

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 02 · 2023 · ÅRGANG 29
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Regionen skriker etter arbeidskraft, samtidig er arbeidsinnvandringen redusert, innenlandsflyttingen laber og innleiereglene strammes til ...

... og nå
reiser også
utenlands-
studentene



mai : jazz ³⁵

Jubileumsfestival!



EASTWOOD

— • S Y M P H O N I C • —

KYLE EASTWOOD QUINTET MED STAVANGER SYMFONIORKESTER

Bassist Kyle Eastwoods hyllest til sin far.
En symfoniske roadmovie med nye og originale tolkninger
av de kjente låtene fra Clint Eastwoods filmer.

FRE. 5. MAI KL 19.00
STAVANGER KONSERTHUS

35-års jubileumsfestival

MAGISK!

JAN GARBAREK GROUP

FEAT. TRILUK GURTU

SØN. 14. MAI KL 18.00 STAVANGER KONSERTHUS

KANSKJE VÅR
TIDS VIKTIGSTE
JAZZPIANIST

BRAD MEHLDAU TRIO

TIRS. 9. MAI KL 19.00 STAVANGER KONSERTHUS

PRISVINNENDE
NATALIE SANDTORVS
ELEKTRO-R&B/JAZZ-
PROSJEKT!

NEON ION

EKSTRA: KL 18.00 - UFLAKKS/AKKS-KONSERT
U18-ALDERSGRENSE

TIRS. 9. MAI KL 21.30 FOLKEN

50-ÅRSJUBILEUM
FOR ALBUMET
«SPECTRUM»
– EN BAUTA I
JAZZHISTORIEN

BILLY COBHAM

SPECTRUM 50 BAND

ONS. 10. MAI KL 19.00 STAVANGEREN

NIELS LAN DOKY

HARVEY MASON

FELIX PASTORIUS

BILL EVANS

JAZZ/TAKES SUPERGROUP

FRE. 12. MAI KL 20.00 STAVANGER KONSERTHUS

STAVANGER

mai:jazz³⁵

5.-14. MAI

EBERSON

FRE. 5. MAI KL 21.30
SPOR 5

**SVERRE GJØRVAD
KVARTETT**

TIRS. 9. MAI KL 21.00
SPOR 5

**PAAL NILSSEN-LOVE
CIRCUS**

ONS. 10. MAI KL 22.00
FOLKEN

**GARD NILSSEN
ACOUSTIC UNITY**

ONS. 10. MAI KL 21.00
SPOR 5

SIMIN TANDER

TORS. 11. MAI KL 19.00
STAVANGEREN

Y-OTIS

TORS. 11. MAI KL 21.00
FOLKEN

HEGGE

TORS. 11. MAI KL 21.30
SPOR 5

BENEDICTE MAURSETH

FRE. 12. MAI KL 21.30
ST. PETRI KIRKE

EYOLF DALE TRIO

FRE. 12. MAI KL 19.00
SPOR 5

MARIDALEN

FRE. 12. MAI KL 20.00
OGNA SCENE

KRISTIN ASBJØRNSEN

FRE. 12. MAI KL 20.00
STAVANGEREN

LOUISINA AVENUE

FRE. 12. MAI
FAMILIEKONSERT KL 17.00
PÅ ELEFANTTEATERET

Billetter og mer informasjon på maijazz.no



**QUATOUR BOZZINI /
KIM MYHR / INGAR ZACH /
CAROLINE BERGVALL**

FRE. 12. MAI KL 20.00
TOU



LOUISINA AVENUE

FRE. 12. MAI KL 22.00
FOLKEN



FLUKTEN

LØR. 13. MAI KL 18.00
FOLKEN



BOBO STENSON TRIO

LØR. 13. MAI KL 21.00
STAVANGEREN



EIVIND AARSET 4TET

LØR. 13. MAI KL 21.30
FOLKEN



**SIGURD HOLE
«RORAIMA»**

LØR. 13. MAI KL 14.30
STAVANGER KONSERTHUS



HARALD LASSEN

LØR. 13. MAI KL 20.00
SPOR 5



**INGEBRIGT HÅKER FLATEN/
NICK MAZZARELLA/
AVREEAYL RA**

LØR. 13. MAI KL 14.30
SPOR 5



**BJERGSTED
JAZZENSEMBLE**

LØR. 13. MAI KL 13.00
STAVANGEREN



**INGVALDSEN/DALE/
NILSSEN-LOVE**

LØR. 13. MAI KL 16.30
SPOR 5



DUOS

**SVEIN OLAV HERSTAD
& TOR YTTREDAL**

**EVA BJERGA HAUGEN
& THOMAS TORSTRUP**

LØR. 13. MAI KL 15.30
STAVANGEREN



**KITCHEN ORCHESTRA
M/KIM MYHR**

LØR. 13. MAI KL 21.00
TOU

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:

Inger Tone Ødegård, tlf: 458 54 130
epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

14.04	Fremtidens firmabil	27.04	Generalforsamling
14.04	Markedsføring = vekst og lønnsomhet!	28.04	Energifrokost
18.04	Offentlige anskaffelser	30.04	OTC program 2023
20.04	Oljetrykket 2023	03.05	Trenger du folk?
20.04	U37 Dalane	12.05	Lederskolen
25.04	6 trinn som skaper salg	30.05	Sandnes for «Evy og alltid»
26.04	Den jærskke gründerånden	01.06	EK23
27.04	Lean-dagen 2023	01.06	U37 Afterwork
		02.06	Lederskolen



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

20.04	Tips and tricks for renting
21.04	Job search and career
23.04	Hiking at beautiful Rennesøy
27.04	Area Orientation program
09.05	Guided City Tour Stavanger
10.05	Area Orientation program
24.05	Area Orientation program
07.06	How to maintain a traditional Norwegian house



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: 29.

Redaksjonen avsluttet: 31. mars.



INTERNASJONAL FLY-
VEKST PÅ BUNN
side 20



STØRRE PÅ NETT
ENN VG.NO
side 44



ANSATTE
KOMPISGJENG
side 58

Innhold

Behovet øker– tilfanget minker	8
Stavanger-regionen til bunns	20
Spaltisten: Trygve Forgaard	30
Made in Rogaland	32
Spaltisten: Finn Eide	34
Profilen: Ole Kristian Sivertsen	36
Bedriften: Byrkjedalstunet	40
Lær av de beste: Time and Date	45
Spaltisten: Ragnar Tveterås	47
Nye medlemmer siden sist	50
Styrelederen	54
LUNCH	55
Energikommentaren	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Havbunnsmineraler er vår neste store mulighet



Igjen er det klart at Norge har tilgang til naturressurser som verden trenger i en kritisk fase. Oljedirektoratet har kartlagt ressurspotensialet for havbunnsmineraler på norsk sokkel, og det er enormt. Nå er det viktig at regjeringen enda klarere uttrykker ambisjoner om at det faktisk skal utvikles en ny norsk industri.

HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Næringsforeningen har nylig avlevert sin uttalelse til regjeringens høring angående «konsekvensutredning for mineralvirksomhet på norsk kontinentalsokkel og utkast til beslutning om åpning av område». Nå venter vi spent på neste trinn i åpningsprosessen som er melding til Stortinget om videre åpningsprosess, slik at områder kan utlyses, omsøkes og tildeles – og virksomheten kan starte. Forventningen er et solid rammeverk for havbunnsmineraler på norsk sokkel. Klar retning, rask framdrift, konsesjonsvilkår som gir forutsigbarhet, støtte til teknologiutvikling og ambisjoner om å bygge en ny norsk industri, må stå sentralt i det videre arbeidet.

Stort ansvar

En ny geopolitisk situasjon og behov for en tempøkning i det grønne skiftet betyr at ressursnasjonen Norge har et stort ansvar. For framtiden må vi unngå at Europa og den demokratiske verden blir ensidig avhengig av mineraler fra Kina og afrikanske land, både når det gjelder selve ressurstilgangen og prosesseringsindustrien for mineralene. Europa har forstått at det ikke går an å gjøre samme tabbe igjen, nemlig å gjøre seg avhengig av olje fra Midtøsten og gass fra Russland, og deretter gjøre Kina til vår felles «fabrikk» – for til slutt å legge vår skjebne fullkomment i Kinas hender når det gjelder utvinning og leveranser av alle mineraler og sjeldne jordarter som må til for energiomstillingen.

På samme måte som med havvind, hvor Norge besitter verdens heftigste vindressurser, har vi også innenfor mineraler en unik tilgang på råstoff, i kombinasjon med lang industriell og maritim erfaring

for utvinning og prosessering. Norge er allerede verdensledende i flere av de disiplinene som må aktiveres dersom dette skal bli en vellykket satsing: Lange maritime tradisjoner og ekspertise, geografisk kompetanse, erfaring med krevende operasjoner offshore, havbunnsteknologi, basevirksomhet, logistikk langs kysten og prosessindustri på land.

Lett tilgjengelig

Selv om tilgang på kritiske mineraler er avgjørende for «det grønne skiftet» og energitransformasjonen med påfølgende elektrifisering av stadig nye sektorer, har det vært en «aksjon» hvor deler av miljøbevegelsen argumenterer mot «gruvevirksomhet» på havbunnen. Denne virksomheten skal imidlertid drives på måter som minner lite om den tradisjonelle og ofte skadelige gruve drift som finner sted på land. Kobber, nikkel og kobolt ligger nemlig lett tilgjengelig på havbunnen på de dypene norsk oljeindustri er vant med, nemlig 3000 til 5000 meter. Ekspertene sammenligner dette med å plukke poteter, og det kan gjøres med velkjent automatisert teknologi (eksempelvis ROV-er). Med all ny industriutvikling følger imidlertid usikkerhet. Derfor er det betryggende at det i konsekvensutredningen for havbunnsmineraler på norsk sokkel slås fast at det skal skje «gjennom forskning eller gjennom kartlegging/forundersøkelser før virksomhet igangsettes»

I vår høringsuttalelse støtter Næringsforeningen myndighetenes arbeid med å etablere rammeverk for havbunnsmineraler på norsk sokkel. Norge må nå velge om vi igjen vil spille en viktig internasjonal

rolle som energileverandør, eller stå på sidelinjen. Vi ser meget positivt på Oljedirektoratet og Petroleumsstilsynet er gitt myndighet, og ODs kartlegging av ressurspotensialet er allerede nevnt. La oss også ta med at Rystad Energy sin rapport sier at havbunnsmineraler i de mest djerpe scenarioene kan gi 180 milliarder kroner i årlige inntekter (omsetning) til Norge. Analyseselskapet anslår også 21.000 nye arbeidsplasser.

Utvikle, ikke avvikle!

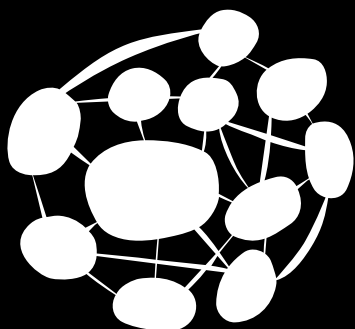
Samtidig håper vi at myndighetene spisser kommunikasjonen og er klarere på ambisjonene. Foreliggende KU er eksempelvis ikke særlig utfyllende om prosessering av mineraler og etablering av industri på land. Denne muligheten vil nemlig opplagt bli hjulpet fram av nettopp ekspertisen, erfaringen, kompetansen og kapasiteten som ligger i olje- og gassindustrien. For å bruke de kjente frasene: Utvikle, ikke avvikle! Og: Ny industri på skuldrene til petroleumsindustrien, som i aller høyeste grad er en realitet.

Med vår store ressursbase og kompetente industri og myndigheter, kan vi bidra til å forme industrialiseringen av havbunnsmineraler, også internasjonalt og gjennom hele verdikjeden. På en sikker og bærekraftig måte, slik erfaringen med annen offshoreindustri tilsier. For Norge har et fortrinn med sin lange tradisjon for god forvaltning og forsvarlig utnyttelse av naturressurser.

I Stavanger-regionen er vi klare til å ta denne utfordringen!

«En ny geopolitisk situasjon og behov for en tempøkning i det grønne skiftet betyr at ressursnasjonen Norge har et stort ansvar».

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.

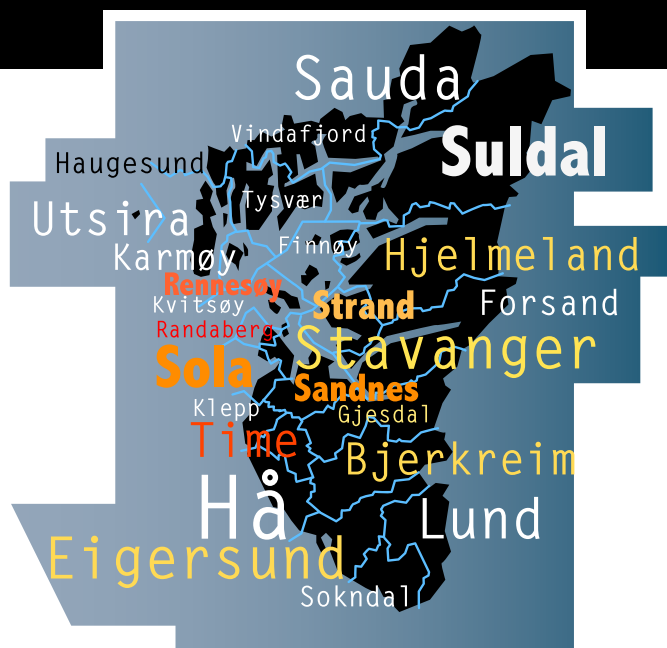
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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



22 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er 17 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 22 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



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



DIGITALISERING
Leder: Eva Johannesdottir. Tlf: 91826722
eva.johannesdottir@bouvett.no



SOLA
Leder: Yngve Sørlund. Tlf: 941 44
yngve.soerland@sr-bank.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



BYGG OG ANLEGG
Leder: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577
j.helgo@haver.no



SANDNES
Leder: Sjur Hana. Tlf: 982 60 045
sjur.hana@backe.no



RISAVIKA
Leder: Geir Øvrebø. Tlf: 900 79 096
geir.ovrebo@norseagroup.com



FORUS
Leder: Siri Nybø. Tlf: 909 67 166
siri.nybo@tvedt-eiendom.no



GJESDAL
Leder: Therese Oddsen. Tlf: 970 50 992
therese@lund-gruppen.no



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



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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Håvard Walde



Yuhong J. Hermansen



Ingvild Meland



Ragnar Tveterås



Børre Lobekk



Jonas Helmikstøl

WONDERFUL WORLD!

Den nordiske festivalen
for filosofi & vitenskap
Tou 1.– 4. juni 2023

Vi har invitert de beste vitenskaperene og filosofene til å ta oss med til grensene for hva vi vet og la oss kikke inn i det vi ennå ikke har nok kunnskap om!

I løpet av fire festivaldager kan publikum gå mellom ulike scener i området rundt og på TOU og delta på debatter, samtaler og foredrag om alt fra kjernekraft og bioteknologi til kunstig intelligens og psykedelisk terapi - og mye mer!

Velkommen til fire dager med undring, fordypning, opplyst forståelse, humor og alvor – og sterk livsfølelse!



Festivalpass alle dager	1.750,-
A-fordel	1.495,-
Student & honnør	875,-
Torsdagsspass	695,-
Student & honnør	495,-
Fredagsspass	695,-
Student & honnør	495,-
Lørdagsspass	895,-
Student & honnør	495,-

Søndag er familiedag med fri entré
Enkeltarrangementer har eget billettsalg

*Priser er eks. billettavgift



@wonderfulworldfestival

www.wonderfulworld.no

Festivalen arrangeres av KÅKÅ kverulantkatedralen
i samarbeid med TOU og Universitetet i Stavanger



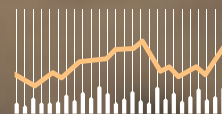
Pia Tjelta, investor

Lev rikt

Du blir ikke nødvendigvis lykkelig av mer penger. Men formuesforvaltning handler til syvende og sist om resultater. SKAGEN har forvaltet formue for privatpersoner, selskaper og profesjonelle investorer i snart 30 år. De kan dette. Bruk dem som partner for å nå de finansielle målene dine. Hva som ellers gir et rikt liv, vet du best selv.

30 år med sunn fornuft

Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning.
Prospekt og nøkkelinformasjon er tilgjengelig på www.skagenfondene.no/fond



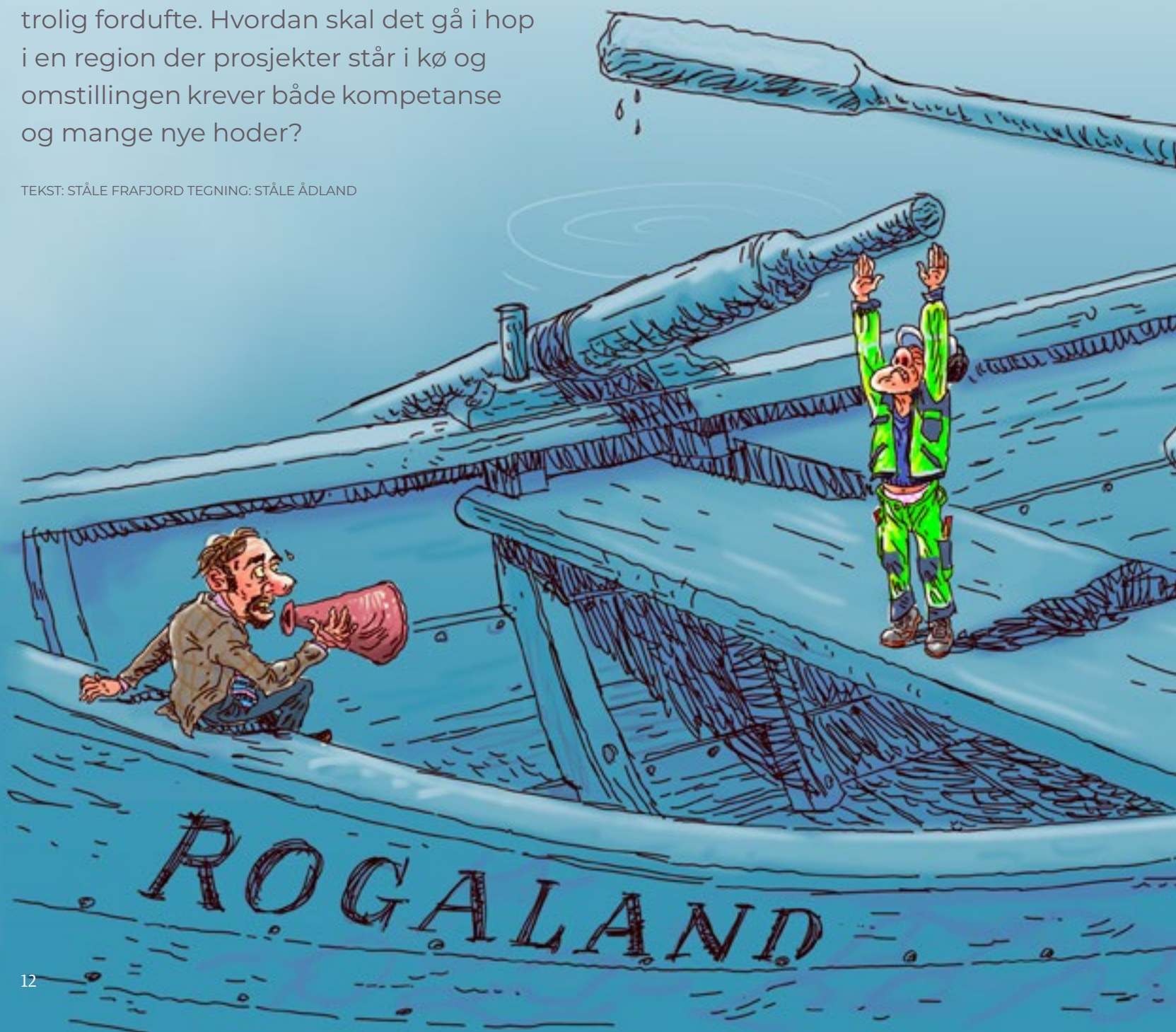
SKAGEN

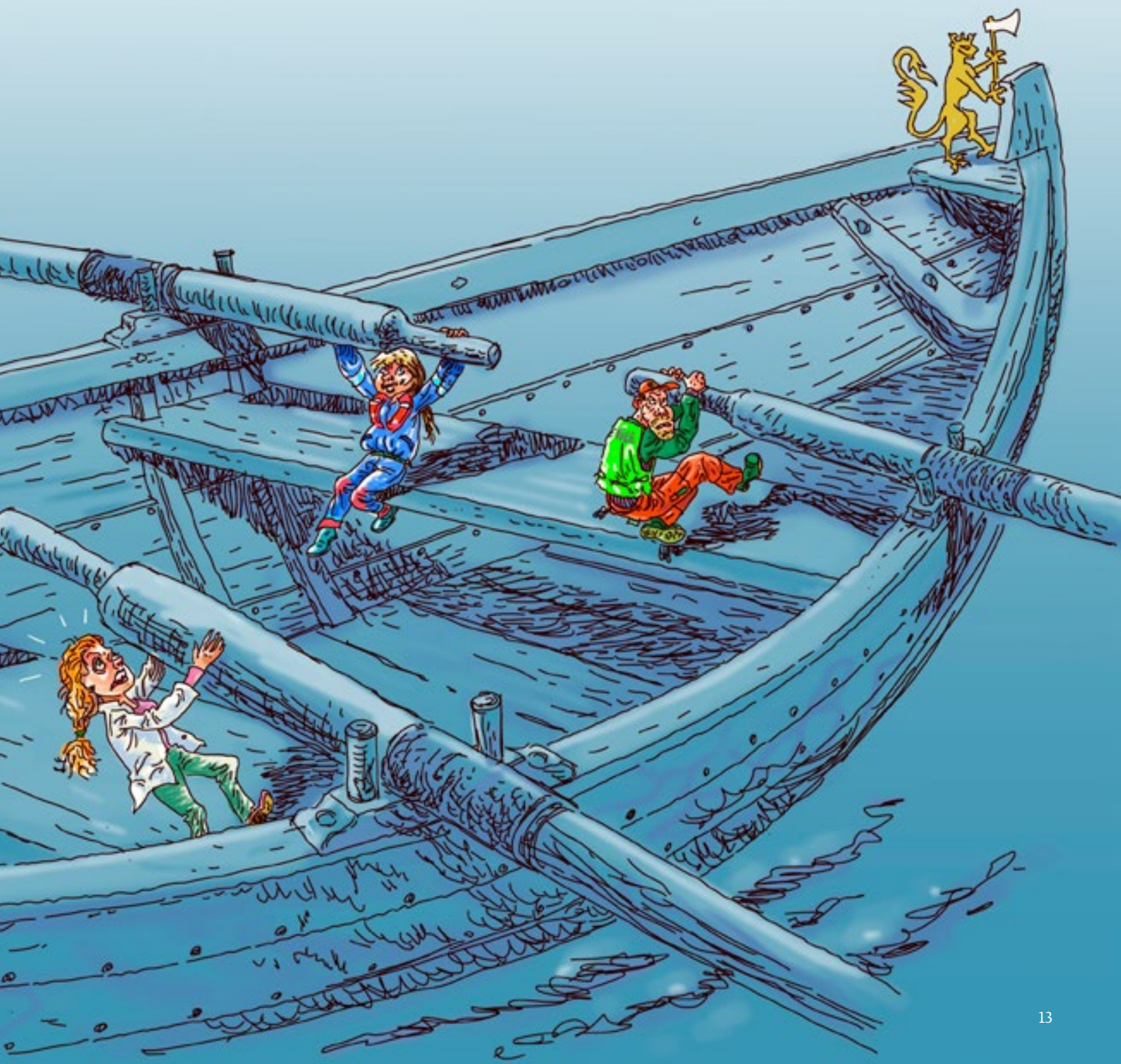
Del av Storebrand

Behovet øker- tilfanget minker

Både næringslivet og det offentlige skriker etter arbeidskraft og kompetanse. Samtidig er kronen svak, renten stiger, arbeidsinnvandringen redusert, innenlandsflyttingen laber, andelen pensjonister øker, innleiereglene strammes til og utenlandsstudentene vil trolig fordufte. Hvordan skal det gå i hop i en region der prosjekter står i kø og omstillingen krever både kompetanse og mange nye hoder?

