

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 06 · 2022 · ÅRGANG 28
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

ØKONOMISK RAPPORT 2022:

«All-time high»

Aldri før har Stavanger-regionen vært mer lønnsom enn i 2021. 2022 blir trolig minst like imponerende. Samtidig er alle utenfor energibransjen mer bekymret for framtidsutsiktene enn noen gang etter oljenedturen.

Side 20-23 + bilag



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 dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: www.naeringsforeningen.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no
ANNONSER OG MEDLEMSKAP:
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*

06.12 Agenda Bygg	16.12 Julemøte i Teatret
06.12 Førjultreff i Lund	2022
07.12 Treffpunkt Sandnes	29.12 Studenttreff i Egersund
08.12 Forbedringsarbeid	04.01 Slik blir 2023
09.12 Lederskolen	06.01 Aksjeåret 2023
15.12 Førjultreff i Dalane	



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

09.12 Factory visit: Figgjo	19.01 Tech Night
21.12 Christmas Joy	24.01 Cultural Differences
09.01 Quiz night at Martinique	07.02 Area Orientation
18.01 Area Orientation program	



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: 25. november



KRAFTMANGEL
BREMSER REGIONEN
side 6



GRØNT ER DOBBELT
SÅ DYRT
side 26



MØTE MED
SCENEKUNSTNER
side 44

Innhold

Kampen om strømmen	6
Flytrafikken nærmer seg normalen	16
Spaltisten: Toril Nag	18
Energibransjen sørger for rekordresultat	20
El-maskiner er dobbelt så dyrt	26
Europa frykter energivinteren	30
Made in Stavanger	36
Easee kåret til Årets bedrift 2022	38
Profilen: Nina Ellen Ødegård	40
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	45
Bedriften: Seid AS	46
Lær av de beste: Moxey AS	50
Nye medlemmer siden sist	54
Styrelederen	58
Energikommentaren	60
LUNCH	61
Arbeidsliv	62
Nytt om navn	64

Hva vi egentlig lever av



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Er det ikke litt merkverdig at vi i 90 prosent av tiden synes å snakke om kun ti prosent av investeringene og én prosent av inntektene til vårt næringsliv. Økonomisk rapport, som du får som vedlegg til denne utgaven av Rosenkilden, er en nødvendig påminnelse om hva vi egentlig lever av, og som vi fortsatt må snakke om.

Fra krise til oppgangstider! Mens 2020 ble et veldig vanskelig år for Energihovedstaden med et samlet driftsresultat for regionens næringsliv på minus 38 milliarder kroner, viser bedriftenes 2021-tall all time high. Hvordan 2022 vil ende kan vi bare drømme om. Økonomisk rapport, som Universitetet og Næringsforeningen presenterer for femte gang, viser først og fremst olje- og gasselskapenes betydning for vår økonomi. I tillegg skjer en intens satsing på energitransformasjon – samtidig og parallelt. De samme selskapene er i førersetet også på det området.

Energiomstilling må baseres på erkjennelsen av at alle relevante scenarier inneholder en betydelig olje- og særlig gassandel også i 2050 – og at det i alle dokumenter fra alle regjeringer de siste 25 årene har handlet om at denne industrien skal utvikles i et langvarig perspektiv. Dette er bare blitt viktigere og viktigere de siste årene, med tanke på energisikkerhet og europeisk gass øverst på agendaen. Ser vi på det offentlige ordskiftet og hovedtemaene på ulike konferanser og seminarer, kan det imidlertid virke som det er en slags misforstått berøringsangst mot olje- og gassnæringen. Vi snakker helst om andre ting. 90 prosent av tiden.

Fem nye plattformer

I skrivende stund venter vi på at Aker BP skal ha et av tidenes «dyreste» styremøter, uansett selskap og bransje. I løpet av desember skal det tas beslutninger som kan generere 144.000 årsverk i Norge, hvorav en betydelig andel i vårt nabolag. Selskapet skal i styremøtet ta stilling

til bygging av fem nye plattformer og 17 havbunnsinstallasjoner. Til sammen blir det 93.000 tonn med hovedsakelig stålstrukturer, tilsvarende vekten av 45.000 Tesla-biler. Det skal bores 150 brønner av en samlet lengde tilsvarende Stavanger-Skien. Prosjektene involverer 3500 riggdøgn – eller ni år med kontinuerlig boring, og én borerigg alene står gjerne for 4-500 arbeidsplasser. Til sammen snakker vi om 150 milliarder kroner i investeringer i fem-seks ulike felt, nye og gamle, bare for Aker BP. Equinor og de andre oljeselskapene har for øvrig samme type beslutningsmøter i disse dager med både noen store pluss og et større antall «små» prosjekter. De små generer gjerne bare småpottel som mellom fem og femten milliarder investeringskroner – hver.

Disse investeringene er selve drivkraften i vår økonomi. Det vi egentlig lever av. Prosjekter som sysselsetter en verdensledende leverandørindustri med hovedsete i Stavanger-regionen, men som vinner kontraktene i internasjonal beinhard konkurranse. Når selskapene slipper nyhetene om disse enorme og helt avgjørende investeringsbeslutningene, følger verken lokale eller nasjonale medier skikkelig opp. Det er et tankekors at selv de minste av disse små satellittfeltene alene representerer fem ganger omsetningen til totalt fem middels hjørnesteinsbedrifter på land.

En spennende tid

Nye selskaper og banebrytende industrielle initiativer på det brede energifeltet kommer heldigvis i tillegg

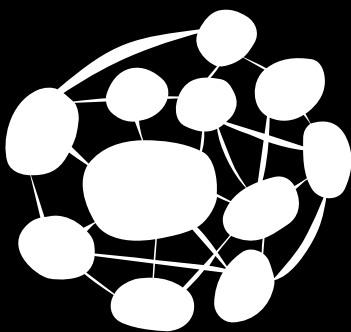
– og i hopetall. Oljeselskapene er med og driver denne utviklingen, for bare i det siste har typiske oljeselskaper som Wintershall Dea og Neptune annonsert ambisiøse planer for CO₂-lagring under havbunnen i Nordsjøen. Equinor, med sine store muskler, er tungt inne i alle slike lavkarbon- og fornybarøvelser. Husk også at mer enn 15 konsortier posisjonerer seg for havvindkonsesjonsrunden som er lovet til neste år. Altså: Havvind, CCS(U), hydrogen, batterier, nye teknologier og disruptive verdikjeder. For en spennende tid!

I disse dager skal altså selskapene beslutte noen av norgeshistoriens største investeringsprosjekter for å sikre trygg energi til en utrygg verden. Da er det viktig at vi slipper å se plutselige forandringer i skatteregimet og overraskende endringer i vilkårene. Så sent som i juni 2022 stadfestet Stortinget, med overveldende flertall, at det midlertidige oljeskatteregimet som ble vedtatt to år tidligere for å ta aktiviteten i leverandørindustrien trygt gjennom pandemien, skal opprettholdes, uten endringer. Fire måneder senere kommer plutselig en kraftig innstramming, og nå gjelder det å hindre ytterligere endringer som følge av stortingsbehandlingen av statsbudsjettet.

Forutsigbare regler, trygge rammer, brede forlik og tillit til politikere og embetsverk! Det har vært oppskriften på den unike suksessen Norge har hatt med forvaltning av naturressursene som landet vårt er velsignet med. Ikke bare gjennom snart 60 år med oljehistorie, men også i et hundreår med kraftforedlende industri. Dette må vi verne om i tider som dette.

«Disse investeringene er selve drivkraften i vår økonomi».

Harald Minge



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE
Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@naeringsforeningen.no

NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALANE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

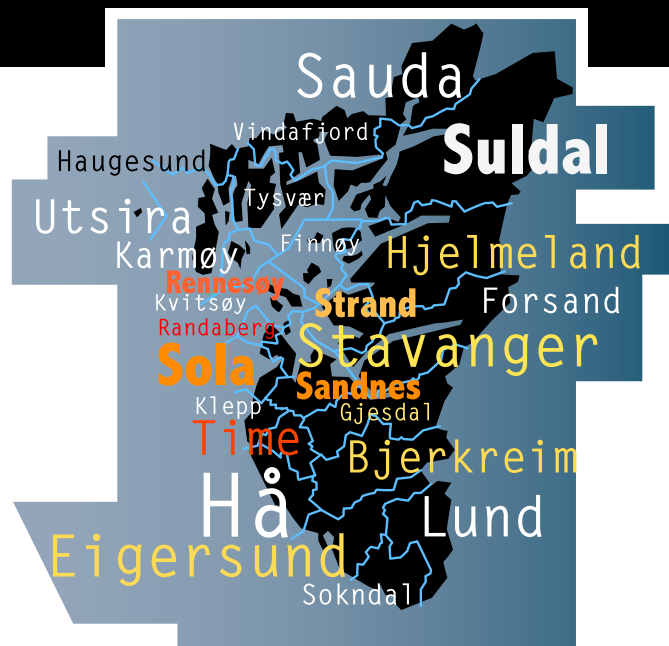
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Børre Lobekk



Jonas Helmikstøl



Disse, og mange flere

til nye, sultne leietakere i Smedvigkvartalet

Vi har ledig plass i Smedvigkvartalet, som allerede består av over 25 selskaper. Våre leietakere blir del av et eksklusivt nettverk som er uvurderlig for alle som vil påvirke og lede den økonomiske utviklingen i regionen.

Foruten et ledende miljø har vi utsikt mot innseilingen av Stavanger, en ny restaurant, treningsstudio og det meste av moderne fasiliteter som man behøver.

Les mer på smedvigkvartalet.no

SMEDVIG 
Finne, forvalte og foredle

Kampen om strømmen



Den største utfordringen for selskap som ønsker å etablere kraftkrevende industri i Rogaland er manglende forutsigbarhet og tilgang på nok strøm, mener Ketil Barkved i New Kaupang. Samtidig oppgraderer og utvider Lnett strømmettet for å ta høyde for det store energibehovet som elektrifiseringen av samfunnet medfører, men hos NVE står konsesjonssøknadene i kø og ingen har lov til å prioritere hva som er viktigst i alles kamp om strømmen.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Administrerende direktør Ketil Barkved i New Kaupang etterlyser mer tilgang på strøm i fylket.

– Vi har ligget bakpå

Den største utfordringen med å etablere fremtidsrettet kraftkrevende industri i Rogaland, er tilgangen på strøm. Vi har vært bakpå, sier administrerende direktør Ketil Barkved i New Kaupang.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Tilgang på strøm er det vi bruker mest tid på når vi forsøker å legge forholdene til rette for ny industri som datasenter, batterifabrikker, hydrogen eller oppdrettsanlegg på land i Rogaland, sier Barkved.

New Kaupang ble etablert i 2018 av Rogaland fylkeskommune og Ryfylke IKS for å bidra til å etablere kraftkrevende industri i Rogaland med tilgang til areal, infrastruktur og kraft, kompetanse og nettverk. Målet er flere og nye arbeidsplasser.

Mange er uttrykt bekymret for de mulighetene denne type industrietablering har i fylket.

Tidligere i høst gikk administrerende direktør Tor Kristian Gyland i Green Mountain ut i Aftenbladet og problematiserte forholdene etter at

selskapet foreløpig har gitt opp å etablere et datasenter på Kalberg i Time. Selskapet utvider nå virksomheten på Østlandet i stedet. Gyland sa blant annet at andre regioner tilrettelegger bedre for kraftkrevende industri, er flinkere til å utvikle ferdigregulerte arealer med strømtilgang, sikrer raskere oppstart og har et bedre mottaksapparat. Problemstillingen Gyland drar opp, er noe Ketil Barkved kjenner igjen, men opplever at det er litt mer nyansert på tvers av lokasjonene i fylket.

Ikke nok kraft

Barkved mener den største utfordringen Rogaland har, er tilgang på effekt i kraftsystemet.

– Hovedforskjellen er at i flere andre

regioner, både i Norge og i Sverige, er energiselskapene sammen med kommunene de store driverne. Luleå og Skellefteå i Nord-Sverige er gode eksempler på at når energiselskapet og det offentlige drar sammen, så får man det til.

Vi har ikke hatt den samme driven i vår region, kanskje nettopp fordi det har gått så bra for tradisjonell industri og næringsliv, sier Barkved.

Mulighetene innen de nye grønne verdikjedene har endret forutsetningene. Da New Kaupang ble etablert for få år siden, var lite areal tilrettelagt i Rogaland for ny kraftkrevende industri.

– Vi startet arbeidet sammen med utviklerne for å finne egnede areal som kunne bli regulert. Det har tatt lang tid, men vi har sammen med medlemskommunene



Det planlagte vindturbinanlegget på Berakvam er en av de virksomhetene som vil kreve mye strøm i årene fremover.

og aktører identifisert 3000 mål som nå har ferdigregulering, sier Barkved.

En forutsetning

Det å ligge i nærheten av et kraftknutepunkt er en forutsetning for å bygge og drive virksomheter knyttet til disse nye grønne verdikjedene.

– Tilgangen på nok strøm gjennom etableringen av trafostasjonen på Fagrafjell gjorde Kalberg-området svært attraktivt. Men nærheten til lokalsamfunnet, jordvern hensyn og andre faktorer har gjort at området først må avklares gjennom en ordinær reguleringsprosess.

Skal man bygge en kraftlinje, må man søke NVE om konsesjon. Her er køen nå så lang, at man kan beregne to til fem år før man eventuelt får en slik konsesjon.

– Det er der den store bøygen ligger i dag. Sitter man på en konsesjon kan man sørge for at byggetiden blir så kort som mulig. Dagens kunder har ikke tid å vente i opp mot sju år dersom man ønsker å etablere ny virksomhet. I den sammenheng er det viktig at man i alle fall har nok startstrøm. For et datasenter vil behovet for strøm øke gjennom at flere kunder kommer til. Har vi nok startstrøm, må vi ha en solid plan som tar med fra to-tre megawatt til 10, 50 eller 100 megawatt. Det jobber vi mye med. Aktørene som vil etablere seg er kun interessert i tomter som har avklart regulering, lavt konfliktnivå og at det finnes en plan for å få fram nok strøm. Har man ikke dette på plass er tomteeier ikke

aktuell i markedet, da risikoen vurderes å være svært høy.

Senere

Det finnes flere og store planer for etablering av ny industri i overgangen til fornybarsamfunnet. Et konkret prosjekt er anlegget for produksjon og sammenstilling av flytende havvind som planlegges på Berakvam i Suldal kommune. Heller ikke her er strømsituasjonen uproblematisk.

– Det finnes noe, men det er gammelt, og her har vi holdt på i minst fire år for å få bygget en ny 132-kilovoltlinje fra Kvilldal til Jelsa. Den er over 15 kilometer og koster flere hundre millioner kroner. Dette er som høna og egget. Industrien kommer ikke om ikke strømmen er der, og nettselskapet vil ikke bygge fordi man viser til at det enda ikke finnes kunder.

Alle har behov for mer strøm – til elektriske biler, ferjer, gravemaskiner, landstrøm og så videre.

Barkved viser til at i kraftsystemet er det i prinsippet første mann til mølla. Hverken NVE eller nettselskapet kan prioritere og avgjøre om et kryptoselskap er mindre viktig enn et datasenter, men må forholde seg til hvem som bestiller først. Det handler ikke om antall arbeidsplasser eller samfunnsnytte, med forholdet til energiloven om leveringsplikt.

– Dette er en stor utfordring. Sammen med mange andre har vi spilt inn i arbeidet til Strømnettutvalget at vi må komme dit at det blir lov å prioritere. Og da tenker

jeg både nasjonalt og lokalt. Kraftsystemet henger sammen. Tapper noen ut et sted, gå det ut over tilgjengeligheten andre steder.

Ikke tilpasset virkeligheten

Per i dag har New Kaupang 14-15 areal i porteføljen. Noen av dem har mindre utfordringer med tilgang på strøm, andre langt større.

I Sauda planlegges det for storskala produksjon av grønn ammoniakk. Området er på 100 mål, og der har man allerede tilgang på et betydelig antall megawatt. I Suldal er produksjonsnettets gammelt. Der planlegges det for industri på Berakvam i form av havvinnanlegg og hydrogenanlegg på Jelsa.

– Man har strøm til oppstart. Men oppskalering av virksomheten vil betinge at det kommer en ny linje om noen år.

På Hjelmeland kommer det en ny 132-kilovoltlinje neste år. Det gjør det også i Strand, noe som gir nye muligheter i kommuner som i dag ikke har nok kapasitet. På Jørpeland har stålverket betydelig kapasitet, og kan drifte et stort anlegg med mange arbeidsplasser. På Sviland i Sandnes er utviklerne sammen med kommunen i gang med å regulere et område til industri., og i Bjerkreim har North Sea Energy Park sammen med Dalane Energi for lengst søkt om konsesjon.

Kundene

– Er det kunder som har latt være å etablere seg i vår region fordi det tar for lang tid?

– Ja, det er ingen store som har etablert seg i vår region så langt. Beyond hadde planer, men havnet på Haugalandet. Mange har kommet langt i planleggingen, og det er veldig sannsynlig at prosjektene både i Sauda og Suldal kommer. Er man forberedt og har kontroll på regulering og strømtilgang, øker sannsynligheten for å lykkes. Man må foreta grunninvesteringer og ta en viss risiko for å lykkes.

Ketil Barkved mener det er viktig at regionen arbeider og prioriterer sammen for å utnytte fordeler som Energihovedstaden i Norge.

– Det handler om vi kan få til ny lokal produksjon samtidig ta mer inn fra Statnett til Rogaland av den strømmen som faktisk produseres i fylket. Da må vi ha et kraftsystem som er i stand til å håndtere dette. Det har vi ikke i dag.



Legg årets julebord til Hjelmeland!

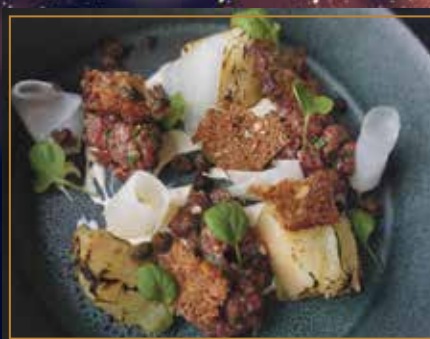
Vi organiserer inn- og utreise, i tillegg overnatting om ønskelig.

KONTAKT OSS IDAG:

<https://smakenavryfylke.no>

Tlf: 938 04 183 / 452 49 862

E-post: sebastian@smakenavryfylke.no



Strømnettet i regionen:

Økt kapasitet, men mange utfordringer

Det jobbes intenst for å ruste opp strømnettet for morgendagens behov i Sør-Rogaland. Allerede fra neste år økes kapasiteten fra 1400 til med 3400 megawatt. Det er godt nytt for kraftkrevende industri, men det finnes likevel utfordringer.

Mye av strømnettet i regionen er bygget i perioden mellom 1960-1970, og har en alder og tilstand som gir behov for oppgradering.

– Vi har en bølge av reinvesteringer foran oss, og er nok senere ute enn en del andre regioner med å fornye nettet. Men hadde vi reinvestert for fem til ti år siden, så ville vi trolig bygget med for lite kapasitet noen plasser. Vi har i dag

et høyere aktivitetsnivå enn det andre regioner har, sier Lars Andre Kalve, direktør Nettstrategi og Analyse i Lnett (tidligere Lyse Elnett).

Det er Lnett som har ansvaret for strømforsyningen i Sør-Rogaland gjennom å drifte, vedlikeholde og bygge ut strømnettet. I dag er nettet fullt mange steder i regionen, og kapasiteten brukt opp. Frem til elektrifiseringsbølgen slo inn

over landet for alvor for fire-fem år siden, var det alder alene som lå til grunn for reinvesteringen. Slik er det ikke lenger.

– Bølgen traff oss rundt 2018 da fylkeskommunen kom med den første ferjebestillingen. På Hjelmeland hadde vi doblet kapasiteten så sent som 2014, men da den elektriske ferjen skulle tas i bruk noen år senere, økte behovet med nye 100 prosent. Den ekstreme



Lars Andre Kalve, er direktør for nettstrategi og analyse i Lnett.

forbruksøkningen på enkeltlastar i dag trigger reinvesteringsbehovet like mye som alder

Utfordring

Kraftkrevende industri krever store mengder strøm. Arealene finnes ofte i distriktene, det innebærer dyrere investeringer og flere kilometer med linjer.

– Det er en utfordring. Enkeltbedrifter i denne industrien har gjerne behov for mer enn 50 megawatt, og det er ikke nettet i dag dimensjonert for. Vi klarer ikke uten videre å frakte så store energimengder over så lange avstander. Da må linjene knyttes opp mot Statnett sine transmisjonsnettstasjoner på Krossberg, Bærheim, Fagrafjell og Bjerkreim. Denne type stasjoner har vi ikke i Hjelmeland og Ryfylke.

Lnett har 52 trafostasjoner i det regionale nettet. De små har en kapasitet på 25 megawatt og leverer strøm til vanlig forbruk og lett industri. De nye har et potensiale på mellom 100-125 megawatt.

– Når man har 52 slike stasjoner, og når forbindelsene mellom dem også kan være flaskehalser og trenger oppgradering, er dette krevende. Vi vet hvor lastetyngdepunktene er og hvor stasjonene skal stå basert på behov. Men det tar tid å få nødvendige tillatelser og bygge ut. Vi har prosesser hvor alle skal bli hørt og man har en klagerett. For oss handler det om å være så åpen og inkluderende som mulig for å få aksept, sier Kalve.



Strømnettet i Sør-Rogaland rustes opp. Allerede fra neste år økes kapasiteten fra 1400 til med 3400 megawatt. Foto: Lnett

Tar kontakt

Lnett tar selv kontakt når man leser i avisen om noen som har etableringsplaner og behov for strøm, hvis de ikke allerede har henvendt seg til Lnett. Når kontakten er opprettet, tilbyr selskapet først veiledning. Deretter tar man en vurdering på muligheten for tilknytning. Om muligheten foreligger, går man i gang med en prosjektutvikling der målet er en avtale om reservasjon. Om kapasiteten i strømnettet ikke foreligger, kreves det en utredning og det må søkes konsesjon hvis det er behov for større utbygginger.

– Utredningen kan gi flere resultater.

En løsning er at vi må bygge nytt nett, en annen er at man kan få en tilknytning, men med vilkår. Det kan eksempelvis være at kunden blir koblet ut dersom lasten overstiges, ved feil eller andre ting. Vilkår er et nytt regelverk, men vi har ikke funnet gode løsninger på hvordan vi skal styre flere ulike vilkårsavtaler i driftssystemene.

