

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 05 • 2022 • ÅRGANG 28
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

« I år vil Staten
innkassere
70 milliarder i ekstra-
inntekter fra vannkraften.
Av denne superprofitten
vil de bare sende tre
milliarder tilbake til
næringslivet. Det har
nå gått opp for oss at
regjeringen har tenkt
å svikte bedriftene.

Harald Minge, adm. direktør
i Næringsforeningen



MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut seks ganger i året, 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:
Maria Mår Johansen, Tlf: 466 11 643,
Epost: johansen@naeringsforeningen.no
MEDLEMSMØTER:
Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130
epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

06.10 Pionér 2022	08.11 Logistikkdagen 2022
18.10 Treffpunkt Sandnes	08.11 Salg
19.10 Boligkonferansen 2022	09.11 Arena Ryfylke
20.10 (re) Branding and image!	10.11 Mangfold, pain or gain
21.10 Risavikadagen 2022	16.11 Slik beholder du kompetansen
21.10 Lederskolen	17.11 Årets bedrift 2022
26.10 Agenda	18.11 Lederskolen
02.11 Agenda Bygg	24.11 Styrekandidatene 2023
04.11 FOLK 2022	



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

04.10 Economy and saving	26.10 Pension rights
16.10 Sunday Tennis!	08.11 Tech-Night
18.10 Area Orientation	09.11 Area Orientation
10.11 Sustainable fashion program	17.11 Social night
20.10 Attractive financial centre	18.11 Job Search
21.10 Job Search	22.11 Entrepreneur tips
	30.11 Area Orientation



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Marius Johnsen og Frode Berge.

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.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland.

Årgang: 28.

Redaksjonen avsluttet: 23. september



FINALISTENE TIL
ÅRETS BEDRIFT
side 16



MØT GURO
ESPELAND
side 36



SNART 200 ÅR
side 44

Innhold

Det store strømpoppgjøret	6
Spaltisten: Trygve Forgaard	14
Årets bedrift	16
Turbulent og aktiv høst for finansnæringen	24
Made in Stavanger	26
Spaltisten: Finn Eide	28
Næringslivet samler seg for TV-aksjonen	32
Spaltisten: Torgeir Overøye	34
Profilen: Guro Espeland	36
Bedriften: Factive AS	40
Lær av de beste: A. Idsøe AS	44
Nye medlemmer siden sist	48
Styrelederen	52
Energikommentaren	54
LUNCH	55
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Regjeringen svikter næringslivet



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Ta en kikk på denne plakaten og sjekk utviklingen av strømprisene! Trykkeriet Kai Hansen er en helt vanlig bedrift på Forus som har investert i nytt utstyr og nye lokaler. Daglig leder Torfinn Hansen sover nesten ikke om nettene lenger. Om få måneder er kassen tømt og likviditeten borte.

Veldig mange bedrifter i alle størrelser i Rogaland er i nøyaktig samme situasjon. Vi har de store selskapene som i mange tiår har vært stabile og sikre arbeidsgivere for et høyt antall ansatte som Felleskjøpet, Jæder, Q Meieri, Kverneland Group og Egersund Group, til de mindre som Håland kjøtt, Skitrekktet i Sauda, Joker Skartveit, konditorier eller Gaffel og Karaffel og resten av restaurantbransjen. Mange står på kanten av stupet.

Fredag 16. september presenterte regjeringen sin «hjelpespakke» til næringslivet. NHO var med i forhandlingene og klarte å redde i land en tilskuddsordning. Problemet er at rammen er altfor lav. Ta en bedrift som Kverneland Group. På grunn av strømprisene har de ekstrakostnader på 80 millioner kroner i år. Dersom de får maks utbytte av regjeringens støtteordning, får de et tilskudd på fattige 3.5 millioner.

Helt feil

Vær obs på én ting: Regjeringen hevder at næringslivet støtter forslaget til tilskuddsordning siden NHO og LO var med i forhandlingene. Vi, altså alle oss som driver næringsforeninger i hele Sør-Norge og som representerer tusenvis av bedrifter, kan forsikre om at det er helt feil.

I tillegg til direkte støtte, inneholder regjeringens «pakke» lånegaranti og støtte til energitilskuddsordninger. Totalt er bevilgningen på tre milliarder kroner. Da kan det være på sin plass å minne om at Staten i år vil innkassere rundt 70 milliarder kroner i ekstrainntekter på vannkraft, ifølge de siste beregningene til Energi Norge. Store deler av denne summen er innbetalt som en gedigen ekstraskatt fra et næringsliv som bare ber om få tilbakebetalt noen av disse midlene for å redde bedrift og arbeidsplasser. Regjeringen sier nei til det, blant annet fordi det kommer så mange andre uforutsette kostnader i statsbudsjettet. For eksempel har regjeringen vært tydelig på at den vil betale regningen for å separere de kommunene og fylkeskommunene som forrige regjering brukte enorme summer på å slå sammen.

Stikkord: Splitting av Viken, Troms og Finnmark, Vestfold og Telemark, Domstoladministrasjonen, pluss eventuelt kommuner som Kristiansand. Vi snakker fort milliardbeløp i kontraproduktive reverseringskostnader og økte driftskostnader inn i evigheten.

Superprofitt

6. oktober legges forslaget til statsbudsjett fram. I 2022 har altså regjeringen høstet superprofitt fra ekstreme gasspriser og den enorme ekstrabeskatningen av egen befolkning og bedrifter i form av strømprisene. Det er virkelig skummelt dersom denne enorme og uforutsette ekstrainntekten til det offentlige er med på å saldere statsbudsjettet. Med andre ord kan de ekstreme kraftprisene bidra til høyere offentlige utgifter i en situasjon der Staten bør bruke mindre for å hindre press i økonomien. Det er et argument i

seg selv for at superprofitten fra de høye strømprisene kun bør gå til avbøtende tiltak som for eksempel hjelp til bedriftene.

Vil svikte bedriftene

Det har nå gått opp for oss at regjeringen har tenkt å svikte bedriftene. Slikt sett innfrir den forventningene. I Næringsforeningens siste medlemsundersøkelse sa 80 prosent av selskapene at de ikke hadde tillit til at det kom en ordning som ville hjelpe. 19. september organiserte vi en markering utenfor Stortinget hvor bedriftsledere fra hele Sør-Norge møtte fram for å be politikerne om en midlertidig løsning for å holde hodet over vannet. Vi ble møtt med en kald skulder. Etter markeringen fulgte vi debatten i stortingssalen. Dette var dagen vi alle hadde ventet på, det ekstraordinære møtet hvor Stortinget skulle samle seg for å komme opp med løsninger. Det endte i sedvanlig total tafatthet fra regjeringen og en splittet opposisjon som sprikte i alle retninger.

Dette var altså resultatet vi har ventet på siden strømkrisen åpenbarte seg for alvor, allerede i januar. Jeg registrerer at næringsministeren og andre regjeringsmedlemmer ofte bruker formuleringen «vi vil allerede i september legge fram en kraftfull hjelpespakke til næringslivet». Aldri har adverbet «allerede» blitt mer misbrukt.

Vi kan ikke gi opp, vi må kjempe videre på vegne av våre medlemsbedrifter og vi lover å holde saken varm. Blant annet ved å publisere en ny plakat hver dag.

I dag: Kai Hansen Trykkeri

SE VÅR STRØMREGNING

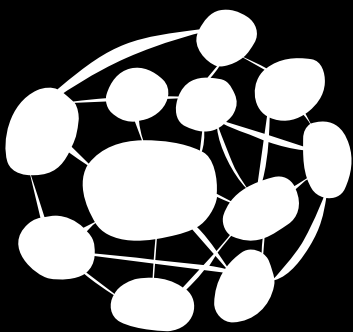
AUGUST 2020	KR. 15.155.-
AUGUST 2021	KR. 93.119.-
AUGUST 2022	KR. 518.179.-

For å si det med få ord: Dette går ikke mye lenger. Vi vil tømme kassen vår på få måneder og miste likviditeten i selskapet.

Torfinn Hansen, daglig leder

NÆRINGSFORENINGEN MENER: Regjeringen må komme på banen! I år håver Staten inn rundt 70 milliarder i ekstrainntekter fra vannkraften, men nekter å gi en utstrakt hånd til næringslivet i form av en akseptabel midlertidig tilskuddsordning. Bedrifter i Rogaland og resten av Sør-Norge står på kanten av stupet.

Næringsforeningen publiserer faktiske eksempler på strømreregninger i sosiale medier.



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.

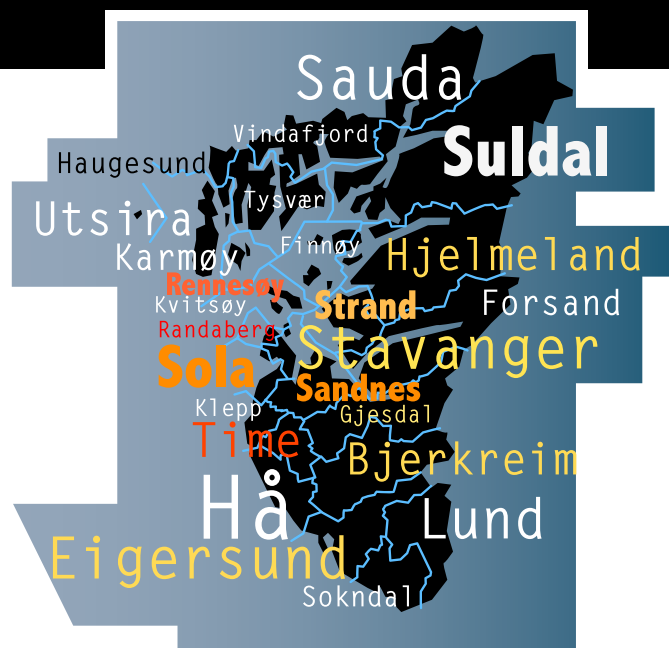
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut tre fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024: «Nye muligheter», «Kompetanse» 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.



21 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er 17 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 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.



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: Helen T. Christensen. Tlf: 982 06 652
helen.christensen@no.ey.com



LEAN

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



U37

Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901.
sander.thomassen@visindi.no



HÅNDVERKERE

Leder: Kenneth Helliesen. Tlf: 412 59 108
kenneth@brdr-pettersen.no



REISELIV

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



JÆREN

Leder: Marlin Jespersen. Tlf: 991 50 102
marlin@secant.no



DALANE

Leder: Audun Pedersen. Tlf: 454 11 212
audun.pedersen@akersolutions.com



RYFYLKE

Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645 roald@
partnerregnskap.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: Kjetil Søyland. Tlf: 900 38 224
kjetil@avanti-ryfylke.no



BYGG OG ANLEGG

Leder: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577
j.helgo@haver.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: Siri Nybo. Tlf: 909 67 166
siri.nybo@tvedt-eiendom.no



GJESDAL

Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no



KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER

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



MANGFOLD

Leder: Mats Henriksen. Tlf: 907 69 110
mats.henriksen@elleve.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Håvard Walde



Yuhong J. Hermansen



Ingvild Meland



Ragnar Tveterås



Børre Lobekk



Jonas Helmikstøl

SKAL KUTTE UTSLIPP MED 80 PROSENT

Slik blir fremtidens grønne havn

Ladeboks på kaien og solcellepanel i Risavika. Tiltakene er mange når Stavangerregionen Havn skal gjøre sjøveien grønnere.

ANNONSØRINNHold:
SCHIBSTED PARTNERSTUDIO



Satt litt på spissen er målet å elektrifisere sjøtransporten uten at sikringen går, sier Åsta Vaaland Veen, teknisk sjef for Stavangerregionen Havn.

Hun er på befarings på Jorenholmen i Stavanger sentrum for å se på den nye hurtigladerstasjon for elektriske hurtigbåter.

Her kobler Kolumbus' nye, helelektriske båt seg på. Det samme gjelder båten Rygelektra, som daglig frakter hundrevis av turister inn til Lysefjorden i løpet av sommerhalvåret.

Små og store båter blir elektriske

Utviklingen i havneområdene i og rundt Stavanger skal ifølge egen miljøplan skje i henhold til særlig syv av FNs bærekraftsmål. Det innebærer alt fra ansvarlig forbruk av materialer til å trygge livet i havet rundt havnene.

Samtidig er det ingen tvil om hvor skoen trykker akkurat nå: utslippene må ned.

– Mye av fokuset nå ligger på elektrifisering. For havnen som tilrettelegger er dette det viktigste tiltaket for å få ned utslipp raskt.

I Vågen peker hun ut to hurtigladerer for elektriske personbåter. Landstrøm har også blitt installert i Risavika og Stavanger sentrum for større offshorefartøy.

Samtidig med elektrifisering av transporten, er det også viktig å optimalisere og redusere bruken av strøm i Stavangerregionen Havns bygg.

Grønn truck på vei

Selv om det er ladestasjoner og stillegående båter i sentrum som gjerne er mest synlig for publikum, foregår det meste av den grønne omstillingen andre steder.

– De viktigste tiltakene finner sted i

GRØNT SKIFTE: Åsta Vaaland Veen er teknisk sjef og har store ambisjoner innenfor bærekraft på vegne av Stavangerregionen Havn. Foto: Schibsted Partnerstudio.

godstrafikken og på steder som i Risavika. Det kommer det blant annet hurtiglader til verdens første elektriske containertruck i oktober, sier Veen.

Mens Stavangerregionen Havn tilrettelegger for hurtigladingen, er det Westport, regionens godsterminal, som skal bruke den elektriske trucken.

– Våre ambisjoner er å kutte utslippene med 50 prosent innen 2025 og med 100 prosent innen 2030. Vi jobber tett sammen med Stavangerregionen Havn for å få det til, sier Kurt A. Ommundsen.

Den administrerende direktøren i Westport er tydelig på at de er avhengige av et tett og godt samarbeid med Stavangerregionen Havn for å lykkes med sine offensive ambisjoner om utslippskutt.

– De er ambisiøse, både på havnen, regionen og sjøtransportens vegne. En ting er å være ambisiøs. En annen ting er å ha gjennomføringsevne, og det har de vist at de har. Stavangerregionen Havn er både innovative og gjennomføringsdyktige, sier Ommundsen.

Solcellepanel på taket

Et konkret eksempel er hurtigladeren til den kommende containertruck. Med den grønne trucken kan varer transporteres med lavere utslipp helt inn i lastebilen.

Og elektriske lastebiler er heller ikke lenger et luftslott.

– En av våre leietakere har investert i elek-

trisk lastebil. Den er ikke så stor, og lader på relativt beskjeden effekt. Likevel er det begynnelsen på veien til utslippsfri godstransport. Det begynner å ligne på noe, forteller Veen.

Skal man ta båten fra Risavika til Danmark, kjører man forbi et annet tiltak, uten at man nødvendigvis legger merke til det.

– Vi har satt opp solcellepanel på taket til utenriksterminalen i Risavika. Lader du bilen din der, lader du faktisk bilen din på strøm fra sol, sier Veen.

I samarbeid med aktører som Lyse, Avinor, Westport og Kolumbus er Stavangerregionen Havn med på å forme fremtidens havnevirk-somhet. I sin rolle som tilrettelegger ser Veen optimistisk på veien videre.

– Vi har vært framme i skoen og gjort investeringer som for et par år siden ikke var åpenbare. Nå ser vi at det skaper begeistring hos de som driver virksomhet i våre områder, sier hun.

DETTE ER STAVANGERREGIONEN HAVN (SRH):

Stavangerregionen Havn håndterer gods,- offshore,- cruise- og ferjetrafikk. Andre viktige oppgaver inkluderer eiendomsforvaltning, småbåtturisme, og samarbeid med festival-arrangører og offentlige etater. Stavangerregionen Havn har ansvaret for tre havneområder: Risavika, Mekjarvik og Stavanger sentrum.

Det store strømoppgjøret

Bedriftene i energifylket Rogaland ruster seg til kamp mot landets dyreste strømpriser. Frykten for fremtiden har vokst, og er ikke blitt mindre etter at regjeringen la frem sitt forslag til strømsøtte for næringslivet. En av fem bedrifter frykter de høye strømprisene kan få konsekvenser for bedriftens fremtid, halvparten sier nivået på strømprisen rammer dem hardt.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





En av fem bedrifter frykter for fremtiden

En av fem bedrifter mener høye strømpriser vil få konsekvenser for bedriftens fremtid. Svært mange bekrefter også at høye strømpriser vil innebære stor reduksjon i driftsresultatet.

Det viser en undersøkelse Rosenkilden har foretatt blant 582 medlemsbedrifter.

– Det er alvorlig, men på ingen måte overraskende, sier sjeføkonom i NHO, Øystein Dørum.

Spørsmålet som ble stilt til bedriftene var:

Hvilke konsekvenser vil vedvarende høy strømpris ha for din virksomhet?

På samme spørsmål svarer 17 prosent at vedvarende høy strømpris vil føre til redusert aktivitet i bedriften, og 14 prosent stor reduksjon og nær 24 prosent middels reduksjon i driftsresultatet.

Undersøkelsen viser også at en av tre bedrifter anser de høye strømprisene som en større trussel for bedriften enn hva tilfellet var med coronapandemien.

Alarm

En rekke bedrifter i Rogaland har denne høsten slått alarm på grunn av ekstremt høye strømpriser, spesielt for Sør-Vestlandet. Konsekvenser er store for mange. For noen handler det om likviditet og lønnsomhet, for andre dreier det seg om planer for investeringer eller at man taper i konkurransen med tilsvarende bedrifter andre steder i landet. Enkelte bedrifter har også begynt å se på muligheten for helt eller delvis å flytte investeringer eller produksjon ut av regionen.

Strømprisene rammer mange bransjer, men spesielt de bedriftene som er avhengige strøm som en del av produksjonen..

Fra pluss til minus

– I vår medlemsundersøkelse i august svarte 45 prosent at de økte strømkostnadene ville svekke inntjeningen og 15 prosent av disse at det ville redusere aktiviteten. Men utslagene i resultatet vil variere mye, sier Dørum.

– Små bedrifter innenfor dagligvarebransjen har en gjennomsnittlig driftsmargin på tre prosent. Hvor sårbare er disse for vedvarende høye strømpriser?

– Dersom man har en driftsmargin på tre

prosent, bruker tre prosent av omsetningen på strøm, og så opplever en femdobling av strømprisen, så sier det seg selv at pluss snus til minus i regnskapet. Utslaget blir imidlertid ikke så stort, ettersom bedriften vil sette opp sine priser, hvis mulig, redusere energibruken, igjen hvis mulig, og kanskje også redusere aktiviteten.

Verdien

– Vil regjeringens forslag til strømtøtte være nok til å redde disse bedriftene slik du ser det?

– Regjeringens strømtøtteordning er etter vårt syn relativt raus for de småbedriftene som omfattes, men tilsvarende lite raus for de større bedriftene, ettersom det på grunn av EU-regler maksimalt kan gis fem millioner kroner per bedrift. Tilsvarende har ordningen ingen verdi for bedrifter med strømintensitet i første halvår 2022 under tre prosent.

Regjeringen la 16. september frem en pakke for næringslivet som tar sikte på å «hjelpe strømintensive bedrifter i en overgangsperiode». Pakken er på tre milliarder kroner og inneholder blant annet lånegarantier og en ny energitilskuddsordning. Målet er å kunne hjelpe 20.000 bedrifter i områder med spesielt høye strømpriser. Etter planen skal regjeringen legge frem en sak for Stortinget 30. september.

Inflasjon

Da strømpakken ble lagt frem på en pressekonferanse sa næringsminister Jan Christian Vestre blant annet at arbeidet med strømtøtte for næringslivet har vært en krevende balansegang, blant annet for å unngå å skape ytterligere press i norsk økonomi.

Sjeføkonom i NHO, Øystein Dørum, er uenig i at økt strømtøtte bidrar til økt inflasjon.

– Etter vår oppfatning vil den strømtøtteordningen som nå er lagt på bordet neppe bidra til verken høyere inflasjon eller rente.

En rekke bedriftsledere har uttrykt frustrasjon og skuffelse over regjeringens tilskuddspakke. For lite, for sent og den bidrar ikke til å løse det konkurransefortrinnet bedrifter i andre deler av landet har som følge av svært lave strømpriser, mener mange.

Enorme forskjeller

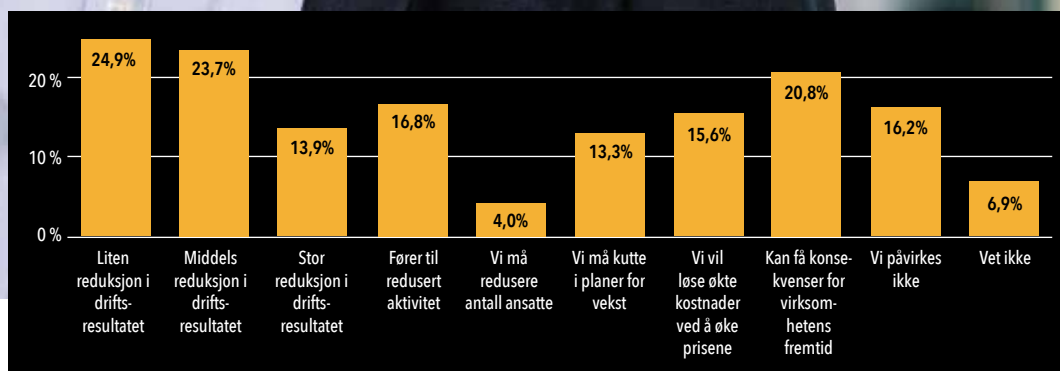
De regionale forskjellene er og har vært store. I august var snittprisen på strøm i region Sørvest-Norge på 543,11 øre. I Vest-Norge var prisen 426,97 øre. I Sørøst-Norge var prisen samme måned 430,36 øre, i Midt-Norge kun 23,61 øre og i Nord-Norge 2,82 øre.

Mange bedrifter i Rogaland konkurrerer på det samme nasjonale markedet som bedrifter i eksempelvis Trøndelag, spesielt innen matvarebransjen.

– Hvor mye betyr konkurranseaspektet når en bedrift som ikke engang kvalifiserer til strømtøtte, må betale 300 ganger

Sjeføkonom i NHO,
Øystein Dørum.

En av fem bedrifter mener vedvarende høye strømpriser vil få konsekvenser for bedriftens fremtid, viser Rosenkildens undersøkelse.



mer for produksjonsstrømmen enn en konkurrerende bedrift i samme land?