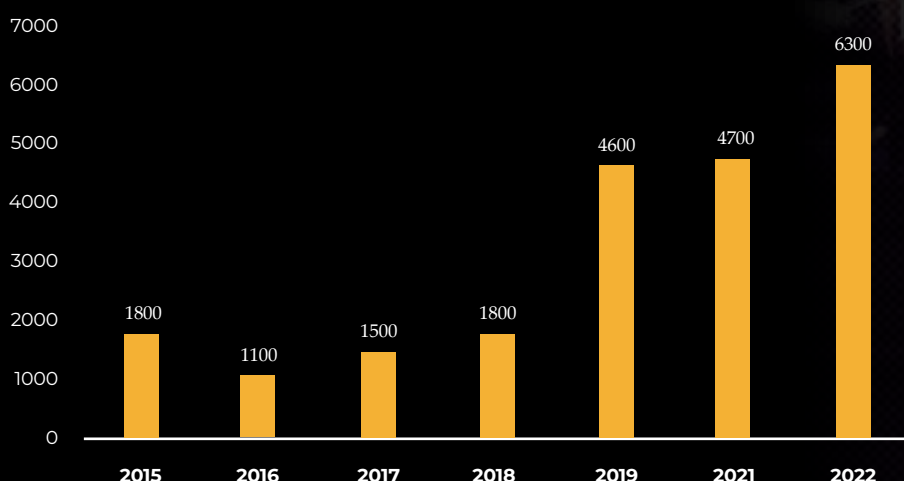
TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Trenger flere – blir færre

I fjor vår hadde én av fire virksomheter i Rogaland betydelige rekrutteringsutfordringer. Behovet øker, men tilgjengeligheten minker. Det kan bli utfordrende.



Grafen viser mangelen på etterspurt arbeidskraft i Rogaland i perioden 2015-2022.

I løpet av det siste året har arbeidsledigheten holdt seg svært lav. Samtidig har kronen svekket seg, og renten økt. Arbeidsinnvandringen er heller ikke det den engang var, netto innflytting i Rogaland er i minus og reglene for innleie av arbeidskraft er strammet til. På sikt øker også andelen pensjonister, noe som innebærer at relative andelen av befolkningen i arbeidsdyktig alder blir mindre, og fødselstallene og fødselsoverskuddet er rekordlavt.

Samtidig øker behovet for arbeidskraft. Prosjekter står i kø, omstillingen skal forseres, og en rekke bransjer og virksomheter opplever allerede i dag store utfordringer med å rekruttere kvalifisert arbeidskraft.

Mangler 70 000 hoder

Hvert år kartlegger NAV etterspørselen på det norske arbeidsmarkedet gjennom en bedriftsundersøkelse. Den viste for 2022 at norske virksomheter manglet over 70.000 ansatte.

Størst er mangelen på arbeidskraft innenfor helse, pleie og omsorg (15.750). På de neste plassene kommer bygg- og

anlegg (11.500), industrien (8.350) og ingeniør og IKT-fag (6.800).

Samtidig viser undersøkelsen at 31 prosent av virksomhetene forventer en økning i sysselsettingen i årene fremover. Forventningene har ikke vært så høye siden 2008.

Spørsmålet er hvor Norge som land skal hente arbeidskraften sin fra.

Arbeidsinnvandring

Da flere land i Europa ble en del av EUs indre marked mellom 2004 og 2007, skjøt arbeidsinnvandringen til Norge fart. I årene mellom 2004-2018 kom det 240.000 arbeidsinnvandrere til Norge. Av disse om lag 160.000 fra Øst-Europa.

Men i løpet av få år har denne utviklingen snudd. Arbeidsinnvandringen var på topp i 2011. Da kom 26.000 til Norge for å jobbe, om lag halvparten av de fra Polen. Før pandemien – i 2019 – var antallet redusert til rundt 16.000. I fjor var nivået det samme.

Samtidig har et land som Polen i løpet av de siste 15 årene gått fra å være et av de fattigste i EU til å ha den raskest voksende økonomien i EU. Det er i dag ikke like

attraktivt som det var å dra til Norge for å jobbe. En svak krone gjør det ikke mer attraktivt.

Andelen arbeidsinnvandrere og utenlandske pendlere blant de sysselsatte i Norge økte fra to prosent i 2003 og til åtte prosent i 2020, viser tall fra SSB.

Næringslivet i Rogaland er det fylket som sammen med Viken er mest avhengig av arbeidsinnvandring. I 2020 utgjorde jobbinnvandrere 9,8 prosent av den totale arbeidstokken i Rogaland. Av den mannlige delen av de sysselsatte, utgjorde arbeidsinnvandrere 13,5 prosent.

Behovet øker

16 prosent av bedriftene og virksomhetene i Rogaland hadde de siste tre månedene forut for NAVs bedriftsundersøkelse i fjor gjort et eller flere forsøk på å rekruttere nye medarbeidere uten å lykkes. I tillegg hadde ti prosent av bedriftene vært nødt til å ansette personer med lavere kompetanse enn ønskelig. Totalt hadde 26 prosent av virksomhetene rekrutteringsutfordringer. Året før var denne andelen 16 prosent.



Da flere land i Europa ble en del av EUs indre marked mellom 2004 og 2007, skjøt arbeidsinnvandringen til Norge fart. I årene mellom 2004-2018 kom det 240.000 arbeidsinnvandrere til Norge. Av disse om lag 160.000 fra Øst-Europa. Men i løpet av få år har denne utviklingen snudd. Foto: Adobe Stock

I sum dreide det seg i fjor om 6.300 personer bare i Rogaland. Antallet har vokst kraftig i senere år. Så sent som i 2018 var det samme arbeidskraftbehovet i fylket, basert på NAVs bedriftsundersøkelse, 1.800 personer.

« Mine vurderinger at vi står midt i en høy-konjunktur som med AkerBP sine investeringer vil både øke og forlenge behovet».

Jan Narvestad

Industrien

Industrien er en av mange bransjer som sliter med å skaffe nok folk.

– Selv om vi jobber hardt med nyansettelser, lærlingfokus og kompetanseheving av egne ansatte, så er det ikke på langt nær nok. Det mange glemmer er at snittalderen i norsk industri er høy, og egenrekruttering er med på å demme opp for naturlig avskalling de neste tre årene. Innleieloven er nok en restriksjon i utfordringene våre, og bestemmelser om at utenlandske studenter skal begynne å betale for høyere utdanning i Norge gjør det også vanskeligere, sier direktør Jan Ertesvåg ved Aker Solutions i Egersund.

Like før jul varslet AkerBP at selskapet de nærmeste årene vil investere 200 milliarder kroner i en rekke olje- og gassrelaterte prosjekter. Det vil innebære sysselsetting av totalt 150.000 personer, mange av dem i og fra Rogaland.

– Mine vurderinger at vi står midt i en høykonjunktur som med AkerBP sine investeringer vil både øke og forlenge

behovet for både kapasitet og kompetanse utover det Norge selv er i stand til å levere, sier administrerende direktør ved Rosenberg Worley, Jan Narvestad.

Mange bransjer

I helse- og sosialsektoren har man i mange år allerede slitt med å skaffe fagfolk. I fjor meldte 44 prosent av virksomhetene i denne sektoren i Rogaland at de i løpet av de siste tre månedene ikke hadde lyktes i å ansette noen, eller hadde ansatt medarbeidere med lavere eller annen formell kompetanse enn ønsket. Tilsvarende tall for 2021 var 29 prosent.

Signalene er de samme fra bygg- og anleggsbransjen. Mangelen på arbeidskraft økte mest i denne bransjen fra 2021-22 og var på 2.143 personer. Kun Øst-Viken lå høyere enn Rogaland på landsoversikten.

Samtidig viste bedriftsundersøkelsen at 27 prosent av dem som besvarte undersøkelsen forventet flere ansatte i løpet av det neste året, 62 prosent meldte om forventet stabil utvikling. Det var om lag like mye som året før.

Kompetansesarbeidskraft vil forsvinne

Regionen kan på sikt gå glipp av flere tusen arbeidstakere fra utlandet på grunn av regjeringens innføring av studieavgift for utenlandsstudenter. Knappt én av ti utenlandsstudenter sier de ville valgt UiS om de måtte betale studieavgift.



Rune Dahl Fitjar, prorektor for innovasjon og samfunn og professor i innovasjonsstudier ved UiS.

Universitetet frykter studentene fra utlandet vil forsvinne. Det betyr at næringslivet vil gå glipp av en rekke utenlandske arbeidstakere med høy kompetanse.

En fersk kandidatundersøkelse viser at 56 prosent av de internasjonale studenter som fullførte en grad mellom 2020 og 2022 ved UiS, bor fortsatt i Rogaland.

Av dem som er blitt boende er 76 prosent i dag i arbeid, hele 83 prosent av disse jobber i privat sektor.

Åtte av ti oppgir at det var krav om mastergrad da de søkte sin nåværende stilling.

Samtidig viser undersøkelsen at 93 prosent ikke ville ha valgt å studere ved UiS dersom de måtte betale en årlig studieavgift på 150.000 kroner, slik regjeringen legger opp til.

Da Sverige i 2011 innførte studieavgift for utenlandsstudenter, forsvant fire av fem studenter fra land utenfor EU/EØS. Totalt 6.400 studenter forsvant fra det ene året til det neste.

Neppe mange

Universitetet i Stavanger har ikke oversikt over hvor mange utenlandsstudenter man har hatt per studieprogram gjennom årene, men tall fra høstsemesteret 2022 viser at det 760 utenlandsstudenter utenfor Norden studerte ved UiS. Av disse var 687 fra land utenfor EU/EØS, 55 fra EU/EØS-land og 18 fra Storbritannia.

– Hvor mange av de 760 internasjonale ville dere ha hatt i fjor høst om innføring av studieavgift hadde blitt innført for noen år siden?

– Uten stipendordninger eller kompenserende tiltak er det neppe veldig mange. Vi spurte i undersøkelsen hvor mange som ville ha kommet om de måtte betale skolepenger. To prosent svarte ja og fire prosent kanskje. Vi ville nok kun beholdt de 55 fra EU og kanskje et titalls andre, sier Rune Dahl Fitjar, prorektor for innovasjon og samfunn og professor i innovasjonsstudier ved UiS.

600 studenter i fjor

I fjor høst ønsket UiS velkommen nær 600 studenter fra utlandet. 357 av disse var nye internasjonale studenter på masterprogram ved UiS. 237 internasjonale studenter kom på utveksling. Det totale antall nye studenter ved UiS i fjor var i overkant av 5230. Utenlandsstudentene utgjør dermed en relativt høy andel av studentene ved UiS.

I forbindelse med undersøkelsen leverte også de utenlandske studentene en rekke kommentarer knyttet til Norge som utdanningsland, sammenliknet med konkurrerende land. Her ble det både vist til at mange ville ha foretrukket et engelsktalende land som gjør det enklere å få jobb – både som student og etterpå, at Norge er et dyrt land å bo og leve i, og at det er et lite land med færre jobbmuligheter etter studiene sammenliknet med andre land.

Frigjøre ressurser

Det var i fjor høst det ble kjent at regjeringen vil innføre studieavgifter for studenter fra land utenfor EØS-området eller Sveits. Begrunnelsen for forslaget var å frigjøre ressurser som vil bedre tilgangen til høyere utdanning for søkere fra Norge og andre EØS-land.

For UiS innebærer det også 7,5 millioner kroner mindre på budsjettet allerede i 2023. I 2025 vil inntektskravet etter forslaget akkumuleres til 30 millioner kroner. I sin høringsuttalelse viste også universitetet til at forslaget medfører redusert resultatbasert finansiering dersom alle studieplassene ikke fylles opp av studenter fra Norge og EØS, og også vil få alvorlige konsekvenser for institusjonenes studieportefølje og oppfølging av studenter som man ikke rekker å utrede tidnok til høsten 2023.

«Vi ville nok kun beholdt de 55 fra EU og kanskje et titalls andre».

Rune Dahl Fitjar



Kvifor har me det betre i det grøne?



Ulike studiar og erfaringar viser at grøne inneplanter har ei rekkje positive verknadar på oss menneske i forhold til trivsel, humør, helse og yteevne.

Frå vår verksemd i Stavanger planlegg og installerer me grøne innemiljø. Er det ynskjeleg, held me og kurs i stell og vedlikehald, eller me tar oss av det heile.

Treng du inspirasjon? Hos oss finn du eit utstillingsmiljø med ei rekkje ulike planter, samt planteveggar og moseinstallasjonar som passar inn i ulike omgjevnadar.



SKAPARVERKET

Skap ditt grønare innemiljø

Musegata 16a

Telefon 90021493 – post@skaparverket.com

– Må jobbe annerledes

Også i Helse Stavanger kjenner man daglig på utfordringene med å skaffe nok og riktig kompetanse.

Først og fremst dreier det seg om leger, psykologer og sykepleiere, men i perioder strever man også med å rekruttere til mange av de andre 140 yrkesgruppene som er ansatt i Helse Stavanger.

For kort tid siden ble det kjent at Sandnes distriktpsikiatriske senter på Varatun trolig må legge ned 13 sengeplasser fra 1. mai. Årsaken er bemanningsproblemer.

– Det skyldes at vi ikke får tak i behandlere, en situasjon hele Norge står i. Vi mangler leger og psykologspesialister i psykiatrien. Det er positivt at vi

har besatt alle leger i spesialisering i voksenpsykiatrien, det er grunnmuren vår. Men vi må utdanne dem selv for å få dem, sier personal- og organisasjonsdirektør i Helse Stavanger, Maiken Hetlelid Jonassen.

Helse Stavanger har også andre legestillinger hvor det er utfordrende å få tak i nok folk. Presset øker også for å rekruttere nok sykepleiere og spesialsykepleiere, enten det dreier seg om operasjonssykepleiere eller intensivsykepleiere. Mannskapsmangel har også fått konsekvenser i form av avlyste operasjoner ved eksempelvis sykdom.

En annen måte

– Vi må utdanne, men vi må også jobbe på en annen måte, slik helsepersonell-kommisjonen sier. Vi må bli flinkere på oppgavedeling. Mangler vi en yrkesgruppe, må vi se om det er deler av det arbeidet denne gruppen har gjort som andre kan overta. I tillegg må vi bli flinkere på teknologi, og ta gevinstene fullt ut. Vi kan ikke bare øke antall stillinger. Det er urealistisk, og det er det heller ikke penger til.

Et eksempel er utfordringene med å rekruttere nok bioingeniører. Her har Helse Stavanger hatt et prosjekt hvor helsesekretærer er blitt lært opp til å ta blodprøver.

– Det medfører at blodprøvene kommer raskere til labben og blir fortere analysert, og vi får et bedre pasientforløp.

– Er det vanskelig å få aksept for – både overfor fagforeninger og yrkesgrupper – at man må jobbe annerledes og at andre overtar arbeidsoppgaver?

– Det krever i alle fall at man har fagforeningene med seg. Det vil variere, men vi opplevde ikke noen slike utfordringer da helsesekretærer overtok blodprøvene.

Heltid og lenger

For Helse Stavanger er det også viktig å jobbe for å beholde dem man allerede har, og for å få medarbeidere til å stå ett år eller to lenger i jobben. Det ville hjelpe betydelig på bemanningssituasjonen.

– Det ville det også gjøre om flere vil jobbe heltid, i stedet for deltid. Der har vi en del ting å gripe fatt i sammen med fagforeningene, sier Hetlelid Jonassen.

– Er dette nok til å sikre kompetansen en trenger, eller må man også på rekrutteringskampanjer i til andre land?

– Vi er en svært flerkulturell arbeidsplass i dag, vi har utrolig mange nasjonaliteter representert som jobber hos oss. Samtidig har Norge flere leger og sykepleiere per innbygger enn våre naboland. Det blir vanskelig å reise til Sverige og Danmark og forsøke å rekruttere flere når de har vel så store utfordringer som oss.

Personal- og
organisasjonsdirektør i
Helse Stavanger,
Maiken Hetlelid
Jonassen.



Konkurranse om lærlingene

Til sommeren begynner Håkon Jordbæk fra Stavanger som lærling på Rosenberg Worley. I likhet med medelevene som tar industrideknologi ved Randaberg videregående skole, er han en svært ettertraktet tenåring på et arbeidsmarked som skriker etter kompetanse.

Dette er noe jeg alltid har vært interessert i. Indusitriteknologi er et bredt fag, og jeg kommer til å gå læretiden som industrimekaniker. Jeg gleder meg, og det ser ikke ut til at det blir mangel på arbeid, sier Jordbæk.

Det har han helt rett i. Industrien i Rogaland er en av mange bransjer som sliter med å få tak i den rette kompetansen. Det er mangel på fagarbeidere over en lav sko; sveisere, mekanikere, platearbeidere, overflatebehandlere, elektrikere – blant annet. Strammere innleieregler og mindre arbeidsinnvandring har ikke gjort det enklere.

Til sommeren er 30 ungdommer som studerer industrideknologi ved Randaberg videregående skole klare for lærlingetiden i en regional bedrift. Arbeidsmarkedet gjør at konkurransen om å tiltrekke seg lærlinger er stor, og mange bedrifter er tidligere ute enn før for å sikre seg lærling. Det bekrefter kontaktlærer Jan Helge Schultheiss, som har arbeidet som lærer i snart 40 år.

Må satse

– Det bedriftene sier til oss nå er at de er nødt til å satse på våre egne ungdommer, og lære dem opp fra bunnen av. Noen bedrifter har behov for en spesialkompetanse som relativt få har. Samtidig er ikke Norge like attraktivt lenger for arbeidsinnvandrere som følge av en svak norsk krone, sier Schultheiss.

Etterspørselen i næringslivet er økende etter industrifaglig kompetanse. Flere videregående skoler i Rogaland tilbyr faget, og allerede neste år vil Randaberg ta imot dobbelt så mange elever som i dag som ønsker å ta industrifag. Elevtallet vil – etter ønske fra OFIR (Opplæring for industrifag) – øke fra 30 til 60.



Håkon Jordbæk fra Stavanger har allerede sikret seg lærlingplass på Rosenberg Worley fra sommeren.

– Vi har underskudd av lærlinger i flere yrkesfag, også i industrifaget, og hadde i år flere søkere enn i fjor. Konkurransen om elevene er stor blant bedriftene. Men vi er også helt avhengig av bransjen hjelper oss til å få gode søkere til fagene, sier avdelingsleder ved Randaberg videregående skole, Kåre Arvid Bastlid.

Er ikke nok

Yrkesutdanningen Randaberg videregående skole tilbyr, innebærer to år på skole og to års opplæring i bedrift som lærling. For en rekke fag finnes det i dag flere lærlingeplasser enn det skolen klarer å levere.

– I år er det langt flere søkere enn studieplasser i industrideknologi, både til VG1 og VG2. Det er stor rift om plassene. Går man fem år tilbake i tid så bildet noe annerledes ut. Det er en konsekvens av at etterspørselen av denne kompetansen øker, sier Bastlid.

Schultheiss sier at så og si samtlige av de 30 elevene på VG2 som tar industrideknologi ved Randaberg videregående skole, allerede har fått seg lærlingeplass. Lærlingelønnen er tariffestet, men konkurransen om lærlingene ligger i de godene bedriftene kan tilby.

– Det kan eksempelvis være både i form av kurs eller mulighet for overtid, sier Bastlid.

«Det bedriftene sier til oss nå er at de er nødt til å satse på våre egne ungdommer, og lære dem opp fra bunnen av».

Jan Helge Schultheiss

Kan bli utfordrende

Det kan bli en utfordring for regionen at viktige selskap ikke opplever at de får tak i nok arbeidskraft, mener sjeføkonom Kyrre Knudsen i SpareBank 1 SR-Bank.



Sjeføkonom Kyrre Knudsen i SpareBank 1 SR-Bank.

For regionen er det et godt utgangspunkt at energinæringen ser oppgang de nærmeste årene. Men vi må ri den oppgangen på en smart måte, og sørge for at vi tak i den arbeidskraften og den kompetansen vi trenger. Da må vi arbeide med attraktiviteten, og ikke tro at dette løser seg av seg selv, sier Knudsen.

Arbeidsledigheten er i dag lav i de fleste europeiske land. Kombinert med en svak kronekurs innebærer det at det som var en svært god lønn i Norge, ikke er det i samme grad lenger. Samtidig kan også både pandemien og krigen i Ukraina ha ført til noe lavere mobilitet, mener Knudsen.

– Det betyr i sum at vi som region både må bli flinkere til å bli attraktive i Norge, og å finne nye steder for å hente arbeidskraft ute i verden. Her må det gjøres en jobb både på kort og lang sikt.

Tilgangen på arbeidskraft fra utlandet er annerledes i dag, det kan få konsekvenser i form av en lavere vekstbane – både for regionen og norsk økonomi.

– Gitt at man har mangel på arbeidskraft, vil det ha betydning for produktiviteten og dempe utsiktene for regionen. Den regionen som lykkes med å skaffe arbeidskraften, vil også løfte sin vekstbane. Men samtidig kan det å få mer ut av mindre, også være en måte å løse utfordringen med mindre arbeidskraft. Mangel på arbeidskraft gjør

også at bedrifter må tenke alternativt, og stimulerer til økt produktivitet og teknologiutvikling.

Justere kursen

Knudsen viser til at de store og tunge selskapene har løpende tilgang til nye ordre, og er flinke til å få tak i dem de trenger eller justere kursen slik at de ikke tar på seg for mye.

