

NÆRINGS-
LIVSMAGASINETNR. 02 · 2024 · ÅRGANG 30
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Byutvikling i krabbetempo

Fem år etter at Sentrumsplanen i Stavanger ble vedtatt, er det kun gitt byggetillatelse til 7,5 prosent. I Paradis brukte Alfred Ydstebø 40 til 50 millioner før alt ble stoppet politisk, en rekke prosjekter krympes, det er fortsatt et hull i Tanke Svilands gate og utbyggerne tror det vil ta lang tid før flere av de store prosjektene i planen kommer – om de kommer. Hvor står utviklingen av byen nå?



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*

17.04 Nettverksfrokost for nye medlemmer
23.04 Leandagen 2024
24.04 Treffpunkt Ryfylke
25.04 Styreskolen 2024
25.04 Generalforsamling
26.04 Lederskolen
26.04 Nettverkslunsj i Dalane
30.04 Bli konge på Powerpoint
07.05 B2B speeddating
23.05 Bransjevandring KKN
28.05 Energifrokost
31.05 Lederskolen
03.06 Egersundkonferansen
05.06 DEI Breakfast



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

16.04 Morning Connections
16.04 Grocery shopping
16.04 Driver's license in Norway
17.04 Job Fair Students
18.04 Terran Community gathering
03.05 Job search and career
08.05 Speedfriending
13.05 Pint of Science 2024
14.05 Area Orientation program
28.05 How to maintain a house
01.06 Energistafetten 2024



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktorplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Arne Birkemo
og Marius Johnsen

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80

Epost: post@naeringsforeningen.no

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri.

Fotografer: Markus Johansson
og Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 5. april.



GRUVER KAN SKAPE
1000 ARBEIDSPASSER

side 20



VÅR FØRSTE MESTER
PÅ ISEN

side 34



100 ÅR MED GUMMI

side 38

Innhold

Hva skjedde med Sentrumsplanen	6
Gruverdrift i Dalane	20
Spaltisten: Trygve Forgaard	24
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	28
Made in Stavanger	30
Spaltisten: Inger Johanne Stenberg	32
Profilen: Peder Kongshaug	34
Bedriften: Rubberstyle	38
Lær av de beste: SVG Property	42
Nye medlemmer siden sist	46
Styrelederen	52
LUNCH	53
Energikommentaren	54
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Det nye Vestlandet



Påsken ble ikke så stille som planlagt! I palmehelgen sendte nemlig Næringsforeningen denne tegningen til Bergens Tidende. Da smalt det skikkelig i kommentarfeltene.

HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Som ventet ble Hordfast utelatt i forslaget til nasjonal transportplan som ble presentert rett før påske. Politikerne i Bergen gjorde det enkelt for regjeringen å droppe prosjektet. Etter 25 års tillitsfullt samarbeid på Vestlandet for å få bygget en fergefri veiforbindelse, benytter bergenspolitikerne seg igjen av det som har blitt en paradegren, nemlig innfallsmetoden. Plutselig jobbet de for å få Hordfast ut av Nasjonal transportplan. De har rasert et arbeid som har pågått helt siden 1998. Spørsmålet er om vestlandsvisjonen nå er knust, og om vi dermed må tenke alternativt? Hva med Sørvestlandet?

800 kommentarer

Her kommer altså den berømte tegningen med kartet inn i bildet. I skrivende stund har den generert rundt 800 kommentarer bare på BTs hjemmeside og på facebook. I tillegg kommer debattene på X og på mange andre plattformer. Kartet viser nemlig hvordan strekningen Kristiansand-Stord er i ferd med å utvikle seg til å bli et industrielt tyngdepunkt med fantastisk infrastruktur og etter hvert vesentlig nedkortet reisetid. Fire felt mellom Kristiansand-Stavanger er under bygging (selv om det går for sakte), Rogfast er godt i gang og videre nordover planlegges fire felt mellom Bokn og Bømlafjorden. Her er det alt gjennomført oppstartsmøter med kommunene og det foreligger forslag til planprogram. Stord blir endestasjonen. Deretter møter næringslivet en tungvint bakevje uten Hordfast. Fersk fisk og andre eksportvarer skal stå i lange fergekøer. Fortsatt lang reisetid gjør at vi ikke får det felles bo- og arbeidsmarkedet Hordfast skulle føre til.