Lnett søker om konsesjons for å bygge nytt strømnett fram til nye kunder, mens NVE behandler søknader og bestemmer hvordan det nye nettet skal bygges. I dag ligger konsesjonssøknadene i kø. Hverken



TRENGER DU ET STED Å BO, SKAPE, PREPPE, JOBBE & SOVE?

Kombiner jobb og fritid, hold møter og workshops, vær kreativ og oppnå god workflow i våre leiligheter.

Bo komfortabelt og sentralt nær restauranter, butikker og caféer. Vi har leiligheter for alle behov, enten du er på jobbreise eller på ferie med familien.

Du finner oss i Stavanger sentrum, Paradis & Forus, samt i Oslo.

FROGNER HOUSE

FROGNERHOUSE.NO | POST@FROGNERHOUSE.NO



Lnett eller NVE har lov til å prioritere, men må forholde seg til datoen for søknaden, så sant gitte kriterier er oppfylt.

Flere år

Proessen fra den første henvendelsen til oppstart når man må søke konsesjon tar fra fem til sju år. I noen tilfeller er Lnett avhengige av Statnett og at deres prosjekter ikke forsinkes.

– Det har skjedd i Stavanger nord, og det skaper en uheldig situasjon.

Kostnadene med å bygge strømmnett med feil kapasitet eller på feilt sted er ekstremt store. Lnett ønsker derfor trygghet og forutsigbarhet på at en kunde faktisk vil etablere seg før man iverksetter en byggeprosess på strømmettet.

– Som nettselskap har vi et samfunnsoppdrag der vi skal holde nettleien nede for kunder flest og vi skal være effektive. Vi skal ikke bygge nett det ikke er behov for, som samfunnet må betale. Det å forskuttere nettet i dag ville vært veldig bra for etablering av ny kraftkrevende industri. Men det kan vi ikke gjøre. Det er en politisk diskusjon hvor proaktiv vi som nettselskap får lov til å være. I dag ville vi ikke fått konsesjon for et slikt anlegg hvis vi ikke kan konkretisere et forbruk. Det må være mer enn bare planer.

Satt en grense

– Har vi en utfordring i form av knapphet på strøm i vår region?

– Jeg mener at den utfordringen ikke er så stor. Den er nok større i forhold til det Statnett holder på med. Vi har to kraftledninger inn til regionen, og vi har en tredje på vei inn fra Lysebotn til Fagraftjell. Der har Statnett satt en grense for oss på 1580 megawatt. Men Sør-Rogaland har allerede nådd den grensen på makslast effekt som Statnett har satt om man legger sammen reservert effekt og makslast forbruk.

– Men med alt som kreves fremover av elektrifisering av fornybarsamfunnet og etablering av kraftkrevende industri, må jo den økes?

– De to linjene vi har i dag har en kapasitet på til sammen 1400 megawatt. Maksforbruket vårt i dag på den kaldeste dagen i regionen er rundt 1300 megawatt. Teoretisk har vi 100 megawatt å gå på, samt lokal produksjon på rundt 180 megawatt. Statnett ønsker en driftspolicy som de kaller n-1, som innebærer at om en av linjene detter ut så skal ikke det påvirke samfunnet. Når de nå bygger den nye og tredje forbindelsen, så økes kapasiteten med 2000 megawatt. Da har vi totalt 3400 megawatt. Men fortsatt ønsker Statnett at n-1 prinsippet skal følges. Det vil si at om den sterkeste forbindelsen detter ut skal de to andre kunne opprettholde forbruket.

Høy forsyningssikkerhet

– Men da kan man jo ikke øke forbruket

uansett hvor stort behovet kommer til å bli for strøm?

– Nettopp. Statnett har satt en grense for forbruket hos oss på 1580 MW. Det vil si at vi bare har 280 megawatt å fordele i nettet til våre nye kunder. Når vi i dag har bestillinger fra enkeltkunder på 100 megawatt, sier det seg selv at dette er svært lite. Ny kraftkrevende industri krever langt mere strøm en tradisjonell industri.

– Har man da nok strømkapasitet for denne type industri i vår region?

– Ja, det har vi, det er Statnett som sier vi ikke har. Den største strømkunden vi har på regionalnettet i dag i Sør-Rogaland bruker 25 megawatt. Når vi utfordrer Statnett med en kunde som ønsker 100 megawatt, sier Statnett at det skal de utrede. Men de kommer ikke til å si nei, man vil få lov til å koble seg på med vilkår.

– Hvilke vilkår?

– Det kan eksempelvis være at om det oppstår en feil på en linje er det denne kunden man kobler ut. Men i mine øyne er sannsynligheten for at linjen skal feile på den kaldeste dagen i året veldig liten. I tillegg har Statnett planer om å oppgradere en av de eksisterende transmisjonsnettlinjene til 2000 megawatt. Det vil skje i 2030-2035. Da vil vi ha en helt annen grenseverdi og vilkårene vil i praksis forsvinne. Vi lever i praksis med en helt annen risiko i dag enn det vi vil ha når Fagraftjell settes i drift neste år. Da vil forsyningssikkerheten være høyere enn noen gang.

Attraktive lokaler midt i Stavanger sentrum



51 93 93 16



www.norskolje.museum.no



booking@norskolje.museum.no



Kjerringholmen 1a, 4006 Stavanger

100-listen

– Styredatabase for Stavanger-regionen



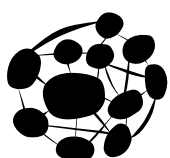
Alle utdannelser Fagbrev Høgskole/Universitet (inntil 3 år) **Høgskole/Universitet (mer enn 3 år)** Bransjeerfaring (mer enn 5 år)

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



NVE har pr i dag ca. 250 konsesjonssøknader for nett til behandling.

Rekordmange konsesjonssøknader

Antall konsesjonssøknader om nettanlegg har økt betraktelig de siste årene. Det skyldes både elektrifisering av samfunnet, større forbruk, og at mye av nettet i Norge nærmer seg sin tekniske levealder og derfor må skiftes ut eller oppgraderes.

Seksjon for nettkonsesjoner i NVE har pr i dag cirka 250 konsesjonssøknader for nett til behandling. Av disse er det i underkant av 30 saker i Rogaland.

Konsesjonssakene varierer fra enkle transformatorbokser for elbilladeanlegg, til transmisjonsnett på 420 kilovolt.

Det opplyser Jan Are Gildestad, rådgiver i Energi- og konsesjonsavdelingen i NVE.

Han sier at saksbehandlingstiden vil variere med størrelsen på saken.

Behandlingstiden

– Estimert saksbehandlingstid for saker etter at den er tildelt saksbehandler er opp til seks måneder for mindre konsesjonssøknader uten behov for høring. Saker som krever høring i denne kategorien kan ta opp til et år. For større kraftledningsprosjekter er behandlingstiden ett til to år, og i saker med melding etter forskrift om konsekvensutredninger to til fire år.

I Rogaland er det nettselskapene Statnett, Lnett, Fagne og Enida som har

flest søknader til behandling hos NVE.

– Det er disse som har den første kontakten med industriaktører som ønsker tilknytning til nettet. Det er også enkelte industriaktører som har søknader til behandling. Mange industriaktører knyttes til nettet på 22 kilovolt spenningsnivå eller lavere. Dette nettet bygger nettselskapene i medhold av en områdekonsesjon, uten at de søker NVE for hvert enkelt tiltak, sier Gildestad.

FINN TØNEN



Ønsker din bedrift å styrke regionens kulturliv?

Muligheter med Stavanger Symfoniorkester:

- ♦ Nettverkssamlinger og mottakelser
- ♦ Minikonsserter for din bedrift
- ♦ Utvikling av prosjekter som gir noe tilbake til samfunnet
- ♦ Konsertbilletter
- ♦ Merkevarerbygging og profilering
- ♦ Tilgang til et helt orkester

VIL DU VITE MER? TA KONTAKT
MED INGRID.KRISTENSEN@SSO.NO

TAKK TIL VÅRE SUITEMEDLEMMER EQUINOR MORGENDAGENS HELTER, WINTERSHALL DEA, LYSE AS, SPISERIET, VIKING FK, KULTURKOMPA NIET, MARSH, MØBELGALLERIET, OMV, CHOICE HOTELS OG SCREEN MEDIA.



STAVANGER
SYMFONIORKESTER



Flytrafikken nærmer seg normalen

Næringstrafikken i luften nærmer seg gradvis normalen, og de flyreisende blir stadig mer miljøbevisste. Dette er blant hovedkonklusjonene i årets reisevaneundersøkelse for luftfarten.

TEKST: FRODE BERGE

Rutetilbudet på Stavanger lufthavn er svært viktig for næringslivet, og for attraktiviteten til Stavanger-regionen. Vi er en internasjonalt orientert region, og bedriftene forventer et rutetilbud som raskt og effektivt tar dem til de viktigste destinasjonene og hub-ene i Europa.

Avinor jobber systematisk ovenfor flyselskapene for å fremme Stavanger lufthavn som en god destinasjon. Aktiv utbygging av en god og framtidsrettet infrastruktur på flyplassen er en viktig del av arbeidet.

Oppdatert kunnskap om næringslivets planer, behov og forventninger, er avgjørende for at Avinor skal kunne en gjøre en god jobb. Derfor utarbeider selskapet, i samarbeid med Næringsforeningen, en årlig, omfattende, reisevaneundersøkelse rettet mot næringslivet.

Tilbakemeldinger

- Årets undersøkelse er den andre i rekken. Den er basert på tilbakemeldinger fra 280 lokale bedrifter, og har følgende hovedkonklusjoner:
- Bedriftene forventer en svak økning i det totale reiseomfanget i 2023.
- En del av reisingen vil bli erstattet av videokonferanser.
- Rundt en tredjedel av respondentene regner med at reiseaktiviteten i 2023 er tilbake på nivået før koronapandemien.
- Oslo og Bergen er fortsatt de største destinasjonene innenriks.
- København, Amsterdam, London og Aberdeen er de største internasjonale destinasjonene.
- Amsterdam, København og Oslo er fortsatt de viktigste hub-ene for reisende fra Stavanger.
- Rutenettverket og billettpriser er de viktigste faktorene som på virker reiseomfanget.

- Reisetid- og kostnader er de største hindrene for å foreta flyreiser. Koronapandemien er ikke lenger en problemstilling.

Nesten halvparten av de forretningsreisende har et bevisst forhold til klima og miljøkonsekvenser av å reise med fly.

Nyttig informasjon

Anette Sigmundstad er direktør ved Stavanger lufthavn. For henne utgjør undersøkelsen et nyttig kunnskapsgrunnlag.

– Tilbakemeldingene fra næringslivet er at det nå er tidsbruk og kostnader som påvirker reisevirksomheten mest, og ikke pandemien. For oss er det positivt å se at det alt i alt planlegges for noe høyere reiseaktivitet neste år, både til og fra Stavanger, sier Sigmundstad.

Det å kunne tilby ruter med god frekvens til attraktive destinasjoner og hub-er vil alltid være avgjørende for attraktiviteten til en flyplass.

– Derfor var det svært positivt at Lufthansa gjenopptok ruten til Frankfurt i vår. Dette er en av de viktigste hub-ene i Europa. Arbeidet med å legge til rette for at flere flyselskaper etablerer, og viderefører, ruter til Stavanger må foregå kontinuerlig. Private og offentlige aktører i regionen må dra lasset sammen.

Sigmundstad poengterer at det i årets undersøkelse for første gang er stilt spørsmål om bevissthet rundt klima og miljø. Det viser seg at nesten halvparten av bedriftene har en klar politikk for å bidra til bedre miljø, og lavere klimautslipp.

– Det er grunn til å forvente at denne andelen vil øke i årene som kommer. Dette understreker behovet for å fortsette utbyggingen av en klima- og miljøvennlig flyplass på Sola. I tillegg underbygger tilbakemeldingene fra næringslivet grunnlaget for et utslippsfritt flytilbud. Her i Stavanger jobber gode krefter med sikte på å få etablert en helelektrisk flyrute mellom Stavanger og Bergen i 2026. Det hadde vært fantastisk om vi lykkes med dette, avslutter lufthavndirektør Anette Sigmundstad.



Norske bedrifter viktige for nasjonal beredskap – er vi klare?

AV TORIL NAG · konserndirektør for Tele-området i Lyse

Eksperimentering, reelle scenariogjennomganger og systematisering av det man faktisk lærer i øvelsene, er noe av det viktigste norske bedrifter kan gjøre for å senke egen sårbarhet for angrep mot virksomheten.

Nasjonal sikkerhetsmyndighet (NSM) advarer norske bedrifter mot komplekse trusler utenfra. I rapporten «Risiko 2022» peker NSM på at det generelle sikkerhetsnivået i norske bedrifter ikke holder tritt med den reelle trusselen de står overfor og hevder at bedriftene ikke tar situasjonen nok på alvor.

For mange bedrifter er det vanskelig å vite hvor de bør starte for å øke bedriftens sikkerhet. Og det er ikke så rart. Trusselaktørene blir stadig mer avanserte og utnytter sårbarheter i verdikjedene mer målrettet. Det som var godt nok tidligere, holder ikke lenger mål. Alvorlige sikkerhetshendelser har mangedoblet seg de siste årene. Mange ledere har ikke et bevisst forhold til trussel- og risikobildet og dermed heller ikke hva som er god nok sikkerhet. Sikkerhetstiltakene innføres hos mange ikke raskt nok når nye sårbarheter oppstår.

Når vi som bedriftsledere vurderer sikkerhetssituasjonen, har vi tradisjonelt fokusert på å beskytte oss mot angrep som medfører risiko for økonomisk tap – det vil si tiltak som fysisk eller digitalt beskytter våre verdier. Etter hvert har også bevisstheten omkring datainnbrudd som eksponerer kundedata eller ansatt-data fått større fokus, og de aller fleste bedrifter har tiltak som sikrer at vi følger lovverk knyttet til personvern. I de siste årene er også bevisstheten rundt risiko for løsepengevirus økt – bedriftene innfører tiltak som sikrer

at de kan operere selv om de utsettes for denne typen virus, det er større åpenhet fra de som rammes og flere melder fra.

Overdramatisering?

Som om ikke alle disse truslene kan gi hodepine til mange bedrifter: En nyere trussel virksomheter står overfor, er å indirekte ha sikkerhetshull som kan få følger for nasjonal sikkerhet.

Overdramatisering? Nei dessverre – trusselaktørene finner de svake punktene hos leverandører som også staten bruker, og hvis din bedrift er en del av en verdikjede der det offentlige er kunde, kan den være utsatt. Kriminelle leter etter sårbarheter hos leverandører og tilknyttede virksomheter. Ett av virkemidlene de bruker, er å investere – direkte eller indirekte – i verdikjeder som er viktige for nasjonal sikkerhet. Dette gjøres gjennom kommersielle selskaper, og i de fleste tilfeller er aktiviteten helt lovlig, heter det i risikorapporten fra NSM. Den viser at antall alvorlige cyberoperasjoner har tredoblet seg fra 2019. Fremmede etterretningstjenester står bak flere av disse, ifølge rapporten.

Høy risiko

Risikoen for alvorlige cyberoperasjoner er høy og øker for virksomheter som arbeider med utenriks-, forsvars- og sikkerhetspolitikk. Det samme gjelder de som driver forskning og utvikling innen

forsvar, helse, maritim teknologi, petroleum og romfart. Rapporten peker på hva virksomhetene kan og bør gjøre for å sikre seg mot et uoversiktlig trusselbilde i stadig endring, og på den måten øke den nasjonale motstandskraften mot hybride trusler.

Direktoratet for sikkerhet og beredskap har tatt tydelig til orde for at vi som innbyggere er en del av Norges beredskap. De minner oss om at hvis flere av oss er i stand til å ta vare på oss selv og de rundt oss ved en hendelse, kan hjelpen settes inn der behovet er størst. På den måten er vi som individer en del av Norges beredskap. Men hva kan så bedriftene gjøre?

Beredskapsøvelse

I høst gjennomførte Lysekonsernet en beredskapsøvelse som omfattet simulerte angrep mot både strømmettet i Sør-Rogaland og Lyse/Altibox sitt nasjonale telekommunikasjonsnett. Som mangeårig leverandør av samfunnskritisk infrastruktur innen både strøm og fibernett, er det naturlig for Lyse å trene på hvordan vi kan håndtere både fysiske og digitale angrep.

Slike realistiske øvelser kan være med på å løfte bevissthet og kompetanse om trusselbildet og sikkerhetsarbeidet i hele organisasjonen. Og selv om vi alle håper at også neste «angrep» er en simulert øvelse, er det ingen tvil om at sannsynligheten for reelle hendelser, er høyere enn det vi har vært vant til.

En nyere trussel virksomheter står overfor, er å indirekte ha sikkerhetshull som kan få følger for nasjonal sikkerhet.

Toril Nag



ALT PÅ ETT STED!

Kai Hansen er en av Norges største grafiske bedrifter. Vi har i over 50 år tilegnet oss en solid kompetanse innenfor trykk, profilering, skilt, emballasje, etiketter og firmagaver. For deg som kunde betyr det at du får jobbe med noen av de flinkeste folkene i bransjen — alle med solid erfaring innenfor sitt fagområde. Vi jobber fra idé til ferdig produkt, og skreddersyr løsninger til den enkeltes behov. Den store og varierte bredden i vår virksomhet er absolutt vår styrke – hos oss får du alt på ett sted.



Energibransjen sørger for rekordresultat

Skyhøye oljepriser sørger for rekordresultat for olje- og energibransjen. Aldri tidligere har bransjen vært mer lønnsom enn i 2021.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Johan Sverdrup-feltet i Nordsjøen er ett av de største oljefunnene på norsk kontinentalsokkel

Det viser regnskapstallene som er lagt til grunn for Økonomisk rapport 2022. Omsetningen var på svimlende 1.315 milliarder kroner og driftsresultatet på 547 milliarder kroner – fordelt på 530 selskaper. I tillegg til høye olje- og gasspriser, lå også elprisene lå på rekordnivåer.

– Høye olje og gasspriser kombinert med stabil, kostnadseffektiv drift og lave utslipp bidro til at 2021 ble et rekordår for både Aker BP og andre oljeselskaper, sier Ole Johan Fareit, pressetalsperson i Aker BP.

– Prisene på både olje og gass var betydelig høyere i 2021 enn det de var i 2020. Prisene har steget ytterligere i 2022, og man kan dermed også legge til grunn

at resultatene også i inneværende år har vært godt for olje- og gasselskapene. Men samtidig har usikkerheten økt, både knyttet til rammebetingelser, global inflasjon, kapasitetsutfordringer og flaskehalser, sier sjeføkonom Ellen Bakken i Offshore Norge.

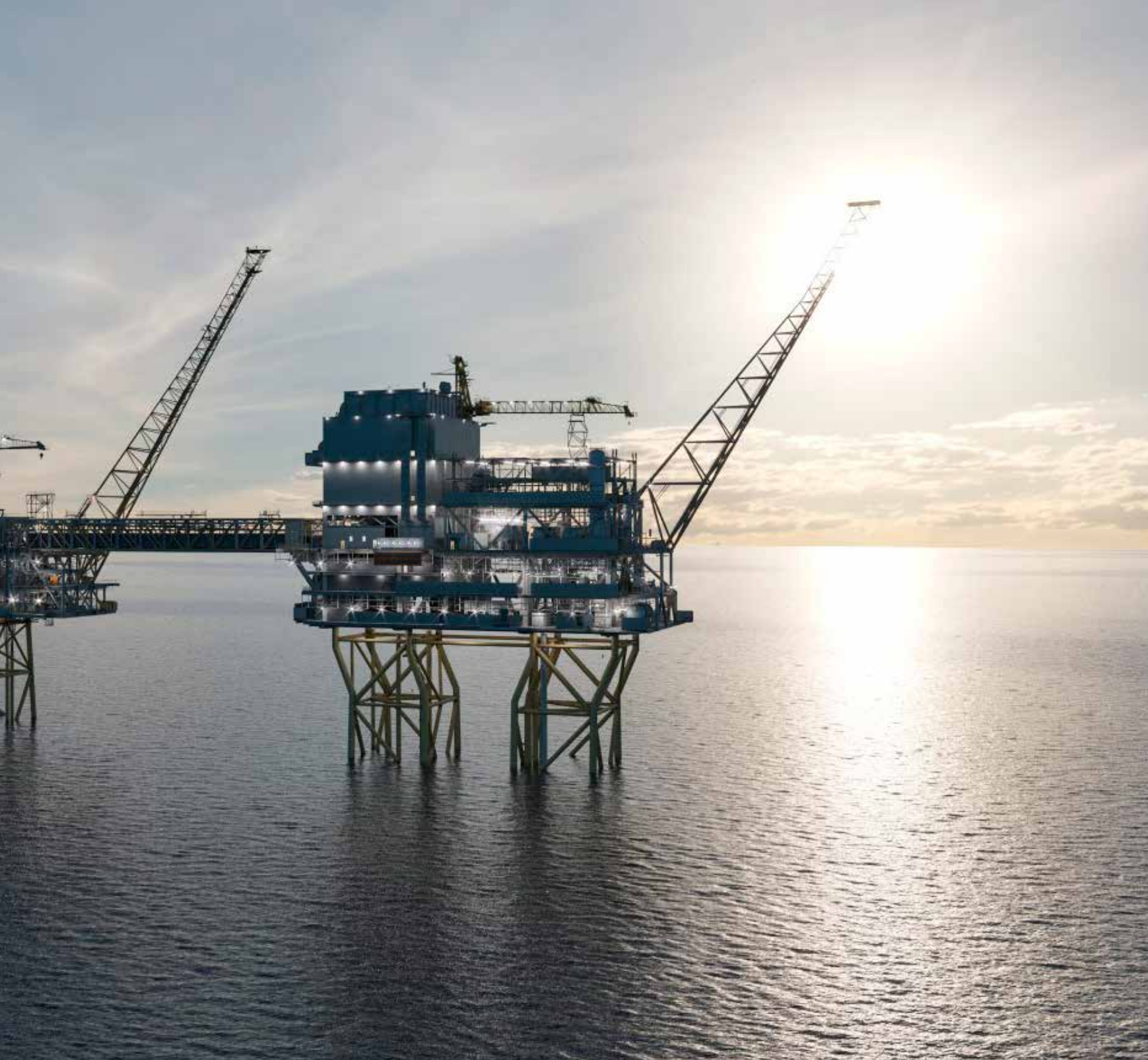
Ut av pandemien

Andreas Wulff, kommunikasjonssjef i Vår Energi, viser til at 2021 ble preget av store deler av en verdensøkonomi på vei ut av pandemien. I Europa førte kombinasjon av økt etterspørsel, økonomisk vekst og lav ledighet, kombinert med styrking av øvrige global aktivitet og redusert tilgang på energi, til en mer krevende energisituasjon.