– Jeg tenker at dette er en av de mange uheldige sidene ved et strømmarked i alvorlig ubalanse. Bedrifter i ulike regioner innen samme land bør ha de samme konkurransevilkårene, med mindre det er politisk tilsiktet, som med differensiert arbeidsgiveravgift. Dette vil heller ingen fagfolk være uenig i, sier Øystein Dørum.

Begrensninger

En forutsetning for direkte støtte er at den søknadsbaserte ordningen som skal administreres av Enova, kun omfatter bedrifter som hadde minst tre prosent strømintensitet første halvår i 2022, da målt som faktiske strømkostnader som andel av omsetningen i første halvår.

Samtidig er makstaket for støtte til hver enkelt bedrift satt til 3,5 millioner kroner.

Regjeringen har også varslet endringer i skattereglene som skal gjøre det gunstigere å tilby langsiktige og forutsigbare fastprisaftaler. De vil uansett ikke tre i kraft før på nyåret.

En annen betingelse i fremlegget fra regjeringen er at for å motta én krone i tilskudd må bedriftene kartlegge strømforbruket sitt, slik at de kan spare og gjerne også produsere strøm. Bedrifter som gjennomfører energikartlegging vil kunne få dekket inntil 25 prosent av strømprisen over 70 øre for månedene oktober, november og desember 2022, mens bedrifter som i tillegg velger å investere i enøktiltak vil kunne få inntil 45 prosent av strømprisen over 70 øre. I tillegg kommer enøk-støtte på inntil 50 prosent av investeringskostnaden.

Følger med

Så langt har ikke strømprisene fått

alarmklokkene i bankene til å ringe. Kommunikasjonsdirektør Øyvind Knoph Askeland i SpareBank 1 SR-Bank sier at banken så langt ikke har sett foruroligende trekk på kassakreditter, stresset likviditet eller økte låneforespørsler som indikerer store negative konsekvenser for bedriftene.

– Men vi har tett dialog med bedriftskundene våre om situasjonen, som selvfølgelig er opptatt av å planlegge og tilpasse seg utviklingen. Fra vår side følger vi nøye med på hvordan dette går videre utover høsten og vinteren. I et litt lengre perspektiv ser vi at en vedvarende inflasjon, med høyere renter, høyere energipriser og høyere lønninger med mer, vil kunne påvirke kundene i større grad. Vi oppfordrer dem til å kontakte oss tidlig dersom de trenger sparring og planlegging fremover.

– Situasjonen er alvorlig

– Dagens strømpriser tilsvarer en bensinpris på 400 kroner per liter og en styringsrente på 60 prosent. Det ville vi aldri ha akseptert. Vi har noen referansepunkt som tilsier at markedet ikke er slik.

Det sier sjeføkonom Kyrre Knudsen i SpareBank 1 SR-Bank. Han mener situasjonen for mange bedrifter er alvorlig, og det gjenspeiles også i bankens ferskeste konjunkturbarometer.

– Den konteksten vi står i nå er veldig spesiell. På den ene siden er arbeidsledigheten lav, vi har kommet godt tilbake etter pandemien og mange bedrifter har hatt mye å gjøre og tjent bra med penger – helt frem til for noen måneder siden. En ting er når strømprisen går fra 35 øre – som er det historiske snittet for de siste ti årene – til en dobling eller kanskje en krone. Men når prisen nå har stabilisert seg på femseks kroner og har vært oppe i ti, så skaper det en enorm uforutsigbarhet for en vare som vi er vant med er ganske lavt priset og har hatt en stabil leveranse. Dette er en helt ny situasjon for mange bedrifter og husholdninger, sier Kyrre Knudsen.

På mange måter gir dette en dobbelteffekt, fordi bedriftene er avhengige av at det går bra i husholdningene også.

– Dette skjer samtidig med at inflasjonen generelt er raskt på vei opp, og renten er på vei opp. Summen av dette er at mange kjenner på en genuin usikkerhet.

Et særtrekk med dette bildet er en økende forskjell mellom ulike bransjer. Mens energiprodusenter og selskap i Rogaland tjener store penger som følge av høye priser på strøm, olje og gass, vil selskaper som forbruker mye energi tilsvarende tape mye penger.

Alvorlig

– Kraftkrevende industri er stort sett dekket av fastprisavtaler, men alle de andre – og særlig dem som ikke har så mye kapital å tære på – vil fort oppleve at de havner i minus og etter hvert risikerer å måtte ta

ned aktiviteten. Situasjonen er alvorlig, sier Kyrre Knudsen.

Han mener at så lenge vi står i en krise må vi kunne forvente at det kommer tiltak som er tilpasser den krisen man står i for å avhjelpe situasjonen.

– Hva tenker du om regjeringens forslag til støttetiltak?

– Ryggmargsrefleksen for økonomer er normalt at vi har et system og ordninger for skatt og avgifter som skal ligge til grunn for at bedriftene skal kunne ta sine beslutninger. De vil ha glede av dette når det går bra, og de må ta risikoen for en nedside i vanlige tider. Men når det gjelder strømmarkedet – og der mener jeg økonomene har sviktet – så er strømmarkedet spesielt. Det er en enorm statlig regulering av denne sektoren. Det har også med fastprisavtaler å gjøre. Det er vanskelig å skulle påstå at dette er et fritt

Sammenlikner man med situasjonen før strømprisene begynte å stige, så er jo dette bare som en ekstra skatt».

Trygve Ottesen



marked. Det betyr også at det offentlige har et ekstra stort ansvar, ikke minst når man står midt oppe i en krise.

Begrenset

Kyrre Knudsen mener det som er lansert innebærer en veldig begrenset tilskuddsordning.

– Samtidig tenker jeg at det er bra at det kommer noe. Det er ikke nødvendigvis sann at det ville vært kroken på døra for mange bedrifter, men kroken på døren i den forstand at bedrifter må stenge ned aktivitet, noe som vil føre til permitteringer og økt arbeidsledighet. Det kan også gå rett inn i matforsyningsikkerheten i Norge fordi en del av disse aktørene heller ikke har anledning til å øke prisene nå. Det som er utfordrende at tiltakene er foreslått til å gjelde i tre måneder, og at en fastprisavtaler fra årsskiftet forutsetter at prisnivået er håndterbart for bedriftene. 3,5 millioner i makspris per bedrift er også lite.

Hoppet for raskt

– Flere økonomer har tatt til orde for at denne type støtteordninger vil medføre økt inflasjon. Hva mener du?

– Også her føler jeg at mange økonomer har hoppet litt raskt. Sammenlikner man med situasjonen før strømprisene begynte å stige, så er jo dette en ekstra skatt. Det går 100 milliarder rett inn til det offentlige Norge som følge

av høye strømpriser. Nå betaler man ut 40 millioner til husholdningene og tre milliarder til bedriftene. Det betyr en netto på 57 milliarder kroner som tas inn fra bedrifter og husholdninger. Så nei, jeg kjøper ikke denne argumentasjonen. Regjeringen har mer å gå på. Det blir mer en diskusjon om hva man gjør på andre områder i forhold i økonomien. Med tanke på forutsigbarheten mange bedrifter er avhengige av, må dette området prioriteres. Vi må ikke glemme at Norge er en netto produsent og eksportør og at pengene fosser inn i statskassen.

Uakseptabelt

SpareBank 1 SR-Bank sitt ferske konjunkturbarometer viser at 56 prosent av bedriftene i Sør-Norge vil få en svakere økonomisk utvikling som følge av skyhøye strømpriser.

– Selv om vi er netto eksportør av energi og Norge tjener på høye energipriser, vil mange bedrifter gå i minus på grunn av høye strømpriser. Kun to prosent sier det går bedre, 43 prosent sier at strømprisene ikke påvirker i stor grad. For 150 år siden var det ulike styringsrenter forskjellige steder i Norge. Det er ikke en økonom som i dag hevder at man ikke skal gjøre noe med strømmarkedet som ville foreslått regionale styringsrenter. Vi må få inn den tanken at det som nå skjer er helt hinsides, at vi er et land som ikke har klart å lage et system med en så viktig innsatsfaktor som er lik for alle.

På et tidspunkt var strømprisen 1150 ganger høyere i sør enn i nord.

Det systemet må man få orden på, mener Knudsen. Men i mellomtiden må man lappe det sammen slik at det ikke kollapser.

Størst forskjeller

– Hvordan ser du på at strøm for bedrifter i Rogaland er blitt en stor og negativ konkurransefaktor i et nasjonalt marked?

– Jeg tror Rogaland vil bli det fylket med størst forskjeller mellom de bedriftene som gjør det best og svakest. Hele energibransjen på den ene siden og de mer strømvhengige på den andre. Det vi får håpe på er at pakken etter hvert kan være så god at den løfter de som er mest rammet over det nivået der de bare må stenge ned. En ting er økt arbeidsledighet, en annen ting er det strukturelle. Man risikerer å miste noe i denne regionen som man har naturlige forutsetninger for å være gode på i norsk sammenheng – alt som har med mat, landbruk og næringsmidler å gjøre.

Bankens ferske konjunkturbarometer viser også et annet utviklingstrekk. Fra å forvente god vekst, flater nå kurven ut og går sideveis. Et område som nå er nedadgående, er forventningene til lønnsomheten.

– Det betyr at flere enten tærer på overskuddet eller at man har kommet så langt ned at man begynner å tære på egenkapitalen, samt andre tiltak som enøk for å dempe utslagene.

HOTELLROM & LEILIGHETER MED KJØKKEN

Hos Frogner House bor du i fullt møblerte leiligheter med kjøkken.

Bo hos oss når du er på jobbreise eller på ferie, alene eller med hele familien. Vi har leiligheter for alle behov.

Bo sentralt, blant restauranter, butikker og caféer. Du finner oss i Stavanger sentrum, Paradis & Forus, samt i Oslo.



FROGNERHOUSE.NO | POST@FROGNERHOUSE.NO





– Vi trenger langt mer

I løpet av bare to-tre høstmånader vil Vaaland Dampbakeri ha strømutfgifter som overstiger et helt normalår. Det vil på sikt få store konsekvenser.

Bedriften har investert i elbiler til transporten, bakerovnene har fått kortere brukstid, varmen i lokalene er redusert, alle lamper har fått led-lys og til vinteren må bakere og konditorer belage seg på å holde varmen med langt mer enn den tradisjonelle t-skjorten.

– Det går greit på sommeren, men på vinteren må vi gå i jakke, sier daglig leder Trygve Ottesen.

Han er bekymret, og det har han også god grunn til. At han ikke er den eneste, er liten trøst. Mange bedrifter er i samme situasjon. Av Næringsforeningens totalt 2000 medlemmer, er 60 prosent av bedriftene på mellom én og 15 ansatte.

– I august i fjor brukte vi 40.000 KWh, og hadde en strømgjening på cirka 40.000 kroner. I 2022 har vi spart på strømmen, og i august i år hadde vi redusert

strømforbruket til 26.000 KWh. Likevel fikk vi en strømgjening på 146.000 kroner.

Trekker i begge ender

Vaaland Dampbakeri er en familiebedrift med røtter tilbake til 1913. I likhet med svært mange andre små og mellomstore bedrifter har marginene har aldri vært store, og står heller ikke i forhold til den innsatsen og de timene som legges ned i bedriften.



Trygve Ottesen er bekymret på vegne av den tradisjonsrike familiebedriften om strømprisene ikke går kraftig ned eller tilskuddene fra staten ikke blir bedre.

«Når bedrifter får strømregninger på en måned som nesten tilsvarende hele fjoråret, henger det ikke på greip».

Trygve Ottesen

kroner på strøm kun for å produsere bakervarer i en sommermåned som august, utgjør det alene fem prosent av utgiftene. Det er mye for flere enn bakeribedriften med røtter på Våland i Stavanger.

En rekke bedrifter innenfor ulike bransjer opererer i dag med driftsmarginer på mellom 0-3 prosent. Strømutgiftene alene er nok til å snu et lite overskudd til et større underskudd. Det viser også strømundersøkelsen Rosenkilden har foretatt blant sine medlemsbedrifter. Det går kanskje i et unntaksår, men ikke på sikt.

– Vi er et samfunn som på mange måter er bygd opp på rimelig strøm. I motsetning til i mange andre land, er alt av maskiner vi har og bruker basert på strøm. Når bedrifter får strømregninger på en måned som nesten tilsvarende hele fjoråret, henger det ikke på greip. For små bedrifter som oss – som ikke har mye penger i bunn uansett – så går det rett og slett ikke. Dersom dette vedvarer over år, kan vi ikke fortsette driften. Så enkelt er det. Det vil gjelde for hele bakerbransjen.

For lite

Legger man regjeringens forslag til strømtøtte for bedrifter til grunn, vil Vaaland Dampbakeri få dekket 25 prosent av det som overstiger en strømpris på 70 øre per KW – frem til jul.

– Der er for lite. For oss vil det bety cirka 27.000 kroner i avslag på augustregningen på 146 000 kroner. Ordningen har heller ingen tilbakevirkende kraft. Det kommer for sent og den varer for kort. Jeg forventer at Stortinget justerer dette forslaget. De må ha lengre perspektiv enn frem til årsskiftet.

Selv hadde Trygve Ottesen ingen store forventninger til det forslaget til strømtøtte som regjeringen presenterte i midten av september.

– Det vi hadde trengt var en kompensasjon for de ekstra strømutgiftene vi har hatt, samt en direkte støtteordning. En låneordning vil ikke hjelpe. Vi kan låne penger for å gjøre investeringer, men ikke for å sikre den daglige driften gjennom å betale regningene våre. Det viktigste er at vi har en klar vei fremover som viser hvordan vi kommer ut av dette enten gjennom en makspris eller en bedre støtteordning.

De pengene vi har brukt, er jo forsvunnet allerede.

Spør

– Dere har klart å spare en del strøm i produksjonen, hvordan er det mulig for en bakeribedrift?

– Noe skyldes at ovnene skrues på senere og vi har redusert varmen i lokalene. Det går greit på sommeren, men på vinteren må vi gå i jakke. Det ingen bedrifter jeg kjenner som ikke allerede har gjort tiltak for å redusere strømbruken. Mer kan helt sikkert gjøres, men jeg tror det blir småtterier og vår bransje er ikke i posisjon til å bruke penger nå for å få økt støtte senere. Hvor raskt kan man egentlig kartlegge og gi enøk-støtte til 20.000 bedrifter, og må vi søke i etterkant?

Selv inngår Trygve Ottesen som en av fire bakere i bedriften. I tillegg sysselsetter Vaaland Dampbakeri i produksjoner tre konditorer og en lærling, to sjåfører og en på kontoret, samt hel- og deltidsansatte i sine utvalg. Totalt dreier det seg om 20 årsverk.

Våland Dampbakeri er en av femti bakeribedrifter i Rogaland. Bedriften har i dag kaféer både i Muségata, Tvedtsenteret, Hillevåg, Prostebakken og Østervåg.

Tre prosent

En rapport fra Emendor Advisors – som samler inn finansiell informasjon fra aktørene i dagligvarebransjen i Norge – viste at bransjen samlet omsatte for 321 milliarder kroner i 2019. Lønnsomheten er imidlertid svært konsentrert. Fem store aktører sto for to tredeler av bransjens samlede driftsresultat

Rapporten slår også fast at små leverandører er mindre lønnsomme enn de store. De store bedriftene opprettholder sin driftsmargin, noe som innebærer at det er små og mellomstore leverandørers svekkede lønnsomhet som har forårsaket en negativ utvikling i total leverandørlønnsomhet. De er også mest sårbare for utforsatte driftsutgifter som økte strømpriser.

For de minste bedriftene lå lønnsomheten i 2019 på i overkant av tre prosent, for de mellomstore i underkant av seks prosent og de største på over 7,5 prosent.

– Vi er et lite bakeri. Vi selger kransekakestenger, boller og skoleboller. For oss er en ekstra utgift på over 100.000 kroner bare i strøm et vanvittig stort beløp på bare en måned.

– Er det kunden som må betale dette?

– Nei, vi har holdt igjen lenge. Vi la på prisene noe i sommer, men vi kan ikke ta alt på økte priser og forvente at kundene skal betale for dette. De har også økte strømpriser. Vi er i den situasjonen at samtidig med at det er langt dyrere for oss å produsere varer, har også kundene mindre betalingsevne. De har sine egne problemer knyttet til høyere priser og økt rente. Det trekker i begge ender.

Små marginer

Når Vaaland Dampbakeri må bruke 140.000



SPALTISTEN

Ta krisemøte nå

TRYGVE FORGAARD • daglig leder, partner og rådgiver i Innsikt

Du som næringslivsleder bør ta grep og se fremover. Å styre etter bakspeilet er garantert ingen suksess.

Mange av Rosenkildens lesere husker faren for atomkrig, russere ved landegrensen og 17 prosent rente. Vi levde med usikkerhet i turbulente tider. De siste to ti-årene har i det store og hele vært gode. Det har vært preget av stabilitet og oppgang – og som Tangen sier: Det har vært lett å tjene penger i 25 år, men ikke de fem neste. Nyere generasjoner viser seg å være bekymra til tross for at de har vokst opp i en på flere måter bedre verden. Medieeksplosjonen og den klikkbaserte journalistikken kombinert med SOME bidrar til at de har nok å bekymre seg over. Denne vinteren vil usikkerheten rå.

Epidemien viste oss imidlertid at vi var endringsdyktige. Vi tok raskt i bruk digitale løsninger og samhandlingen ble annerledes, men effektiv og kostnadsbesparende – så vel som mer klimavennlig. Nå mener mange at de gode dagene er over. Vi ser ut til å bevege oss mot et ganske kraftig uværsområde hvor vi på den ene siden skal redde kloden, og samtidig ri av stormen og holde hjulene i gang. En meget krevende øvelse.

Ta grep

Hvordan treffer så dette næringslivet og kundedimensjonen? Resepten som skrives ut i Oslo anbefales ikke: Å sitte stille og «vurdere grundig» – og etter en stund «vurdere enda grundigere» bidrar ikke til at stormen stilner. Ta grep nå for å håndtere uværet på en god og proaktiv måte. Mens Støre & co ser bakover på konkurstall, bør du som næringslivsleder ta grep og se fremover. Å styre etter bakspeilet er garantert ingen suksess.

Når alle de store kostnadene øker i form av økte renter, energipriser, dagligvarer mm, vil kjøpekraften gå ned. Samtidig er det et tvingende behov for å investere i mer energieffektive løsninger. Vi vil da oppleve

at konkurransen om kundene hardner til, det betyr mer fokus på kvalitet fremfor kvantitet, økt kundeavgang og «pruting». Inversen av dette er å sette i gang tiltak nå for å øke kundelojaliteten og identifisere kostnadsreducerende tiltak og alternative produktsammensetninger for et marked med lavere kjøpekraft. Når konkurransen hardner til er det også viktig å fokusere mer på kundeløfter som differensierer deg fra konkurrentene.

Vi som har fulgt næringslivets sykluser tett i mange år har sett flere ganger at høye oljepriser og gode, stabile makro-økonomiske forhold gjør at bedriftene «eser ut». Istedenfor å bli best i noe blir de

«Det som funker nå, vil ikke funke i vinteren som kommer. Vi må endre oss på en slik måte at en krise blir en mulighet».

Trygve Forgaard

middelmådige i mye. Så kommer det tøffere tider og «Sola Reker, Video og Tepperens» sliter og må velge det de egentlig kan og det kundene er villige til å betale for.

Du er herved advart – dersom du nå ikke tar en gjennomgang av porteføljen din og finner kjernen i din forretningsmodell, vil du med stor sannsynlighet bli tvunget til det lenger frem i løypen.

Fellesnevne

Så, hva kan vi lære av de beste - hva driver kundetilfredshet og lojalitet?

I snart 30 år har vi målt og jobbet med kundetilfredshet i de aller fleste bransjer. Det er store forskjeller mellom bransjer og målgrupper, men det er også fellesnevne. I INNSIKT sin kundeportefølje har vi flere kunder som er sertifisert i form av en AAA-rating med en kundetilfredshet/KTI på over 80 poeng - dvs blant de beste i Norge. Du kan kanskje lære noe av disse?:

Innen eiendom er de meget flinke på kundeopplevelser, både i 2020park, Smedvig Eiendom og Retail Office Stavanger. Alle scorer imponerende høyt innen relasjonsstyrke, som ofte er «limet» i et kundeforhold.

I DNB Arena leverer Oilers like godt utenfor banen som på inne på isen. Både før og under pandemien scorer Oilers solid oppe på åtti-tallet blant sponsorer og publikum gjennom løpende videreutvikling av tilbudet og høy relasjonsstyrke.

For Kraft Finans vil avkastning selvsagt til en viss grad påvirke kundetilfredshet, men også her ser vi at deres folkelighet, tilgjengelighet og kunnskap blir meget høyt verdsatt av kundene.

Veidekke evaluerer alle sine sentrale prosjekter. Vi ser av målingene at kvalitet, samarbeidsmodell, HMS og håndtering av endringer i prosjektene trekker opp scoren. I Multiconsult scorer de høyest på samspill og fremdrift.

Industrijuvelen TECCON i Mekjarvik har elektriskernes fortrukne produkter. Ikke billigst, men med smarte løsninger som er tidsbesparende og med bransjens beste service og reklamasjonsordninger.

Bouvet har over flere år vokst, fått nye kunder og gitt eierne god avkastning. Bærebjelken i dette er høy og stabil kundetilfredshet over tid. Den desentraliserte kundemodellen til Bouvet fungerer godt og skaper mersalg og lojalitet. Med «kø» av oppdrag, en KTI på 85, har Bouvet allerede hatt to krisemøter etter sommeren.

Må endre

Det som funker nå, vil ikke funke i vinteren som kommer. Vi må endre oss på en slik måte at en krise blir en mulighet.

Lær og lån av de beste. En sikker oppskrift som gjør deg bedre rustet til en streng vinter er å ta relevante kundeinitiativ basert på innsikt. Jobb hele tiden med forventningsbrøken; lov mindre, lever mer. For som kjent, godt gjort trumfer godt sagt. Mersalg skaper høyere tilfredshet, men mersalg krever god kartlegging og kundeforståelse. Har du lurt på om du skal kutte ut et forretningsområde eller produkt som ikke bærer seg eller har gode fremtidsutsikter. Nå er kanskje tiden? Bedre å bli best i noe, enn middelmådig i mye. Så, vurder nå om det er tid for krisemøte også hos dere...