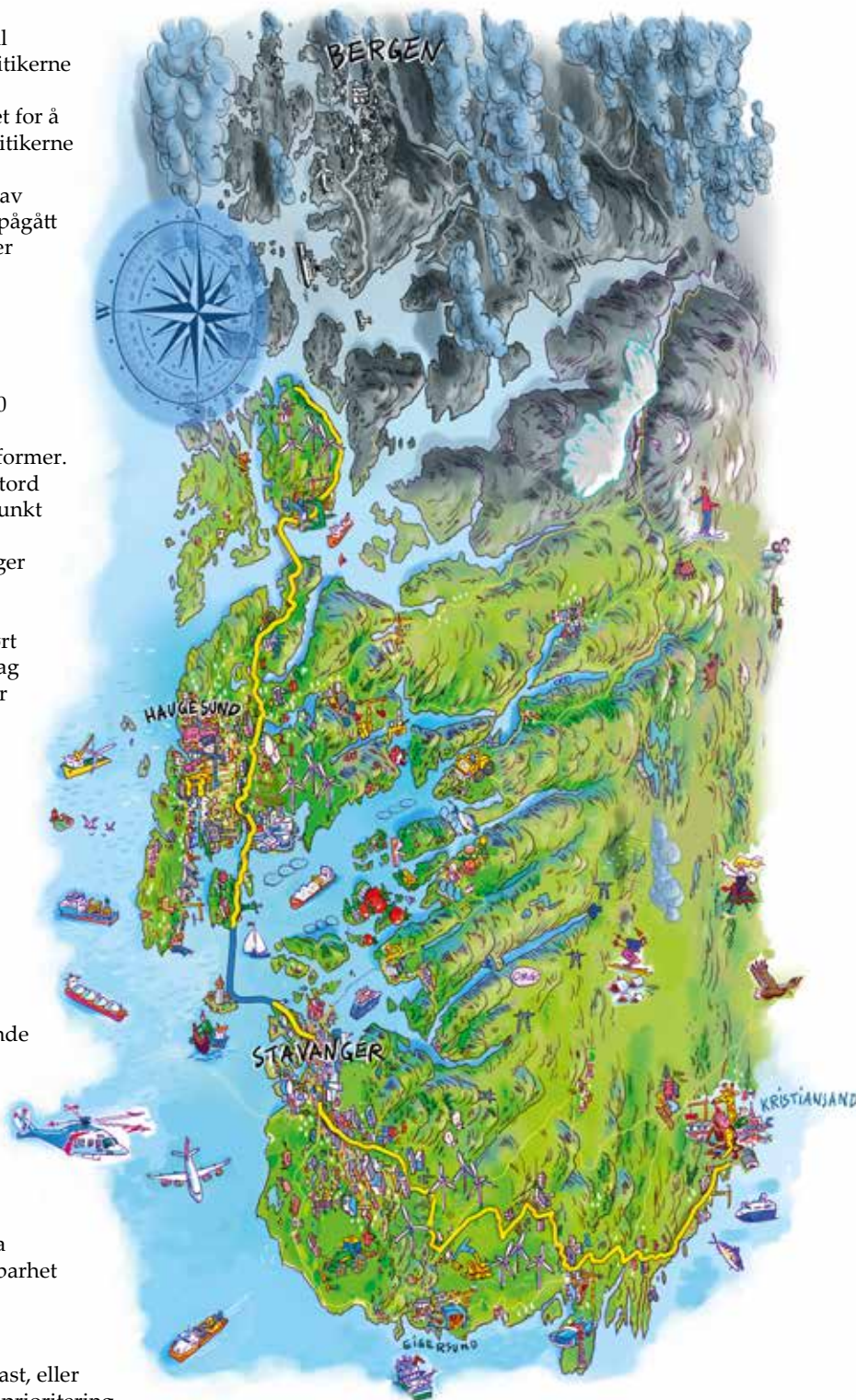
Godt posisjonert

Framtidens næringsliv vil bygges der infrastrukturen er god! Sørvestlandet vil bestå av en enhetlig verdikjede som kan arbeide effektivt og forutsigbart sammen. På strekningen finner du all kompetansen, fagmiljø og servicebedrifter, mens de store verftene ligger på rekke og rad. Haugaland-regionen inkludert Sunnhordaland, Stavanger-regionen og Kristiansand blir tre samarbeidende industrielle tyngdepunkt som samarbeider tett, og som nå er i gang med nye industrieventyr, enten det gjelder havvind, CCS, hydrogen, olje- og gass, havbruk, mineraler eller andre muligheter.

I dette bildet kan vi jo si at Stavanger-regionen er særdeles godt posisjonert. Over lang tid har vi utviklet næringsliv og infrastruktur. Ting tar tid, men det felles målet har alltid vært der. Når bedriftene skal ta investeringsbeslutninger må de kunne forvente forutsigbarhet når det gjelder rammebetingelser.