– Energibildet og økende gasspriser i



Sjeføkonom Ellen Bakken i Offshore Norge.



AN OASIS IN STAVANGER ØST



thegardenstavanger.no

Europa var i 2021 drevet av lite intermittant energi i EU, som vind, lave gasslagre i EU, usikkerhet knyttet til gassleveranser fra Russland og da knyttet til Nord Stream II, og godkjenning av denne, samt høye LNG priser i Asia, sier Wulff.

I 2022 har olje og gassprisene vært enda høyere. Det går dermed mot et nytt rekordresultat.

– Det bidrar selvfølgelig til økt inntjening for oss. Aker BP er bransjeledende på lav kost og lave utslipp. Etter oppkjøpet av Lundins olje og gassvirksomhet produserer vi over 400.000 fat per dag. Men høy aktivitet og



Andreas Wulff, kommunikasjonssjef i Vår Energi.

stor industrisysseletting skaper enorme verdier også for det norske samfunnet. De siste beregningene våre viser at Aker BP kommer til å betale over 80 milliarder kroner i skatt innværende år, sier Ole Johan Faret.

– Høy lønnsomhet i 2021 og 2022 skyldes høye oljepriser og usedvanlig høye gasspriser kombinert med økt produksjon og god driftsregularitet. Daglig bruttoproduksjon i Ekofisk-området i 2021 var 170.000 fat oljeekvivalenter og vi fortsetter arbeidet for å ivareta robust leveringssikkerhet, sier kommunikasjonsdirektør Elisabeth Fiveland i ConnocoPhillips.

Redusert avhengighet

Også for Vår Energi har 2022 på flere måter vært et ekstraordinært år.

– Verden vil se annerledes ut etter invasjonen av Ukraina og ført til en ny energirealitet, der Europa blant annet skal redusere sin avhengighet til Russisk energi. Det har gitt fornyet aktualitet for norsk sokkel. Vi forventer det vil vedvare i lang tid. I tillegg til krig, har lite vind, tørke i EU og omfattende vedlikehold på kjernekraftverk medført lavere energiproduksjon enn normalt – og økte energipriser. Til tross for de negative markedseffektene dette har forårsaket, forventer vi at gass- og oljepriser holder

seg høye også de neste årene, sier Wulff.

Han viser også til at bransjen systematisk har jobbet med å redusere kostnader de siste årene, og står derfor mer robust enn tidligere.

– Den midlertidige skattepakke vedtatt av Stortinget i 2020 har fungert etter hensikten og bidratt til at aktiviteten ble holdt oppe i leverandørnæringen, ved at prosjekter ble sanksjonert og hadde god fremgang – kovid til tross.

Tett samarbeid

– Vår bransje er selvsagt ikke immun mot inflasjonspresset og manglende stabilitet i globale forsyningskjeder. Vi samarbeider blant annet tett med våre alliansepartnere for å adressere denne utfordringen, sier Ole Johan Faret i Vår Energi.

Sjeføkonom Ellen Bakken i Offshore Norge visert til at de internasjonale tendensene med økt prispress vil påvirke lønnsomheten i nye prosjekter.

– Men selskapene har stort fokus på kostnadskontroll og det gjøres grundige analyser for å sikre lønnsomhet i nye investeringer selv om usikkerheten har økt, sier Bakken.

Wulff understreker at inflasjon også treffer også olje- og energibransje, men den drives av og utliknes til viss grad av økte råvarepriser.

– Samtidig påvirkes vår næring

EN GOD REVISOR SNAKKER ET SPRÅK DU FORSTÅR

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)

Trygg
økonomistyring
siden 1983



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

av lengre ledetid og økte priser på kjemikalier, boretjenester, stål-engineering og vedlikeholdstjenester. For Norges del forventer vi økt etterspørsel av ulike ressurser. Det kan for eksempel føre til økte rater og strammere arbeidsmarked, som igjen kan resultere i redusert kvalitet og produktivitet, noe vi alt har erfart.

Nye prognoser

– Hvordan har «break even» på nye planlagte prosjekter utviklet seg det siste året?

– Aker BP jobber med å ferdigstille kostnadsestimater på en rekke utbyggingsprosjekt på norsk sokkel med mål om å ta investeringsbeslutninger i desember. Vi ønsker ikke å spekulere i resultatet av dette arbeidet, sier Faret.

– Vår Energi har sanksjonert prosjekter gjennom hele pandemien og har derfor en portefølje som er godt på vei i gjennomføringen. Av 15 prosjekter er ni mer enn 50 prosent ferdigstilte, som gjør at vi er mindre sårbare for inflasjon og kostnadsøkning i prosjektporteføljen. Vi legger samtidig tydelig kapitaldisiplin til grunn i investeringsbeslutninger, og opprettholder øvre grense for sanksjonering av prosjekter på 30 dollar per oljeekvivalent, og internrente på 20 prosent, sier Andreas Wulff, kommunikasjonsjef i Vår Energi.

I år har ConnocoPhilips fått godkjenning for utbyggingen av Tommeliten A-feltet, og har levert plan for utbygging og drift av Eldfisk Nord-prosjektet i Ekofisk-området. Begge prosjekter gir ringvirkninger i form av økt aktivitet i leverandørmarkedet.

– Vi har gjennomført en firebrønns egenoperert letekampanje i Norskehavet og Nordsjøen i henhold til plan, og vi avsluttet en omfattende revisjonsstans i Ekofisk-området på en sikker og effektiv måte i sommer. Samtidig gjennomførte vi et fakkelduksjonsprosjekt på Ekofisk



Ole-Johan Faret, pressetalsperson i Aker BP.

2/4 J, som reduserer utslippene av klimagasser med om lag 26.000 tonn i året fra Ekofisk-området, sier Elisabeth Fiveland i ConnocoPhilips.



Økonomisk Rapport 2022 er bilag til denne utgaven av Rosenkilden.

Apputvikling? Ølbrygging? Konseptbutikk? Microblading? Kaffebrenneri?

...eller bare veldig klar for egne kontorer?
I 2023 står 90 kvm i Langgata klar for noe nytt.

Uansett hva du drømmer om kan planløsning og interiør designes etter ditt behov. Langgata 11 skal totalrenoveres og 90 kvm i andre etasje blir ledig for nye leietakere høsten 2023!

Ta kontakt med anders@pedersgatautvikling.no

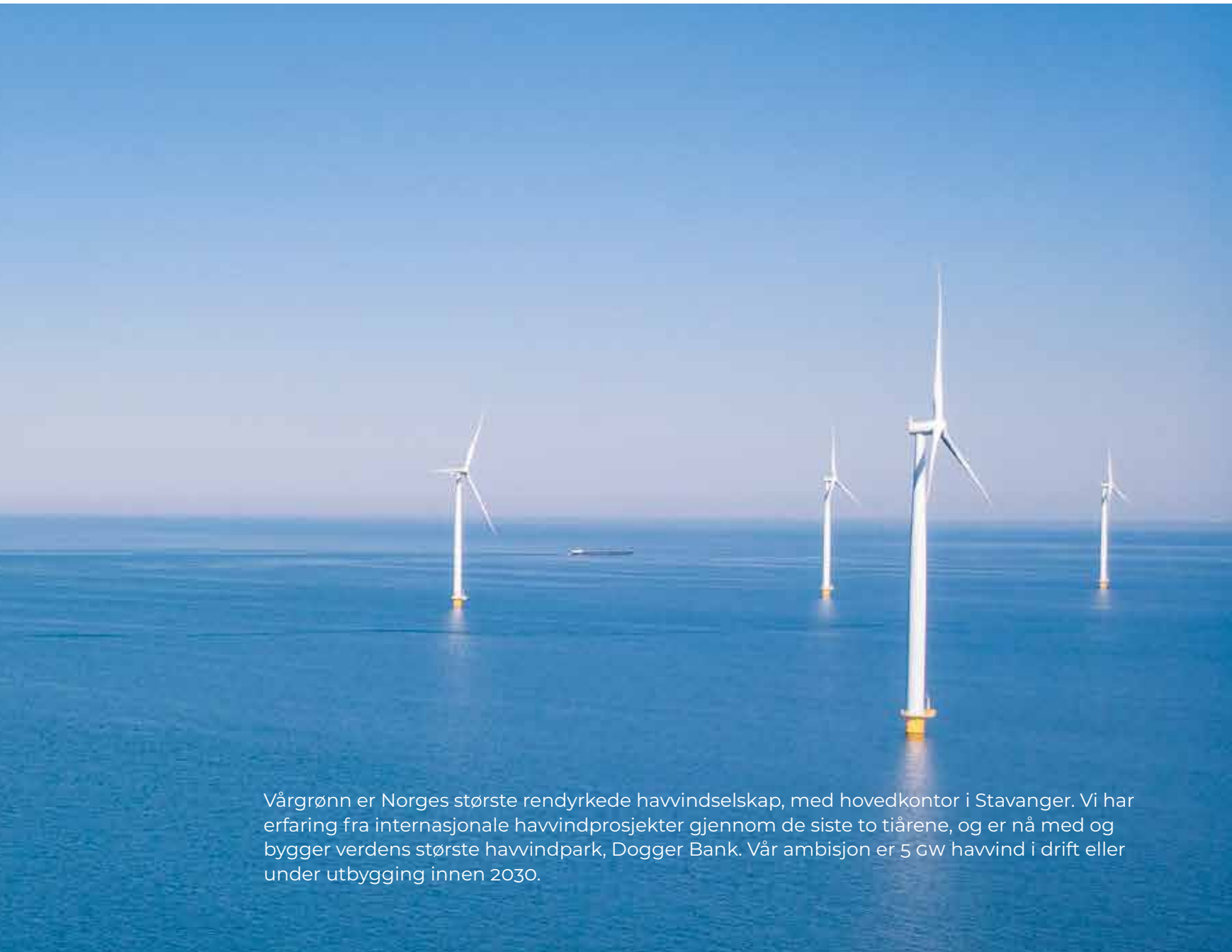


**Vil du være
en del av den
nye vinden?**



Havvind er klimaløsningen for Europa. Våre prosjekter gir mer kraft til grønn omstilling og sprenger grenser. Nå skal vi doble vår organisasjon. Vil du være en del av den nye vinden?

vargronn.no



Vårgrønn er Norges største rendyrkede havvindselskap, med hovedkontor i Stavanger. Vi har erfaring fra internasjonale havvindprosjekter gjennom de siste to tiårene, og er nå med og bygger verdens største havvindpark, Dogger Bank. Vår ambisjon er 5 GW havvind i drift eller under utbygging innen 2030.

El-maskiner er dobbelt så dyrt

Timeprisen ved bruk av elektriske gravemaskiner er over dobbelt så høy som ved bruk av fossile maskiner.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det viser en beregning daglig leder i bygg- og anleggsfirmaet Bjelland AS, Joakim Hetland, har foretatt. Hetland har beregnet timeprisen på to tilsvarende gravemaskiner der den ene er elektrisk og den andre går på diesel. I regnestykket er både innkjøp, avskrivning og driftsutgifter tatt med. Beregningen viser at mens timeprisen på en fossil maskin er omlag 1000 kroner, vil en tilsvarende elektrisk maskin – selv med innkjøpsstøtte fra ENOVA – ha en timepris som er over dobbelt så høy.

I dag står maskinparken for en stor del av utslippene i bygg- og anleggsbransjen. Elektrifisering av maskinparken er helt nødvendig for å få ned utslippene. Men det er ikke samsvar mellom utslippsmål og økonomien i prosjekter der det stilles krav til bruk av elektriske maskiner, mener Hetland. Han etterlyser flere støtteordninger og et tettere og bedre samarbeide mellom entreprenør, byggherre og strømleverandør om målet skal nås.

Økte krav

I oktober gikk Bjelland AS i gang med bygging av en 2,5 kilometer lang



offentlig vei på riksvei 509 Sør-Tjora-Kontinentalvegen nær Risavika. En av forutsetningene for å få anbudet var at selskapet måtte bruke to elektriske gravemaskiner. Bjelland AS gikk derfor til innkjøp av elektriske gravemaskiner av typen Cat 320 Z-Line – som begge ble ombygd og klargjort hos Pon Equipment i Sandnes.

– Når man leser media eller bransjeblader, kan man få inntrykk av at elektriske gravemaskiner er hyllevare. Slik er det ikke. Markedet er prematurt og heller ikke samkjørt. En ting er hva maskinene koster og hva man kunne få i støtte fra ENOVA i forbindelse med innkjøp, noe helt annet er kostnadene med å drifte slike maskiner, sier Hetland.

Ligger bakpå

I følge Hetland er kun fem prosent av gravemaskinene som selges i dag elektriske..

– De få maskinene som produseres, går stort sett til prospekter inne i byene. Vår region ligger langt bak byer som Oslo, Trondheim og Bergen på veien mot utslippsfrie byggeplasser. Vi registrerer at man i Oslo i større grad finner løsninger samme, og at Oslo kommune tar en større del av kostnadene, også i form av investeringer, sier Hetland.

Kapitalkostnadene er ikke den eneste utfordringen. Maskinene trenger mye strøm for å lades opp, og har man ikke tilgang der man jobber, må man få strøm tilført.

– Det er mye logistikk rundt dette som ikke er verdiskapning. Det finnes heller ingen støtteordninger knyttet til driften, og det er en redusert kapasitet på slike maskiner blant annet på grunn av mindre driftstid, sier Hetland.

Tok utfordringen

Samtidig stiller både stat og kommune strengere krav til utslipp. Det samme gjør Vegvesenet – som er oppdragsgiver på prosjektet i Sola. Det synes både Joakim Hetland og Ole Bjelland, gründer og eier i Bjelland AS, er bra. De valgte å ta utfordringen med de kravene som forelå på riksvei 509 – først og fremst for å opparbeide erfaringer med el-maskiner. Bruken av el-maskinene tjener de ikke penger på.

– Vi vet kravene kommer, og alle i vår bransje girer seg opp. Men vi kan vel si at dette er en form for et forskningsprosjekt, både for vår egen del og for folk rundt oss, sier Ole Bjelland.

Vegvesenets krav i forbindelse med prosjektet på riksvei 509 var at selskapet som fikk anbudet måtte stille med to utslippsfrie gravemaskiner på over 8 tonn, som ikke skal lades på dieselaggregat. I tillegg ble det stilt krav om mellom 20-25 prosent utslippsfrie firmabiler.

Et valg

– Man stilles overfor et valg: Enten er man med eller så er man ikke. Vi er en entreprenør som har vokst på utfordringer,

og vi utfordres av byggherrene til å utvikle oss. Det har også vært spennende. Som leder av bedriften synes jeg kravene til elektrifisering er en utfordring jeg har lyst til å være med på. I dette prosjektet er kravene også edrue, fordi alt kommer ikke på en gang, sier Hetland.

I motsetning til privatbilmarkedet, der elbiler kan konkurrere med fossilbiler, har utviklingen innenfor el-maskiner knapt startet. Det til tross for at både staten og mange kommuner har vedtatt utslippsmål som tilsvarer fossilfrie byggeplasser allerede i 2030.

Langt dyrere

– I dag kan du kjøpe en privatbil i form av en BMW X5 med bensinmotor eller hybrid for 1,2 millioner kroner, samtidig som du får en elektrisk IX 50 med bra rekkevidde for samme pris. For vår del kan vi kjøpe en Cat 320 diesel gravemaskin til 2,5 millioner, eller en elektrisk Cat 320 Z-Line til 5,5 millioner – selv etter støtte fra ENOVA. Den er med andre ord dobbelt så dyr – bare i innkjøp.

I tillegg skal maskinen lades. Det man oftest har tilgjengelig i form av byggestrøm på et anlegg er 32 A og 63 A. Ved bruk av en elektrisk maskin er batteriet tomt og må lades etter 4 til 8 timers drift. Det er også en investering.

– Når vi får 63 A fra Lyse innebærer det at batteriet har en ladetid fra 0-100 % på 5 timer. En dieseldrevet maskin av samme type har 19 timers effektiv drift på full





Bruk av elektriske gravemaskiner er dobbelt så dyrt som fossile maskiner, mener daglig leder i bygg- og anleggssfirmaet Bjelland AS, Joakim Hetland.

tank. Da jobber den hele tiden, og har en ekstern dieseltank med seg på 1000 liter. I praksis betyr det at samlet kapasitet på denne maskinen er 10 dager. Den elektriske maskinen har samme styrke, men har en driftstid på 4-6 timer. Med en ekstern tank på 225 KW, får vi 4-6 timer til. Det vil si en samlet kapasitet på en normalarbeidsdag på 1,5 dag, sier Hetland.

Skremmende

Realiteten er betydelig høyere kostnader.

– Det jeg synes er skremmende er at samtidig med at Norge går i spissen for utslippsfrie arbeidsplasser, så forventer man at det skal koste mindre å bygge vei og få mer vei for pengene. Det går ikke i hop. Vi kunne aldri gått inn det prosjektet vi er i gang med ved Risavika med kun el-maskiner, sier Ole Bjelland.

– Hva må til om byggeplassene skal elektrifiseres for å nå målet om utslippsfrie byggeplasser?

– Byggherren må akseptere en høyere pris på prosjektene. Elektrifisering er dyrere. Det må også være et større samspill i tidlig fase mellom byggherre, lokale kraftselskap og entreprenørene. Og hvert prosjekt må vurderes for seg når kravene settes fra utbygger. Ikke alle prosjekter er egnet for dagens el-maskiner, det gjelder ikke minst prosjekter med store avstander til infrastruktur. I tillegg må vi også få en oversikt over markedet for el-maskiner, og for hvilke prosjekter og med hvilke krav som kommer. Skal vi investere i el-maskiner må vi ha forutsigbarhet. Sist, men ikke minst, må det også være støtteordninger på utstyr som i dag ikke har ENOVA-støtte, sier Hetland.

Må spille på lag

Han får støtte fra Ole Bjelland.

– Skal vi få dette til, må alle spille på samme lag og sette oss ned å evaluere dette arbeidet. Hvis ikke, har ikke dette noen fremtid. Vi ønsker å gå inn i dette, høste erfaringer og ta en lederrolle, men da må vi må ta med oss både de gode og dårlige tingene. Jeg synes dette er spennende, men

må samtidig innrømme at jeg synes det er skremmende at en 60 tonn gravemaskin med en 3,5 kubikk skuffe som produserer noe enormt, kan man i dag kjøpe for 4,4 millioner, mens man må ut med 7,5 millioner kroner for en elektrisk maskin som har langt mindre kapasitet, sier Bjelland.

NYTT PROSJEKT SKAL SIKRE OMSTILLING

I samarbeid med Rogaland Fylkeskommune, Risa, og Rental.one har SINTEF startet et prosjekt for å få til en raskere omstilling til utslippsfrie byggeplasser i Rogaland.

Dette skal oppnås med både å utvikle grunnlag for å stille krav og planlegge drift for utslippsfrie bygge- og anleggsplasser, og identifisere mulighetene innenfor energiinfrastruktur i Rogaland, sier Marianne Kjendseth Wiik, forsker ved Bygninger og installasjoner i SINTEF Community.

Hun viser til at det er flere kommuner og fylkeskommuner i Norge som jobber med å få til utslippsfrie bygge- og anleggsplasser samt elektrifisering av maskinpark.

– Oslo kommune har kommet lengst og leder an. I 2021 undertegnet Bergen, Drammen, Kristiansand, Oslo, Stavanger, Tromsø og Trondheim en storbyerklæring for å bidra til kraftige kutt i klimagassutslipp fra bygge- og anleggssektoren. Innen 2021 skal kommunenes bygge- og anleggsvirksomhet være fossilfri, innen 2025 skal kommunenes bygge- og anleggsvirksomhet være utslippsfri, og innen 2030 skal hele bygge- og anleggsvirksomheten i byene være utslippsfri, også den private delen. Rogaland fylkeskommune har tatt grep ved å sette i gang en prosess for å utvikle og stille krav til utslippsfrie bygge- og anleggsplasser, sier Kjendseth Wiik.

Utfordringer

– Hva er de største utfordringene slik du ser det for å nå målet om utslippsfrie byggeplasser?

– Hvis alle anleggsmaskiner og tyngre kjøretøy skal elektrifiseres innen 2030, vil dette kreve store mengder energi og effekt, og vesentlig utbygging av energiinfrastruktur for å imøtekomme behovet. Det er behov for mer robust og fleksibel energiinfrastruktur, energiplanlegging, optimering og ladelogistikk samt fleksible energiløsninger som f. eks. batterikontainere eller hydrogenaggregat. Investeringskostnader i elektriske anleggsmaskiner og tungtransport er høye, men det er forventet at investeringskostnadene vil gå ned over tid når større produksjonsvolumer av elektriske anleggsmaskiner og tungtransport er oppnådd.



TOYOTA bZ4X KLAR I BUTIKK

Velkommen til prøvekjøring!



Nå kan du prøve vår nyeste SUV med stor romslighet og gode kjøreegenskaper. bZ4X er 100% elektrisk, og med en rekkevidde på opptil 511 km og klassens beste firehjulstrekk (AWD X-MODE), kan du være trygg på å komme frem overalt. Kontakt oss i dag for å avtale tid for prøvekjøring. Velkommen!

TOYOTA bZ4X
Pris fra 438.900,-*

*Inklusive frakt, lev.og reg.omk. 17500,-. Fra 1. Januar 2023 er det forventet mva på elbiler der prisen overstiger 500.000 kr. Påslaget regnes fra registreringstidspunktet.

WLTP-syklus. Rekkevidde avhengig variant og lokale kjøreforhold. Privatleie eks.: Startleie/etabl.gebyr 105490,-. 36mnd/45 000 km. Totalt 233549,-. Totalpris gjelder ved benyttelse av finansiering med PrivatLeie gjennom Toyota Financial Services og vil variere med rentenivå. Avbildet modell kan ha ekstrautstyr. Vi tar forbehold om trykkfeil.

