

NÆRINGSLIVSMAGASINET

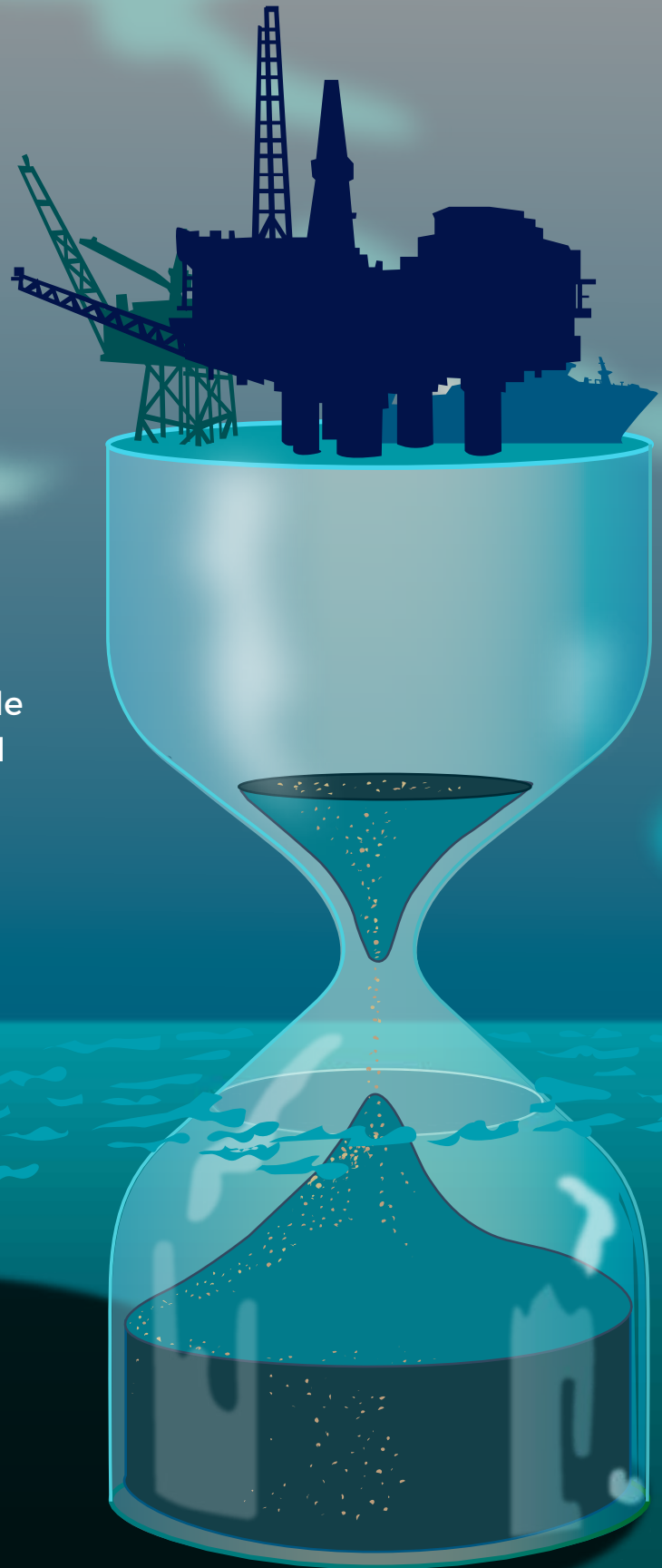
NR. 05 · 2025 · ÅRGANG 31
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Tiden ute for oljeskattepakken

I 2020 kom myndighetene med aktivitetspakken som skulle sikre aktivitet og omstille norsk sokkel fra olje og gass til mer havvind og fornybart. Fornybarprosjektene har ikke kommet. Varsellampen blinker. Hvordan sikrer vi aktiviteten framover?

Side 6



MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut seks ganger i året, i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordenssettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: www.naeringsforeningen.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Maria Mår Johansen, Tlf: 466 11 643,
Epost: johansen@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

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

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

15.10 Den enkle veien til lavt sykefravær	04.11 Logistikkonferansen 2025
21.10 Personlig lederutvikling	05.11 Inkluderende arbeidsliv
22.10 Ryfylkekonferansen	07.11 Folk
22.10 Treffpunkt Dalane	11.11 Offentlige anskaffelser
23.10 Sandneskonferansen	13.11 Årets bedrift 2025
24.10 B2B Nettverksfrokost	14.11 Verdiskapingsforum 2025
29.10 Agenda Bygg	19.11 Slik får du et godt styre
31.10 Risavikadagen 2025	28.11 Lederskolen
31.10 Lederskolen	05.12 B2B Nettverksfrokost



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

14.10 Job search and career
14.10 Buying an apartment or house
18.10 Social running club
23.10 Pension rights in Norway
28.10 Tech Night at Aker Solutions
03.11 From newcomer to community builder
04.11 Area Orientation program
13.11 Speedfriending
18.11 Renting a property
10.12 Christmas Workshop



For sign up, go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge

Redaktør: Egil Hollund

I redaksjonen: Arne Birkemo

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

Fotograf: Markus Johansson

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 29

Redaksjonen avsluttet: 6. oktober



DETTE ER FINALISTENE TIL ÅRETS BEDRIFT side 14



MØT DEN NYE LYSE-SJEFEN side 32



BYGGER UT MED HJERTET side 40

Innhold

Hva er fremtiden til leverandørindustrien?	6
Årets bedrift 2025	14
Spaltisten: Christian Rangen	22
TV-aksjonen ringer snart din bedrift	24
Spaltisten: Trygve Forgaard	26
Made in Stavanger	28
Spaltisten: Inger Johanne Stenberg	30
Profilen: Rosalie Poen	32
Bedriften: Cegal AS	36
Bærekraftsbedriften: Ineo Eiendom	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	48
LUNCH	49
Energikommentaren	50
Arbeidsliv	52
Nytt om navn	54

Vi liker ikke det vi ser!



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

I fem år har verftene forberedt seg på omstilling, men oppdragene lar vente på seg – spesielt når det gjelder havvind. Nå står kampen om å sikre livsgrunnlaget til industrien, og derfor trenger vi et bredt energiforlik i det nye Stortinget: Stø kurs for olje og gass og forutsigbarhet for havvind og andre lavkarbonprosjekter.

Det er dramatiske nyheter vi har fått fra Rosenberg Worley i Stavanger og flere andre selskaper i energibransjen de siste ukene. Nedbemanningene er ikke uventet, for allerede i fjor varslet bransjen mulige oppsigelser på grunn av utsikter til lavere aktivitet på sokkelen og svak utvikling når det gjelder havvind og andre lavkarbonprosjekter. I disse dager ser vi de siste virkningene av den helt nødvendige aktivitetspakken til næringen som kom i kjølvannet av pandemien. Dette skatteregimet skulle ikke bare bidra til å holde aktiviteten oppe i perioden, men også bidra til overgangen til grønne energiløsninger.

En farlig trend

Nå ser vi imidlertid starten på en farlig trend som kan få store konsekvenser for industrien langs hele kysten. Hvem blir den neste som varsler oppsigelser? Fra Aker Stord hevdes det at det er travelt fram til neste sommer, men så er det er lite nytt som kommer. Noen verft vil klare seg fordi de leverer mindre moduler til mindre feltutbygginger. På sokkelen er det nå bare Wisting igjen av de store prosjektene, og det meste av det andre er subsea og av mindre karakter.

I vår region skal vi være proaktive og ha en beredskap for tøffere tider. For to uker siden inviterte Stavangers ordfører og undertegnede utvalgte ledere i leverandørindustrien for å få en situasjonsrapport. NAV var på plass med sin siste bedriftsmåling, som viser at «noe er i gjære». Nå venter vi spent på de ulike konjunkturbarometrene for neste år, både fra Næringsforeningen og andre.

Stabilitet og forutsigbarhet

Lørdag 11. oktober klokka 13 er det høytidelig åpning av det 170. storting.

Vår betraktning er at det aldri har vært viktigere med stabilitet og forutsigbarhet når det gjelder energipolitikken. Det siste vi trenger er reverseringspolitikk og usikkerhet, enten det gjelder fortsatt satsing på olje og gass eller havvind. I tiår etter tiår har nemlig Norge vært velsignet med stabilitet og konsensus på stortinget når det gjelder de viktigste energispørsmålene. Også etter dette valget

«Store deler av næringen ser også muligheter i det landskapet vi nå beveger oss inn i».

Harald Minge

er det et overveldende flertall på stortinget for hovedkursen, men spørsmålet er imidlertid hvor mye industridød deler av mindretallet klarer å forårsake. Svarene får vi om noen uker.

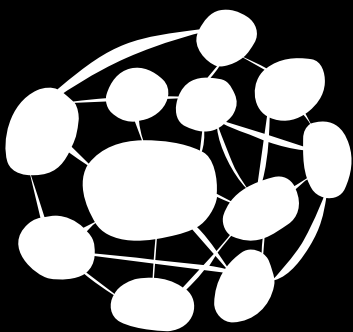
Etter dette valget har vi også fått store utskiftninger på Rogalandsbenken med mange nye og dyktige representanter. For den kommende perioden vil utfordringene innen energisektoren være en av de aller viktigste sakene for «våre folk». På tross av stor politisk strekk i laget, er det viktig at benken fungerer godt og gjør et krafttak for fylket de representerer.

Dempet optimisme

Hva må skje? Jo, det er helt avgjørende at

leteaktiviteten på sokkelen opprettholdes. Det er også helt nødvendig for leverandørindustrien, for verftene langs kysten, for klimaet (vi produserer renest) og velferdsstaten. Videre er det viktig å videreføre regjeringens politikk, spesielt når det gjelder havvind. Store deler av industrien langs kysten har allerede rigget seg for denne satsingen og gjort store millioninvesteringer.

Selv om det nå er bekymringer, spesielt for verftsindustrien, leverandører og ikke minst for noen av de store ingeniørmiljøene, er det viktig å huske på at vi har en stor og langsiktig næring. Når vi får nedgangsperioder, er det som regel etter en enorm boom. Nå er vi på tampen av en periode med rekordaktivitet, og NAV ser rekorder i antall utlyste stillinger. Dermed er optimismen i bedriftene litt dempet, og verdiskapingen her blir kanskje ikke fullt så mye større enn resten av landet som vanlig. Store deler av næringen ser også muligheter i det landskapet vi nå beveger oss inn i. Det finnes dessuten flere scenarier å forholde seg til fra Sokkeldirektoratet, og det er umulig å diskutere energipolitikk nå uten å bringe inn Norges helt avgjørende rolle som sikker leverandør til Europa. At det er framtidstro illustreres for øvrig godt av antall søkere på petroleumsfag på Universitetet. I år ble det rekord, og det er et veldig godt tegn.



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

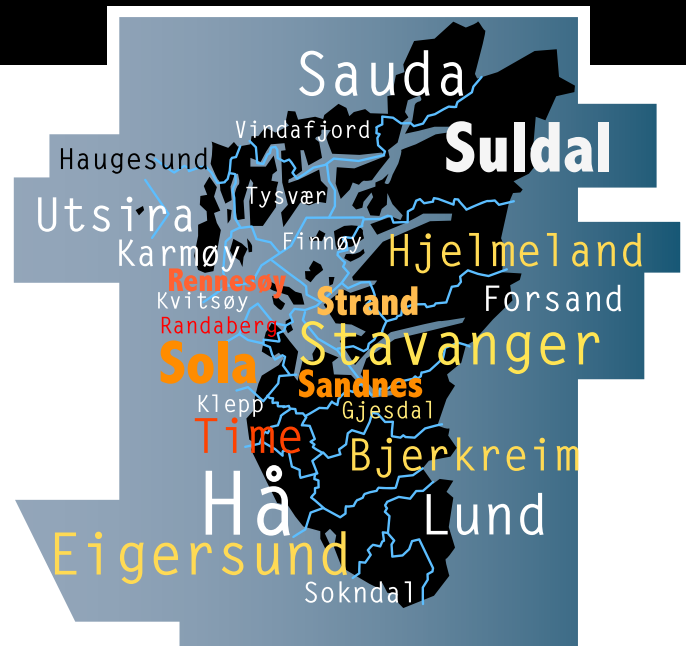
Næringsforeningen har 1.923 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og 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 fem fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2025 til 2029: Energi, kompetanse, infrastruktur, unge i næringslivet – samt innovasjon og nyskaping. Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FNs bærekraftsmål, både når det gjelder drift av egen organisasjon og i utøvelsen av næringspolitikk og medlemstilbud.



21 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen har 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 fagråd og lokalstyrer. Fagrådene jobber med spesifikke fagfelt som bygg og anlegg, energi eller reiseliv, mens lokalstyrene jobber spesielt med sitt geografiske område. Fagrådene og lokalstyrene 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. Fagrådene og lokalstyrene bidrar også til høringsuttalelser, de deltar i offentlige utvalg og arrangerer medlemsmøter.



FINANS OG KAPITALFORVALTNING

Leder: Petter Fossan. Tlf: 909 21 464
petter.fossan@sr-bank.no



INTERNASJONALE RELASJONER

Leder: Eirik Renli. Tlf: 407 22 737
eirik.renli@fishbones.as



LEAN

Leder: Trond Magne Susort. Tlf: 990 37 048
tsusort@deloitte.no



U37

Leder: Feben Tesfai. Tlf: 938 43 695
feben@inventi.no



HÅNDVERKERE

Leder: Jarle Jonassen. Tlf: 478 88 990
jj@opprog.no



REISELIV

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



DIGITALISERING

Leder: Vibekke Andersen. Tlf: 915 22 968
vibekke.andersen@bouvet.no



JÆREN

Leder: Kjetil S. Njørheim. Tlf: 916 65 509
kjetil.storhaug.njarheim@aquarobots.no



DALANE

Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030
ghrholm@akvagroup.com



RYFYLKE

Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645
roald.tvedt@ecit.no



GRØNN VEKST

Leder: Ånund Nerheim. Tlf: 934 88 112
anund.nerheim@lyse.no



DE BLÅGRØNNE ØYANE

Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@lyse.net



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Eirik Simonsen. Tlf: 971 91 698
es@rgroup.no



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



SOLA OG RISAVIKA

Leder: Bjørn Anders Dahle. Tlf: 911 99 959
bad@mento.no



FORUS

Leder: Rolf Aarthun. Tlf: 957 00 394
rolf.aarthun@seabrokers.no



GJESDAL

Leder: Frank Skjæveland. Tlf: 930 05 040
frank@masiv.no



KREATIVE NÆRINGER

Leder: Trond Dagsland. Tlf: 975 36 592
trond@canoe.no



DIVERSITY AND INCLUSION

Leder: Ligia Leombruno Rekkedal.
Tlf: 466 13 242, hligia@hotmail.com



ENERGIERSTATNING

Leder: Håkon Person. Tlf: 988 95 356
hakp@multiconsult.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Børre Lobekk
Leder



Odd Stangeland
Nestleder



Sindre Mariero



Håvard Walde



Cecilie W. Melbye



Maren Lædre
Bjordal



Merete Vadla
Madland



Anne Siri Høiland



Bente Elin
Eliassen Lillemo

THOMMESSEN

Førstevalget når forståelse for din virksomhet er viktig

Stavanger-regionen spiller en nøkkelrolle i energiomstillingen. Behovet for spisset og praktisk juridisk rådgivning i komplekse prosjekter og nye verdikjeder har aldri vært større. De beste løsningene starter med innsikt – derfor stiller vi gode spørsmål og lytter for å forstå dine utfordringer og muligheter.

Fra våre lokaler i K8 bistår vi næringslivet i regionen – tett integrert med Thommessens tverrfaglige miljø med over 400 medarbeidere. Enten du møter oss i Stavanger, Oslo, Bergen eller London får du tilgang til hele bredden av vår ekspertise.

Advokatfirmaet Thommessen AS
Oslo • Bergen • Stavanger • London
www.thommessen.no



Hva er framtiden til leverandørindustrien?

I høst kom de første varslene om kutt og nedbemanninger i leverandørindustrien. Stavanger-regionen merker det først, før resten av landet og resten av bransjen. Nå må det tas gode valg som sikrer arbeidsplasser og opprettholdelsen av norsk industri.

TEKST: ARNE BIRKEMO TEGNING: STÅLE ÅDLAND



For litt over en måned siden meldte Rosenberg Worley på et allmøte at de skal nedbemanne med 300 ansatte. Foto: Rosenberg Worley

ETTER OLJESKATTEPAKKEN



Norden blir det nye hjemmemarkedet til Rosenberg

Prosjektene i Norge blir færre, og mindre. Worley Rosenberg ser nå utover landegrensene. Norden blir det nye hjemmemarkedet i påvente av fornybarprosjektene hjemme i Norge.

Tradisjonsrike Rosenberg var den første bedriften som varslet nedbemanning. 300 ansatte, cirka en tredjedel av staben. Det er tøft, sier administrerende direktør Jan T. Narvestad. For både han og hele organisasjonen.

– Vi har vært gjennom dette før, men det blir ikke lettere av den grunn. Hele selskapet, på tvers av alle avdelinger, blir berørt. Vi står midt i restrukturingsprosessen, forteller direktøren.

Da varselet kom for godt over en måned siden, sa Rosenberg-sjefen at de er den første i rekken av flere bedrifter som vil oppleve det samme. Siden har flere bedrifter i leverandørindustrien varslet kutt.

På Buøy tenker Narvestad og resten av Rosenberg-gjengen nytt. Worley-delen av Worley Rosenberg blir en nøkkelfaktor i

tiden framover, men først har Rosenkilden bedt direktøren om å forklare hvorfor 300 må gå i stavangerbedriften fra 1896.

– Noe annet må opp nå

– Årsaken til nedbemanningen er at det framover er for få store planlagte prosjekter, særlig på norsk sokkel og særlig innenfor olje og gass. Wisting-prosjektet er det eneste store funnet, ellers er det mindre funn og tie back-aktivitet knyttet til eksisterende infrastruktur. Det er ikke nok. Oljepakken som kom i 2020 under koronapandemien var ekstremt vellykket for industrien. Det skapte et utrolig aktivitetsnivå, men nå begynner prosjektene å ta slutt. Worley Rosenberg var den første til å få oppdrag på grunn av oljepakken, og dermed er vi en av de første som er ferdige nå og som rammes av manglende volum i oppdrag. Verft og

leverandørindustrien er alltid de første som rammes, sier Narvestad.

– Når noe går ned, må noe annet gå opp. Skjer ikke det, vil det merkes i hele industrien langs kysten i hele Norge, poengterer han.

Stavanger blir Norden-hub

Tilbake til Worley-delen av Rosenberg. I 2013 kjøpte det australske ingeniør- og teknologiselskapet Worley Rosenberg. Australierne har aktivitet over hele verden gjennom sitt globale nettverk av kontorer, verft og prosjekter.

– Vi har hatt et godt hjemmemarked her i Norge. Når hjemmemarkedet blir mindre, må man ut i verden. Tenke internasjonalt. Kompetansen vi besitter i leverandørindustrien i Norge er høykompetent, så man har



Rosenberg-toppsjef Jan T. Narvestad på toppen av Valhall PWP-modulen da statsminister Jonas Gahr Støre (Ap) kom på besøk rett før valget i høst. Foto: Rosenberg Worley

«Når noe går ned, må noe annet gå opp. Skjer ikke det, vil det merkes i hele industrien langs kysten i hele Norge».

Jan T. Narvestad, Rosenberg Worley



Rosenberg Worley er leverandør til Sørliche Nordsjø II-prosjektet. I påvente av flere fornybarprosjekter i Norge, satser Rosenberg nå på Norden som sitt nye hjemmemarked. Foto: Ventyr

alle forutsetninger for å klare å vinne kontrakter i utlandet. Men det er klart det er mer krevende internasjonalt enn i hjemmemarkedet, sier Narvestad.

Men Rosenberg Worley har en fordel.

– Vi er en del av Worley-regionen «Nordics». Og Norden-regionen ledes fra Stavanger, av Rosenberg, fordi vi er den største lokasjonen i Norden. Worley har kontorer i Danmark, Sverige og Finland. Nå jobber vi for å styrke Norden. Norden blir vårt nye hjemmemarked, sier Narvestad.