– Men det finnes også andre alternativer. Det vi tidligere har opplevd er at når det blir fullt på norske verft, begynner man å outsource. Vi ønsker jo helst at mest mulig av verdiskapningen skal skje her hjemme, men det er en annen måte å lette trykket. Konkurransen i markedet er jo også noe flytende. Det ser vi med mange store prosjekt, eksempelvis innenfor bygg- og anlegg, med innslag av utenlandske aktører.

– Hvilke konsekvenser kan et stort sprik mellom tilbud og etterspørsel på arbeidsmarkedet føre til på sikt?

– Til en viss grad vil det bidra til å drive opp lønningene noe. Det så vi både i forkant av finanskrisen og før oljekrisen i 2014. Lønn ble brukt som virkemiddel, og det fikk konsekvenser for økning i boligpriser og lønninger. Men jeg tror man vil være mer varsomme denne gang. For en del bedrifter kan prosjekter og aktivitet bli utsatt, og alt i alt vil det innebære en lavere vekstbane.

Viktigere

– Hvor viktig blir det for regionen å lykkes med å få flere fra andre regionen i Norge å flytte til Rogaland?

– Jeg tror det blir viktigere, særlig med tanke på utviklingen i arbeidsinnvandringstallene. Jevnt over har vi fått inn flere fra utlandet, selv om vi lekker innenlands. Derfor har vi klart oss veldig godt. Enten må vi jobbe enda mer og målrettet for å få i folk fra utlandet, men sikringsmekanismen er å få flere til å bli boende og unngå flytting til andre regioner. Vi har nok ikke vært flinke nok til å selge oss på den innenlandske arenaen.

En driver

SpareBank 1 SR-Banks egne konjunkturbarometer viser at bedriftene i Rogaland i større grad enn mange andre regioner har behov for arbeidskraft. Energibransjen er en driver.

– Vi kan nok oppleve fremover et noe svakere arbeidsmarked i andre regioner, og at tilbudet av jobber vil holde seg relativt bedre i Rogaland. Antall ledige stillinger er fortsatt svært høyt, selv om utsiktene svekkes av inflasjon, høyere renter og økt uro i verden. Det betyr at arbeidsmarkedet trolig vil holde steg sterkere her i regionen, og relativt sett ha en bedre mulighet å få tak i arbeidskraft fra andre deler av landet, kanskje også i deler av Europa.



**Trygg
økonomistyring
siden 1983**

**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.

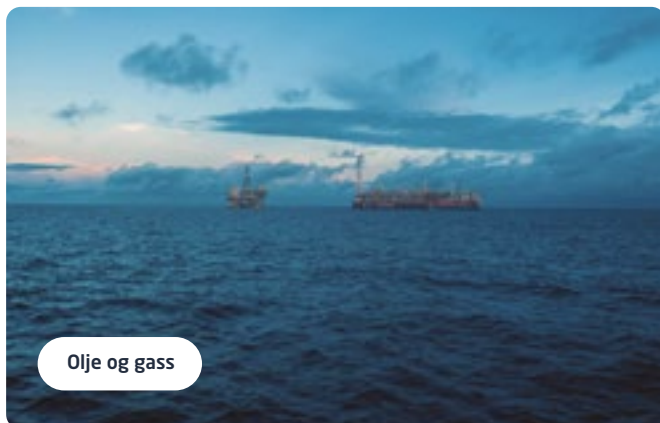
Ta kontakt med oss
på telefon 51 71 90 00
eller se [kallesten.no](https://www.kallesten.no)



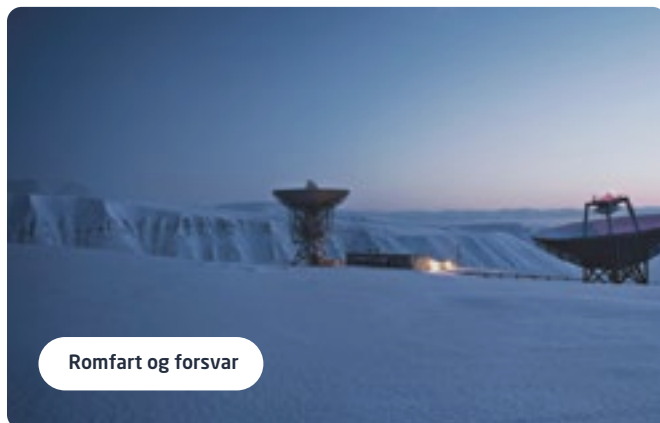
KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

Stolt del av våre kunders fantastiske løsninger.

Nordic Steel er Norges ledende kompetansesenter innen stål. Vi er en komplett leverandør av mekanisk produksjon innenfor avansert platebearbeiding, sertifisert sveis og montasje. Vi leverer til kunder i alle bransjer.



Olje og gass



Romfart og forsvar



Akva og maritim



Fornybar energi



Bygg og anlegg



Samferdsel



HVAC



Piping

Vi løser alle typer oppdrag. Hos oss er alt mulig. Engineering. Fabrikasjon. Dokumentasjon.
120 ansatte. Reell gjennomføringsevne. Norsk produksjon. 🇳🇴

Les mer om oss på nordicsteel.no

Stavanger-regionen til bunns

Fra å være i besittelse av landets nest mest trafikkerte utenlands-lufthavn, har Stavanger-regionen parkert seg selv på sidelinjen. Ingen andre regioner i Norge har opplevd mindre vekst i utenlandstrafikken.

TEKST: STÅLE FRAFJORD



Grafen viser veksten i utenlandske flyreisende i 20 norske regioner fra 2011 til 2017. Stavanger-regionen ligger desidert sist. Kilde: Menon Economics og RVU Avinor.

Stavanger lufthavn, Sola er fortsatt nummer tre på listen over lufthavner i Norge med størst utenlandstrafikk. Men den sterke veksten i utenlandstrafikken til og fra Norge de siste 10-12 årene – og som først og fremst skyldes en økt turiststrøm – har kommet alle andre steder enn i Stavanger-regionen. De store har reist fra Stavanger-regionen, de mindre har tatt innpå.

– Et dårlig utenlandstilbud fra Stavanger Lufthavn er en alvorlig sak for regionen og krever handling, sier administrerende direktør i ONS, Leif Johan Sevland.

Sevland var ordfører i Stavanger fra 1995 til 2011. Han mener det gode utenlandstilbudet fra Sola historisk har vært et konkurransefortrinn for regionen.

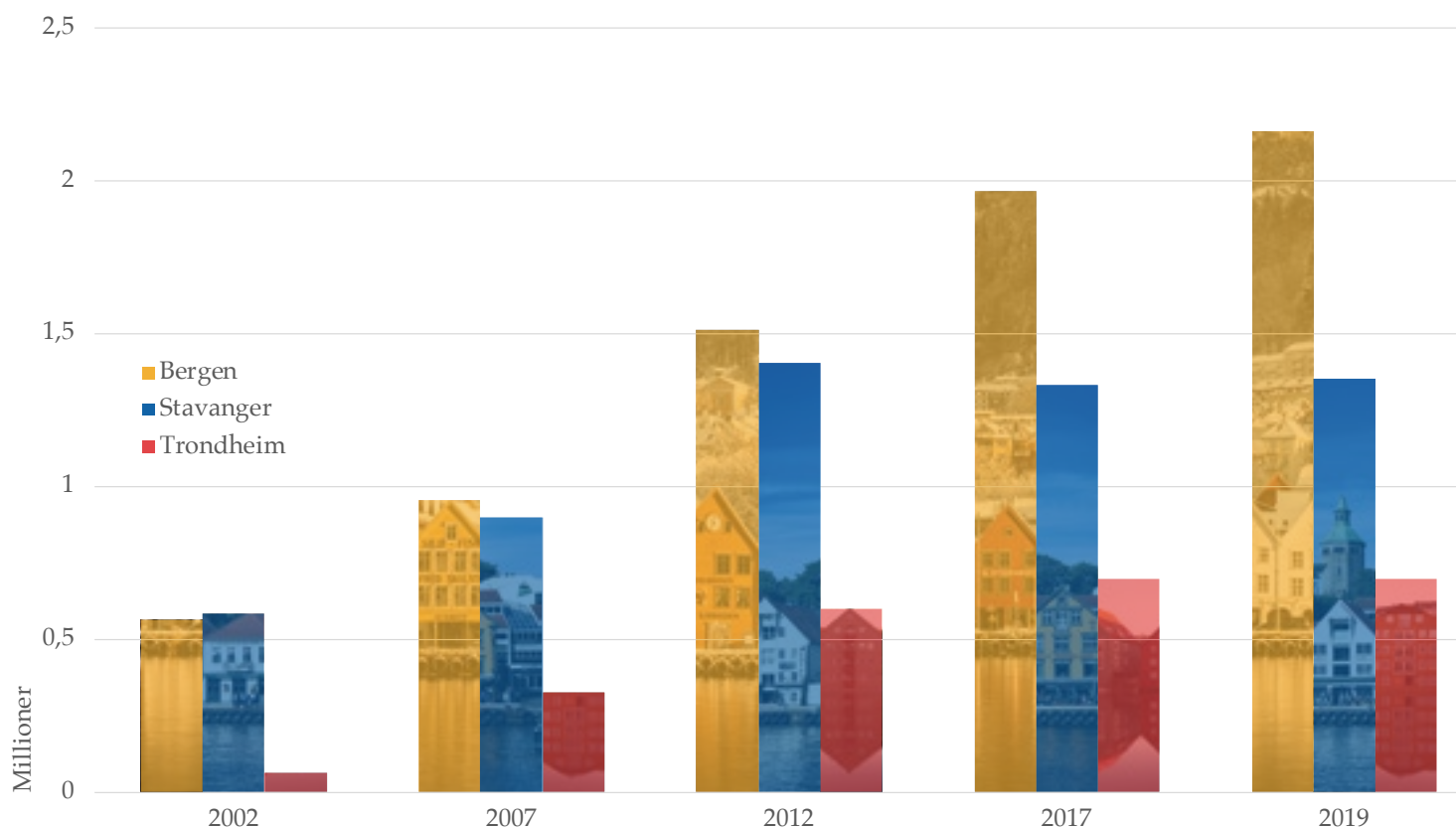
– Utviklingen de siste årene har gått i feil retning. Vi har over få år opplevd at rutenettet har blitt vesentlig dårligere, samtidig som tilbudet fra andre steder i Norge har hatt en positiv utvikling. Det gode utenlandstilbudet fra Sola var viktig når bedrifter skulle etablere seg i Norge, og har også betydd at globale funksjoner i selskap har blitt lagt til regionen i stedet for eksempelvis London. ONS merker, som alle andre, at tilbudet er redusert. I det daglige tilpasser vi oss, men når vi har arrangement er det krevende. Vi har god kontakt med selskapene som da setter opp større fly eller flere avganger og situasjonen løses etter beste evne på den måten, sier Sevland.

Parkert

En analyse Menon Economics utførte på oppdrag for Avinor i 2019, viser at



Et dårlig utenlandstilbud fra Stavanger Lufthavn, krever handling, mener administrerende direktør i ONS, Leif Johan Sevland.



Grafen viser utviklingen i utenlandstrafikken til og fra Stavanger, Trondheim og Bergen frem til koronapandemien – fra 2002-2019.



Stavanger-regionen i løpet av sju år fra 2011 til 2017 – ble parkert i konkurransen om utenlandske flyreisende. Regionen havnet desidert på bunnen av listen når veksten i antall utenlandske flyreisende ble målt i 20 norske regioner.

Ser man på Avinors egen trafikkstatistikk for perioden 2011-2019 – de ni siste årene før koronapandemien – viser tallene at passasjertrafikken til og fra utlandet økte med 50,6 prosent fra Oslo i denne perioden, tett fulgt av Bergen med 50 prosent. Økningen fra Kristiansand var på 24 prosent og fra Trondheim på 15,2 prosent. I Stavanger var økningen beskjedne 6,4 prosent.

Mens antall utenlandsreisende fra Flesland lufthavn, Bergen i 2011 var 173.346 flere enn ved Stavanger lufthavn, Sola, var forskjellen i 2019 på 812.187 passasjerer.

I 2002 var utenlandstrafikken fra Stavanger høyere enn i Bergen, og ti ganger høyere til og fra Stavanger-regionen enn i Trondheim. Mens økningen i Trondheim har vært på over 1000 prosent fra 2002 til 2019, var økningen i Stavanger i samme periode 131 prosent, viser Rosenkildens tall basert på Avinors passasjertrafikk.

Flere fritidsreisende

Undersøkelsen Menon Economics gjennomførte viste blant annet at utenlandske flyreisende i 2017 sto for 70 prosent av alle utenlandske kommersielle gjestedøgn i Norge og litt over 20 prosent av alle kommersielle gjestedøgn. Den slår også fast at veksten i utenlandske flyreisende har vært vedvarende sterk siden 2013, med en total økning på 1,5 millioner turister i

perioden. Fritidsreisende sto for 86 prosent av den totale veksten, og har isolert sett vokst med i underkant av 70 prosent. Antallet forretningsreisende er mer stabilt med en vekst på 24 prosent i tilsvarende periode. Halvparten av de utenlandske flyreisende hadde Oslo eller Bergen som sitt primære besøksområde.

I sin analyse pekte Menon Economics på tre avgjørende faktorer som påvirker omfanget av utenlandske flypassasjerer til Norge:

- Luftfartstilgjengelighet i form av frekvens, antall seter og pris.
- Overnattingskapasitet i regionen.
- Tilgang på opplevelser og severdigheter i regionen.

Verdiskaping

Samtidig slo analysen også fast at Oslo og Bergen er de byene hvor utenlandske flyreisende sitt forbruk skaper størst absolutt verdiskaping. I Oslo dreide det seg i 2017 alene om cirka åtte milliarder kroner, fordelt på fire milliarder kroner på overnatting, 1,5 milliarder kroner i transport og én milliard på serveringstjenester, kultur og aktiviteter.

I Bergen la utenlandske tilreisende med fly igjen rundt 3,8 milliarder kroner i lokaløkonomien i 2017. Rapporten viser også at utenlandske tilreisende sitt forbruk er viktigere for Bergens næringsliv enn Oslos. Her skapes det inntekter på 14.000 kroner per innbygger i byen, noe som innebærer 1,4 milliarder kroner i verdiskaping i bedriftene. Verdiskapingen som følge av utenlandske flyreisende tilsvarer over 30 prosent av verdiskapingen innen reiseliv i Bergen.

Må ta styringen selv

– Jeg tror vi må erkjenne at regionen samlet må ta større styring i årene fremover og prioritere arbeidet med å få flere direkte utenlandsruter fra Sola.

Det mener reiselivsdirektør i Region Stavanger, Per Morten Haarr. Han begynte i jobben for et års tid siden, og har brukt mye tid på temaet.

– Dette er en viktig sak og åpenbart en utvikling vi må snu, sier Haarr.

Han opplever at store reiselivsaktører som Visit Norway og Fjord Norge både tenker demokratisk løfter i flokk. Lokalt tror han likevel at regionen i større grad må gjøre jobben selv.

– Det blir noe annet om jeg fikk sitte i et møte med Turkish Airlines, enn om en Oslo-representant fra Avinor tar det møtet. Innsalget, det å få lov til å invitere dem og besøke regionen, garanterer jeg vi vil matche det beste og meste på Vestlandet. Når det er sagt, har reiselivet i denne regionen vokst i mange år. Vi kan vise til svært gode tall, og er veldig sikre på at vårt produkt er i verdensklasse. Men skal vi lykkes med helårsturisme, trenger vi flere flyruter. Vi må vi ha tilgang til markedene.

Drahjelp?

– Opplever du at reiselivet får nok drahjelp fra regionen i dag?

– Når man nå har erkjent at det ikke handler om å skrape sammen penger til incentivordninger, tror jeg alle ser verdien av en sterk Stavanger lufthavn. Reiselivsnæringen har fått en plass ved bordet, fordi en ser at for å lykkes med nye ruter så må man også snakke om vekst i turismen. Et flyselskap vil ha hele kabinfaktoren. Men ting henger sammen. Vi vet jo at forretningsreisende er gode gjester de også, på samme måte som dem som ønsker å besøke venner og slekt.

Suksess

Haarr viser til at man har hatt suksess med en del kampanjer sammen med Avinor. Region Stavanger jobbet sammen med flere aktører for å få reetablert Lufthansa sin rute fra Stavanger til Frankfurt, og har jobbet tett mot blant annet KLM.

– Vi ser at dersom vi klarer å stokke bena rett og å jobbe sammen, så finnes det muligheter. Det er vi sikre på også er mulig i forhold til andre flyselskap. Lufthansa-saken representerer en slags gullstandard internt i Avinor-systemet. Der sier både Avinor og Lufthansa at maken til et samlet ønske om partnerskap har de aldri sett. Her var både næringslivet med Equinor i spissen, ordførere, Næringsforeningen og vi koblet på, og det sto aldri på incentivordninger.

En del å gå på

Lufthansa har to ganger økt frekvensen på flyruten mellom Stavanger og Frankfurt etter at den ble reetablert i fjor vår. Det å klare å kopiere Lufthansa-modellen mot et annet flyselskap, vil være interessant, mener Haarr.

Men han tror at tiden for å tilby gode incentivordninger for å få flyselskap til å opprette nye utenlandsruter, er over.

– Vi vet at det produktet regionen har å tilby, er i verdensklasse. Samtidig erkjenner vi at vi har en del å gå på i forhold til merkevaren. Det jobber vi med hver dag. Det finnes andre destinasjoner i Norge som har vært mer kjent. Vi skal jobbe hardt for å hente inn det forspranget andre har, men utviklingen de siste tjue årene innen turisme har vært formidabel i vår region. Dersom Avinor skulle komme til oss og si at flyselskapene hevder det er mer attraktivt å fly til Bergen, vil jeg be om en anledning til å motbevise det. Introduser oss, gi oss tid med flyselskapene og la oss få vise frem regionen.

Hånden på rattet

Haarr mener regionen er avhengige av å jobbe godt sammen med Avinor, og at samarbeidet med ledelsen i Avinor på Stavanger lufthavn Sola er svært viktig for Region Stavanger. Han mener likevel at regionen selv må ha mer hånden på rattet fremover.

– Jeg tror vi må utfordre den gamle sannheten om at alt må gå gjennom Avinor. Mange flyselskap ønsker å diskutere reiseliv direkte med oss. Eksempelvis har vi et tett samarbeid med Lufthansa, blant annet om kampanjearbeid. Samarbeidet er en vinn-vinn modell, og et slikt samarbeid hadde ikke vært mulig om Lufthansa bare forholdt seg til Avinor. Med KLM har vi en langtidsavtale for å kunne utnytte mulighetene begge veier.

«Dersom Avinor skulle komme til oss og si at flyselskapene hevder det er mer attraktivt å fly til Bergen, vil jeg be om en anledning til å motbevise det».

Per Morten Haarr

Reiselivsdirektør i Region
Stavanger, Per Morten Haarr.
Foto: Tord Paulsen

FLYREISE I STAVANGER



tripletex   PowerOffice
Go

SMÅ GREP. BEDRE **likviditet**

Vi vet at små grep kan gjøre store forskjeller.
Også når det gjelder likviditeten til bedriften din.
For oss er tall mer enn et korrekt regnskap.
Tall er resultat av aktiviteter, mennesker,
prosesser og ikke minst – tall er muligheter!
Hos oss får du det du forventer av en
regnskapsfører. Og mye, mye mer.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no



Turismen er avgjørende

Regionens satsing på turisme vil være avgjørende også for næringslivets behov for flere direkte utenlandsruter. Det mener lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Anette Sigmundstad.



– Regionen må samlet bygge opp en troverdighet til trafikkgrunnlaget for den enkelte ruten, sier lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Anette Sigmundstad.

Vi må tenke Vestland i større grad enn det vi har gjort, ikke bare Bergen eller Stavanger. Vestlandet som en attraksjon vil også virke positivt for Stavanger-regionen, og utvikle rutenettet hos oss. Det betyr ikke at vi ikke skal selge Stavanger-regionen, men at vi løfter blikket og ser dette i et vestlandsperspektiv i tillegg, sier Sigmundstad.

I 2014 utgjorde forretningsreiser til og fra Sola 45 prosent av utenlandstrafikken. Siden den gang har andelen forretningsreiser sunket med nær 50 prosent.

– For oss har dette vært en negativ game changer. Mens man før kunne opprette ruter basert på betalingsvillighet for dyre businessbilletter, må man i dag basere dem på antall tilreisende turister. I 2014 var vi en unik type lufthavn i Europa. I dag er vi blitt en mer vanlig, sier seniorrådgiver Filip Aven i Avinor Sola.

For Norge har London vært det viktigste markedet for utenlandsturisme inn til landet. Sola har i dag en rute til London fra Stavanger med SAS og en med Norwegian.

– Mens nordmenn utgjør nær 70 prosent av de reisende på London-rutene til og fra Stavanger, utgjør de norske reisende på rutene til og fra Bergen cirka 35 prosent. Vi strever i større grad med å få folk inn til regionen, selv om tilbudet i stor grad det er samme. Bergen har en helt annen cabinfaktor på sine ruter, sier Aven.

– Dette er veldig viktig når man diskuterer hvor regionen skal legge inn trykket fremover. Innkommende turisme må være det store fokuset, sier Sigmundstad.

– Hvorfor drar så mange flere turister til Bergen enn Stavanger?

– Som turistattraksjon er merkenavnet Bergen sterkere enn Stavanger-regionen. Det er det korte svaret. I forbindelse med turismeprosjektet fra 2007-2013 ble det brukt 100 millioner kroner fra vår region ute i verden på å markedsføre oss. På den tiden vokste turisttrafikken veldig mye. Det var en suksesshistorie. Vi har ikke gjort noe tilsvarende etter det, sier Aven.

Der vi skal være

Turisme er den viktigste tunge driveren for prognosen for utvikling av flytrafikken til og fra utlandet. En annen er innbyggertall. For Sola sin del er også oljeinvesteringene lagt inn som en faktor, fordi den i seg selv skaper trafikk.

– Vår konklusjon er at trafikken ved Stavanger lufthavn i 2023 er omtrent på det nivået man kan forvente ut ifra de real-økonomiske faktorene vi legger til grunn. Skal man løfte dette videre må vi enten bli flere mennesker i regionen, aktiviteten i olje- og gassbransjen øke eller turismen inn til regionen øke, sier Aven.

I 2002 hadde Stavanger lufthavn 20.000 flere utenlandspassasjerer enn Bergen. Fra 2012 til 2017 gikk tallet på utenlandspassasjerer til og fra Sola ned med 74 000, i Bergen opp hele 452.000. I 2019 var forskjellen mellom de to lufthavnene 812.000 passasjerer.