Toyota Sørvest AS

www.toyotasorvest.no
#lokaltilhørighet

STAVANGER

Langflåtveien 35
4017 STAVANGER
Tlf 51 82 25 00

SANDNES (Bilhuset)

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

BRYNE

Eskervegen 1 A,
4341 BRYNE
Tlf 51 82 25 00

Europa frykter energivinteren

I en italiensk fjellandsby forbereder Daniela Calcaterra kveldens Pizzoccheri, en lokal pastarett fra den nordlige delen av Italia – laget av bokhvete og med ost fra vindalen Valtellina.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Italia har gjennom store deler av høsten hatt de høyeste strømprisene i Europa. I tillegg bruker svært mange italienere gass til oppvarming. Så sent som i mars 2021 lå gassprisene på 16 euro pr mWh, et halvt år senere 100 euro, og i august i år over 300 euro. Denne høsten har prisene igjen falt til rundt 100 euro, men hvordan prisen på strøm og gass vil utvikle seg gjennom vinteren vet ingen.

Daniela driver en liten restaurant 550 moh. I landsbyen har innbyggerne for lengst begynt å fyre i peisene. Ikke alle er like heldige. Lombardia er en av flere regioner som har innført strenge krav til vedfyring. Det er gjort unntak for boliger i fjellene.

Selv har Daniela valgt å bytte ut gass med elektrisitet i kjøkkenet på restauranten, men strømprisen merkes godt. I huset hun og samboeren leier ut i Como i Nord-Italia har strømregningen gått til værs. I august 2021 mottok hun en faktura på 378 euro, nær 4000 kroner. I år var regningen på 983 Euro – godt over 10 000 kroner – for et tidsrom som for italienere innebærer den varmeste tiden på året.

– Prisen på strøm og energi er noe som opptar det italienske folket, og prisene



Østeriske Franziska Alber tror vintersesongen i alpene vil ha føre til færre gjester som følge av økte energipriser.

skaper store problemer for mange. Spesielt prisen de må betale for gass. Selv driver jeg en restaurant og bruker kun strøm, men svært mange italienere benytter gass som varmekilde.

– Du driver en liten restaurantbedrift. Får bedriften din noe støtte fra myndighetene?

– Ikke så langt, men de har sagt at det skal komme noe. Jeg vet ikke når og hvordan.

Ny krise

300 km lenger nord for Como forbereder Franziska Alber seg på en ny vintersesong. Hun driver et nytt hotell i St. Anton i Arlberg, et kjent vintersporsted i Østerrike. I to år har vintersesongen blitt ødelagt av en koronapandemi. Årets vinter vil bli preget av strøm- og transportpriser. Skiheisene som transporterer skituristene opp i fjellene krever mye energi, det samme gjør oppvarming av hotel og restauranter.

St. Anton er ikke noe unntak. Like ved Ullrhaus hotel ligger Galzigbahn – et relativt moderne skiheisanlegg som kan tilby over 300 kilometer med løyper og



Italienske Daniela Calcaterra forbereder kveldens Pizzoccheri på restauranten i Nord-Italia.



87 heiser og kabelvogner. Den offisielle vintersesongen starter 2. desember. Hvordan den vil fortone seg i år er Franziska Alber usikker på.

Lokalt kraftverk

– Driften av hotellet er så langt ikke påvirket av høye energipriser. Vi er så heldige at vi får vår strøm fra et vann i området hvor det produseres grønn og fornybar vannkraft. Til vinteren – når forbruket er langt høyere – må vi kjøpe mer kraft på det åpne markedet, sier Alber.

Hotellet Ullrhaus sto ferdig i desember

Strømmastene står tett i tett der Rhinen passerer gjennom Bad Ragaz i Sveits. Det europeiske strømmarkedet skjelver foran en lang og usikker vinter.



2020. På grunn av koronapandemien måtte åpningen utsettes til juli 2021.

– Så langt har koronapandemien ført til større problemer for oss, og jeg vet jeg ikke hvordan energiprisene vil slå ut for vår del i vinter. Vi vurderer ulike tiltak for å spare energi.

Frykter kanselleringer

Også i Østerrike diskuterer folk flest energiprisene, men utslagene har så langt vært større i byene der bruken av gass og ikke-fornybar energi er mindre. Flere støttetiltak er allerede iverksatt, både for

bedrifter og private husholdninger. Bedrifter som har en omsetning under 700 000 euro vil være omfattet av støttetiltakene, sier Alber.

Skianlegg diskuterer å åpne senere og stenge tidligere når høysesongen starter, butikker å slukke lysene etter stengetid. Men usikkerheten er stor.

– Hvor stor effekt vil energiprisene ha for vintersesongen i St. Anton?

– Jeg tror dette vil påvirke oss. På grunn av de høye energiprisene må folk prioritere økte utgifter i hjemmene og til transport, mindre til ferie og fritid. Jeg tror mange vil kansellere korte turer og/eller

redusere antall dager hos oss for å spare penger.

Bekymret

Ingen land har brukt flere milliarder euro på strømsstøtte enn Tyskland, men også den tyske gruppen som belager seg på en lang natt i sittestoler ombord på biltog fra Innsbruck til Hamburg, er bekymret for vinteren. Først og fremst handler det om gassprisene. Svært mange bruker gass til oppvarming i Tyskland. En kald vinter vil føre til en eksplosjon i utgiftene til oppvarming om nivået på gassprisene fortsetter som nå.

Strømprisene er ikke like bekymringsfulle for dem vi traff i sittekupeen ombord på ÖBBs nattog fra Innsbruck.

– Jeg har for lengst gått inn på en fastavtale på strøm, og betaler ikke mer for strømmen i dag enn jeg gjorde tidligere. Men mange andre tyskere har valgt spottpris, og for dem er situasjonen en annen, sier en mann fra Hamburg.

Han og ektefellen har vært på ferie i Kroatia og har valgt å frakte sin Tesla ombord på biltoget fremfor å kjøre de 956 siste kilometerne av hjemturen.

Drivstoff

Et energimarked i krise har i likhet med alle andre land i Europa også ført til en kraftig økning i drivstoffutgiftene. Også i Tyskland har bensinprisene ligget på godt over 20 kr på liter, det samme har prisen på diesel.

I september fikk tyske innbyggere utbetalt en engangsstøtte på 300 euro. Støtten ble i første rekke rettet til dem som betaler inntektsskatt, og ble utbetalt sammen med ordinær lønn, sier Julia Fellingner, pressetalskvinne i Deutscher Industrie- und Handelskammertag i Berlin.

Selvstendig næringsdrivende fikk også et støtte i form av forskudd av mindre forskuddsskatt. Totalt var den statlige hjelpepakken i Tyskland på 10,4 milliarder euro.

I tillegg jobber tyske myndigheter med en mer langsiktig støtteløsning for å komme gjennom energikrisen og særlig gjennom vintermånedene.

– Det er planlagt å investere rundt 200 milliarder euro både for bedrifter og private husholdninger. Det skal også inkludere en bremse på gass og strømpriser. Ellers er en gasskomisjon for tiden opptatt med å diskutere en langsiktig løsning, sier Fellingner.

Vind og regn

Denne høsten har det regnet og blåst mer enn på lenge også i de nordlige delene av Europa. Langs E45 i Schleswig Holstein står vindmøllene tett, det samme er tilfelle i de nordlige delene av Danmark. Turbinene har gått for fullt i perioder, noe som i begynnelsen av oktober sendte prisene kraftig nedover.

I Danmark er det inngått en rekke politiske avtaler for å avhjelpe både husholdninger og bedrifter i forbindelse med de høye energiprisene- i form av låneordninger, nedsatt el-avgift, økt støtte til barnefamilier og skattefritak for husholdninger.

Skattefritt

– Det er inngått en politisk avtale om varmesjekk til husstander som har blitt rammet av høye strømregninger, noe som innebærer at 6000 danske kroner er utbetalt skattefritt til over 400.000 husstander. I alt er 2,4 milliarder kroner utbetalt, sier sjefskonsulent Esben Thietje Mortensen i



Mer vind har ført til større produksjon av strøm fra vindmølleparken ved Brønderslev i Danmark, men prisen på bensin og gass er like høye som ellers i Europa.



Skiheisanlegget Galzigbahn i St. Anton i Østerrike er blant dem som vurderer tiltak foran vintersesongen for å spare energi.

bedrifts- og arbeidsgiverorganisasjonen Danske Erhverv.

Også bedrifter mottar såkalt vinterhjelp i Danmark. Det innebærer blant annet låneordninger hvor bedrifter får utsatt betaling av el-, gass- og fjernvarmeregningen gjennom statsgaranterte lån og med flere års avbetalingsperiode. Pakken til bedriftene

inneholder også andre elementer, som nedsatt el-avgift.

– Støtteordningene i Danmark har i første rekke rettet seg mot private husholdninger, og i mindre grad bedrifter. Det er eksempelvis ikke gitt noen direkte økonomisk støtte til bedrifter, sier Mortensen.

Europeisk strømstøtte:

Norge langt nede på listene

Norge havner langt nede på listen over hvor mye europeiske land har valgt å bruke på støttetiltak til sine innbyggere som følge av skyhøye strømpriser.

Det viser en oversikt over hvor mye økonomisk bistand som er gitt fra september 2021 til oktober 2022 i en rekke EU-land.

De estimerte tallene inkluderer også tiltak som er kunngjort av regjeringer, men som ikke nødvendigvis er iverksatt pr 20. oktober 2022.

Den blå søylen viser støtte målt i prosent av nasjonens brutto nasjonalprodukt, den sorte ballen viser tildelte midler i euro.

Kilden

Kilden til tallene er Bruegels, en Brussel-basert europeisk tenketank som spesialiserte seg på økonomi, med mål å forbedre kvaliteten på økonomisk politikk med åpen og faktabasert forskning, analyse og debatt.

Gjennom et forskningsnettverk har Bruegel sett på hvordan EUs regjeringer, Storbritannia og Norge har reagert på den pågående energikrisen. Statistikken for denne perioden viser at landene samlet siden starten av energikrisen i september 2021, har tildelt og øremerket 674 milliarder euro i støtte for å skjerme forbrukere fra skyhøye energikostnader.

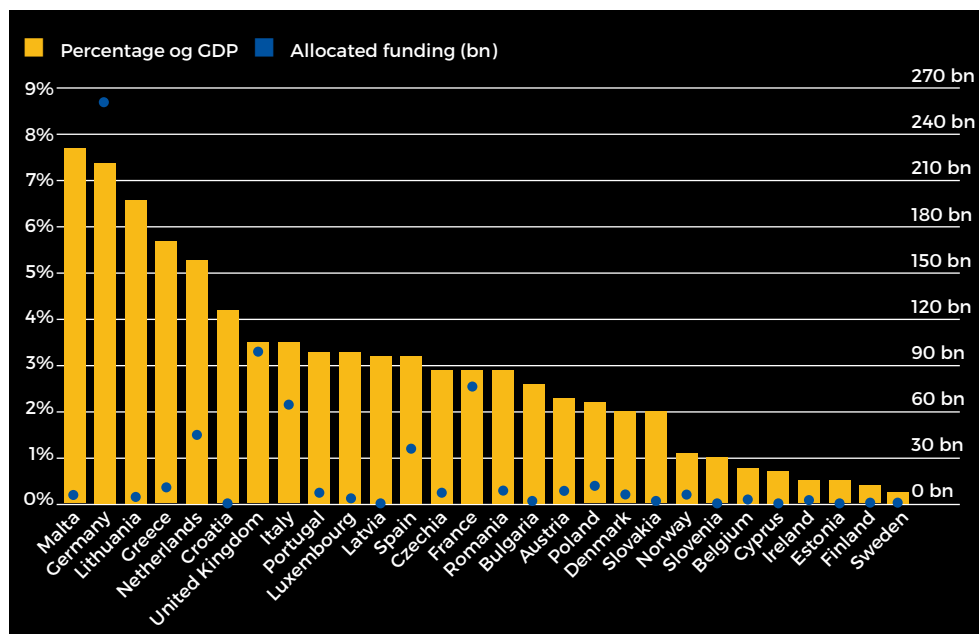
EU-landene står for 573 milliarder euro, hvorav 264 milliarder euro er øremerket av Tyskland alene. Storbritannia står for 97 milliarder euro, mens Norge står oppført med 4,6 milliarder euro.

21. plass

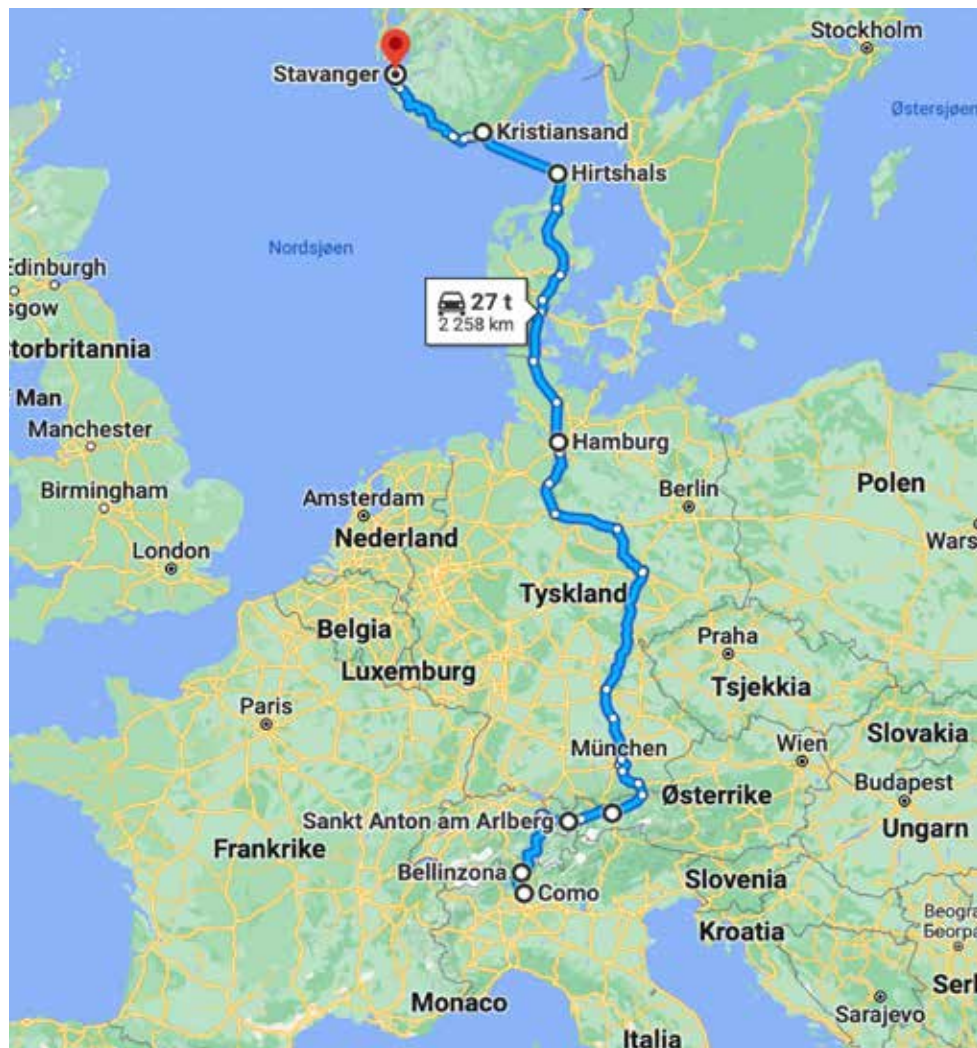
Totalt 28 land er undersøkt. Ser man på den totale støtten som er kunngjort, havner Norge på 21. plass målt i prosent av landets brutto nasjonalprodukt. Tiltakene utgjør 1,1 % av BNP. Norge ligger foran Sverige og Finland, men bak Danmark og de aller fleste andre land på kontinentet.

Ser man på oversikten for tildelte midler målt i euro i den samme perioden, rykker Norge oppover på listen og havner på en 14. plass.

Samtidig har Norge i samme periode hatt store ekstrainntekter som følge av vedvarende høye gasspriser.



Øremerkede og tildelte midler fra ulike europeiske lands til husholdninger og bedrifter, målt i andelen av BNP og i euro.



Kartet viser Rosenkildens kjørerute gjennom Europa.



Sømløs og proff drift av borettslag og sameier

Frittstående forretningsfører-selskap med lokal forankring:

Med oppstart i 2021 og kontorer i ærverdige Køhlerhuset, ønsker Viden Forvaltning å etablere seg som den naturlige samarbeidspartner innen drift og forretningsførsel for borettslag og sameier.



Christian Osen fra Viden Drift og Vedlikehold når kontrakt for drift av Brl. Skeie ved Lennart Jonassen og Jone Alsvik Larsen ble inngått.

Forretningsførsel fra Viden gir profesjonell hjelp til sømløs drift av borettslag og sameier.

– Vår faglige kompetanse er en god ressurs og avlastning for styret. Med over 10 års erfaring vil vi sørge for at jobben blir gjort, og at eierne føler at de blir forvaltet på en god og trygg måte, forteller Marianne Lutsi, leder for markedsføring og salg hos Viden forvaltning.

Nyetablering godt mottatt

For å imøtekomme en økende kundemasse ble Viden Drift og Vedlikehold etablert sommeren 2022 i tett samarbeid med TT Bygghrift som har lang erfaring på teknisk drift av næringsbygg. TT Bygghrift har de fleste tekniske profesjonene in house, og koordinerer serviceavtaler og oppgaver for boligselskapene.

– Dette gjør at vi i Viden nå kan levere alt av vaktmester- og driftstjenester til

våre kunder. For dem som ikke ønsker å binde seg til en fast vaktmesteravtale, men ha noen å ringe til ved behov kan rammeavtale være en løsning. Dette er blitt godt mottatt i markedet, sier Lutsi.

– Vår erfaring fra daglig drift av sameier og borettslag er at det kan være utfordrende, og det tar tid både for styremedlemmer og styreledere. Det er mye å holde oversikt og kontroll på – alt fra økonomistyring, avtaler eller vedlikeholdsprosjekter. Våre dataplattformer skal alltid være mest mulig tilpasset våre tjenester basert på sameiet eller borettslagets organisasjonsform og behov, sier Edel Alvestad, leder forvaltning og utvikling i Viden Forvaltning.

For en utbygger kan Viden

Forvaltning bistå med alt fra A til Å:

- Rådgiving på valg av organisasjonsform.
- Seksjonering og tinglysing for sameie.
- Utarbeidelse av driftsbudsjett og vedtekter ved salgsprosess.

- Konstituering av boligselskapet med valg av styret frem til trygg forvaltning
- Rådgiving til styret når bygget er overtatt av boligselskapet.
- og mye mer...

Viden Forvaltning oppretter bankavtaler, innhenter forsikringstilbud, samt bistår ved andre serviceavtaler boligselskapet måtte inngå.

De jobber daglig etter verdien å gjøre eiendomsforvaltning inspirerende, forenkende, uanstrengt og solid. Kundene får ett kontaktpunkt for alle tjenester.

*Ønsker du en uforpliktende prat om hva Viden Forvaltning tilbyr ditt borettslag eller sameie?
Ta kontakt på viden.no*

Me fikse!

Din lokale samarbeidspartner

Vi går mot strømmen
og tenker annerledes.

Du får en forretnings-
fører som er:

- Inspirerende
- Forenklende
- Uanstrengt
- Solid



Viden drift og vedlikehold

Egne byggdrifere som tar seg av utvendig og innvending vedlikehold og vaktmestertjenester. Besitter god kjennskap til bygningsmasse og beboere. Koordinerer avtaler og oppgaver for boligselskapene.

Styreportal

Styreportalen gir deg og ditt styre alt dere trenger for å organisere driften av boligselskapet. Dette gjøres på en enkel og effektiv måte med full oversikt over rutiner og saker.

Ta kontakt ► 51 88 11 00 post@viden.no



Amina-laderen

Amina-laderen er laget av folk med mange års erfaring innen elektroteknikk, elbiler og lading. Noen var faktisk med på å grunnlegge og bygge opp et par av ladeselskapene du allerede har hørt om.

I fremtiden håper Amina at du kan lade bilen når du kommer frem, uansett om du skal hjem, på jobb eller hytta. Da blir det enklere for folk flest å bytte til elektriske kjøretøy, og det er jo bra for planeten hvis flere kjører utslippsfritt.

Men for å få det til må det finnes en lader for de som vil lade bilen like enkelt som mobilen også. En elbillader som passer for alles lommebok – uten å gå på bekostning av kvalitet eller bærekraft. Det er det Amina lager på FOMO på Forus.

Easee kåret til Årets bedrift

Konfettien sto i taket i Atlantic Hall da Easee ble kåret til vinneren av Årets bedrift 2022. De fire andre finalistene var Bertelsen & Garpestad, Westcontrol, Fjordkjøkken og Solvang.

TEKST OG FOTO: MARIUS JOHNSEN

Fem sterke finalister samlet nær 300 gjester i Atlantic Hall, til en festkveld med konfetti, musikk, tre-retters middag og gode samtaler. Årets Bedrift er udiskutabelt regionens mest prestisjetunge næringslivspris – som i år ble delt ut for 36. gang. Stavangerordfører Kari Nessa Nordtun sto for selve utdelingen, som består av en flott, massiv skulptur laget av den avdøde kunstneren Hugo Frank Wathne.

Grenseløse globale vekstambisjoner

Ordføreren leste juryens begrunnelse for hvorfor Easee vant i år:

– Årets vinner er sannsynligvis Norges raskest voksende teknologiselskap. Milliardomsetning er nådd i rakett fart, men selv om antallet ansatte har mangedoblet seg på kort tid, er det bygget en sterk og robust bedriftskultur. Vinneren har vekket oppmerksomhet langt utenfor Stavanger-regionens grenser – ikke bare for sitt produkt, men også for sin berømte organisasjonsutvikling. Sannsynligvis er det veldig få bedrifter som har sin egen «head of love». «Vi vil etablere kjærlighet som en felles sannhet i verden», sier gründerne, som setter folkene sine aller først.

– Alt tyder på at årets vinner blir et stjerneeksempel på hvordan solid og innovativ norsk teknologi kan eksporteres. Norge er ikke lenger det største markedet, og de globale vekstambisjonene er grenseløse. I 2025 vil de at 5000 ansatte skal omsette for hundre milliarder kroner. Og nye produkter skal komme til.