Gjør lønnsomme beslutninger

Newsec er Nordens største eiendomsrådgiver for næringslivet og bistår hvert år et betydelig antall bedrifter i Rogaland med å gjøre kloke eiendomsbeslutninger. Visste du at Newsec har solgt næringseiendom for over MRD 3 de siste 3 årene i vår region? Eller at vi er en ledende aktør på utleie av næringslokaler i Stavanger-regionen?

Å ta en telefon til oss kan være dagens smarteste beslutning.

Stian Miljeteig
T: 971 91 780

Kaja G. Røssland
T: 483 56 419

Kristian Ur
T: 97 11 11 62

Jarle Holmen
T: 481 36 377

ÅRETS BEDRIFT FOR 36. GANG:

Her er finalistene i racet om å bli Årets bedrift 2022!



Torsdag 17. november skjer det igjen. Et festpyntet Atlantic Hotell vil danne rammen for et av høstens absolutte høydepunkter: Kåringen av Årets bedrift 2022!

TEKST: FRODE BERGE

Et velkjent dansk bryggeri har i mange år hatt suksess med slagordet «Probably the best lager in the world». Hvis det skulle legges et tilsvarende slagord for Årets bedrift, ville det lett kunne bli «Probably the most prestigious business award in Rogaland». Det deles ut mange næringspriser til verdige vinnere i fylket vårt, men Årets bedrift henger særlig høyt.

Kriteriene for å være kandidat til å motta prisen, er at bedriften har hovedaktiviteten sin i Stavanger-regionen, at den har hatt stabil virksomhet i noen år, og at den har utmerket seg på ett eller flere områder det siste, eller de siste, par årene.

Prisen deles ut av Næringsforeningen, i samarbeid med Handelsbanken.

På de neste sidene gir vi en nærmere presentasjon av årets fem finalister. Vi har bedt dem presentere seg selv med vekt på følgende:

- Historie og høydepunkter.
- Visjoner.
- Hvorfor tror dere at dere er nominert?
- Hva er det viktigste konkurransefortrinnet deres?
- Hvilke mål og ambisjoner har dere for årene framover?



I fjor var det Aarbakke som ble kåret til Årets bedrift. Prisen ble delt ut av Stavanger-ordfører Kari Nessa Nordtun i en fullsatt Atlantic Hall, her sammen med styreleder i Næringsforeningen, Hanne Norman Berntzen, administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, administrerende direktør hos prisvinneren Aarbakke, Inge Brigt Aarbakke og banksjef i Handelsbanken, Ole Henry Slette. Foto: Lars Idar Waage

Den som til slutt ender opp som Årets bedrift 2022, havner i svært godt selskap. Her er vinnerne de siste ti årene:

2012: Øster Hus
2013: NorSea Group
2014: Sandnes Garn
2015: Egersund Group
2016: Øglænd Industrier
2017: NorDan
2018: Lervig Aktiebryggeri
2019: SpareBank 1 SR-Bank
2020: Stangeland Gruppen
2021: Aarbakke

Her er de fem finalistene >>>

Easee vokser på det grønne skiftet

Stavanger-regionen er det nasjonale episenteret for å bygge ny, bærekraftig industri på skuldrene av olje- og gassnæringen. Lade- og strømstyringsteknologi-bedriften Easee er en av de fremste eksponentene for et sterkt økende antall bedrifter som nå leder an i den bærekraftige omstillingen.

Easee vokser med rakettfart, og der er ingen stor bombe at «ungguttene» har kvalifisert seg for finalen i Årets bedrift for andre året på rad.

Daglig leder Jonas Helmikstøl er stolt av at Easee også i år deltar i finaleheatet for Årets bedrift.

– Kan du fortelle litt om selskapets historie og høydepunkter?

– Easee ble opprettet av tre gründere i januar 2018. Selskapet startet med en ide om å utvikle verdens smarteste elbillader, og fortsetter med å utvikle fremtidsrettede tjenester innenfor lade- og strømstyringsteknologi. På fire år har vi gått fra tre til over 500 ansatte, og har kontorer i UK, Nederland og Tyskland. Vi utvikler, designer og produserer våre produkter i Norge, og eksporterer per dags dato til 17 land.

– Hva kan du si om selskapets visjon?

– Forme fremtidens strømmenn og fremtidens bedriftskultur. Vårt langsiktige mål er fem millioner installerte enheter innen 2025. Vi forventer å oppnå store markedsposisjoner i Europa og resten av verden. I Easee skal vi være anerkjent som verdensledende innen lade- og strømstyringsteknologi.

– Hvorfor tror dere at Easee har blitt nominert?

– Det er selvsagt stas, og ikke minst en ære å bli nominert til Årets bedrift 2022, spesielt med tanke på at vi er så ungt selskap. Vi velger å tro at det er en kombinasjon av et innovativt og smart produkt, og på grunn av kulturen og verdiene i selskapet. Vi setter de ansatte først, vi tør å være lekne, ha det gøy på jobb, og har en litt annerledes måte å kommunisere med kundene og partnerne våre på. Vi praktiserer våre verdier i arbeidshverdagen, og ut mot våre kunder, hvor ydmykhet, ærlighet og kjærlighet får plass. Vi har heller ingen skrupler med tanke på produktene vi har utviklet. En elbillader som er liten, smart og full av kraft.

– Hva regner dere for å være bedriftens fremste konkurransefortrinn?

– Det er menneskene i Easee som er vår største ressurs, samt en organisasjon som har kulturen og verdiene i høysetet. Easee er en plass der folka blir satt først. Det er mange selskaper som sier dette, men ikke så mange som praktiserer det. Det er menneskene, de ansatte,



Daglig leder Jonas Helmikstøl og Easee er, i en «alder» av knapt fem år, finalist i Årets bedrift for andre gang. En sterk prestasjon!

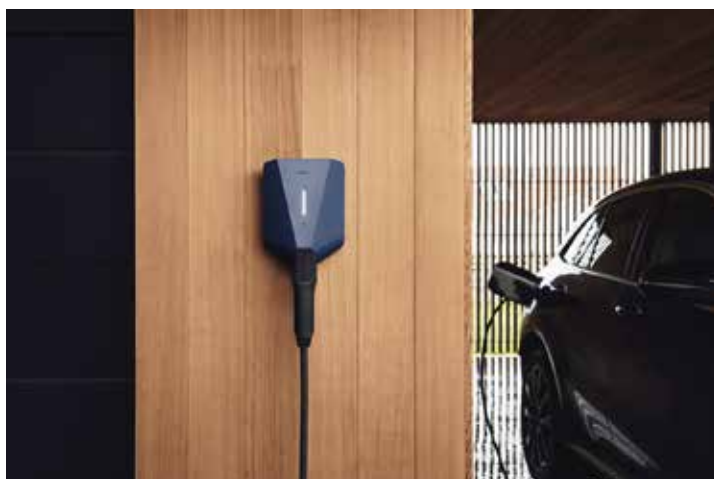
samarbeidspartnere, som er gullet, og som har skapt den raske veksten og suksesshistorien. Med det menes at vi har fokus på å utvikle en fremtidsrettet og skalerbar teknologi, som er tuftet på det hårete målet om å endre verden, for å gi folk et bedre liv gjennom produktene våre. Ingenting leveres halvveis som kan gå på kompromiss med kundeopplevelse og kvalitet. I selskapet har vi en enkel, men utrolig viktig formel på suksess: Happy People – Happy products – Happy customers & planet.

– Hvilke mål og ambisjoner har dere for årene fremover?

– Ambisjonen er å bli et av de største selskapene innen grønn teknologi i Europa innen 2026, og et av de største i verden innen 2031. Lading av elbil og andre transportmidler vil være en del av dette, men også strømstyringsteknologi. I fremtiden vil vi tilby mer enn kun ladeprodukter. Vi tenker også å komme inn i huset, og tilby tjenester som utnytter og optimaliserer strømmen vår bedre enn slik det gjøres i dag. Det er store ting på gang!

EASEE

- » Årstall for etablering: 2018.
- Lokalisering av
- » hovedkontor: Sandnes, snart Stavanger.
- » Forretningsområde: Smart strømstyring, elektronikk.
- » Antall ansatte: Cirka 500.
- » Omsetning (2021): 1,4 milliarder kroner.
- » Driftsresultat (2021): 500 millioner kroner.



Easee utvikler og produserer konkurranse-dyktige elbilladere i lekkert design.



Erfaren sjøtransportør av ettertraktet vare

Solvang har vært igjennom en imponerende reise til havs over åtti år, og har utviklet seg til en betydelig aktør innen transport av flytende petroleumsgass (LPG), og andre petrokjemiske produkter. Ettertraktede varer disse dager!



Administrerende direktør Edvin Endresen i Solvang leder et rederi som er i front i utviklingen av ny teknologi for dekarbonisering og utslippsreduksjoner.

Rederiet framstår i dag som et svært konkurransedyktig selskap, som er i front i utviklingen av ny teknologi. Fremskrittene de siste årene har vært formidable på områder som dekarbonisering og utslippsreduksjoner av NOx, svovel og partikler. Her er et rederi som Solvang verdensledende.

Administrerende direktør, Edvin Endresen, er svært glad for å delta i finaleheatet i kåringen av Årets bedrift 2022.

– Kan du fortelle litt om selskapets historie og høydepunkter?

– Solvang ASA har en historie som går tilbake til 1936. Fra en svært beskjeden begynnelse har rederiet nå utviklet seg til å bli en av verdens ledende transportører av LPG og petrokjemiske gasser. Vi har hovedkontor i Stavanger, med kontorer i Oslo og Filippinene.

Her er noen viktige milepæler i historien til selskapet:

- 1936: Etablering av Solvang (skipsinvesteringsselskap).
- 1989: Solvang's aksjemajoritet ble kjøpt av Inge Stensland og selskapet startet på en omdanning fra en skipinvesterings- selskap til et fullintegret rederi.
- 2011: Programmet «Make Our Blue Logo Green» etablert, og Solvang ECO-LPG skip ble født. Målet var, og er, å gjøre skipene så miljøvennlige og økonomisk effektive som mulig i et vugge til grav- perspektiv.
- 2019: Fem nybygde fartøy. Fire 21.000 m³ ECO Ethylene og ett ECO Panamax VLGC. Skipenes eksos renses nå for svovel, NOx og partikler. NOx rensing er utviklet og sertifisert av Solvang.
- 2021: Signert LOI med Wärtsilä Moss (Samarbeidsavtale), der målet er å installere en fullskala CCS/U (Carbon Capture and Storage/Utilisation) om bord i Clipper Eos en av 21000 m³ levert i 2019. Målet er full dekarbonisering av rederiets flåte og er neste seg i utviklingen av ECO - LPG skip konseptet startet i 2011.



Clipper Enyo er ett av de topp moderne fartøyene i flåten til Stavanger-rederiet Solvang.

– Hvilke visjoner har dere som bedrift, og hva er de viktigste målene deres?

– Å være en bransjeledende leverandør av LPG og petrokjemisk tonnasje.

– Hvorfor tror dere at dere har blitt nominert til Årets Bedrift 2022, og i tillegg kommet helt til finalen?

– Regner med det er av historien beskrevet ovenfor. Shipping blir veldig ofte negativt fremstilt i pressen og det er nesten ingen fokus på de positive effektene, fakta er jo at verden er helt avhengig av produktene som transporteres. Det grønne skiftet er ikke noe som kom til shipping for et par år siden. Store deler av næringen har gjennom mange år gjennomgått endringer hvor skipene nå er mye mer miljøvennlige enn bare for noen få år siden.

– Hva regner dere for å være bedriftens fremste konkurransefortrinn?

– Solvang har en flåte av 24 moderne og effektive fartøy, alle bygget i henhold til de mest oppdaterte spesifikasjoner og utstyrt med ny og effektiv teknologi. Kanskje viktigere enn den moderne teknologien er måten fartøyene drives på; menneskene om bord. Godt sjømannskap er selve kjernen i vår virksomhet, og vi har et sterkt fokus på dette området i form av utdanning, holdningsarbeid og opplæring.

– Hvilke mål/ambisjoner har dere for årene framover?

– Vi skal fortsette å levere på vår visjon og hovedmål slik at vi kan fortsette å være en ledende shippingleverandør de neste ti-årene. Vi er inne i en tid med mye endringer og vi møtes av kravet om dekarbonisering fra alle kanter. Kravet om åpenhet på alle områder blir også en forutsetning for å være med i den internasjonale konkurransen om de gode kontraktene og vi mener at dette er fordel for oss. Vi har nå gitt oss i kast med CCS om bord i skip, noe vi mener kan være en «game changer» i dekarbonisering av deep sea flåten. Ved suksess så kan det gjøres stort og mye raskere annen noen annen teknologi. Dette konseptet blir en bro til en karbonnøytral fremtid som vi allerede nå peker på i Clipper Future 2050.

SOLVANG AS

- » Årstall for etablering: 1936
- » Lokalisering av hovedkontor: Stavanger
- » Forretningsområde: Deep Sea Gass rederi.
- » Antall ansatte: Cirka 1000 fordelt på 45 land.
- » Omsetning (2021): 231 MUSD = 1.987 milliarder kr.
- » Driftsresultat (2021): 138 MUSD = 1.182 milliarder kr.

Bertelsen & Garpestad flytter fjell

Den velkjente entreprenøren fra Eigerøy har vært i virksomhet siden slutten av femtitallet. Bedriften har en CV som strekker seg fra kraftutbygging i Ryfylkeheiene, til veiprosjekter fra Lakselv til Tvedestrand.



Administrerende direktør Øyvind Langemyr tilskriver det sterke samholdet blant medarbeiderne mye av årsaken til veksten og utviklingen i Bertelsen & Garpestad.

Mange er nok ikke klar over at det faktisk var Bertelsen & Garpestad (B&G) som sto bak byggingen av den berømte og beryktede hårnålsvegen fra Lysebotn til Øygardstøl. En vei som har gitt mang en turist en spektakulær naturopplevelse, og mang en rullaskiløper solide doser melkesyre.

Administrerende direktør Øyvind Langemyr er stolt av at B&G er med i finaleheatet for kåringen av Årets bedrift 2022.

– Kan du kort beskrive bedriftens historie, og de viktigste høydepunktene fra denne?

– Bertelsen & Garpestad ble startet i 1959 av Arne Berthelsen og Kjell Garpestad. I perioden frem til 1985 var hovedtyngden av prosjektarbeid i forbindelse med kraftutbygging i Ryfylke-heiene /Sirdal og Setesdal. Der hadde B&G en stor rolle i arbeidet med å legge anleggsveier inn til kraftanleggene. I tillegg bygde B&G veien ned til Lysebotn, som ble åpnet i 1984. B&G var også med i arbeidsfellesskapet Rogaland Contractors som hadde deler av Rennfast-utbyggingen.

I den senere tid, etter 2010, har prosjektene i hovedsak vært samferdselsprosjekt rundt omkring i hele landet, fra Lakselv i nord til Tvedestrand i sør.

Den positive og stolte tilnærmingen som våre eiere representerer, er godt forankret i hele organisasjonen. En solid

internkultur gir grobunn for effektiv drift. Vår målsetning er hele tiden tuftet på å fortsatt bygge et fundament som sikrer en fortsatt sunn drift.

– Hvilke visjoner har dere som bedrift, og hva er de viktigste målene deres?

– Vår visjon er: B&G flytter fjell, i dette ligger det både det bokstavelige og det at vi har flyttet grensene, både mht. prosjektstørrelse og geografi for hvor vi har våre prosjekter. Vårt mål er å bygge en sikker og bærekraftig bedrift, som tar hensyn til de krav som samfunnet stiller både mht. økonomi/kvalitet og ikke minst klima/bærekraft.

– Hvorfor tror dere at dere har blitt nominert til Årets Bedrift 2021, og i tillegg kommet helt til finalen?

– Bertelsen & Garpestad har hatt stor vekst fra 2020, med en omsetning på cirka 150 millioner kroner og 70 ansatte, frem til i dag (2022) hvor antall ansatte har vokst til over 300, samt med en del datterselskaper, blant annet B&G Tunnel og B&G Betongentreprenør.

– Bertelsen & Garpestad representerer en stolt internkultur, og vi opplever at vår positive tilnærming både mot kolleger og eksterne aktører gir gode resultater.

– B&G tar også det samfunnsmessige ansvaret ved å være en hjørnesteinsbedrift i Dalane. Vi er tungt inne på sponsorsiden til alle idrettslag i Dalane, i tillegg er vi en stor bidragsyter til kulturarrangement i Dalane. Dette, sammen med anleggsdrift rundt om i Norge, skaper ett sterkt samhold i organisasjonen.

– I den senere tid har vi også tatt innover oss klimaendringene og det grønne skiftet. Som en følge av et positivt engasjement fra ledelsen i B&G har Go Green blitt en realitet. I løpet av få måneder har vi klart å få på plass et opplegg som ivaretar våre bærekraftige målsetninger på en kvalitativ, optimal måte. Dette er ett samarbeidsprosjekt med Universitetet i Agder og NAV, og prosjektet har som sitt hovedområde å skape grønne anlegg. Målet er at alt avfall på prosjekt skal kunne 100% resirkuleres.

Hva regner dere for å være bedriftens fremste konkurransefortrinn?

– Lojale og stolte medarbeidere, kultur for å reise på prosjekt, et stort nettverk, stor gjennomføringsvilje, omstillingsvilje, liten administrasjon og lite byråkrati og gode strategiske valg.

– Hvilke ambisjoner har dere for årene framover?

– B&G har som uttalt mål å bli en nasjonal entreprenør. Vi har store ambisjoner om å utvikle både tunneldrift og betongarbeider.

– Vi er opptatt av det grønne skiftet, og alt det innebærer. Vår erfaring er at det er svært krevende for en entreprenør å operasjonalisere ønskede målsetninger. Etter lanseringen av Go Green har vi fått utelukkende positive tilbakemeldinger og vi opplever at B&G er med på å sette standarden for fremtidens løsninger for bærekraftige anleggsplasser.



Bertelsen & Garpestad er en entreprenør preget av stolte ansatte og en moderne maskinpark.

BERTELSEN & GARPESTAD

- » Etablert: 1959
- » Lokalisering av hovedkontor: Eigerøy Eigersund
- » Forretningsområde: Grunnarbeid/ Tunnel/Betong
- » Antall ansatte: 300
- » Omsetning (2021): 1,824 mrd. kr.
- » Driftsresultat (2021): 40,6 mill. kr.



Et høyteknologisk systemhus på Tau

Westcontrol nærmer seg 30 års virksomhet med base fra Tau på Strandalandet. Bedriften er imidlertid viril og energisk som en tenårings, og er godt posisjonert for videre vekst på områder som avansert elektronikk, elektrifisering og robotisering.

Apnings av Ryfast har redusert mentale avstander og reisetider til resten av regionen, og framtiden ser lovende ut. Administrerende direktør Leif Petter Skaar er stolt over at Westcontrol er med i finaleheatet i kåringen av Årets bedrift 2022.

– Kan du kort beskrive bedriftens historie, og de viktigste høydepunktene fra denne?

– Westcontrol ble startet i 1994 av den lokale kreative gründeren fra Idse, Mikal Dreggevik. Selskapet er et høyteknologisk systemhus som ut i fra en ide kan designe, utvikle og produsere «skreddersøm»-produkter til de fleste bransjer, kunder og anvendelser.

– Hos Westcontrol produseres det alt fra billadere, styringssystem for roboter, systemer til offshore- og maritim industri, til styringer for ventilasjonsanlegg i hus.

– Produksjonen skjer bokstavelig talt på løpende bånd. Selskapet har lagt «stein på stein» og bygget seg opp til å bli en av de ledende elektronikkprodusentene i Norge.

– I 2002 fikk gründer-selskapet inn Brødrene Nordbø AS på eiersiden. Dette for å tilføre selskapet strategisk og strukturell kompetanse, samt kapital for videre vekst. I 2011 kjøpte Westcontrol Robertson-fabrikken i Egersund. I tillegg Westcontrol opparbeidet en eierandel på 68 prosent i Berget AS på Notodden.

– Hvilke visjoner har dere som bedrift, og hva er de viktigste målene deres?

– Vi skal være en av de ledende produsentene av elektronikk i Norge. Videre skal vi bidra til økt verdiskaping for kundene våre og posisjonerer oss til å være med dem i sin vekst både nasjonalt og globalt. Westcontrol skal være en attraktiv og god arbeidsplass i regionen.

– Hvorfor tror dere at dere har blitt nominert til Årets Bedrift 2021, og i tillegg kommet helt til finalen?

– Noen har kanskje sett industribyggingen vi holder på med. Og jeg tror at vi har blitt mer synlige gjennom alle de flotte og spennende kundene våre og produktene deres, både lokalt og internasjonalt.



Administrerende direktør Leif Petter Skaar opplever at Det grønne skiftet gir Westcontrol store forretningsmuligheter.

– Hva regner dere for å være bedriftens fremste konkurransefortrinn?

– Nærhet til kundene, effektive og automatiserte prosesser, en fleksibel og pålitelig forretningspartner, et komplett systemhus med høy kompetanse, selskapskulturen og stabil arbeidskraft. Å være med kunden og strategisk optimalisere produktene gjerne på funksjonalitet, men også på produksjonsvennlighet.

– Hvilke ambisjoner har dere for årene framover?

– Vi tror på videre vekst og spesielt innenfor det grønne skiftet enten dette er elbilladere, neuronner eller innenfor offshore. Og vi skal realisere kundens og våre ideer. Westcontrol skal bidra til opplæring av unge og har en målsetning om et årlig inntak av ti lærlinger innenfor produksjonselektronikk.

WESTCONTROL

- » Årstall for etablering: 1994. (datterselskapet Westcontrol Robertson ble startet helt tilbake i 1946).
- » Lokalisering av hovedkontor: Tau.
- » Forretningsområde: Utvikling, produksjon, sammenstilling av elektronikk for kunder.
- » Antall ansatte: 215 Tau, i tillegg til 40 i Egersund, og 115 på Notodden.
- » Omsetning (2021): Kr. 415 mill. kr. (Westcontrol) + 78 mill. kr. (Westcontrol Robertson) + 160 mill. kr. (Berget)
- » Driftsresultat (2021): 28 mill. kr. (Westcontrol)



Ferdigmiddager fra midten av matfatet

Fra sitt tilholdssted «midt i matfatet» på Varhaug, har Fjordkjøkken siden 1996 produsert et utall ferdigmiddager. Dette basert på den effektive sous vide-teknologien. Bedriften har opplevd en imponerende vekst.