– Oljeinvesteringene falt voldsomt rundt 2014, og har ikke på samme måte vært en driver slik tilfellet var før. Samtidig har antall gjestedøgn og utenlandske turister vokst kraftig i Bergen, og er på et helt annet nivå enn i vår region. Det har vært en driver år etter år.

Tilgjengelighet

I en analyse Menon Economics gjennomførte på vegne av Avinor i 2019 slås det fast at luftfartstilgjengelighet i form av frekvens, antall seter og pris er en av tre viktige faktorer som påvirker omfanget av utenlandske tilreisende med fly til Norge. De to andre faktorene er overnattingskapasitet og tilgang på opplevelser og severdigheter.

– Det er veldig viktig at vi beholder de rutene vi har. De rutene vi har fått til de ulike hubene i Europa, er spesielt viktige fremover. Luftfartsbransjen er i en situasjon der ingen har råd til å holde

på en rute over en viss tid for å se om det går. Veien for oss er å forsøke å bygge opp innkommende turisme til regionen og få til en helårsturisme som gjør at vi klarer å beholde kapasiteten på lufthavnen gjennom hele året, men også å forlenge

«Trafikken ved Stavanger lufthavn i 2023 er omtrent på det nivået man kan forvente».

Filip Aven

tiden turistene er her. Da må vi også tenke bredere, sier Sigmundstad.

En undersøkelse Rosenkilden foretok i 2020, viste at Avinor i perioden 2014-2018 brukte 330 millioner kroner på økonomiske støtteordninger til nye direkte flyruter fra norske byer til utlandet. Pengene ble brukt dels i form av oppstartstøtte til nye ruter, dels bonus for passasjervekst, og dels markedsføringsstøtte. Om lag 70 prosent av midlene ble brukt til ruter i Oslo og Bergen. I samme periode økte passasjertrafikken utenlands med 24 prosent i Oslo og 15 prosent i Bergen. Stavanger hadde en nedgang på 16 prosent og Trondheim en nedgang på fem prosent.

Gjøres ikke forskjell

– Har Avinor sentralt prioritert Oslo og Bergen i satsingen på å få flere turister til Norge?

– Oslo vil være i en særstilling som nasjonens hovedflyplass. Men det gjøres ikke forskjell på Bergen og Stavanger. Når en løfter inn caser til flyselskapene, så løftes de casene man har mest tro på. Det har vært jobbet med mange ruter opp gjennom årene til Sola som dessverre ikke har nådd igjennom, selv med gode incentivstrukturer fra Avinor sin side. Når man etablerer en rute er man avhengig av at den lykkes og da må det underliggende markedet være sterkt nok. Som region må vi jobbe mer med å fremstå som enda mer attraktiv og aktivt jobbe med å bygge det innkommende turismemarkedet, og kanskje tenke større enn det vi har gjort frem til nå. Det trenger ikke være dårlig for oss at det er ruter til Bergen.

– Hvor viktig er det overfor et luft-selskap at regionen står samlet om arbeidet og ønske om opprettelsen av en ny rute?

– Det er utrolig viktig at regionen samlet bygger opp en troverdighet til trafikkgrunnlaget for den enkelte ruten. Det er det ikke Avinor som gjør. Vi er mellomledet og videreformidler til flyselskapet, og har noen virkemidler vi kan bruke. Men arbeidet er regionen sitt, sier Sigmundstad.

– Vi har aldri klart å samle oss

– Turisme har i tjue år vært den mest hurtigvoksende næringen i verden, men regionen har levd i en økonomisk situasjon som har tillatt oss å se bort i fra det, sier tidligere lufthavndirektør ved Stavanger Lufthavn, Leif Anker Lorentzen.

Tidligere lufthavndirektør ved Stavanger Lufthavn, Leif Anker Lorentzen, mener regionen har sviktet.



Lorentzen satt som lufthavndirektør på Sola fra 2004 til 2018. Han viser til at Bergen allerede for 25 år siden besluttet at hovedveien inn til regionen skulle være Flesland. Den avklaringen, og samlingen om å satse på turisme, har aldri kommet i vår region.

For Lorentzen handler utenlandske flyruter ikke bare om turisme, men også om attraktivitet, både i forhold til næringsliv og behovet for å tiltrekke til seg mennesker til regionen.

– Skal regionen ha en attraktivitet som står i forhold til ambisjonene, må vi samle oss og satse på næringene totalt sett. Jeg tror vi på et politisk nivå ikke har greid å bli enige om at reiselivsnæring er som en hvilken som helt annen næring, som både trenger næringsutvikling og som vil tjene alle.

Ned i støvlene

Lorentzen mener Bergen har slått Rogaland langt ned i støvlene når det gjelder satsingen på turisme. Det skyldes ikke at regionen ikke har nok å tilby.

– Regionen har Preikestolen, Jæren og Ryfylke, men det vi har å tilby har aldri vært sydd sammen til et produkt. Når man skulle presentere regionen for utenlandske flyselskap, som var vant med å få slike pre-

sentasjoner fra hele verden, falt vi gjennom.

Selv tror han årsaken er sammensatt, og at det å skyte på Avinor, er et bomskudd.

– Ingen er i stand til å selge et produkt som ikke finnes. Vi har ikke vært gode nok på å få til et regionalt samarbeid. Næringslivet i regionen er internasjonalt, men resten av byråkratiet og politikk, blir veldig lokalt. Mens Bergen bygger en bybane fra sentrum til Flesland, og får en fantastisk inngang til regionen fra flyplassen, bygger vi bussvei fra Stavanger til Sandnes som om vi skal leve av å besøke hverandre. Vi har ikke klart å samle regionen på tvers av bygrenser og gamle kommunegrenser om et felles produkt. Og vi har hvilt oss på olje og gass, også når det gjelder luftfart og flyruter.

Ikke fulgt opp

I forbindelse med Stavanger sin status som kulturhovedstad i 2008, brukte Avinor mellom 15-20 millioner over noen år som et turismeprosjekt i samarbeid med primært Stavanger kommune. Meningen var at det skulle overtas av fylket og kommunene etter hvert.

– Det skjedde ikke. De store rutene var der, takket være olje- og gassnæringen og høy betalingsvilje. I Bergen har alle jobbet sammen om et mål. I vår region har reise-

livsnæringen vært en egen næring vi har brukt venstrehånden på.

Lorentzen mener Region Stavanger har gjort en formidabel jobb, men at destinasjonsselskapet har vært underfinansiert i mange år.

– Det har vært gjennomgående. Vi har småbedrifter som leverer hver for seg fantastiske produkt, og som har skreket etter hjelp til å bli løftet opp og samlet i en flokk, og presentert internasjonalt. Det har vi aldri klart. Bergen har mobilisert og finansiert opp noe som skulle være motoren for det å løfte opp regionen inn i et internasjonalt marked. Og de har lykket.

Erkjennelse må til

– Hva må til?

– For det første en erkjennelse om at alle må være med å bidra. Utvikling av rutetilbudet på Sola er ikke noe som kommer av seg selv. For det andre må vi tenke stort nok – og søke et internasjonalt marked – på samme måte som olje- og gass og andre næringer i denne regionen har vært svært flinke til. For det tredje må politikerne erkjenne at de i sum må ta ansvar for å samle produktet slik at det er mulig å løfte regionen internasjonalt. Skal vi utvikle rutenettet til glede for alle, må vi jobbe på en helt annen måte.

- Har god tilgjengelighet

Antall utenlandsruter alene blir kanskje feil fokus, fremfor å se på hvilke forbindelser man har, mener Thomas Bergeland, rådgiver reiseliv i næringsseksjonen i Rogaland fylkeskommune.

Rogaland fylkeskommune var en av bidragsyterne inn i ruteutviklingsprosjektet som Greater Stavanger administrerte fra 2018 til 2021. Etter Greater Stavanger ble lagt ned, har kommunene Sola, Sandnes og Stavanger drevet felles næringsutvikling gjennom storbyregionsamarbeidet. Sola kommune har nå tatt initiativ til å se på videre arbeid med utvikling av lufthavnen, med fylkeskommunen som deltaker.

En seier

- I ruteutviklingsprosjektet i Greater Stavanger, pekte næringslivet først og fremst på hyppig frekvens til en stor hub, fremfor direkteruter som eksempelvis fly to ganger i uken.

Det var nettopp derfor direkteruten med Lufthansa til Frankfurt var det som var mest etterspurt, både hos næringsliv, organisasjoner og ferie- og fritidsmarkedet.

Når denne ruten ble gjenopprettet var det en seier for regionen, sier Bergeland. Han mener Stavanger-regionen i dag har veldig god tilgjengelighet, gjennom de store europeiske knutepunktene København, Stockholm, Oslo, London Heathrow, London Gatwick, Amsterdam og Frankfurt.

Noen år foran

- Flyselskapene famler fortsatt etter pandemien, de nye reise-mønstrene har ikke helt satt seg. I tillegg har krig og kraftig prisvekst også skapt mørke skyer i horisonten. Det vil derfor bli viktigst å fylle de rutene vi allerede har på Sola. Stavanger-regionen vil alltid ha et behov for gode ruteforbindelser, og det innkommende ferie- og fritidsmarkedet vil bli avgjørende for å lykkes med å fylle kapasiteten på flyene. Her ligger Bergen og Vestland noen år foran oss med sin satsing på innkommende turisme, sier Thomas Bergeland.

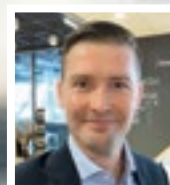
Mer enn bare et hotell

Hos oss får du Stavangers største hotellrom, fargerike matopplevelse, unike eventarenaer, og en helt perfekt arbeidsplass - alt på ett hotell!



STAVANGER@FROGNERHOUSE.NO
FROGNERHOUSE.SIRKUS.NO





Flemming Nordestgaard, daglig leder i Lufthansa Group Norway, er svært fornøyd med oppslutningen på Frankfurt-ruten.

Lufthansa øker frekvensen

Rett før påske økte Lufthansa frekvensen på sin direkterute mellom Stavanger og Frankfurt. Selskapet er svært fornøyd med utviklingen på utenlandsruten etter at den ble gjeninnført i fjor vår, sier Flemming Nordestgaard, daglig leder i Lufthansa Group Norway.

Vi startet med en daglig avgang den 3. mai i fjor, og allerede fra 26. mars i år fordoblet vi nesten kapasiteten og tilbyr nå 12-13 avganger i uken, primært med flytypen Airbus 319 og 320, sier Nordestgaard.

Han viser til at etterspørselen har vært god helt siden ruten ble gjeninnført, og at selskapet har god tro på at den positive utviklingen vil fortsette.

Ruten mellom Stavanger og Frankfurt ble lagt ned i kjølvannet av den såkalte oljekrisen i 2015 på grunn av manglende etterspørsel. I dag opplever selskapet en vesentlig bedre mikse av reisende, både i forhold til nordmenn som reiser ut i verden og i form av turister til regionen. Nordestgaard sier selskapet opplever økt interesse for Stavanger fra mange europeiske og oversjøiske markeder, og da spesielt innenfor turisme.

– De fleste gjestene reiser enten på ferie eller for å besøke venner eller

familie, men vi ser en positiv utvikling i jobbrelaterte reiser og forventer at aktiviteten i dette segmentet vil øke i takt med at vi nå tilbyr vesentlig flere avganger. Frem til nå har fordelingen vært cirka 80 prosent fritidsreisende og 20 prosent forretningsreisende.

Etterspørsel

Nordestgaard sier at større fleksibilitet i form av flere daglige avganger har vært etterspurt av bedriftsledere. Med den markante økningen av frekvenser på ruten forbedrer selskapet produktet for dette segmentet spesielt.

– Vi optimaliserer våre avgangstider fra Stavanger, blant annet med en avgang tidlig på morgenen som vil muliggjøre forbindelse til alle våre destinasjoner i Nord-Amerika, sier Nordestgaard.

Mange reisende bruker Frankfurt som hub til å komme seg videre til andre destinasjoner. De største destinasjonene

ut fra Stavanger er Frankfurt, München, Milano, Barcelona, Paris, Roma, Wien, Berlin, Zürich og Sofia. Oversjøisk er de mest populære destinasjonene Orlando, Tel Aviv, Tunis, Bangkok, Tokyo, Mumbai, Teheran, Toronto, Houston og Miami.

Engasjementet

– Hvor mye betyr regionens eget initiativ, engasjement og tilrettelegging når dere velger å satse på en slik rute?

– Støtte fra lokale interessenter er utrolig viktig for suksessen og bærekraften av en ny rute. Vi har et tett samarbeid med blant annet Region Stavanger og Fjord Norway som har vært dyktige til å markedsføre Stavanger-regionen som et attraktivt turistmål. Dessuten setter vi stor pris på samarbeidet med Avinor og Sola flyplass, men også interessen og støtten fra for eksempel Næringsforeningen og alle de lokale virksomhetene som støtter opp om ruten.

SAS

GET AWAY
OR *Come Home*

**BESTILL DIN NESTE
REISE FRA STAVANGER**



A STAR ALLIANCE MEMBER





Alt håp er ute!

TRYGVE FORGAARD • daglig leder og partner i INNSIKT

Ett av slagordene til de unge i Turistforeningen er «Hvorfor sitte inne, når alt håp er ute?». I denne kronikken skal jeg for egen regning skrive noen ord om våre uteområder, basert på over 20 år i styret og rådet til Stavanger Turistforening.

Den Norske Turistforening (DNT) er blant de organisasjonene i landet med det aller beste omdømmet. Folk flest har stor tillitt til foreningens formål som er å sikre friluftslivets natur- og kulturgrunnlag. Kampen om arealene tilspisser seg. Skal naturen vår ofres på krigens alter? Skal en misforstått nedleggelse av kjernekraft i Europa, og en galen mann i Russland, tvinge oss til å gi vekk vårt arvesølv?

Vi mennesker har lenge følt oss uovervinnelige og utnyttet kortsiktige gevinster. Nå vet vi bedre enn å tulle for mye med naturen. Vi vet at dette over tid er irreversibelt.

Det er få plasser en kan hevde at jobben med å forvalte natur på en god måte er viktigere enn her i Rogaland, hvor vi rimelig ensidig har solgt våre naturressurser. Her havnet de store vannkraftutbyggingene og her ble flott natur avsatt til store industriområder med vindturbiner. Vi har bare 0,2 prosent villmarkspreget natur igjen i Rogaland. 78 prosent av vassdragene er bygget ut. Det har lenge vært et munnhell at en må dra til Hordaland for å oppleve de siste store fossene.

Læringskurven er flat

Samtidig opplever vi et jevnt press fra politikere, LO, NHO, kommuner, grunneier og lokalt næringsliv som roper om mer energi og flere store industriområder i naturen vår. Mens dette pågår slår naturavtalen fast at 30 prosent av naturen skal være bevart innen 2030. Videre er vinden i ferd med å snu i befolkningen. 42 prosent sier i en befolkningsundersøkelse fra Opinion at bevaring av natur og artsmang-

fold er den viktigste miljøpolitiske saken. I Rogaland er 50 prosent mot vindkraft på land, selv når strømprisen er skyhøy.

67 prosent av vindindustrien er eid av utenlandske selskaper. 40 prosent kan kobles til skatteparadis. Vi vet med andre ord ikke hvem eierne er. En betydelig andel av de som kapitaliserer på billig bruk av norsk natur, er satt opp gjennom kompliserte eierstrukturer som få, om noen, forstår.

Skapt presedens

Gjennom historien har vi skapt presedens for at naturen kan forbrukes. Når naturen og dens prosesser ikke har en egenverdi, er det lett å argumentere for alternativ bruk – og argumentene er ofte gode. De planlagte kraftmastene over de grønne øyene våre viser det samme. Det er billigere å gå over land, for naturen har ingen verdi.

Vi må bli bedre på å ta klokere valg. Faktagrunnlaget må opp om naturen og artenes betydning sett i forhold til ringvirkningen av vår naturimperialisme. De økonomiske konsekvensene av de menneskeskapte klimautslipp er så store at det ikke en gang er vits i å regne på det. Nå vet vi at vi har gått på en kjempesnell – skylder vi ikke da de neste generasjoner og ta klokere valg i fortsettelsen?

Mer nyansert

Alt var ikke bedre før, men ordskiftet var ofte mer nyansert. Enten det er klima eller natur så er sakene så viktige at vi ikke kan ta debatten på et «instanapface-nivå». Vi må redusere innslaget av «reaktiv dag-for-dag» politikk som dreier seg om å tilpasse

seg utviklingen – eller vinne valget. Kriser er bra, det skaper endring, men vi kan ikke å gå fra krise til krise. Vi må ha en omforent plan.

Vi skylder våre barn å drive aktiv politikk og å ta naturdiskusjonen på alvor. Konsekvensen av manglende lederskap i dagens politikk er en utarming av demokratiet og en fare for velferdsstaten. Demokratiet og velferdsstaten er i grunn og bunn bygget på tillitt. Tillitt er ikke noe man får – det må fortjenest. Kunnskap og klokskap er viktige byggesteiner.

Det som er rett

Oljefondet er i mars på rundt 14.000 milliarder kroner. Vi må ikke gjøre det som er enklest og billigst – vi må gjøre det som er rett. La oss bruke ressurser på å bli verdensmestere i energieffektivisering. La oss alltid se på alternativ bruk av bygg, anlegg og arealer som er i bruk, før vi vurderer å ta mer natur. Norsk natur skal uansett ikke utnyttes av opportunisten som ikke tar samfunnsansvar.

Vi må slutte å lure oss selv. Det er smått tragisk når gode ord som «bærekraft» ødelegges nesten før de er skapt, og når det grønne skiftet består av så mye grå industri. Vi vet hva som er moralsk riktig for å forvalte odelen vår på en god måte. La oss alle bidra til at vi fremover tar klokere og mer langsiktige valg som skaper tillit og bedre forutsetninger for de som kommer etter.

Så hvorfor sitter du fortsatt inne, når alt håp er ute? Kom deg ut i naturen. Det du bruker blir du glad i – og det du blir glad i tar du vare på.

«Vi skylder våre barn å drive aktiv politikk og å ta naturdiskusjonen på alvor».

Trygve Forgaard



ENDELIG ER VÅREN HER!

**– OVERRASK KUNDER OG ANSATTE
MED EN SOMMERHILSEN**

TA KONTAKT MED EN AV VÅRE MARKEDSKONSULENTER

Elsi Skjørestad

450 44 574
elsi@kai-hansen.no

Svein Egil Pedersen

928 15 497
svein@kai-hansen.no

Grethe Økland

906 16 577
grethe@kai-hansen.no

Linda M. Hansen

488 66 275
linda@kai-hansen.no

Jone Omundsen

938 20 937
jone@kai-hansen.no

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



**SJEKK UT
VEDLAGT
INNSTIKK!**



KAI HANSEN



Landsbyjuicen

Lyngnes Gård ligger i vakre omgivelser på Randaberg, sørvendt mellom bergknauser ved Hålandsvatnet. Området har lange tradisjoner for matproduksjon og disse tradisjonene bygger Lyngnes Gård på i sin visjon om å lage den beste juice og sider med råvarer fra egen gård. Lyngnes juice og sider er en godt kjent drikk på stadig flere middagsbord i Rogaland.





Valgets kvaler?

AV FINN EIDE · advokat og partner i Haver Advokatfirma

Det er et spennende kommunevalg til høsten – og jeg har sagt ja til å stå på valgliste, og kan med andre ord komme inn i kommunestyret. Jeg har aldri stått på noen slik liste før – men jeg har alltid sett på meg selv som en politisk engasjert person. Det å stå på en valgliste er både en ære – og en plikt. En plikt til å si ja; delta og ta sitt tak – ta sin økt for det samfunnet vi alle er en del av.

Vel – så langt, alt vel. Så må jeg stille meg spørsmålet, hva er det som er viktige saker for meg, hvor jeg kan engasjere meg til kommunens og regionens beste, i alle fall slik jeg tror er best. Det er da jeg får valgets kvaler – og det er da, når jeg skal besvare eget spørsmål – jeg også blir litt trist. Hvorfor bli trist når en endelig kan være med og påvirke og legge premisser? Ikke godt å si, men jeg skal redegjøre litt mer nedenfor om hva som plager meg.

Jeg er absolutt for fremskritt og utvikling, samtidig som jeg også er opptatt av å bevare det som gir det lokale identitet. Jeg lever og ånder for næringsutvikling og verdiskaping, er absolutt interessert i byutvikling, arkitektur, åpenhet, velferd, vår lokalhistorie, sport og kultur. Fellesnevneren for å lykkes med utvikling og fremskritt, men også kulturbygging og vern om det som gir oss en identitet, er samarbeid – en felles innsats og forståelse for å nå mål.

Jeg kan ikke se at kommunene rundt i regionen – altså Rogaland fylke – har klare, konkrete felles målsettinger. Det er i alle fall ikke for mange klare målsettinger som krysser kommunegrensene og innbyr til samarbeid og felles jobbing mot ett mål. For all del, vi har målsettinger om veiprosjekter både sørover og nordover – og arbeider for at disse skal få den nødvendige prioritet på nasjonalt plan. Vi har også felles målsettinger knyttet til UiS, til flyplassen, SUS, busway for å nevne noe, men det er noe halvhjertet over det – og gjennomgående ligger vi etter andre storbyregioner. Vi har antagelig levd for lenge på «olja» og alt det den har bragt oss av velstand. Vi er litt for mette og selvtilfredse – og det blir det ikke utvikling av. Man bygger ikke landet med syting og sutring, handling må til.

Den arenaen jeg er i ferd med å entre – om jeg skulle bli valgt inn i kommunestyret – fremstår som et kaos – et selvforherligende kaos, der partiene og politikerne i stor grad bruker ressursene på å forklare hvor dårlige de andre partiene er – og hvor fantastiske de selv er. I løpet av de siste fire år, altså inneværende valgperiode, har mange gode samarbeid på tvers av kommunene i fylket blitt oppløst – og det krangles kommunene imellom. Internt i kommunene er det en stadig polarisering – og en ordbruk og beskrivelser av motparter som ikke passer inn noe sted, tydeligvis bortsett fra i lokalpolitikken da. Om en ikke har noe å foreta seg en kveld, kan en sette seg ned med popcorn og følge våre lokalpolitikere på sosiale medier – der de kveld etter kveld forsøker å slå hverandre i hjel, heldigvis bare verbalt.

Hva er det som skjer, når man forherliger eget parti eller egen kommune – og blåser foraktelig av andre partier og andre kommuner? Eller internt i partier forherliger seg selv – og sverter partikollegaen? Man greier altså det kunststykket å splitte, herske og herje internt i egen kommune, mens man står samlet utad når man ønsker å splitte, herske og herje med nabokommunene og i regions- og fylkessamarbeidet. Fascinerende spill, med til dels stor underholdningsverdi, men dessverre kontraproduktivt så det holder. Tenk om man greide å samle seg like mye når det dreide seg om å arbeide frem positive saker.