– Gründerne bak årets vinnerbedrift har beina godt plantet på jorden. De har betalt prisen for hvor krevende det er å bygge opp et teknologiselskap. Samtidig som de leverer marginer de aller fleste bare kan drømme om, bidrar selskapet til å løse de framtidige bærekrafts-utfordringene. I bunn ligger alltid verdiene.

– Det eneste Årets vinner ikke lyktes med i år, var å invitere Elon Musk på kaffi til Jørpeland, men det var til gjengjeld et særdeles hederlig forsøk. Juryen har



En strålende glad medgründer i Easee, Kjetil Næsje, tar imot publikums hyllest sammen med juryleder leder Hanne Berentsen, Næringsforeningens administrerende direktør Harald Minge, Stavangers ordfører Kari Nessa Nordtun, og Handelsbankens Ole Henry Slette.

hatt en morsom, men krevende oppgave. Konkurransen har vært beintøff, og juryen har hatt det privilegium å kunne velge mellom knapt hundre nominerte bedrifter, påpekte ordføreren.

Årets jury har bestått av: Hanne N. Berentzen, Ostehuset/Næringsforeningen (juryleder), Harald Minge, Næringsforeningen, Ole Henry Slette, Handelsbanken, Tommy Stangeland, Stangeland Gruppen AS (prisvinner 2020), Anne Woie, Stavanger kommune og Inge Brigt Aarbakke, Aarbakke AS (prisvinner 2021). Mine damer og herrer: Det er en glede å kunne meddele at vinneren av Årets bedrift 2022 er Easee!»

CEO var med digitalt

Kjetil Næsje, Ola Stengel og Steffen Mølgaard var i salen og tok imot prisen, mens Jonas Helmikstøl var med digitalt. Helmikstøl hadde for første gang på lenge gjort det som han har rådet andre rundt seg



CEO og medgründer i Easee, Jonas Helmikstøl, var tydelig preget og rørt over å få den lokale anerkjennelsen «Årets Bedrift 2022».

2022!



Kjetil Næsjø, Ola Stengel og Steffen Mølgaard fra Easee tok imot prisen Årets Bedrift 2022 i Atlantic Hall.



Inkludering og hvordan vi holder oss mer friske ved å jobbe snakket tidligere helse- og omsorgsminister Bent Høie om under middagen.

til å gjøre av og til, nemlig å koble litt av med en ferietur til varmere strøk. Det var en glad og overrasket «Chief Caretaker», som han kaller seg på LinkedIn.

– Tusen takk, man blir ofte fokusert på hva er neste steg og så neste deretter. Det å få en annerkjennelse som dette, lokalt hvor vi kommer fra, det er helt fantastisk. Dette hadde aldri vært mulig uten de flinke folka i Easee og de på scenen som tar imot prisen. De har jobbet hardt i så mange år for å bygge opp og få til dette. Tusen takk, sa Helmikstøl til applaus fra salen.

Kriteriene for Årets bedrift er at vinneren har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen, at bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år og bedriften skal ha utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene. En rekke markante selskaper har fått prisen, siden Laerdal Medical ble kåret som den første vinneren tilbake i 1987.



Ordfører Kari Nessa Nordtun ga juryens begrunnelse på hvorfor det nettopp var Easee som ble kåret til Årets Bedrift 2022.

Tidligere prisvinnere:

1987 Laerdal Medical A/S
1988 Skretting A/S
1989 Peder Smedvig A/S
1990 Hitec A/S
1991 Kværner Rosenberg A/S
1992 Brødrene Pedersen A/S
1993 Stavanger Aftenblad
1994 Skanem A/S
1995 SE Labels A/S
1996 RF-Rogalandsforskning
1997 Den norske stats oljeselskap a.s
1998 Scana Industrier asa
1999 Stavanger Fondsforvaltning AS
2000 Folke Hermansen AS
2001 Øgreid AS
2002 Kverneland ASA
2003 PAM AS
2004 Technor ASA
2005 A. Idsøe AS
2006 Acta Holding ASA
2007 Figgjo AS
2008 Seabrokers AS
2009 Helgø Matsenter AS
2010 Comrod AS
2011 IKM Gruppen AS
2012 Øster Hus
2013 NorSea Group AS
2014 Sandnes Garn AS
2015 Egersund Group AS
2016 Øglænd System Gruppen
2017 NorDan
2018 Lervig Aktiebryggeri
2019 SpareBank 1 SR-Bank
2020 Stangeland Gruppen
2021 Aarbakke AS
2022 Easee AS



Nina Ellen Ødegård har vært tilknyttet Rogaland Teater i 20 år, og er denne vinteren aktuell med forestillingen «Vinterhagen».

Slikkepinnen i kirsebærhagen

Det har gått noen tiår siden Nina Ellen Ødegård (43) debuterte som slikkepinne. En av regionens fremste scenekunstnere valgte heldigvis tidlig å skynde seg langsomt.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Det har blitt mange strålende anmeldelser og kritikker underveis, samt både en kulturpris, Heddapriser og andre utmerkelser. Denne høsten har hundretusener av TV-seere fulgt henne i TV-serien «Etterglød» på NRK, en dramaserie som i oktober ble kåret til beste europeiske TV-drama i Prix Europa. I sin første store hovedrolle utenfor teaterscenen spiller Ødegård trebarnsmoren Ester, en gift kvinne i 40-årene som får diagnosen livmorhalskreft, men hvor historien like mye er en hyllest til livsgleden, kjærligheten, familien og vennskapet.

Det har blitt noen permisjoner og utflukter underveis i karrieren, men Rogaland Teater har alltid vært hennes andre hjem. Først som publikum, dernest i barneteateret og fra 2002 – og som nyutdannet fra Statens teaterhøgskole – en ung og lovende ensembleskuespiller med fast jobb på regionens eneste teater.

Denne vinteren kan du se henne som godseier Andrejevna Ljubov i Anton Tjesskøvs dramakomedie «Kirsebærhagen», en forestilling om menneskets evne til å fortrenge det ubehagelige og heller konsentrere seg om det likegyldige og underholdende.

I begynnelsen

Helt siden hun var barn har Nina Ellen Ødegård vært opptatt av teater og film. Sammen med moren som publikum på forestillinger i regi av barneteateret, eller med familien foran TV-apparatet for å se Fjernsynsteateret eller en og annen film. Som barn drev hun med ulike aktiviteter, og allerede som 9-åring ble hun en del av ensemblet på barneteateret.

– På den tiden drev jeg med latinamerikansk dans på KNA-hotellet. Hver torsdag kjørte far og jeg forbi teateret, der det alltid var utrolig mange barn utenfor. Jeg husker jeg spurte min far hvorfor det var så mange unger der. Det visste han ikke, men jeg fant ut på egen hånd at det dreide seg om en barneteaterklubb.

Der hadde Nina Ellen Ødegård også lyst til å være. En dag ringte hun selv til teateret, fikk snakke med Elsa Nordvang, og ble fortalt at det kostet 25 kroner i halvåret å være med og at hun var hjertelig velkommen. Selv i 1988 var ikke 25 kroner all verden, og foreldrene ga sitt samtykke. Da var det på mange måter gjort.

Slikkepinnen

Hennes alle første forestilling var i Roald Dahls «Charlie og Sjokoladefabrikken», og hun ble tildelt rollen som slikkepinne.

– Hadde du replikker?

– Jeg hadde en sang som ikke hadde gått inn under dagens reglement. Man vil forstå det når man hører den, og vi tre som spilte slikkepinner, en jente som het Merete, Pia Tjelto og jeg, har ledd mye av det i ettertid.

– Husker du fortsatt sangene og replikker fra den tiden?



Nina Ellen Ødegård har vært tilknyttet Rogaland Teater i 20 år, og er denne vinteren aktuell med forestillingen «Vinterhagen».

– Nei, ikke nødvendigvis, men akkurat den husker jeg. Det skal heller ikke så mye til før sanger eller replikker dukker opp igjen. Men når jeg sitter her i dette rommet, kan jeg ikke huske alle replikkene til kveldens forestilling. For meg fungerer det som en slags «intuning», jeg er avhengig av å innta et emosjonelt tankesett som ikke nødvendigvis er mitt eget.

– Hvordan forbereder du deg til en forestilling?

– Som regel har jeg en rutine eller en praksis. Den prøver jeg å holde før alle forestillinger, men alle roller får sin egen praksis. I «The Mute» i Konserthuset, som var en mer fysisk krevende forestilling, var det viktig å ha kjent på høy puls i løpet av dagen, slik at ikke hadde innbytterpuls når forestillingen startet. På Kirsebærhagen som vi spiller nå, må jeg ha innabords en god treningsøkt i løpet av formiddagen, for så å finne en ro i kroppen. Da handler det om å finne en slags avspenning.

Et og annet pust

– Er det noen forskjell på om det dreier seg om en premiere eller den femtiende i rekken?

– Det er en jobb å sørge for at det ikke blir en rutine. Om jeg klarer det er både og, men det er absolutt noe jeg ønsker å oppnå. Jeg forsøker alltid å nullstille meg. Men ingen forestillinger er like. Plutselig kan det dukke opp et eller annet pust i salen, og jeg kan bli inspirert av et menneske jeg ikke kjenner. Av og til kan jeg spille en forestilling for en person uten at det nødvendigvis synes, for å gjøre det nytt eller friskt.

– Ligger det i dette et ønske om alltid å prestere maksimalt?

– For meg er en forestilling en kollektiv kunstform, eller et lagspill. Da må en tune seg inn på dem man er sammen med på scenen. Men det er også et lagspill med dem som sitter i salen. Det er dem jeg ønsker å lage et rom for, slik at de eventuelt kan se inn i seg selv eller kjenne seg igjen i en av karakterene. Det er mer en drivkraft, og sanseapparatet mitt er på høygir når jeg står på en scene.

– Hender det at du er misfornøyd etter en forestilling?

– Det skjer absolutt. Jeg kan ha blitt redd, ikke klart å frigjøre meg og fått det vi på fagspråket kaller for det ytre øye. Noe som



innebærer at man ser seg selv fra utsiden og blir veldig selvbevisst. De tilfellene fortoner seg for meg som en klam følelse.

Et ekteskap

Nina Ellen Ødegård har vært en fast del av ensemblet på Rogaland Teater i 20 år, men har hatt noen permisjoner underveis. Som skuespiller på et institusjonsteater har man trygg jobb og fast inntekt, men er også i en posisjon der andre bestemmer hvilke roller man skal gjøre.

– Noen ganger oppleves et prosjekt som en ren forelskelse, andre ganger som et ekteskap som har vart en stund og hvor man må passe seg litt for ikke å forsure gruppen, og noen ganger som et tvangsekteskap. Men det er min plikt å prøve å finne kjærligheten uansett. Jeg har ikke mange erfaringer hvor jeg ikke har trivdes. Samtidig har det også vært viktig for meg å kunne ta noen pauser fra teateret og gjøre noe annet. Både for å møte nye konstellasjoner og nye kunstformer. Det oppleves som om man får flere verktøy i kassen som skuespiller. Noen ser på deg med litt friske øyne, og så kommer man hjem og ser på sine kollegaer med friske øyne.

«For meg er teateret et sakralt rom – uavhengig av alt».

Nina Ellen Ødegård

Ester

I rollen som Ester i «Etterglød» traff hun også et litt annet publikum. Nina Ellen Ødegård har i mange år vegret seg for å ta større roller i film og TV-serier.

– Jeg var veldig redd for film og TV-mediet, og de gangene jeg hadde noen roller i yngre alder opplevde jeg at jeg manglet kontroll og dette universet som noe ubehagelig. Så har jeg blitt mer voksen, jeg har jobbet lenge i teateret og kjent på at nå følte jeg meg klar. Jeg ble kontaktet av regissøren i «Etterglød», leste manus og syntes det var veldig bra, og vi jobbet veldig godt med å få til en god ensemblefølelse i vennegjengen i serien. For meg opplevdes det likevel ubehagelig og krevende å kjenne på det ansvaret som lå på meg som skuespiller, og ikke minst på temaet jeg skulle forvalte. Men i ettertid har jeg fått ekstremt mye brev og tilbakemeldinger fra folk som enten har gjennomgått, går gjennom eller har behov for å uttrykke seg og føle seg sett. Det er jeg veldig takknemlig for.

I sentrum

– Hva betyr responsen du fikk på serien for deg og din egen skuespillekarriere?

– For å være helt ærlig så tappet dette prosjektet meg for krefter. Det må balanseres litt ut. Yrkeslivet er en ting, men jeg vil også at livet mitt skal være rett. Jeg kommer til å jobbe for å gjøre mer film og TV i fremtiden, men det er et eller annet med at det er så mange i min egen bransje som jakter og jakter. Jeg er litt redd for å bli sånn. Det gjør noe med deg å ha alle lamper og kamera på deg i fire måneder, der alle kommer med noe til deg, serverer deg kaffe, oppmerksomheten. Man er så utrolig unaturlig i sentrum. Jeg sa til mannen min da jeg kom hjem at du må huske å gi meg applaus når jeg tar ut av oppvaskmaskinen.

Veggen

Alle skuespillere har et eksponeringsbehov, men ikke for en hver pris. Det har også Ødegård kjent på.

– Jeg gjorde mange store roller i løpet av en treårsperiode da jeg var i 20-årene. Det var intense år, og jeg mistet meg selv fullstendig og gikk på den berømte veggen – både fysisk og psykisk. Det var for mange roller oppå hverandre. Jeg hadde ingen strategi for å få ut den ene rollen og inn neste. De sto i kø - alle var der - hele

veien, og jeg måtte ta en pause og stoppe opp. Da leste jeg en bok av Finn Skårderud som heter «Uro», og om kunstneren og applausen. Han beskrev hvordan en person som får mye applaus – og jeg hadde selv fått det i disse årene – kan holde seg gående lenger, men uten å ha en kjerne. Det trillet noen tårer da jeg leste dette.

Konsekvensen var at Ødegård tok permisjon og flyttet. Hun dro til Oslo, fikk jobb på Oslo Nye Teater og en avtale om å kun jobbe med et stykke om gangen. Etter tre år dro hun tilbake til Stavanger og Rogaland Teater.

Kongsgård

Det er i Stavanger hun er født og trives best. Hun er oppvokst på Hundvåg, gikk på Skeie ungdomsskole og tok videregående på Kongsgård. Siste året melde hun seg på skoleteateret, og til tross for mange år på barneteateret, var det på Kongsgård hun bestemte seg for å satse på skuespilleryrket.

– Jeg gikk i en klasse der det var mange mentale utfordringer. På skoleteateret skulle vi sette opp et stykke som handlet om dette. Jeg skulle spille moren til gutten som hadde havnet på psykiatrisk. Det var da jeg forsto for første gang at jeg på scenen fikk sagt så mye av det jeg mente, uten at jeg trengte å være meg. Jeg opplevde et rom som åpnet seg og der jeg kunne uttrykke den kunnskapen jeg hadde.

– Dersom du ikke hadde blitt skuespiller, hvilket yrke ville vært naturlig for deg å jobbe i?

– Jeg vet ikke, men jeg husker at jeg drømte om å bli lærer, eller tenkte at det var noe jeg kunne ha gjort. Jeg har også alltid skrevet litt. Kanskje det kunstneriske hadde kommet ut den veien.

Logistikk

Nina Ellen Ødegård er gift med Anders Dale, også han skuespiller ved Rogaland Teater. De har spilt mange roller sammen. En av de mest minneverdige for mange er oppsetningen «Scener fra et ekteskap» som ble satt opp høsten 2019. Dale har vært tilknyttet Rogaland Teater siden 1994, men har i likhet med ektefellen tatt noen permisjoner underveis. Sammen har de en jente på 10 år, mens Anders har tre barn voksne barn fra tidligere ekteskap.

– Et ektepar hvor begge er skuespillere ved samme teater innebærer kanskje en utfordrende familielogistikk?

– Jeg elsker å spille med Anders, og kan ikke gå til sjefen min å si at det vil være fint om vi aldri spiller samtidig. Samtidig må vi av og til si fra om at nå hadde det vært fint om vi ikke gjorde det. Det blir jo en del ekstra utgifter til barnevakt. Da barna til Anders bodde hjemme, hjalp de til. Besteforeldre stiller også opp, det samme gjør fadderbarnet mitt og jeg har forsynt meg med unge fra barne- og ungdomsteateret som barnevakt. Det går litt i bolker, og jeg kjenner noen ganger at det tærer på kreftene. Men samtidig har vi også fri på dagtid av og til, slik at vi kan skape noen rom andre foreldre ikke har i en travel kjernetid.

Savn

– Savner du ledige frihelger og kvelder?

– De fleste vennene mine driver ikke med teater. Jeg kan bli trist eller kjenne på en form for utenforskap av å ikke kunne være med på hytteturer til Sirdal eller å kunne møte venner på kvelder over en kopp te. Men jeg har noen bolker innimellom der jeg har ledig, og skal på venninnetur til London i desember. Når det er sagt: Jeg hadde ikke jobbet her om jeg ikke kjente og trodde på at teateret har en viktig rolle. Det er få møteplasser igjen i samfunnet hvor man samles og setter ord på noe som er viktig. For meg er teateret et sakralt rom – uavhengig av alt. Der kan man komme inn og kollektivt høre de samme ordene og være en del av noe som er større enn oss selv, og reflektere rundt det.

Familie og jul

– Det nærmer seg jul. Hvilket forhold har du selv til høytiden?

– Jeg koser meg i julen, men prøver å bli ferdig med gavene i november for at desember skal bli roligere. Men den blir jo sjelden det likevel. Desember er jo også den mørkeste tiden, og jeg blir litt lat når det er mørkt. Jeg liker stearinlysfølelsen og en god sofa. Jeg er ikke så veldig religiøs, men denne tiden av året er jo en slags ventetid og jeg klamrer meg litt til at nå er det lov å sette seg ned å vente på at noe godt vil og kan skje.



– Hva er det viktigste i livet ditt?

– Familien. I en logistikkverden opplever jeg at man må velge å ta seg tid til å være sammen. Jeg liker følelsen av samling og ro rundt middagsbordet. Venner er viktig, og for meg også yoga som jeg har praktisert i 17 år. Dersom jeg skal beskrive mitt sterkeste kort i yrket mitt er det en form for kroppslig intelligens. Jeg husker ikke som mange andre hva noen sa eller gjorde når og hvor, men jeg husker hvordan ting føltes. Jeg kan komme inn i et rom og få kroppslige minner. Når jeg går inn i en rolle så er det dette apparatet som er veldig i gang, og noen ganger – når noen har skrevet en rolle med emosjoner som ikke er mine – så fastner de. Yogarommet er en praksis for meg som avspenner kroppen og hvor jeg driver fysisk fostring. Samtidig er rommet stille, hvor jeg kan gå inn og kjenne på hvordan jeg har det.

Lyset

– Hva er du redd for?

– Jeg er et lett offer for krig i verden og miljøkatastrofer, frykt og elendighet, Putin og Trump. Dersom jeg går inn i dette har jeg

et nervesystem som gjør at jeg forsvinner.

Min svakhet er at jeg blir fort redd. Blir man sint, får man det ut. Redsel er mer lammende. Jeg har tenkt at mitt bidrag i verden er å peke på lyset, på det som er varmt og godt, det man kan gjøre noe med og som er lyst her og nå. Både i livet – og yrkeslivet.

– Det ligger jo en optimisme i det?

– Jo, men jeg er nødt til å være optimist.

NINA ELLEN ØDEGÅRD

» Alder: 43 år

» Bosatt: Storhaug i Stavanger

» Sivil status: Gift, ett barn

» Aktuell: I forestillingen «Vinterhagen»



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



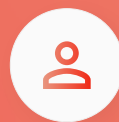
1. Du tar kontakt



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



SPALTISTEN

Sommerens lånte tid er fort forbi

AV RUNE DAHL FITJAR • professor i innovasjonsstudier og prorektor for innovasjon og samfunn ved UiS

På et auditorium i 3. etasje i Ellen og Axel Lunds hus på Universitetet i Stavanger satt 34 forventningsfulle studenter. Datoen var 22. august 2016, og de var det første kullet på en helt nyopprettet spesialisering i innovasjon på masterprogrammet i økonomi og administrasjon.

I presentasjonsrunden fortalte de at de kom fra Hana og Ho Chi Minh, fra Karmøy og Karachi, fra Byåsen, Beograd og Brasilia. De kom rett fra bachelor eller med lang arbeidserfaring, i noen tilfeller fra flere land. For det var ikke bare spesialiseringen som var ny. Dette var også første gang vi åpnet for internasjonalt opptak på masteren i økonomi og administrasjon. Dermed var dette årets studentkull betydelig mer internasjonalt enn de foregående. Mangfoldet av erfaring fra oppvekst, arbeid og studier ga perspektiver som ville berike undervisningen gjennom semesteret.

I høst har jeg lurt på hva de gjør nå, de internasjonale studentene som hadde sitt første møte med UiS og Stavanger denne sommerdagen i 2016? For noen uker siden sjekket jeg på LinkedIn. Jeg fant dem i Seadrill, i Rosenberg, i Risavika. De er analytikere, prosjektledere, administrasjonssjefer. To holder på med doktorgrad ved andre norske universiteter. En ble norsk statsborger tidligere denne måneden.

Skaper verdier

Slik kan vi fortsette gjennom de påfølgende kullene. Studentene kom fra Iran, Bangladesh, Aserbajdsjan og Kamerun for å studere hos oss. Nå arbeider de i Kverneland, Schlumberger eller i lokale oppstartsselskaper. Dyktige studenter som løftet kvaliteten på kurset og bidro til gode diskusjoner i seminarene, og som nå bruker sin kunnskap og sine ferdigheter til å skape verdier for det norske samfunnet.

Halvparten av de internasjonale studentene jeg fant på LinkedIn, er fortsatt i regionen. Tre fjerdedeler er fortsatt i Norge. De kom med bachelorgrader og – i mange tilfeller – betydelig arbeidserfaring, studerte til master ved UiS og gikk videre til viktige stillinger i næringslivet i regionen. Bredere undersøkelser gir et liknende bilde. Vi

gjennomførte i fjor en kandidatundersøkelse blant de som fullførte grader ved UiS mellom 2015 og 2020. I undersøkelsen oppga 300 personer at de bodde utenfor Europa før de startet ved UiS. Halvparten av disse fortsatte å bo i Rogaland etter studiene, og tre av fire bor i Norge. Selv om vi tar høyde for at frafallet antakelig er større blant de som har flyttet ut av landet, tyder mye på at en betydelig andel av de internasjonale studentene fortsetter å arbeide i regionen etter studiene. Blant de som blir her, sier to tredjedeler at de har arbeidsoppgaver som krever høyere utdanning. Denne fordelingen er den samme som blant de norske studentene.