Han ser klare synergier til å få til nye prosjekter i det nye hjemmemarkedet.

– Norden er jo det mest nærliggende for oss, kulturelt sett. Det er mange likhetstrekk. Framover er det allerede prosjekter i Sverige, Danmark og Finland, men vi må vokse der også for å dekke behovet i forhold til aktivitetsbehovet vi må ha.

De andre nordiske landene har kommet lengre på bærekraftig aktivitet, som biofuel og hydrogen, forteller Narvestad.

Bærekraftig aktivitetspakke

Akkurat det ønsker han også mer av i Norge, mer havvind, fornybart og grønne bærekraftige prosjekter. Tidligere i år tildelte Ventyr – utbyggeren av Norges første store bunnfaste havvindpark på Sørliche Nordsjø II – Rosenberg Worley leverandøravtale for utvikling av transformatorstasjon.

– At vi er kommet i posisjon på Sørliche Nordsjø II er utrolig viktig for oss, men vi trenger flere slike prosjekter. Havvind, karbonfangst, ammoniakk, hydrogen og kjernekraft. Det jobbes godt innenfor olje og gass for å modne fram prosjekter og aktivitet, men fornybare prosjekter må det

bli fortgang på – det er vi helt tydelige på.

Oljepakken som kom i 2020 var ment for å holde aktivitetsnivået oppe fram til fornybarprosjektene kom rullende. Det har ikke skjedd.

Bør myndighetene komme med en ny pakke til industrien? Narvestad er ikke sikker. En ny skattepakke til olje og gass er positivt det, men kanskje man heller bør se i retningen en mer bærekraftig aktivitetspakke, tenker Narvestad.

– Rosenberg og andre er helt avhengige av kontinuerlig tilgang til nye prosjekter og arbeid for å kunne opprettholde sysselsettingen. Når det er nedgang på noe, må noe annet øke. Fornybart kommer. Potensialet er stort. Det er kjempeviktig å posisjonere seg inn mot den delen av industrien, som vi gjør gjennom å være med på Sørliche Nordsjø II. Ja, industrien trenger hjelp fra staten i starten, men når vi får gjort dette nok ganger så utvikler man de gode løsningene, man blir innovative. Den beste måten å få økonomi i noe er å gjøre det mange ganger. Da blir man god på det. Man tar alltid med seg læring fra det forrige prosjektet, sier Narvestad.

Det viktigste politisk framover er gode, stabile rammevilkår for olje og gass, samtidig som vi stimulerer til nye bærekraftige prosjekter mener Narvestad.

– Vi må modne fram så mange prosjekter som mulig, fortsette å lete. Det må ligge i bunn.

– Ikke dommedag, dette

Narvestad er klar på at nedgangen som nå ser ut til å ramme flere ikke er fullstendig krise.

– Det er ikke dommedag, dette. Vi tror på god aktivitet her hjemme på sikt. Det må bare ikke gå for lang tid før det neste vi skal gjøre kommer. Og vi er avhengige av at myndighetene stiller opp for industrien med gode og forutsigbare rammevilkår og en stabil satsing på fornybart framover.

Narvestad avslutter med følgende:

– Selv om vi står i denne utfordringen, skal vi selvsagt levere på alle forpliktelser vi har. Det kjennetegner Rosenberg.

– Som nasjon har vi ikke spilt kortene våre godt nok

Oljepakken som kom i 2020 var det viktigste tiltaket gjort av myndighetene siden beslutningene som gjorde Stavanger til oljehovedstad på 1960-tallet. Nå må det gjøres igjen, på havvind, mener verftsjefen i Aker Solutions.

– Hadde ikke myndighetene i 2020 kommet med tiltakspakken, hadde norsk industri gått ned i knestående, og trolig aldri klart å reise seg igjen. Tiltakspakken for fem år siden var et enestående vedtak. Vi ba om fem år til å omstille oss. Pakken ga industrien fem års forutsigbarhet. Min påstand er at vi har brukt de fem årene godt, men det vi har omstilt oss til har forsvunnet. Havvind skulle komme i 2025–2026, men den norske havvindsatsingen har nå glidd utover 2030-tallet en gang. Fornybarprosjektene har ikke kommet, som vi trodde fem år tilbake. Så hva gjør vi nå?

Det sier Jan Ertesvåg, Senior Vice President Yards i Aker Solutions.

Hyller pakken i 2020

– Pakken som kom i 2020 var kanskje den viktigste beslutningen myndighetene har gjort siden 1960-tallet. Om ikke myndighetene hadde sittet i førersetet den gang, så hadde historien om oljehovedstaden Stavanger – og industrieventyret som fulgte de neste 60 årene – ikke blitt som det er i dag. Vedtakene som ble gjort den gang er hyllet som den største suksessen i Norge. Selskapene ble oppmuntret til å investere. De fikk 78 prosent avskrivning, men de ble skattlagt under drift. Tenk om vi hadde gjort tilsvarende på det nye industrieventyret! Vi er nødt til å tenke i de samme banene i dag, poengterer Ertesvåg.

Vertssjefen har noen tanker om hvorfor det er så vanskelig å kopiere noe av den politiske handlekraften som rådet på 60- og 70-tallet.

– Vi bruker tiden på å debattere fram og tilbake. Enten det er havvind, fornybart, mineraler i bakken eller datasentre. Så mye blir stoppet. Ingen skjærer igjennom. Bør Staten sentralt gå inn og si «slik blir det fordi det er for nasjonens beste»? Ta gruvestriden i Dalane for eksempel: Kanskje er det best at sentrale myndigheter går inn og bestemmer at her kommer det gruver. La lokale politikere få slippe å stå i stormen, og ta upopulære beslutninger. Så kan de få som er imot få flytte hvor hen de vil kompensert av staten. Poenget er at nasjonen Norge må ta noen valg.

– Har vi spilt kortene riktig?

Han savner et mye bedre samspill mellom industrien og myndighetene for å få



Jan Ertesvåg, Senior Vice President Yards i Aker Solutions, savner mer samspill mellom industrien og myndigheter på fornybare prosjekter. Foto: Arne Birkemo

havvind og andre fornybare prosjekter som verftene og leverandørindustrien kan sysselsette seg med.

Når det skal legges til rette for ny industri, må man ha risikofordeling mellom næringslivet og staten.

– Jeg synes at vi som nasjon ikke har spilt kortene våre godt nok. Vi burde på et mye tidligere tidspunkt tatt kjenne beslutninger om hvordan vi sammen skal bygge fornybarindustrien. Risikoen må fordeles. Regjeringen presenterte strategien for leverandørindustrien på havvind i år. Dersom planen var å ha havvindprosjekter i 2025 eller i 2026, burde strategien kommet for et par år siden, og vært mer komplett enn det som kom i august. For mye er for usikkert. Strategien som kom handlet mye om havn og fartøy, men inneholdt lite om hva industrien kan bidra med. Slikt skaper usikkerhet. Selv om vi må ha, og ønsker, fornybarprosjektene, bedrer ikke dette investeringsviljen. Mange aktører har brent seg allerede. Som nasjon bør vi være mer konkrete om hvordan vi angriper dette markedet sammen, sier Ertesvåg.

– Ikke krise ennå

Ertesvåg er enig i at det akkurat nå er noen svarte skyer på himmelen. De mørke skyene er fornybarprosjektene som har

sklidd ut en gang på 2030-tallet.

– Men etter fem år med veldig høyt aktivitetsnivå så må det gå ned. Vi er mer på normalen nå. Situasjonen føles mer dramatisk når vi har vært så høyt oppe. Jeg opplever ikke stor bekymring. Det er ingen krise ennå. Hjemmemarkedet er fraværende, men nå er det opp til bransjen å jakte internasjonale prosjekter og kontrakter, sier Ertesvåg.

Aker Solutions har fortsatt god aktivitet på verftene sine, forteller han.

– Verdalen går som normalt. Egersund har hatt en del innleie, som nå fases ut og ned på et mer normalt nivå. Stord er på «all time high», med 7000 innleide arbeidere.

Over 7000 lærlingkontrakter

Nylig kunne Rogaland fylkeskommune melde at det for første gang er inngått mer enn 7000 lærlingkontrakter i Rogaland. Fylkeskommunen mener årsaken er rekordhøy interesse for yrkesfag.

– Under oljekrisen i 2014 mistet vi tilliten til folk og lærlinger. Den har vi fått tilbake. Kompetansen som bygges opp ... Jeg har vanskeligheter med å se at den bare skal renne bort. Vi har alle forutsetninger til at norsk industri skal være en sentral aktør. Fornybart står på skuldrene til olje og gass, sier Ertesvåg.

Får ikke sagt det nok: – Stabilitet og forutsigbarhet



Sjeføkonom i Offshore Norge, Marius Menth Andersen, mener første test om gode og levedyktige rammevilkår for industrien kommer i etterkant av fremleggelsen av statsbudsjettet 15. oktober.

Marius Menth Andersen, sjeføkonom i Offshore Norge. Foto: Mats Bakken/Offshore Norge

Det har vært en anspent tid i energibransjen den siste måneden. Først kom Rosenberg Worley med meldingen om at 300 ansatte må gå. Kort tid etter kom det nyheten om nedbemanning i Halliburton og Conoco Phillips varslet også at de selskapet skal gjennom betydelige kostandslutt og nedbemanninger. Rosenkilden har bedt sjeføkonom i Offshore Norge, Marius Menth Andersen, forklare hva som nå skjer i energibransjen, Norges desidert viktigste næring som sysselsetter over 200.000 ansatte.

– De siste fem årene har aktivitetsnivået på norsk sokkel vært veldig høyt. Grunnen til det er at man har hatt mange gode prosjekter i pipeline. Aktivitetspakken, som kom i 2020 for å stimulere aktivitet, gjorde det den skulle. Det utløste prosjekter og opprettholdt investeringene i en usikker tid. I tillegg har olje- og gassprisene vært høye – spesielt gassprisen. Dette har også vært med å stimulere aktivitet på sokkelen.

Det skal investeres for 275 milliarder kroner på norsk sokkel i 2025. Framover ser det ikke like bra ut.

Rammer ikke alle

– Etter dette peker SSB og Norges Bank på et fall på 4-5 prosent hvert år framover, videre inn i 2027. Årsaken til investeringsfallet er at prosjektene som ble satt i gang i 2021, 2022 og 2023, under den midlertidige aktivitetspakken, nå ferdigstilles. Noen av prosjektene har vært ganske store.

Menth Andersen sier at det kommer nye prosjekter, men ikke mange nok – og ikke store nok til å opprettholde

investeringsnivået vi har sett de siste fem årene. Lavere investeringer betyr færre oppdrag her hjemme for deler av leverandørindustrien. Han sier deler av industrien fordi det er bedrifter med oppdrag innen nye utbygginger som vil rammes hardere. For bedrifter innenfor drift og vedlikehold av felt, samt bedrifter knyttet til boring og brønnetjenester vil det være en mer stabil utvikling de neste årene.

– Det er dramatisk for dem som rammes, men det gjelder ikke alle, sier sjeføkonomen.

Menth Andersen forteller at markedene er bedre internasjonalt.

– I 2024 så man en kraftig vekst i eksporten fra leverandørindustrien til olje og gass og havvind internasjonalt. Dette vil kunne være med og dempe de negative effektene her hjemme. Leverandørindustrien er også eksportrettet. Det er ikke bare hjemmemarkedet som gjelder. Fremdeles er det solid aktivitet internasjonalt og norsk leverandørindustri er konkurransedyktig, sier han.

Hva gjør vi?

Rosenkilden spør Menth Andersen hva som må gjøres nå for å dempe fallet, beholde flest mulig arbeidsplasser, og stimulere til mer aktivitet. Han nevner to ord flere ganger: Stabilitet og forutsigbarhet.

– Dette er de to nøkkelordene framover. Investeringene som selskapene gjør på norsk sokkel er betydelige i kroner og ører, og de er langsiktige – går over lang tid. Da må man ha langsiktige rammebetingelser om det skal være interessant, knyttet til skatter og avgifter og tilgang til areal.

Man må fortsatt lete, finne mer og modne fram nye ressurser som gir aktivitet i leverandørindustrien, understreker Menth Andersen.

Hva med ny aktivitetspakke som for fem år siden? Sjeføkonomen nøler.

– Vårt budskap er stabilitet og forutsigbarhet. Men om det er blir slik at bunnen i norsk og internasjonal økonomi faller ut i morgen, som under pandemien i 2020, så kan man ikke utelukke et behov for slike tiltak i framtiden. Slik det ser ut nå, er det løsningen stabilitet og forutsigbarhet.

Spent på regjeringen

– Norge har en ny parlamentarisk situasjon hvor Ap må søke flertall for sine budsjetter hos SV, Sp, MDG og Rødt. Partier som har veldig forskjellige interesser knyttet til olje og gass. Forrige periode var Arbeiderpartiet kun avhengig av Sp og SV. Da var SV framme med ulike avgiftsforslag med jevne mellomrom. Nå er det enda mer usikkert. I denne miksen er det partier som ikke ønsker å opprettholde aktiviteten i næringen og som ønsker å se den nedlagt.

– Første test kommer 15. oktober og i tiden etter, når statsbudsjettet legges fram og forhandlingene etterpå. Da får vi se i hvilken retning de andre partiene drar Arbeiderpartiet, sier Menth Andersen.

Samtidig må man huske at det er bred enighet og stor oppslutning om oljenæringen på Stortinget. Igjen så er Offshore Norge sitt budskap at man nå må ha stabilitet og forutsigbarhet dersom man vil hindre en ny krise.

De ti viktigste energi-politiske sakene denne stortingsperioden

Næringsforeningen har laget en liste med de ti viktigste energipolitiske sakene organisasjonen mener er avgjørende for Energihovedstaden, Rogaland, Norge og Europas energiforsyning. Det handler også om sikkerhetspolitikk i en geopolitisk urolig tid.

Olje- og gassindustrien sysselsetter 211.000 personer i Norge, 66.000 bare i Rogaland. Ti prosent av norsk kraftproduksjon skjer i Rogaland med de store vannkraftverkene. 257 vindturbiner står rundt i fylket – det er mer enn hver femte i Norge.

Leveranse av utstyr og tjenester til olje- og gassbransjen internasjonalt er Norges nest største eksportnæring med 178 milliarder kroner i eksportverdi. Tilsvarende for havvind har eksporten allerede nådd 40 milliarder kroner. Begge har sitt tyngdepunkt i Rogaland.

Framtiden til leverandøriindustrien må sikres, man må utvikle – ikke avvikle, letingen etter mer olje og gass må fortsette og offensiv politikk for å utvikle havvind og karbonfangst er noe av de viktigste energipolitiske sakene som Næringsforeningen løfter fram overfor regjeringen og Stortinget.

Her er de ti punktene:

Hegne om den brede enigheten om olje- og gasspolitikken. Utvikling, ikke avviking.

- Det står formulert i klimameldingen: «Hovedmålet i petroleumpolitikken er å legge til rette for lønnsom produksjon av olje og gass i et langsiktig perspektiv.» Altså må man ikke forhandle vekk viktige saker for Norges største næring i statsbudsjettssammenheng.

Fortsatt aktiv leting og utbygging på norsk sokkel – sikre leverandørindustriens framtid.

- Den store mengden arbeidsplasser og verdiskapning langs kysten er fra leverandørindustrien. Nesten ingen funn er gjort som vil føre til nye, selvstendig større utbygginger framover. Derfor blir enighet om Wisting-utbyggingen i Barentshavet vesentlig. På tross av at mange nye satellittfelt skal bygges ut i årene framover, vil dette føre til økt behov for omstilling og gi lavere aktivitet i deler av bransjen framover, spesielt verftene. Man må gjennomføre 26. konsesjonsrunde. Fortsette utlysninger og tildelinger gjennom TFO-ordningen. Opprettholde embetsverkets og Sokkeldirektoratets aktive pådriverrolle for leting og utvikling. Aktivt støtte leverandørindustriens internasjonale satsing – den har i mange år vært Norges nest største eksportindustri.

Kårstø – sikre ressurser til gassanlegget

- Kårstø-anlegget spiller en nøkkelrolle i energiforsyningen og foredling knyttet til gassressursene. Men feltene som forsyner Kårstø vil falle i produksjon framover. Derfor må det letes mer, man må sikre at nye funn knyttes til infrastruktur og gi mer føde til Kårstø. Det gjelder også nye ressurser som måtte finnes i Barentshavet og som skal føres i rør sørover.

Fortsatt offensiv politikk for karbonfangst og -lagring (CCS)

- Bygge bred enighet om viktigheten av Norge som leverandør av CO₂-lagre i framtiden. Fortsatt åpen-dør politikk for nye lisenser og prosjekter for offshore underjordisk lagring av CO₂. Bygge videre på Langskip og Northern Lights. Aktivt jobbe mot Europa for å bygge sammenhengende verdikjeder for CCS. • Rogaland kan bli modellen for hvordan det kan etableres en lokal CCS-logistikk- og leverandørkjede med prosjekt som kan dekke mindre og middels store utslipp. (< 300 000 tonn per år)

Havvind – viktig framtidspnæring for Norge – behov for bred politisk oppslutning.

- Utvikling av norsk havvind vil tjene på bred politisk oppslutning. Både fordi dette kan gi verdifull kraft til Norge og viktig industriutvikling. Sikre at de to pågående prosjektene, Sørlige Nordsjø II og Utsira Nord, utvikles videre som planlagt. Nye og jevnlig utlysningerunder må komme, med ambisjon om at dette etter hvert kan utvikles med mindre subsidier.
- Norsk leverandørindustri har allerede

bygd opp en betydelig eksport (40 milliarder kroner) av utstyr og tjenester til internasjonale havvindprosjekter, men må også få et større hjemmemarked.

Sikre næringslivet forutsigbare og like strømpriser.

- Næringslivet må få lik strømpris med en ordning som tar bort den konkurranseulempen som er påført NO₂. Generelt må norsk kraft brukes til å fremme norsk industri. Skape pris-mekanismer som ikke diskriminerer næringslivet på Sør- og Vestlandet.

Nettbygging – mer av alt, raskere

- Utbygging av nett mellom de ulike strømsone. Økt tempo i konsesjonsprosesser for nettbygging. Flaskehalsinntekter må tilfalle høyprisområder i sin helhet.

Mer kraftutbygging

- Raskere konsesjonsbehandling av mindre konfliktfylte utbygginger med klart mål om å optimalisere og fornye vannkraftanlegg, uten dramatiske nye naturinngrep. Enklere konsesjonsbehandling av småkraftverk.

Biogass er en ressurs som fremmer energiomstillingen

- Produksjon av biogass fra husdyrgjødsler med mere bidrar til at vi kan opprettholde matproduksjonen/matvareberedskapen.
- Rogaland er eneste fylke med infrastruktur for gassdistribusjon og den kan fylles med biogass.

Norge sikrer Europa langsiktig og trygg energisikkerhet

- Kontinentet og Storbritannia vil trenge norsk olje og gass i mange år framover, produsert med lave utslipp. Blå hydrogen, framstilt av gass med karbonfangst og -lagring, er også en del av løsningen i land med sterk molekylavhengighet, som Nederland.



Årets bedrift 2025: Bli kjent med finalistene

I fjor vant Westcontrol den gjeve prisen. Hvem løfter 2025-trofeet
13. november i Atlantic Hall?

TEKST: ARNE BIRKEMO



Westcontrol feiret etter at bedriften vant Årets bedrift i fjor. Foto: Arne Birkemo

For 39. gang skal Årets bedrift i Stavanger-regionen kåres. Juryen har nominert fem sterke finalister, som du kan lese om på de neste sidene. Torsdag 13. november er det på med finstasen. Da kåres vinneren i Atlantic Hall.

Årets bedrift deles ut av Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken. Prisen har blitt delt ut hvert år siden 1987. Formålet med prisen er å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter. Laerdal Medical var den første vinneren av prisen tilbake i 1987.

Kriteriene for pristildelingen:

- At bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen.
- At bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år.

- At bedriften skal ha utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene.