Daglig leder Anne-Siri Høiland i Fjordkjøkken gir det aktive matmiljøet i regionen en god del av æren for at bedriften så dagens lys for 25 år siden.

Varianter av middagsretter har økt fra fem til femti, og omsetningen har passert 160 millioner kroner. Fjordkjøkken har et konstant fokus på utvikling og innovasjon, både i forhold til maten de produserer, og emballasjen som omgir den.

Daglig leder Anne-Siri Høiland er stolt av at Fjordkjøkken er med i finaleheatet i kåringen av Årets bedrift 2022.

– Kan du fortelle litt om selskapets historie og høydepunkter?

– Vi feirer 25-årsjubileum i år. Fjordkjøkken er på mange måter et produkt av et veldig aktivt og kompetent matmiljø i regionen, med aktører som Fagforum for mat og drikke, og Gastronomisk Institutt. Disse, sammen med ildsjeler som Harald Osa, så potensialet i storskala produksjon av ferdigmiddager av høy kvalitet. Dette dannet grunnlaget for Fjordkjøkken.

– Vi er eid av Nortura, Tine og Felleskjøpet Rogaland-Agder, og har et tett samarbeid med Fjordland. Vi står for produksjonen av ferdigmiddagene, mens Fjordland tar seg av merkevarebyggingen og markedsføringen.

– Vi har opplevd jevn og god vekst siden oppstarten, og er nå i gang med den sjette utvidelsen og oppgraderingen av anlegget vårt på Varhaug.

– Hvilke visjoner har dere som bedrift, og hva er de viktigste målene deres?

– Målet vårt er å utvikle og produsere komplette middagsretter av høy kvalitet, og å være ledende på dette området.

– Vi ønsker å gi et godt tilbud, tilpasset både årstider og behovene til kundene. Akkurat nå er vi midt i færikålsesongen, der vi produserer betydelige mengder færikål-middager, basert på gode lokale råvarer.

– Hvorfor tror dere at dere har blitt nominert til Årets bedrift 2022, og i tillegg kommet helt til finalen?

– Jeg tror at det handler litt om historien vår. At vi er resultatet av et sterkt matmiljø her i regionen. Så har vi, i samarbeid med Fjordland, lyktes i å bygge en sterk merkevare. Vi har etterhvert utviklet et bredt spekter av produkter, og vi blir forbundet med kvalitet.

– Hva regner dere for å være bedriftens fremste konkurransefortrinn?

– Igjen, jeg tror mye handler om bredde og kvalitet. Vi produserer tradisjonelle, kjente, kjære, husmannskostretter som kjøttkaker, karbonader og færikål. I tillegg utvikler vi jevnlig spekteret, og tilbyr for eksempel ulike indiske og thailandske retter. Konkurransen er tøff, og vi er helt avhengige av å være i konstant utvikling.

– Hvilke mål og ambisjoner har dere for årene framover?

– Vi vil jobbe hardt for å fortsette å utvikle nye produkter, tilpasset behovene og ønskene hos kundene våre. I tillegg til å lage gode middager, jobber vi mye med å utvikle nye, og stadig bedre og mer miljøvennlige løsninger for emballasje.

FJORDKJØKKEN

- » Etablert: 1996.
- » Lokalisering: Varhaug.
- » Forretningsområde: Mat, ferdigmiddager.
- » Antall ansatte: 195.
- » Omsetning (2021): 563 millioner kroner
- » Driftsresultat (2021): 33,5 millioner kroner.



Fjordkjøkken har et stadig bredere spekter av produkter, i stadig mer miljøvennlig emballasje.



Fabrikkutsalg

Kopper
Fat
Skåler
Tallerkener
Boller
Tilbehør
Gavekort
Vær så god!



Hvorfor ikke gi lokalproduserte tallerkener i gave til de ansatte i år? Eller enda bedre – la de velge selv? Med et gavekort fra Figgjo fabrikkutsalg kan de ansatte velge og vrake i over 500 produkter.

Send en e-post til butikk@figgjo.no, så setter vi dere på snille-listen! Se utvalget på figgjofabrikkutsalg.no

Turbulent og aktiv høst for

Ole Henry Slette og Inger Tone Ødegård står midt på torget i Stavanger, omringet av finansinstitusjoner på begge sider. De oppfordrer både bedrifter og private til å følge sine finanspartnere når de inviterer til markedsinformasjon denne høsten.

Urolige markeder med økte energipriser, renteøkninger og hyppige konjunkturbarometre. Det er også et stort behov for folk med høy kompetanse, gjerne kvinner.

TEKST: INGER TONE ØDEGÅRD
FOTO: MARIUS JOHNSEN

– Dette er noen av sakene Ressursgruppen for finans og kapitalforvaltning jobber med og som vil prege høsten, sier ressursgruppens leder Ole Henry Slette.

Sjefsøkonomene i de ulike finansinstitusjonene følger markedet med argusøyne, og inviterer både kunder og partnere til jevnlig dialog. Energikrisen i Europa påvirker alle deler av næringslivet. I tillegg blir økte renter og inflasjon en utfordring for både husholdninger og bedrifter.

– Finansnæringen i regionen vår er stor, en høy andel av forvaltningen og omsetningen er knyttet til energi som er hovednæringen vår, sier Slette.

Noen bransjer går veldig bra, mens andre sliter veldig. Ressursgruppens leder anbefaler både bedrifter og privatkunder å jobbe tett med sine finansrådgivere.

– Det er et urolig marked. I årets Kåkånomics som arrangeres i slutten av oktober, vil det være mange dagsaktuelle temaer. Kåkånomics er Nordens største økonomifestival hvor hele bredden av regionale og nasjonale aktører er til stede for å diskutere alle fasetter av økonomi. Økonomifestivalen setter regionens finansnæring på dagsorden, og verd å få med seg, både som privatpersoner og bedrifter, oppfordrer Slette.

Behov for nye skarpe hoder

Gry Berit Lundal er banksjef i DNB og medlem av Ressursgruppen Finans. Lundal forteller at finansnæringen preges av et nytt regelverk mot hvitvasking, nye krav knyttet til Green Deal og andre ting som gjør at bransjen rekrutterer aktivt. Green Deal er EUs grønne vekststrategi, en strategi fra Europakommisjonen for å gjøre Den europeiske union (EU) klimanøytralt innen 2050.

– Det er skikkelig mange spennende jobber på alle nivåer innen finans. Vi representerer en bransje hvor kvinner er i et klart mindretall, så nå må vi benytte muligheten til å rekruttere på bredere

finansnæringen



Gry Berit Lundal er klar for en aktiv høst for finansnæringen.

«Vi representerer en bransje hvor kvinner er i et klart mindretall, så nå må vi benytte muligheten til å rekruttere på bredere front».

Gry Berit Lundal

front. Ikke bare tenke kjønnsbalanse, men mangfold generelt. Rogaland er en spennende region, med en stor variasjon av oppgaver i finansmiljøet. Dette gir gode muligheter til å rekruttere utenbys fra også, bemerkter Lundal.

Kvinnenettverk

Lundal forteller at investeringsdirektøren i Skagen, Alexandra Morris, har etablert et

eget kvinnenettverk KIFF (Kvinner i front-finans) i Oslo.

– Morris deltok nylig på vårt ressursgruppemøte. Vi vil få til tilsvarende nettverk i Stavanger-regionen. Vi har meget aktive forvaltningsmiljøer, og nå inviterer ressursgruppen til egen KIFF-samling i regionen. Det er en opplagt styrke for regionen og ha et sterkt og internasjonalt finansmiljø, påpeker Lundal.

– Flinke folk tiltrekker seg andre flinke folk og nyetableringer. Finanssektoren i Rogaland er langt større enn de fleste er kjent med. Vi skal invitere til bransjetreff, Aksjeåret 2023, Utsikter 2023 og flere møter. Arrangementene skal gi faglig påfyll, samt bidra til engasjement og et enda sterkere nettverk i regionens finansklynge, avslutter Ole Henry Slette og Gry Berit Lundal.



**Trygg
økonomistyring
siden 1983**

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

I Kallesten sikrer vi deg og din bedrift relevant og riktig regnskapsrapportering og en effektiv, oversiktlig hverdag. Vårt team av tverrfaglige, erfarne og hyggelige folk hjelper deg med regnskapet fra a-å, ansvarlig økonomisk rådgiving og uavhengig revisjon slik at du kan ta gjennomtenkte og lønnsomme beslutninger basert på god innsikt, riktige og forståelige tall.

Ta kontakt med oss
på telefon 51 71 90 00
eller se [kallesten.no](https://www.kallesten.no)



K A L L E S T E N
Revisjon og Regnskap AS

Saft fra Safteriet

Saften og drikkene fra Safteriet er laget av frukt og bær av den aller beste kvalitet. Økologisk så langt det går. Så kortreist som mulig. Rene råvarer. Rene smaker. Rene nytelsen.

Safteriet holder til i Hillevåg. Den karakteriske flasken, med det gode, friske innholdet har blitt et velkjent innslag i mang en kantine, konditori og lunsjbord.







SPALTISTEN

Er det nok nå?

FINN EIDE • advokat i Haver Advokatfirma

Den siste tiden har det vært mye oppstyr rundt velstående nordmenn som har flyttet til Sveits eller andre land der de kan regne med mindre skattetrykk enn i Norge. Mediene fyrer godt oppunder – og er stort sett mikrofonstativ for de som vil kritisere.

Reaksjonene fra fagforeningene og ledende politikere lot seg ikke vente på da Kjell Inge Røkke kunngjorde at han hadde flyttet til Sveits.

LO-leder Peggy Hessen Følsvik uttalte at «det er skuffende at han (Røkke) på sine gamle dager ser det som sin viktigste oppgave å fylle foret i frakken med mest mulig penger å rømme landet med». På LO kongressen i juni 2022 sa Følsvik at «de rikeste står i gjeld til vanlige folk. Det er payback-time. Nå skal vi ta de rike». Denne form for retorikk kan være god overfor LOs medlemmer – mens den stigmatiserer «de rike» som i stor grad er arbeidsgivere for LOs medlemmer i privat sektor. Det oppstår en uheldig polarisering – og selv om «de rike» sikkert står for en støyt, går det nok utover både trivsel og motivasjon.

Spekulerer

Hadia Tajik (Ap) uttrykte at Røkke ved flyttingen til Sveits er «ferdig som bidragsyter til det norske fellesskapet». Tajik uttaler videre «at Røkkes utflytting aktualiserer debatten rundt skattefri realisering av kapitalgevinster etter fem år i utlandet.» I stedet for å reflektere over at skattetrykket (les særlig formuesskatten) er blitt høy her til lands, spekulerer Tajik i at Røkke vil realisere sin aksjeportefølje om fem år – for så å flytte hjem til Norge – som en eneste stor skattemotivert operasjon. Hun tar ikke innover seg det som antagelig er problemet – nemlig formuesskatten. At mange norske rikinger opplever formuesskatten som belastende, illustreres også noens flytting til Bø i Vesterålen, der det eneste man oppnår er et par knepp ned på formuesskatten – og ingen andre skattelettelser eller mulige krumspring.

Dobbeltmoral

Kombinerer man høyt skattetrykk og stigmatisering av «de rike» med at flere politikere er blitt tatt med buksene nede i saker om skatt, blir nok også skattemoralen lavere – både blant «vanlige folk» og «rikingene». Topper en dette med dobbeltmoral – der politikere som står med

skattebuksene på knærne kritiserer personer som klager over stort skattetrykk forårsaket av formuesskatten – kan en forstå en viss frustrasjon.

For rike av Røkkes kaliber, som omgir seg med fly, helikopter og/eller yachter – som dels brukes i virksomhet, dels privat og dels leies ut kommersielt – kan regjeringens forslag til skatteregler for såkalt «privat forbruk i selskap» også medvirke til utflytting fra Norge. De foreslåtte reglene har blitt omtalt som en «monsterskatt», og for eiendeler som nevnt vil reglene medføre at aksjonær og selskap kan få et inntekstillegg hvert år på inntil 104 prosent av driftsmiddelets anskaffelseskost, inklusive påkostninger. For å beholde den såkalte fritaksmetoden, er det viktig å sørge for at den ikke misbrukes, og dette kan til en viss grad forsvare det foreslåtte regelverk. På den annen side, de foreslåtte reglene rammer urimelig hardt – særlig der en ikke får til utleie til tredjepart eller der for eksempel et fartøy må ligge i opplag eller gjennomgår større reparasjoner og blir uvirksom. I disse tilfelle vil all ikke-bruk bli ansett som aksjonærs private bruk og skatlegges som inntekt både hos selskap og personlig aksjonær. Risikoen for å bli skattet i hjel blir for stor til at man tør å bli værende som skattepliktig til Norge.

Uttevning

Som folk flest, har også de rikeste blant oss gjennomgående høy skattemoral – og skjønner at økte forskjeller kan være uheldig og at skatt er et middel for utjevning. Problemet oppstår når man må betale skatt som bremser utviklingen av den verdiskapning som finner sted i virksomhetene deres – eller når en skatt blir konkurransevridende. Konkurransesvridning skjer når norske aksjonærer er avhengig av å tappe sine selskap for overskudd for å betale for eksempel formuesskatt, mens utenlandske eiere i stedet kan bruke de samme midler til å utvikle virksomheten.

Når Røkke flytter til Sveits, vil han beskytte Aker for belastningen det er å ha en norsk eier. Neste år måtte Røkke visstnok

tatt ut rundt 600 millioner i utbytte fra Aker for å dekke formuesskatten på sitt eierskap i Aker. Alle aksjonærer må likebehandles, så de øvrige må få tilsvarende utbytte. Ved dette må Aker, kun for å dekke skatten til Røkke, utbetale et utbytte rundt én milliard kroner. For utviklingen av Aker – og utvikling og sikring av de norske arbeidsplassene i dette konsernet, er det altså positivt at Røkke tar en for laget og flytter.

Skadelig

Så kan man spørre om det er så farlig at de mest velstående blant oss forlater landet og bosetter seg et annet sted – virksomhetene deres og arbeidsplassen blir jo igjen her. Mitt svar er at dette er meget skadelig for det norske samfunn. For det første mister en betydelige skatteinntekter – som riktignok og opplagt er for høye, ellers ville de jo ikke flyttet ut. For det andre – og kanskje det verste – de som flytter ut, og gjerne er seriegründere, vil helst skape nye virksomheter i nærheten av der de har bosatt seg, såkalt «home bias». Dette betyr at den neste virksomheten de måtte starte opp – ikke blir i Norge, men i deres nye hjemland. Vi som blir igjen på berget går glipp av nye virksomheter, arbeidsplasser og skatteinntekter.

Norge må gjøre noe med formuesskatten. Tanken om omfordeling og at man må yte etter evne er god, men det har gått for langt – man må yte mer enn evnen strekker til i mange tilfelle. Det er lite man kan gjøre for å hindre at noen av oss blir superrike – og vi må heller sette pris på at noen lykkes. Oppgaven bør bestå i å forhindre at folk faller utenfor samfunnet og ned i fattigdom. Dagens formuesskatt er for hard – og belastende – både for selskapene som tappes for egenkapital og eierne som står ansvarlig for formuesskatten. Det vil være en bedre idé å skrive ut en formuesskatt på verdien av selskapenes balanser – da slipper en å måtte ta ut betydelige skattepliktige utbytter for å betale skatten og norske og utenlandske eiere ville bli behandlet likt for sitt eierskap i norske selskaper. Nok er nok.

EVA WEEL SKRAM, NO



HANS MORTEN
HANSEN, NO



ENERGY SHOW

19. OKTOBER 2022
Grieghallen, Bergen

GYLLENE STYLE, SWE
GYLLENE TIDER
STYLE



MAGNUS
GRØNNEBERG, NO
CC COWBOYS



HALVDAN
SIVERTSEN, NO



OTD **ENERGY** 22



– Ordningen gjør oss til en mer ettertraktet arbeidsgiver

Banken ønsket å bli en mer bærekraftig arbeidsplass, ivareta trivselen til de ansatte og samtidig spare penger. Etter å ha blitt med i HjemJobbHjem opplever de resultater over all forventning.

De siste årene har SR-Bank klart å snu helt om på reisevanene til mange av sine ansatte. I 2017 brukte 65 prosent av de ansatte bil for å komme seg til jobb. I dag er tallet redusert med hele 28 prosent, etter at mange har byttet ut bilen med sykkel eller kollektivtransport.

For å gjøre det enkelt for ansatte å droppe bilen, inngikk banken et samarbeid med HjemJobbHjem. Mobilitetsordningen har som mål å redusere biltrafikken på Nord-Jæren gjennom å tilrettelegge for at flere velger å gå, sykle eller reise kollektivt.

– Alle som har begynt å sykle eller ta bussen er veldig positive og synes ordningen er helt topp! De oppdager at kollektivtilbudet i regionen er blitt enda bedre de siste årene. Og siden vi ikke trenger å betale for mange parkeringsplasser, sparer bedriften også penger, sier Torleiv Tengs-Pedersen.



Torleiv Tengs-Pedersen i SR-Bank er overrasket over hvor mange ansatte som har droppet bilen.

Han er teamleder for HR-avdelingen i banken og HMS-ansvarlig. Det var på hans initiativ at banken ble en HjemJobbHjem-bedrift. Da de sto foran en flytteprosess og skulle inn i et nybygg, så Tengs-Pedersen at det ville være smart å legge til rette for mer bærekraftige jobbreiser.

Gjennom samarbeidet med HjemJobbHjem, som er en del av Kolumbus, får de bankansatte rabatterte billetter på buss, tog og båt og kan bruke bysyklene gratis i en time gjennom Kolumbus-appen.

Positivt overrasket

– Jeg har alltid pleid å kjøre til jobb, sier Kristian Zweidorff.

Han er analytiker i SR-Bank og var en av dem som aldri kunne se for seg å ta bussen til jobb. Men gjennom et stadig voksende ønske om å reise mer miljøvennlig, har han og familien på seks gått fra å ha to biler til én. Det er mye takket være HjemJobbHjem.



Kristian Zweidorff synes det er mer avslappende å ta bussen til jobb enn å kjøre bil.

– Ordningen er veldig bra. I tillegg til rabatterte kollektivbilletter, er det veldig godt lagt til rette for å sykle til jobb. Vi har egen sykkelgarasje på bakkeplan med garderober, dusj og tørkerom, forteller han.

Ansatte kan også lease egne elsykler, og mellom 2019 og 2022 ble det gjennom HjemJobbHjem-ordningen sendt ut 170 sykler til medarbeidere i banken. Sykkelservice er også inkludert.

Før tenkte Zweidorff at kollektivtransport ikke var effektivt nok. I dag har han sydd det inn i hverdagen og fått gode morgenrutiner.

– Å reise kollektivt er effektivt, og jeg setter mer pris på det enn jeg hadde trodd. Jeg føler dagen starter på en mindre stressende måte nå enn hvis jeg skulle kaste meg i bilen, sitte i rushtrafikk og lete etter parkeringsplass. Nå bruker jeg reiseveien til å koble av, sier Zweidorff.

Miljøbevisste arbeidstakere

At bilandelen i bedriften har gått ned til 37 prosent betyr at rundt 200 ansatte har droppet bilen til og fra jobb. Tengs-Pedersen er imponert og

overrasket over at så mange har endret reisevaner.

– Folk er vanedyr, og det er krevende å endre folks vaner, men her har vi virkelig fått til noe. At færre kjører, gir mindre kø på veiene og er bra for folkehelsen, sier han.

– Unge, nyutdannede er mer klima-bevisste, og vi får ofte spørsmål fra nyansatte om vi samarbeider med HjemJobbHjem. Bedrifter i andre regioner etterspør om de kan få like gode ordninger som vi har, så denne ordningen gjør oss helt klart til en mer ettertraktet arbeidsgiver. Jeg vil absolutt anbefale andre bedrifter å prøve det ut, sier Tengs-Pedersen.

– Imponerende og inspirerende

– De ansatte i SR-bank har gjort endringer som jeg synes er veldig imponerende og inspirerende for andre bedrifter i regionen, sier Maria Thorvik, leder for HjemJobbHjem i Kolumbus.

Mens andelen som reiser med bil til og fra jobb ligger på 54 prosent på Nord-Jæren, har SR-Bank en bilandel på kun 37 prosent.

– SR-Bank tar ordningen på alvor, og det vil jeg rose dem for. De prioriterer å legge til rette for grønne reiser med gode sykkel- og garderobefasiliteter i bygget sitt. Deres HR-leder har hoved-ansvaret innad i bedriften. Han samarbeider godt med oss og gir god informasjon til de ansatte om ordningen. Det er viktig for å oppnå resultater.

Når HjemJobbHjem inngår nye bedriftssamarbeid, kartlegger og tilrette-legger de for den enkelte bedrift, ut fra behov, plassering og de ansattes reisevaner. Med SR-bank samarbeider de på flere måter. I tillegg til å tilby leasing av elsykler og bidra i ulike prosjekter, har de blant annet stått på stand hos bedriften i lunsjen for å opplyse nyansatte om hvordan de

enkelt kan redusere bilbruken sin. Thorvik forteller at SR-Bank selv tok kontakt med HjemJobbHjem for å spørre om de kunne bidra under bankens bærekraftfestival før sommeren.

– Det synes vi er steingøy! Det viser at de ser på oss som en naturlig samarbeidspartner, sier Thorvik.



Maria Thorvik er leder for HjemJobbHjem i Kolumbus og roser SR-Bank for å ta ordningen på alvor.

HJEMJOBBHJEM

- Mobilitetsordning som er en del av Kolumbus og retter seg mot bedriftsmarkedet på Nord-Jæren.
- Et samarbeid mellom Rogaland Fylkeskommune, Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg kommune, Kolumbus og Statens vegvesen.
- Har som mål å redusere personbiltrafikken i byområdene gjennom å få flere til å gå, sykle eller reise kollektivt til jobb, og dermed bidra til regjeringens nullvekstmål.
- HjemJobbHjem har 645 bedriftskunder på Nord-Jæren.