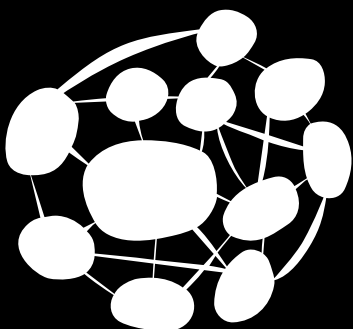
Nedprioritert

Hva nå? Skal Stavanger-regionen fortsatt satse på Hordfast, eller skal vi bare gå for Sørvestlandet og kalle det en naturlig prioritering – slik bergenserne prioriterer hytteveien til Voss og bybanen? Er det smart å bruke innflytelseskapital på Hordfast når bergenserne likevel faller oss i ryggen? I forkant av Nasjonal transportplan tok Næringsforeningen til orde for både E39 sørover og Hordfast i møte med samferdselsministeren, noe vi fikk kritikk for i etterkant. Vi manglet visstnok magemål, ifølgde de som bør



vite at infrastruktur på Vestlandet har blitt nedprioritert i mange tiår til fordel for vei og bane på Østlandet.

Det er nødvendig med en samling i bønn og noen avklaringer. Viktige veivalg må tas.



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.

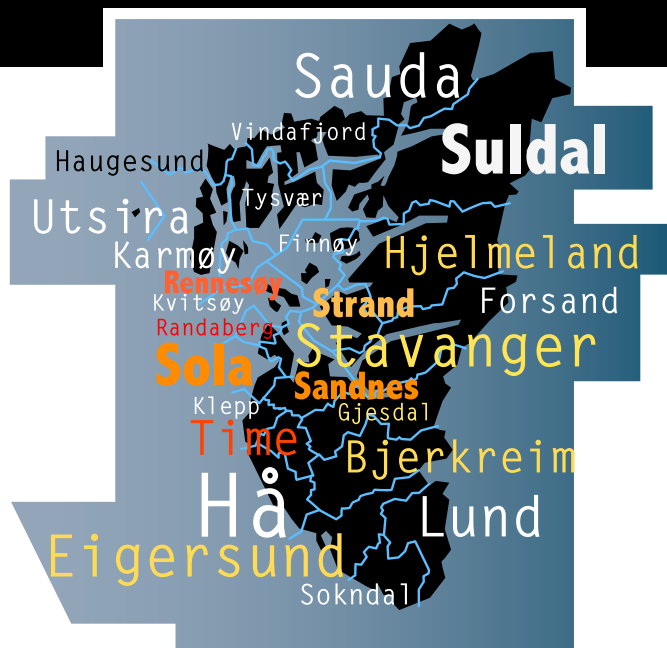
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres 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 tre fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024: «Nye muligheter», «Kompetanse» og «Den internasjonale energihovedstaden». Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FNs bærekraftsmål, både når det gjelder drift av egen organisasjon og i utøvelsen av næringspolitikk og medlemstilbud.



20 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen er 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 20 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: Helen T. Christensen. Tlf: 982 06 652
helen.christensen@no.ey.com

LEAN

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

U37

Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901.
sander.thomassen@soprasteria.com

HÅNDVERKERE

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

REISELIV

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

DIGITALISERING

Leder: Eva Johannesdottir. Tlf: 91826722
eva.johannesdottir@bouvet.no

JÆREN

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

DALANE

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

RYFYLKE

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

DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
randaberg@sport1.no

DE BLÅGRØNNE ØYANE

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

GRØNN VEKST

Leder: Brage Johansen. Tlf: 911 81 129
bragewj@gmail.com

BYGG OG ANLEGG

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

SANDNES

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

SOLA OG RISAVIKA

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

FORUS

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

GJESDAL

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

KREATIVE KOMMERSIELLE 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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Ingvild Meland
Nestleder



Frank Emil Moen



Håvard Walde



Yuhong J.
Hermansen



Ivar Isdal



Merete Vadla
Madland



Borre Lobekk



Jonas Helmikstøl

REIMAGINE FINANCIAL PLANNING



Se for deg et personlig møte der du får spørsmål som ingen andre stiller. Der svarene dine blir til en tilpasset plan for hele ditt økonomiske liv - dynamisk og tilgjengelig i vår prisvinnende app. Se for deg et nært forhold til dedikerte rådgivere, som gir deg helt uavhengig rådgivning og tilgang til unike investeringer. Med lang erfaring forvalter vi din kapital og gir råd for livet.

Alt dette kan du oppleve hos oss. Velkommen.

FORMUE

Financial Life Management



Hva skjedde med Sentrumsplanen?