Juryen består av:

- Børre Lobekk, Nordic Steel AS (juryleder og styreleder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen)
- Harald Minge, Næringsforeningen i Stavanger-regionen
- Rolf Inge Knutsen, Handelsbanken
- Anne Woie, Stavanger kommune
- Ernst Kåre Dybing, Pizzabakeren AS (vinner 2023)
- Leif Petter Skaar, Westcontrol AS (vinner 2024)

[Les mer om årets finalister >>](#)



Børstet støvet av gammel storhet

Anders Ohm, daglig leder i Pedersgata Utvikling sier det viktigste for han er at Pedersgata har blitt en destinasjon i seg selv. – Tenk vi har fire spisesteder som er nevnt i Michelin-guiden, to med stjerner. Foto: Arne Birkemo

Pedersgata Utvikling eier 50 bygninger i Pedersgata, som tilsvarer cirka 70 prosent av næringseiendommene i området. «Kongen av Pedersgadå», daglig leder Anders Ohm, er glad for at området har blitt en destinasjon.

– Jeg vet ikke om jeg lenger kan kalles «Kongen av Pedersgadå». Nå er vi så mange som jobber sammen for å utvikle denne flotte gata. Vi er sju ansatte, og leiemodellen vår er basert på leietakers omsetning. Vi har også et markedsråd med representanter fra ulike bransjer som møtes fire ganger i året. Det er et helt team som står på for gatas beste hver dag, sier Anders Ohm, daglig leder i Pedersgata Utvikling.

Tilfeldig start

Eventyret startet i 2010 da Ohm kjøpte Pedersgata 12. Planen var enkel: Pusse opp og selge. Byutvikling sto ikke på agendaen, men resultatet ble så vellykket at han

begynte å lure: «Hva om man rehabiliterer hus for hus, kvartal for kvartal?»

De første årene solgte han eiendommene sine etter oppussing. I 2020 kom Smedvig inn på eiersiden med 70 prosent – og med kapital som gjorde det mulig å eie og utvikle husene videre.

– Hadde jeg holdt på alene, ville dette tatt flere generasjoner. Med Smedvig på laget ble det mulig å tenke større og gjøre ting fortere, forteller Ohm.

Fine tall

I dag omfatter porteføljen 50 hus, 85 leiligheter og noen mindre kontorlokaler. I gaten er det totalt 83 virksomheter, hvorav halvparten er innen mat og drikke. De siste fem årene har Pedersgata fått 240 nye arbeidsplasser.

– Ikke alle er fulltidsstillinger, men det er likevel betydelig. Vi er også stolte av at nesten alle driverne er lokale entreprenører. Med unntak av Fly Chicken og Delicatessen, er resten lokale gründere, sier Ohm.

Veien videre

Langs hele gata, fra Nytorget til Bravo i nummer 71, ligger det nå spennende restauranter i nyoppussede bygg. Spørsmålet er hvor langt nedover gata utviklingen skal fortsette?

– Mot Jammerdalen er det flere bolighus, og det er grenser for hvor mange serveringssteder Stavanger kan ha. Kanskje blir det mer aktuelt med andre typer innhold enn mat og drikke. Men sentrum vokser i den retningen, så vi følger med på utviklingen, forklarer Ohm.

Den største utfordringen nå er høye byggekostnader og renter.

– Utover det går alt veldig bra, sier han.

Har blitt en destinasjon

For Ohm er det viktigste at Pedersgata igjen har fått status som en destinasjon.

På 1950- og 60-tallet var Pedersgata en paradegate med banker og flotte klesbutikker, men på 1980-tallet startet forfallet. Folk flyttet ut av sentrum, kjøpesentrene kom, og gata forfalt i 30 år. Først rundt 2010 begynte snuoperasjonen. Nå har Pedersgata hentet tilbake mye av sjarmen. Besøkende kommer fra hele landet – og utlandet – for å spise. To av restaurantene har fått Michelin-stjerne, og to har anbefaling.

– Oljealderen er på hell, og skal vi tiltrekke oss kompetansen som trengs for å etablere ny næringsvirksomhet må sentrum ha attraktive mat- og kulturtilbud. Pedersgata er et forsøk på å bidra til dette, avslutter Ohm.

PEDERSGATA UTVIKLING AS

- » Etablert: 2011
- » Hovedkontor: Pedersgata 8, Stavanger
- » Forretningsområde: Eiendomsutvikling og forvaltning
- » Antall ansatte: 7
- » Omsetning 2024: 25 millioner kroner
- » Driftsresultat 2024: - 700.000 kroner



Jæder jobber med foredling av kjøttvarer og matprodukter. Foto: Jæder



Guro Espeland, daglig leder i Jæder AS. Foto: Jæder

Vil doble omsetningen om to år

Jæder er nominert til Årets bedrift andre året på rad.

– Det gjør oss enormt stolte, sier daglig leder Guro Espeland. I år har Jæder gjort store investeringer, og i 2027 er planen å runde to milliarder kroner i omsetning i konsernet.

Jæder var blant topp fem i fjor, men gikk ikke helt til topps i finalen. I år får de en ny sjanse.

– Det var både veldig kjekt og overraskende å bli nominert i fjor. Nå er vi i finalen igjen. Det er ekstra stas. Det viser at Jæder fortsatt er relevante. Å bli nominert to ganger på rad gjør oss veldig stolte. Det betyr mye for alle som jobber her. Det skaper entusiasme og anerkjennelse. Det er jo ikke bare omsetningen og tall som gjør at vi nomineres. Andre ting spiller også inn, som at vi er en god arbeidsplass, sier Guro Espeland, som har vært daglig leder i familiebedriften siden 2018.

Jæder, som fyller 130 år neste år, leverer kvalitetsmat fra Stavanger-regionen til hele landet. Med sterk satsing

på innovasjon, bærekraft og moderne produksjonsteknologi har selskapet skapt nye arbeidsplasser, styrket regionens omdømme og vist evne til kontinuerlig vekst.

Og veksten skal fortsette, lover Espeland. I 2023 bikket Jæder milliarder i omsetning. I 2024 var det tre prosent vekst, til 1,07 milliarder kroner. I 2027 er planen to milliarder i omsetning.

Store investeringer

– I år investerer vi i folk, automatisering og en ny fabrikk på Otta i Gudbrandsdalen til 350 millioner kroner som kommer til å ha 60 ansatte. Her satser vi på å ha 500 millioner i omsetning neste år, når anlegget er helt oppe og går, forteller Espeland.

Jæder-sjefen ser lyst på fremtiden. Samme hva som skjer i verden, må folk ha mat.

– Hva er nøkkelfaktorene for at Jæder har lyktes så bra?

– Bedriften blir 130 år neste år. Vi har bygget stein på stein. Investert over mange år og vi har en bedrift som er rigget for vekst. Mye handler også om kulturen i Jæder og folkene som jobber her. Vi er en god gjeng kolleger som tar ansvar og er ærekjære og som leverer hver dag.

Utfordringer

Selv om Jæder opplever vekst og ser lyst på fremtiden, er det et krevende marked å forholde seg til. Tilgangen på storfe er i år historisk lav i forhold til etterspørselen.

– Den norske forbruker er opptatt av gode råvarer og at det er norskprodusert. For første gang er det faktisk dyrere å kjøpe storfekjøtt i utlandet enn i Norge, men vi importerer ikke kjøtt selv. At det er for lite råstoff i Norge begrenser utviklingen vår.

Likevel har vi hatt en vekst på tre prosent som er drevet av økt etterspørsel på kyllingprodukter. For bonden vil dette kunne være en god situasjon – markedet har betalingsvilje, og vi ønsker at hele verdikjeden skal tjene penger, sier Espeland.

JÆDER AS

- » Etablert: 1896
- » Hovedkontor: Ålgård
- » Forretningsområde: Foredling av kjøttvarer og plantebaserte produkter til restaurantmarkedet i hele landet.
- » Antall ansatte: 156
- » Omsetning 2024: 1,07 milliard
- » Driftsresultat 2024: 202 millioner

Eventyrlig utvikling på kort tid



Direktør Fredrik Andersen (til venstre) i kontrollrommet sammen med prosessoperatør Velle Elvestrøm. Foto: Prima Protein

Prima Protein produserer marine proteiner og oljer fra pelagisk råstoff. På kort tid har den unge bedriften fra 2017 etablert seg som en viktig aktør i et marked preget av store konkurrenter.

Egentlig liker jeg best å få være i fred og jobbe på, men det er kjekt å bli lagt merke til, sier administrerende direktør Fredrik Andersen om å være én av de fem finalistene i Årets bedrift.

– Vi har levert sterke økonomiske resultater på relativt kort tid, og slike ting blir lagt merke til, legger han til.

Produksjonen startet i 2019. Allerede første driftsår omsatte bedriften for 277 millioner kroner. I 2024 passerte selskapet én milliard kroner i omsetning – samtidig som det har levert overskudd hvert eneste år. Med et driftsresultat på 191 millioner i 2024, har Prima Protein akkumulert et samlet driftsoverskudd på nær 570 millioner kroner siden oppstarten.

PRIMA PROTEIN AS

- » Etablert: 2017
- » Hovedkontor: Egersund
Forretningsområde: Produksjon av fiskemel og fiskeolje
- » Antall ansatte: 19
- » Omsetning 2024: 1 milliard
- » Driftsresultat 2024: 177 millioner

Store investeringer

– Da vi startet, hadde vi ingenting. I 2018 bygde vi en helt ny moderne fabrikk, og investerte tungt fra dag én, forteller Andersen.

Så langt er det investert nærmere 500 millioner kroner i anlegget i Egersund.

I 2019 behandlet fabrikkens 75.000 tonn råstoff. Fra 2023 har volumet stabilisert seg på 130.000 tonn årlig. Etableringen har også bidratt til å redusere lekkasje av norskfanget fisk til utlandet – en trend selskapet har vært med på å snu.



Prima Protein i Egersund har vokst enormt siden oppstarten i 2017. Foto: Prima Protein

– Mer miljøvennlig

Produksjonen hos Prima Protein baserer seg på gass som energikilde, noe som gir betydelige miljøgevinster sammenlignet med tradisjonelle brensler. Bedriften har fra starten hatt et tydelig mål om å drive mest mulig miljøvennlig.

– Et viktig prinsipp for Prima Protein er å bidra til et bærekraftig økosystem. Råstoffet kommer fra ansvarlig forvaltede fiskerier, og omfatter også avskjær og biprodukter fra fiskeforedling til konsum. Hele fisken utnyttes – ingenting går til spille, forklarer Andersen.

Nøkkelen til suksess

Andersen peker på flere nøkkelfaktorer som har bidratt til Prima Protein sin suksess.

– Vi har solide eiere, Anbjørn Øglend og Jakob Hatteland, og god tilgang på kapital – det har gitt oss mulighet til å satse offensivt.

– Beliggenheten i Egersund er også en styrke. Vi er tett på fiskefeltene, og i samspill med andre aktører i havneområdet bidrar vi til å styrke Egersund som en attraktiv og effektiv fiskerihavn.

Men det aller viktigste er menneskene bak driften, mener sjefen.

– Et dedikert og kompetent team som leverer, dag etter dag. Uten dem hadde vi aldri vært der vi er i dag, sier Andersen.

Selskapet startet med ti ansatte og har i dag vokst til 19, inkludert to lærlinger. Ni av dem har tatt fagbrev gjennom bedriften.

Som fotballentusiast trekker han paralleller til lagbygging.

– Vi bygger et stadig sterkere lag. Det handler ikke bare om å ha gode spillere, men også en solid stall. Med en snittalder på 35 år, lavt sykefravær og høy stabilitet har vi et robust fundament. Mange motiveres av å være med på noe nytt – å få forme sin egen arbeidsplass, i stedet for

å tre inn i en bedrift der alt allerede er satt, avslutter Andersen.



I fjor flyttet Interwell inn i nytt hovedkontor på Forus. Etter å ha vært spredt utover sju lokasjoner i distriktet er nå selskapet samlet i nytt signalbygg. Foto: Jan Rune Berge/Interwell



Konsernsjef Thormod Langballe er stolt over å være et globalt teknologikonsern med opprinnelse i Norge, med 100 prosent norsk eierskap og tilstedeværelse i hele verden. Foto: Arne Birkemo

Interwell i ny drakt

Selskapet var spredt utover sju lokasjoner i distriktet, etter oppkjøp av flere teknologiselskaper. Nå har Interwell samlet seg i et stort signalbygg ved Sola-splitten. Fra Forus styres Interwell-konsernet, der Interwell Norway er ansvarlig for regionens operasjonelle aktiviteter, samt all teknologiutvikling og produksjon.

Vi opplever at Interwell får mer oppmerksomhet nå. Dette merker vi spesielt i kundegrensesnittet, men også i rekrutteringsprosesser der vi opplever stor tilgang på høyt kvalifisert kompetanse. Bygget er utformet for fremtiden, der trivsel, kulturbygging, skaperkraft står sentralt. Det ligger stor verdi i å samle alle våre ansatte under ett tak, forteller konsernsjef Thormod Langballe.

De flyttet inn for ett år siden, oktober 2024. Store haller, flotte kontorer, takterrasser og en town hall for aktiviteter, allmøter og samlinger fordelt på 26.000 kvadratmeter.

Tjenester til hele brønnen

Interwell er et norskeid selvstendig teknologiselskap som leverer tekniske løsninger til bore- og brønnapplikasjoner til selskaper globalt innen energisektoren.

– Oppdraget vårt er å løse de tøffeste brønnutfordringene i vårt segment med høyteknologiske løsninger. Vi opererer i

hele verden. Det er i Norge vi utvikler, produserer samt eksporterer teknologien ut i verden, forteller Langballe.

Interwell er på mange områder ledende i vårt segment innen brønnteologi, og selskapet eier et betydelig antall patenter. Interwell stenger, sikrer og produksjonsoptimaliserer brønner for kundene.

– Der det er en brønn i verden, har vi teknologien som kan brukes, sier Langballe.

Kraftig vekst

– Vi er veldig stolte av å ha utviklet en teknologibedrift med opprinnelse i Norge, opprettholdt norsk 100 prosent eierskap, og er teknogiledet internasjonalt, sier Langballe.

Hovedaksjonær er Ferd AS, et norsk familieeid investeringselskap.

I Interwell Norway jobber cirka 450 ansatte, hvorav 120 ingeniører med teknologiutvikling på Forus, Voss og i Trondheim.

Interwell Norway representerer om lag 30 prosent av den samlede aktiviteten i konsernet, der det øvrige kommer fra fem operasjonelle regioner globalt.

INTERWELL NORWAY AS

- » Etablert: 1998
- » Hovedkontor: Forus, Sola
- » Forretningsområde: Utvikler og leverer teknologiløsninger for brønnintegritet, produksjonsoptimalisering og permanent brønnavstenging
- » Antall ansatte: 450
- » Omsetning 2024: 2,07 milliarder kroner
- » Driftsresultat 2024: 716 millioner kroner



Rigget for videre vekst

De siste årene har vært svært gode for Årdal Maskinering, men på Jæren er det ingen som blir høy på pæra av den grunn. Men med ny fabrikk, plass til nye maskiner, er bedriften klar for alt framtiden bringer.



Daglig leder Gunnstein Varhaug og resten av gjengen i Årdal Maskinering er stolte av å levere gjennomsyret kvalitet i alle ledd. Foto: Årdal Maskinering

Vi var ikke forberedt på å bli nominert. En bedrift her på Nærbø, med trauste jærboer som bygger stein på stein og bare gjør det vi skal gjøre hver dag. Å bli nominert er ikke noe vi har jobbet aktivt for, men det er stilig å bli lagt merke til. Jeg synes det er kult at en bedrift som ikke er så veldig aktiv på sosiale medier og som legger ut alt vi holder på med også blir lagt merke til i en slik sammenheng, sier Gunnstein Varhaug, daglig leder i Årdal Maskinering.

Nytenkende, framoverlente, godt arbeidsmiljø, en bedrift som satses på de unge – er ting som nevnes når en snakker om Årdal Maskinering.

– Ja, vi er kjente for å levere

gjennomsyret kvalitet i alle ledd. I alle år har vi vært en trygg leverandør, en seriøs aktør du kan stole på. Faktisk er vi en av få bedrifter som er API Q1-sertifisert, som er enda bedre enn ISO 9001. For kundene er dette et kvalitetsstempel, sier Varhaug.

Selv har han vært daglig leder i fire år, men han har jobbet i Årdal Maskinering i 17 år. Først i verkstedet, så inn på kontoret.

– Det er en fordel å vite hvordan det er og hva som foregår i alle ledd i virksomheten, sier han.

Moderne maskinpark

Årdal Maskinering er kjent for å ha den siste teknologien innen maskinering. Varhaug forteller de har en veldig moderne maskinpark.

– Det er viktig for oss å fornye, oppdatere oss og videreutvikle alt vi holder på med. Man må hele tiden se på nye områder, sier Varhaug.

Sommeren 2020 flyttet bedriften inn i nytt hovedkontor i Krusemarka på Nærbø.

– Først tenkte vi at det var litt av en timing, altså midt i pandemien, men det viste seg å være et godt trekk. Mens verden var i lock-down, hadde vi kjempegod tid til å flytte. I sommer utvidet vi enda mer, med 1700 kvadratmeter. Nå har vi god plass til å vokse, og finne på noe nytt og spennende.

Vi får se hva vi finner på, sier Varhaug kryptisk.

Code år

Økonomisk har de siste årene vært gode for Årdal Maskinering. I fjor var omsetningen 266,6 millioner kroner. I 2023 var omsetningen 226,6 millioner. 174 millioner i 2022.

– 2022 var bra, 2023 enda bedre og 2024 var et kanonår. Vi kan ikke forvente slike tall hvert år. Vi prøver å gjøre mye riktig når vi har sjansen, slik at vi er robuste når det kommer en tid med nedturer. Det er en trygghet for oss at vi er robuste til å takle det meste. Vi har hatt dårlige år også, 2014–2016. Er det en ting som er sikkert i denne bransjen, så er det at alt går opp og ned.

Skal trives på jobb

Siden Varhaug ble daglig leder, har han vært opptatt av at folk skal trives på jobb.

– Skape en arbeidsplass hvor folk føler seg verdsatt, og et sted de er stolte av å jobbe. Vi har aldri vært opptatt av å skvise flest mulig kroner ut av ditt og datt. At alt skal måles. Selvfølgelig har vi gode systemer og følger med på det som skjer i produksjonen, men jeg tror at dersom folk gleder seg til å gå på jobb, så gjør de en god jobb og at det smitter over på andre.

ÅRDAL MASKINERING AS

- » Etablert: 1996
- » Hovedkontor: Nærbø
- » Forretningsområde: Maskinering
- » Antall ansatte: 55
- » Omsetning 2024: 224,6 millioner
- » Driftsresultat 2024: 44,6 millioner

Nikolai Schirmer
Fjellsportutøver og jurist

Future Facing Law

Å være fremtidens advokatfirma betyr at vi må forstå mer enn loven og rettsstilstanden. De beste advokatene forstår også trender, teknologi, forretningsmessige utfordringer og regulatoriske endringer.



Norges strategiske dilemma

CHRISTIAN RANGEN • investor, seriegründer og rådgiver

I strategifaget snakker vi ofte om strategiske dilemma. Store, vanskelige spørsmål uten noen åpenbare enkle løsninger. I Norge har vi et slikt dilemma: Hvordan skal vi investere for å utvikle norsk næringsliv de neste ti til 20 årene?

I Norge har vi over femti år bygget vår velstand på olje- og gassinntekter. Oljefondet, verdens største statlige investeringsfond, har gitt oss en trygghet få nasjoner kan matche. Men denne suksessen har samtidig skapt en avhengighet som nå utfordres på flere fronter. Klimaendringene krever en global omstilling bort fra fossile energikilder. Samtidig ser vi at andre nasjoner investerer massivt i fremtidens næringer, fra kunstig intelligens og grønn teknologi til bioteknologi og avansert produksjon. Norge står i dag ved et strategisk dilemma: Skal vi fortsette å høste inntekter fra olje og gass, eller skal vi akselerere omstillingen til nye næringer? Tidligere var det fall i oljepris som tvang frem diskusjoner om «nye muligheter». Da var det enkelt å være enig. I dag, ikke fullt så enkelt lenger.