Skolepenger

I statsbudsjettet for 2023 foreslår regjeringen å innføre skolepenger for internasjonale studenter. Dersom forslaget går gjennom, skal internasjonale studenter allerede fra sommeren betale studieavgift for å studere i Norge. Det er foreløpig uklart hvor stor avgiften blir, men statsråden har signalisert at den vil måtte dekke alle kostnader ved studiet. Det tilsier et beløp i størrelsesorden 150.000 kroner. Det er et beløp de færreste av de internasjonale studentene ved UiS vil være i stand til å betale.

Forslaget rammer ekstra hardt i vår region. Vi har et internasjonalt næringsliv som etterspør kompetanse og som er i stand til å bruke ressursene disse kandidatene tilbyr. Vi har utenlandske statsborgere som bor i regionen, men som likevel også vil måtte betale skolepenger fordi de ikke har permanent oppholdstillatelse.

Og vi har et internasjonalt universitet. UiS er faktisk best i landet på internasjonalisering, ifølge Times Higher Education. Vi har den høyeste andelen internasjonale gradsstudenter av alle universitetene i Norge. Akkurat nå har vi godt over 700 internasjonale gradsstudenter bare på programmene med internasjonalt

opptak. 93% kommer fra utenfor EU/EØS, de aller fleste fra Asia eller Afrika. Svært mange går på studieretninger som er sterkt etterspurt i næringslivet. På mange av ingeniørfagene er for eksempel over 60% av studentene fra utenfor EU/EØS. Det samme gjelder programmer innenfor datavitenskap. Dersom de internasjonale studentene forsvinner, vil flere av disse programmene ikke ha i nærheten av nok søkere til å fylle opp studieplassene. Hvis de må legges ned, forsvinner også de norske studentene og tilgangen på kompetanse rammes ytterligere.

Vil forsvinne

Regjeringen anslår at 70% av de internasjonale studentene vil forsvinne om det innføres skolepenger. Det lyder som et forsiktig anslag. I Sverige forsvant for eksempel 80% av de internasjonale studentene over natten etter innføringen av skolepenger i 2011. Danmark innførte et omfattende stipendprogram, men mistet likevel 55% av studentene. I Norge kommer forslaget uten forvarsel og uten noen forutgående prosess. Universitetene rekker knapt å etablere systemer for å administrere betalingen, langt mindre å få på plass internasjonale rekrutteringsstrategier eller stipendordninger. Skulle forslaget bli noe av, må vi arbeide sammen med regionen for å få til gode ordninger som sikrer at dyktige og motiverte studenter fremdeles kan komme til oss. Men det internasjonale opptaket er allerede i gang for de som skal begynne til sommeren, og vi rekker ikke å etablere ordninger som kan hjelpe disse.

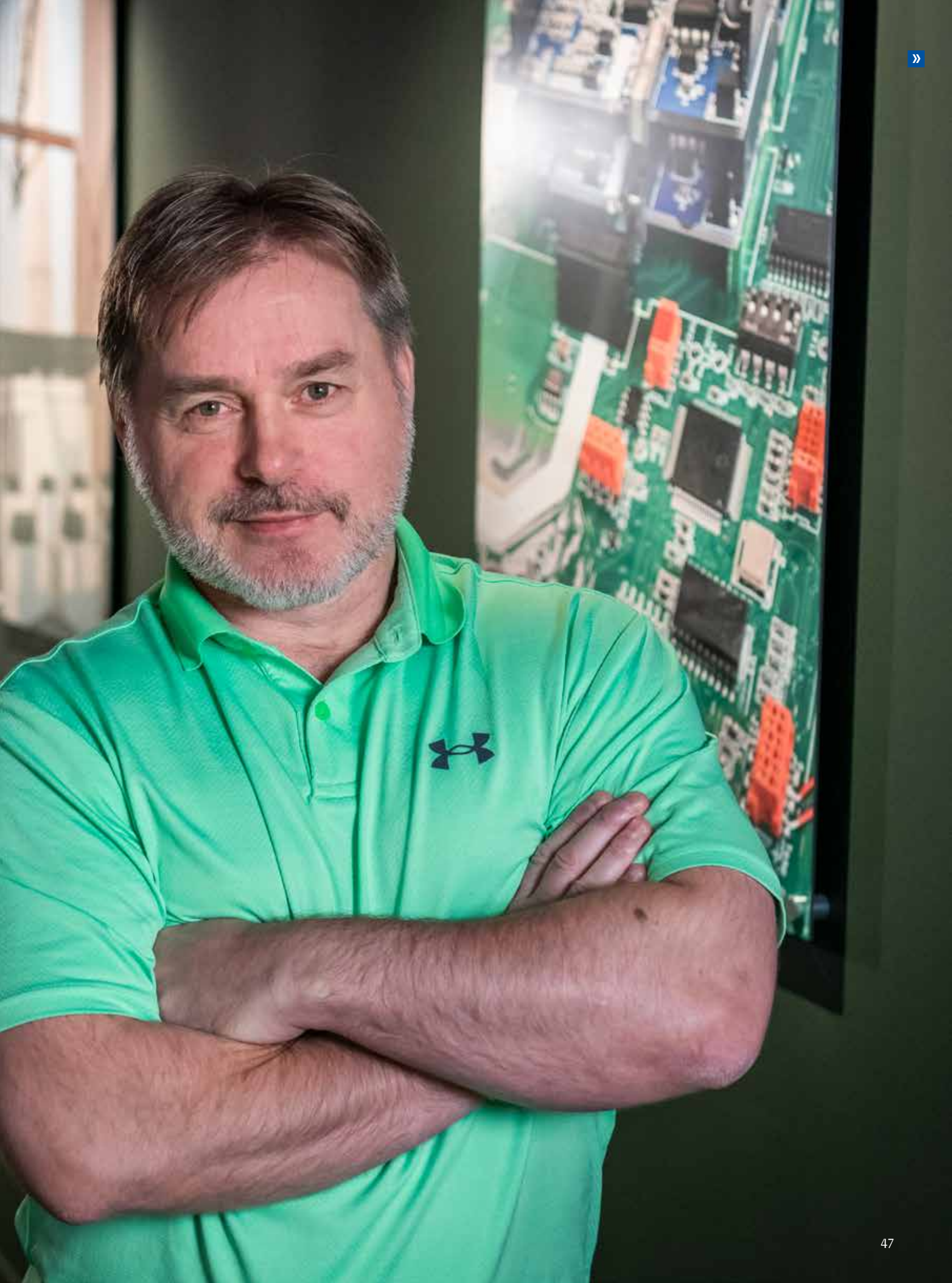
I skrivende stund forhandler regjeringen fremdeles med SV om statsbudsjettet. SV har fjernet dette forslaget i sitt alternative statsbudsjett. For universitetets og regionens del håper jeg at de får gjennomslag for det i forhandlingene.

Vil lage hydrogen ved hjelp av naturgass

Det Sandnes-baserte selskapet SEID jobber for å oppnå det som er mange teknologiselskapers våte drøm: Lønnsom produksjon av hydrogen, uten utslipp av klimagasser. Kan Risavika bli stedet?

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Terje Hauan er sjef for strategi og forretningsutvikling i SEID. Han håper flere industrielle aktører i regionen vil bidra til å etablere en energihub i Risavika.



Seid er et norrønt begrep for kunnskap og teknologi som befinner seg i grenselandet mellom religion og magi. På en klode der klimaalarmklokkene ringer stadig sterkere kan det saktens være behov for hjelp fra både trolldom og høyere makter. Og SEID er ett av stadig flere lokale teknologiselskaper som daglig gjør framskritt i arbeidet med å utvikle ny, og sårt tiltrengt, miljøteknologi.

Terje Hauan er medgründer og sjef for strategi og forretningsutvikling i SEID. Han har lang fartstid som gründer, og har deltatt i oppstarten og utviklingen av 13 ulike selskaper. I tillegg har han jobbet hos tungvektene som Weatherford og Interwell.

Selskapet som i dag altså bærer det lett mystiske navnet SEID har en historie som strekker seg helt tilbake til 1997.

Tunge aktører

Lenge handlet det om å utvikle og levere industrielle lufttrensingsystemer. Systemer som reduserer utslipp av helseskadelige partikler, CO₂ og annen forurensning. Selskapet har levert slike systemer til over 30 land. Her hjemme er tunge aktører som Skretting og Felleskjøpet blant kundene, et samarbeid som har medført at for eksempel den beryktede «Hillevågs lukta» bokstavelig talt har forduftet.

Utviklingen av avanserte industrielle kraftforsyninger har gått parallelt med lufttrensningsteknologien. SEID's egenutviklede kraftelektronikk transformerer og skaper ekstremt korte energipulser på en sikker og kontrollert måte.

Teknologien gjør det dermed mulig å skape et kraftig pulserende energifelt hvor energien utlades i en brøkdeler av et sekund. Energifeltet som skapes kan samtidig skape eller endre kjemi. Teknologien gjør det med andre ord mulig å omdanne for eksempel naturgass til hydrogen og karbon i fast form, uten utslipp av CO₂ eller andre klimagasser.

Hydrogen

På skuldrene av en 25 år lang historie med utvikling av teknologi for lufttrensing og kraftforsyninger, står nå SEID foran en ny spennende reise. Målet er å få i stand det som er mange bedriftsleders største drøm: Hydrogenproduksjon uten utslipp av effektive klimagasser som metan/CO₂.

– Vi startet faktisk helt tilbake i 2017 et prosjekt som i dag har blitt til Prosjekt ColdSpark. Dette er et potensielt grensesprengende prosjekt som tar sikte på å produsere hydrogen fra biogass og/eller naturgass uten produksjon/utslipp av CO₂. Ved hjelp av støtte fra

blant andre Innovasjon Norge og Norges Forskningsråd utvikler SEID en ny generasjon kaldt plasma teknologi, som er vesentlig mindre energikrevende enn eksisterende metoder for produksjon av hydrogen. Denne prosessen gjør at naturgassen omdannes til hydrogen og karbonpartikler i fast form, og ikke som en gass som bidrar til drivhuseffekt. Dette karbonet kan deretter nyttiggjøres i en rekke industrier, herunder bildekk, gummiprodukter, jordforbedring og ikke minst batteri.

Ambisiøst

Som alle skjønner er dette et ambisiøst prosjekt.

– Derfor er det viktig at vi har fått inn tunge aktører som Lyse Vekst, Herfo Finans og Hatteland på eiersiden, sier selskapets daglige leder Jan Drotningvik. ColdSpark har i tillegg mottatt et solid kvalitetsstempel og kraftig dytt i ryggen fra EU. I februar ble prosjektet tildelt 30 millioner kroner av Horizon Europe. Dette var full uttelling på en søknad som var utformet i samarbeid med bla. Norce og Universitetet i Stavanger (UiS).

– Norce og UiS er svært viktige samarbeidspartnere, og støtten fra Horizon



SEID utvikler avansert teknologi innen kraftelektronikk og transformasjon. Her er elektriker og montør Sindre Kvivesen i full konsentrasjon.

Europe gir oss verdifull drahjelp på veien videre, sier Hauan.

Risavika Hydrogen Hub

Utviklingen av teknologi for klimavennlig produksjon av hydrogen har nå kommet til et punkt der produksjon i større skala blir neste steg. Da er det behov for gode fasiliteter og riktig infrastruktur. Her kommer Risavika inn.

Mange husker nok da Risavika Gas Centre ble åpnet med brask og bram i 2008. Målet var å etablere et levende testsenter for utvikling av ny teknologi for bærekraftig produksjon og bruk av naturgass.

Forutsetningene for å lykkes var gode. Energibransjen var preget av optimisme, de flunkende nye testsenterbyggene i Risavika var flotte, og tilgangen på naturgass vår upåklagelig, da Lyse hadde bygget rørledning fra Kårstø til Risavika.

Virkeligheten viste seg imidlertid å bli langt mer krevende enn forutsatt, og av ulike grunner ble Risavika Gas Centre avvirket.

Byggene og infrastrukturen lever imidlertid i beste velgående, og tidligere i år overtok Norce eierskapet til hele anlegget. Her er det nå blomstrende aktivitet, og nylig ble et nasjonalt senter for industriell

bioteknologi og gassfermentering etablert i anlegget.

Industriklynge

– Gassanlegget i Risavika har rikelig med plass, og er et svært velegnet sted for testing, utvikling, og produksjon av hydrogen. Her har vi en sterk industriklynge, tilgang på både bio- og naturgass, CO₂-fangst, og ikke minst tilgang på stabil kraft. For offshoreflåten og andre fartøy som trafikkerer via Risavika vil miljøgevinstene ved overgang til hydrogen som drivstoff være store, så her kan vi bygge et sterkt hydrogenmiljø, sier Hauan.

Dermed ligger det godt til rette for å skape det som Terje Hauan og SEID betrakter som et naturlig neste prosjekt: Etablering av Risavika Hydrogen Hub.

– Behovet for å samle de industrielle aktørene som har behov for, og interesser i, hydrogen (eller derivatene ammoniakk eller metanol) er stort. Gjennom alt det spennende som nå skjer i Risavika, bør vi som region bygge opp Risavika Hydrogen Hub. Her kan aktører fra både academia og industri samles, og utvikle ny grønn, klimavennlig teknologi. Mulighetene er mange, timingen god, og jeg håper så mange aktører som mulig

griper muligheten. Vi har fått et Veikart for hydrogen for Norge. Vi trenger et tilsvarende veikart for Rogaland, avslutter Terje Hauan i SEID.

SEID AS

- » **Navn:** Seid (som henspiller på teknologi som befinner seg i grenselandet mellom religion og magi).
 - » **Lokalisert:** Sandnes (Vibemyr).
 - » **Antall ansatte:** 28, inkludert representasjon i UK, Polen, India og Kina
 - » **Omsetning:** Passerer NOK 60 millioner i 2022.
 - » **Hårete mål:** NOK 1 milliard i 2030
-





Andreas Bru Eide klargjør filmutstyret for nok et Moxey-opdrag.

Filmfabrikken i Borgen

Stavanger-regionen er mer kjent for sin allsidige energibransje, enn et sterkt filmmiljø. Moxey er et godt eksempel på at dette er i ferd med å endre seg.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP



Når noen omtaler stedet «Borgen», tenker nok mange på den populære danske dramaserien om det turbulente statsministerlivet til karakteren Birgitte Nyborg. I Stavanger er imidlertid Borgen lokalisert i Ryfylkegata. Her, i hjertet av det kule, kreative, populære Stavanger Øst, holder produksjonsselskapet Moxey til.

Moxey lager filmer. Filmer som hjelper bedrifter og andre kunder å presentere seg selv, sin virksomhet og sin egenart, på en kompakt, effektiv og visuelt tiltalende måte.

Selskapet har i løpet av de siste seks årene bygget opp en kundeportefølje som inkluderer alt fra internasjonale merkevarer, offentlige virksomheter og TV-kanaler, til artister og reklamebyråer. Men som Moxey selv sier det på hjemmesidene sine: «Vi synes det er like stas å jobbe med små bedrifter.»

Vekst

Filmproduksjonsselskapet i Borgen så dagens lys i 2016, og har opplevd en veldig positiv utvikling fram til i dag. Daglig leder Leif Kristian Thorvik og initiativtaker Knut Robberstad tar oss gjennom milepæler og høydepunkter; med en solid dose stolthet.

– Vi var heldige å få et par filmjobber tidlig, og vi følte vi lyktes godt med de første prosjektene. Dermed var vi i gang. Vi

opplever at behovet for å bruke film som formidlingsform har økt. Dette gjelder for både private og offentlige virksomheter, og for store og små prosjekter, sier Thorvik og Robberstad.

I den grad filmarbeiderne i Moxey utstråler stolthet og selvtillit, er det med god grunn. I løpet av sin fortsatt relativt korte levetid har selskapet rukket å sette tydelige fotavtrykk i filmskapermiljøet i regionen. De har blant annet laget filmer som den kritikerroste Bella Ciao. Et prosjekt som ble gjennomført sammen med Kulturkompaniet for å markere det spennende samarbeidet mellom Lyse-selskapet Altibox, og strømmegiganten Netflix.

Energibombe

Bella Ciao er en drøyt fire minutter lang energibombe av en film, inspirert av den populære spanske Netflix-serien Papirhuset. Filmen har stavangerartistene Kriminell Kunst og Izabell i hovedrollene, og steder som Vålandstårnet og Geoparken i Stavanger sentrum som sentrale lokasjoner.

– Kulturkompaniet og Altibox hadde full anledning til å finne samarbeidspartnere utenbys da de skulle lansere Netflix-samarbeidet. At de valgte Kriminell Kunst, Izabell og oss vitner om dyp integritet og kjærlighet til regionen vår, sier Robberstad.

Øvrige lokale bedrifter og virksomheter som figurerer på Moxey sin kundeliste inkluderer ladeteknologibedriften Easee, Lyse, Nortura, Stavanger Symfoniorkester, Aibel, Shell, SLB samt byråer som Fasett og Solv.

Lokale krefter

For Moxey betyr det selvsagt mye å få ansvaret for store, ambisiøse produksjoner som Bella Ciao og presentasjoner av ladeteknologiraketten Easee. Når selskapet lykkes med slike produksjoner, skyldes det i første rekke kompetansen og engasjementet hos de ni medarbeiderne i Moxey. Thorvik og Robberstad er imidlertid nøye med å understreke betydningen av et godt samspill med det lokale næringslivet.

– Vi opplever at Stavangers næringsliv blir stadig mer bevisste på betydningen av kommunikasjon og historiefortelling, og at filmer er en effektiv måte å formidle på. I tillegg ser vi at kommunikasjonsavdelinger og markedsavdelinger her i regionen er blitt markant bedre til å stole på sin egen kompetanse, til å kjøpe film og til å delta i den kreative prosessen.

Større grad

Moxey opplever at lokale bedrifter og arbeidsgivere i stadig større grad bruker



Produksjon av kvalitetsfilm krever mye redigering, og godt lagarbeid. Her er Håvard Hanasand og Vetle Bjaanes i full sving.

film for å kommunisere sin virksomhet og egenart, blant annet som en del av rekrutteringsstrategien. Da er det bra at kompetansen til å produsere filmer av høy kvalitet, finnes i Stavanger-regionen.

Thorvik og Robberstad understreker at også offentlige aktører i større grad benytter seg av de mulighetene som filmproduksjon gir.

– Helse Vest er blant kundene våre. Da samfunnet stengte ned, hadde foretaket behov for å vise hvordan de ansatte i helsevesenet hadde det, og hvordan de taklet utfordringene. Sammen med reklamebyrået Melvær&Co utarbeidet Moxey flere minidokumentarer om livet i helseforetakene under pandemien.

Bedriftskultur

Som dere hører, er Thorvik og Robberstad fulle av lovord om et lokalt næringsliv som framstår som svært omstillingsvillig. Bedrifter som er trygge på seg selv og egen kommunikasjonskompetanse, og som samtidig ikke er redde for å søke hjelp når de skal kommunisere med omverdenen for eksempel ved hjelp av film.

– Den siste tiden har vi blant annet sett hvor viktig det er for næringslivet vårt å nå potensielle nye ansatte ved hjelp av employer branding-filmer, sier Thorvik.

Moxey-lederne er tilsvarende fulle av lovord om egne ansatte.

– Det vi driver med her, er utpreget lagarbeid. Vi er i dag ni, snart ti, ansatte. Høyt motiverte, kreative folk som deler kunnskap og spiller hverandre gode. Vi legger stor vekt på å skape samhold, og et arbeidsmiljø preget av trygghet, takhøyde og gjensidig respekt. Da er det viktig at vi har det gøy sammen. Vi har felles utendørs morgenbad hver mandag, og felles yogatimer hver uke. Vi står på ski, og surfer sammen. Alt dette bidrar til å skape en sterk bedriftskultur.

Stavanger Øst

De Moxey-ansattes friske, ukentlige, morgenbad kan altså nytes i Byfjorden, et par minutters gange fra lokalene i Borgen i Kvitsøygata. Nærheten til sjøen er bare ett av mange fortrinn forbundet med å være lokalisert i Stavanger Øst. Et område som har gjennomlevd en omfattende, og svært vellykket, transformasjon de siste 25 årene.

– Vi har det veldig godt her i hjertet av Stavanger Øst. Mange av oss har gangavstand til jobb. Det er skapt nye, familievennlige bomiljøer, med flotte uteområder, cafeer og restauranter. Like viktig for oss er nærheten til andre kreative bedrifter som driver innen foto, film,

markedsføring og design. Det har vokst fram et spennende faglig miljø her. I tillegg ser vi en kjempespennende utvikling i Pedersgata, som har blitt en av de beste kafé- og restaurantgaten i Stavanger. Det som skjer i Pedersgata bidrar til å binde Stavanger Øst og sentrum sammen, noe som er positivt for begge områdene. Som sagt: Stavanger Øst er et godt sted å være for en bedrift som Moxey, avslutter Leif Kristian Thorvik og Knut Robberstad.

MOXEY AS

- » Etablert: 2016.
- » Bransje: Filmproduksjon.
- » Prisvinner: Vinner av Gasseleprisen i 2022.
- » Antall ansatte: Ni (snart ti).
- » Omsetning i 2021: 12,9 millioner NOK.
- » Resultat 2021: 2,3 millioner NOK.

**HVLS TAKVIFTE
FÅ OPPTIL 35%
ENERGIBESPARELSE**

HVLS SYSTEMER

LUFTSIRKULASJON

DESINFEKSJON

CO2-REDUKSJON

Kontakt oss
Telefon: 932 73 651
Epost: post@ventitech.no

VENTITECH

NORDICCO

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HARMONY PYROTECHNICS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tage Bore Ribesen, 46805775,
info@harmonypyro.no
Web: harmonypyro.no

Harmony Pyrotechnics er et fremadstormende firma med tunge samarbeidspartnere og med mål om å utvikle de beste og mest innovative løsningene innenfor spesialeffekter og fyrverkerier. Harmony Pyrotechnics leverer alt fra flammer, konfetti, CO2, røyk og mer. Selskapet skal levere profesjonelle og unike fyrverkerier til alle anledninger – og streber etter å levere øyeblikk som sent glemmes. Selskapets hovedfokus er å være svært konkurransedyktig med en tung kompetanse, og rikt utdannete teknikere. Harmony Pyrotechnics ønsker å stadig utvikle sine egne produkter, samtidig som de ønsker å sette preg på Rogaland med standardiserte og velfungerende leveranser. Harmony Pyrotechnics er på de fleste største norske festivaler, dersom de ikke er på turne, som for eksempel Harry Styles, Post Malone, Swedish House Mafia med mer. (Metallica, Greenday etc).