Ja, det finnes eksempler på godt interkommunalt samarbeid – og det finnes eksempler på bred enighet om enkeltsaker innad i de enkelte kommuner, men mitt inntrykk er at det blir mindre konsensus – og større behov for å markere sitt partis

ideelle standpunkt, ikke få til ting på tvers. Man setter seg og sitt først, og høster kort-siktige gevinster ved det – fremfor å komme til enighet om større saker som bringer fremgang og velferd for noe større. Det som bygges opp i en valgperiode, bruker en neste valgperiode til å vrake og reversere.

Så mitt håp, om jeg skulle bli valgt, er å være en brobygger – og kanskje avpolitiserer en del spørsmål som åpenbart er til kommunens og regionens beste, men som forstyrres av politisk taktikkeri. Som haugesunder, med mer enn 30 års fartstid i Stavanger, håper jeg at jeg kan bidra til at kommunene i Rogaland kan komme tettere, samarbeide bedre. Vi må sammen sette oss felles mål om å tiltrekke oss nye næringer, håndtere og utnytte det grønne skiftet, bygge ett arbeidsmarked, koordinere innen kultur og velferd og ikke forsøke å finte hverandre bort, men bygge sammen. Vår region har enorme muligheter, men vi må gripe dem.

Næringsforeningene i Rogaland har vist vei i så måte – og jeg tror vi kan og bør bruke disse som fasilitatorer for det en politisk skal arbeide for, og mot, innen næringsutvikling, infrastruktur og verdiskaping – samt at en kanskje bygger tilsvarende nettverk som næringsforeningene innen kulturområdet, helse og annet.

Vel – da har jeg dokumentert min rørende naivitet i forkant av at jeg entrer denne nye arenaen. Om jeg skulle bli valgt inn til høsten, er jeg sikkert spist opp av noen politiske monstre før fire år har gått, men jeg skal i alle fall prøve.

BARSKE FOTOGRAFER FOR BARSKE FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



Tow-out Mærsk Inspirer fra Aker Egersund. Kunde: Repsol.

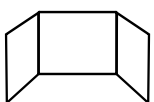


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



Caisson installasjon, Yme-feltet. Kunde: Repsol.

Vårt team har sertifikatene og erfaringen som skal til for å operere kamera og droner sikkert, selv under barske forhold. Bitmap er lokalisert i Stavanger og har over 60 års samlet erfaring fra norske og internasjonale oppdrag – offshore og onshore. Vi fokuserer på HMS, så vel som på kreativitet og kvalitet, under alle våre oppdrag.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP 

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Reiser for en bedre fremtid

Han reiser mer enn de fleste, leser det han kommer over om jordøkosystem og klimapåvirkning, kokkelerer sine egenkomponerte retter og jobber med to bokmanus. Men målet for Ole Kristian Sivertsen handler for det meste om å bidra til en bedre verden.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Ole Kristian Sivertsen har som mål å bidra til en bedre verden for nye generasjoner.

De fleste av oss er ikke dummere enn vi har skjønnet det. Været er ikke slik det var. Den ene sommeren er det tørke, den andre preges av styrtregn. Temperaturen er i endring, skogbrannene kommer hyppigere, flommene tettere.

Selv gikk alvoret opp for Sivertsen da han ledet et selskap i satellittbransjen. Bilder fra satellittovervåking talte et tydelig språk. Ørkenlandskapet sprer seg. De dyrkbare delene av jordens arealer blir langsomt fortrent av sand og mindre dyrkbare jordsmønn.

I motsetning til de fleste valgte han til slutt å forsøke å gjøre noe med det. Det begynner så smått å spire i sandholdig jord der ute – både i vest og i øst.

Desert Control er på ballen; selskapet som ble startet høsten 2017, og der Ole Kristian Sivertsen gikk inn som leder i 2019.

– Jeg hadde 100 prosent tro på dette selskapet fra dag én, men det var ikke gitt at det skulle bli en suksess. Det er ekstremt mange komplekse forhold som skal til for at ting skal lykkes.

– Kan du i dag si at det har blitt som du håpet?

– Enormt mye har truffet veldig bra i forhold til den visjonen man startet ut med. Så er det alltid slik at noe vil gå raskere, mens andre ting tar lengre tid.

Starten

Ideen ble utviklet i Stavanger av Kristian P. Olsen, basert på kunnskap og erfaring fra olje- og gassindustrien. Produktet bærer betegnelsen LNC, og er en tynt flytende væske av leire, vann og naturlige mineraler. Når væsken sprøytes over et landområde, trekker den ned i jordsmønnet. Der legger væsken et tynt belegg av leirflak på alle sandkorn. Det gjør at sandkornene får endret ladning – motsatt av vannmolekyler. Det gjør at den sandholdige jorden holder på vann og næringsstoffer som en svamp.

Det handler ikke om å gjøre ørkenen grønn, men først og fremst om å løse store utfordringer knyttet verdens økende matvarebehov. Man må dyrke mer mat de neste 40 årene enn det kloden har produsert de siste 500, i en tid der jordsmønn forfaller

i et voldsomt tempo og mangelen på vann øker. I dag brukes 70 prosent av ferskvannet til landbruk og vannproduksjon. Desert Controls mål er å påvirke der effekten vil være størst, i eksisterende landbruk i utsatte områder. Det må skje gradvis.

Validering

– Det vi har gjort fra 2019 og inn i 2022 har primært vært med fokus på å få grundig validering. Vi ruller produktet ut på et avgrenset område som er forvaltet av et universitet eller en forskningsinstitusjon. Så foretas det målinger og undersøkes om dette bokstavelig talt holder vann, før det skrives en sluttrapport. Vi har nå gjort et tjuetalls implementeringer av LNC i ulike områder i Emiratene, og et antall utrullinger i USA.

– Hvorfor så mange?

– Jordsmønn og sand er ikke bare jordsmønn og sand. Hvert område har ulike elementer av organisk og biologisk liv, forskjellig type sand, mineraler og så videre. Vi må tilpasse dette i forhold til ulike jordsmønn. I tillegg foretrekker ulike planter ulike vekstforhold. Alt dette må vi teste ut.

Storskala

Det handler også om hvilke avlinger produktet fungerer best på. I en tidlig fase av en innovasjon er det mer kostbart. Da gjelder det også å finne ut hvilke avlinger som har høy nok verdi til at det lønner seg for en landeier eller bonde å investere i dette.

Valideringsfasen ebbet ut siste kvartal i fjor. I desember startet utrulling i større skala, hvor de største prosjektene ligger i USA.

– Der går det også raskere rent kommersielt. Vi fikk en kontrakt med den største sitrusprodusenten i USA, Limoneira Company, og det er første gang vi har rullet ut over et område større enn et hektar. Vi behandlet 200 sitrustrær i Mojaveørkenen i desember, og 2000 trær i Yuma, nær grensen mot Mexico i Arizona i januar.

Stor rammeavtale

– Når ser du for det at det begynner å gro i fullskala rundt omkring?

– Utrullingen skjer i to til tre steg. Når det gjelder Limoneira startet det med en

kommersiell pilot i juli i fjor med 50 trær, der vannbesparelsene ble påvist ganske umiddelbart. Deretter økte vi til to områder med 2000 trær på hver lokasjon i det vi kaller for et betalt forprosjekt. Her må man se at man sparer både vann, gjødsel og energi, samtidig som man får samme omfang og kvalitet på avlingen.

Blomstringen er rett rundt hjørnet, og høstingen skjer i september-oktober. Før man den besparelsen og avlingen man håper på, vil det for Desert Control kunne innebære en rammeavtale på 190.000 trær.

– Det handler nå om å vinne så mange som mulig av piloter og forprosjekt på ulike typer landbruksavlinger, og da vil man se at den store skaleringen på dette vil komme i 2024 og 2025.

Behovet er nærmest uendelig. Over 110 land opplever det FN karakteriserer som ørkenspredning. I Sahel-regionen i Nord-Afrika, har FNs konvensjon for ørkenbekjemping et prosjekt hvor man har ønsket en dialog med Desert Control, og som omfatter et område på 100 millioner hektar der man ønsker å skape et belte for å stoppe ørkenspredningen.

Oppmerksomhet

Desert Controls løsning har fått stor oppmerksomhet. For kort tid siden vant selskapet prisen i kategorien bærekraft og miljø i finalen under Entrepreneurship World Cup i konkurranse med 30.000 gründere over hele verden. Tidligere har selskapet også hovedpremien i Katerva Awards i konkurranse med 1.500 innovasjoner. I 2021 hentet selskapet inn 200 milliarder fra nye investorer og gikk også på børs. I løpet av de siste par årene har selskapet vokst fra et lite fåtall til over 40 ansatte, og har kontor både i Stavanger, USA og De forente arabiske emirater. Selskapet tjener fortsatt ikke penger, men 2023 skal brukes til å vinne tilstrekkelig kommersielle piloter.

– Vi ser for oss at vi får de første rammeavtalene på storskala utrulling i løpet av 2024, at vi når knekkpunktet i løpet av samme år og at lønnsomhetsgraden tar til i 2025.



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

Richard Johnsens Minnefond har som formål blant annet å støtte allmennnyttige formål for unge i Stavanger. Legatstyret tar stilling til dagsaktuelle utfordringer knyttet til unge i Stavanger. I søknaden må det oppgis hvordan midlene er tenkt disponert, budsjett og rapportering.

Søknaden sendes til styret i fondet: – Richard Johnsens Minnefond, c/o Næringsforeningen i Stavanger-regionen, postboks 182, 4001 Stavanger. Eventuelt på epost: post@naeringsforeningen.no.

Styret for Richard Johnsens Minnefond

Søknads-
frist:
1. mai

Engasjementet

– Hvorfor holder du på med akkurat dette?

– Jeg har et sterkt engasjement for å være med å bidra til en mer bærekraftig fremtid for kommende generasjoner. Det har kommet gradvis, men jeg har hatt noen forløsende øyeblikk hvor jeg har innsett at vi må gjøre noe annet.

Et definerende øyeblikk var i 2018.

Sivertsen bodde i USA. Som leder for et satellitteknologisk selskap, fikk han også et satellittperspektiv på jordkloden og kunne registrere over tid endringene som skjedde på jordoverflaten.

– I selskapet hadde vi et CSR-program, og støttet en organisasjon som drev et sykehuskip på vestkysten av Afrika. I selskapet kunne de ansatte donere tid til noen av de tiltakene vi var med å støtte, og det endte med at jeg reiste til Douala i Kamerun og tilbrakte noen uker om bord i skipet. Det jeg så der, hvordan de klarte å skape håp hos mennesker, gjorde noe med meg. På flyet tilbake til USA var det dette som opptok meg. Jeg måtte gjøre noe annet, og det ble veien til Desert Control.

Stavanger

Dermed bar det også hjem til Norge, og Stavanger. Det er her han er født. Sivertsen vokste opp på Ullandhaug før familien flyttet til Hjelmeland, og returnerte til Stavanger da han begynte på videregående. Da startet han også sitt første enkeltmanns-

foretak, og drev som konsulent innenfor IT.

I 2002 flyttet han til Oslo etter å ha blitt rekruttert til å starte Citrix Systems i Norge, senere bar det videre til USA hvor han og familien bodde frem til 2019.

– Jeg har egentlig jobbet siden jeg var femten år. Men jeg har fylt på med studier underveis på BI og et veldig bra program på masternivå i strategi, innovasjon og ledelse på INSEAD i Frankrike.

Noe han finner ekstra inspirerende i dag, er nettopp det å komme fra energihovedstaden Stavanger – spesielt etter å ha bodd utenlands i mange år.

– Vår oljehistorie får jo en del av skylden for mange av de miljø- og klimamessige tingene vi står ovenfor. Jeg syns det er flott å få være med på å sette Stavanger på verdenskartet med ideer som har oppstått med bakgrunn og erfaring fra olje- og gassbransjen. Dette er ideer som ikke hadde eksistert om det ikke var for olje- og gassmiljøet, og som faktisk kan være en betydelig bidragsyter til å løse disse problemene. Det synes jeg er fantastisk.

Forfatteren

Med langt over 100 reisedøgn i året, ligger han ikke på latsiden. Men han får likevel tid til relativt mye annet. Han er gift og har fire barn, jogger, leser, lager mat, benytter hytta familien har i Ryfylke – og som om ikke det var nok skriver han på to parallelle bøker.

– Jeg skriver når jeg har ledige stunder.

– Romaner?

– Nei, den ene boken handler om alt det jeg har lært om hvor viktig jordsmonnet – og det denne verden er bygget på toppen av – er. Målet er å gjøre denne informasjonen mer tilgjengelig, samtidig som jeg forsøker å skape en «call to action» til viktige målgrupper.

– Og den andre?

– Det er mer en selvutviklingsbok.

Selv har han lest over 100 bøker med tema innenfor jordøkosystem og klimapåvirkning de siste årene, gjerne i forbindelse med mange langdistanse-flyvninger til andre kontinent.

– Får du noen gang tid til ferie?

– Jeg tror faktisk jeg skal få til å ta ut full ferie i år, i alle fall neste år

OLE KRISTIAN SIVERTSEN

» Alder: 47 år

» Bosted: Forus i Stavanger

» Sivil status: Gift, fire barn

» Aktuell: Leder i Desert Control

**Bærekraftskonferanse
for næringslivet**

pionér

DATO:

21.09.23

FLOR OG FJÆRE



Ekte, raust og trygt
på Byrkjedalstunet

Det autentiske miljøet på Byrkjedalstunet innbyr til alt fra gode samtaler med noe godt i kruset, til styremøter og strategiseminarer. Fra venstre: Randi Øvstebø, Hildegunn Espeland, og Jofrid Åsland Gilje.

De vil gjerne bli assosiert med verdiene ekte, raust og trygt. Vi kan gjerne legge til autentisk, velsmakende og familievennlig. Byrkjedalstunet er klar for en ny høysesong!

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Gloppehallen er Byrkjedalstunets storstue. Her pyntet til fest. Hildegunn Espeland, Randi Øvstebø og Jofrid Åsland Gilje gleder seg til å ta i mot kveldens gjester.

Hvis det hadde blitt arrangert et rogalandsmesterskap for å kåre det mest velkjente tunet i fylket, hadde Byrkjedalstunet figurert i det absolutte favorittsjiktet. Nå gjør det det populære spisestedet, og den mangfoldige reiselivsbedriften, seg klar til innrykk av flere cruiseturister, byfolk på søndagstur, bryllupsgjester og konferansedeltakere.

Stolt historie

Rosenkilden har samlet tre av Byrkjedalstunets nøkkelpersoner til prat om nåtid og framtid: Daglig leder og «medgrunnlegger» Randi Øvstebø, assisterende daglig leder Jofrid Åsland Gilje og butikksjefen for Lysstøperiet, Hildegunn Espeland. De er raske med å understreke at den lokale historien er en grunnplanke for hele identiteten og uttrykket til stedet.

For Byrkjedalstunet har så avgjort en stolt historie. Det eldste huset på tunet er fra 1755. Byrkjedal Ysteri ble bygget i 1925, og Byrkjedalsosten ble produsert frem til 1973.

Tradisjonene stikker altså dypt på Byrkjedalstunet, og tilbudet er variert. Noen kommer for å ta en kopp kaffe, og en lapp med rømme og syltetøy. Andre går for full middag. Her kan du feire bryllup og ha konferanser. Med eller uten overnatting. Du kan kjøpe lys i alle tenkelige varianter. Du kan ta med barn og barnebarn for å hilse på geitene. Eller du kan nøye deg med en kjapp stopp for å strekke på beina.

Uansett; Byrkjedalstunet har noe for enhver smak, og for enhver lommebok.

Inntrykkene du får når du besøker stedet er ganske mektige. Bygningene har etter hvert blitt mange, og er i både tradisjonell og mer leken stil.

Lokalkjente vil nok dra kjensel på de opprinnelige ysteribygningene. Ellers vil nok mange tro at de koselige stuene med torvtekte tak er de eldste, men de er faktisk moderne hotell- og konferanserom. Bygget etter modell av gamle stuer i dalføret.

Alt sammen, nytt og gammelt, tradisjonelt og moderne, er utviklet i en helhet med respekt for det opprinnelige. Det som en gang var Byrkjedal Ysteri.

Kortreist mat og naturopplevelser

Alle som har besøkt Byrkjedalstunet vet at maten spiller en viktig rolle.

– Vi bruker gamle oppskrifter, kortreiste råvarer, kjøtt fra egen gård, og lager all maten fra bunnen av. Kjøttkakene våre er nok det nærmeste vi kommer en signaturrett. Ellers så er auren, lappene og karamellpuddingen populære menyvalg, forteller

«sjefå sjøl», Randi Øvstebø.

I likhet med de fleste moderne reiselivsbedrifter, spiller kombinasjonen mat og natur en viktig rolle. Byrkjedalstunet er bokstavelig talt omringet av spektakulær natur: Lysefjorden, Preikestolen, Kjerag, Måna fossen, Gloppedalsura, Ramstoknuten og Jærstrendene er alle innen rekkevidde for dagsturer.

– I tillegg ligger det mye spennende historie mellom fjellveggene her. Med jevne mellomrom får vi besøk av kurs- og konferansegjester som er fascinert av krigshistorien i Gloppedalsura. Når det skjer, lager vi god matpakke, koker en termos kakao, og sender dem opp i ura sammen med en engasjert lokal guide. Et populært tilbud, forteller Randi.

Kunnskap og engasjement

Guiden som er ekspert på krigshistorien i Gloppedalsura heter Anne Magrethe Vikeså. Hun er ikke bare interessert i historie. Anne Magrethe er også musiker og skuespiller, og

«Vi bruker gamle oppskrifter, kortreiste råvarer, kjøtt fra egen gård, og lager all maten fra bunnen av».

Randi Øvstebø

tilbyr både teambuilding, underholdning og aktiviteter til større og mindre grupper. På mange måter representerer hun noe av den særegne kulturen på Byrkjedalstunet; Kunnskap, engasjement, og respekt for historien.

Engasjement og historien sitter ikke bare i veggene på Byrkjedalstunet. Det sitter også i gründeren Daniel Øvstebø. Han har lagt ned en solid innsats for å sikre at kulturen og historien ikke går tapt.

«Sjefå sjøl», Randi, er 75 år, og en av Hildegunn Espeland sine kolleger i Lysstøperiet er 82 år.

– Erfaringsoverføring er viktig, og vi har stor spredning i alder blant de som jobber her. Yrkesstoltheten er høy, og arbeidsmiljøet er godt, sier Randi.

Framtiden

I den formen stedet har i dag, har Byrkjedalstunet vært drevet siden 1991. Det aller første besøket besto av 550 franske cruiseturister. En «spennende og krevende start», ifølge «sjefå sjøl».

Fram til i dag har Byrkjedalstunet vokst, og utviklet seg til å bli en kjent merkevare blant rogalendinger. Kundegrunnlaget er stort. Det består av både sultne og lojale lokale innbyggere, og tilsvarende sultne og lojale byfolk på vei til/fra hytta i

Hunnedalen eller Sirdal.

Et viktig mål for den engasjerte gjengen på Byrkjedalstunet er å kunne utnytte kapasiteten ved hotellet og Gloppehallen gjennom hele året. Byrkjedalstunet har hatt litt av en reise fra å være Ysteri til å drive restaurant, hotell og butikk. 31 rom og 64 sengeplasser, en fjellhall på 959 kvadratmeter som kan romme minst 350 gjester og mat laget fra bunnen enten gjestene velger de tradisjonelle rettene eller mer moderne selskapsretter.

– I tillegg utgjør både norske og utenlandske turister en viktig kundegruppe. Særlig besøket av cruiseturister har økt de siste årene. Mange av de utenlandske turister opplever dette stedet som veldig eksotisk. Vi hører ofte at de slipper ut et lite «wow» når de kommer inn i restauranten her, forteller Jofrid Åsland Gilje.

Positive utsikter i 2023

I rollen som assisterende daglig leder, har Jofrid hovedansvaret for markedsføring og salg. Hun ser positivt på utsiktene for 2023.

– Vi ser at pandemien har bidratt til at flere nordmenn velger å feriere i hjemlandet. I tillegg bidrar den svake kronekursen til at du får mer igjen for pengene ved å bli i Norge, sammenlignet med å ta ferien utenlands.

BYRKJEDALSTUNET

- » Navn: Byrkjedalstunet
- » Etablert: Lysstøperiet i 1988, kaféen i 1991
- » Antall ansatte: 55 ansatte og 23 årsverk
- » Omsetning i 2022: 35 298 020
- » Driftsresultat i 2022: 1 520 431

Det faktum at Byrkjedalstunet har passert 30 år med god margin, og er en respektert merkevare, betyr imidlertid ikke at stedet unngår de utfordringene som reiselivsbedrifter generelt ofte opplever.

– Nå kommer våren, og vi er på vei inn i høysesongen. Den gleder vi oss til. Samtidig er det ikke til å komme bort i fra at januar, februar og mars er roligere. Vi skulle gjerne hatt en jevnere omsetning, året rundt. Byrkjedalstunet er et fantastisk sted å arrangere bryllup, og et flott sted å legge et styremøte, seminar eller en konferanse. Vi har kapasitet til å ta flere slike arrangementer, avslutter Jofrid Åsland Gilje.



Seriestart og folkefest, endelig!

Det er duket for full stadion og fotballfest når Viking tar imot Lillestrøm **lørdag 15.april** til første hjemmekamp. Er du lur og kjøper et Viking+ abonnement, har du sikret deg ditt eget sete på SR-Bank Arena til både denne matchen og alle de neste – så lenge du selv vil.

Kjøp ditt sete før noen andre gjør det! **Pris fra 49,- til 299,- pr. mnd.** Sjekk fordelene og kjøp Viking+ på **vikingsfotball.no**.

KRAFT OG KJÆRLIGHET

VIKING FK
1919 1919
STAVANGER

Foto: Lars Kristian Aagard / Ischiro



Denne entusiastiske gjengen utgjør Time and Date, som holder til på Kanalsletta, Forus: Gustav Nødland (bak f.v.), Ardijan Rexhaj, Jeremy Krause, Tone Are Bishop, Veronica Nordbø, Nils Arne Vårdal, Daniel Fuglestad, Andrew Ardener, Edward Cerullo, Åshild Heien (i midten f.v.), Michelle Fløysvik, Jason Lydiate, Adalbert Michelić, Steffen Thorsen, Konstantin Bikos, Coby Wijnands (foran f.v.), Aparna Kher, Therese Lode, Adrianna Opyrchal, Anna Smith, og Anne Buckle.



Passer tiden for hele verden

Når NASA viser live-bilder fra spektakulære sol- og måneformørkelser i sine kanaler, kan vi ofte se logoen til Time and Date i øvre billedkant. Er det lov til å være litt stolt over at Time and Date er et lokalt selskap med tilhold på Forus?