Næringslivet samler seg for TV-aksjonen

Årets TV-aksjon skal bidra til å forebygge epidemier og behandle kjente og ukjente sykdommer i fire land: Bangladesh, Den sentralafrikanske republikk, Den demokratiske republikken Kongo og Sierra Leone – i regi av Leger Uten Grenser. Tradisjonen tro bidrar næringslivet i regionen gjennom egen ringedugnad 20. oktober.

TEKST: EGIL HOLLUND

Torsdag 20. oktober samles ringere fra kommuner og næringsliv både i sørfylket og i nordfylket for å be om bidrag til årets aksjon. For sjette året på rad er Stavanger konserthus vertskap for næringslivsdugnaden i Stavanger. Samtidig foregår dugnader både i Haugesund og Egersund, og i enkelte småkommuner i fylket, forteller Anders Dahle Vedholm, fylkesaksjonsleder i Rogaland.

Rogaland pleier å plassere seg helt i toppen når det gjelder innsamlede midler. I fjor ga vi nesten 55 kroner per innbygger. Stavanger kom på førsteplass blant storbyene i fjor og Rogaland på topp blant fylkene. I fjor samlet næringslivet i Rogaland inn over 6,4 millioner, der 2,8 millioner kom fra Stavanger.

– Vi setter veldig pris på at næringslivet stiller opp og satser på å gjenta suksessen også i år, sier Vedholm, og legger til:



– Vi ønsker at lokale bedrifter og organisasjoner skal bli med og løfte kunnskapen om kjente og ukjente sykdommer, sier Anders Dahle Vedholm i TV-aksjonen. Foto: TV-aksjonen

– Så da er det bare å vente på at noen av ringerne våre tar kontakt med din bedrift 20. oktober.

Næringsforeningen sitter også i år i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen, sammen med en rekke andre organisasjoner i aktører i regionen.

Helsehjelp ingen selvfølge

Årets mottaker av innsamlede midler er Leger Uten Grenser som har lang erfaring med arbeid for å gi livreddende helsehjelp og medisiner til mennesker som trenger det mest.

– Akkurat nå venter millioner av mennesker på å bli behandlet av en lege. For mange står det om livet, men tilgang til helsehjelp er ingen selvfølge, sier Vedholm.

– Manglende folkehelse får store konsekvenser for både samfunn og enkeltmennesker. Barn får ikke vokse opp, familier mister sine kjære unge får ikke utdanning, og folk faller utenfor arbeidslivet. Uten tilgang til legehjelp, vaksiner eller medisiner mister millioner av mennesker livet hvert år. Ofte er dette mennesker i sårbare livssituasjoner, sier han.

Entusiasme og god støtte

– Lokalt engasjement over hele landet er det som gjør TV-aksjonen helt unik. Vi ønsker at lokale bedrifter og organisasjoner skal bli med og løfte kunnskapen om kjente og ukjente sykdommer, sier Vedholm.

Han roser næringslivet i Rogaland som hvert år ligger på topp på landsbasis.

– Jeg er imponert over den genuine entusiasmen og støtten som lokalt næringsliv gir til TV-aksjonen, sier han.

Dette skal pengene gå til

I Bangladesh skal flere pasienter få behandling mot hepatitt C, det skal kartlegges og testes for viruset i tillegg

til arbeid med helseinformasjon for å øke kunnskapen og bryte ned stigma og skam.

I Sierra Leone skal flere barn behandles mot malaria og andre farlige infeksjonssykdommer, flere helsearbeidere skal få opplæring og avsidesliggende områder skal få helsehjelp og hjelp til forebyggende arbeid.

Den demokratiske republikken Kongo skal få mer vaksiner mot smittsomme sykdommer som meslinger, flere mennesker skal få behandling under dødelige sykdomsutbrudd og økt kunnskap og forebygging av livsfarlige sykdommer.

I Den sentralafrikanske republikk skal flere hiv-pasienter bli testet og få livreddende medisiner. Hiv-pasienter som også utvikler tuberkulose skal bli behandlet og det skal gis økt kunnskap som skal bryte ned stigma og skam knyttet til hiv-viruset.



Så da er det bare å vente på at noen av ringerne våre tar kontakt med din bedrift 20. oktober.

Anders Dahle Vedholm

I samarbeid med forskningsorganisasjonen DNDi (Drugs for Neglected Diseases Initiative) skal deler av TV-aksjonsmidlene også brukes til å utvikle medisiner mot glemte, dødelige sykdommer. Elveblindhet, sovesyke, kala-azar, Chagas og mycetoma er sykdommer

som rammer millioner av mennesker hvert år, og som fører til alvorlig sykdom, funksjonsnedsettelse og stigmatisering. Likevel forsker og utvikler nesten ingen medisiner mot disse sykdommene, selv om mange dør uten behandling. Pasientene bor ofte på avsidesliggende

steder og lever i fattigdom. Derfor kan ikke forskning på dette feltet være markedsstyrt.

Under aksjonsnavnet «Sammen redder vi liv!» skal TV-aksjonen bidra til å forebygge epidemier og behandle kjente og ukjente sykdommer.



Nytt regelverk gjør det enklere å håndheve statsstøttereglene

TORGEIR OVERØYE • advokat, Deloitte Advokatfirma AS

Kommuner og andre offentlige aktører er etter statsstøtteregelverket pålagt å sikre at offentlige midler ikke tilgodeser enkelte foretak fremfor andre. Det rettslige utgangspunktet er klart nok. På den annen side, oppfattes likevel statsstøttereglene i likhet med andre EØS-regelverk som utilgjengelig og lite brukervennlig for de som berøres av regelverket. Forslaget om ny støtteprosesslov vil bidra til å gjøre statsstøtteregelverket mer tilgjengelig, og får særlig stor betydning for norske kommuner som støttegivere.

Formålet med statsstøtteregelverket er å hindre at offentlige midler blir brukt til å begunstige enkelte foretak eller næringer fremfor andre, for å ivareta like konkurransevilkår og et velfungerende marked. Statsstøtteregelverket oppstiller dermed begrensninger for hvilke økonomiske disposisjoner det offentlige kan foreta. Regelverket håndheves formelt av EFTAs overvåkningsorgan (ESA) i Brussel.

Stortinget vedtok tidligere i år en ny lov om nasjonale saksbehandlingsregler i saker om offentlig støtte (støtteprosessloven). Ikrafttredelse forventes rett over nyttår. Loven vil gi nærmere anvisning på hvordan ulovlig statsstøtte skal kreves tilbakeført av støttegiver, og oppstiller konkrete plikter som etter vår vurdering får store konsekvenser for håndhevingen av statsstøtteregelverket. Dette bør både private og offentlige aktører være klar over.

Får stor betydning

Lovforslaget innebærer at støttegiver på eget initiativ skal kreve at offentlig støtte gitt i strid med regelverket tilbakeføres. Støttegiver er den offentlige aktøren, for eksempel en kommune som har disponert offentlige midler i strid med statsstøtteregelverket.

Et enkeltvedtak som pålegger støttemottaker å betale tilbake ulovlig støtte,

kan etter lovforslaget bare gå tre år tilbake i tid. Dette innebærer at en kommune ikke kan fatte vedtak om tilbakebetaling for støtte som ble tildelt i 2018. ESA, på sin side, kan imidlertid fatte vedtak om tilbakebetaling for forhold som ligger ti år tilbake i tid.

Det er særlig kommunene som vil bli berørt av lovforslaget. Kommunene er i omfang og utbredelse de aktørene som oftest må forholde seg til statsstøtteregelverket, enten det gjelder forvaltning av eierskap i selskaper med konkurranseutsatt virksomhet, eller kjøp og salg av eiendom. Dersom kommunene blir klar over brudd på statsstøtteregelverket, for eksempel gjennom en forvaltningsrevisjon, har altså kommunene en plikt til å sørge for at støtten blir tilbakeført til kommunen som støttegiver.

Ettersom støttegiver er ilagt så klare plikter etter regelverket, åpner det seg nye håndhevingsmuligheter for andre berørt parter. En privat aktør som for eksempel mener seg utsatt for dårligere konkurransevilkår sammenlignet med offentlig eid konkurrent, eller som opplever at en konkurrent har fått kjøpe en tomt av kommunen til et beløp lavere enn markedsverdi, kan rette et krav mot den aktuelle kommunen og kreve at kommunen krever tilbakeføring etter støtteprosessloven. Den

private aktøren kan også anlegge søksmål mot kommunen dersom kravet ikke fører frem.

Gjør det enklere

Statsstøtteregelverket er et tidvis komplisert og krevende regelverk, hvor det skal godt gjøres at en kommune ikke har noen skjeletter i skapet. Det har vært en stor utfordring for kommunene og andre offentlige aktører å forholde seg til avdekkede brudd på regelverket.

Med den nye støtteprosessloven blir det nå mulig for kommunene og andre offentlige aktører å håndheve og reparere brudd på statsstøtteregelverket uten å involvere ESA eller domstolene.

Tilbakeføringsplikten innebærer en klargjøring av støttegivers plikter ved brudd på statsstøtteregelverket, og medfører en betydelig endring for kommuners og andre støttegivers håndteringen av brudd på regelverket. Tiden vil vise hvordan tilbakeføringsplikten slår ut i praksis. Det er uansett klart at lovforslaget gir både offentlige og private aktører de nødvendige verktøy for å håndheve brudd på statsstøtteregelverket og gjenopprette konkurransesituasjonen på markedet. Dette vil gi statsstøtteregelverket en ytterligere brodd i praksis.

«Statsstøtteregelverket er et tidvis komplisert og krevende regelverk, hvor det skal godt gjøres at en kommune ikke har noen skjeletter i skapet».

Torgeir Overøye

100-listen

– Styredatabase for Stavanger-regionen



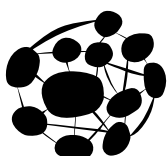
Alle utdannelser Fagbrev Høgskole/Universitet (inntil 3 år) **Høgskole/Universitet (mer enn 3 år)** Bransjeerfaring (mer enn 5 år)

Alle funksjoner IT og digitalisering Entreprenørskap Engineering **ESG** HR-HMS Jus, økonomi og rådgivning
Kommunikasjon Kommersiell virksomhet Ledelse og strategi Offshore og maritim Styrearbeid i aksjeselskap

Mann Kvinne **Internasjonal erfaring** Under 37

Visste du at 53 prosent av virksomhetene i Stavanger-regionen ikke har eksterne styremedlemmer? Kvinneandelen er lav og svært få er under 40 år? 100-listen er en styredatabase for Stavanger-regionen og presenterer til en hver tid minst 100 potensielle styrekandidater med ulik kompetanse og bakgrunn – helt gratis og til fri benyttelse for næringslivet i regionen.

Tør du å satse på et styre uten bredde og uten eksterne impulser? Besøk 100-listen.no og finn ditt neste styremedlem!



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst

FORMUE



Med Guro på maten

Alt har sin historie og alt har sin begynnelse. For daglig leder i Jæder, Guro Espeland (42), startet historien på mange måter i Chicago – i et helt annet århundre og en helt annen tid.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Guro Espeland som leder etter sin far Noralf Espedal i 2018. Fortsatt er familien godt representert både på eier- og ledersiden.

Det begynte tilbake i 1896 – det året Kong Georg 1 av Hellas erklærte de 1. olympiske leker i moderne tid for åpnet – og samtidig med at et ørlite slakteri cirka 3.500 kilometer unna antikkens vugge ble etablert.

Ti år tidligere hadde Gabriel Espeland – mannen som senere skulle bli opphavet til et lite industrieventyr på Nord-Jæren – utvandret til USA som 22-åring og fått seg jobb på et slakteri i Chicago. Som mange andre lengtet han hjem. Med nok startkapital i bagasjen returnerte han til en hjembygd med cirka 500 innbyggere, og etablerte et slaktehus og et åtte kvadratmeter stort utsalg på Ålgård. Bedriften fikk navnet G. Espelands slakterforretning.

Generasjoner

Siden den gang har flere generasjoner både ledet og arbeidet i bedriften. Fedre og mødre, søsken og søskenbarn, tanter og onkler og bestefedre- og mødre. I dag har tallet på ansatte passert 120, omsetningen nærmer seg milliarder og bedriften har etablert navnet Jæder som varemerke – fortsatt med utgangspunkt i Gjesdal.

– Da oldefar døde i 1924, drev etter hvert sønnene hans etter tur. Min farfar og farmor overtok bedriften i 1941. Under krigen handlet det om å ta vare på alt fra dyrene, og blodpudding var ganske stort på den tiden. Bedriften vokste da man startet med hermetikkproduksjon, men det var nok Jædersylta som etter hvert ble hovedproduktet.

– Jædersylte?

– Den er i butikken ennå. En liten boks som ligger ved siden av leverposteien, men det er Nortura som produserer den i dag. Vi produserer den ikke, vi får bare en royalté en gang i året.

Læringskurve

Selv overtok Guro Espeland som leder etter sin far Noralf Espedal i 2018. Da hadde hun arbeidet i bedriften helt siden hun gikk ut som ferdig utdannet markedsøkonom.

– Lå det i kortene at det var du som skulle overta som daglig leder i Jæder?

– Både ja og nei. Jeg har jobbet i bedriften siden jeg var sju år, og på heltid etter at jeg var ferdig utdannet i 2004. Det var i en tid der det var vanskeligere å få jobb som nyutdannet økonom, det er ikke like vanskelig i en familiebedrift. Jeg fikk mange utfordringer som jeg kanskje ikke var helt klar for som nyutdannet, så læringskurven ble veldig bratt på enkelte prosjekter. Men ofte får en de mest interessante historiene de gangene det går litt gale. Det å bli kastet ut i mange prosjekter er på godt og vondt. Jeg har hatt ulike jobber, vært salgskonsulent, salgssjef og markedsjef.

– Så dette var målet da du tok fatt på økonomiutdannelsen?

– Nei, jeg ble faktisk advart mot det av min forelder. Aldri gå inn i en familiebedrift, sa han, fordi du aldri vil bli applaudert for den du er. Men jeg



– Jeg har jo rukket å være gjennom noen stormer, først to år med koronapandemi og så en strømkrisa, så jeg opplever en langt større trygghet nå enn i starten, sier Guro Espeland.

stortrives med å jobbe med mat, å følge med på trender og å være med å påvirke hva en skal spise ute. Det er givende for meg.

Noen stormer

– Hvordan foregår en ledelsesrekruttering i en familiebedrift? Man søker ikke på jobben?

– Nei, jeg kalte selv inn til et møte hvor målet var å tenke fremover, og om vi skulle rekruttere internt eller ansette noen. Faren med familiebedrifter er jo at man går inn i en rolle bare fordi man er familie eller at man føler man må.

– Opplever man et større press når man overtar ansvaret for en familiebedrift som har vært drevet gjennom fire generasjoner?

– Jeg har jo rukket å være gjennom noen stormer, først to år med koronapandemi og så en strømkrisa, så jeg opplever en langt større trygghet nå enn i starten. Det er ikke det jeg tenker på nå. Jeg er mer fokusert på de utfordringene vi står overfor. Når en har gode folk med seg på laget så er det mye lettere å takle utfordringene som kommer og her er vi heldige i Jæder med mange dyktige kollegaer.

Strømmen

En av de utfordringene Espeland og bedriften har møtt på, er skyhøye strømpriser. For en produksjonsbedrift som Jæder får det store konsekvenser, ikke minst i forhold til konkurrenter som er lokalisert andre deler i landet.

– Vi bruker mye strøm i produksjonen,

og også i forbindelse med kjøling og frysing, og vi ligger på omlag 5,5 millioner kWh i året.

I år forventer Jæder en strømrkning som er åtte ganger dyrere enn et «normalår». En ting er kostnaden i seg selv, en annen ting er at konkurrenter også befinner seg i Trøndelag med strømpriser på noen få øre per kWh. I høst har strømprisene ligget 150 ganger høyere i Rogaland enn i Trøndelag.

Utfordringene knyttet til strøm er også noe hun har frontet i lokale medier, og akkurat det har hun et litt ambivalent forhold til.

Urettferdig

– Jeg er livredd for å fremstå som hun «Strøm-Guro», men samtidig betyr dette veldig mye for bedriftene i Rogaland. Det som er viktig for vår del er først og fremst den store forskjellen på strømprisene i landet i dag. Når vi skal inn i anbud i oktober blir dette urettferdig, og vi mister konkurransekraften når forskjellene er så store.

– Hva kan dere gjøre med det?

– Jeg hadde jo håpet at det kom noe fra regjeringen, men i det som foreligger ligger det ingenting for oss. Vi hadde 450 millioner i omsetning første halvår, og omsetningen er så høy at strømmen ligger under tre prosent av vår omsetning. Dermed faller vi utenfor, selv om ekstraregningen gir enorme utslag på driftsresultatet. Det vi uansett trenger er en makspris og den må vi vite nå hva skal være i 2023. Da har vi i alle fall noe å beregne ut fra. Vi kan ikke sitte

å gjette i anbudene. Dette gjelder ikke bare oss, men hele matbransjen.

Skuffet

– Dersom de store prisforskjellene vedvarer, vil dere vurdere å flytte virksomheten slik mange andre gjør?

– Det vil bli feil å si flytte hele virksomheten, men det er ikke utenkelig at deler av produksjonen på sikt kan bli flyttet ut av distriktet. Vi er ikke der nå, men om ikke politikerne handler må vi begynne å tenke i de baner.

– Hva tenkte du da du hørte forslaget fra regjeringen?

– Vi var skikkelig skuffet. Det viste at de ikke bryr seg, og det som var mest provoserende var at de virket så fornøyd under pressekonferansen. At de ikke ser at dette er så konkurransevridende og heller ikke erkjenner det, synes vi er galskap.

Historie

Fortsatt er familien godt representert både på eier- og ledersiden. Søskenbarna Eimund Åge Waldemar er fabrikkssjef og Tor Gabriel Espeland jobber med økonomi og kalkyler.

På mange måter gjenspeiler bedriften også et stykke norsk historie. Fra hest og kjerre til høyteknologi, fra ferskvare over disk til hermetikk, råvareforedling og mer plantebasert mat, fra oljelamper og stearin, til elektrisitet og solcellepark, og fra en mannsdominert verden til en hverdag hvor ytterst få leer på øyenlokket over at en relativt ung kvinne leder en stor bedrift som selger kjøtt til storhusholdning.

Det var først på 1990-tallet at familiebedriften begynte å sikte seg inn på restaurantbransjen. Butikken på Ålgård ble lagt ned, og Jæder ble først og fremst en leverandør. Det er burger- og pizzakjøttet Jæder leverer til industri- og restaurantmarkedet bedriften har slått seg opp på og som er en viktig årsak til at Jæder i dag sysselsetter 120 ansatte på Skurve utenfor Ålgård.

– Vi er størst i Norge på levering av burgere til restauranter og det som går

via grossist. Det er et voksende marked.

Det gjør også markedet for panerte kyllingprodukter. Vi leverer også mye kjøttvarer til de største pizzakjedene. Der er vi også størst. Mindre kokker og mindre dagfolk i bransjen gjør at det er et stort behov for sanne som oss som lager en oppskrift på bestilling. Det er ikke nødvendigvis slik at folk vet at det er vi som har laget burgeren de spiser.

Til Østlandet

Storfeet kommer i all hovedsak fra lokale Fatland Jæren, svin fra Fatland Ølen og Prima. Tilgangen på råvarer vil i fremtiden også hentes fra Østlandet. Der har Jæder planer om et eget slakteri etter at Nortura la ned sitt på Otta.

– Vi håper at vi snart kommer i gang. Gudbrandsdalen slakteri skal vi drive sammen med lokale bønder og Grilstad, og Terje Wester er ansatt som daglig leder i selskapet. Tomten er planert ut og vi venter på de siste kontraktene med Otta kommune som skal være med å investere i bygget. Vi trenger norske råvarer og dette er en fin anledning til å gå bak i verdikjeden og være med å tenke nytt i forhold til at bonden kan eie en større del i dette. Det er viktig at vi gjør det mer attraktivt å være bonde i Norge.

Da bedriften flyttet fra Ålgård sentrum i 2014, investerte man 250 millioner kroner i nye produksjonslokaler og administrasjonsbygg på Skurve. Det var også da man besluttet å igjen ta i bruk bedriftsnavnet Jæder og børste støvet av logoen.

– For oss representerte det en helt ny epoke å flytte til Skurve. Vi bygget opp vår egen salgsavdeling og en helt annen profil. Det er mye av årsaken til veksten.

Samlingssted

Guro Espeland er født og oppvokst på Ålgård, men bor i dag i Sandnes med ektefelle og to barn på ti og 13 år. Hun kjører daglig til og fra Skurve. Heldigvis den riktige veien, som hun sier, i forhold til

markert økende trafikk og bilkøer.

– Ålgård var et trygt og godt sted å vokse opp i, og for familien var bedriften på mange måter et samlingssted – ikke minst for oss i fjerde generasjon da vi var mindre. På den tiden visste alle på Ålgård hvem de andre var. Jeg spilte litt fotball, og hadde langt fra noen fotballkarriere, men jeg var med.

Det har blitt mer trening i voksen alder. I september debuterte hun i sitt første helmaraton, dog med innlagt vinsmaking i Bordeaux i Frankrike, men hun fullførte.

– Ble det mye vin?

– Ikke mer enn nødvendig.

Best med andre

Noen løpeturer ute blir det, men hun trives best på sykkel og når hun trener foregår det mest på treningsstudio. Det er noe hun ikke kan unnvære.

– For meg er trening en veldig fin måte å koble av på. I tillegg er det sosialt, Jeg er best på å trene samme med andre. Jeg kan løpe alene – om jeg har musikk på øret, men ikke sykle alene. Men jeg må trene

– Du blir sur om du ikke får trent?

– Nei, ikke sur.

– Litt gretten og irritabel?

– Nei, litt stille kanskje. Jeg får et klart hode når jeg trener. Det er viktig for meg.

GURO ESPELAND

- » Alder: 42 år
- » Bosatt: Sandnes
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Aktuell: Daglig leder Jæder



Foto: JM Trydal

Julebord i eventyrlige omgivelser

Spektakulær utsikt og en bugnende buffét med alle julens fristelser.
Velkommen.