Det manglet ikke på ideer da arbeidet med Sentrumsplanen startet opp for 13 år siden. Man snakket om kanaler gjennom sentrum, bru over Vågen, utfyllinger langs kaiområdet og tusenvis av nye boliger og arbeidsplasser. Da planen endelig ble vedtatt av politikerne i 2019, var de fleste enige om en ting: Det måtte bygges både tettere og høyere i sentrum. Fem år senere har lite skjedd, og der man så for seg flere tusen nye boliger og kontorarbeidsplasser står utfordringene i kø. Hva skjedde egentlig?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Utbyggingen kan ta mange år

Østre Havn, Paradis Nord og Stavanger stasjon skal etter planen tilrettelegges for tusenvis av nye boliger og arbeidsplasser i Stavanger sentrum. Men det kan ta svært mange år før områdene står ferdig utbygget.

Det er lite trolig at det vil bli igangsatt bygging i de områdene Sentrumsplanen definerer som det store potensialet for nye kontorlokaler og boliger i sentrum før tidligst i 2030. Ole Martin Lund, sentrumskoordinator i Stavanger kommune, tror likevel at Stavanger i 2034 har klart å realisere en relativt stor andel av utbyggingspotensialet Sentrumsplanen legger opp til.

– Hvor stor er muligheten for at det ikke har skjedd noen ting i disse utbyggingsområdene i 2034 – femten år etter at Sentrumsplanen ble vedtatt?

– Jeg tror den er liten, men det er vanskelig å spekulere i. Et grunnleggende premiss er at økonomien i Stavanger vokser og at nye boliger og kontorlokaler er noe vi har behov for. Det vil igjen føre til et behov for å utvikle byen. Vi vet at mange bedrifter ser på sentrum som

et attraktivt sted å være. Leieprisene generelt og interessen for å flytte inn i K8 konkret, er gode bekræftelser på det. Den største utfordringen og usikkerheten er nok knyttet til befolkningsveksten i regionen, og at vi klarer å tiltrekke oss nok arbeidskraft, sier Lund.

I Sentrumsplanen – som ble endelig vedtatt i 2019 etter flere års arbeid – er det lagt til grunn muligheten for å bygge nær 800.000 kvadratmeter bruttoareal med nye boliger og næringsarealer i Stavanger sentrum. Planen strekker seg frem til 2034.

7,5 prosent er i gang

I løpet av de siste fem årene er det gitt igangsettelsestillatelse til 65.000 kvadratmeter nytt areal. Blant disse er den nye skolen i Lervig på 22.000 kvadratmeter og Base sitt høybygg K8 på 15.000 kvadratmeter. I løpet av denne

perioden er det også ferdigstilt prosjekter der eksisterende areal er fornyet, som blant annet Innoasis, Bethel, Eilert Smith Hotel og Fiskepiren.

På Østre Havn, Stavanger stasjon og Paradis-tomten nord for Strømsbrua er det fortsatt langt frem, selv om sentrumsplanen åpner for at disse områdene kan realiseres innen 2034.

– Igangsettelsestillatelse av 65.000 kvadratmeter – eller 7,5 prosent – i løpet av de fem første årene etter at sentrumsplanen ble vedtatt, kan høres lite ut i forhold til potensialet?

– Det positive er at vi har fått 65.000 kvadratmeter. Det kunne vært mer, men det er en god start når man også tar med de fornyingsprosjektene som har funnet sted i sentrum. Men fremdriften for de store utbyggingsområdene i planen går tregt. I løpet av 2023 ble det heller ikke

Relativt lite har skjedd i de store utbyggingsområdene i Stavanger som skal gi langt flere boliger og kontorarbeidsplasser.





Ole Martin Lund er sentrumskoordinator i Stavanger kommune.

noe initiativ til nye private reguleringer i Stavanger sentrum.

Ulike årsaker

– Hvorfor går det tregt i de store utbyggingsområdene?

– Det er sammensatt. Men jeg er overbevist om at det er raskere fremdrift med enn uten Sentrumsplanen. På stasjonsområdet handler det om behovet for avklaringer med hensyn til sporplanen og bussveien. Når det gjelder Østre havn og Holmen har planlegging av konkrete prosjektet måtte vente på en fire år lang prosess med planprogrammet.

Overføringen av eiendommene fra havnen til kommunen kan forenkle videre utvikling. I Paradis er det positivt at Bane Nor vil gå videre med utvikling av området, etter områdereguleringen som i høst ble vedtatt etter tre års arbeid, sier Lund.