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP



Grunnlegger og teknologinerd Steffen Thorsen er langt over gjennomsnittet interessert i tid, sted og måne- og solformørkelser. Han grunnla timeanddate.com i 1998, og selskapet har hatt en imponerende utvikling fram til i dag.

Det er et veletablert faktum at vi i Stavanger-regionen er velsignet med et stort antall driftige gründere og innovative, høyteknologiske og internasjonalt orienterte bedrifter. Vi burde kanskje slutte å la oss overraske av dette, men det er så visst ingen grunn til å slutte å la oss imponere.

I lyse, lekre lokaler på Kanalsletta på Forus holder Time and Date AS til. Dette er et selskap som, kort fortalt, hjelper resten av verden med å holde orden på tid og sted. I tillegg har de spesialisert seg på å formidle spektakulære sol- og måneformørkelser. Hvor nå enn i verden disse måtte utspille seg.

Tidsinteressert

Steffen Thorsen er grunnlegger, eeneier og daglig leder av Time and Date. Han legger ikke skjul på at han er en ordentlig teknologinerd med programmering som spesialfelt. I tillegg er han det vi må kalle godt over gjennomsnittet interessert i tid, kalendere og astronomi, spesielt formørkelser.

– Disse interessene har alltid vært der og som student på NTNU på slutten av 1990-tallet fikk jeg muligheter til å dele dem med andre. Jeg lagde min første hjemmeside i 1995. Denne viste blant annet hva klokken var jorden rundt, og inneholdt i tillegg en kalender. Jeg oppdaget raskt at tid og sted er et tema som opptar flere enn meg, og det hele begynte å balle på seg, forteller Steffen.

At det har ballet på seg kan vi trygt si. Tre år senere kom lanseringen av nettstedet timeanddate.com. Nå var menyen utvidet til sider der du fant nøkkelinformasjon om et sted som klokka, tidssone, soloppgang, og månefaser, en møteplanlegger mellom tidssoner og kalkulatorer som lar deg regne ut tiden fra en dato til en annen.

– Vi er stolte av å bygget en nettside som gjør folks liv lettere. To millioner daglige brukere er omtrent like mange som det er innbyggere i Norges fem største byer, eller kanskje en analogi som passer her, omtrent like mange brukere som antall fat olje som daglig produseres i Norge.

Steffen Thorsen framstår som en beskjeden mann på egen og selskapets vegne. Dermed blir det opp til journalist og kollega Anne Buckle, med en viss stolthet, å meddele at nettstedet deres faktisk ble etablert flere måneder før Google. En helt OK faktaopplysning å ha på selskapets CV!

Sol og måne

Etter at Time and Date kom Google i forkjøpet i 1998, har tilbudet nettstedet gir blitt gradvis utvidet. Det inneholder nå oppdatert informasjon om sol, måne, vær, vind og plassering av helligdager.

– Vi skriver artikler som støtter tjenestene vi leverer. Dette kan være artikler om at EU vil avskaffe sommertid, eller når researchteamet vårt må jobbe overtid for å bekrefte nøyaktig startdato for Ramadan. Og brukertallene våre viser at vi treffer, sier Anne Buckle.

Sol- og måneformørkelser er definitivt også begivenheter som vekker stor interesse hos Time and Date sin globale brukergruppe. Formidling av disse spektakulære naturfenomenene har faktisk blitt en av selskapets spesialiteter.

Mobilt observatorium

I tillegg til å informere om når og hvor disse formørkelsene finner sted, sørger nå Time and Date for å sende dem direkte.

– Steffen har satt sammen det vi kaller vårt mobile observatorie. Fordelt på noen koffertar har vi teleskop, kabler, rutere, datamaskiner og alt annet vi trenger for å live-streame en sol- eller måneformørkelse. Det er formørkelsessesong to ganger i året, og da er det ut på tur til de beste stedene å se, forteller Buckle.

Alle her hjemme som de siste årene har brukt titalls timer av fritiden sin på å følge Hurtigruta sin seilas nordover, eller NSB sin ferd over Dovre, har lært seg å sette pris på sakte-TV.

– Det kan nok defineres som sakte-TV, ettersom livesendingene varer i tre-fire timer. Men under en solformørkelse går totaliteten, den delen der månen dekker sola, veldig fort.

Den delen tar bare noen minutter.

Til nå har Time and Date-gjengen vært på tur med sitt ambulerende observatorium til steder som Argentina, Marokko, Kautokeino, Santorini, USA og Australia. Til høsten går turen til Roswell, New Mexico for å live-streame en ringformet solformørkelse som krysser USA og Sør-Amerika.

Steffen Thorsen er fortsatt for beskjeden til å skryte, så det faller nok en gang på Anne Buckle å fortelle at selskapet har et samarbeid med NASA. Dette betyr blant annet at når NASA viser bilder av en sol- eller måneformørkelse, så figurerer logoen til «lille» Time and Date fra Stavanger i øvre billedkant. Grunn til å være litt stolt også over dette?

Stort antall brukere

Den informasjonen og det journalistiske produktet som timeanddate.com tilbyr er nyttig og interessant for brede brukergrupper i alle land.

– Vi har gjennomsnittlig to millioner unike brukere daglig. Hovedparten av dem kommer fra engelskspråklige land, og over 80 prosent av inntekten vår er fra USA, Storbritannia, Australia og Canada, forteller Buckle.

Internasjonalt miljø

Time and Date har passert 30 ansatte, og er en høykompetansebedrift med innslag av fagområder som backend-utviklere, frontend-utviklere, webdesignere, astrofysikere, og journalister.

Miljøet er særdeles internasjonalt, og på hovedkontoret på Forus er 11 ulike nasjonaliteter representert. Arbeidsmiljøet beskrives som godt og energisk, med en sterk lagånd.

Chief Revenue Officer Jason Lydiate er fra New Zealand, og forteller at de i Time and Date jobber aktivt for å skape en sterk bedriftskultur.

– Alle her er opptatt av å yte sitt beste. Vi har et godt miljø basert på kjerneverdiene: Samarbeid, Tillit, Respekt, Utvikling og Engasjement. Dette er verdier som vi har definert sammen, avslutter Jason Lydiate.

TIME AND DATE AS

- » Navn: Time and Date AS
- » Etablert: 1998
- » Hovedkontor: Forus
- » Antall ansatte: 31
- » Omsetning 2022: 55 mill. kroner
- » Driftsresultat 2022: 19 mill. kroner



Havbruk til havs mellom grunnrenteskatt og politisk risiko

AV RAGNAR TVETERÅS • professor i industriell økonomi og senterleder ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Handelshøgskolen ved UiS

Regjeringen la fram nytt forslag til grunnrente skatt i slutten av mars. Dette forslaget har store konsekvenser for havbruksverdikjeden i Rogaland. Havbruksnæringen har råd til å betale en særskatt. Det handler om hvor mange milliarder i skatt og hvordan den skal utformes.

Regjeringen sa i høst at den skulle ha en skatteinntekt på i underkant av fire milliarder kroner. Nå ligger det inne et skatteforslag som ifølge min professor-kollega Bård Misund kan innebære to til 16 milliarder kroner i årlig særskatt, avhengig av laksepris og kostnader, og det ligger mulige skattebomber i tillegg i forslaget.

Myndighetene har valgt en kontantstrømskatt, som ser vakker ut i teorien, i den forstand at den ikke skal påvirke investeringsbeslutninger. Men i praksis har skatten en rekke svakheter i utformingen som gjør den til en gavepakke for skatteadvokater og finansakrobater. Små selskaper skal unntas gjennom et bunnfradrag, noe som vil føre til mange opportunistiske selskapskonstruksjoner. Videre har havbruksverdikjeden en rekke utfordringer når det gjelder prisene på laksen og ulike innsatsfaktorer. For eksempel: Hva er den riktige markedsprisen på smolten som skal settes ut i merdene? Hva er riktig pris på laksefôr med ulike egenskaper? Hva er riktig pris på ulike typer tjenester og kontrakter med brønnbåtfartøyer? Det kan bli mange kreative forretningsmodeller, selskapskonstruksjoner, kontrakter, og mange rettssaker framover.

Store investeringer

I Rogaland og langs kysten satser flere selskaper på å utvikle havbruk til havsteknologi (HTH). Jeg leder selv et stort FoU prosjekt på HTH, delfinansiert av Forskningsrådet og Innovasjon Norge, med syv selskaper og ti forskningsinstitusjoner som skal utvikle løsninger på en rekke områder. En verdikjede for offshore havbruk som skal betjene et stort havbruksanlegg krever investeringer på i størrelsesorden fem milliarder kroner. Dette er

vesentlig mer enn i dagens konvensjonelle havbruk, og mye mer av investeringskostnadene før oppstart av produksjonen.

De høye investeringskostnadene «up front» og flere typer risiko knyttet til å starte produksjon i et nytt offshore havmiljø, betyr at de som investerer må ha et høyt avkastningskrav. I tillegg blir det ekstra viktig å unngå politisk risiko på toppen av alle andre risikoelementer, spesielt skatterisiko. Men en lengre tidshorison for HTH-investeringsprosjekter øker eksponeringstiden for politisk risiko. Det er grunn til å hevde at regjeringens politiske beslutninger i 2022 og 2023, som har påvirket rammebetingelsene til næringslivet generelt og havbruk spesielt, bidro til en vesentlig svekkelse av investorer sin tillitt til norske politikeres forståelse av næringslivets behov for forutsigbare rammebetingelser. Dermed økte den politiske risikoen. Investeringsbeslutninger framover må ses i lys av en høyere politisk risiko.

Ikke villig til å ta risiko

Havbruk til havs er ikke omfattet av grunnrenteskatten i forslaget fra regjeringen. Dette høres umiddelbart ut som en god nyhet. Men næringen frykter at staten skal innføre en grunnrenteskatt på HTH når det viser seg at den er lønnsom. Da blir investeringskalkylene fullstendig ødelagt.

Finansdepartementet sier i sitt forslag til grunnrenteskatt (Prop 78, s. 33-34) at «... det ut fra dagens utsikter for kostnader og priser ikke kan påvises grunnrente i havbasert oppdrett, og det er også usikkert om det kan forventes grunnrente i næringen på sikt ...». Her presenteres også Finansdepartementets hovedbekymring: «Hovedformålet med skattesystemet er å finansiere offentlig forbruk og investeringer. En grunnrenteskatt på havbasert oppdrett

kan derimot gi et betydelig provenytap for staten dersom næringen aldri blir lønnsom.»

Staten ser altså en nedsiderisiko i HTH, og er ikke villig til å ta denne risikoen. Det er interessant siden staten er den aktøren som kan bære mest risiko. Finansdepartementets vurderinger kan tolkes som at statens forventede fremtidige netto inntekter av en grunnrenteskatt er negativ, det vil si at staten betaler ut mer i skatterefusjoner enn den får inn i skatteutbetalinger.

Utviklingstillatelsene svekket

I tillegg har grunnrenteskatten vesentlig svekket verdien av såkalte utviklingstillatelser, en statlig ordning som skulle utløse innovasjonsprosjekter med høye investeringer og stor risiko også i verdikjeden for HTH. Dette har rammet selskapene FishGlobe og Grieg Seafood i Rogaland, og SalmarAkerOcean sin havmerd. Utviklingstillatelsene var et sentralt virkemiddel for selskapene, og det er et åpent spørsmål i hvor stor grad disse prosjektene nå blir realisert.

Både forrige regjering og denne regjeringen har havbruk til havs som en strategisk nasjonal satsning. Fiskeriministeren mener at mye av vekstmulighetene ligger i HTH. Staten kjører et stort prosjekt i Nærings- og finansdepartementet for å etablere et rammeverk for HTH. Samtidig er finansdepartementet skeptisk til lønnsomheten, helt til de ser noe annet. Det er rimelig at investorene frykter at når HTH demonstrerer lønnsomhet, så vil Finansdepartementet slå til med særskatt. Nå har staten en utfordring med å binde seg til masta på en troverdig måte, slik at investeringer på flere milliarder kan bli utløst. Hvis ikke politikerne klarer det, så risikerer vi at babyen havbruk til havs dør i fødesenga.

VAGLE INDUSTRIHUB™

- Her bygger vi fremtidens lager og logstikkkhub på Vestlandet

Det er flere grunner til at vi kjøpte denne unike tomten sammen med Masiv, sier Kjetil Thulin, daglig leder i Auga Eiendom og ansvarlig for utviklingen av det nye lager- og logistikknutepunktet her på Vestlandet – Vagle IndustriHub™.

- Først og fremst har den en størrelse med et enormt mulighetslandskap for lager, logistikk og vareflyt inn og ut. I tillegg har den en perfekt plassering med nærhet til kundene og til inn- og utfart enten du skal til Forus, Stavanger eller ut i Europa.

Bærekraftige kvalitetsbygg

Ifølge Thulin legges det vekt på fleksibilitet, skreddersøm og konkurransedyktige priser. - Fleksibilitet skal gå hånd i hånd med kvalitet. Vi bygger bærekraftige kvalitetsbygg for framtiden, som skal imøtekomme kundenes ønsker, behov - og framtidige ekspansjon.

VAGLE INDUSTRIHUB NORD

Tot. 60 - 70 mål ledig • Godkjent områdeplan

Rema 100 hovedlager

Posten / Bring

VAGLE INDUSTRIHUB SØR

Tot. 50 mål • 35 mål solgt - 15 mål ledig

TOG / JÆRBANEN

GANDDAL GODSTERMINAL

Post Nord

Schenker





Alternativ 1 Bygg tilpasset transport / logistikk



Alternativ 2 Bygg tilpasset lager / logistikk / kontor

Velkommen til nabolaget!

I 2018 etablerte Rema 1000 sitt 26.000 kvadratmeter store og svært energismarte varelager på Vagle. I snitt kjøres 980 paller ut daglig. Beliggenheten på Vagle sikrer effektiv og bærekraftig logistikk til alle butikkene i Rogaland og Agder.

Også Posten og Bring har tilholdssted i nytt bygg på Vagle. Det 14.500 kvadratmeter store logistikk-senteret består av sorteringshall for posten, sorteringshall for Bring, en kontordel og et kundemottak. Hallene har en etasje, mens kontordelen strekker seg over to etasjer i trivelige omgivelser.

Oppsummerer det meste

- At aktører som disse har etablert seg på Vagle oppsummerer det meste, både i forhold til beliggenhet og muligheter, sier Thulin og legger til: - Framtiden for vareflyt, lager og logistikk på Sørvestlandet utvikles her og nå - på Vagle.

- At Vagle IndustriHub er fremtiden for store aktører innen lager og logistikk ser vi allerede konturene av nå. Både Posten Bring og Håkull har signert avtaler på deler av eiendommen vår IndustriHub Sør. Av 50 mål har vi nå kun 15 mål igjen her, mens vi i Nord har ca 70 mål ledig for andre som ser muligheter her.



Kjetil Thulin
Daglig leder Auga Eiendom



Vagleskogen

E39 / Sør

TOG / JÆRBANEN



VAGLE®
INDUSTRIHUB

TOTALT
ca 120 000 kvm
Fase 1 og 2

FASE 1
IndustriHub Sør
ca 50 000 kvm

FASE 2
IndustriHub Nord
ca 60 -70 000 kvm

FINN UT MER - www.vagleindustrihub.no

Interessert i å vite mer om mulighetene dine her?

Kontakt Stian Miljeteig • Næringsmegler / Newsec
Tlf. +47 971 91 780 • Epost: stian.miljeteig@newsec.no

Megler

Ansvarlig utviklere

newsec

MASIV

AUGA

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ENTRO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Fredrik Gram, 415 50 122,
fredrik.gram@entro.no
Web: entro.no

Entro er et energirådgivningsselskap som tilbyr tjenester innen energieffektivisering og bærekraft for bedrifter i hele Norge. Entro hjelper sine kunder med å redusere energiforbruk ved å identifisere ineffektive energibruksmønstre og iverksette løsninger for å optimalisere energibruken. Entro har i også et bredt spekter av erfaring innen strategisk bærekraftsledelse. Bedriftens tjenester innen bærekraftsledelse inkluderer alt fra å utvikle bærekraftsrapporter og -indikatorer, til å hjelpe med å implementere bærekraftsprogrammer og -prosesser.



FLOW GROUP

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Siv Merethe Berge Røslund,
siv.merethe@flow-group.no
Web: flow-group.no

FLOW Group består av noen av landets fremste virksomheter innen sine fagområder; VVS, Elektro og Klima. Flow Group tar hånd om hele eller deler av prosessen, på større og mindre bygg, fra installasjon og drift til vedlikehold og rehabilitering, og fra enkeltoppdrag og prosjekter til rammeavtaler. FLOW Group Norge er gruppens eget management selskap, og bidrar til å skape alignment innen strategi, systemer og lederskap i hele organisasjonen. FLOW Group Norge har ressurser innen HR, K-HMS, Økonomi, Drift og Marketing.



TERRAN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Johanna Johansson, 458 65 382,
johanna@terran.team
Web: terran.team

Terran er et lokalt konsultentselskap som tilbyr fleksible tjenester knyttet til det grønne skiftet. Terran kobler verdiorienterte og kompetente fagpersoner innen bærekraftfeltet med bedrifter som deler disse verdiene. Selskapets sitt mål er å være et ledene eksempel og en ressurs for et mangfoldig og inkluderende arbeidsmiljø. I løpet av de siste to årene har Terran vært involvert i prosjekter innen fornybar energi, marin forsøpling og sirkulære forretningsmodeller.



DEFACTO STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger, Innoasis
Kontaktperson: Maria Melingen, 406 36 122,
msm@defacto.no
Web: defacto.no

DeFacto tilbyr økonomisk rådgivning, med tjenester innen regnskap, HR/lønn, bærekraftsrapportering, budsjettering, markedsføring, styrearbeid og gründer-rådgivning. Selskapet har vid erfaring fra varierte bransjer, men gjerne med blå næring i front. DeFacto Stavanger er en del av Innoasis Sprinkles, og er med det, en bidragsyter innen næringsutvikling og innovasjon i det nettverket.



M2 TOMTEUTVIKLING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Terje Langeland, 51 73 15 00,
jan@m2ut.no
Web: systemhus.no

M2 Tomteutvikling er et lokalt selskap som driver med kjøp, utvikling og salg av tomter (eplehageutbygging) samt oppføring av boliger. Selskapet driver primært med utvikling tomter som kan bebygges med eneboliger og tomannsboliger. M2 Tomteutvikling er også Systemhus-forhandler der deres nedslagsfelt er kommunene fra Hå i sør til Randaberg i nord. M2 Tomteutvikling bygger rundt 20 hus i året.



RIVER SECURITY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Vegard Reiersen, 478 24 080,
vegard@riversecurity.no
Web: riversecurity.no

River Security er et innovativt IT-sikkerhetsselskap som spesialiserer seg på offensive tjenester og overvåkning av bedrifters digitale angrepsflater. Deres unike og norgesledende teknologi gir håndterlig innsikt i bedriftens digitale risikobilde, og muliggjør rask respons på potensielle trusler. River Security tilbyr løsninger og rådgivning som hjelper bedrifter med å minimere risikoen for dataangrep og sikre deres digitale eiendeler.



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

SOGNDALSTRAND KULTURHOTELL AS

Beliggenhet: Hauge i Dalane
Kontaktperson: Eli Omdal, 51 47 72 55,
post@sogndalstrand-kulturhotell.no,
Web: sogndalstrand-kulturhotell.no

Sogndalstrand ligger tre mil sør for Egersund og var opprinnelig et gammelt ladested fra seilskutetiden. I dette idylliske miljøet finner du Sogndalstrand Kulturhotell i nyrestaurert tredekk fra 1800-tallet. Her blir reisende tatt imot med varme og stor gjestfrihet. Sogndalstrand Kulturhotell består av 11 ulike hus. Hovedgaten er «lobbyen», og det er igjen liv i den gamle Krambua, Kommunehuset, Folvikhuset, Skredderhuset, Sjøbua, Mydlandhuset samt Løa. Et utradisjonelt hotell – åpent for restaurant-gjester, overnatting, kurs- og konferanser, feiring og festlige anledninger.



VEKSTPARTNER

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Møyfrid Risdal, 476 01 985,
moyfrid@vekstpartner.no
Web: vekstpartner.no

Vekstpartner leverer spisskompetanse innen innovasjon og vekst. Selskapets kundegruppe er oppstartsselskaper, SMB og økosystemer. Vekstpartner bidrar blant annet med kapital og hjelp til oppstartsselskaper, strategi og søknadsbistand samt drift av prosjekter for økosystemer. Selskapet har nasjonale ambisjoner, og kundeporteføljen strekker seg fra Grimstad i sør til Bergen i vest. Vekstpartner er involvert i stiftelsen Lokalkapital Jæren som investerer i oppstarts- og vekstselskaper, samt Katapultnode Jæren under ordningen Norsk Katapult.



ATLAS GARANTI AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Alf Erik Skuland,
alf.erik.skuland@atlasgaranti.no
Web: atlasgaranti.no

Atlas Garanti gjør kreditt og risikovurderinger for å bistå det norske næringsliv med garantifasiliteter til prosjekter, kontraherte oppdrag, avlastning av engasjement i bank, frigjøre kapital. Bedriften er et garantiselskap med ny internasjonal risikobærer. Selskapet er registrert i 2018 og har konsesjon fra det norske Finanstilsynet som forsikringsagentforetak i Norge. Konsesjonen er registrert i april 2019. Atlas Garanti er i dag ti ansatte, med bred erfaring i det norske garantimarkedet, samt solid bakgrunn fra næringslivet for øvrig.



BADNOR AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Morten Øglend, morten@badnor.no
Web: badnor.no

BadNor ble etablert i 2014, og driver med import og salg av VVS-utstyr. BadNor har i nærmere ti år etablert seg som en solid merkevare, og leverer varer over hele landet. Selskapet leverer produkter både til installatører og boligutviklere, samt selger også en forholdsvis stor andel av varene direkte til forbruker/ sluttkunde. BadNor skal levere produkter av høy kvalitet til meget konkurransedyktige priser, yte ypperste service, samt være raske på levering. BadNor har nå flyttet inn i nye lokaler på Eigerøy med økt lagerkapasitet og det er lagt til rette for ytterligere vekst i årene som kommer.



HASSEL SOLAR AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktpersoner: Oddny Friestad Hassel,
oddny@hasselsolar.no /
Andreas Lien, post@andreaslien.no
Web: hasselsolar.no

Hassel Solar tilbyr solcelletak over hele Sør-Norge. Selskapet startet med salg og leveranser i september 2022 og har allerede levert en mengde ferdige hustak, med en forventning om å levere opp mot 300 tak i 2023. Takene er norskutviklet med patentert festeteknikk, og er såkalte BIPV, bygningsintegrerte tak, som betyr tette soltak med samme funksjon som takpanner, i tillegg til produksjon av strøm. Enten det legges på et gammelt tak som rehabiliteres eller på nybygg. Hasseltaket leveres som kompletttak og legges av godkjente byggefirma sammen med elektrikere.