HARMONY
PYROTECHNICS

NERDERIKET

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Gro Katarina Andorsen,
info@nerderiket.no
Web: nerderiket.no

Hos Nerderiket AS møter du Gro Katarina Andorsen som har vært i patentbransjen siden 2011 og som er kvalifisert europeisk patentrådgiver (EQE). Nerderikets mål er å formidle kunnskap om patent, varemerke, design, bedriftshemmeligheter og strategi rundt dette, med entusiasme og på vanlig, forståelig språk. Nerderiket hjelper bedrifter med å få økonomisk glede av deres immaterielle verdier. En felles forståelse i bedriften for hva immaterielle verdier er og hvordan de er viktige, kan bidra til at din bedrift får utnyttet dem bedre. Nerderiket kan hjelpe med dette. Nerderiket tilbyr kurs og foredrag, internopplæring i bedrifter om immaterielle verdier – og hjelp med å få på plass en fornuftig IP-strategi for deres bedrift.



NERDERIKET

HEMMELEG

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Frode Hagerup,
frode@hemmeleg.no
Web: hemmeleg.no

Hemmeleg tilbyr ei hemmeleg matoppleveling der du kun veit tidspunkt og lokasjon. Resten er hemmeleg og du får ein valfri kveld der du slepp å ta egne beslutninger. Hemmeleg sine kokker vil laga tilpassa mat til alle allergiar og spesialkost. Ei hemmeleg matoppleveling kostar 799,-. Passande drikke vel du når du kjem, Hemmeleg har både alkoholfrie drikkepakkar og dei fermenterte variantane. Restauranten har også ein offentlig meny for deg som ikkje tør å prøva den hemmelege varianten. Hemmeleg tilbyr og spektakulære møte og selskapslokaler i 18. etasje i Forum Jæren med topp utsyn og mat og drikkeopplevingar tilpassa høgden.



FRAMBOLIG

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Stig H. Nordbø, 92492144,
stig@fram bolig.no
Web: fram bolig.no

Fram Bolig utvikler og bygger småskala boligprosjekter for privat- og proffmarkedet på Nord-Jæren. Selskapet jobber hardt - hver dag - for å skape, og bygge unike boliger tilpasset sted og folk. Boliger som vil noe, tåler mye og utgjør en forskjell. I et marked som domineres mer og mer av de store utbyggerne ønsker Frambolig å være et forfriskende alternativ der personlig oppfølging, fleksibilitet og skreddersøm står sentralt.



AASE MEDIA AS

Beliggenhet: Stavanger
Christer Aase, 40063517, christer@asamedia.no
Web: asamedia.no

Aase media har ett mål for øyet: Og det er at bedrifter i regionen bruker mer video i sin markedsføring. Ved å bruke video, så trigger du det organiske søket i den digitale verden ved mye bredere skala en hva andre typer innlegg gjør, og da spesielt på SOME-kanaler. Christer Aase, som har lang fartstid i reklamebransjen, har startet ett selskap som leverer film og foto til bedrifter. Aase media har spesialisert seg i documentary marketing, for å hjelpe bedrifter til å vise mer innsiden av selskapet, og få frem de gode verdiene som er bygget opp. Over tid vil dette skape engasjement og følgere, som fører til flere kunder og økt salg.



FURREHYTTER AS

Beliggenhet: Sjernarøy
Kontaktperson: Johnny Furre, 51710045,
booking@furrehytter.no
furrehytter.no

Kun en snau times båttur fra Stavanger og Haugesund, midt i de idylliske Sjernarøyene, ligger Furrehytter. Furrehytter tilbyr overnatting i romslige hytter eller leiligheter, alle med fantastisk utsikt og beliggenhet i nærhet til sjøen. Så nær at du faktisk kan fiske ut vinduet. Furrehytter har noe for enhver smak. De har egen privat strand - Furre Beach - gode turløyper, geocaching, havrafting, gårdsbesøk, og svært gode fiskemuligheter. I tillegg driver Furrehytter også restauranten Sjernarøy Maritim og Furre Gaard (den gamle kongsgården), og et gårdsbruk med 70 sauer. Velkomment til Sjernarøy!



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

AGR

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Irene Økland, 92130902,
irene.okland@agr.com
Web: agr.com

GR er en teknisk partner til den globale energibransjen med den nødvendige erfaringen, størrelsen og kunnskapsbredden som skal til for å møte dagens og morgendagens utfordringer i energisektoren. Selskapet er en totalleverandør av tjenester innen leteaktiviteter, produksjon og transformasjon, og tilbyr personell og programvare for olje og gass samt grønne prosjekter. Fordi AGR er en del av Akastor-porteføljen, som utgjør Aker-familien, kan selskapet tilby den rette kombinasjonen av kommersielt vinklet teknisk kompetanse, fremstående resultater og robust prosjektledelse for at våre klienter skal oppnå sine ambisjoner.



ECIT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ronja Good, 45465441,
ronja.good@ecit.no
Web: ecit.no

ECIT er leverandør av økonomi- og IT-tjenester. Selskapet ønsker å gi kundene de beste rådene og sparringene innenfor sine tjenester. Tjenestene er drevet av lokale entreprenører som har god kjennskap til markedet lokalt. Samlet har ECIT blitt nesten 2.300 ansatte i Norge, Sverige, Danmark, Serbia, Storbritannia, Tyskland, Finland, Polen, Litauen og Romania.

Logo: ECIT



GEOGRAF DIGITAL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Per Kverneland,
per@geografdigital.no
Web: geografdigital.no

Geograf Digital fjerner risiko i ditt byggeprosjekt ved hjelp av ny og unik teknologi. Selskapet leverer data som bidrar til at kundene kan ta de beste beslutningene. Som et teknologi- og rådgivningsfirma, har Geograf Digital, i over 20 år levert ulike konsulenttjenester primært inn mot olje- og gassbransjen. De siste årene har selskapet satset hardt på omstilling, og jobber nå primært inn mot bygg- og anleggsbransjen. Samtidig ser bedriften at stadig flere bransjer har nytte av deres digitale tvilling. Geograf Digital har blant annet skannet kraftverk, tekniske rom, båter og avløpsstasjoner.



PORCHE CENTER STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Fredrik Helliessen, 951 49 226,
fh@porsche-stavanger.no
Web: porsche-stavanger.no

Porsche Center Stavanger har siden starten i 2006 representert et av verdens mest prestisjefylte bilmerker. Selskapet er et veletablert senter med høy kompetanse i alle ledd av virksomheten. Fra moderne lokaler på Forus, Stavanger dekker de alt fra markedsføring og salg, til oppfølging og verkstedtjenester. Kundene er både entusiastiske og krevende. Det samme er Porsche Center Stavanger. Genuin interesse og faglig dyktighet er det som gjør Porsche Center Stavanger til dem de er. Porsche Center Stavanger skal kjennetegnes av lidenskap og nytenking. Bedriftens kjerneverdier er ydmykhet, respekt og ærlighet.



TT BYGGDRIFT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Lise Mæland, 40105404,
lise@ttbyggdrift.no
Web: ttbyggdrift.no

TT Byggdrift er et selskap hvor ansatte i hovedsak er teknisk personell (ventilasjon, varme, kjøling, VVS, automatikk mm), med allsidig og individuell fag-kompetanse. TT Byggdrift jobber sammen som et team, hvor hver enkelt utfyller hverandre og bistår ved behov. Selskapets konsept skiller seg litt fra vanlige vaktmestertjenester, da TT Byggdrift har personell som oftest fikser problemer som oppstår underveis, og dermed unngår mange underleverandører og tilhørende usikre/variable kostnader. Av erfaring så er dette en løsning kundene kommer best ut av økonomisk, samt at de har fordelen ved at en kun har ett kontaktpunkt å forholde seg til. Kunden skal ha fokus på sine arbeidsoppgaver, mens TT Byggdrift ivaretar eiendommen/utstyret.



SORS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Morten Helgeland, 95750948,
morten.helgeland@sors.no
Web: sors.no

Nyoppstartede Sors AS skal være et managementkonsulentselskap for de litt mindre bedriftene. Sors skal hjelpe sine kunder med å bygge bedre bunnlinjer, og ser på organisering, arbeidsprosesser og moderne digitalisering som sine viktigste verktøy.



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

OBED BEGRAVELSESBYRÅ AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Liv Christence Cappelen,
lcc@obed.no
Web: obed.no

Obed Begravelsesbyrå ser på verdighet som det å forstå kundene og gjennom høy fagkunnskap for å kunne tilrettelegge for at gravferden blir i tråd med avdødes og dine ønsker. Vi er alle forskjellige i livet – derfor legger Obed til rette for at gravferden også kan være personlig og spesiell. Obed Begravelsesbyrå har røtter tilbake til 1939. Begravelsesbyrået, som ble startet av Henry Beyer, ble kjøpt av Obed Stangeland i 1966. Obed drev byrået sammen med sin ektefelle, Gudrun, til 1989 da datteren Berit Stangeland Hanssen og hennes mann, Herbjørn Hanssen, overtok. Berit og Herbjørn er nå pensjonister, men er fortsatt involverte i virksomheten når det trengs. I dag er tredje generasjon i Stangeland-familien, Christina Stangeland Hanssen og Jostein Stangeland Hanssen også med i driften av Obed Begravelsesbyrå. Det gjør de etter den samme ledestjernen som alltid har preget Obed Begravelsesbyrå: Ønsket om å bidra til en verdig gravferd, et nært og personlig farvel.



HAPPY HIKERS

Beliggenhet:
Kontaktperson:
Web: happyhikers.no

Happyhikers.no en nettbutikk og univers av uteglede. Selskapets visjon er å bidra til å "skape robuste mennesker for fremtiden"! Happy Hikers skal bruke friluftsliv for å styrke relasjonene og redusere hverdags stress i familien: tilby faglige råd, aktiviteter, inspirasjon og kvalitetsprodukter. Selskapet ønsker å bidra til å gjøre friluftsliv enkelt for alle. Happy Hikers vil tilby kvalitetsprodukter og ønsker å motivere og inspirere gjennom delte erfaringer, tips og kunnskap. Bedriften tilbyr en medlemsportal – ressursbank for lavterskel friluftsliv, denne portalen har familier og andre uteglade mennesker som målgruppe. Happy Hikers skal også ha kurs og foredrag rettet mot foreldre, institusjoner og andre som arbeider med barn. Happy Hikers ønsker å skape et fellesskap for uteglede via sin egen blogg og sosiale medier.



PIO

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Magne Hatteland,
magne@pio.com
Web: pio.com

Pio makes it fast and easy to keep your warehouse in-house. Once it's all installed at your place, just plug-and-play and you're ready to go in minutes. Pio can fit up to 12x more products than a manual warehouse, so your business can easily expand as you grow. While Pio is busy keeping your inventory and fulfillment best-in-class, you'll have more time to focus on creating a great customer experience. Save time, space and money without relocating or expanding your warehouse. Pio uses a cube-based design, some robots and clever bits of code — created by their parent company, AutoStore.



SOMMERREVVYEN

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tore Lie, post@sommerrevyen.no
Web: sommerrevyen.no

Le høyt under taket

Sommerrevyen™ er en sosial helaften med latter, sang og glede. Benket med kjente folk, serveres du en drivende opplevelse med trøkk fra lokale artister som setter farge på alt som skjer rundt byen vår. Velkommen til Sommerrevyen!



MATERIA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jack Davies, jack@materia.no
Web: materia.no

Materia er ledende på teknologi for ombruk av byggematerialer. Materia hjelper bransjen å oppnå sirkularitet med brukte byggematerialer, gjennom digitale verktøy og bransjeledende kompetanse. Materia er et ombruksverktøy utviklet av spesialister for spesialister. I samarbeid med erfarne industrikunder har selskapet utviklet et system for å samle inn dataene du trenger for å oppnå de nyeste standardene innen bærekraft og sirkulærhet.



HALTIAN AS

Beliggenhet: Sandnes
Gunnar Hansen, 99168280,
gunnar.hansen@haltian.com
www.haltian.com

Haltian AS er datterselskap av det finske Haltian. Haltian er verdensledende innen visualiserings, iot og custom iot løsninger. Kontoret i Sandnes vil være et lokalt kontaktpunkt for norske Haltians nåværende og fremtidige kunder, og er også ansvarlig for utviklingen av Haltian Healthcare Sector globalt. Haltian AS har selv sagt tatt i bruk egen smartkontorløsning Empathic Building i eget hus.



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.

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



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

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.



STYRELEDER

Bærekraft i praksis og det jeg har lært av tunge tider

HANNE NORMAN BERNTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Året vi snart tar farvel med er blitt betydelig annerledes enn det vi hadde sett for oss. Foran oss står den største omstillingen vi noen gang har opplevd. Dette blir et paradigmeskifte hvor verden forblir uforutsigbar en god stund.

Det blir vanskelig å finne en god kurs og sikre at bedriften blir sterk og bærekraftig, og samtidig tørre og styrke sin virksomhet i å være autonom.

I år har jeg gledet meg veldig til å komme ut av pandemien og starte opp bærekraftsarbeidet vi har jobbet med igjennom 20 år. Det har vi ikke har mye tid til, under de siste årene med nedstenging og til stadighet nye spilleregler. Kriseledelse passer ikke alltid med nye bærekraftstiltak.

Jeg har lært at arbeidet med bærekraftig er komplekst og uoversiktlig og til tider motsigende.

Selv om det for oss på Ostehuset har vært noe vi har jobbet med i lang tid, er det et ongoing arbeid. Et arbeid hvor man til stadig må sette seg nye mål.

TAPAS

For oss startet det med et verdisett som het TAPAS. Ordet TAPAS: Til stede, Ambisiøs, Passion (positiv), Ansvarlig, Stolt (Samarbeidsvillig). De to A-ene var med fra starten og en stor grunn for at vi har tatt og tar bærekraft valg.

Vårt bærekrafts arbeid startet med større kraft og tempo for ti år siden, hvor vi begynte og se på valg av råvarer. Scampi måtte av menyen; WWF hadde rødlistet all scampi på sin liste over sjømat. Vi kunne dermed ikke være ansvarlig for scampi å ha scampi i vår mat, selv om dette var en av favorittene på cafemenyen og cateringmenyen – og aller mest for konfirmantene.

Et par år etter ble oksefilet tatt bort og kun burger fikk være med videre. Det røde kjøtt ble erstattet av hele dyr eller lokalt kjøpt kjøtt av lam og hjort. Hvitt sukker er erstattet med brunt råsukker, bedre saltkvalitet brukes i matproduksjonen. Vi lager pizzasaus, kald, uten strøm. Slik har vi jobbet oss igjennom råvarene.

Mange andre valg og tiltak er gjort. Hele veien utfordrer vi oss selv til å tenke mest mulig ansvarlighet i produksjon, hva betyr våre valg for helsen og er vi en inkluderearbeidsplass. Det er ikke alltid enkelt.

Strukturert og målrettet

Her i vår region har mange bedrifter kommet langt i dette arbeidet og jobber strukturert og målrettet. Mange selskaper ser både det lønnsomme og meningsfulle i dette arbeidet. Flere har blitt miljøfyrtårn og er partner i organisasjoner som Klimapartner hvor vi finner «likesinnede». Her deles slike historier for å inspirere andre og ikke minst hjelp hverandre.

Selv om mange virksomheter har kommet langt er det også mange som står et annet sted – hvor lønnsomheten er lav og slitaskjen fra enten pandemi eller et år med store strømgeregninger er stor. Hvordan kommer man da i gang og finne meningsfullhet i omstilling mot bedre bærekraft? I en situasjon der både tid og penger er et knapphetsgode?

Starten er en enkel kartlegging. Det kan være en god begynnelse. Og jeg har

stor tro på samhandling. Jeg deler gjerne av min innsikt og kunnskap på området med kollegaer og andre som ønsker det og vil ha hjelp, og så må jeg igjen lære av de beste. Er vi mer transparent kan vi øke tempo på bærekraft tiltak for mange. Kan virksomheter i en bransje slå seg sammen og finne felles teknologisk og digitale løsninger?

Et spennende handlingsrom

Det vil si at det ligger et utrolig spennende handlingsrom der ute og hvis alle legger frem godvilje, deler, samhandler og tenker ut av boksen, vil det gå bra. Jeg skal i alle fall holde fanen høyt for min bransje som jeg fremdeles synes regjeringen har vist alt for lite respekt dette året.

Den danske futuristen, Anne Skare Nielsen, sier at hvis målsetting er å ha en bærekraftig og fredelig planet så er vi nå på 0,7 og målsetting er én. Dermed er det jo ikke uoverkommelig, men det krever at vi alle skal over en hengebro for å komme til mål én. Alle må være med over på den andre siden. Det vil si at vi må ta hverandre i hånden og sammen få med både de svake og usikre.

Igjen viser det seg at ledelse med hjertet er en viktig parameter, det er den indre bærekraft. God jul kjære medlemmer og godt nytt spennende 2023.

«Det vil si at det ligger et utrolig spennende handlingsrom der ute og hvis alle legger frem godvilje, deler, samhandler og tenker ut av boksen, vil det gå bra».

Hanne N. Berntzen

TRYGGE REISER TIL SKYEN

IT OG DRIFT

- Serverdrift sky
- Eget datasenter
- Egen utviklingsavdeling
- Nettverk
- Klientdrift
- Sikkerhet
- Møteromsløsninger
- IT utstyr

ØKONOMISYSTEMER

- Regnskap
- Logistikk
- HR/Lønn
- Rapportering
- Prosjektstyring
- CRM
- Integrasjoner

abacus

DIN PREFERERTE
SAMARBEIDSPARTNER
I ROGALAND

TOTALLEVERANDØR

KONTAKT OSS



+47 4000 1850



salg@abacus-it.no
support@abacus-it.no



Abacus IT
Stokkamyrveien 13
4313 Sandnes

www.abacus-it.no



Vi er totalleverandør innenfor IT, økonomi, logistikk, HR/lønn og prosjektstyring. For våre total kunder er det effektivt, behagelig og enkelt å ha **ett kontaktpunkt** for sine IT-løsninger.



Vår visjon er å effektivisere bedrifter gjennom digitalisering og leveranse av skyløsninger – som sikrer en **effektiv og problemfri hverdag**.



Vi tilstreber å levere **god kvalitet i alle ledd** og våre rådgivere har høy kompetanse innenfor sine respektive fagfelt



I 2021 ble vi kåret til **Årets Partner** av Visma Software, med begrunnelsen: "De er beviset på at en partner kan lykkes på flere områder, skape god vekst og ikke minst samtidig skape gode kundeopplevelser".



Microsoft



Power BI

CONTRACTING
WORKS

unieconomy

AVARE

VISMA
ALL★STARS

ÅRETS
PARTNER 2021



Lavutslippsteknologi – ny strategisk eksportsatsing?

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

I selin Nybø lanserte i sin tid som Næringsminister en ny enhet som skulle hete Eksportstrategirådet. Dette skulle være en egen enhet med egen administrasjon lagt til Ålesund. Men før Eksportstrategirådet kom i funksjon ble det stortingsvalg. Vi fikk ny regjering med andre tanker. Om det var ideen om å bygge opp en ny statlig enhet, eller om det var det at den ikke skulle ligge i Oslo, men i Ålesund, som fikk vår nåværende næringsminister til å legge ned hele greia er ikke godt å si. Men Vestre har lansert sin modell som han kaller «Hele Norge eksporterer».

«Hele Norge eksporterer» går ut på at en skal finne frem til ulike satsingsområder utenom produktene olje og gass hvor Norge har spesielle fortrinn, markedet er stort, og hvor en samordnet satsing kan gjøre en forskjell. Målet er at en skal kunne øke eksporten innenfor de valgte satsingsområder med 50 prosent innen 2030. Et Nasjonalt eksportråd er oppnevnt for å gi råd til Nærings- og fiskeridepartementet om hvilke foreslåtte satsinger som skal bli prioritert med midler.

Økning på 50 prosent

Så langt synes det klart at to av satsingene blir offshore vind og grønn maritim skipsfart. Offshore vind er bokstavelig i vinden for tiden, og den internasjonale omsetning var i 2021 på 25,1 milliarder norske kroner, ifølge en rapport fra Menon. En økning på 50 prosent innen 2030 vil komme lett. Målet bør imidlertid være langt høyere. Leverandørindustrien til petroleumsindustrien solgte internasjonalt til sammenligning 102 milliarder. I mange tilfeller er det de samme selskapene som har fått et ekstra ben å stå på. Men offshore vind kan trolig aldri bli den nye oljen. Til det er lønnsomheten for begrenset. Heller ikke alle bedrifter innen oljeservice ser en naturlig overgang til offshore vind. For eksempel så er en oppskalering av markedet innen lagring av CO₂ selvsagt mer interessant for bore- og brønnselskapene. Mens prosessrettede bedrifter ser verdikjeden fra karbonfangst, samt produksjon av hydrogen og ammoniakk som et kommende marked når etterspørselen etter olje og gass etter hvert vil avta. Når dette skjer er ikke godt å si, men mest sannsynlig ikke før etter 2030 en gang. Etter all sannsynlighet vil verdens olje og ikke minst gassproduksjon til sammen stige de nærmeste ti år for så å falle

tilbake, men likevel være på minst dagens nivå i 2040.

Vil stige framover

Det som er sikkert, er at investeringene i olje og gassnæringen nasjonalt og internasjonalt vil stige i årene som kommer. De siste tall jeg har tilgjengelig viser at de totale offshore investeringer i perioden 2022-2025 er på hele 970 milliarder dollar, og investeringene øker fra 215 milliarder dollar i 2022 til 255 milliarder dollar i 2025. Lenger frem er det vanskelig å si noe mer sikkert om. Det har vi som har levd en stund lært. For de som husker framskrivningene fra Oljedirektoratet på 80-tallet, skulle oljealderen i Norge omtrent vært over i dag.