Dilemmaet: Tre uforenlige hensyn

Det strategiske dilemmaet kan beskrives gjennom tre perspektiv:

For det første: Opprettholde dagens velstandsnivå og velferdstjenester. Nordmenn forventer god helsehjelp, utdanning, infrastruktur og sosiale støtteordninger. Dette krever enorme løpende investeringer og en stabil inntektsstrøm.

For det andre: Investere tungt i nye næringer for fremtiden. Skal Norge være konkurransedyktig i fremtidens økonomi, må vi bygge sterke miljøer innen teknologi, forskning og venture kapital. Dette krever massive investeringer over lang tid, ofte uten garantier for avkastning.

For det tredje: Redusere klimautslipp og bidra til den globale omstillingen. Norge har både et ansvar og en mulighet til å gå foran i det grønne skiftet. Men dette kan på kort sikt være kostbart og redusere konkurransekraften i tradisjonelle næringer.

Utfordringen er at vi ikke kan maksimere alle tre samtidig. Derav vårt dilemma.

Veivalg og konsekvenser

Norge står overfor flere mulige strategiske retninger, hver med sine fordeler og risikoer:

Den forsiktige tilnærmingen innebærer å fortsette dagens kurs: Gradvis omstilling, stabil forvaltning av oljeformuen, og moderate investeringer i nye næringer. Fordelen er stabilitet og risikostyring. Faren er at vi faller bakpå internasjonalt og mister konkurransekraft når oljeinntektene avtar.

«Historien viser at nasjoner som lykkes med omstilling er de som tar strategiske valg basert på langsiktig visjon, ikke kortsiktig politisk gevinst».

Christian Rangen

Den offensive satsingen betyr massive investeringer i utvalgte fremtidsnæringer, kanskje inspirert av måten Danmark har bygget opp sine vekstnæringer eller hvordan Finland tidlig satset på teknologi og innovasjon. Dette kan gi Norge sterke posisjoner i nye markeder, men krever politisk mot til å akseptere høy risiko og mulig svikt i enkelte satsinger.

Den grønne transformasjonen prioriterer klimaomstilling og grønn verdiskaping. Norge kan bli en foregangsstat innen nullutslippsteknologi, karbonfangst, hydrogen og fornybar energi. Men dette krever at vi er villige til å fase ut inntekter fra fossil energi raskere enn nødvendig fra

et rent økonomisk perspektiv.

Den pragmatiske hybridmodellen forsøker å balansere alle hensyn: Fortsette å hente ut verdier fra olje og gass i en overgangsperiode, mens vi samtidig bygger opp nye næringer og investerer i grønn omstilling. Utfordringen er at denne tilnærmingen kan ende med at vi gjør alt halvveis og ikke lykkes fullt ut med noe.

Tidspress og strukturelle utfordringer

Det som gjør dette dilemmaet enda vanskeligere er tidsperspektivet. Beslutninger vi tar i dag vil få konsekvenser langt inn i fremtiden, mens konsekvensene av å utsette beslutninger kan være irreversible. Etablering av nye næringer tar tiår, ikke år. Kompetanse må bygges, kunnskap må utvikles, klynger må vokse frem.

Samtidig har Norge strukturelle utfordringer som kompliserer bildet: Høye lønnskostnader gjør oss sårbare i global konkurranse. Et lite hjemmemarked begrenser mulighetene for skalering. Mange av våre beste gründere søker utenlands.

Veien videre: Valg som ikke kan utsettes

Norge kan ikke unngå å velge. Selv å ikke velge er et valg, nemlig å la utviklingen skje på egne premisser fremfor å ta tydelige valg. Det strategiske dilemmaet krever at vi som nasjon har en ærlig diskusjon om hva slags land vi vil være om 20 år, 30 år, og hva vi er villige til å satse og risikere for å komme dit. Sammenlignet med reelle, nasjonale omstillingsprogram, har Norge knapt begynt på arbeidet som trengs.

Historien viser at nasjoner som lykkes med omstilling er de som tar strategiske valg basert på langsiktig visjon, ikke kortsiktig politisk gevinst.

Spørsmålet er ikke om vi har et strategisk dilemma. Det har vi. Spørsmålet er om vi har lederskapet til å navigere gjennom det.

Bli en del av Nytorget 1

Stavanger sentrum
11.000 kvm

Et næringsbygg i sentrum for virksomheter med ambisjoner om vekst og synlighet. Kombinerer førsteklasses fasiliteter med en beliggenhet som gir nærhet til kunder, samarbeidspartnere og byliv.

- Premium kontorlokaler
- Atrium og felles møteplasser
- Kafé og uteservering mot Nytorget / Pedersgata
- BREEAM Excellent, energiklasse A
- Flere kjekke ambisiøse leietakere allerede på plass

svgproperty.no

Ta kontakt for info om muligheter.

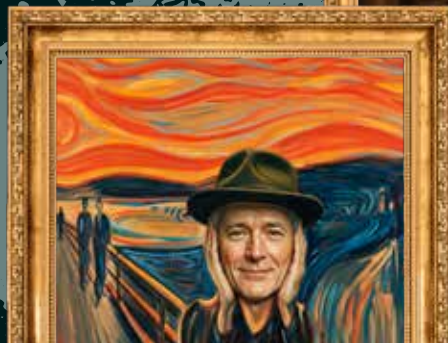
Finn ut mer



Besøk

**Nytorget 1
Street Art Gallery**

by SVG Property



WØRK

svg
property

TV-aksjonen ringer snart din

I år går TV-aksjonen til Atlas-alliansen og skal åpne dører for funksjonshemmede som lever i krig og fattigdom. Tradisjonen tro, bidrar næringslivet i regionen gjennom ringedugnad. I år er den onsdag 15. oktober. Så ta telefonen når aksjonen ringer!

TEKST: EGIL HOLLUND

1,3 milliarder mennesker i verden har en funksjonsnedsettelse. Mange av disse lever i fattigdom og har ikke samme tilgang til utdanning, helsehjelp og arbeid som andre. I krigs- og konfliktområder er livet ekstra vanskelig for funksjonshemmede, og væpnet konflikt fører til at flere blir skadet.

– Se for deg at du sitter igjen alene i rullestolen din fordi du ikke kommer opp trappen til skolen. Eller at du ikke får vise hva du er god for, fordi fordommer hindrer deg fra å få en jobb. Mange funksjonshemmede møter stengte dører til et bedre liv, sier fylkesleder i NRK

TV-aksjonen i Rogaland, Anders Dahle Vedholm.

– Pengene fra TV-aksjonen skal gå til skolegang, helsetjenester og nødhjelp, hjelpemidler som skolebøker med punktskrift, rullestoler og proteser.

– Funksjonshemmede rammes hardest i krig og kriser og havner ofte bakerst i køen for å få hjelp. For personer med funksjonsnedsettelse er det ofte vanskeligere å flykte, og mange steder blir de oversett eller etterlatt i krigssoner, forteller Dahle Vedholm og legger til at krigene i Ukraina og Palestina er eksempler på dette.

– På grunn av krigen i Ukraina får 17.000 mennesker en funksjonsnedsettelse hver måned og i Palestina risikerer en hel generasjon barn å vokse opp med alvorlige funksjonsnedsettelse. Vi skal støtte med hjelpemidler, rehabilitering og mental helsehjelp, og bidra til universelt utformede tilfluktsrom.

Vi skal gi 200.000 mennesker med funksjonsnedsettelse og familiene deres i Palestina, Ukraina, Etiopia, Nepal, Tanzania, Uganda og Zambia et bedre liv.

Bidrar sterkt

Onsdag 15. oktober samles ringere fra



Nyangoma (9) sammen med moren Sophia. Nyangoma ble født med lite hode og har en funksjonsnedsettelse. Årets TV-aksjon går til Atlas-alliansen som skal hjelpe funksjonshemmede i krig og fattigdom – som Nyangoma. Foto: TV-aksjonen

bedrift

kommuner og næringsliv både i sør fylket og nord fylket for å be om bidrag til årets aksjon. For niende året på rad er Stavanger konserthus vertskap for næringslivsdugnaden i Stavanger.

– Samtidig foregår dugnader både i Haugesund og Egersund, og i enkelte andre kommuner i fylket, forteller Dahle Vedholm.

– Regionen har de siste årene plassert seg helt i toppen når det gjelder innsamlede midler. Rogaland var nok en gang et av de beste fylkene i landet. Næringslivsdugnadene i regionen brakte inn over 11,7 millioner kroner, der over 4,4 millioner kom fra Stavanger.

– Vi setter veldig stor pris på at næringslivet stiller opp, og satser på å gjenta suksessen fra i fjor, sier han og legger til:

– Så er det bare å vente på at noen av ringerne våre tar kontakt med din bedrift 15. oktober.

Næringsforeningen sitter også i år i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen, sammen med en rekke andre organisasjon og aktører i regionen. Det er fylkesordfører Ole Ueland som leder denne komiteen.



Anders Dahle Vedholm er fylkesleder i NRK TV-aksjonen i Rogaland. Foto: TV-aksjonen

Dette er Atlas-alliansen

Stiftelsen Atlas-alliansen består av åtte organisasjoner av og for funksjonshemmede.

Norges Blindforbund, Funksjonshemmedes fellesorganisasjon, Norges Handikapforbund og Norsk forbund for utviklingshemmede stiftet Atlas-alliansen i 1981 etter TV-aksjonen «Et nytt liv».

Atlas-alliansen jobber for like rettigheter og muligheter for personer med funksjonsnedsettelse internasjonalt.

Atlas-alliansen består av:

- Funksjonshemmedes fellesorganisasjon (FFO)
- Norges Handikapforbund (NHF)
- Norges Blindforbund (NBF)
- Norsk forbund for utviklingshemmede (NFU)
- Ryggmargsbrokk- og hydrocephalusforeningen (RH-foreningen)
- Mental Helse Ungdom (MHU)
- Norges Døveforbund (NDF)
- Stiftelsen Signo



SMÅ GREP. BEDRE

lønnsomhet

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

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

Vi er her – for din business.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no

tripletex  PowerOffice Go



Den sterkeste driveren

TRYGVE FORGAARD · daglig leder, rådgiver og partner i INNSIKT

Når relativt få har helt unike produkter og løsninger eller såkalte midlertidige «monopol», er det relasjonskvaliteten som i størst grad påvirker kundetilfredsheten og lojaliteten – og det kan du helt sikkert bli enda bedre på.

INNSIKT har i over 20 år drevet sanntidsforskning på kundetilfredshet. Vi hjelper de som vil bli best i sin bransje med å bli enda bedre, gjennom kundetilfredshetsmålinger og faktabasert rådgivning. I denne kronikken vil jeg bruke resultater fra en årrekke med egne studier blant våre kunder, sammenstilt med forskningsresultater, som belyser de viktigste driverne for kundetilfredshet.

Sår tvil

Før vi ser på resultatene: Vi har opplevd at ledere i anerkjente bedrifter sår tvil om at høy kundetilfredshet er lønnsomt. Utgangspunktet deres er at kostnadene ved å utvikle høy kundetilfredshet er høyere enn de forretningsmessige effektene over tid. Det finnes selvsagt solid forskning på at høy kundetilfredshet er svært lønnsomt.

- De som har høyest kundetilfredshet har lav kundeavgang (churn), og ikke minst har de høyere livstidsverdi per kunde (CLV).
- Høy kundetilfredshet reduserer salgskostnadene dine signifikant. Det øker både mersalg og kryssalg.
- Forskning viser at mer fornøyde kunder har høyere betalingsvilje. Studiene viser også en langtidseffekt (snøballen). Jo flere fornøyde kunder – desto bedre lønnsomhet.
- De som har høy kundetilfredshet har færre feil og færre klager, som i sin tur reduserer behovet for support, og dermed også reduserer sløsing/omarbeid/ineffektivitet.
- Jo mer fornøyde kundene er, desto høyere er byttekostnadene – det vil si at kunden opplever det som mer uhensiktsmessig, og ikke minst ubehagelig, å kjøpe av konkurrentene dine.

Høy tillit

Relasjonskvalitet betyr at du har høy tillit hos kundene dine. Tillit oppnår du ved høy pålitelighet, god velvillighet og feilfri leveranseevne. Herunder evne til rask opprydning dersom noe inntreffer.

I mange av våre undersøkelser

ser vi at god oppfølging og åpen kommunikasjon styrker både tilfredshet og relasjonskvalitet. Det dreier seg mye om mellommenneskelighet. Kunder elsker mennesker som er:

- Pålitelige, fordi de holder det de lover.
- Kompetente, fordi de kan faget sitt og skaper trygghet.
- Lyttende og empatiske, fordi de forstår kundens situasjon.
- Raske og løsningsorienterte, fordi de stiller opp når det trengs.
- Ærlige og tillitsfulle, fordi de investerer i langsiktige relasjoner.
- Tilpasningsdyktige, fordi de møter hver kunde på den måten kunden etterspør.
- Proaktive, fordi de bidrar med innsikt og skaper ny verdi for kunden.

Vi ser at de som har flere av disse egenskapene, ikke bare har fornøyde kunder, men begeistrede kunder. Kunder som blir ambassadører og i praksis selgere for virksomheten din.

En høy relasjonskvalitet krever en omdefinering av kunderelasjonen fra et kunde-leverandørforhold til et partnerskap. Et godt partnerskap bygger på tillit, langsiktighet og åpen kommunikasjon. Når begge parter deler informasjon åpent, holder det de lover og investerer i relasjonen, skapes trygghet og sterke bånd.

Balansert

Samtidig må partnerskapet være økonomisk balansert. Det gir gjensidig verdi, fordeler risiko og gevinst rettferdig, og skaper rom for felles innovasjon.

Vi snakker med andre ord ikke om å ansette flere «superselgere», men om å utvikle en kultur som kanskje krever lenger konvertering og tidshorisont, men hvor gevinstene blir større og mer langsiktige. Superselgerne vinner kanskje i det korte løpet, relasjonsbyggerne i det lange løpet. Når det er sagt, jeg har personlig opplevd en rekke relasjonsbyggere som aldri kommer stort lenger enn kaffekoppen. Det er mange der ute som misforstår relasjonsbyggingen – for de synes det er ubehagelig å bli

forretningsmessige – og be om ordren eller underskriften.

Husk at fornøyde kunder er de beste selgerne dine. Munn-til-munn-metoden har en sterkere salgseffekt enn tradisjonell reklame. Effektene er sterkere fordi den oppleves som mer troverdig, og ikke minst varer effekten lenger. Når du får en kunde basert på anbefalinger, viser forskning at de er kunder dobbelt så lenge som de du får basert på reklame. I motsatt valør ser vi også at negativ omtale virker sterkere enn positiv. Det vil si at nedsiden er stor ved negativ vareprat. Er du ekstra smart, sørger du for at «de rette» kundene snakker positivt om deg – det har klart størst verdi.

En utfordring

En stor «utfordring» for markedsorienterte bedrifter i dag er at alt digitaliseres og vi møtes på skjerm og e-post. Studier viser at personlig, ansikt-til-ansikt kommunikasjon gir sterkere sosial interaksjon og gjensidig feedback enn digitale og upersonlige kanaler, og at disse interaktivitetsdimensjonene henger positivt sammen med tilfredshet. Ansikt-til-ansikt reduserer opportunistisk atferd og øker felles gevinst. Konverteringsraten er også betydelig høyere når vi møtes. I motsatt retning vil negative tendenser lett forsterkes i videomøter eller lignende. Vi mennesker har brukt tusenvis av år på å tolke hverandre. Nonverbale signaler er sterkere enn hva vi liker å tro.

Så selv om reisekostnadene synker og effektiviteten øker, bør hver enkelt tenke nøye gjennom miksen av å møtes fysisk og digitalt. I disse tider, med begrensninger på hva vi kan spandere på hverandre i profesjonelle relasjoner, viser forskning at små, relevante gester (en enkel kaffe/lunsj i lærings-/demo-kontekst) kan øke sannsynligheten for dialog og valg – men verdiskaping og tillit må være hoveddriveren. I disse tider med åpenhet er store eller timede gaver rundt beslutninger risikable og kan skade både omdømme og salgsutfall.

Så, ultrakort oppsummert: Relasjonsbygging har vært, er, og vil være, den helt sentrale komponenten for om de fleste lykkes eller feiler.

Næringsforeningen satser tungt på forsvarsindustrien

Økt satsing på forsvar og beredskap betyr store muligheter for et stort antall bedrifter i Stavanger-regionen. Næringsforeningen skal nå kartlegge mulighetene og arrangere leverandørmøter for å koble bedriftene mot de viktigste innkjøperne.

TEKST: ARNE BIRKEMO

– Det er neppe mulig for Forsvaret å nå sine meget ambisiøse mål uten å spille på leverandørindustrien i Stavanger-regionen, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Torsdag før høstferien arrangerte foreningen Beredskapskonferansen for fullt hus, og framover lanseres en rekke tiltak som skal hjelpe mange av de 2000 medlemsbedriftene til å komme i posisjon. Innen kort tid sendes en undersøkelse ut til en rekke relevante bedrifter. Den årlige forsvarskonferansen skal arrangeres for første gang i januar.

Det etableres en komite for forsvars- og industrisamarbeid med aktører fra både næringsliv, virkemiddelapparat, kommuner og academia. Det legges opp til flere lukkede møter med færre aktører.

– Hva er mulighetene for næringslivet

i Stavanger-regionen? Hvilke bedrifter kan bidra til framtidens forsvar?

Hvordan komme i posisjon og hvordan organiseres anskaffelser og prosjekter? En rekke bedrifter herfra er jo allerede viktige leverandører til forsvaret, men potensialet er stort og fleksibiliteten i leverandørindustrien er jo velkjent.

Gjennom 60 år med olje og gass har de levert spesialprodukter på bestilling, sier Minge.

Den nasjonale industribasen for forsvar er allerede sterk, og Norge er en betydelig eksportør til våre allierte. Det antas at opptil 2000 bedrifter allerede er leverandører, og de fleste av disse er naturlig nok i SMB-markedet.

– Norske myndigheter legger til rette for forsvarsindustri og forsvarsteknologi, men vi må huske at EU og allierte gjør



det samme og at det globale markedet er sterkt voksende. Når det gjelder eksport av olje- og gassteknologi har denne regionen betydelig erfaring som vi kan spille videre på. Det er også et moment at deler av industrien på Vestlandet vil ha ledig kapasitet på grunn av færre store prosjekter på sokkelen, sier han.

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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

Ta kontakt med oss på telefon 51 71 90 00 eller se kallesten.no

Trygg økonomistyring siden 1983

K KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

Fiskefôr fra Skretting

Midt i Hillevåg lages det hver dag fiskefôr som blir til over én million laksemåltider. Det er Skretting som står bak. Et Stavanger-selskap med 126 års historie og tre fabrikker i Norge. Fra hovedkontoret i Stavanger ledes 4.600 ansatte i 18 land som lager fôr til over 60 fiskearter. Stavanger huser også Skrettings forskningscenter, med 125 medarbeidere fra mer enn 30 nasjoner. I Forsand tester selskapet ut fremtidens laksefôr, som skal gjøre fisken sunn og samtidig ta vare på miljøet. Skretting er tre år på rad kåret av PwC til en av Norges klimavinnere. Foto: Skretting/Bitmap



MADE IN STAVANGER





En hyllest til banken

INGER JOHANNE STENBERG · Head of Media Relations and Public Affairs i Laerdal Medical

Midt mellom renteheving og rentekutt, fond og huslån gjør banken et grep som fortjener ros og som bør være til etterfølgelse. De snakker om overgangsalder.

Artig overgang der, eller? Kanskje overrasket det deg, men sånn strengt tatt burde du nok brydd deg like mye om overgangsalder som renta til tider. Jeg er litt over 40 år. Det betyr at jeg har vokst opp i en tid hvor det var naturlig å snakke om mensen. Det har vært naturlig å være åpen om kvinnesykdommer. Vi snakker mer og mer (heldigvis) om ting som endometriose, pcos og pmdd. Og folk føler seg mindre alene når de går gjennom det som er tungt.

Nå er vi tidlig åttitallsdøtre alle på vei inn i perimenopause og ikke minst overgangsalderen selv. Vi kommer til å snakke om det. Fordi vi vet at det funker å snakke om ting, og vi vet at når vi deler så er det enklere å mestre.