FOKUS NAPRAPATKLINIKK

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lise Andersen
Web: fokusnaprapatklinikk.no

Fokus Naprapatklinikk ble opprettet i 2011, og består av tre klinikker i Stavanger, Sola og på Jørpeland. Her får du hjelp med dine plager i rygg, nakke, muskler og ledd. Fokus Naprapatklinikk bruker en kombinasjon av veldokumenterte behandlingsteknikker. Naprapater kombinerer veldokumenterte behandlingsteknikker, blant annet leddbehandling, muskelbehandling, akupunktur, treningsveiledning og kostveiledning.



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

AMEDIA SALG ROGALAND AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Siri Orre, iver@jbl.no
Web: amedia.no

Amedia er et stiftelseseid mediekonsern, og landets største utgiver av redaktørstyrte medier. Daglig når deres medier mer enn to millioner lesere gjennom 105 lokale, regionale og nasjonale titler. Amedia samarbeider med en rekke andre lokalaviser i Norge, både når det gjelder redaksjonelt innhold, annonser og tekniske løsninger. Mediekonsernet har mer enn 1.100 redaksjonelle medarbeidere over hele landet som holder våre lesere løpende oppdatert på nyheter, debatt, nytte, sport, kultur og underholdning.

amedia

MELINGS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lene Marie Dalva Andersen, 995 37 921, lene@melings.no
Web: melings.no

Melings ble etablert i 1986 og er en grafisk bedrift med mål om å være din totalleverandør av grafiske tjenester. Dette innebærer at du får all den hjelp du trenger til å profilere din bedrift utad, enten det gjelder logoer, trykksaker, brosjyrer, flyveblad, DM, kontortrykksaker eller tekstil, skilt, bilreklame med mere. Melings har all produksjon i eget hus, alt fra idé, design, grafisk produksjon til ferdiggjøring. Melings AS er med i den nye profileringskjeden PRO:NORGE.

PRO:MELINGS
GAVER OG PROFILERING

FISKEPIREN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mariann Bjørnelv, mariann@fiskepiren.no
Web: fiskepiren.no

I august 2023 åpner Stavangers nye konsertscene og møtested dørene. Fiskepirterminalen, eller Fiskepiren, har de siste 20 årene fungert som venterom for byens ferger og hurtigbåter. Nå skal bygget fylles med konserter, eventer, klubber, selskaper og konferanser. Fiskepiren kan brukes til et vidt spekter av eventer, konferanse, seminar, konsert eller andre private arrangementer. Hos Fiskepiren får du personlig oppfølging hele veien og ingen overraskelser.

FISKEPIREN
FISKEPIRENTERMINAL

BYRKJEDALSTUNET AS

Beliggenhet: Dirdal
Kontaktperson: Jofrid Åsland Gilje, randi@byrkjedalstunet.no
Web: byrkjedalstunet.no

Byrkjedalstunet er et hotell hvor maten, historien og den jordnære, ekte opplevelsen står i sentrum. Byrkjedalstunet har eget lysstøperi med norskproduserte og håndlagde lys. Natur, idylliske byggverk, kokkekunst, vin og komfort knyttes sammen og gir et sanselig inntrykk når du besøker Byrkjedalstunet. Her kan du overnatte i idylliske hus bygget i eksakt samme stil som husene som sto i området på 1800-tallet. Byrkjedalstunet er kjent for god, tradisjonell norsk mat og serverer alt fra bondekost til de flotteste selskapsretter.



SOILTECH AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Stig Harry Christiansen, 47807813, stig.christiansen@soiltech.no
Web: soiltech.no

Soiltech is an innovative cleantech service provider specializing in the treatment, recycling and responsible handling of contaminated water and solid industrial waste streams. Soiltech's treatment technologies and solutions are applicable for the Energy sector, aquaculture, municipal and other industries. Through their operations, research, and engineering, they aim at developing products, services and solutions that optimize performance and reduce cost.

SOILTECH
FOR A GREENER FUTURE

TRAVEL & EVENT AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Arild T. Otto, arild@travelevent.no
Web: travelevent.no

Travel & Event er et innovativt reise- og eventbyrå, med spesialkompetanse på gruppereiser og arrangement. Selskapet hjelper deg med din neste studietur, kick-off, konferanse eller incentiv-reise. Travel & Event AS ble etablert i 2006 og har kontor på Bryne. Organisasjonen er smal og kostnadseffektiv og har opparbeidet seg en stor og fornøyd kundekrets. En av fordelene ved å velge Travel & Event er nærhet til kunden og særlig kunnskap om det markedet de betjener.

travel & event

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.

MER ENN BARE KINO



LEI EN KINOSAL TIL DITT NESTE ARRANGEMENT

KONFERANSE, FOREDRAG, FEIRING,
GAMING, KURS, FEST, OG MYE MER

Hos Odeon Kino har vi flere saler med alt **fra 40 til 415 plasser**, lydutstyr, mulighet for servering, egen lounge, og ellers alt som trengs for å gjennomføre et arrangement for din bedrift.



Kontakt-info



ODEON

FOR BESTILLING KONTAKT 51 51 07 03 ELLER POST@ODEON-STAVANGER.NO

Vi kunne hatt billigere og bedre mat i Norge



HANNE N. BERNTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Vi har verdens dyreste mat, takket være norsk politikk. Vi aksepterer et beskyttet system hvor produktet frem til forbrukeren må gjennom en verdikjede hvor aktørene på veien styrer og tjener det meste av pengene. Vi liker at folk tjener penger, men vi trenger sunne verdikjeder med sunn konkurranse. Kanskje handler dette også om noe mer enn bare penger? Kanskje handler det også om helse og bærekraft?

Tar du turen innom et supermarked i Sverige eller Danmark, har mange nordmenn fått hakeslepp opp igjennom. Et fantastisk utvalg til helt andre priser enn det vi er vant med her hjemme. Så hva har andre gjort som vi ikke har gjort, siden det er slikt. Eksempelvis har det danske samfunnet igjennom 20 år fremmet økologisk landbruksvarer. Målet har vært å lære danskene at det å kjøpe økologisk er viktig for helse, et bærekraftig samfunn og naturen.

Det som serveres befolkningen i Norge som forklaring på de store forskjellene, er at det er kostbart å produsere mat i et land som Norge. Det siste jordbruksoppgjøret kostet vitterlig staten 10,9 milliarder kroner. I tillegg kommer skyhøye tollsatser på det meste av landbruksprodukter. Verdien av denne direkte statsstøtten og de høye tollmurene på utenlandske matvarer, er ikke på mindre enn 900.000 kroner per bonde, ifølge førsteamanuensis Ivar Gaasland ved Handelshøyskolen BI.

Hele verdikjeden

Men er det nå bonden og matprodusenten som er hele forklaringen på de høye prisene? Jeg er langt fra sikker på det, og vil oppfordre politikerne til å se på hele verdikjeden og systemet. Hvis noen aktører i en verdikjede tjener betydelig mer enn

andre og det er politiske grunner til denne ubalansen, er tiden inne til å ta en grundig analyse og få til et nytt oversiktsbilde over Mat-Norge. Vi må ikke være redde for å tenke helt nytt, også om landbruksstøtten og tollsatser. Selv om vi vil bevare den norske bonden og utvikle norsk landbruk, kan det være flere måter å gjøre det på.

Jeg er genuint opptatt av mine barn og barnebarn, mine ansatte og gjester skal få den beste og sunneste maten med et så lite miljøavtrykk som mulig. Så for meg handler det om å ta bevisste valg. Men det er blitt svært vanskelig med en prisstruktur som styres av de få. Hvordan kan politikerne legge til rette og stimulere til at den billigste maten også er den sunneste? Hvordan kan vi bidra til at matvareindustrien øker fokus på miljøavtrykk og helse? Det er for mange sterke aktører på veien fra bonde til bord som skal ha en bit av kaken i den norske verdikjeden for mat, og som har mulighet til å regulere og tilpasse seg for å maksimere egen inntjening.

Pris avgjørende

Først i år har Danmark opplevd en salgsnedgang for økologisk produkter. Jeg ble bare så sjokkert, etter så mange års holdnings-skapende arbeid med suksess. Er det mulig? Ja, dersom det blir for dyrt. For sju år siden

ble det gjort en undersøkelse i Danmark på økologiske matvarer. Den viste at de solgte også fordi prisen var konkurransedyktig. Nå har alt blitt dyrere, også i Danmark.

Det økologiske utvalget her i Norge har fremdeles en lang vei å gå, selv om flere og mer økologisk produserte varer fra Norge kommer i hyllene. Vil de norske bondene som driver økologisk overleve? Når vi i Danmark nå vet at dagligvarekjedene opplever at det ikke er nødvendig å ta inn økologisk kylling i butikkene ettersom forbrukerne ikke etterspør dette på grunn av pris? Jeg kjenner at jeg er bekymret.

På pristoppen

Ifølge SSB troner vi på pristoppen i Europa og betaler 50 prosent mer enn gjennomsnittet, mens Sverige ligger 18 prosent over EU-snittet og Danmark 20 prosent over. Til og med Island har lavere matvarepriser enn oss, til tross for lave volum, høy import og lang transportavstand.

Vi står over for paradigmeskifte og det er tid for forandring! Ikke la dette bli galskap slik Albert Einstein ville ha sagt det; ved å gjøre det samme om og om igjen og forvente et nytt resultat. Mat-Norge fortjener å være verdensledende i et bærekraftig Norge, og vi fortjener derfor en grunnleggende debatt om systemet og politikken!

«Ifølge SSB troner vi på pristoppen i Europa og betaler 50 prosent mer enn gjennomsnittet, mens Sverige ligger 18 prosent over EU-snittet og Danmark 20 prosent over. Til og med Island har lavere matvarepriser enn oss».

Hanne N. Berntzen





Fortsatt aktivitet i Russland

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

SLB, tidligere Schlumberger, øker sin aktivitet i Russland og bidrar til å dempe virkningene av vestlige sanksjoner. Er det greit?

Russland er det landet jeg har oppholdt meg mest i etter Norge. Jeg har jobbet med både norske myndigheter og industrien for å posisjonere den enkelte bedrift i markedet. Vi var mange som håpet og trodde at Russland tilnærmet kunne bli som et hvilket som helst annet land vi kunne ha naturlig samarbeid med. Vi opplevde da også økt folk til folk samarbeid, samarbeid på myndighetsnivå og økt forretningssamarbeid. På et tidspunkt så alt veldig lyst ut. I nord fikk nordmenn og russere som bor innen 30 kilometer fra den norsk-russiske grensen egne grenseboerbevis. Med det i handa kan fortsatt folk reise over grensen så ofte de vil og være i nabolandet inntil 15 dager hver gang.

Det nye store

Etter mange år med gråsoner i Barentshavet greide myndighetene i 2010 å bli enige om en grense. Gråsonen opphørte. Jeg var en av dem som fikk delta på feiringen av grenseavtalen hvor president Dmitrij Medvedev stod og tok imot alle gjestene. Industrien så på Russland som det nye store marked. Flere norske bedrifter tjente da også gode penger på eksport og serviceoppdrag innen olje- og gassmarkedet. Imponerende var det da Kværner, nå Aker Solutions, fikk i oppdrag å bygge to betongunderstell som skulle plasseres utenfor Sakhalin. De trålet rundt for å finne et sted å bygge, og endte opp i Nakhodka. Samtidig samlet de sammen folk med erfaring fra slike oppdrag, spredd for alle vinder, etter at tilsvarende virksomhet i Jättåvågen hadde opphørt. Ved stor innsats og god prosjektstyring, klarte de å levere to understell på tid. Senere fulgte et understell til. Flere andre norske selskaper etablerte også egen bedrift i Russland. Utenriksdepartementet støttet mange prosjekter som gikk på samarbeid mot Russland, inklusivt et eget norsk-russisk handelskammer. Ideen var at økt samhandel og sameksistens ville muliggjøre en demokratisk utvikling i Russland og sikre en fredelig fremtid.

Det kunne ha gått bra

Det kunne ha gått bra om det ikke var fordi at Russland ikke er et vanlig vestlig land, men et autokrati hvor mesteparten av den politiske makten tilhører Vladimir Putin og

en liten gruppe av hans støttespillere med store tanker om seg selv og redsel for å miste makten. De som tar til motmæle, sitter i stor grad i fengsel eller er flyttet ut av landet. I tillegg er noen tatt av dage på ulike måter. Mange, meg selv inkludert, så at invasjonen i Ukraina kunne komme, men håpet i det lengste at det ikke skulle skje. Mitt Russland-engasjement sluttet 24. februar i fjor. Kun noe avslutningsarbeid fulgte.

Litt historie

Litt russisk oljehistorie: Da Sovjetunionen gikk i oppløsning og markedet i Russland kollapset, var det om å gjøre å hjelpe Russland med å få opp oljeproduksjonen igjen. Dette for å stabilisere verdens største atommakt. Godt hjulpet av Verdensbanken, fikk ulike russiske oljeselskaper inn vestlig ekspertise med formål å få opp produksjonen igjen. Yukos, som ble etablert i 1993 av russiske myndigheter, tok navnet ved å bruke forbokstavene til de opprinnelige selskapene Yuganskneftegaz og KuybyshevnefteOrgSintez. Yukos ble kort tid etter overtatt av Michael Khodorkovskij. Etter et fengselsopphold i Russland, flyktet han landet og bor nå i London. Khodorkovskij var en vestlig-orientert oligark som så nytte i å knytte til seg vestlig kompetanse for å få opp produksjonen fra de mange oljebrønner Yukos raddet over. Først og fremst knyttet han til seg det internasjonale oljeservice-selskapet Schlumberger. Jeg besøkte Yukos flere ganger. Flere av lederne og nøkkelfolk jeg møtte, var på utlån fra Schlumberger.

Andre serviceselskaper kom også til etter hvert. Både Baker Hughes og Halliburton etablerte seg. Det samme gjorde flere norske selskaper – i tillegg til nevnte Aker Solution. FMC Kongsberg Offshore, Jotun, DNV, Reinertsen, Ølen Betong og Øglænd System, for å nevne noen. Jotun fikk til og med Kronprins Haakon til å markere åpningen av deres nye malingsfabrikk utenfor St. Petersburg. Selv om flere av de etablerte selskapene fikk merke at Russland ikke var et enkelt marked å operere i, var potensialet fristende.

Etter 2014

Sanksjonene mot Russland begynte etter Russlands annektering av Krim i 2014. De var til å leve med for de fleste bedrifter.

Men etter Russlands invasjon av Ukraina i fjor og omfattende sanksjoner, har de fleste bedriftene valgt å trekke seg ut av Russland. Dermed har de tatt store tap ved å avskrive investeringene som er gjort. Det gjelder også Equinor og andre vestlige operatører.

Sanksjonene har selvsagt som formål å svekke russisk økonomi og gjøre det vanskelig for Russland å vinne krigen i Ukraina. De aller fleste vestlige selskaper støtter opp om denne linjen og har trukket seg ut av Russland. Men ikke Schlumberger som nå har skiftet navn til SLB. Etter at hovedkonkurrentene Baker Hughes og Halliburton valgte å forlate Russland, har tvert om SLB økt sin tilstedeværelse og inntjening ved å ta over andres aktiviteter. SLB har nå cirka 10.000 ansatte i Russland, og for ikke lenge siden sendte de to av dem ut på norsk sokkel. Av den totale inntjeningen til SLB kommer hele 1,2 milliarder dollar, noe som representerer seks prosent av SLB sine samlede inntekter fra Russland. Dette skjer uten at det får følger for SLB sin virksomhet i vestlige land, deriblant Norge. Så kan en spørre; er det greit? På mange måter virker det som om ledelsen i SLB føler seg hevet over de tragiske begivenhetene som foregår i Ukraina. Vi er et internasjonalt selskap, sier toppsjef Olivier Le Peuch. Men er ikke Baker Hughes og Halliburton også det?

Bistår Russland

Det som er sikkert, er at SLB bistår Russland i å opprettholde produksjonen slik at vestens sanksjoner mot Russland ikke er så effektive som de kunne og burde vært. Samtidig får SLB så langt fortsette å operere i Norge og andre vestlige markeder som om ingen ting skulle ha skjedd. Er det greit? Jeg ser at det strides om SLB bryter sanksjonene eller ikke. Det er vel ikke hovedpoenget, selv om SLB før har testet grensene når det gjelder sanksjoner. I 2015 betalte Schlumberger en bot på hele 233 millioner dollar til det amerikanske justisdepartement for brudd på sanksjonene tilknyttet Iran og Sudan.

Noen vil hevde at operatører ikke kan bryte inngående kontakter. Men i forbindelse med oljekrisen i 2014 og 2015, fikk mange norske leverandører brev om å senke prisene på eksisterende kontrakter dersom de skulle få nye oppdrag. Burde ikke SLB også fått noen brev snart?



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



IT-selskap ansatte en hel kompisgjeng

Dyktige, motiverte IT-eksperter er akutt mangelvare i Stavanger-regionen. Derfor et lite tips til arbeidsgivere: Sørg for at de ansatte trives så godt at de snakker opp arbeidsplassen sin. Da kan du få flere kompetente ansatte med på kjøpet!

TEKST: FRODE BERGE

Stian og Anders ble interessert i Fraktal rett og slett fordi Lars skrøt sånn av jobben sin. Det resulterte i tre fornøyde gutter og en godt tilfreds sjef.

– Dette er ikke et rent programmeringsfirma, men et sammensurium av folk, økonomi og datautdannede folk, det er gull.

Det sier Lars Kartevoll som er så heldig å få jobbe med to av de kjekkeste personene han kjenner.

I 2018 skulle den nyutdannede dataingeniøren Lars egentlig ha dratt som utvekslingselev til Sør-Korea, men svaret lot vente på seg og i påvente av dette søkte han en stilling som lå på alumni.no, et

faglig datanettverk. Mens han ventet på svar fra både jobbsøknaden og utvekslings-søknaden, gikk det plutselig fort, og en ansettelse var i boks.

Code referanser begge veier

Hvis én flink ansatt anbefaler en ledig stilling i samme selskap som han jobber i, til begge sine flinke kamerater, er det mye som kan tyde på at det er et godt valg, både for selskapet og for kompisene. Denne historien bekrefter dette.

– Det er kameraten vår fra studietiden, Lars Kartevoll, som skal ha æren for at vi alle tre jobber her, sier Stian Seglem Bjåland,

som fikk denne beskjeden av kompisene; «Psst, ledig stilling her nå, – den bør du sjekke ut». Som sagt så gjort.

De har kjent hverandre i ti år, fra den dagen de begge stod på bussholdeplassen ved Universitetet i Stavanger og klaget på bussen som var for sein. Så fant de ut at de var to blant 120 studenter på det samme faget, petroleumsteknologi, og kjennskapet var etablert.

Forskjellen på stort og lite data-selskap

I et stort firma hadde vi vel blitt plassert i kjelleren, sier Lars og ler.

– Men her sitter vi, tre dataingeniører på



En kompisgjeng som stortrives i IT-selskapet Fraktal; Anders Lindal, Lars Kartevoll og Stian Seglem Bjåland.

eget kontor. Ingen av oss er spesielt glad i åpent landskap, nemlig, så dette er perfekt. I kontorene på Forus kommer latterkulene tett, for humoren deler de og den deles raust, det samme gjør de med interessen for koding, tall, systemer – data rett og slett. Det er liten tvil om at disse tre karene har stor glede av jobben sin – og hverandre!

De er fornøyde med allsidigheten og ser både fordeler og av og til ulemper med å jobbe med mange ulike saker.

– For tiden går det mye i effektiv rapportering for bedrifter. Dette er et system som er godt utviklet her i Fraktal og som veldig mange kunder har investert i. Vi setter opp datavarehus, kobler dataene sammen i en logisk løsning og bygger rapporter på toppen, forklarer Anders Lindal.

Sosial «nerding»

Lindal hadde fagbrev i datateknologi og elektronikk fra videregående skole, før han begynte på UiS og tok forkurs ingeniør og deretter en bachelor i 2016, der han ble kjent med de andre to. Og da tipset fra

«Det er kameraten vår fra studietiden, Lars Kartevoll, som skal ha æren for at vi alle tre jobber her».

Stian Seglem Bjåland

Lars kom var Lindal rask på labben. Han kontaktet Siv Sødal som er daglig leder i Fraktal Norge, fikk avtalt et møte og ikke lenge etterpå var han gått fra å være bare kamerat til å bli kamerat og kollega.

Kriteriene for hva en jobb skal by på var nokså lik for de tre;

– Jeg var først og fremst på jakt etter en jobb å trives i. For meg er ikke lønn det viktigste. Det å være komfortabel og å ha en lønn jeg kan leve på betyr aller mest, sier Lindal.

Og mens han var kommet godt i gang med jobben på Forus, slet kompisen Stian med å lande mastergraden ved UiS.

– Jeg ville ha den masteren, men etter trekvart måned angret jeg på at jeg hadde begynt. Covid var på vei til å seile opp og motivasjonen var på vei ned. På det tidspunktet hadde jeg fortsatt to år foran meg, og null lyst – så kom korona ...

– Lars sendte meg melding om at stilling skulle legges ut, og etter en gjennomarbeidet søknad og noen gode intervjuer, begynte jeg. Og ble så utrolig godt tatt imot, forteller Stian begeistret, endelig ferdig med mastergraden.

Da han innså at den første ilddåpen som ansatt handlet om å kartlegge API-er for LinkedIn, slo virkeligheten inn for fullt. Her var det bare å brette opp ermene og gå i gang!

– Ikke spør meg om hva de andre jobber med

I et selskap som Fraktal, med rundt førti ansatte, og tre ganger så mange kunder, blir man mer sårbar når det gjelder å ha oversikt over hva de andre man jobber med holder på med, selv om vi jobber designmessig og godt dokumentert.

– Vi utvikler oss ulikt. Mange har de samme kildesystemene i bunn. Men innspill og ønsker fra kunde veier tungt og kan lede oss i en annen retning enn kollegene. Det er da det er så positivt med fredagsmøtene der vi virkelig utveksler kompetanse, sier Stian.

– Den absolutte fordelene med å jobbe i et mellomstort IT-selskap, er at man blir kjent med alle og kan spørre alle om alt. En såkalt flat struktur. Vi er et kompetansehus. Vi skal ikke nødvendigvis sitte med samme kunnskap, avslutter Anders Lidal.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mars 2023

3449

utlyste jobber



Det ble registrert 3449 ledige stillinger i løpet av mars i Rogaland, etter en fallende trend siden starten på året. Antallet utlyste stillinger i mars er det laveste siden 2020 og 37 prosent lavere enn fjoråret.