Kontakt oss allerede i dag for et tilbud!
Hotellsjef Kristine Marie
kristinem@utsiktenhotell.no
Tlf: 38 35 88 00 (Tast 1)



UTSIKTEN
HOTELL
KVINESDAL

Factive forebygger spredning av feilinformasjon



Maria Amelie og Vinay Setty er co-gründere av Factiveerse. Målet er ikke snauere enn å beskytte demokratiet mot faktaforvringning og falske nyheter.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: MARIUS JOHNSEN

Vinay Setty og Maria Amelie har sammen etablert selskapet Factiveerse, som utvikler teknologi for å hjelpe både media og næringsliv i arbeidet med å avdekke feilinformasjon. Selskapet har sprunget ut av kompetanse – og innovasjonsmiljøet på Ullandhaug.

Selskapet er ett av stadig flere lokale eksempler på oppstartsbedrifter som kombinerer nyutviklet teknologi med kommersielle ambisjoner og sterkt samfunnsengasjement.

Med utspring fra, og tilhold i, Ipark på Ullandhaug utvikler Factiveverse programvare som skal hjelpe alt fra mediebedrifter til finansinstitusjoner med å avdekke faktamanipulering.

Brexit, valget av Donald Trump til president i USA, krigen i Ukraina. Dette er begivenheter som skiller seg fra hverandre på mange områder, men det finnes grundig dokumentasjon for at de har én ting til felles:

De var, og er, omgitt av relativt systematisk manipulering av fakta. Noe som skjer gjennom en stadig mer raffinert spredning av gale og villedende påstander og bilder, blant annet via sosiale medier.

Økende

Problemet er økende, og kan utgjøre en trussel både mot demokratiske valg og selskapers aksjekurser. Ifølge en studie utført av University of Baltimore er kostnadene forbundet med fake news beregnet til 78 milliarder dollar totalt, og til 39 milliarder dollar for finansnæringen alene. Det sier seg selv at behovet for ny teknologi som bidrar til å avdekke feilinformasjon er sårt tiltrengt.

Og det er her Factiveverse kommer inn. Triggert av et genuint engasjement for demokratiet, utvikler de unge gründerne nye verktøy som skal bidra til å demme opp for falske nyhetsflommer.

Etablert i 2019

Factiveverse ble etablert i 2019, med Vinay Setty og Maria Amelie i førersetet.

Vinay Setty har tung akademisk bakgrunn fra fagfeltet maskinlæring og kunstig intelligens (AI), og har blant annet skrevet doktoravhandling om temaet. Han jobber nå som førsteamanuensis ved Universitetet i Stavanger.

Det å karakterisere Vinay Setty som hovedhjernen bak «fake news-detektoren» som Factiveverse har utviklet, er neppe å ta for hardt i.

– Programvaren vi har utviklet tjener som en supersmart faktasjekker. Dette gjøres ved hjelp av patentert maskinlæring og dype neurale nettverk, som lærer av tidligere mønstre for falske nyheter. Uansett om du skriver en Google Docs, en post på LinkedIn, eller en artikkel, kan du ved hjelp av vår plug-in sjekke teksten for påstander som tidligere har vært bestridt av mange, forforteller Setty.

Maria Amelie understreker at programvaren som Factiveverse har utviklet ikke er noen sannhetsmaskin, men et nyttig redskap for automatisk å avdekke røde flagg og kontroverser i artikler, rapporter og dokumenter. Hvis noen av leserne nå lurer på om dette er den samme Maria



Her ser dere en prototype på løsningen Factiveverse har utviklet. En programvare som hjelper til å avdekke omstridte påstander og «fakta».

Amelia som egenhendig endret norsk utlendinglovgivning for drøyt ti år siden, så er svaret ja. Mer om dette lenger nede.

Media og finans

Den automatiserte faktasjekkeren befinner seg nå på et spennende stadium der den testes og videreutvikles i samarbeid med framtidige brukere.

– Teknologien egner seg særlig godt for mediehus og journalistiske publikasjoner generelt. Vi er glade for å ha fått med oss tunge seriøse, samarbeidspartnere som Tenk hos Faktisk.no, Norsk Telegrambyrå og TV2 Skole. Disse bidrar aktivt i testingen og videreutviklingen av løsningen, sier Amelie.

Hun er samtidig tydelig på at denne typen faktasjekker har nytteverdi langt utover mediebransjen.

– For ethvert sunt og levedyktig demokrati er det selvsagt viktig at det folk leser i aviser og på sosiale medier faktisk er riktig, og ikke feilaktig, spekulativt og manipulerende. Dette er tilsvarende viktig for finansinstitusjoner, som hele tiden er i fare for å bli eksponert for

«grønnvasking» eller annen feilaktig informasjon. Informasjon som i sin tur kan påvirke aksjekurser negativt, eller bidra til feilinvesteringer. Som studien fra University of Baltimore viser, handler det om store verdier.

Apropos «grønnvasking», så er også dette en utfordring som ser ut til å vokse seg stadig større i en verden preget av Paris-avtalens knallharde klimamål, og et stadig større omstillingspress i grønn retning.

– Derfor er vi veldig glade for å ha fått klimainvesteringselskapet Nysnø med som samarbeidspartner. Et selskap som Nysnø vil kunne ha stor nytte av teknologien vår i årene som kommer, sier Amelie.

Også investorer som Norsk Solar-gründer Petter Selvikvåg Berge, og den lokale Huddelstock-gründeren Murshid Mubarak Ali, er inne på eiersiden i Factiveverse.

Fått god støtte

For Vinay Setty og Maria Amelie er bidragene fra de private investorene selvsagt viktige. Samtidig er Factiveverse, i likhet med de aller fleste andre oppstarts-



bedrifter, avhengige av støtte fra det offentlige innovasjonsapparatet. Denne har vært sterk. Validé så det kommersielle potensialet tidlig. De har bidratt både på eiersiden, og som medhjelper i prosessen med å sikre patent på løsningen i USA. En

tilsvarende patentprosess pågår nå i EU og i India.

– Vi har hatt veldig god støtte fra det offentlige virkemiddelapparatet hele tiden. I tillegg til bistanden fra Validé, har Norges Forskningsråd bevilget 6,2 millioner kroner, og Det regionale forskningsfondet tre millioner kroner. Også Universitetet i Stavanger har gitt oss veldig god drahjelp, forteller Setty og Amelie.

Den faktasjekkende programvaren har nå kommet så langt i utviklingen at Factiveverse har startet salget av den første versjonen i det nordiske markedet. Deretter er målet å nå ut i enda større markeder som Storbritannia og Tyskland.

Et godt økosystem

Factiveverse er et selskap som tikker av på mange av de klassiske kjennetegnene for en oppstartsbedrift: Lav snittalder blant de ansatte, jevn kjønnsbalanse, og stort geografisk mangfold. De i alt 12 ansatte og interns representerer seks ulike nasjonaliteter. Det siste kommer særlig godt med når selskapet gradvis skal trappe opp innsatsen i eksportmarkeder utenfor Norden.

Videre har Setty og Amelie mange lovord om klimaet for gründerskap og oppstartsbedrifter i Stavanger-regionen.

– Dette er en veldig internasjonal region der vi finner både dyktige, kapitalsterke, private investorer, og et engasjert offentlig støtteapparat som Validé, Forskningsrådet og Innovasjon Norge. I tillegg opplever vi en sterk kultur for entreprenørskap her. Mye energi, og en sterk vilje til å heie fram unge talenter.

Turbulent historie

Apropos unge talenter. Maria Amelie var ganske sikkert i den kategorien da hun som 17-åring kom til Norge i 2002.

Sammen med familien hadde hun flyktet fra Nord-Ossetia (Russland), via Finland, til Norge. Her søkte familien asyl, men fikk avslag. De turte imidlertid ikke

å dra tilbake til Russland, og ble boende ulovlig i Norge.

En tilværelse uten lovlig opphold er imidlertid slitsom, og i 2010 ga Maria Amelie ut boka «Ulovlig Norsk». Da boken ble lansert sto hun fram i media, noe som førte til at hun ble arrestert av politiet, med tanke på tvangsretur til Russland.

For å gjøre en lengre historie kort: Arrestasjonen vakte sterke reaksjoner, og ble en stor, nasjonal mediesak. Debatten, og det massive politiske presset, førte til at regjeringen i all hast laget en ny forskrift til utlendingsloven. Denne definerte tilfeller som Maria Amelie som arbeidsinnvandring, og siden hun hadde fått tilbud om fast jobb, fikk hun arbeidstillatelse og lovlig opphold. Den nye forskriften har i etterkant fått kallenavnet «Lex Amelie».

– Du er en av få enkeltpersoner som har klart å forandre norsk utlendingslovgivning i løpet av noen uker. Har disse erfaringene noen nytteverdi i forhold til virket ditt som gründer?

– Ja, absolutt. Jeg lærte mye om å takle motgang. I tillegg lærte jeg å sette enda større pris på demokratiet. Utfallet av saken min er et eksempel på at demokratiet fungerte, og teknologien til Factiveverse handler om å ta vare på demokratiet, avslutter Maria Amelie.

FACTIVERSE AS

- » «Bosted»: Ipark, Ullandhaug
- » Etablert: 2019
- » Antall ansatte: Ni, pluss tre interns/hospitanter
- » Antall nasjonaliteter: Seks



Jobzone Stavanger

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



Ta kontakt for en uforpliktende samtale:
Tlf: 513 04 090 | E-post: stavanger@jobzone.no
www.jobzone.no



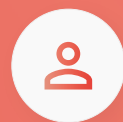
1. Du tar kontakt



2. Vi møtes og karlegger behovet



3. Vi presenterer aktuelle kandidater



4. Du velger kandidaten



5. Kandidaten starter opp



6. Vi følger opp kandidaten underveis i oppdraget

Et langt liv med skarp kniv

Albert Idsøe Jr. forsyner kunder fra fjernt og nær med delikatesser fra en av de mest avholdte familiebedriftene i Stavanger. Nå utvides virksomheten i Verkgata.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Albert Idsøe Jr. er den sjette i familierikken som styrer den populære kjøtt- og pølsebutikken i Verkgata. Han tar titt og ofte et tak bak butikkdisken sammen med medarbeiderne sine.



Hvis det noen gang skal gjennomføres en kåring av den mest kjente og populære familiebriften i Stavanger, så ville A. Idsøe figurert i det absolutte favorittsjiktet.

Kjøtt- og pølseforretningen i Verksgata er i sitt 194 virkeår, og like vital som en topp trent 20-åring. Nå utvides virksomheten til også å omfatte restaurantdrift.

– Vi har kjøpt nabobygget til butikken vår i Verksgata. Dette er vi nå godt i gang med å bygge om til restaurant og selskapslokaler. Her blir det lunsjservering på dagtid, og middagservering om kvelden. Menyen vil være preget av grillmat, spekemat og oster. Vi håper å kunne åpne i februar-mars neste år, og gleder oss veldig, forteller Albert Idsøe Jr.

Stolt historie

Albert Idsøe Jr. er faktisk den sjette i familierammen som styrer skuta i en butikk som drar seg mot 200-årsmerket. Historien er lang, mangslungen, og stolt. Til grunn for alle deler av virksomheten ligger respekten for håndverket, evnen til fornyelse, og et kompromissløst forhold til kvaliteten på råvarene.

Det hele ble startet i 1828 av Tore Idsø, som kom fra øya Idsø i Ryfylke. Tore Idsø hadde en stund et gårdsbruk mellom Petrikirken og Blåsenborg. Mesteparten av disse eiendommene ble solgt, og pengene ble investert i Bakerbryggen 8 som lå midt i den nåværende Verksgata. Tore slaktet, og kona Siri solgte kjøttet fra det som på folkemunne ble hetende «Issebuå». Ingen

prangende butikk, men et stort framskritt fra hjemmeslakt og torgsalg.

I 1855 overtok sønnen Albert ansvaret. Bedriften hadde en lang blomstringstid, og var den første i sin bransje som anla eget fryseri, og tok i bruk både dampkraft og elektrisitet.

Nye lokaler

I 1898 flyttet butikken inn i større og bedre lokaler i Verksgata 3 og 5, som er dagens tilholdssted. Albert sine to sønner, Albert og Adolf, overtok ansvaret i 1902, og la grunnlaget for det som skulle bli landets største private kjøttbedrift.

Bedriften hadde på det meste over 70 ansatte. Under krisen i trettiårene og påfølgende krigsår, var mangelen på kjøpekraft og råvarer stor. Den faglige kreativiteten ble satt på harde prøver.

Så fulgte etterkrigstiden, med rasjonering og prisreguleringer til ut på 60-tallet. I denne perioden kom bondesamvirket inn som en betydelig aktør, godt hjulpet av de politiske myndighetene.

I 70-årene førte inntoget av supermarkedene til at vi kunne kjøpe et bredt utvalg kjøttprodukter sammen med melk og brød. Kjøttbutikkene fikk tøff konkurranse, og mange måtte kaste inn håndkleet.

Holdt stand

A. Idsøe holdt imidlertid stand, nå under ledelse av Martins sønn, Albert. I 1999 overtok sjette generasjon i rett nedadstigende linje, Albert Jr. kniven.

Det har vært et prinsipp ved hvert eneste generasjonsskifte at den «yngre» tidlig har tatt over ansvaret for å bringe bedriften videre. Her ligger sannsynligvis mye av årsaken til bedriftens motstandsdyktighet og suksess.

De siste årene har butikken befestet sin posisjon som Stavangers spesialforretning for kjøtt og «fine food». A. Idsøe er stedet du gjerne går til de gangene du skal «dra til» litt ekstra på kjøkkenet. Du skal være ekstremt kresen for ikke å finne noe som faller i smak her. Enten vi snakker om det brede spekteret med kvalitetspølser, saftige entrecoter, møre biffer, nyrøkt pinnekjøtt, syltet rødløk eller mangoketsjup.

Fra pandemi til strømkrise

Den lange historien til A. Idsøe har som kjent inneholdt både opp- og nedturer. Det samme kan definitivt sies om de siste to-tre årene.

– Vi har vært igjennom to gode pandemiår. For en virksomhet som vår, slår det jo positivt ut når folk holder seg hjemme. Mange har nok lagt inn litt ekstra i matbudsjettet, når den sosiale aktiviteten ellers har vært begrenset, sier Idsøe.

Nå er imidlertid gode pandemiår brutalt avløst av et heftig strømprissjokk.

– Vi driver en virksomhet som er veldig energikrevende, med kjøling, varmebehandling og speking, i tillegg til den ordinære butikkdriften. Vi bruker betydelige mengder strøm og gass. De vanvittige energiprisene vi opplever nå, slår knallhardt inn på bunnlinjen vår. I fjor

Albert Idsøe har kjøpt nabolokalet i Verksgata. Her bygges det om, og pusses opp for fulle mugger. I februar-mars neste år kan folk kose seg i ny restaurant og nye selskapslokaler.



hadde vi en samlet omsetning på rundt 460 millioner kroner, og et resultat på 14 millioner. I inneværende år ligger vi an til å gå et par millioner i minus. Dette på grunn av de vanvittige strøm – og gassprisene. Det er tøft, men vi skal klare oss.

Idsøe understreker at virksomheten nå gjennomfører tiltak for energieffektivisering, og at A. Idsøe langt i fra er alene om å bli rammet av prissjokket.

– En stor del av landets matproduksjon foregår i Rogaland, fordi de naturgitte forholdene er gode her. Samtidig er vi del av den strømsonen med de høyeste prisene i landet. Dette er helt klart tøft for mange, og myndighetene må stille opp og bidra.

Stolthet

For A. Idsøe er det opplagt en styrke å ha gjennomlevd både opp- og nedturer tidligere. Det å opparbeide motstandsdyktighet mot dårlige tider krever mye, men dyktige, motiverte medarbeidere hjelper mye.

– Jeg er stolt av medarbeiderne mine, de er veldig flinke folk. Det er viktig at vi har et arbeidsmiljø der de ansatte vil gå på jobb, og at vi kan ha det gøy. Videre er det viktig å ha en kultur der folk stiller opp for hverandre, hjelper hverandre, og viser

gjensidig respekt. Jeg tror og håper at vi har et slikt miljø hos oss, sier Albert Idsøe Jr.

Samtidig erkjenner han at bedriften har en del å gå på når det gjelder opplæring.

– Nyansatte blir gjerne satt til å jobbe sammen med mer erfarne kolleger, og lærer mye på den måten. Vi vil imidlertid ha bedre struktur på opplæringen, og dette er noe vi vil jobbe mer med i tiden som kommer.

Godt samarbeid

Arbeidet med å klargjøre det nyervervede nabobygget til restaurant pågår for fullt. Verksgata er preget av flott, gammel trehusbebyggelse, og det er ikke uvanlig at det i slike prosesser oppstår gnisninger mellom den næringsdrivende og byggesaksavdeling og byantikvar. Det er ikke tilfellet her.

– Jeg opplever at vi har et godt samarbeid med kommunen, blant andre byantikvaren. Folkene i kommunen er dyktige og engasjerte, og det er viktig at ombygginger av flotte trehus som disse, gjøres med respekt.

Albert Idsøe Jr. er generelt optimistisk med tanke på utviklingen i Stavanger sentrum.

– Både Verksgata og Pedersgata har

fått et solid løft de siste årene. Det er kjempeviktig at vi legger til rette for flere arbeidsplasser, og flere boliger i sentrum. Jeg synes utviklingen er positiv, både i nabolaget vårt, og ellers i sentrum, avslutter Albert Idsøe Jr.

A. IDSØE AS

- » Type berdrift: Kjøtt,- pølse- og delikatesseforretning (snart restaurant i tillegg).
- » Etablert: 1828.
- » Antall ansatte: 70.
- » Omsetning (2021): Ca. 460 millioner NOK.
- » Resultat (2021): Ca. 14 millioner NOK.



SMÅ GREP. BEDRE

lønnsomhet

Vi jobber med regnskap og bedriftsutvikling for små og mellomstore bedrifter.

Vi er her fordi vi vil at kundene våre skal øke lønnsomheten, få bedre arbeidsdager og sove godt om natten. Sagt på en annen måte:

Vi er her – for din business.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

OPENHORIZON AS

Beliggenhet: Stavanger (Ipark)
Kontaktperson: Magnus Fjetland, 90913637,
magnus@openhorizon.no

OpenHorizon har en unik sammensetning av kompetanse med lang og bred erfaring fra etterretnings- og sikkerhetsbransjen. OpenHorizon sin visjon er at norske virksomheter skal benytte etterretning i sine beslutningsprosesser for å begrense risiko. OpenHorizon gjennomfører etterretningsrapporter, risikovurderinger og sikkerhetsrådgivning. Selskapet tilbyr løsninger for både totalkundekonseppter til solide lavterskeltilbud for virksomheter som er i vekst. I tillegg til virksomheter som har sikkerhet på agendaen fra før og er usikre på hvordan de kan styrke sikkerhetsarbeidet.



GALLERIET ATELIER M*ALICE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktinformasjon: Alice Høiesen, 95939155,
marghr1@gmail.com
Web: artbymemargaret.no

Galleriet Atelier M*Alice har eksistert siden juni 2021, åpnet og drevet av Margaret selv. Store og lyse lokaler med flott kunst på alle vegger i 1. etasje. Andre etasje er atelier/arbeidsområde. Galleriet er også blitt brukt til å holde arrangementer med musikk og kulturelle innslag. Hennes arbeider er stort sett abstrakte akryl-malerier, noe oljemalerier, litt collage, ink mm. Hun inspireres av, først og fremst farger, omgivelser, fotografier, mennesker, musikk, andre kunstnere, naturen og stemninger. Hun er leken i sitt uttrykk og tester ut forskjellige stiler, teknikker i sine malerier.



BANKBYGGET SOLA AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Jan Rege, 90182688,
jan.rege@lyse.net
Web: bankbyggetsola.no

Bankbygget Sola er en representativ eiendom, hvor du er samlokalisert med en rekke veletablerte virksomheter. Bankbygget har god beliggenhet med God offentlig transport til Stavanger, og med bil når man både Sandnes, Forus og Stavanger innen ti minutter. Dette gir lett tilgang til din bedrift for kunder og ansatte fra hele regionen. Bankbygget ligger midt i hjertet av Solakrossen med gode parkeringsmuligheter. Solakrossen er i vekst og tilbyr flere steder for gode kundemøter og teambuilding.



MOTORCENTER NORWAY

Beliggenhet: Hauge i Dalane
Kontaktperson: Therese Tronerud, 93476420,
contact@motorcenternorway.no
Web: motorcenternorway.no

Velkommen til Norges nyeste motorsportanlegg! I Sokndal finner du landets mest komplette motorsportanlegg; Motorcenter Norway. Banen har internasjonal standard og er designet av APEX Circuit Design i henhold til FIA Grade 3 og FIM Grade B. Dette garanterer høy sikkerhet for publikum og førere. Motorsportanlegget tilbyr også dragstripe, gokartbane, servicebygg, pitgarasjer og tribuner. Alle fasiliteter gir en optimal opplevelse av aktivitetene.



OES ASSET INTEGRITY MANAGEMENT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eirik Bjørheim, 51863100,
eirikbjorheim@oesgroup.com
Web: oesgroup.com

OES Asset Integrity Management delivers Audits and Inspections that maintain your assets and keep your staff safe using innovative and cutting edge technology solutions. OES stays up to date with legal and technical requirements and ensure their inspectors are fully versed in these so that you meet regional variation. OES offers services within Project Support Services, Arcus Inspect, Risk Management, Equipment Inspection Services mm. OES has offices and representations worldwide located on all the major flight paths.



SKAVLAND GARTNERI AS

Beliggenhet: Talgje
Kontaktperson: Håvard Skavland, 41279860,
post@skavlandgartneri.no
Web: skavlandgartneri.no

Skavland Gartneri drives av ekteparet Edle og Håvard Skavland. Annenhver norske tomat kommer fra Finnøy Kommune. Skavland Gartneri, med 26000 kvm moderne veksthus, ligger på den flotte øya Talgje og kombinasjonen av fjord, fjell og sjø, gjør dyrkingsforholdene for tomater optimale. Klimaet er mildt, og lyset som blir reflektert fra sjøen er med på å gi sødme til tomatene. Skavland Gartneri produserer Juanita tomater, Perletomater, Rødmetomater og klasetomater som er store runde tomater på klase.



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.



Fra venstre styreleder Jostein Olsen og dagl. leder Eivind Jørgensen fra Simex, og Arne Gryte, Jan Øyvind Aalen, og Knut Gaaserud fra Caverion, henholdsvis leder for Stavanger Service, region Sørvest og Caverion Norge.