Perimenopause er kalt omvendt pubertet, og selv om det sikkert på fagspråk ikke er nøyaktig det, så er det i alle fall det nærmeste vi har å sammenligne med. Og jeg vet ikke om du hadde en kjekk pubertet?

Når håret vokste steder det aldri hadde vokst før, stemmen endret seg, følelsene var i totalt kaos, og hadde du livmor så begynte du jammen og blø og.

Snakker om det

Så hva har banken med det å gjøre? Jo, SpareBank 1 Sør-Norge de snakker om det. De vet at de har dyktige damer de ikke vil miste, og som på et tidspunkt går gjennom overgangsalder. Så HR-avdelingen og flere

har vært på kurs for å vite hvordan de kan snakke om det, og være en god arbeidsgiver i en krevende periode for mange. Og det er ganske ulikt hvordan dette treffer. Noen merker knapt forskjell, andre føler et hus ramler over dem, og det knapt er mulig å overleve. Også er det alle midt imellom.

Og det føles jo unektelig litt urettferdig. Kvinner, og da spesielt mødre, i 40- til 50-årsalderen er nettopp ferdig med småbarnsfase, våkenetter og uendelig med foreldremøter og kjøring til og fra. Og når man endelig er litt ovenpå og tenker nå er det «min tid», da var det noe nytt og spennende som ventet.

Merker det

Jeg er så vidt på vei inn i noe som sannsynligvis er starten på overgangsalderen. Jeg merker søvnen er rar, jeg glemmer ord på helt vanlige ting, jeg har mer vondt, uregelmessige blødning og det ene med det andre. I tillegg har kvinner som lider av premenstruell dysforisk lidelse (PMDD) enda større risiko for å oppleve mentale plager i overgangsalder. Dette har jeg skrevet om tidligere i Rosenkilden.

Men jeg har det enn så lenge ganske greit, og jeg tror faktisk at det handler mest om at jeg vet at jeg ikke er alene. Jeg vet at jeg har flinke folk rundt meg på jobb, hjemme og i livet ellers som snakker om dette. Jeg er heldig.

Ikke alle har den luksusen. Noen går

gjennom dette alene, og de skammer seg, de kjenner ikke seg selv igjen, de har vondt, og de skal samtidig stå i jobb, være foresatt, pårørende for eldre foreldre og så videre.

Kan senke sykefraværet

Når man har en arbeidsplass som tar dette på alvor og faktisk kjører informasjonsarbeid slik som banken, da blir det for noen avgjørende. Og jeg er overbevist om at det kan senke sykefraværet.

For jeg tror ikke vi skal lure så mye på hvorfor kvinner er mer sykemeldt enn menn, og heller snakke om disse tingene vi ikke har snakket om før. Kvinner eldre enn meg, si 60-70 år, de ser ned i bakken når jeg snakker om dette. For dette «snakker vi jo ikke om».

Jeg tror når vi snakker om det, deler erfaringer, får riktige verktøy hos både legestand og hos arbeidsgiver da legger vi grunnlaget for at femti prosent av befolkningen kan mestre hverdagen.

Så er du arbeidsgiver, kjenn din besøkelsestid. Og er du mann, les deg opp, dette kan treffe deg hardere enn du tror.

«Jeg tror ikke vi skal lure så mye på hvorfor kvinner er mer sykemeldt enn menn, og heller snakke om disse tingene vi ikke har snakket om før».

Inger Johanne Stenberg

Vi har alle
julegavene
til ansatte og kunder



Scan for å lese



Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger
51 90 66 00

Kristiansand

Kristian IVs gate 23,
4612 Kristiansand
38 00 30 50

Haugesund

Longhammarvegen 19,
5536 Haugesund
52 70 33 70

 kai-hansen.no

 post@kai-hansen.no

– Dette hadde aldri en toppsjef i Nederland gjort

Da Rosalie Poen tok over som konsernsjef i Lyse ga hun beskjed om at hun ville klatre i en strømmast, besøke ansatte, snakke med lærlinger, og sitte på kundesenteret.

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Etter 27 år med Eimund Nygaard som toppsjef fikk Lyse ny konsernsjef i høst. Nederlandske Rosalie Poen ble presentert som Nygaards arvtaker i mai, og 6. august begynte hun i jobben. Den første tiden har 45-åringen brukt på å bli enda bedre kjent med konsernet hun nå er toppsjef for. En del kjennskap har hun allerede, etter å ha vært konserndirektør for økonomi og finans siden 2023, men Poen er nysgjerrig av natur. Hun vil hilse på flest mulig av alle folkene som står opp og går på jobb for Lyse hver dag.

Denne morgenen er hun ved Skeiane trafostasjon i Sandnes. Poen, som liker å kle seg pent, har i dag byttet ut kjole med kjeledress, hjelm og klatreutstyr. Poen er med Lnett-lærlingene på trening. Og nå skal hun selv få prøve å klatre i en strømmast.

«Len deg bakover. Det er tryggere enn å bøye knærne og klamre seg til stolpen. Stol på utstyret», er beskjeden fra de nede på bakken som har gjort dette tusen ganger før. Fryktløs, og med jevnt tempo, klatrer hun seg til topps. Steg for steg. Det mumles om at hun «tok dette utrolig raskt» fra gjengen i Lnett. Hvor høyt? Tja, sju meter – åtte kanskje, snakkes det opp nede på bakken.

Hadde aldri skjedd i Nederland

– Wow, dette var utrolig kult. Da jeg fikk jobben ga jeg beskjed om at jeg hadde et stort ønske om å klatre i en slik mast. Nå har jeg gjort det. Poen har satt seg ned med Rosenkilden for å snakke om hvilken retning Lyse er på vei, den nye rollen som konsernsjef, kraftbehov, «not in my backyard», ansvaret med å lede et konsern som eies av det offentlige – 14 kommuner, og litt om Nederland.

– Hadde en toppsjef i Nederland kommet på besøk, snakket med lærlinger og klatret opp i en strømmast?

– Nei, aldri.

Poen ler godt.

– Nederland og Norge er veldig like på mange områder, men i forretningslivet er det forskjeller. Nederland ligger et sted mellom UK og Norge når det kommer til hierarki og struktur, vil jeg si. I Nederland er det ikke vanlig at en toppleder printer sine egne dokumenter, mens i Norge hadde folk sett på deg som gal om du ba noen printe ut noe for deg. Man er mer jordnær i Norge. Alle bretter opp ermene, sjefen også. Eller kan det være en stavangersk greie, eller jærsk? Jeg vet ikke om det er annerledes og mer hierarkisk i Oslo? I Norge må man ha antennene ute, ellers går man på en smell.



Noe av det Rosalie Poen ville gjøre da hun ble konsernsjef i Lyse var å klatre til topps i en strømmast.





I høst har Rosalie Poen besøkt flere avdelinger og snakket med folk i ulike avdelinger. Denne morgenen treffer hun Lnett-lærleringene.

– Noe du savner med Nederland?
 – Alle som er igjen, venner og familie. Men det går fint. Alle har sine liv. Travelt. Det går fra dag til dag, helg til helg. Når man har familie i et annet land er det færre av de korte treffene i hverdagen, men når man treffes får man kvalitetstid sammen. Så er det ikke så langt. KLM flyr flere ganger daglig til Amsterdam. Vi bruker 3,5 timer dør til dør. Jeg bruker mye mer tid når jeg skal besøke kontoret i Bodø.

Signingsferd

Før en ny dag i sjefsstolen hos Lyse begynner, tar hun seg en løpetur om morgenen.

– Fra 30 til 60 minutter. Hodet tømmes. Tankene sorteres. Kreativiteten kommer. Det er en flott måte å starte dagen på.

ROSALIE POEN

- » Alder: 45
 - » Bosted: Kverneland. Oppvokst Hengelo, Nederland.
 - » Sivil status: Gift, har tre døtre
 - » Aktuell med: Ny konsernsjef i Lyse
-

Siden Poen tok over har hun vært på signingsferd rundt i konsernet. Blitt kjent med de ulike avdelingene og forretningsområdene.

– 2400 ansatte jobber hver dag for at alt skal fungere for oss – strøm, kraftproduksjon, internett og telefoni. Jeg ville bli kjent med dem, forstå hva de gjør i hverdagen og hvordan de får vår hverdag til å funke. Høre deres synspunkter. Blant annet var jeg en halv dag på kundesenteret, for å se hva kundene er opptatt av. Hvilke problemer de kommer med, samt se hvordan vi tilnærmer oss salg og løser tekniske utfordringer. Det har vært veldig lærerikt. Å forstå kundene, og forstå tjenestene vi leverer til dem hver dag, er kjempeviktig, sier Poen.

Underveis har hun også snakket med ansatte, hørt hva de tenker, hva fungerer, hva kan bli bedre.

Samfunnsansvar

Som nevnt er Lyse eid av 14 eierkommuner i Rogaland. Hvert år betaler Lyse utbytte til eierne. Poen kjenner på samfunnsansvaret.

– Akkurat der brenner både jeg og Eimund for det samme: Samfunnsansvaret. Når regningen kommer fra Lyse, så vet



Rosalie Poen (45) ble ny konsernsjef i Lyse i august. Hun tok over etter Eimund Nygaard, som var Lyse-sjef i 27 år.



Å treffe folk, vite hva som skjer i de ulike avdelingene. Forstå hva de jobber med. Rosalie Poen strekker seg alltid etter å lære og forstå mer.

du at pengene ikke går til et hedgefond eller private equity. Det går til skoler, barnehager, sykehjemsplasser, lærere, sykepleiere og veier – alt samfunnet trenger. Nettopp derfor er det utrolig viktig å drifte konsernet på en god måte, gi utbytte til eierne som gir tilbake.

Lyse-konsernet har vokst fra å være en regional vannkraftleverandør til et nasjonalt energi- og telekomkonsern, som leverer produkter og tjenester gjennom merkevarene Altibox, Ice og Lyse, og er i dag blant Norges 50 største selskap.

Vil bedre ryktet

Samfunnet trenger mer kraft. Lyse, gjennom Lnett, skal bygge ut nettet og øke kapasiteten. Poen forteller at konsernet investerer 1,5 milliarder kroner årlig «så lenge vi kan se framover». Betydelige summer. Bare på strømmettet. Poen tror det som kan elektrifiseres, vil bli elektrifisert. Problemet er at få ønsker kraftutbygginger og installasjoner nær der de bor. «Not in my backyard», eller «ikke i mitt nabolag» på norsk.

– Jeg møtte faktisk andre i kraftbransjen under Arendalsuka. Vi stusser litt på renoméutfordringen vi har. Olje og gass har historisk ikke hatt den samme utfordringen.



I dag har Lyse-konsernet 2400 ansatte. Rosalie Poen ønsker å ta konsernet til nye høyder.

De har holdt på i Nordsjøen. Du ser det ikke. Nordsjøen er ingens «backyard». Jeg tror vi som bransje må bli enda flinkere

på å forklare og kommunisere hva vi gjør og hvorfor det er viktig og nødvendig for samfunnet, mener Poen.

På full fart ut i verden

– Vi har gått fra å være kretsmester i Rogaland til å vinne nasjonalt og nå til å spille på den store globale arenaen.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Slik beskriver administrerende direktør i Cegal, Dagfinn Ringås, selskapets 25 år lange historie. Teknologiselskapet, som mer eller mindre startet i en kjeller i Stavanger, feiret nylig sitt jubileum på Flor og Fjære med September When på scenen – kanskje som et tegn på at røttene fortsatt er godt plantet i Rogaland, selv om fylkes- og landegrensene for lengst er brutt.

Fusjon og vekst

Globalt er Cegal fortsatt et lite selskap, men veksten vi har erfart de siste årene, er enorm. Etter fusjonen med Sysco for fire år siden, der Dagfinn Ringås kom inn fra posisjonen som administrerende direktør til direktørstolen i nye Cegal, har selskapet ansatt nærmere 100 nye personer i året og teller i dag rundt 850 ansatte. 350 av dem sitter på Forus, 200 i Oslo og resten fordeler seg mellom Sverige, Danmark, Asia, USA og UK.

Inntektene til Cegal første halvår i år var på 944 millioner kroner, 11 prosent over samme periode i fjor. Driftsresultatet ut juni endte på 74 millioner kroner, også det opp målt mot fjoråret – 15 millioner kroner for å vær nøyaktig. Største eier er PE-fondet Norvestor, men også gründerne og ansatte er med på eiersiden i Cegal, blant dem administrerende direktør Dagfinn Ringås, som valgte å investere og gikk «all inn» i forbindelse med Sysco-fusjonen i 2021.

Viktig for utvikling og vekst

– Vi er stolte over å kunne feire 25 år med vekst og styrket lønnsomhet. Resultatene viser at vår strategi om å bli et ledende, globalt teknologiselskap for energibransjen, virker. Vi kommer stadig nærmere målet, uttalte han i en pressemelding i forbindelse med resultatene første halvår i år.

Han er tydelig på at Stavanger-regionen har vært viktig for selskapets utvikling og vekst.

– Å ha base her, har vært avgjørende. Regionen har en unik kombinasjon av energiindustri, teknologimiljøer og internasjonal kompetanse, noe som gir oss tilgang både på kunder, partnere og talenter, fortsetter han.

Hva som kreves for å vinne

Tilbake i nåtiden, forballsporet og Cegals internasjonale satsing:

– Å møte Real Madrid er noe annet enn å spille mot Mandalskameratene. Slik er det i business også. For et firma som stadig klatrer oppover i divisjonene, er det viktig å ha søkelys på hva som kreves for å vinne mot stadig nye, større og mer utfordrende konkurrenter. Vi må hele tiden se på hva vi har som er bra, på hva må vi legge til og på hva vi må utvikle. Konkurransen på den globale arenaen er mye tøffere og kravene i alle ledd mye høyere, påpeker Cegal-direktøren.

Dagfinn Ringås har sin base ved Cegal-kontoret i Oslo, men er daglig på møter i Teams. I tillegg reiser han også en god del mellom de ulike kontorene.

– Akkurat nå har vi 25 lokasjoner i ni land, så jeg er på fornavn med folkene i sikkerhetskontrollen på Gardermoen, kan du si, ler han og legger til:

– 35 prosent av dagens omsetning ligger nå utenfor Norges grenser. Vi er på full fart ut i verden.

Viktige milepæler

Det første store girskiftet skjedde ifølge Ringås for rundt 15 år siden, da Cegal bestemte seg for å bli olje- og gassektorens IT-selskap. Noen oppkjøp ble gjort, samt noen nyansettelser fra tek- og bransjemiljøene. Det nye retningsvalget ga ikke bare Cegal en tydeligere posisjon i markedet, men også en differensiering. Ringås kaller det «den første delen av internasjonaliseringsreisen».

Den neste store milepælen kom fem-seks år senere – i 2021 – med Sysco-fusjonen. Med dette fikk Cegal også fornybart inn i sin energiportefølje og begynte sin vei til å bli et ekstraordinært teknologiselskap for hele energisektoren, ikke bare olje og gass. Målet? Å bygge et globalt ledende tekselskap for hele energibransjen.



– Vi jobber veldig systematisk for å bygge opp og tiltrekke oss de rette folkene. Foto: Cegal

Bransjespesifikke

– Vi opplever at vi er veldig unike i vår ekstreme fokus på bransjeekspertise og teknisk kunnskap, noe som kan gi en kortere vei til verdier for kundene våre, sier Ringås.

Han beskriver konkurrentene som mer generiske IT-selskaper – store – men i langt mindre grad bransjespesifikke, selv om mange har egne avdelinger for ulike bransjer.

– Jeg kjenner ikke til andre som er så spisset på energi som oss, sier Ringås som tror at mange av konkurrentene lar seg friste av alle mulighetene som finnes i tekverdenen.

– Det er så mange fristelser der ute, så mye man kan gjøre, men vi har holdt oss til én retning, noe som har vist seg å være veldig lurt, smiler han.

Marked og satsingsområder

Cegal regner Norden som hjemmemarkedet. UK er per i dag størst utenfor Norge, mens Asia og USA er satsingsområder.

– Vi har fått noen store kontrakter både i Asia og USA og bygger nå opp en stor hub i Kuala Lumpur i Malaysia. I USA er vi stasjonert i Houston, hvor vi opplever kraftig vekst.

Framover blir også Nederland, Tyskland og Belgia spennende markeder for oss, ikke minst med tanke på fornybart, regner Ringås opp før han stagger seg selv litt:

– Energimarkedet er vanvittig stort. Selv om vi er stolte av å ha fått til mye, er vi fortsatt små globalt. Vi skal derfor ikke gå i alle regionene samtidig, men ta én ting om gangen.

Følger kundene

Den globale satsingen er i stor grad et resultat av kundene, som har tatt dem med ut i verden på sine prosjekter:

– Kontorene våre følger stort sett kundene. Til nå er mye av den internasjonale satsingen drevet av organisk vekst, bortsett fra noen mindre oppkjøp i Sverige, Danmark og UK. Men nå er vi kommet til et «tipping point». Vi har et gigantisk uforløst potensial som vi kan komme raskere til med oppkjøp, noe vi vurderer fortløpende.

Over 40 nasjonaliteter jobber i Cegal. Selskapet har et stort søkelys på mangfold og inkludering både for å få flere kvinner og flere yngre folk inn i selskapet.

Kulturbygging helt avgjørende

– Vi jobber veldig systematisk for å bygge opp og tiltrekke oss de rette folkene.

Ringås liker å presentere budskapet i bilder. Når det gjelder kulturbygging har han ikke gått så veldig langt fra kontorene på Forus heller:

– Tenk deg en jærsk åker. For å få noe til å vokse trenger du fruktbar jord, frø, vann, sol og fjerning av ugress. Jorda er



Cegal er på full fart ut i verden og er i dag representert i ni land. Det blir flere!



Rundt 350 jobber hos Cegal på Forus, som er selskapets hovedkvarter.

selskapet vårt, merkevaren, hjemmesiden og de kule hettegenserne – ting folk er stolte av. Frøet handler om å være tydelige på hva selskapet skal drive med, på hva strategien er, på retning og hvilken rolle de ulike avdelingene skal spille. Vanningen er utvikling av folk både når det gjelder teknologi- og lederkompetanse. Å utvikle gode ledere, er spesielt viktig når vi vokser så raskt – og sola, det er feiring. Men vi feirer ikke bare når det går bra, vi feirer også når vi går på trynet, for det er mye viktig læring i det. Og til slutt; ugresset i åkeren på Jæren – det blokkerer sol og stjeler næring. For vår del handler det om å luke bort eventuell negativitet og problemorientering, for det hindrer god vekst.

Nytt hovedkvarter på Forus

Forus huser hovedkontoret til Cegal og skal fortsatt gjøre det. I 2027 flytter selskapet inn i nabobygget, som skal totalrenoveres.

– Det blir ikke bare et kontorbygg, men en destinasjon, lover Dagfinn Ringås som mener at hovedkontorbegrepet er i ferd med å viskes ut.

– Vi er opptatt av å være der kundene våre er og der energit utviklingen skjer. Stavanger er en energihovedstad. Mange av

kundene våre er her og vi tror at Stavanger-regionen vil være helt sentral for oss også framover, sier Dagfinn Ringås, som har store ambisjoner for Cegal og som kjenner seg privilegert som får lede et selskap i kraftig vekst og utvikling:

– Vi har så vidt skrappt overflaten og skal fortsette å vokse både her hjemme og i utlandet! Det gleder jeg med til!

CEGAL AS

- » Eier: Største eier er PE-fondet Norvestor, men også gründerne og ansatte er med på eiersiden, blant dem administrerende direktør.
 - » Etableringsår: 2000
 - » Antall årsverk: 850
 - » Forretningsområde: Globalt teknologiselskap for energisektoren.
 - » Årsomsetning 2024: 1.377.262.000
 - » Resultat før skatt 2024: 93.972.000
-



Daglig leder Johnny Galta (t.v.) og markedschef Roy Klungtvedt i Ineo Eiendom på vandring gjennom prosjektet på Pyntenestet på Hundvåg.

A man with glasses and a beard, wearing a dark green puffer jacket over a dark green t-shirt and light grey trousers, is walking on a paved path. In the background, there is a modern, multi-story residential building with large windows and balconies. The scene is set outdoors with some greenery and a blurred foreground.