	Mars 22	Mars 23
Ledere	169	85
Ingeniør- og IKT-fag	398	261
Undervisning	365	376
Akademiske yrker	155	94
Helse, pleie og omsorg	1350	1059
Barne- og ungdomsarbeid	96	124
Meglere og konsulenter	146	79
Kontorarbeid	243	153
Butikk- og salgsarbeid	424	282
Jordbruk, skogbruk og fiske	76	19
Bygg og anlegg	348	184
Industriarbeid	454	273
Reiseliv og transport	692	201
Serviceyrker og annet arbeid	527	239
Uoppgitt	15	20
Totalt	5458	3449

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



Adrianna Opyrchal

Ny designer i Timeanddate.com

Adrianna er det nyeste tilskuddet til designteamet i timeanddate.com. Hun er utdannet ved Jan Matejko Academy of Fine Arts i Kraków, Polen, og har jobbet som grafisk- og merkevaredesigner. Abeidsoppgavene hennes er alt ifra å designe merch, lage illustrasjoner og UI design. Adrianna flyttet nylig til Stavanger fra Sverige med mann og to katter og bruker fritiden på turer i Rogaland, klatring, springing og det hun beskriver som "simply enjoying this beautiful place".



Anita Hartmann Nielsen

Ny prosjektleder i Kverneland Energi

Anita Nielsen begynte i Kverneland Energi i desember, og jobber som prosjektleder. Nielsen kommer fra Laksesystemer og har tidligere jobbet i AKVA group.



Anja Helvig

New consultant at Corporater

Helvig joined the Stavanger office in February and will work as a Consultant. Anja Helvig holds a Master's degree in risk management and a Bachelor's degree in City and Regional Planning and has been working as a Civil Engineer for the last two years.



Anna Smith

Ny produktleder for astronomi i Timeanddate.com

Anna Smith jobber som som Product Manager for våre astronomitjenester. Hun er ansvarlig for visjonen og utviklingen av alle astronomirelaterte produkter. astronomisiden av timeanddate.com inneholder blant annet soloppgang og solnedgang, månefaser, nattehimmelkart i sanntid og live-sendinger av sol- og måneformørkelser. Anna har mastergrad i geologi og 20+ års erfaring fra prosjektledelse og andre roller i oljebransjen.



Annelin Hals Müntzer-Høyvik

Ny markedssjef og designer i KÅKÅ kverulantkatedralen

Annelin Müntzer-Høyvik har lang erfaring som grafisk designer og har de siste par årene jobbet som UI- og UX-designer. Hun har vært med oss som konsulent under KÅKÅnomics og hun er nå fast ansatt som markedssjef og designer.



Carina Maria Hoshovde

Ny leder for Employer Branding i Zelekt

Hoshovde har en allsidig utdanning og har 8 års erfaring innen markedsføring, bl.a. fra Tyskland. Carina Hoshovde kan hjelpe kunder med en ærlig og menneskelig synlighet for å tiltrekke seg riktige kandidater.



Carl-Fredrik Krohn

Ny assisterende porteføljeforvalter i Willis Towers Watson

Carl-Fredrik Krohn har startet som assisterende porteføljeforvalter i Willis Towers Watson. Her har han jobbet siden oktober 2022, så han er relativt fersk i bransjen. Ved siden av deltidsjobben i WTW studerer han Bachelor i Økonomi og administrasjon på Universitet i Stavanger. Hos WTW bistår Carl-Fredrik meglere og forvaltere med påfallende arbeid, med et hovedfokus innenfor skadeforsikring for kunder innen Mid Market segmentet. Krohn jobber også med å vedlikeholde og oppdatere kundebaser i ulike datasystemer.



Cathrine Tjessem

Ny Marketing & Key Account Manager i Jærtek

Vi i Jærtek er veldig glade for å ønske Cathrine Tjessem velkommen til oss i Jærtek. Hun startet hos oss 6. februar 2023. Det største fokuset skal være salg av KOS (Jærtek sitt egetutviklede kompetanse og opplæringssystem), men hun skal også jobbe med markedsarbeid og kommunikasjon, som hun har gjort de siste 15 årene. Cathrine Tjessem har en solid utdanning, med bachelorgrad i markedsføring fra BI Stavanger. Det 4. semester tok hun i Mannheim i Tyskland, noe som resulterte i at Tjessem snakker flytende tysk. Cathrine Tjessem uttaler at jobben innebærer også viktigheten at man er serviceinnstilt, og at man vil det beste for kundene til enhver tid. Fornøyde kunder gjør meg glad, sier hun.

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.



NorEngros

Kjosavik AS

VI SATSER PÅ ARBEIDSKLÆR OG VERNEUTSTYR

Vi lagerfører et bredt utvalg klær og verneprodukter, og leverer gratis i hele distriktet. Kontakt oss på telefon eller mail, eller stikk innom oss i Kanalvegen 5 på Forus for å se vårt utvalg.

MESSE - GRILLING - GODE TILBUD

Stikk innom oss **torsdag 1. juni**, da har vi messe, gode tilbud og byr på digg lunsj. Du finner oss i Kanalvegen 5 på Forus!

Kontaktinfo:

Tlf. 51 88 75 20

E-post: vern@norengros.no

CRAFT

KENTAUR
Work Wear of Denmark

GranberG

3M

JanusPro
PROTECTING PEOPLE

CLIQUE
REG. TRADEMARK

BLÅKLÄDER
WORKWEAR

SIKAFOOTWEAR

GUIDE

HH
HUTTENBACH

jalas
FOR FEET WITH A TASK

LEDLENSER

L.BRADOR

ENGEL

YOU BRANDS

uvex

sts

MONITOR
SAFE & SMART

NWGW
WEAR

TEGERA

Sievi

ARBESKO

PETZL
Access the impossible

BEKINA
BOOTS

ZEKLER

LYNGSØE
RAINWEAR

Sundström

ALESUND
PROTECTIVE WEAR

NYTT OM NAVN



Daniël Smidts

New Director of Financial Services at Corporater

Daniël Smidts joined Corporater in January, as our new Director of Financial Services, he will be based in Oslo, working as our domain expert in the GRC Financial Services space, mainly covering European clients, but also working globally. Smidts lives on the outskirts of Hamar with his 3 daughters and partner, who all come from the Netherlands. He previously held the position of Associate Partner in EY, where he has worked for the past 22 years. A very warm welcome to the Corporater family from us at Corporater.



Espen Kambo

Ny rådgiver i Veni

Espen Kambo ny rådgiver/ITB rådgiver i Veni. Espen Kambo har startet som rådgiver/ITB rådgiver i Venis Smarte Bygg team hvor han skal følge opp og bistå de tekniske fagene i bygge- og rehabiliteringsprosjekter. Espen er utdannet automatiker og har tidligere jobbet i Simex og Teknisk Bureau, samt de siste tre årene som selvstendig næringsdrivende.



Eirik Bauge

New Consultant at Corporater

Along with his job at Corporater, Eirik Bauge will complete his master's degree in economics from the University of Stavanger. Before joining Corporater, he worked at Klippen Lydsystemer with accounts and was responsible for a crew of 400 people who worked on larger concerts. He loves spending time with his family and friends, or you'll find him either behind the drums or on a mountaintop.



Frida Alstadsæther

Ny porteføljeforvalter CRB MidMarket i Willis Towers Watson

Frida Alstadsæther har startet som porteføljeforvalter på skadeforsikring i Willis Towers Watson. Etter fem år som student, med en bachelor i HR og personalledelse og en master i Innovasjon og kunnskapsutvikling er hun klar for å kickstarte sin karriere i WTW. Frida Alstadsæther har vært hos WTW siden oktober 2022, hvor hun forvalter egen portefølje innen skadeforsikringsområdet i tett samarbeid med forsikringsmeglere, med ansvar for spennende kunder både nasjonalt og internasjonalt.



Eivind Bertelsen

Ny softwareingeniør i Kverneland Energi

Eivind Bertelsen begynte i Kverneland Energi i november, og jobber som softwareingeniør. Han kom hit gjennom Experis Academy, og har tidligere studert Informasjonsvitenskap på UiB.



Erik Runestad

New Business Development Manager at Corporater

Runestad will be working with our global product team and on special projects, being based in Stavanger. We greatly appreciate him bringing his Corporater knowledge and experience back to us! He holds a Masters degree from UiS, within Business and Admin / Strategy management.



Elisabeth Wister

Ny Senior skadeforsikringsmegler i Willis Towers Watson

Elisabeth Wister har endret sitt arbeidsområdet i Willis Towers Watson og jobber nå som senior skadeforsikringsmegler. Hun har vært hos WTW siden 2010 vært autorisert forsikringsmegler, og har forut for WTW, 10 års erfaring som bedriftsrådgiver i Tryg Forsikring. Som skadeforsikringsmegler vil hun bistå WTW sine kunder både lokalt og internasjonalt. WTW er en internasjonal forsikringsmegler, med kontorer i 144 land. Vi jobber sammen på tvers av fag og geografi for å finne den beste løsningen for våre kunder.



Frank-Arild Normanseth

New Talent Acquisition Director at Corporater

This is a new and strategic role for Corporater, but our success and growth globally do require a full-time position going forward. Frank-Arild Normanseth should be well-known for most, as he has extensive experience from the talent acquisition field in our region over many years and has also worked for Corporater as a consultant back in 2016-2019. Frank-Arild Normanseth will work with Talent acquisition for Corporater globally.

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



Frode Ueland

Ny montør i Kverneland Energi

Frode Ueland begynte i Kverneland Energi i november, og er nå del av monteringslaget. Han kommer fra stilling som sliper i Block Berge



Georg Mjølhus

Ny leder for softwareteamet i Kverneland Energi

Georg startet i Kverneland Energi i januar, og leder softwareteamet. Han har tidligere jobbet i Veni, og har lang erfaring innen software.



Gulzhan Yegemberdy

Ny konsulent i Veni

Gulzhan Yegemberdy på plass i transformasjonsteamet i Veni i Stavanger. Gulzhan er fra Kasakhstan og er ny konsulent/ front-end utvikler i teamet.



Hans Olav Aske

Ny Cybersecurity Specialist i Ivolv Cybersecurity

Olav Aske har svært lang erfaring innen industriell cybersikkerhet (OT), sikkerhetsledelse/CISO, GRC (Governance, Risk & Compliance) management, GDPR, ISO 27000, IEC 62443, med mer. Sammen med resten av teamet i Ivolv Cybersecurity vil han fremover bistå noen av regionens og landets fremste virksomheter med å forebygge og sikre seg mot cyberangrep.



Hemming Roaldsøy

New Special Advisor at Corporater

Hemming Roaldsøy has run his own technology company through which he has provided services to Equinor as a Senior Solution Specialist for many years. We welcome Hemming to Corporater, where he will work as a Special Advisor for key projects starting March 1.



Ina Selmer-Anderssen

Ny markeds- og kommunikasjonsansvarlig i Haver Advokatfirma

Ina Selmer-Anderssen har ansvaret for kommunikasjon og markedsføring i Haver. Hun er utdannet journalist og har flere års erfaring med kommunikasjonsfaglig rådgivning og strategisk markedsarbeid fra virksomheter med vesentlige samfunnsfunksjoner. I Haver leder Selmer-Anderssen firmaets arbeid med profilering, marked og kommunikasjon.



Inge Skadberg

Ny serviceingeniør i Kverneland Energi

Inge Skadberg begynte i Kverneland Energi i november, og er nå del av serviceteamet. Han har tidligere jobbet i Rogaland Teknisk AS med utvikling av offshore produkter.



Jocelyn Folde

New Consultant at Corporater

Jocelyn Folde was born and raised in NYC, US. She is married to a Norwegian mountain man, and they have three active sons. She lived in Sydney, Australia for four years, before moving to Norway 11 years ago. She enjoys yoga, cooking, and being out in nature. She has worked as a project manager in the nonprofit sector, mainly in the fashion industry. In Stavanger she ran a shop for Filippa K and worked in sales and branding and has had a strong interest in IT and decided to change industries, we in Corporater are very glad to have Jocelyn join our Corporater family.



Joel Estdahl

New Consultant at Corporater

We in Corporater welcome Joel Estdahl to the Corporater family where he will work with Corporaters product team, and will be based in Stavanger. Joel is full of energy and brings a wide range of experience to Corporater. When he is not working, he enjoys making food, drumming, and working as a sound technician.



Jørg Arne Jørgensen

Ny redaktør i KÅKÅ kverulantkatedralen

Jørg Arne Jørgensen er ny redaktør i KÅKÅ. Han er religionshistoriker i bunn og har bakgrunn som både skribent, lærer, universitetslektor.

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



Jonny Klungtveit

Ny montør i Kverneland Energi

Jonny Klungtveit begynte i Kverneland Energi i oktober. Klungtveit er nå en del av monteringssteamet.



Jim Olsen

Ny elektriker i Kverneland Energi

Jim begynte i Kverneland Energi i november, og jobber som elektriker.



Karianne Vikse Storesund

Ny tekst og innholdsprodusent i Skarp reklamebyrå

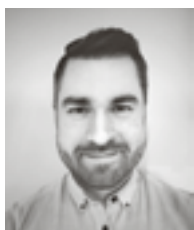
Karianne Vikse Storesund er ferdig utdannet journalist til sommeren og elsker å skrive tekster. Storesund startet som tekst- og innholdsprodusent for Skarp Reklamebyrå i mars og jobber med å produsere innhold til byråets kunder.



Katrine Sel

Ny operasjonskoordinator i Sopra Steria

Katrine Sel begynner som Operations Coordinator hos Sopra Steria i avdeling Applications Stavanger. Hun har tidligere erfaringer som eiendomsmegler og finansrådgiver. Sel besitter bred kompetanse innenfor rådgivning, salg og kundeservice.



Kristian Bøe Midtsæter

New Consultant at Corporater

Midtsæter has a Bachelor's degree in Renewable Energy from Western Norway University of Applied Science. He has previous experience in sales, project management, consultancy services, and technology. His interests are festivals and concerts as well as vegetable garden care and agriculture in general. In addition to his day job, he has been working with stage rigging since he was about 15. Last summer he worked with artist as Guns'N'Roses, Mods and Judas Priest. A warm welcome to the Corporater family.



Lars Rune Tjelta

Ny lageransvarlig i Kverneland Energi

Lars Rune Tjelta begynte i Kverneland Energi i november, og holder orden på lageret. Han har tidligere jobbet hos Den Stolte Hane og Kitch'n/Tilbords.



Lars Waage

Ny montør hos Kverneland Energi

Lars Waage begynte i Kverneland Energi i november, og er nå del av monteringssteamet. Han kommer fra Norsk Stål.



Ida Aasland Bøyum

Ny Delivery Lead i Mercuri Urval

I rollen vil Ida Aasland Bøyum jobbe innen Executive Search med research og analyse av kandidater og markeder, rekruttering og utvelgelse av ledere. Med kompetanse innen ledelses- og organisasjonspsykologi, karriereveiledning, B2B og B2C, vil hun bistå bedrifter med å finne de beste kandidatene som kan ta organisasjonen inn i fremtiden. Hun har en mastergrad i psykologi med fordypning i arbeids- og organisasjonspsykologi fra Universitetet i Bergen.



Patrick Nilsson

Ny montør i Kverneland Energi

Patrick Nilsson begynte i Kverneland Energi i januar, og er nå del av monteringssteamet. Nilsson har tidligere jobbet som taktekker i 13 år for Sandes Tak.



Magnus Kydland

Ny konsulent i Veni

Vi i Veni er glade for at Magnus Kydland har startet som konsulentstøtte. Kydland blir en del av support-teamet, med ansvar for første linje support og kundebehov.



Marcus Brekke

New consultant at Corporater

Brekke joined the Stavanger office in February and will work as a Consultant. Marcus Brekke holds a Bachelor's degree in Economics. After college, Brekke has for a short period worked as a consultant within controlling but is now ready for new challenges. We in Corporater are very pleased that he has chosen Corporater as the next step in his career.

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



Mari Christine Apall Kårhus

Ny rådgiver i Zelekt

Mari Kårhus er ansatt som rådgiver til rekruttering av kommersielle roller i Zelekt. I tillegg vil hun være i front i kontakt med markedet. Mari Kårhus har utdanning innen markedsføring og HR-ledelse, og har bred erfaring både fra HR-roller og kommersielle roller.



Nils Martin Pols

Ny koordinator i Kverneland Energi

Nils Martin Pols startet i Kverneland Energi 1. februar. Pols jobber som koordinator for service og ettermarked. Han har de siste 25 årene jobbet som innkjøper i AKVA group.



Marie Anda

Ny Selger i Kverneland Energi

Marie Anda startet i Kverneland Energi i oktober, og jobber i salgsteamet. Hun kommer fra stilling som Salgskonsulent i Alliance+ innen facility service.



Nina Enoksen Helness

Ny konsulent i Deloitte

Helness flyttet på nyåret fra Oslo til Stavanger. Hun kommer fra Deloitte Consulting sitt Oslo-kontor, der hun gjennom de siste 11 årene har hatt sitt hovedfokus på implementeringsprosjekter innen CRM-systemer. Hun er en rutinert prosjekt- og programleder med bred erfaring fra klientoppdrag i både privat og offentlig sektor.



Mariann Kalleli

Ny HR Koordinator i Kverneland Energi

Mariann Kalleli startet i Kverneland Energi i januar, og jobber i administrasjonen som HR Koordinator. Kalleli kommer fra Archer og har lang erfaring fra HR i oljebransjen.



Ola Hausken

New Customer Success Director at Corporater

After eight years at Akva group Ola Hausken joined Corporater in December 2022. As our new Customer Success Director, Ola will have global responsibility for this function. Ola worked for us from 2005 to 2014 and in that period, he was responsible for our global Operations and Service. We are very happy to have Ola back in the Corporater family again.



Michelle Victoria Fløysvik

Ny økonomi- og administrasjonsmedarbeider i Timeanddate.com

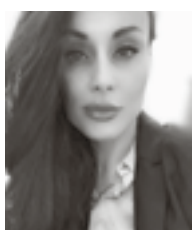
Michelle Victoria Fløysvik jobber med økonomi og administrasjon i Time and Date. Hun har ansvar for kontoret og jobber blant annet med fakturering, bank, statistikk og regnskap. Hun er også den første du møter dersom du ringer på døra vår. Michelle har utdanning innen økonomi og administrasjon og har flere års erfaring innen regnskap og markedsføring.



Rune Halvorsen

New Director of Delivery at Corporater

We are very happy that Rune Halvorsen returned to Corporater in November 2022, and as our new Director of Delivery at Corporater based in Stavanger, he will be working with Project governance and help with our global key clients and critical projects. Halvorsen was the CEO/president and Chairman of the Board of Corporater for 3,5 years (between 2011 and 2014), and after 8 years we are very happy to have Rune Halvorsen back in the Corporater family again.



Niki Gran

Ny salg- og markedsdirektør i Smed T Kristiansen

Niki Gran er ansatt hos Smed T. Kristiansen som salg og markedsdirektør. Gran har bred erfaring innen salg og markedsføring fra flere bransjer. Hun har utdanning innen psykologi og ledelse. Niki Gran er fagsterk og har kjernekompetanse innen menneskelige relasjoner. Vi er veldig heldige som har fått Gran med på laget vårt.

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



Stian Walaker

New Consultant at Corporater

Stian holds a master's degree in information systems and has for the last three and a half years worked as a consultant for Visma. He has experience from presale, implementations and aftermarket, and we at Corporater is very happy to have Stian join the Corporater team as our new consultant from March 1.



Stian Poulsen

New Consultant at Corporater

We in Corporater would like to extend a warm welcome to Stian Poulsen, who joined the Oslo office in January. Poulsen will work as a consultant and holds a bachelor's degree in business administration. After college, Stian Poulsen worked as an accountant and ERP consultant. He has experience with implementing business systems both as a customer and a vendor. Poulsen has also trained as a commercial pilot and is ready to 'fly high' with Corporater.



Svein Tore Havrevold

Ny montør i Kverneland Energi

Svein Tore Havrevold begynte i Kverneland Energi i januar, og er nå del av monterings-teamet. Havrevold har tidligere jobbet hos Q-meieriet, og har også vært avløser i mange år.



Tomas Sigerstad

New Consultant at Corporater

Sigerstad joined the Oslo office February 1st, and will work as a consultant. Tomas Sigerstad holds a Master's degree in Business Analytics. After college, Sigerstad has worked as an accountant and CFO. He also has different experience with both administrative and technical work in various industries. Tomas Sigerstad describe himself as a "technology enthusiast", and we are confident that Sigerstad will be able to make good use of his enthusiasm in Corporater and be a good match to our customers and organization.



Vegard Reiersen

Ny salgsansvarlig i River Security

Vegard har flere års erfaring med løsningssalg innenfor IT og cyber-sikkerhet, og er derfor en verdifull sparringspartner for bedrifter som ønsker bistand rundt IT-sikkerhet. River Security er et spesialistselskap innen IT-sikkerhet og offensive tjenester, og har bygget en unik og norgesledende teknologi for overvåking av bedrifters digitale angrepsflate.



Veronica Nordbø

Ny produktleder for dato og kalender i Timeanddate.com

Veronica Nordbø jobber som Product Manager for våre kalender- og datotjenester. Hun har ansvar for å videreutvikle våre datorelaterte produkter på timeanddate.com, som blant annet kalendere med helligdager, dato kalkulatorer og nedtellinger. Veronica har flere års erfaring fra kommersielle roller og ledelse i softwarebransjen.



Vladimir Klenitski

Ny montør i Kverneland Energi

Vladimir Klenitski begynte i Kverneland Energi i oktober, og er nå del av monterings-teamet. Klenitski har tidligere vært leder i gartneri / drivhus.



Åsne Nøkling Bjørøen

Ny konsultentsupport i Veni

Vi er glade for at Åsne Nøkling Bjørøen har startet hos oss som konsulent support. Hun blir en del av support-teamet i Veni, med ansvar for første-linje support og kundesveivendelser.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no



**Tør du satse
på et styre
uten bredde
og uten
eksterne
impulser?**

53 prosent av virksomhetene i Stavanger-regionen har ikke eksterne styremedlemmer. Kvinneandelen er lav og svært få er under 40 år.

Dette må det gjøres noe med.

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.

besøk 100-listen.no og finn ditt neste styremedlem!

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



SOMMERREVVYEN AS PRESENTERER:

SOMMERREVVYEN 2023



PREMIERE
1. JUNI
2023

10 ÅR MED REINT SNOP

REGI: TROND HANSSEN

PETTER AAGAARD · TORE LIE · ESPEN HANA
MAY-LIS STANGELAND HANSSEN
TONE SALOMONSEN

ticketmaster®

Sommerrevyen™

Svilthun Elektro
- 10 KOMMER NÅE STADYONEN LAGE

/OPTIMERA/



{★} LERVIG
AKTIEBRYGGERI



HOVEDSPONSOR

HEREFORD
AND FRIENDS

BOHN
CONTAINER

SVILAND
transport



FA
BE
L



Rørlegger
Torgersen