Forener krefter for distriktets byggenæring

Rogaland en aktiv region med for tiden mange store prosjekter og serviceoppdrag innen landets nest største næring; bygg og anlegg. Den tekniske totalleverandøren Caverion forener nå krefter med Simex Klima og Kulde for å betjene kunder i regionen på en enda bedre måte.

Nylig ble det kjent at Caverion hadde signert en avtale om kjøp av Simex Klima & Kulde med 25 ansatte, en av Stavanger-regionens ledende leverandører innenfor klima- og kuldetekniske installasjoner til næringsbygg.

Dermed kompletteres tilbudet fra Caverion, som allerede er involvert blant annet i energispareprosjekter i eksisterende bygg, høyhuset K8 i Stavanger sentrum, automasjonsoppdrag med skyløsninger og fjernservice, hurtigladestasjon-er for elbil i hele Rogaland, samt store og små oppdrag innen kjøling, ventilasjon, sikkerhet, elektro, rør, brann og automasjon.

ØKT KOMPETANSE OG KAPASITET

Jan Øyvind Aalen, direktør for Caverion region Sørvest, er svært fornøyd med at kjøpsavtalen gikk i orden.

– Oppkjøpet tilfører oss i Caverion ny kompetanse og kapasitet knyttet til klima, kjøling og varmepumper, onshore og offshore. Det er stor etterspørsel etter slik kompetanse og teknologi, noe som hjelper oss å nå en bredere kunde-base i fremtiden. Vi ønsker våre nye kolleger hjertelig velkommen til oss, sier Jan Øyvind.

– Simex Klima & Kulde har vært i kontakt med

flere potensielle kjøpere de siste årene, men det var først når Caverion kom på banen at dette ble aktualisert, sier styreleder Jostein Olsen i Simex. Ved å bli en del av Caverion, får vi en helt annen tilgang til tjenester, produkter og kompetanse som både våre kunder og ansatte vil ha glede av.

Det skjer veldig mye spennende innen utvikling av miljø- og klimavennlige løsninger, og da er mulighetene og tilbudene betydelig større i et selskap som Caverion, sier Jostein.

Når Simex Klima & Kulde har flyttet inn hos Caverion har de med dette 215 ansatte i Stavanger og 260 totalt i Rogaland. Foruten Stavanger er Haugesund Caverions største avdeling i distriktet.

– Det svinger av hele vår bransje for tiden, sier en entusiastisk Jan Øyvind.

– Mange må bidra for at regionen skal utvikles videre og at Norge samtidig skal nå sine klimamål. Bygninger står samlet sett for 40 prosent av energiforbruket og utslippene i Europa. Vår bransje har vilje og ressurser til endring og nyskaping, og kan både bygge og

rehabiliterer bygg og anlegg med vesentlig lavere CO2-utslipp enn i dag. Det er et stort potensial for å redusere energibruk, for å utvikle og bruke mer klimavennlige materialer og for gjenbruk. I tillegg ser vi mange muligheter i den økende digitaliseringen.

Som følge av de høye strømprisene la Regjeringen som kjent frem en pakke med blant annet en ny energitilskuddsordning for næringslivet.

LØNNSOMME ENERGITILTAK

– Vi står klare til å hjelpe med å komme i gang med å kartlegge og utføre tiltak for å få ned energiforbruket i næringsbygg. Aldri har det vært mer lønnsomt og aktuelt å gjøre energitiltak, sier Jan Øyvind. Han viser til tidligere prosjekter hvor det har vært mulig å redusere energiforbruket mellom 20 og 35 prosent.

Caverion er et internasjonalt konsern med 14 000 medarbeidere og hovedkontor i Finland, hvorav 2 300 medarbeidere fordelt på 43 avdelingskontorer i Norge. Caverion er fageksperter innenfor alle tekniske fag og bygger nytt, rehabiliterer, utfører serviceoppdrag og drifter bygg, industri og infrastruktur.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

KAVLIFONDET

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Inger Elise Iversen, 90894567,
Web: kavlifondet.no

I over 50 år har Kavlifondet støttet forskning, kultur og humanitært arbeid. Stiftelsen Kavlifondet er eiere i Kavlikonsernet, med Kavli og Q-Meieriene i Norge. Mesteparten Kavlifondets midler deles ut til gode formål i de fire landene hvor Kavlikonsernet har virksomhet; Norge, Sverige, Finland og Storbritannia. Resten av midlene går til internasjonale bistandsprosjekter. Målet med Kavlifondets tildelinger er å skape ringvirkninger i folks liv, både for enkeltmennesker, i lokalsamfunn og i storsamfunnet.



FJORDBRIS HOTELL AS

Beliggenhet: Rennesøy
Kontaktperson: Cato Østerhus, 90876707,
kjetil@fjordbris.no
Web: fjordbris.no

Fjordbris Hotell er en ideell møteplass for workshops, events, kurs, konferanser og selskapslokaler for små og store feiringer! Hotellet har en fantastisk beliggenhet på bryggekanalen i Østhusvik på Rennesøy, og ønsker særlig næringslivet velkommen. Fjordbris Hotell har moderne og komfortable leiligheter, i tillegg til ordinære hotellrom. Kurs og konferansefasilitetene byr på alt relevant teknisk med en kapasitet opp til 70 deltakere. Hotellet har to restauranter med ulike muligheter for ditt selskap.



BASELINE. ENERGY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Helge Strømnes, 47510037,
jan@baseline.energy
Web: baseline.energy

Baseline energy delivers energy load forecasts using advanced machine learning and AI. Their predictive analytic platform generates high-quality forecasts for an unlimited number of measuring points – individually or collectively for groups of measuring points. Baseline.energy is easy to use with high data security and safeguards privacy by use of encrypted data. Baseline.energy help you set up a safe data transfer, and the baseline.energy service will automatically start analysing the data and provide predictions in response. The data is encrypted and protected by advanced security features.



NORFLO AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Arne Nordhagen, 47287385,
post@norflo.no Web: norflo.no

I nærmere 20 år har Norflo sørget for trygge og verdiskapende leveranser av ventiler, aktuatorer, kontroll- og styringspaneler og annet ventilrelatert tilbehør til en mengde kunder innen olje og gass, maritim og landbasert industri. Et bredt produktspekter, et proaktivt team, faglig ekspertise, dyktige samarbeidspartnere og leverandører gjør at selskapet kan levere alt fra enkle, kostnadseffektive løsninger til avansert og kompleks skreddersøm – alltid med kunden i fokus. Med Norflo på laget får du en erfaren problemløser som gir gode råd og anbefalinger på veien. Samtidig sikrer du gode rutiner, riktig dokumentasjon og pålitelige leveranser hver gang, til riktig tid og riktig pris.



ELEKT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tom Reinert Johansen, 92452146,
tom@elekt.no
Web: elekt.no

Elekt utfordrer den gamle måten å selge strøm på, og har konsesjon som betalingsforetak som gjør at selskapet har mulighet til å bygge løsninger som faktisk forenkler. Det å gjøre strøm enkelt er vanskelig, men etter tre år med teknologiutvikling har bedriften lansert en tjeneste som de mener vil forenkle hverdagen til hvermannsen. Elekt tilbyr blant annet:

- Én avtale, én pris
- 24 måneder prisgaranti, så du slipper bekymre deg for endringer
- Faktura med kun to linjer (spotpris og påslag)



FLER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Linn Flesjå, 47463205, linn@fler.as
Web: fler.as

FLER ble etablert i 2021 av Linn Flesjå og Siri Drivdal. FLER hjelper deg med både rekruttering av nyansettelse og utleie. Selskapet bistår deg med å finne brikken som mangler. FLER har et stort nettverk etter til sammen snart 30 års erfaring innen rekruttering og bemanning. Kompetansen er variert og allsidig, da Linn og Siri har spisset seg innen ulike fagfelt. FLER skal være kjent som kvalitetsleverandør, oppfylle alle relevante krav fra myndigheter og kunder samt jobbe i tråd med deres verdier.



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

ZOHM AS

Beliggenhet: Kvernaland
Kontaktperson: Helge Håland, 9215291,
helge.haland@zohm.no
Web: stromradar.no

Selskapet har jobbet med alle sider fra kraftmarkedet, både fra nett og distribusjonssiden, med alt fra måling av energi og effekt til utarbeidelse av nettariffer og tilknytningsvilkår for bedrifter og kraftproduksjonseenheter. Selskapet har også erfaring med fysisk handel (spot-handel), finansiell handel, og utvikling av it-systemer, systemer brukt i det nordiske kraftmarkedet, blant annet flere forskjellige ERP-/fagsystemer som er i bruk både i Norge, Sverige og Danmark.

SAMMEN OM EN JOBB

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tone Delin Indrelid, 465 8070,
tone@sammenomenjobb.no
Web: sammenomenjobb.no

Sammen om en jobb skaper morgendagens arbeidsliv gjennom et mentor-program på tvers av kulturer. Sammen om en jobb kobler innvandrere og mentorer med samme utdanningsbakgrunn i et mentorprogram på tvers av kulturer. Slik skapes verdifulle relasjoner og et mer fremtidsrettet arbeidsliv.

ZELEKT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kåre Sele Krogedal, 48866468,
kaare.krogedal@zelekt.no
Web: zelekt.no

Zeлект har fokus på rekruttering og rådgivning. Med tilleggstenester innen rådgivning i onboarding, salgs- og teamutvikling kan vi følge kandidater fra utvelgelse til prestasjon, som sparringspartner til både selskapet og dets nye ansatte. Deres visjon er å skape synlige verdier for sine kunder og kandidater. Gjennom integritet, inspirasjon, respekt, ydmykhet og raushet skal Zeлект finne de beste kandidatene for dine roller.



BESTILL ÅRETS JULEBORD HOS OSS

*Takk hverandre
for god innsats*

OG VI LOVER EN UFORGLEMMELIG AFTEN



GARCIA

GARCIA STAVANGER ØST - 47 93 20 00 - POST@GARCIA.NO - GARCIA.NO



STYRELEDER

Strømkrisen krever langsiktig lederskap og samarbeid

HANNE NORMAN BERNTZEN · styreleder i Næringsforeningen

For å håndtere strømkrisen kreves langsiktig lederskap og samarbeid. Det ser vi dessverre ikke nå. Derfor stod jeg foran Stortinget sammen med næringslivsrepresentanter fra Vestland, Agder og Rogaland den 19. september. Vår melding er krystallklar; vi ikke er fornøyd med regjeringen og deres strømtiltak for næringslivet.

Det var vi i Næringsforeningen i Stavanger-regionen som tok dette initiativet, og protesten har styrket samholdet mellom næringsforeningene. Å protestere foran Stortinget løser ingen krise. Politisk handling er det vi trenger, penger og støtte til omstilling og bærekraft. Det er bærebjelken inn i fremtiden, og vi må alle gjøre denne historiske reisen på vegne av kommende generasjoner.

Vi driver seriøse bedrifter og har mange års erfaring, gjennom storm og stille. Vi tilbyr arbeidsplasser. Å være solidariske med Europa gir en ekstra dimensjon. Ikke glem at lege og president for EU-kommisjonen Ursula von der Leyen tok oss inn EUs vaksineprogram for ikke så lenge siden. Nå skal vi bidra til fellesskapet i en strømkrisen og krig.

Rammer hardt

Strømkrisen rammer næringslivet i Sør-Norge hardt. August-prisene har økt med 300 til 500 prosent, og for noen enda mer, og kostnadene setter mange virksomheter helt ut av spill. Arbeidsplasser i by og land er blitt veldig sårbare. Dersom strømkrisen skal være en katalysator for omstilling og redusert fotavtrykk, må vi være enige om en ting: Vi trenger en felles plan.

Den forrige regjeringen leverte en plan for å håndtere pandemien. Nå står vi foran en mye større og vanskeligere og mer krevende omstilling. Den uoversiktlige situasjonen er svært alvorlig. Vi trenger tydelig og modig lederskap som viser vei til bærekraftige endringer og styrker innovasjonstakten på en god og langsiktig måte mens vi kommer oss gjennom dette.

Mangler en strategi

Vi ønsker oss en strategi som bygger på samhandling mellom ledelse, her regjeringen, og næringslivet, langt utover knapper og glansbilder. Mye står på spill: Norges fremtid, arbeidsplasser i et blomstrende næringsliv, et stolt folk og en sunn planet.

Vi mangler en slik strategi. Jeg får ikke øye på planen. Covid-19 rammet oss alle, strømkrisen like så. Den slår beina under arbeidsplasser og bedrifter, det er folks levebrød vi snakker om. Regjeringen har et særlig ansvar for å sikre arbeidsplassene. Vi må bruke mulighetene til å bygge videre for å bli grønnere og energibesparende. Disse tiltakene betyr store investeringer og på kort sikt økte driftskostnader.

Manglende konsekvensforståelse

Hva er da regjeringens bidrag? Til

innovasjon og ENØK-tiltak? Jeg skjønner inflasjon og jeg skjønner at nordmenns forbruk skal ned. Å ikke komme halve næringslivet til unnsetning er direkte uforsvarlig og betyr manglende konsekvensforståelse fra regjeringen. Verdiskapningen kveles, og velferdssamfunnet blir dratt med ned.

Vi etterlyser et lederskap som jobber 24/7 for sitt næringsliv og bruker de to ørene mer enn munnen. Hør etter; vi lever farlig nå. Vi skulle digitalisere, innovere, levere et grønt skifte og sikre fremtiden. I stedet kjemper vi igjen for livet. Regjering, og til dels opposisjonen, er fraværende og sprikende – lederskapet, retningen og løsningene kommer ikke.

Statsminister Jonas Gahr Støre, du må finne frem oksygenmaskene til det norske næringsliv og gi oss tydelig, kjærlig og fremadrettet innføring i hvordan vi skal gå frem. Vi trenger løsninger som virker og vi trenger det før vi kveles for godt.

«Å ikke komme halve næringslivet til unnsetning er direkte uforsvarlig og betyr manglende konsekvensforståelse fra regjeringen».

Hanne N. Berentzen

HURRA - Vi blir 50 år!

50 YEARS / 1974-2024

ONS 2024
26-29 AUGUST
STAVANGER - NORWAY

SAVE THE DATE

ONS 2024

Sikre din standplass
for ONS 2024!

Bestill stand www.ons.no





I begynnelsen var sigarkassen

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

Det begynte med et enstemmig vedtak i Stortinget, fem millioner kroner i aksjekapital, en mann, en sovepose og en sigarkasse. Det kan lyde som skapelsesberetningen, og det er en skapelsesberetning. Ut av soveposen og sigarkassen vokste verdens tredje mest lønnsomme selskap. Det ble født som Statoil og heter i dag Equinor.

Lørdag 17. september feiret selskapet seg selv med en gedigen konsert i Stavanger. Arrangementet kostet garantert mer enn den aksjekapitalen selskapet ble satt opp med på den konstituerende generalforsamlingen 18. september 1972. Stortinget hadde gjort sitt vedtak om å opprette selskapet 14. juni samme år.

De første årene ble Statoil drevet med lånte midler. Pengene rant ut, i første omgang til utbyggingen av det enorme Statfjordfeltet, et felt som var avgjørende for selskapets utvikling. Uten Statfjord eller tilsvarende ville Statoil ha vært et annet selskap. Og Norge ville vært en annen oljenasjon.

Da pengene begynte å renne inn, oversteg de ikke bare investeringene, men også alle de mest elleverlige fantasier om hva oljeeventyret i Nordsjøen ville gi. Men en tilnærmet gammeltestamentlig profetørst snakket Arve Johnsen om de syv magre og de hundre fete år.

Et vendepunkt

Da selskapet ble børsnotert 18. juni 2001 sto jeg selv sammen med finansdirektør Inge K. Hansen – Norges gamle kaptein på håndballandslaget i det samme år som Statoil ble etablert – og konstaterte at han fikk børsbjellen til å ringe. Det var et vendepunkt i selskapets historie. Noen mener fortsatt at det var til det verre. Jeg mener det var til det bedre.

Utgangspunktet før børsnoteringen må blant annet søkes i det som skjedde syv år tidligere; delingen av Statoils store kontantstrøm og opprettelsen av Staten direkte økonomiske engasjement (SDØE). Allerede før Statoil hadde tjent sin første dollar, kom frykten for at selskapet ville vokse til en størrelse som politikerne ikke kunne styre. Det er krevende å bli stor i et lite land, men i forhold til den internasjonalisering som selskapet etter hvert beveget seg inn i, må vi konstatere at det er enda mer krevende og mindre

mulighetsrikt å være for liten i en stor verden.

I min vurdering ga SDØE-reformen grobunn for en tvil om det statlige eierskap. Arve Johnsen hadde fremfor noen definert rammene for et statlig oljeselskap. Etter hvert begynte han å tvile på om det statlige eierskap var det optimale for et selskap som var avhengig av å lykkes i hard internasjonal konkurranse. Arve Johnsen tok denne tvilen med seg ut da han forlot Statoil en januardag i 1988. Hans etterfølger Harald Norvik tok derimot tvilen på det statlige eierskap med seg inn. Det gjorde en forskjell.

Fordeler og ulemper

Det er ingen tvil at statsoljeselskapet ble etablert med statlige privilegier, men helt nødvendige for å utvikle den norske modellen, som er velkjent og anerkjent langt ut over Norges grenser. Noen av mine amerikanske oljevenner sier at det ikke var rart at Statoil lyktes. Selskapet fikk alt opp i hendene. Det er en unyansert historie. Det er rett at Statoil fikk en andel i alle lisenser, en fordel ingen andre selskaper hadde. Men de andre selskapene hadde den fordel at de kunne søke på de blokkene som de anså som de mest lovende. Statoil derimot måtte ta en andel både av de lovende og de mindre lovende blokkene. Selskapets historie viser en kombinasjon av både fordeler og ulemper som gradvis tvang frem en revisjon av det mest sentrale instrument i den norske oljemodellen.

Med etableringen av SDØE opphørte de fleste av Statoils særoppgaver og fordeler. Skulle selskapet ta skrittet fullt ut og bli en fullverdig kommersiell aktør, slik mange både forventet og krevet, måtte det skje noe med eierformen. Denne erkjennelsen hadde Harald Norvik med seg da han tok fatt på sin etappe som konsernsjef i 1988. Det skulle likevel gå mer enn ti år før tanken om endring ble konkretisert og realisert. Planen om børsnotering møtte forbløffende lite motstand hos eeneieren. Veien fra talerstolen på Park Hotel i Sandefjord, der Norvik lanserte planen om delprivatisering i januar 1999, og til børsnoteringen i Oslo og New York i juni 2001, var overraskende kort.

Fusjonen

Da børsnoteringen var gjennomført, oppsto

straks forventningen om en fusjon mellom Statoil og olje- og gassdelen i Norsk Hydro. Da to selskapene hadde allerede slukt Saga Petroleum. Det som en gang fremsto som en nærmest hellig norsk treenighet – et heleid statsoljeselskap, et halvstatlig og et privat norsk oljeselskap, gikk i 2007 opp i en høyere enhet; først StatoilHydro, så tilbake til Statoil og så til det store navneskiftet: Equinor.

Det selskapet som politikerne en gang fryktet ville bli så stort og mektig at pengestrømmen måtte deles, er i dag enda større og mektigere.

SDØE-reformen ble omtalt som vingeklippingen. Det var regjeringen Willoch som satte sitt merke på operasjonen. Det var stor motstand mot reformen i Statoil. Direktør Jacob Øxnevad, som satt i den gamle hovedledelsen, sa i et intervju jeg hadde med ham at SDØE-reformen ville redusere Statoil til en mus som skulle konkurrere i en verden med elefanter. Men vingene vokste ut igjen. I dag er Equinor ikke bare Norges og Nordens største selskap, men verdens 99. største selskap. Så kan man gjøre et tankeeksperiment og spørre om hvordan selskapet hadde sett ut uten vingeklippingen.

Vesentlig annerledes

Mye er blitt annerledes – og ikke minst større – siden den gangen Arve Johnsen satt med en sigarboks foran seg i lånte kontorer i Lagårdsveien i Stavanger.

Etter 50 år er sigaresken kommet dit den hører hjemme, på Norsk Oljemuseum. Der ble den høytidelig avduket av Arve Johnsen, da selskapets første 50 år ble markert.

I begynnelsen var sigaresken. I fortsettelsen ble Statoil og Equinor er selskap av en størrelse, verdi og teknologisk slagkraft som ingen vågde å drømme om da selskapet ble skapt.

Energikrise og krig har skapt en strøm av penger som overgår all forstand. Selskapet har likvide midler av en størrelse som gir handlekraft til å foreta investeringer som vil øke størrelse og slagkraft. Det vil fortsatt handle om olje, men i økende grad om fornybar energi.

De neste femti årene vil bli vesentlig annerledes enn de første. Mulighetene er store, men kravene blir skjerpet.

I begynnelsen var sigarkassen. Selskapet ble og blir enda mer.





Øystein og Christin står klar for å motta søknader fra mentorer og mentees til Mentorprogrammet – Muligheter Rogaland.

Personlig vinn-vinn

Gjensidig læring, hvor du får mulighet til å utvikle deg personlig og faglig utenfor jobb. Tverrfaglig, på tvers av bransje, samtidig som du utvider nettverket ditt. Det høres ut som en setning stjålet fra et inspirerende foredrag om god ledelse, men det dreier seg om Mentorprogrammet – Muligheter Rogaland. Så hvis du vil utgjøre en forskjell og få servert denne herlige gavepakken, da er tiden kommet for å melde din interesse.

TEKST OG FOTO: MARIUS JOHNSEN

Har vi egentlig noe å lære, eller vet vi best selv, spør Christin Møller, mens hun kikker bort på kollega Øystein Dahl Andersen.

Når slike spørsmål kommer, så blir tankemønsteret gjerne litt automatisk. Det er fort gjort å gå i en slags forsvarsposisjon, hvor man tenker at jeg er ikke er så lukket og låst for nye impulser. Men mangfoldsstatistikken forteller oss noe helt annet. Og tenker du etter, så er det vel alltid noe mer å gå på?

Øystein og Christin er prosjektledere for Mentorprogrammet – Muligheter

Rogaland. De gleder seg til å motta mentor- og menteesøknader. Duoen har innhentet erfaringer fra to andre storbyer som nylig har gjennomført tilsvarende mentorprogram.