Firer ikke på bærekraften

- Det er de kvadratmeterne vi ikke bygger som gir størst miljøgevinst, fastslår Roy Klungtvedt, markedssjef i Ineo Eiendom, som utvikler boligprosjekter med sosial, økonomisk og miljømessig bærekraft.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: MARKUS JOHANNSSON, BITMAP

Rosenkilden er i andre etasje i Klubbegata 1 i Stavanger. Miljøfyrtårn-symbolet dukker opp i det journalisten går inn i lokalet – akkurat hvor, erindres ikke, men at det er der diskret et sted – er sikkert. Kontorets kildesorteringsrutiner følger opp. Når journalistens tomme «kaffe-to-go» skal i søpla, henvises pappkoppen til «papirdunken» side om side med to andre dunker og lokket til kildesorteringssystemet under vasken. Joda, Ineo Eiendom legger vekt på miljø og bærekraft også utover sine boligprosjekter og kravene i TEK17.

Fra hjertet

– Det må komme fra hjertet, sier daglig leder Johnny Galta, som har vært sentral i utviklingen av Ineo Eiendom siden han gikk fra Skanska over til gründer og eier av det som skulle bli Ineo Eiendom, Ivar Isdal, i 2007.

– Det nytter ikke ellers. Disse tingene må være en naturlig del av kulturen og måten vi jobber på, ikke noe som vi presterer, fortsetter han.

– Vi har blant annet et bevisst forhold til hvor mye vi kjører. Kan vi kjøre sammen, gjør vi det – og vi har delebil, følger markedssjef Roy Klungtvedt opp.

– Og sitter vi i et prosjektmøte og det kommer opp ting som ikke stemmer med profilen vår, gir vi beskjed. Accoya fra New Zealand er for eksempel ikke aktuelt å bruke i våre prosjekter, kommer det fra Galta.

Bærekraft og økonomi

Tilbake til kvadratmeterne, som ikke skal være for mange, og som har stor betydning ikke bare i et bærekraftsperspektiv, men også rent økonomisk. Det er dyrt å bygge i dag. Ifølge Ineo, som stort sett utvikler boligprosjekter i Stavanger- og Sandnesområdet, nærmer kvadratmeterprisen seg 90.000 kroner.

– Også det en grunn til å bygge mindre boliger og boliger for deling, så folk har råd til å betale, påpeker Johnny Galta. Holdningen ser ut til å gi gjenklang i markedet. Den lokale eiendomsutvikleren har vokst enormt de siste årene og selger i år boliger for gjennomsnittlig 100 millioner kroner i måneden, noe som er imponerende i en organisasjon med bare åtte ansatte.

Viktig start

Bærekraftsperspektivet, som i dag gjennomsyrrer selskapet, har ifølge Johnny Galta modnet seg fram siden etableringen i 2011.

– Det første vi gjorde i bærekraftens ånd var da vi kjøpte Østre Hageby av Stavanger utvikling. Et passivhusprosjekt med mål om å halvere CO₂-avtrykket. Her lærte vi mye, forteller Johnny Galta, som understreker at de knytter til seg eksperthjelp.

– Vi følger nøye med og er kjent med løsningene som til enhver tid finnes, men vi har ikke kompetansen til å dykke ned

i detaljene. For å få gode, bærekraftige og miljøvennlige løsninger, trenger vi folk som kan det, sier Galta og legger til at de har gjort mange feil oppigjennom. Feil som de har lært av og som har vært avgjørende for videre veivalg.

Ineo legger vekt på sosial bærekraft og inkludering og er opptatt av å få en god miks av beboere i prosjektene sine. Her er både førstegangsetablerere, barnefamilier og de som flytter fra enebolig til leilighet.

– Ofte bor de eldste og yngste alene, noe som gjør fellesrommene ekstra viktige. De skaper møteplasser og gjør det enklere å inkludere alle i fellesskapet. Når man kjenner naboen, øker både trivsel og trygghet, påpeker Roy Klungtvedt.

Vålandstunet

Vålandstunet i 2018, et prosjekt som for Husbanken skulle bli et nasjonalt symbol og som fire år senere skulle innhøste byggeskikkprisen fra Stavanger kommune, ble et nytt milepælsprosjekt for Ineo Eiendom. Oppgaven var å bygge om det gamle sykehjemmet på Våland til fremtidens seniorboliger.

– Hva var det som gjorde at dette prosjektet ble så vellykket?

– Gode samarbeidspartnere med Haga og Grov som arkitekter, Sola Bygg som utbygger og Enova på energirådgivning og -støtte. Energiløsningen med energibrønner, hybridsolceller, gråvannsgjenvinning og nærvarme var dessuten helt fantastisk, svarer markedssjef Roy Klungtvedt, som kom inn i selskapet samme år som Vålandstunet ble ferdigstilt. Etter flere år med bruk av eksterne meglere hadde Ineo bestemt seg for å ta boligsalget selv.

Strategisk salgsgrep

– Dette var et viktig strategisk grep! Å ha dedikerte selgere som en del av laget og som på samme måte som oss andre deltar i utviklingen av prosjektet fra starten av, gir en helt annen effekt, fastslår Johnny Galta.

– Og så slutter ikke Johnny å mase før siste leilighet er solgt, smiler markedssjefen.

Med ansettelsen av Klungtvedt ble Ineo Eiendom enda mer markedsrettet.

– Vi gikk fra å være en ren boligutvikler som jobbet med ett prosjekt i året, der vi hadde én tomt som lå klar, én som vi utviklet og en som vi bygde på, til å utvikle mange prosjekter parallelt. De siste årene har vi vokst betydelig, fortsetter Galta og snakker om «voksesmerter». Tidvis blir det litt vel mye på hver enkelt.

Over 100

Vålandstunet-prosjektet med sine 38 boliger vurderes som et for lite prosjekt for Ineo Eiendom i dag. Helst vil de ha minimum hundre enheter i hvert prosjekt, totalt 7.000 til 8.000 kvadratmeter.

– På Vålandstunet ønsket flere av kundene seg et tredje soverom. Men om nærmere 540 leiligheter skulle ha ti kvadratmeter ekstra, ville det bli rundt 400 kvadratmeter som nesten aldri ville være



Nesten hele Ineo-teamet (f.v.): Eirin Hovland Hollund, Roy Klungtvedt, Robert Salvesen, Markus Paulsen, Torkel Fuglestad, Anne Line Kristensen Larsen og Johnny Galta.

i bruk. Å bygge en gjestehybel på 12-15 kvadratmeter som alle kunne dele på, ble en mye bedre løsning, løfter Klungtvedt fram.

Prinsippet er blitt en viktig del av Ineos boligprosjekter. Som følge av delerommet på Vålandstunet utviklet de kommunikasjonsplattformen «Heime» som en del av prosjektet. Denne ble så tatt med videre til nye prosjekter og da Bate nylig kjøpte seg inn i løsningen med ti prosent, var 31.000 boliger tilknyttet appen.

– Med «Heime» booker boligene delerom eller artikler i lånerom, gjestehybler, treningsrom, sosiale møteplasser, grupper og aktiviteter i det gjeldende leilighetskomplekset, forklarer Roy Klungtvedt.

Energiklasse B+ og A

Neste skritt for Ineo er selve byggene. De ønsker å klatre opp til energiklasse B+ og A.

– I tillegg til miljøgevinsten gir det oss grønt byggelån, noe som igjen gir kundene våre grønt boliglån. Bedre betingelser gjør at vi kan selge boligene til en litt rimeligere penge – og selger vi rimeligere, går også



salget raskere, oppsummerer markedssjef Klungtvedt.

Ineo er like opptatt av ute- som inneområdene i prosjektene sine og starter gjerne med lekeområdene, der de har gått over fra gummidekke til bark.

– Det krever litt mer vedlikehold, men vi vil heller ha Tufte-parker med naturlige materialer som steiner og stokker enn vippedyr og plast, forteller de to.

Lokalt og svanemerket

Å benytte lokale leverandører, er et ønske, noe de gjør både på vinduer og dører. De har også benyttet Riska Sagbruk i enkelte prosjekter og foretrekker leverandører med svanemerkede produkter.

– Ikke at vi tror at dette er avgjørende for kunden. De fleste velger bolig ut fra hvor de ønsker å bo, men å vite at vi legger miljøvennlige og bærekraftige løsninger som en kvalitet i bygget, gir en god følelse, mener Roy Klungtvedt.

På spørsmålet om de har et fremtidig prosjekt de vil trekke fram, er svaret «Vålandshagen». Her vant Ineo Eiendom Stavanger Utvikling og Stavanger kommunes konkurranse om utviklingen

av gamle «Teknikken»: 97 leiligheter der seks av dem er omsorgsboliger og ti for førstegangsetablerere.

– I dette prosjektet legger vi stor vekt på dele- og fellesrom som festsal, verksted, TV-rom, treningsrom og så videre. Det blir også mange spennende løsninger i forhold til grøntområder og man skal kunne gå tørrskodd mellom byggene, opplyser Klungtvedt.

«I våre prosjekter legger vi stor vekt på sosial bærekraft og inkludering. Vi ønsker en god miks av beboere – førstegangsetablerere, barnefamilier og de som flytter fra enebolig til leilighet. Denne beboersammensetningen gjør prosjektene mer mangfoldige og attraktive for mange ulike kjøpere. Ofte er de eldste og yngste beboerne personer som bor alene, og da blir fellesrommene ekstra viktige. De skaper møteplasser på tvers av alder, bakgrunn og interesser, og gjør det enklere å inkludere alle i fellesskapet. Når man kjenner naboen sin, øker både trivsel og trygghet – og slik bygger vi gode hjem med plass til alle.»

– Vi er opptatt av at folk skal trives. Vår oppgave er å bygge gode hjem som også de som går forbi har lyst til å gå inn i,

konkluderer Johnny Galta, som skryter av laget sitt. Derfor vil han også gjerne få dem på trykk alle sammen:

– Vi kan ikke bare ha bilde av Roy og meg. Dette er lagarbeid! Vi står sammen om dette.

INEO EIENDOM

- » Eier: Ivar Isdal
 - » Etableringsår: 2011
 - » Antall årsværk: 8
 - » Forretningsområde. Bolig-/ Eiendomsutvikler
 - » Salgsomsetning 2024: 528 millioner kroner
 - » Forventet salgsomsetning 2025: 1,2 milliarder kroner
 - » Resultat 2024: 157 millioner kroner
-

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ELLI EIENDOM

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Audun Ellingsen,
audun@vvg.no
Web: drivhusetrandaberg.no

Elli Eiendom eier og drifter Drivhuset Randaberg med et hav av bedrifter samlet på et sted. Er det noe du ser etter, så er sannsynligheten stor for at Drivhuset har det. Her finner du blant annet; massasjeterapeut, butikker, advokatkontor, fotograf, arkitekt, treningssenter, apotek, restauranter og mye mer!



ABA BISTAND AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kim Thesen Messmer,
ktm@ababistand.no
Web: ababistand.no

ABA bistand hjelper bedrifter med å holde folk i arbeid. Lavere fravær. Lavere turnover. Høyere lønnsomhet. Kampen mot sykefravær handler om å identifisere reelle utfordringer og få kartlagt fra et nøytralt ståsted. På den måten reduseres langtidsfraværet, de ansatte trives bedre og bedriften blir mer effektiv.



DEVARI AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sveinung Ødegaard,
sveinung@devari.no
Web: devari.no

Devari tilbyr analyse, rådgivning, optimalisering og håndtering av digital markedsføring i alle kanaler. Siden 2012 har selskapet vært en del av Knowit Stavanger AS, men fra 1. januar 2025 skiftet bedriften navn til Devari AS. Det er kun navnet som er nytt, Devari er de samme menneskene og selskapet har fortsatt besøksadresse i Hinna Park på Jåttåvågen.



EI REVISJON OG RÅDGIVNING AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Stein Rhoar Juul,
srj@eirevisjon.no
Web: eirevisjon.no

Ei Revisjon og Rådgivning er et lokalt revisjons- og rådgivningsselskap som ønsker å være tett på kundene med et særlig søkelys på eierne og deres hverdag i eierrollen. Ei handler om å være engasjert og interessert i form av at den mellommenneskelige dimensjonen i kundeforholdet skal være viktig. Ei skal levere «ekte intelligens» i form av at ikke kundeforholdet skal automatiseres, men være basert på å forstå kundens behov og bistå med å løse disse. Bedriften har særlig god kompetanse når behovene omfatter problemstillinger innen grensesnittet regnskap, skatt og jus.



REISETEAM

Beliggenhet: Karmsund
Kontaktperson: Jessica Velde,
jessica@reiseteam.no
Web: reiseteam.no

Reiseteam er et reisebyrå som spesialiserte seg på gruppereiser for bedrifter, lag og organisasjoner, både i Norge og utlandet. Bedriften skreddersyr reiser basert på formål, budsjett og ønsker, og sørger for at alt fra transport til opplevelser og aktiviteter går sømløst. Med solid erfaring fra reiselivsbransjen og et sterkt nettverk av leverandører, tilbyr selskapet personlig service og kreative løsninger som gjør reisen unik. Fra dagsturer i Norge til jubileumsturer, konferanser og temareiser i Europa, skaper Reiseteam minnerike opplevelser som kombinerer kultur, mat, teambuilding og faglig påfyll.



TOTAL SAFETY AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Marit Klemp Stephansen,
marit@totalsafety.no
Web: totalsafety.no

Total Safety leverer tjenester innen beredskap og krisehåndtering. Sagt på en annen måte: bedriften hjelper din bedrift slik at dere alltid er klar hvis det skjer. Siden 2009 har bedriften hjulpet små og store bedrifter med beredskapsplanverk, kurs og trening for involverte i håndtering av hendelser og beredskapsøvelser. Total Safety leverer også 24/7-tjenester som vakttelefon og pårørendetelefoner. Kundene er leverandører innen energisektoren, kultur, oppdrettsnæring, total entreprenører, facility og helse- og omsorgstjenester.



A2INSIGHT

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Vibeke Gabrielsen,
vibeke@a2insight.no
Web: a2insight.no

A2Insight består av økonomer som brenner for teknologi. Målet er å frigjøre mer tid til drift og redusere tiden som går med til å samle og sortere data. A2Insight kombinerer økonomiforståelse med Power BI-teknologi og hjelper virksomheter å erstatte tidkrevende regneark, hente inn data fra eksisterende systemer og samle alt i én løsning. Med visuell innsikt og bedre oversikt får organisasjoner et solid grunnlag for gode beslutninger. Det handler ikke om å gjøre alt på en ny måte, men å gjøre det enklere.



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

SYNNEVA ERLAND KOMMUNIKASJON

Beliggenhet: Stavanger / Oslo
Kontaktinformasjon: Synneva Erland, 98667084,
post@synneva.no
Web: synneva.no

år alt står på spill – i endring, sikkerhet og styresaker – må ordene treffe. Med 15 år i kommunikasjonsfaget kobler selskapet praktisk AI (for fart i budskap og prosess) med menneskelig intelligens (MI; kritisk tenkning, konflikthåndtering og relasjonskraft) for ledere og team. Synneva Erland Kommunikasjon tilbyr tjenester som blant annet lederprogram, executive mentoring, kommunikasjonsrådgivning og presentasjonstrening. Bedriften hjelper deg med å ta tydeligere beslutninger, skape en tryggere kultur og gjøre færre dyre feil.

synnevaerland
KOMMUNIKASJON

HÅLAND INSTRUMENTERING AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Kjell Magne Aase,
kjell.magne.aase@hi-as.no
Web: hi-as.no

Håland Instrumentering tilbyr produktkompetanse og markedskunnskap innen fagområdene piping, prosess, instrumentering, teknisk sikkerhet og mekanisk. Selskapet har faglig kompetanse innen fagfeltene brann og gassdeteksjon, nivåmåling og ventiler. Bedriften kan også bidra til gjennomføring av mindre prosjekter innenfor disse fagområder. Håland Instrumentering skal være en produkt- og serviceleverandør som leverer komponenter og løsninger til slutt kunder, systembyggere og produsenter, dette slik at de kan bygge og levere komplette enheter med riktig kvalitet og pris. Alle ansatte har opplæring og lang erfaring innen sitt felt.

Håland
Instrumentering AS

SALBA AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Lene Larsen,
lene.larsen@salba.no
Web: salba.no

Salba er en uavhengig rådgiver som hjelper virksomheter med å lykkes med digitalisering, fra strategi til operativ drift. Selskapet har kompetanse på alle aspekter som kreves for å skape reell verdi; teknologi, prosess, organisasjon og endringsledelse. Salba tilbyr helhetlig rådgivning, og bistår også med prosjektledelse og implementering for å sikre fremdrift og måloppnåelse. Salba selger ikke egne systemer og har ingen økonomiske bindinger til leverandører. Med Salba får du en partner som forstår både mennesker, forretning og teknologi, og som jobber tett med deg for å skape varige forbedringer.

Salba
Bedriftsrådgivning for vekst

Snart jul!

Gi en gave som varer

Leter du etter en julegave som både er nyttig, bærekraftig og produsert i Norge?

Med Jærfjøla får du en gave som gleder både ansatte, kunder og samarbeidspartnere.

JÆRFJØLA

Utviklet og produsert i Norge



Kontakt:

M: 906 79 791

E: bjorn@jarfjola.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NOG ELECTRO

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mari Strøm Larsen, msl@nog.no
Web: nog.no

NOG Electro er en totalleverandør av elektrotekniske tjenester til energisektoren, både offshore og onshore. Bedriften har søkelys på fornybare løsninger som havvind, havkraft og energieffektive anlegg, samtidig som selskapet også leverer tjenester til industri, infrastruktur og tradisjonell energi. NOG Electro sin ekspertise omfatter installasjon, vedlikehold, prosjektledelse og engineering av elektriske systemer i krevende miljøer. Med erfarent og høyt kvalifisert personell sikrer selskapet skreddersydde løsninger, kvalitetssikring og høy pålitelighet i alle prosjekter, fra planlegging til ferdigstillelse



SERIGSTAD

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Trond Gjermund Haugen,
tgh@serigstad.no Web: serigstad.no

Serigstad bevarer førkvaliteten og automatiserer tungt og tidkrevende arbeid. Økt dyrevelferd og mer tid til det som er viktigst! Fra manuelle maskiner i 1864 til helautomatiserte maskiner og løsninger i dag, har selskapet gjort bøndenes hverdag enklere i mer enn 160 år. Serigstad skal være et naturlig førstevalg for grovfôrhandtering og ensileringsutstyr. Serigstad skal bidra til et bærekraftig samfunn gjennom daglige valg og sitt arbeid.



ART REPUBLIC AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Daniela Arriado,
post@artrepublic.no
Web: artrepublic.no

Art Republic – plattform for kunst, ny teknologi og innovasjon, er en kreativ næring dedikert til rådgivning, produksjon og formidling av digital kunst, utsmykninger til offentlige og private rom, og innovative koblinger mellom ulike fagfelt og næringer. Den drives av Daniela Arriado med hovedkontor i Stavanger.



COMPERA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Susanne Wærholm Bærheim,
susanne@compera.no
Web: compera.no

Teknologiselskapet Compera leverer en plattform for deling av bærekraftsdata, verdikjedeanalyse og benchmarking. Plattformen gjør det enklere for små og mellomstore bedrifter (SMB) å rapportere bærekraftsdata, samtidig som store selskaper får verktøy til å analysere og sammenligne data fra sine leverandører. Løsningen er utviklet i tråd med VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for SMEs), EUs rammeverk for rapportering fra leverandører med under 1000 ansatte, og sikrer en standardisert og fremtidssikker prosess.



Compera

FLEX2FUTURE AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Erik Svanes, es@flex2future.com
Web: flex2future.com

Flex2future utvikler innovative løsninger for offshore fornybar energi. Selskapet designer og optimaliserer flytende fundamenter som kan bære både vindturbiner, bølgekraftomformere og solpaneler i havmiljøer – med mål om å kombinere flere energikilder på én plattform. Flex2future tar sikte på å demonstrere teknologien gjennom fullskala offshore versjon 1.0 innen 2030, som et viktig steg mot mer effektiv og bærekraftig kraftproduksjon til havs.