Der oljeinvesteringene øker mest er i Sør-Amerika og i Midt-Østen. Når det gjelder gass og LNG, kan en se en betydelig økning til etter 2030. Her er det først og fremst Nord-Amerika og igjen Midt-Østen som leder an. Europa har blitt et stort marked for LNG etter at sanksjonene mot Russland ble innført som følge av krigen i Ukraina.

Få utslippene ned

Når en først skal produsere olje og gass, gjelder det å få utslippene så langt ned som mulig. I Norge er vi ledende på å produsere med lave utslipp. Studier viser at dersom all olje og gass var produsert med så lave utslipp som i Norge ville utslippene ved olje og gassproduksjon i verden gått ned med 40 prosent.

Dette skyldes i utgangspunktet strenge krav fra norske myndigheter, men også at vi har anvendt betydelige midler på forskning og teknologiutvikling som har kommet norsk leverandørindustri til gode. Etter hvert som verden mer og mer tar inn over seg at en må få ned utslippene, samtidig som en trenger all den energien olje og ikke minst gass representerer, har norsk industri store muligheter å kapitalisere på den lavutslippsteknologien som er utviklet.

Norwegian Energy Partners (NORWEP) sitt innspill til Nasjonalt eksportråd er at internasjonalisering av norsk lavutslippsteknologi bør bli en av de nasjonale satsingene innen programmet for nasjonale eksportsatsinger. Som nevnt omsatte norsk leverandørindustri internasjonalt for 102 milliarder kroner i 2021. Det er bare olje og gass som produkt, samt den totale sjømatindustrien som eksporterer mer. Med andre ord, så har

vi en stor industri som har løsningene, og markedet er økende. Det burde være mulig å nå en total internasjonal omsetning i 2030 på 200 milliarder dollar. Ingen andre foreslåtte satsinger har det potensialet.

50 teknologier

NORWEP har allerede med begrensede midler testet ut interessen i det internasjonale markedet samt identifisert over 50 teknologier fra norske bedrifter hvor en kan dokumentere at løsningene fører til lavere utslipp. Et kortfattet verdiforslag er tilgjengelig på norwep.com. Full dokumentasjon er tilgjengelig for mulige kunder. Med økt fokus og økte midler til en større satsing, er det all grunn til å tro at en skal kunne identifisere mer enn 200 teknologier. Lokalt kan jeg nevne bedrifter som Neodrill som ved hjelp av sin can-teknologi sparer over 500 tonn CO₂ per brønn. Enerion på Klepp har klart et nytt produkt som produserer og injiserer hydrogen inn sammen med diesel inn i forbrenningsprosessen på dieselmotorer. De kan dokumentere en reduksjon i GHG (Greenhouse Gases) utslipp på 30 til 50 prosent avhengig av type dieselmotor, samt reduksjon i dieselforbruk. Teknologien er blitt testet på flere typer diesel motorer det siste halve året med svært gode resultater. I løpet av de neste 3-4 måneder skal selskapet kjøre flere pilot prosjekter i Norge og utlandet sammen store internasjonale selskaper. Det skal bores mange offshorebrønner i verden, og det finnes mange dieselmaskiner rundt på land og hav. Det er enormt marked for å gjøre noe med utslippene om en virkelig vil. Av andre lokale bedrifter som så langt er på listen med lavutslippsteknologi kan jeg nevne: Aibel, Karios Technology, NOV Seabox, IKM Testing, Interwell, PTC, Fishbones, eDrilling, Archer Oil Tools, og Aarbakke Innovation.

Så langt har NORWEP testet interesser og gjennomført flere workshops med Petronas og Shell med stor suksess. Økende fokus fremover vil gi økende interesse og økende marked. Satser vi nå vil det sikre norske arbeidsplasser langs kysten, og samtidig være til stor nytte for det globale miljøet. Når en har som mål å øke eksporten er det alltid smart å satse på et marked som er stort og samtidig i vekst, og hvor vi har en stor industri som har ekspertisen.



Ny og unik Master for grønn

Universitet i Stavanger drar i gang et nytt, banebrytende masterprogram i grønn omstilling. Programmet er utformet i tett samarbeid med påskrudde virksomheter innen privat, offentlig og frivillig virksomhet.

TEKST: FRODE BERGE

Nyskapingen som ser dagens lys i mars neste år, er en Master i transformasjon og nyskaping. Målet er å gi deltakerne bedre forutsetninger for å lede, og bidra til, innovative endringsprosesser.

Universitetet i Stavanger (UiS) er i vekst og omstilling. Det er et svært internasjonalt studiested i den forstand at det har en høy andel utenlandske studenter og stipendiater.

UiS er i tillegg et universitet som de siste årene har brukt mye ressurser på å utvikle ulike studietilbud rettet mot grønn omstilling. Dette på grunnlag av en verdensledende kompetanse på petroleumsteknologi.

Den akademiske høyborgen vår på Ullandhaug er det eneste universitetet i Norge som er medlem av The European Consortium of Innovative Universities (ECIU). Det nye masterprogrammet kan sees på som et håndfast resultat av det sterke fokuset på innovasjon og tett samarbeid med næringslivet.

Store forventninger

Rune Todnem By er professor i ledelse ved UiS, og har vært primus motor for utviklingen av programmet.

– Bakteppet for denne satsingen er tydelig. Verden er på etterskudd i anstrengelsene for å nå klimamålene, og det er akutt behov for handling. Dette programmet er et eksempel på konkret handling, sier Todnem By.

Han forteller at responsen fra omgivelsene har vært overveldende.

– Da vi startet arbeidet med søknaden om å få det nye masterprogrammet godkjent, ville vi i utgangspunktet vært fornøyd hvis vi fikk med oss én samarbeidspartner. Status i dag er at vi har fått med oss over tretti tunge samarbeidspartnere, fra næringslivet, det offentlige, og fra frivilligheten.

Motiverte

Programmet vil ha et innhold rettet mot ledelse, bærekraftkompetanse og

framtidsskyndighet, og vil passe for motiverte personer på alle nivåer i den enkelte bedrift eller organisasjon.

– Dette er det første masterprogrammet innen ledelse og innovasjon som gjennomgående er basert på designtenking. Det er utformet i tett samarbeid med partnerne våre. Det er tverrfaglig, interaktivt og fleksibelt lagt opp, slik at det kan gjennomføres ved siden av jobb. Programmet er en del av etter- og videreutdanningstilbudet vårt her på UiS, forteller Todnem By.

Tunge partnere

Interessen for å bidra til, og delta i, masterprogrammet har som sagt vært stor. Tungvektene som Aker BP, Bjørnson Organisasjonspsykologene, Desert Control, Fish Globe, Greencap Solutions, Inventas, Kolumbus, Lærdal Medical, Nordic Edge, Norske Shell, Rogaland fylkeskommune, Rogaland Teater og Næringsforeningen i Stavanger-regionen er å finne blant samarbeidspartnerne.

– Jeg håper dette nye studietilbudet vil bidra til å øke tempoet i den grønne omstillingen. Forventningene er store, og vi gleder oss til å komme i gang, avslutter Rune Todnem By ved Universitet i Stavanger.

Professor Rune Todnem By ved UiS har store forventninger til det nye masterprogrammet om innovasjon og grønn omstilling. (Foto: UiS)



omstilling på UiS

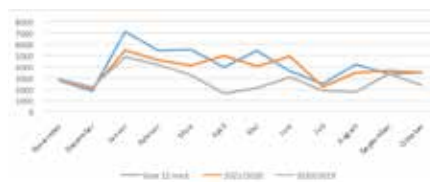


STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Oktober 2022

3437

utlyste jobber



Det ble registrert 3437 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland. Det er omtrent identisk med 2021. Ledigheten er fortsatt historisk lav på 1,5 prosent. Det er forventet at ledigheten vil begynne å stige noe framover. Spørsmålet er når og hvor mye.

	okt.21	okt.22
Ledere	106	107
Ingeniør- og IKT-fag	375	443
Undervisning	194	233
Akademiske yrker	111	103
Helse, pleie og omsorg	614	735
Barne- og ungdomsarbeid	110	99
Meglere og konsulenter	133	246
Kontorarbeid	190	143
Butikk- og salgsarbeid	342	300
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	3
Bygg og anlegg	266	376
Industriarbeid	327	218
Reiseliv og transport	364	157
Serviceyrker og annet arbeid	194	263
Uoppgitt	70	11
Totalt	3400	3437

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



Anitha Kathirgamadas

Ny seniorkonsulent i Deloitte

Anitha Kathirgamadas begynte i august som seniorkonsulent innen industry solutions hos Deloitte. Kathirgamadas har erfaring som lege fra primær- og spesialisthelsetjenesten. Hun er vant til å jobbe i multidisiplinære team. Anitha Kathirgamadas vil jobbe med prosjekt- og endringsledelse i helsesektoren.



Petter Haugland

Ny konsulent i Deloitte

Petter Haugland har begynt som konsulent i Deloitte. Haugland har en master i finansiell økonomi fra NTNU. 1. juni begynte han som konsulent innen finance and performance and ERP ved Deloitte's Stavanger-kontor.



Vivek Bakke Lie

Ny ansatt i PA-avdelingen i Sweco

Vivek Bakke Lie er ansatt i PA-avdelingen i Sweco. Hun har en masterutdanning som ingeniør innen geologi-geovitenskap fra Universitetet i Stavanger og Københavns Universitet. Hun har lang arbeidserfaring fra energisektoren som blant annet prosjekt- og teamleder med spesialisering innen boreoperasjoner i henhold til borevæsker, brønnkontroll, risikoanalyse, samt granskning, og har jobbet mye med digitalisering/ digital tvilling. Vivek Bakke Lie har en stor interesse for bærekraftig utvikling og for å utvikle fornybare energiformer for fremtiden og vil primært jobbe inn mot det grønne skiftet innen industri og energi.



Elsa Ingolfssdottir

Ny BIM ingeniør ved VVS avdelingen til Sweco Stavanger

Elsa Ingolfssdottir er ny BIM-ingeniør ved VVS-avdelingen til Sweco Stavanger. Hun har erfaring som BIM-Ingeniør siden 2005 og har jobbet hovedsakelig med VVS installasjoner innenfor kontorbygg, forretningsbygg, sykehus, boligblokker, verksted, skoler og industribygg. Hun har også erfaring fra elektro, bygg og arealplanlegging. Ingolfssdottir har god kunnskap innen dataverktøy, blant annet Revit MEP, MagiCAD, AutoCAD og Solibri. I Sweco skal hun bruke sin lange erfaring og være BIM-ansvarlig for flere prosjekter.



Trond Magne Susort

Ny ansatt i Deloitte Stavanger

Susort kommer inn i Consulting med lang fartstid fra KAEFER Energy, og har mye erfaring på forbedringsarbeid, digitalisering og prosjektledelse. Trond Susort blir en god sparringspartner for våre kunder innen Operation Excellence, og brenner for at strategi skal være noe som er relevant for alle i organisasjonen å jobbe mot. Susort har en Master i Industriell Økonomi fra UiS.



Lina Halvorsen

Ny digital markedsfører i Markedssjefene

Lina Halvorsen har nylig startet som digital markedsfører hos Markedssjefene Stavanger. Med allsidig erfaring fra konsulentvirksomhet, eiendomsbransjen, NGOs og tech, vil Halvorsen bistå med operative markedsstrategi, digital markedsføring og prosjektledelse for ulike bedrifter i regionen. Markedssjefene er et rendyrket «marketing for hire»-byrå med kontorer i Oslo, Bergen og Stavanger. Med marketing for hire får du en fleksibel løsning som dekker den eller de rollene du har behov for. Når du leier en av våre konsulenter får du en hel markedsavdeling på kjøpet, og har dermed tilgang på hele vårt faglige miljø bestående av 45 personer.

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.

SAS

GET AWAY
OR *Come Home*

**BESTILL DIN NESTE
REISE FRA STAVANGER**



A STAR ALLIANCE MEMBER



NYTT OM NAVN



Nina Fjellskaalnes

Ny ansatt i Markedssjefene

Nina Fjellskaalnes startet i Markedssjefene i september og har lang erfaring innen B2B og B2C, fra bransjer som reiseliv, bygg og anlegg. Fjellskaalnes har bred kompetanse innenfor faget, med nøkkelkompetanse på innholdsmarkedsføring, strategi og merkevarebygging. Markedssjefene er et konsultentselskap som leverer marketing for hire. Hos oss kan du leie markedsførere, når du vil og så lenge du vil. Våre konsulenter er spesialister på markedsføring. Markedssjefene er fagsterke, fremoverlente og hyggelige å ha som kollegaer. Vi i Markedssjefene setter oss stadig inn i nye problemstillinger og kommer raskt i gang.



Karoline Sand Nilsen

Ny ansatt i AMS

Karoline Nilsen begynte hos oss i høst og har allerede gjort seg bemerket med sin kompetanse, energi og fokus. Hun er utdannet industridesigner fra NTNU, og har solid erfaring innen salg, service og kundebehandling. Med Karoline Nilsen om bord vil vi kunne sette direct24 som produkt enda mer på dagsordenen, og forhåpentligvis øke vår portefølje også innen dette forretningsområdet. Vi i AMS ønsker Karoline velkommen.



Therese Tronerud

Ny salgs- og markedssjef hos Motorcenter Norway

Therese Tronerud er ny salgs- og markedssjef hos Motorcenter Norway. Tidligere har hun vært daglig leder og innkjøper innen retail. 29-åringen har to bachelorgrader innen markedsføring, PR og kommunikasjon og har vært med å bygge opp SoMe kanaler for tidligere arbeidsgiver. Hun brenner for digital markedsføring, merkevarebygging og salg. – Motorcenter Norway har et unikt anlegg med stort potensiale. Det er utrolig spennende å få være med på start-up prosessen og å kunne fokusere på å spre budskapet om alle mulighetene som er her. Her er det mange muligheter for både bedrifter, sportsklubber og privatpersoner, sier Tronerud.



Edmund Varhaug

Ny produkt- og applikasjonsspesialist i Komatsu K VX LLC

Edmund Varhaug har kommet tilbake til K VX, med en unik bransjekunnskap og kompetanse om K VX-produkter. Med 40 års erfaring skal Varhaug hjelpe kunder med å finne riktige tenner og slitedeler, med best mulig ytelse og totaløkonomi. Edmund Varhaug har tidligere arbeidet over ti år som selger i K VX. Nå er han altså tilbake hos K VX igjen, og skal dele av sin erfaring og kompetanse ved å hjelpe kunder å finne fram til riktig produkt til maskinen, uansett hva slags maskin det er og hva slags jobb den går i.



Samira Hodnefjell

Ny systemutvikler i Sopra Steria

Samira Hodnefjell begynner som systemutvikler hos Sopra Steria. Hodnefjell har ti års erfaring med software i olje og gass industrien hvor hun har jobbet tett med flere lokale og globale operatører. Samira Hodnefjell ser frem til å bruke kunnskapen sin i flere interessante domener og gleder seg til nye utfordringer.



Lotte Soma

Ny rekrutteringsrådgiver i Toptemp

I oktober begynte Lotte Soma i Toptemp avdeling Rogaland som junior rekrutteringsrådgiver.

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



Håkon Haaland

Ny seniorkonsulent i Deloitte

Håkon Haaland begynte i oktober som seniorkonsulent i Operations Transformation hos Deloitte. Haaland er utdannet siviløkonom fra UiA og har erfaring som konsulent innen prosesskartlegging, forbedring, endringsledelse og prosjektarbeid. Han har en interesse for effektivisering og trives godt i grensesnittet mellom forretning, IT og prosess.



Jøran Orstad Johnsen

Ny manager i Sopra Steria

Jøran Orstad Johnsen har startet som Business Consulting Manager i Sopra Steria. Han har lang erfaring innen «ny teknologi møter mennesker» i ulike digitaliseringsprosesser og har jobbet med implementering i inn og utland.



Erling Magnus Eriksson

Ny ansatt i Deloitte

Erling Magnus Eriksson begynner i Deloitte Consulting etter flere år i Nye Veier AS, der han har jobbet innen fagområdene prosjektstyring og prosjektledelse. Eriksson brenner for prosjektfaget, og har erfaring med samferdselsprosjekter, digitalisering og implementeringsprosjekter. Han er utdannet siviløkonom fra UIS med spesialisering i risikostyring.



Karsten Stordrange Hyvik

Ny konsulent i Deloitte

Karsten Hyvik har nylig startet som konsulent innenfor satsingen Finance & Performance and ERP hos Deloitte. Med erfaring fra teknologi og finans vil Hyvik bistå bedrifter med å forbedre finansfunksjonen, ved å ta i bruk de nyeste teknologiene og ved å utvikle og implementere strategiske finansielle veikart. Karsten Hyvik er utdannet siviløkonom fra Copenhagen Business School og Handelshøyskolen BI.



Lars-Christian Elvenes

Ny ansatt i PwC Stavanger

Lars-Christian Elvenes jobber innen People & Organisation i PwC Stavanger. Elvenes har mer enn 11 år fra medlemsorganisasjonen HR Norge fra tidligere i Oslo. Han har interesse for det meste innen strategisk HR, organisasjonsutvikling og organisasjonspsykologi.



Siri Haver

Ny seniorkonsulent i Deloitte

I slutten av september begynte Siri Haver som seniorkonsulent innen Industry Solutions ved Deloitte's Stavangerkontor. Haver har jobbet to år i kommunal sektor, og har en master i Public policy fra universitetet i Chicago.

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



Leah Jespersen

Ny konsulent i Vega Consultants

Leah Jespersen er utdannet med master i Human Resource Management ved The Open University, med bakgrunn i Londons forlagsbransje. Jespersens internasjonale bakgrunn har gitt henne muligheten til å jobbe med en rekke mennesker, samt erfaring i å sette seg inn i andres ønsker og behov. Leah Jespersen verdsetter samarbeid, empati og hjelpsomhet, og hun trives best når hun får jobbe med mennesker og hjelpe de i arbeidslivet.



Krister Karlsen

Ny konsulent i Vega Consultants

Krister Karlsen er utdannet med master i psykologi og har i tillegg en bakgrunn som elektriker med tilleggsutdanning som ingeniør innen fornybar energi. Karlsen sitter med vitenskapelig erfaring innen blant annet kognitiv nevrovitenskap og undervisningsstillinger innen psykologi og elkraft. Den tekniske bakgrunnen hans innen elektro og fornybar energi i sammenheng med psykologi gir godt grunnlag til å forstå både kundens ønsker og den ansattes behov. En helsefremmende arbeidsplass som ivaretar de ansatte har en tendens til å bedre arbeidslyst, spre motivasjon blant ansatte og skape et driv for at teamet sammen skal nå organisasjonens mål.



Sigrun Sagedahl

Ny partner i Haver Advokatfirma

Sigrun Sagedahl tiltrådte som partner i Haver Advokatfirma i november. Sagedahl kommer fra Projure Advokatfirma, hvor hun har vært partner siden 2000 – og ledet faggruppen for arbeidsrett. Sigrun Sagedahl har særlig erfaring med rådgivning overfor energibransjen, maritime virksomheter og bygg- og anleggsbransjen. Med mer enn 30 års erfaring som advokat i vår region, kjenner hun bransjenes utfordringer og muligheter, herunder har hun inngående kjennskap til rammevilkårene disse bransjene lever under. I Haver Advokatfirma vil Sagedahl fortsette sitt virke både overfor sine eksisterende kunder og overfor Havers betydelige klientmasse. Hun påtar seg rådgivningsoppdrag, forhandlinger og tvisteoppdrag innen arbeidsrett for både det offentlige, offentlig eide virksomheter og private bedrifter.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no

FORMUE

Takk for tilliten

Vår uavhengige rådgivning er for 7. år på rad
kåret til bransjens beste av våre kunder. Vi fortsetter å utvikle
Norges beste kundeopplevelse innen Private Banking.



KANTAR | PROSPERA

Kontakt oss på Formue avd. Rogaland:
Normann Oftedal, Daglig leder Rogaland
normann.oftedal@formue.no - +47 99 58 71 06

Vi er Formue – en uavhengig rådgiver som forvalter kapital, investerer for fremtiden,
og hjelper deg med å oppfylle dine drømmer. Les mer om oss på **formue.no**

NYTT OM NAVN



Nina Olene Sefland

Ny markeds- og kommunikasjonsansvarlig

Nina Olene Sefland har jobbet i PwC siden februar 2020. Først som markedskoordinator, frem til hun trådte inn i ny stilling som markeds- og kommunikasjonsansvarlig i PwC Rogaland 15. september.



Julie Vastveit

Ny rådgivende ingeniør i Ambio

Julie Vastveit startet som rådgivende ingeniør hos Ambio i september 2022. Vastveit har en mastergrad i miljøteknologi, med spesialisering innen vannteknologi og har tidligere erfaring som laboratorieingeniør på akkreditert drikkevannslaboratorium. Hos Ambio vil Julie Vastveit jobbe som rådgivende ingeniør innenfor drikkevann offshore, med arbeidsoppgaver som blant annet undervisning, rådgivning og risiko- og sårbarhetsanalyser.



Patrick Hamneren

Ny ansatt i Global Health Technology

Patrick Hamneren har bakgrunn som kiropraktor og avslutter nå en MBA ved Norges Handelshøyskole. Hamneren vil ha ansvaret for å følge opp og etablere nye distributører for våre Erland Care produkter utenfor Norge.



Carolin Haug

Ny ansatt i Global Health Technology

Carolin Haug har de siste seks årene jobbet klinisk sykepleier på Plastikk kirurgisk avdeling på Rikshospitalet. I Global Health Technology vil Haug følge opp kunder og brukere av vår banebrytende sårbandasje Erland Care Protective Skin.



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

tripleTex   PowerOffice[®] Go



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.



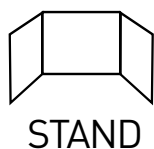
VI DESIGNER



VI PRINTER

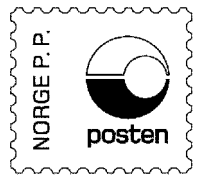


VI MONTERER



BITMAP 
MULTIVISUAL
51 84 92 30 www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



FA
BE
L

svg property office space that works

100.000 kvm
premium space
in stavanger
region

premium office meeting shopping space that works
Finn ut mer på – svgproperty.no

Kjetil André Haver / Salg- og markedssjef • tlf. 995 07 475 / kjetil@svgproperty.no
Tonje Rosenvold / Eiendomssjef • tlf. 950 57 288 / tonje@svgproperty.no

svg
svg property