– Både Bergen og Trondheim har et mentorprogram. Jeg vil påstå at Norge kanskje ikke er det åpne og inkluderende samfunnet som vi selv liker å uttrykke at vi er. Det er fremdeles mange fordommer på mange plan. Selv om vi liker å si at vi er gode på det meste i Norge, så henger vi langt etter på inkluderings- og mangfoldsarbeidet. Dette sitter både i ryggmargen, altså at det er en refleks, også er det noen generelle holdninger. Det kan

være usikkerhet, språk blir gjerne brukt som en barriere. Dette leder ofte til at det finnes lokale ressurser som ikke blir benyttet, forklarer Øystein.

Verdidebatten

Det handler om samfunnet vi lever i og våre verdier. Diskriminering på grunn av etnisk bakgrunn, er en like stor tabbe som å forveksle kvinnehelse med skjønnhetsidealer. Hvis man diskriminerer, hvilket eksempel settes da for barn og ungdom som vokser opp – i tillegg til hos de ansatte i et selskap?

– Vi har en del å gå på i hele regionen med å få inn flerkulturelle i posisjoner hvor

beslutninger tas. Jeg synes at å kunne heve kompetansen i det lokale næringslivet sammen med regionens bedrifter, er ekstremt viktig. Det er et skikkelig jag etter kompetanse slik arbeidsmarkedet er nå, så da er det desto mer viktig å benytte ressursene som finnes i regionen. Og ikke minst å få på plass mentorer som er engasjerte og som har lyst til å gjøre en innsats, sier Christin.

– Med tanke på at vi er over 180 forskjellige nasjonaliteter i regionen vår, så vet vi at det er vanvittig mye ubenyttede ressurser her i regionen vår. Det at det finnes så mange å ta hånd om i forhold til folk som ikke kommer inn i de rette stillingene og plasseringene i samfunnet, det er viktig å få lov til å kunne hjelpe til med, påpeker Øystein.

Mangfoldige mentorer

Det er ikke noe krav eller ønske om at mentorene skal være fra spesifikke bransjer, eller fra bestemte fagområder. Det viktigste er at du har et personlig engasjement og at du har mulighet til å løfte en person opp og frem.

– Det er ønskelig at mentorene er i en form for ledende posisjon. At man kanskje er en beslutningstaker, fordi det ofte er dette som skal til for å løfte noen opp og inn. I tillegg til et godt nettverk. Du må uansett ha et personlig engasjement som mentor, med et ønske om å bidra på et større plan til samfunnet, men også til enkeltpersonen. Også blir man jo mentor for en person, men du blir også kjent med en større gruppe. Gruppa består av 20 mentees og 20 mentorer. Det er 40 personer som ikke har møtt hverandre som kan skape gode bånd, bemerker Christin.

– Jeg tenker dette er personlig utvikling for den enkelte også, ikke bare arbeidsmessig, men gjensidig læring mellom alle parter, skyter Øystein inn.

Stavanger Kommune og Rogaland Fylkeskommune med på laget

Programmet starter med et skikkelig kick-off 15. november, hvor mentorer og mentees skal møtes for første gang. Deretter blir den første fagsamlingen 10. januar på Rosenkildenhuset. Mentor og mentees får deretter sjansen til å oppdatere seg på den nyeste kunnskapen innen en rekke spennende tema gjennom hele programmet.

– Vi skal innom tema som nettverksbygging, samfunn og politikk, arbeidslivskultur og rollemodeller. Mangfoldsledelse, diskriminering, bærekraft, retorikk og presentasjonsteknikk, bare for å nevne noe. Også er Stavanger Kommune og Rogaland Fylkeskommune med. Dette er kjempeviktig for regionen og helt avgjørende for å få til det programmet vi har lagt opp, konkluderer Christin.

Hvis du vil være mentor så er det et interessedekjema på nettsidene til Næringsforeningen. Gå til

www.naeringsforeningen.no/mentorprogrammet for å registrere din interesse der. Søknadsfristen er 7. oktober.

MENTOR

Vi søker mentorer etter følgende kriterier:

- Beslutningstaker eller ledende posisjon i privat næringsliv eller offentlig sektor
- Bredt nettverk og bransjekunnskap Engasjement for mangfold og inkluderende arbeidsliv.
- Mulighet til å delta på 3 kveldssamlinger i løpet av perioden.
- Mulighet til å gjennomføre 6 mentorsamtaler á 1-2 timer.
- Mentorkoblingen gjøres ut ifra en vurdering av hver enkelt deltagers behov og bransjeinteresse.
- Det stilles ikke krav til at du har erfaring med å være mentor.
- Søknader behandles konfidensielt av Næringsforeningen, og brukes kun til utvelgelse av mentorer.

MENTEES

Vi søker mentees etter følgende kriterier:

- Flerkulturell bakgrunn.
- Utdannelse på høyere nivå eller fagbrev.
- Norsk nivå minimum B2.
- Næringsforeningen er opptatt av mangfold og balanse i gruppesammensetningen, og etnisitet og kjønn vil hensyntas i seleksjonsprosessen.

MENTORPROGRAMMET

- Mentor- og utviklingsprogrammet er rettet mot ambisiøse talenter med flerkulturell bakgrunn og utdanning på høyere nivå.
- Mentorprogrammet er et samarbeid mellom Rogaland fylkeskommune, Stavanger kommune og Næringsforeningen.
- Programmet er en satsing for å fremme flerkulturelle forbilder i privat næringsliv, offentlig sektor og frivillige organisasjoner i Rogaland.
- Kandidatene har et ønske om å ta sentrale posisjoner i arbeidsliv og samfunn, bidra til mangfold og inkludering, og kan forplikte seg til å være med på månedlige samlinger.
- Programmet har oppstart i november 2022 og avsluttes i november 2023, med månedlige fagsamlinger i tillegg til jevnlig mentorsamtaler.
- Mentorene rekrutteres fra ledende posisjoner i privat næringsliv og offentlig sektor. Programmet er kostnadsfritt, og samlingene vil hovedsakelig foregå utenom arbeidstid.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

August 2022

4164
utlyste jobber



Det ble registrert 4164 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er 22 prosent høyere enn i 2021. Arbeidsmarkedet er fortsatt svært sterkt, ledigheten er historisk lav på 1,6 prosent.

	aug.21	aug.22
Ledere	84	99
Ingeniør- og IKT-fag	353	455
Undervisning	174	254
Akademiske yrker	131	115
Helse, pleie og omsorg	699	961
Barne- og ungdomsarbeid	45	166
Meglere og konsulenter	146	102
Kontorarbeid	241	212
Butikk- og salgsarbeid	319	398
Jordbruk, skogbruk og fiske	8	9
Bygg og anlegg	376	512
Industriarbeid	322	353
Reiseliv og transport	307	241
Serviceyrker og annet arbeid	155	267
Uoppgitt	41	20
Totalt	3401	4164

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



Simen Endregaard Ludvigsen

Ny rådgiver i Dfind

Ludvigsen kommer fra stillingen som kommersiell leder for Norfog Norway AS. Før dette har Simen Ludvigsen blant annet jobbet som mediekonsulent i Schibsted og var med å starte opp Norsk Datasikkerhet (nå Skjold.ai). Felles for alle rollene han har hatt, er kartlegging av behov og effektiv leveranse av løsninger. Dette er egenskaper som vil være viktig for rollen i Dfind Stavanger. Ludvigsen er opptatt av næringslivet i Rogaland, og vil jobbe for å videreutvikle kompetanse og vekst regionen.



Eirik Helgøy

Ny avdelingssjef i Bravida Stavanger

Vi ønsker Eirik velkommen som vår nye avdelingssjef i Bravida Stavanger for prosjekt/samferdsel. Han blir ny prosjektsjef for elektroleveransen på Nye SUS. Eirik startet sin karriere som lærling i Rogaland Elektro, hvor han etter endt læretid gikk videre på universitet/høyskole. Etter studiene har Eirik erfaring både som prosjektleder, avdelingsleder og daglig leder. Vi gleder oss til at Eirik skal bli en del av teamet vårt i Bravida.



Astri Hundhammer

Ny rådgiver i Firstrate

Astri Hundhammer har master innen Service Leadership in International Business, og en Bachelor innen Business Management. Tidligere har Hundhammer erfaring fra logistikk og konsernansakelser. De siste årene har Astri Hundhammer opparbeidet seg solid erfaring innen rekruttering og bemanning. Hundhammer vil jobbe med rådgivning innen rekruttering og konsulenter hos Firstrate.



Aleksander Eikeberg

Ny strategisk rådgiver og kundeansvarlig i Fasett

Aleksander Eikeberg er ansatt som strategisk rådgiver og kundeansvarlig i kommunikasjonsbyrået Fasett. Eikeberg er en svært allsidig rådgiver med mangeårig ledererfaring og spisskompetanse innenfor en rekke sentrale områder innen kommunikasjons- og markedsføringsfaget anno 2022. Strategisk kommunikasjons- og merkevareledelse, design-, reklame- og kommunikasjonstjenester, opplevelses- og eventkommunikasjon og kundereiseforvaltning. Aleksander Eikeberg kommer fra stillingen som kommunikasjonssjef i NorSea-konsernet og har tidligere vært markedsrådgiver, markedsjef/leder Merkevare & Kommunikasjon i Altibox/Lyse, daglig leder i eventselskapet Gyro, samt markedsjef i Sandnes Ulf. I perioden 2011-14 var han rådgiver og prosjektleder hos oss i Fasett, så det er med stor glede vi nå kan ønske Aleksander velkommen tilbake. Dette comebacket kommer både vi og ikke minst våre spennende og utfordrende kunder til å sette pris på!



Dhanya Therese Jose

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Jose har levert Ph.D. oppgave innen «Secure and privacy-driven data analytics». Hennes Ph.D. har blitt patentert under US Patent: US11121874_B2. Dhanya Therese Jose er en entusiastisk ingeniør med kunnskaper og erfaring innen dataanalyser.



Lars Rødset

Ny selger i Upheads

Lars Rødset er ansatt som selger i Upheads. Han kommer fra EMP Secure, og tidligere fra ABB. Lars Rødset har lang erfaring med arbeid innen cybersikkerhet, og blir en godt tilskudd til salgsteamet i Upheads.



Ranjani Subramanian

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Subramanian har kunnskap i Microsoft .NET technology, C#, Typescript, Azure og AWS. Ranjani Subramanian er spesialisert i applikasjonsutvikling, integrasjoner, prosjekt tilpasning og migrering. Hun har arbeidserfaring i ulike bransjer som telekom, regnskap, retail og markedsføring.

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



Mathilde Haukland
Ny konsulent i Sopra Steria

Mathilde Haugland begynner som konsulent hos Sopra Steria. Haugland har erfaring fra energibransjen og kompetanse innen prosjektledelse og strategi.



June Lien
Ny Manager i Business Consulting i Sopra Steria.

Lien har kompetanse innen strategi, endringsledelse, forretningsutvikling og innovasjon, hun har ti års erfaring fra oljesektoren.



Christina Tandrevold
Ny konsulent i Deloitte

Christina Tandrevold begynner som konsulent i Finance & Performance and ERP hos Deloitte. Tandrevold har Master i Økonomi & Administrasjon med spesialisering innen økonomisk analyse fra Universitetet i Stavanger.



Lea Bakkevig Thorsen
Ny konsulent i Deloitte

Lea Bakkevig Thorsen har tatt en master i industriell økonomi og teknologiledelse ved NTNU. Thorsen sin tverrfaglige spesialisering består av optimering og marin prosjektering. Som nyansatt i Deloitte skal hun jobbe som konsulent innen Operations Transformation.

LEAN FORUMS ÅRSKONFERANSE

8. - 9. NOV 2022 – Hotel Quality Expo Fornebu

LØFTE SAMMEN

**Jan Christian Vestre,
Stein Lier-Hansen**

...og mange flere.

Skreddersy din konferanse gjennom parallelle sesjoner.

Delta på kurs, workshops og kom tett på foredragsholderne.

Se hele programmet på
leanforumnorge.no



**LEAN FORUM
NORGE**



NYTT OM NAVN



Henning Rosenlund Wahlen

Ny partner i Advokatfirmaet Selmer

Den 8. august ble Henning Rosenlund Wahlen partner i Advokatfirmaet Selmer, tilknyttet selskapets kontor i Stavanger. Med mange års erfaring i Stavanger, kjenner Henning Rosenlund Wahlen regionen og det lokale næringslivet godt. Henning har erfaring fra blant annet Thommesen i Oslo, samt Emerson, Haver og Ryger i Stavanger. Wahlen var også dommerfullmektig i Stavanger tingrett i to år. Han har et bredt fagfelt, og særlig erfaring med tvisteløsning – men har også kjernekompetanse innen arbeidsrett, entrepris og styreansvar. Henning Wahlen vil i tiden fremover bli en sentral figur i Selters tvisteteam i Stavanger.



Stein Arne Pallesen

Ny CFO i Fishency Innovation

Stein Pallesen startet som CFO i Fishency Innovation AS 15. august 2022. Stein Pallesen har master innen økonomi og ledelse, og har allsidig bakgrunn innen økonomi, finans og administrasjon. Fishency Innovation er et norsk selskap som ble etablert i mars 2017 med hovedkontor i Stavanger. Selskapet sitt hovedprodukt er styringsinformasjon til oppdrettsbransjen, hvor de har kontroll på hele utviklingskjeden fra design, produksjon og installasjon av enheten som filmer fisken 360 grader - til videoanalyser og utvikling av maskinlæringsalgoritmer og programvare som bearbeider og presenterer



Kåre Sele Krogedal

Ny rådgiver i Zelekt

Kåre Sele Krogedal er rådgiver og bistår bedrifter med rekruttering av ledere og kommersielle roller. Krogedal har 27 års erfaring innen salg og ledelse, og er også daglig leder og eier av Zelekt AS.



Bård André Viestad Sand

Ny rådgiver i Zelekt

Sand er rådgiver og bistår bedrifter med rekruttering til IT- og digitaliseringsroller. Bård Sand har flere års erfaring innen salg og ledelse.



Rune Feyling

Ny rådgiver i Zelekt

Rune Feyling er rådgiver og bistår bedrifter med rekruttering av ledere og driftsroller. Feyling har 30 års erfaring innen salg, ledelse og Executive Search.



Nils-Eirik Hetland

Ny prosjektleder hos Sopra Steria

Hetland har kunnskap innen administrasjon og drift av HRM systemer. Nils-Eirik Hetland har vært prosjektleder for oppgradering- og utrullingsprosjekter av HRM system til forskjellige statlige virksomheter.



Erland Båtnes Berntsen

Ny miljørådgiver i Sweco

Erland Berntsen er ansatt som miljørådgiver innen vann og miljø i Sweco Stavanger. Han er utdannet naturforvalter ved NMBU. Berntsen kan mye om fisk og ferskvann, samt restaurering av ferskvannsystemer. Han har og kunnskap om forvaltning av vilt. I Sweco skal han jobbe med miljø



Lisbeth Skogland

Ny CTO i Fishency Innovation

Lisbeth Skogland er utdannet siviløkonom, men har jobbet med systemutvikling i over 20 år, både som systemutvikler og i forskjellige lederstillinger. Som CTO vil Skogland lede en høykompetent avdeling med eksperter på videoanalyse, maskinlærings og SW utvikling.

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



Marie R. Sirevaag

Ny konsulentansvarlig i Management 4 U AS (M4U)

Marie R. Sirevaag er utdannet innen økonomi og administrasjon fra Universitetet i Stavanger og har en master i internasjonal business fra Brunel University London. I tillegg har Sirevaag ett år med rettsvitenskap fra Universitetet i Bergen. Marie Sirevaag har bakgrunn som HR Rådgiver i M4U og Petoro AS, hun er nå tilbake hos oss i M4U som konsulentansvarlig. Vi i Management 4 U ønsker henne hjertelig velkommen!



Birte Boge

Ny teknisk leder (CTO) i Roboxi

Birthe-Elise Boge starter som teknisk leder (CTO) i Roboxi i august. Boge har mer enn 20 års erfaring fra olje og gassindustrien. Birthe-Elise Boge trives godt når hun kan bruke sin tekniske kompetanse til å skape verdi og innovasjon gjennom forretningsstrategier og prosjektgjennomføring. Birthe har en Executive Master of Management, BI. og en BSc Elektronikk (Automasjon), HVL.



Margaret Alice Høiesen

Ny daglig leder i Atelier M*Alice

Margaret Alice Høiesen driver sitt eget galleri midt i Stavanger sentrum. Høiesen har sine egne malerier utstilt, og har drevet Atelier M*Alice siden juni 2020. Margaret Alice Høiesen er tidligere sykepleier, men er nå kunstner på heltid. Høiesen står altså for både produksjon og drift. Stillingen innehar også ansvar for å lage arrangementer og eventuelt stille ut for andre kunstnere, med all administrering dette innebærer.



Ådne Werge Christensen

Ny prosjektrådgiver i Skape

Ådne Christensen startet som prosjektrådgiver hos Skape i august. Her skal Christensen hjelpe gründere i Rogaland med de utfordringer de har. Ådne Christensen har erfaring med gründertilværelsen og har selv vært daglig leder i et oppstartsselskap der han har vært igjennom ulike programmer og tilskuddsordninger som GründerAcademy og Innovasjon Norges markedsavklaringsstilskudd.



Ingrid Thorbjørnsen Meling

Ny Manager Consultant i Sopra Steria

Meling har kunnskap innen forretningsanalyse, og kjenner til viktigheten av datakvalitet for å få best mulig innsikt og lage gode beslutningsgrunnlag. Ingrid Meling har erfaring som bedriftsrådgiver og forretningsanalytiker fra ulike bransjer.



Birgitte Hovland

Ny seniorkonsulent i Sopra Steria.

Birgitte Hovland begynner som Senior Consultant i Sopra Steria. Hovland har kunnskap innen prosessutvikling, prosessforbedring og prosesskartlegging, samt en bakgrunn fra HR. Birgitte er vant til å jobbe på tvers av fagfelt og avdelinger.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no

NYTT OM NAVN



Salih Baran

Ny prosjektleder i CBRE

Den 1. september startet Salih Baran hos oss i stillingen som prosjektleder. Baran har mange års erfaring fra bransjen og er nå klar for å ta fatt på store og små prosjekter hos både eksisterende kunder, og for andre som har behov for prosjektledelse ved byggt tekniske prosjekter. Det være seg ombygginger, flytteprosjekt, tekniske innstallasjoner, datarom og mye annet.



Andreas Undheim Øgreid

Ny sivilingeniør på VVS avdelingen til Sweco

Øgreid er nyutdannet fra Energi & miljø på NTNU i Trondheim. Han har erfaring med dimensjonering, innneklima og bygnings-simulering. I Sweco skal Andreas Øgreid jobbe med prosjektering av VVS-systemer. Øgreid håper å bidra i veien mot et mer bærekraftig samfunn.



Martin Schöpwinkel

Ny selger i Upheads

Martin Schöpwinkel er ansatt som selger i Upheads. Schöpwinkel kommer nå fra Cramo, og har tidligere salgserfaring fra forsikringsbransjen. Martin Schöpwinkel skal selge Upheads IT-tjenester til små og mellomstore bedrifter på Haugalandet.



Lena Eiane

Ny sivilingeniør i Sweco Stavanger

Eiane har en bachelor i byggingeniør fra HVL i Bergen og en master innen bygg- og miljøteknikk fra NTNU i Trondheim. Hun skrev en master om klimagassevaluering av etasjeskillere i betong og har tidligere hatt sommerjobb i Sweco. Lena Eiane vil i Sweco jobbe med modellering og tegning i tekla.



Rebekka Dagestad Hummervoll

Ny sivilingeniør i Sweco

Rebekka Hummervoll er nyutdannet innen konstruksjoner og materialer ved Universitetet i Stavanger og er nyansatt sivilingeniør på bruavdelingen til Sweco. Som student har Hummervoll arbeidet som studentassistent i fagene stålkonstruksjoner og betongkonstruksjoner. I Sweco har hun begynt å arbeide med beregning og tegning av bruer, i tillegg til å være med på hovedinspeksjon av bruer i Sør-Rogaland.



Stian Ausland

Ny sivilingeniør på Byggavdelingen til Sweco

Ausland er utdannet ved OsloMet innen byggeteknikk. Han har to års erfaring som RIB, særlig rettet inn mot bæresystemer i nybygg, men også noe erfaring med rehabilitering av eksisterende bygninger. Fremover vil Stian Ausland blant annet jobbe med et landbasert oppdrettsanlegg i Årdal, hvor han skal utføre statiske beregninger, design av bærekonstruksjoner og tegningsproduksjon av betong- og stålkonstruksjoner.



Eivind Berg Torgersen

Ny teamleder i Brainiacs

Eivind Torgersen er ansatt som teamleder i Brainiacs. Torgersen er siviløkonom og har ti års erfaring med regnskap, økonomi og IT, og kommer sist fra stilling som ERP konsulent der han har jobbet med system og effektiviseringsprosesser for regnskapskunder. I Brainiacs skal Torgersen lede gjengen i Stavanger, og jobbe med regnskap og andre oppdrag for kunder. Og, som alle i Brainiacs, bidra med sin erfaring og kompetanse for å øke lønnsomheten hos våre kunder.



Jon Erik Bjerga

Ny systemutvikler hos Lyse Energi

Jon Erik Bjerga begynte som systemutvikler hos Lyse Energi AS i august. Bjerga kommer fra gründerfirmaet Robotic Innovation, hvor han jobbet med programmering, databaser, utvikling, prosjektplanlegging og PR. Jon Erik Bjerga har en master i Robotteknologi og Signalbehandling, samt en bachelor i Automatisering og Elektronikkdesign fra Universitetet i Stavanger.

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.



MESSESTANDS WORLD WIDE

En vellykket messe handler om relasjonsbygging og salg, men også om forberedelser, idé, logistikk, og deadlines. Det er ingen ulempe å skille seg ut med en funksjonell og god stand. Vårt team designer, produserer og monterer messestands world wide. Vi leverer store og små standløsninger – også beregnet for gjenbruk.



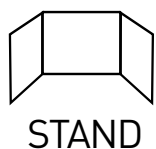
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



BITMAP*
MULTIVISUAL
51 84 92 30 www.bitmap.no



**Sjekk ut
vedlagt katalog!**



Hva skal du gi kunder og ansatte til jul?

**Vi har fylt opp showrommet vårt med
julegavetips fra alle våre leverandører.
Avtal et besøk allerede i dag!**

Velkommen!

**Kontakt oss på 51 90 66 00
eller profil@kai-hansen.no**