TRATEC HALVORSEN AS

Beliggenhet: Øyestranda
Kontaktperson: Frode Olsen,
frode.olsen@tratec.no
Web: tratec.no

industrimarked. Bedriften leverer komplette (EPCIC) prosjekter med design og produksjon i Kvinesdal. Selskapet sin kjernekompetanse er innenfor blant annet trykketank, eksos og varmegjenvinningssystemer for gassturbin og dieselmotor og prosessmoduler trykk- og temperatursystemer.



POSITIVAL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Preeti Agarwal,
preeti@positival.no
Web: positival.no

Positival hjelper virksomheter med å redusere langtidssykefravær og styrke inkluderende arbeidsliv etter alvorlig sykdom som kreft. Gjennom NAV-finansierte tjenester tilbyr selskapet kunnskapsbasert oppfølging som gjør det lettere for ansatte å vende tilbake i jobb, og for arbeidsgivere å beholde verdifull kompetanse. Positival sin metode kombinerer helsefaglig ekspertise, arbeidsrettede strategier og tett samarbeid med ledelse og HR. Resultatet er økt produktivitet, bedre ansattengasjement og lavere kostnader knyttet til sykefravær og turnover.



KMQ INVEST AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kamil Panfil,
kamil@kamilpanfil.com
Web: kamilpanfil.com

KMQ Invest er din sparringspartner for vekst! Selskapet hjelper startups og scaleups å løfte økonomien til neste nivå, enten gjennom skreddersydd finansiell rådgivning eller som din Interim CFO. Samtidig bygger KMQ Invest morgendagens strategi ved å implementere AI som gir deg fart, innsikt og konkurransekraft. Kort sagt: KMQ Invest gjør tallene smartere og bedriften din sterkere.



LINK BOLIGUTLEIE STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anna Sæterdal,
anna@linkutleie.no
Web: linkutleie.no

Link Boligutleie skaper trygghet for utleier og leietaker. Selskapet er et eiendomsmeidlerfirma som tar seg av hele utleieprosessen fra A-Å. Link Boligutleie er utleiemegleren for deg som ønsker en forenklet hverdag, og som setter kunnskap og trygghet høyt. De tar seg av hele utleieprosessen. Din beste rådgiver! Ta gjerne kontakt med dem for en hyggelig boligprat og råd til eiendomsinvestering.



“VI HAR REDUSERT ENERGIFORBRUKET MED OVER 50 %”

Sigbjørn Årsvoll Olsen,
Toyota Sørvest

Langfl åtveien 35 på Mariero har gjennomgått en energiforvandling. Energiforbruket har gått fra energikarakter rød D til lysegrønn A i det kombinerte kontor-, verksted- og butikkbygget.

– Energiforbruken vår er redusert med i overkant av 50 prosent. I kroner gir det 560 000 i årlig besparelse hvis vi regner en strømpris på 2 kroner per kW/t inkludert nettleie, sier Sigbjørn Årsvoll Olsen.



-50 %
Energiforbruk



3 år
Investering nedbetalt



-77 500 kg
CO2-utslipp



Energirådgiverne Mathias Kristensen
og Jan Sigve Eliassen



-80 %
Energiforbruk



3,6 år
Investering nedbetalt



-6 316 kg
CO2-utslipp

“VI HAR TATT EGEN MEDISIN OG SPARER 192 000 I ÅRET.”

Knut Åge Ståland, RK Tekniske

Da RK Tekniske bestemte seg for å satse for fullt på energieffektivisering, fant de fort ut at det var en god idé å starte med eget bygg.

– Bygget i Boganesveien 48 på Hinna har passert 70 år. Bygget har gått fra energikarakter oransje F til lysegrønn C, mens forbruket tilsvarer lysegrønn A. I tillegg gir det nye anlegget lenger levetid og rimeligere vedlikehold, sier Knut Åge Ståland i RK Tekniske.



RK Tekniske as
kulde - elektro - inn klima - energi

Kontakt Rolf Kristensen for en energiprat
98284380 | rolf.k@rk.no



Vi må lytte til vinnerne

BØRRE LOBEKK · styreleder i Næringsforeningen

Vekst, nye muligheter og innovasjon handler ikke bare om gründervirksomhet og nye selskaper. Det er den prestisjefylte kåringen Årets bedrift i Stavanger-regionen et konkret bevis for – og noe vi ikke må glemme når vi skal utvikle næringslivet videre.

Årets bedrift ble etablert av Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken helt tilbake i 1987. Formålet med prisen har vært å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter. Blant de 38 vinnerne vi har hatt opp gjennom tidene, lever de aller fleste i beste velgående den dag i dag. Flere av dem har også fortsatt å vokse og utvikle seg.

Et godt eksempel er Comrod. De startet tilbake i 1948 med produksjon av fiskestenger. Da de ble Årets bedrift i 2010 var det høyteknologiske antenner for militære operasjoner som var hovedproduktet. De omsatte for rundt 200 millioner. I fjor omsatte de for 1254 millioner kroner – og innovative el-master til strømmettet har blitt en ny viktig del av virksomheten. Det har ført til at de nå utvider fabrikk på Tau og planlegger å øke antall ansatte med 100 personer. Uten at jeg har tall på det, vil det ikke overraske meg om omsetningsveksten i Comrod etter 2010 alene står for like mye som omsetningen i alle nye gründerselskaper i Strand etter 2010 til sammen.

Den aller første vinneren av Årets bedrift er et annet strålende eksempel. Barnebokprodusenten som ble leketøysprodusent, som ble produsent av medisinsk utstyr. Da Laerdal Medical vant prisen i 1987 var de allerede et internasjonalt selskap med 300 ansatte som omsatte for 250 millioner kroner. I dag har de over 2200 ansatte globalt – med over 6,2 milliarder kroner i omsetning.

Code rammevilkår

Slik kunne vi ha fortsatt. Rekken over solide vinnere av Årets bedrift er imponerende – selv om de fleste opplever både motgang og medgang på veien. Årets finalister er ikke noe unntak. Interwell, Jæder, Pedersgata Utvikling, Prima Protein og Årdal

Maskinering er alle gode eksempler på bedrifter som er innovative og nyskapende – innenfor hver sitt område. De har alle vært gründerselskaper på et tidspunkt. Noen av dem for ikke så veldig mange år siden – mens Jæder ble etablert helt tilbake på 1800-tallet.

At disse virksomhetene får mulighet til å utvikle seg, kommer ikke av seg selv. De må ha fornuftige rammevilkår, tilgang på kompetent arbeidskraft, tilgang på kapital

«Uten vinnerne i næringslivet, uten vinnerne av Årets bedrift – forsvinner mye av grunnlaget i vår velferdsmodell».

Børre Lobekk

og ikke minst tilgang til markedet – også internasjonalt. Det er derfor et tankekors at vi ikke scorer like godt som land vi liker å sammenligne oss med når rammevilkår for innovasjon, investeringer, aktiviteter og virkninger måles. Vi plasserer oss som nummer ni på European Innovation Scoreboard – og som nummer 20 på Global Innovation Index. Sveits, Sverige og Danmark topper førstnevnte – mens Sveits og Sverige også topper den globale – med Finland på 7. plass og Danmark på 9. plass.

Nå gir ikke slike rangering et svar med to streker under, men det indikerer likevel

at vi får til en del – men at vi har en vei å gå sammenlignet med våre naboland. Hva er det Sverige har skjont – som vi ikke har? Og er det egentlig noe annet land enn Norge som har bedre økonomisk handlingsrom til å kunne være helt ledende på innovasjon og utvikling i næringslivet?

Ta dem på alvor

Det er derfor verdt å lytte til vekstbedriftene når de peker på utfordringer – og ikke redusere alt til enkle forklaringer om at de kun tenker på sin egen lommebok. Det er reelt når Tore Lærdal ber regjeringen fjerne skatten på arbeidende kapital, når Øyvind Aareskjold i Stangeland Mølle peker på forskjellene i strømpris innad i Norge og når en reguleringsplan tar årevis å komme i mål med. Næringslivet må også ha god infrastruktur; veier, havner, flyplasser, jernbane og nok energi. Det er urovekkende når utenlandske investorer har nettosolgt norske aksjer i 11 av de siste 12 kvartaler – ifølge SSB. Det er også urovekkende at Stavanger-regionen, med landets sterkeste næringsliv, er den regionen der staten bruker minst penger på innovasjon og utdanning i forhold til folketallet.

Det betyr selvsagt ikke at næringslivets stemme alltid har rett og er den eneste verdt å lytte til. Men det er en viktig stemme – og vi må aldri falle for fristelsen til å avvise det som uvesentlig og klaging fra særinteresser. Uten vinnerne i næringslivet, uten vinnerne av Årets bedrift – forsvinner mye av grunnlaget i vår velferdsmodell. Vi trenger som kjent et vekstkraftig privat næringsliv som går med overskudd og som kan bidra til å finansiere verdens beste velferdsstat.

Så ha det på minnet når vi nå igjen skal feire finalistene og vinneren av Årets bedrift. Dette er virksomheter som har fått det til. Men det er også de som skal fortsette å få det til i årene som kommer, sammen med de gründerspirene vi ikke har hørt om ennå.





Energisikkerhet, økonomi og miljø

HÅKON SKRETTING · seniorrådgiver, Skretting Energy Consult (SEC)

Vi kommer ikke til å oppleve noe grønt skifte. Et skifte betyr at vi bytter ut noe vi har med noe nytt. Det gjør vi jo ikke, men vi har startet på en grønn utvikling.

En av de største utfordringene verden står overfor er nettopp hvordan vi kan skaffe oss nok energi til en akseptabel pris og samtidig ta vare på miljøet. Vi stresser kloden ved at stadig flere folk i verden forbruker stadig mer energi. Vi hører ukentlig om varerekorder og følgene av oppvarmingen. I sommer nådde temperaturen i Sevilla opp i hele 40 grader. Følgefonna smelter og sommerskitrekket har ikke lenger snø i store deler av trekket, bortsett fra i vinterhalvåret og utpå våren. Jeg trenger ikke ramse opp rekorder og konsekvenser. De finnes i de fleste medier.

Like fullt må vi sikre oss og resten av verden mer energi. Verdens befolkning øker. Energieterspørselen øker. Et lite paradoks: Norwegian har inne en bestilling på 50 nye fly hos Boeing, og har utløst en opsjon på ytterligere 30. Disse skal alle leveres innen 2031. Et slikt fly bruker 2500 til 2800 liter per time når de flyr. Hensikten med fly er faktisk at de skal være i lufta. Norwegian er bare et av selskapene med store bestillinger. Det ventes en vekst i flytrafikken fremover, og med unntak av enkelte eksperimenter konsumerer flyene fossilt brennstoff. Det er alltid merkelig å se demonstranter som flyr fra by til by for å demonstrere mot de selskapene som produserer drivstoffet flyene er avhengig av. Når de i tillegg padler rundt med fleecjakker i plastkajakker, blir det hele litt komisk. Jeg skal nedenfor vise med noen få eksempler hvorfor et grønt skifte vil ta lang tid.

Rekord i kull

La oss begynne med verden og kullkraft sett opp mot vindkraft: Ifølge det internasjonale energibyrådet IEA var 2024 det året verden brukte mest kull for å fremstille elektrisitet. Hele 8,77 milliarder tonn kull ble brukt til å produsere 10.700 terawattimer (TWh) elektrisitet. Kina og India er verstingene. Kina roses for satsing på fornybar kraft. Men det snakkes ikke så mye om at de fortsatt bygger ut kullkraft. Kineserne er pragmatiske. De må ha mer energi til en befolkning med økende kjøpekraft. Da gjelder «ja takk begge deler».

Av og til kan det være greit å ta sammenligninger for at en skal forstå. En vindkraftturbin på land produserer gjerne

to til fire megawatt (MW) og en vindturbine offshore seks til 15 MW. Det planlegges med turbiner opp til 20 MW i kommende installasjoner. Men vindturbiner har mindre enn 50 prosent virkningsgrad da det ikke alltid blåser optimalt. Dersom vi likevel drister oss til å si at vi får jevnt over 10 MW fra hver vindturbine offshore vil det tilsvare at vi må installere noe over én milliard vindturbiner dersom vi skal erstatte kullfyrte elektrisitetsverk. I tillegg kommer gassfyrte kraftverk. Noe å tenke på for de som tror at svaret på verdens energiutfordringer kan løses med offshore vind. Dersom vi tar dette til Norge skal vi installere 23 vindturbiner i Sørlige Nordsjø 2. Det er da noe, men viser med all tydelighet hvor lite vi betyr.

En annen ting er økonomien i dette. Feltet ligger omtrent så langt sør og bort fra fastlandet en kan komme i den retning. Så skal vi ha en lang kabel bare til Norge. Dette anlegget ligger nær der danske og britiske vindparker ligger, og vil produsere på topp når alle andre produserer på topp. Vi har i de senere tider sett at det fører til negative priser. Med andre ord: Når forholdene er best er prisene på produktet som skal selges null eller negativ. AS Norge subsidierer denne utbyggingen med 23 milliarder kroner. En milliard for hver vindturbine. Jeg er usikker på om dette er særlig smart selv om det kan bli viktige oppdrag for industrien. Samme inntektsgrunnlag som konkurrentene og høyere kostnader er vanligvis ikke en vinneroppskrift.

Gass og Europa

Energiinnholdet i Norges eksport av olje og gass var i 2024 hele 240,6 millioner standard kubikkmeter (Sm³) oljeekvivalenter. Til Europa sendte vi 117,6 milliarder Sm³ naturgass via rørledninger, ifølge Gasso. Dette tilsvarer en energimengde på omtrent 1295 terawattimer (TWh). Det skulle bli cirka 129.500 av de nevnte offshore vindturbiner. Da er ikke LNG fra Snøhvit tatt med. Det er med andre ord urealistisk at vår eksport av olje og gass til Europa skal kunne erstattes med offshore vind. Vil en i tillegg lage hydrogen, forsvinner halve energien og prisen mer enn doubles.

EU importerte hele 49,5 milliarder

kubikkmeter naturgass fra Russland via rørledninger og 24,2 milliarder kubikkmeter som LNG. Donald Trump har for en gangs skyld rett når han påpeker galskapen ved at EU-land er med og finansierer den russiske angrepskrigen i Ukraina, samtidig som de hjelper Ukraina med våpen. Belgia, Spania og Frankrike er verstingene når det gjelder LNG. Bulgaria, Italia og Tsjekia tar mest gass via rør. Jeg skal la være å gjøre dette om i vindturbiner. Viktigere er det at mye av dette markedet kunne Norge hatt om vi bare hadde kapasitet til å levere.

Så er det også slik at når Trump kritiserer EU for å handle med Russland, har forretningsmannen helt sikkert to tanker i hodet. USA holder på å bygge seg opp som stormakt som LNG-eksportør. De har et stort overskudd av skifergass. Fem prosjekter er under utbygging langs kysten av Texas og Louisiana, med en forventet totalkapasitet på cirka 11 ganger kapasiteten til Snøhvit. Disse trenger et marked. Sett fra USA sitt ståsted er Europa det soleklare markedet. Norge har begrenset kapasitet og Russland sin andel ligger der og venter på å bli erstattet.

Det nest beste

Jeg begynte denne korte oversikten med miljøperspektivet. Det er noe som heter at det beste er det nest beste sin fiende. Gass som LNG er langt å foretrekke fremfor kullkraft. Men det sier seg selv at det å komprimere gass slik at temperaturen kommer ned i minus 162 grader eller mer, frakte denne i skip for så å omdanne denne til gass igjen medfører betydelige gassutslipp og har en kostnad. Det er all grunn til at vi i lang fremtid må utvikle nye felt og eksportere så mye rørgass som vi bare kan. Det er godt for miljøet og det er godt for Norge.

Samtidig må Norge, Europa og resten av verden stadig søke å bygge ut så mye fornybar kraft som mulig innen fornuftige kostnadsrammer. Per i dag investeres det mer i fossil energi enn i fornybar. Fornybarinvesteringene har mer enn nok med å dekke opp for veksten i verdens energietterspørsel.

sortere ↘

Strengere krav
til kildesortering
på jobb i 2025



Flere bedrifter vet ikke at de er omfattet av kravene

Bedrifter er nå lovpålagt
å kildesortere matavfall, plast,
papir, hageavfall, glass- og
metallemballasje og tekstiler.

Få på plass et godt system som gjør det
enkelt å oppfylle kravene med «Sortere på jobb».
Sammen gjør vi kildesortering lett å starte med
og lett å lykkes med.

- Gode vaner og et enkelt system
- Engasjerte ansatte som er med fra start

Lær mer på
sortere.no/jobb eller skann inn QR-koden.



Sortere er hele Norges kildesorteringsguide for folk og bedrifter.
Finn svaret på hva som sorteres hvor, uansett hvor du er.

sortere.no/jobb

Frænd: Et springbrett ut i arbeidslivet

Når du har søkt på utallige jobber uten å få svar, er det godt å ha Frænd som tilbyr språk-, kultur- og arbeidstrening. Nå utvides konseptet til flere byer.

TEKST OG FOTO: ARNE BIRKEMO

– Konseptet er helt fantastisk. Vi får treffe andre i samme situasjon som oss. Vi lærer språk, om kultur og så får vi ekte arbeidstrening i kafeen. Samholdet er kjempebra, vi har fått et sosialt nettverk – hele pakken er et godt springbrett ut i samfunnet.

Det sier litauiske Laurita Krasickiene og Akhita Madhusudhan fra India. De er to av flere kvinner som jobber på kafeen Frænd, i 4. etasje på Sølvberget.

Frænd er en vanlig kafé som er åpent hver dag og lørdager – med internasjonal mat på menyen. Samtidig er den ikke en helt vanlig kafé. Frænd eies av Kia Norge, en ideell organisasjon som i over 50 år har drevet integrerings- og inkluderingsarbeid. Kvinnene bak disken, som tørker bordene, lager maten og som smilende serverer – er i arbeidstrening

samtidig som de gjennom Kia går på språk og kulturkurs.

Frænd driver også med catering til både bedrifter og private kunder.

Krasickiene har vært i Norge i ni år. Siden hun kom har hun jobbet som renholder. Nå vil hun gjøre noe nytt.

Vil bli resepsjonist

– Jeg vil gjerne bli resepsjonist. Jobbe med mennesker, hjelpe og drive service. Derfor er dette tilbudet gjennom Frænd veldig nyttig for meg. Jeg elsker å snakke med folk her i kafeen, lære enda mer norsk og høre på alle de forskjellige dialektene. Det er lærerikt, sier hun.

Venninnene ler. Av dialekter. Det er vanskelig. I språktimen lærer de «jeg» og «ikke». På gata er det plutselig «eg» og «isje».



Madhusudhan har vært i Norge i to år. Hun begynte å lære seg norsk med en gang, men å få jobb har vært svært vanskelig – selv om hun er utdannet IT-ingeniør og har jobberfaring fra bank.

– Jeg har søkt utrolig mange jobber. Ofte får jeg ikke noe svar. Jeg vet ikke hvorfor. Utdanningen er godkjent i Norge. Jeg snakker greit norsk. Kanskje er det fordi jeg har noen hull i CV-en, men det skyldes at vi har flyttet rundt på grunn av jobben til mannen min. Han jobber i «oljå». Da vi for eksempel bodde i Malaysia tillot ikke visumet mitt at jeg kunne jobbe. Hos Frænd får jeg nyttig arbeidserfaring som jeg tror vil hjelpe meg på veien videre ut i arbeidslivet, sier Madhusudhan.

Gründeren: – Er en mellomstasjon

Det er Ruth Marie Salte Keyes, generalsekretær i Kia Norge, som står bak det ideelle konseptet. Frænd åpnet først i lokalene i Vaisenhusgata høsten 2022. Nylig flyttet de inn i toppen av Sølvberget. Salte Keyes så behovet for mer praktisk språk og arbeidserfaring da hun ble kjent med kvinnene som gikk på norskkurs hos Kia.

Siden har Frænd blitt en stor suksess, både menneskelig og økonomisk. Nå



Prosjektleder og konseptutvikler Ann-Michelle Jørpeland, Frænd-gründer og generalsekretær i KIA Norge Ruth Marie Keyes Salte og Raket Berntzen, regionleder i KIA Rogaland.



Laurita Krasickiene og Akhita Madhusudhan serverer Arnfinn Stensø og Toril Østvold på takterrassen til Frænd i 4. etasje på Sølvberget.

er det også Frænd-kafeer i Sandnes og Kristiansand. Det pågår gode forhandlinger om å også åpne i Trondheim og Oslo, forteller Salte Keyes, som er på jakt etter flere samarbeidspartnere.

– I Sandnes starter vi opp sammen med Innovation Dock, hvor vi skal være både kantine og en kafé for hele Sandnes, sier Salte Keyes.

– Frænd drives bærekraftig. Kafeen skal stå på egne bein og drive «butikk», men det er også utrolig kjekt å kunne kombinere med sosialt entreprenørskap. Jeg har selv bodd og jobbet i utlandet. Man må liksom finne seg selv på nytt. Det er godt å ha et trygt og sosialt nettverk og få hjelp til å finne sin plass, forteller Salte Keyes.

– Dette er kvinner som vil bidra. De vil delta og være en del av samfunnet. Det finnes mange som aldri får sjansen, men som har masse kompetanse og er fantastiske mennesker. Regionen skriker etter kompetanse. Likevel er det så mange ledige ressurser. Vi ønsker å være en mellomstasjon for dem videre ut i samfunnet og jobb, sier hun.

Mange får jobb etter

Ann-Michelle Jørpeland er enig. Hun er

prosjektleder og konseptutvikler i Frænd.

– Jeg har hatt mange jobber i servicebransjen, men dette er noe unikt. Så utrolig givende og veldig meningsfylt. Ofte har disse kvinnene mye mer utdanning enn jeg har, men de får jo aldri sjansen til å få jobb. Mange er hjemme og ensomme. Her får de et miljø, en jobb å gå til, et nettverk. Mat og service er nokså universelt i hele verden. Her får de arbeidserfaring og mange får jobb etterpå – oftest innen kafé, mat og catering, men også andre jobber, sier Jørpeland.

Siden starten høsten 2022 har rundt 100 kvinner vært innom Frænd. Til enhver tid er det cirka 30 kvinner som deltar. Det forteller Rakel Berntzen, regionleder i Kia Rogaland.

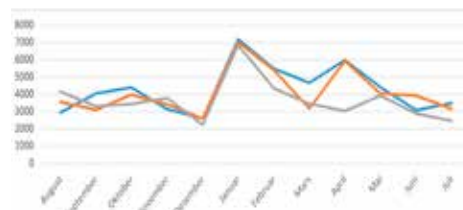
– I tillegg er det cirka 60 frivillige som hjelper med språktrening og som driver et jobbmentorprogram hvor kvinnene blir fulgt opp. Hovedsakelig er de frivillige pensjonerte kvinner, som forteller at de synes det er kjempegivende. Vi har også frivillige med innvandrerbakgrunn, som vil gi noe tilbake til de som trenger det, samt studenter. Dette er en vinn-vinn-situasjon for både deltakerne og de frivillige, sier Berntzen.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

September 2025

4323

utlyste jobber



Det ble utlyst litt flere jobber i september 2025 enn tilsvarende måned i fjor, men ledigheten økte litt og det er litt færre ledige stillinger i industrien og de tradisjonelle energifagene. Det er mye som tyder på at vi er over en topp her.

	sep.24	sep.25
Ledere	236	96
Ingeniør- og IKT-fag	569	427
Undervisning	157	232
Akademiske yrker	100	56
Helse, pleie og omsorg	796	804
Barne- og ungdomsarbeid	188	279
Meglere og konsulenter	100	67
Kontorarbeid	191	277
Butikk- og salgsarbeid	363	653
Jordbruk, skogbruk og fiske	6	9
Bygg og anlegg	337	499
Industriarbeid	461	316
Reiseliv og transport	296	328
Serviceyrker og annet arbeid	254	276
Uoppgitt	8	4
Totalt	4062	4323

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



Andreas Oddane Gundersen

Ny CMO og rådgiver i Frei

Andreas Oddane Gundersen er ny CMO og rådgiver i Frei. Han har de siste årene vært CMO i Profitbase, der han har jobbet tett med økonomer, bygget merkevare og skapt vekst på både topplinje og bunnlinje. Gundersen ble nylig finalist i Kampanjes kåring av Årets Markedssjef B2B – side om side med markedssjefer fra noen av Norges største selskaper. Han er kjent for å kombinere markedsføring med solid forretningsforståelse, og blir ofte omtalt som markedsføreren som faktisk kan snakke CFO sitt språk. I Frei skal han bruke sin erfaring til å hjelpe bedrifter med å lykkes i skjæringspunktet mellom mennesker, prosesser og teknologi. Med Oddane Gundersen på laget er Frei enda bedre rustet til å gi kundene sine superkrefter gjennom smart bruk av HubSpot og AI.



Trond Jordanger

Ny CFO i MDE Norway

Selskapet ønsker Trond Jordanger velkommen som ny CFO. Han kommer fra stillingen som CFO i Holta & Håland Bilvaskutstyr AS, og har over 15 års erfaring innen ledelse og finans, med bakgrunn fra selskaper innenfor olje- og gass, produksjon, service og prosjekt. Han har solid kompetanse innen økonomistyring og rapportering, og har lang erfaring med å lede virksomheter gjennom vekst og omstillinger. Med en praktisk og jordnær lederstil vil Jordanger passe godt inn i teamet, selskapet og ledergruppen. Selskapet er imponert over hans brede erfaring, og ser fram til å samarbeide med ham for å videreutvikle MDE i takt med selskapets vekst de neste årene. De er veldig glade for å ha Jordanger med på laget, og melder at han allerede har gjort et solid inntrykk.



Ida R. Sjøthun

Ny direktør i Inventura

Ida R. Sjøthun er en av fire medarbeidere på det nyetablerte Stavanger-kontoret til Inventura AS. Inventura er Norges største spesialiserte konsulenthus innen anskaffelser og innkjøpsdrevne verdikjeder, og åpnet dørene til nytt kontor 1. august i år. Sjøthun er direktør og leder for Inventuras satsing i Stavanger. Hun er utdannet jurist, og har over 14 års erfaring som juridisk og kommersiell rådgiver med spisskompetanse på kontrakter og anskaffelser. Hun kombinerer juridisk presisjon med solid forretningsforståelse og strategisk perspektiv. Hun legger stor vekt på den menneskelige faktoren i samarbeid og endring, og er kjent for å inspirere og engasjere. Før hun kom til Inventura hadde Sjøthun en sentral rolle i Lyse-konsernets anskaffelsesavdeling som kategorileder for bygg, anlegg og materiell. Der ledet hun arbeidet med komplekse anskaffelser og infrastrukturprosjekter av stor betydning for regionen, og var en drivkraft i videreutviklingen av konsernets anskaffelses- og innkjøpsfunksjon. Hun har også bakgrunn som konsernadvokat i Lyse og advokat i Advokatfirmaet Schjødt, med bred erfaring innen kontrakts- og energirett – i Schjødt særlig knyttet til petroleumskontrakter og petroleumsrett. Sjøthun ser fram til å bli kjent med spennende kunder og samarbeidspartnere i Stavanger-regionen.



Marianne Hinna Fjogstad

Ny daglig leder i Arkitekton

Marianne Hinna Fjogstad begynte som dglig leder /arkitekt i Arkitekton AS 1. september. Hun kommer fra en lang karriere innen programvareutvikling, hvor hun har jobbet i hele 28 år. Fjogstad har utdanning innen både byggfag og bedriftsøkonomi, noe som gir henne en solid og tverrfaglig bakgrunn. Hun har bred erfaring med B2B-salg, inkludert budsjettansvar og oppfølging av kunder og samarbeidspartnere. Hun har jobbet mye med prosjektledelse og er sertifisert Scrum Master. I tillegg har Fjogstad god innsikt i markedsføring og bruk av sosiale medier som en del av bedriftens strategi. Hun er kjent for å være engasjert, selvstendig og initiativrik, og hun trives godt med å jobbe sammen med andre. Hun har sterk forretningsforståelse og er flink til å se hva som skaper verdi. I tillegg har hun høy digital kompetanse og lang erfaring med verktøy som SuperOffice og Microsoft 365 og andre relevante IT-verktøy.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

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

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

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

Pæng, grunker,
mammon, spenn,
cash, flesk, gryn,
daler, kronasjer,
riksdaler, laken,
kapital, dough,
lommerusk...

Uansett hva du kaller det –

KÅKÅ | nomics

Nordens **største**,
beste og **morsomste**
økonomifestival
22.–25. oktober 2025

Billetter &
program på
kknomics.no



NYTT OM NAVN



Jon Arne Tjelta

Ny seniorrådgiver i Frei

Jon Arne Tjelta er ny seniorrådgiver i Frei. Han har 15 års erfaring fra design og teknologi, og er kjent for å være multitalentet som alltid finner en løsning. Tidligere kunder beskriver han som «den smarteste og kjekkeste», «han bare klarer alt» og «han tryller med Zapier og alt annet av teknologi». I Frei skal Tjelta bruke sin erfaring til å hjelpe bedrifter med å lykkes i skjæringspunktet mellom mennesker, prosesser og teknologi. Han brenner for å skape gode kundereiser, og modernisere salgs- og markedsprosesser. Med Tjelta på laget er vi enda bedre rustet til å gi kundene våre superkrefter gjennom smart bruk av HubSpot og AI.



Ole Martin Sande

Ny Key Account Manager i Håland Instrumentering

Håland Instrumentering ønsker Ole Martin Sande velkommen til bedriften. Han startet 1. august som Key Account Manager, og bedriften er glade for å få en erfaren og engasjert ressurs med på laget. Sande er fra Randaberg og synes det er kjekt å igjen få jobbe i kommunen han kommer fra. Han bor i Julabygda i Sandnes, er gift og har tre barn. På fritiden står familie og venner i fokus, og han er også svært aktiv i ishockeymiljøet i regionen. Blant annet er han leder for supporterklubben til Stavanger Oilers, Roughnecks, hvor han også har ansvar for supporterklubbens eget ishockeylag. Håland Instrumentering ser fram til å dra nytte av Sande sin kompetanse og engasjement i tiden framover.



Helene Guan

Ny prosjektleder i Sweco

Helene Guan er nyansatt i avdelingen for Prosjektadministrasjon i Sweco Norge AS. Guan er utdannet sivilingeniør med master i Industriell økonomi. I masterstudiet har hun spesialisert seg i prosjektledelse, med fordypning i risikostyring og vedlikehold. Guan har tidligere erfaring som sommerstudent hos Backe Rogaland og Veidekke Oslo Bygg. Guan er strukturert og målrettet med erfaring fra prosjektarbeid og tverrfaglig samarbeid. Hun har søkelys på planlegging, oppfølging og risikohåndtering av prosjekter.



Cathrine Aarøe

Ny rådgiver i Evan-Jones

Cathrine Aarøe skal bidra med utvikling av medarbeidere, ledere, team, organisasjoner og kultur for Evan-Jones' kunder. Hun er nysgjerrig av natur og liker å utfordre samtidig som hun støtter mennesker gjennom de utfordringene de står overfor. Aarøe er opptatt av relasjonsbygging og skaper tillit gjennom å lytte, være åpen og få innsikt. Hun har en master i organisasjonspsykologi – og kombinert med lang erfaring fra HR og lederutvikling og organisasjonsutvikling – vil hun kunne være en god og strategisk støtte for ledere og organisasjoner som står foran krevende situasjoner og endringer.



Christina Voilestøl

Ny avdelingsleder i Utleiecompagniet

Christina Voilestøl tiltro stillingen som avdelingsleder ved UCO Stavanger 1. september. Hun kommer fra en stilling som salgssjef i Frøiland Bygg og var før det ettermarkedsleder ved Sola Bobil. UCO er svært fornøyde og stolte over å få Voilestøl med på laget og gleder seg til fortsettelsen.



Jeremy Mazzilli

Ny Vice President i Fishbones

Jeremy Mazzilli er en seniorleder med bred internasjonal erfaring fra energi og maritim sektor. Han er ny Vice President Norway & Europe i Fishbones, med ansvar for selskapets vekst og utvikling i den europeiske regionen. Tidligere har han vært Regionleder for Europa og Kaspiahavet i Weatherford og VP Commercial i Amogy, hvor han bidro til lanseringen av verdens første ammoniakkdrevne fartøy.

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



Synneva Erland

Starter Synneva Erland kommunikasjon

Etter flere år som Executive Search- og lederutvikler i Agile Group (tidligere Intersearch Norway) og som kommunikasjons- og salgssjef i Gateway Studios, er Synneva Erland tilbake 100 prosent i sitt eget selskap, Synneva Erland kommunikasjon. Hun startet selskapet for 15 år siden, og satser nå friskt med nytt kontor i Stavanger, i tillegg til kontoret i Oslo. Erland har jobbet med kommunikasjon hele livet – som foredragsholder, lederutvikler, og rådgiver. Hun har bidratt i fusjonsprosesser i energibransjen, anbudsprosesser i anleggsbransjen, levert medietrening til toppledere og politikere, og holdt en lang rekke foredrag om kommunikasjon, bedriftskultur og ledelse – både i Norge og internasjonalt. Stavangerkontoret ligger i Smedvigkvartalet.



Odd Egil Flokketveit

Ny daglig leder i Stavanger Utvikling KF

Odd Egil Flokketveit er fra 1. september ny daglig leder i Stavanger Utvikling KF. Han har tidligere vært direktør for personmarked i Sandnes Sparebank, direktør for forvaltning og eiendomstjenester hos Bate, partner i Coowner og flere styreverv i regionen. Han har over 20 års erfaring innen styrearbeid, ledelse, bank, eiendomsforvaltning og utvikling. «Jeg ser fram til å bli kjent med menneskene i selskapet, prosjektene og mulighetene vi har foran oss. Stavanger Utvikling har et solid fundament, og min ambisjon er å bygge videre på det – samtidig som vi finner nye måter å skape verdi for byen og samarbeidspartnerne våre», sier Flokketveit i en uttalelse.



Marte Berge

Ny leder for Operations & Support i MDE Norway

MDE Norway ønsker Marte Berge velkommen som ny leder for Operations & Support. Med over ti års erfaring innen HR og administrasjon, spesielt fra oljeservice og bemanning, bringer Berge med seg solid kompetanse innen organisasjonsstøtte, HR-prosesser og arbeidsmiljølover. Hun er en lagspiller med sterke kommunikasjonssevner, høyt fokus på kvalitet, og en drivkraft som smitter over på resten av teamet. MDE Norway er glade for å ha henne med på laget, og ser fram til å dra nytte av hennes erfaring, engasjement og lederskap.



Klaus Vikesdal Petersen

Ny salgsansvarlig i Base Property

Klaus Vikesdal Petersen er ansatt som salgsansvarlig i Base Property. Han gleder seg til nye oppgaver og tiltrer stillingen 1. september. Petersen kommer fra Smedvig Eiendom, der han har jobbet som eiendomsforvalter for Site 4016 på Åsen. I Base skal han være med og utvikle Sverdrupskvartalet og Bjergsted Terrasse, og leie ut ledige lokaler i selskapets næringsseiendommer, som K8, Nordsjø Kontorpark, Jærveien 35 og Hermetikkvartalet.



Ole Fuglebakk

Ny operativ markedsjef i Mverdi

Ole Fuglebakk har jobbet med markedsføring i 15 år. Han har erfaring med merkevarebygging i kraftbransjen, og har jobbet som konsulent for bedrifter i både privat- og bedriftsmarkedet. Fuglebakk er en engasjert markedsfører som er opptatt av brukervennlige løsninger, treffsikker kommunikasjon og nettsider som skaper resultater.



Ingvild Olaussen

Ny kreativ leder i Zoaring

Ingvild Olaussen har vært ansatt hos Zoaring i sju år som tekstforfatter og prosjektleder, og går nå inn i en ny rolle som kreativ leder. Dette er et viktig strategisk steg for å nå selskapets videre mål. Hun vil ha ansvar for kreativ utvikling av team og tjenester i Zoaring.

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



Atle Mæland

Ny seniorutvikler i Mediafarm

Atle Mæland kommer fra startup-selskapet Okto Technologies, hvor han utviklet teknologi for interaktive spill. Han har tidligere jobbet som webutvikler i Stavanger Aftenblad, 3D-animatør på Vennebyen og drevet eget selskap. Som Mediafarms nye seniorutvikler med bakgrunn som gründer og teknolog innen AI, VR og spillutvikling skal han bistå i prosjekter for offentlig og privat sektor, med fokus på å utvikle innovative verktøy for neste generasjons digitallæring.



Lisa Amalia Eriksen

Ny prosjektleder i Vitec Plania

Vitec Plania AS ønsker Lisa Amalia Eriksen velkommen som ny prosjektleder. Hun skal jobbe med kontrakt- og utleie i FDV-programvaren Plania. Eriksen har lang erfaring fra forvaltning av næringseiendom, blant annet innen servicekoordinering, drift, økonomi og administrering av tekniske anlegg. Hun har i tillegg god kjennskap til forvaltning, drift og vedlikehold (FDV) fra et brukerperspektiv.



Sophie Selstad

Ny Head of Responsible Investments i DSD

DSD er et industrikonsern som utvikler selskaper og investerer i mennesker. Aktivt eierskap, bærekraft og verdiutvikling styrer våre framtidsrettede, teknologibaserte plattformsselskaper. Sophie Selstad vil i denne stillingen drive den bærekraftige utviklingen fra tegnebrettet til implementering i konsernet. Hun kommer fra PwC Norge hvor hun har jobbet med prosjekter innen strategitvikling og bærekraft. Hun har lang erfaring fra tverrfaglige team, både som prosjektleder og fasilitator. Selstad har en master i Business Administration fra Universitetet i Amsterdam med fordypning i internasjonal ledelse og bærekraft, og har tidligere erfaring fra Kolent og Atradius Trade Credit Insurance.



Jan Inge Christensen

Ny finansdirektør i Kraft Finans

«Vi ønsker Jan Inge Christensen velkommen som ny finansdirektør (CFO) i Kraft Finans», melder selskapet i en uttalelse. Christensen kommer fra stillingen som Finance Manager i Skagen Fondene og Storebrand Asset Management, og har også lang erfaring fra Deloitte Norge. Med solid kompetanse innen økonomistyring, rapportering og kapitalforvaltning, blir han en viktig ressurs i arbeidet med å videreutvikle Kraft Finans i takt med den sterke veksten selskapet har hatt de siste årene. «Vi er veldig glade for å få med Jan Inge på laget. Han har allerede gjort et solid inntrykk», sier administrerende direktør Sveinung Byberg. Selv sier Christensen at Kraft Finans er et selskap i imponerende utvikling, og at han ser fram til å bidra til videre vekst.



Stein Svalestad

Ny leder for Kraft Fondene

Stein Svalestad er ny leder for Kraft Fondene – og trer samtidig inn som visadministrerende direktør i Kraft Finans. Han vil også forvalte Forte Obligasjon. Svalestad kommer fra rollen som CEO i SKAGEN AS, og har lang erfaring som porteføljeforvalter, analytiker og strateg. Han har master i samfunnsøkonomi og er NFF-renteanalytiker. «Vi er strålende fornøyde med å få Stein med på laget. Hans erfaring blir viktig når vi skal vokse videre», sier administrerende direktør Sveinung Byberg. Selv sier Svalestad at han gleder seg til å lede Kraft Fondene videre. «Med et sterkt team og solid fundament skal vi bygge videre på vekst og gode resultater», sier hovedpersonen.



Juni Hausken

Ny rådgiver i Ungt Entreprenørskap Rogaland

Juni Hausken er utdannet lektor med mastergrad i idrett og kroppøving og har 10 års erfaring som lærer ved Mosterøy skole. Hausken skal nå jobbe som rådgiver for ungdomsskolene i Sør-Rogaland, i hovedsak med programmet elevbedrift.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

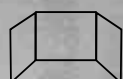
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

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

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

Tomme vegger?

Vi skreddersyr dekor på lydabsorbenter, papir, akryl, glass, aluminium og andre spennende materialer.



STAND



PRINT



FOTO



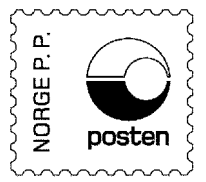
FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



SAS

WE ARE

Scandinavia