I 2022 pågikk det 19 reguleringsplaner i Stavanger sentrum. I 2023 ble fem av disse vedtatt; Mediebyen på Nytorget, utvidelsen av Fylkeskommunens lokaler i Kannik, Lærdals nybygg på Løkkeveien, samt to prosjekt i Løkkeveien og Ryfylkegata 13. Fire av disse prosjektene er kontorbygg, et av prosjektene er bolig.

– De planene som er vedtatt er de mest opplagte kandidatene for det som vil bli bygget i løpet av de neste fem årene og som vil gi mer kapasitet i sentrum. I tillegg vet vi at det pågår planer blant annet for Ankerkvartalet, for hullet i Tanke Svilands gate, nytt politikammer på Lagårdsveien for å nevne noen. Hvor mye av disse som igangsettes i løpet av de neste fem årene er vanskelig å si noe om i dag, sier Lund.

Usikre faktorer

Det vil være mange tilleggsfaktorer som påvirker utbyggingstakten og omfanget i årene fremover. Boligprisutviklingen er en viktig faktor, byggekostnader en annen. Utviklingen i olje- og gassnæringen vil ha betydning, det samme vil kommuneøkonomien. Samtidig vil befolkningsveksten og arbeidsmarkedet være et viktig premiss for hvor stort behovet for nye arbeidsplasser og boliger vil være.

Et av de store målene i sentrumsplanen er at flere skal bo og arbeid i sentrum. I planen legges det opp til å kunne bygge opp mot 800.000 kvadratmeter bruttoareal. Paradis og langs Lagårdsveien utgjør alene 300.000 kvadratmeter, Holmen og Bekhuskaien utgjør 135.000 kvadratmeter, sentrumskjernen 72.000 kvadratmeter og Sentrum Vest 63.000 kvadratmeter. Det øvrige ligger i Sentrum Øst.

– Når det gjelder arbeidsplasser gjennom denne perioden holder sentrum omtrent tritt med veksten i kommunen som helhet, sier Ole Martin Lund.





I dette området på Holmen skal det etter planen brukes fyllmasse fra Rogfast for å gi plass til ny bebyggelse.

Holmen blir krevende

– Det ligger i sakens natur at en omfattende utbygging i Stavanger sentrum vil og skal skape debatt. Men parallelt med å finne gode løsninger, må vi også kunne forsvare en slik utbygging økonomisk.

Det sier daglig leder i Stavanger Utvikling, Hans Kjetil Aas. Det kommunale eiendomsselskapet har ansvaret for utbyggingen i det som i dag betegnes som Østre Havn, og som i realiteten dreier det seg om Holmen og Bekhuskaien.

Aas innrømmer at selskapet hadde trodd de ville ha kommet lenger enn det man er i dag med planlegging og prosjektering – snart fem år etter at sentrumsplanen ble vedtatt. Planprogrammet tok lenger tid en forutsatt,

og området er spesielt med mange utfordringer og høy kompleksitet.

– Holmen blir krevende å få til med de føringer som nå foreligger. Bekhuskaien er nærmest gryteklar og vil være viktig i forhold til finansiering av øvrige områder i Østre havn, og er et viktig økonomisk fundament, sier Aas

Stavanger Utvikling ser på de føringene som er gitt i det nylig vedtatte planprogrammet for området som utfordrende. Planprogrammet kommer med nye forutsetninger for utviklingen som

avviker fra sentrumsplanen politikerne vedtok for fem år siden – både i form av arealdisponering og utnyttelse.

Redusert byggeområde

– Vi har en rolle som gjennomfører. Det innebærer også at vi må kunne svare ut at prosjektene er økonomisk bærekraftige. Prosjektet er komplisert, ressurskrevende og økonomisk tungt i utgangspunktet, og det har vært tilnærmingen for vårt engasjement i tidligere planprosesser.

Den største utfordringen for økonomien



Prosjektutvikler Erlend Løvøy i Stavanger Utvikling, og daglig Hans Kjetil Aas. (Foto: Henrik Moksnes/BITMAP)

i prosjektet at byggeområder har blitt redusert og at det har forsvunnet en vesentlig andel salgbare kvadratmeter i områdene.

– Et slikt prosjekt må ha et tilstrekkelig antall kvadratmeter for å kunne la seg gjennomføre. Som utbygger må vi forholde oss til rammene som ligger der. I tillegg er det stor usikkerhet knyttet til tekniske løsninger og kostnader til disse. Samlet sett er det en krevende oppgave å realisere utbyggingen i tråd med intensjonene som nå foreligger i Østre Havn, sier prosjektutvikler Erlend Løvøy.

I praksis betyr dette at de opprinnelige byggearealene som var beregnet til 115.000 kvadratmeter, er redusert med 40-50 prosent.

Fyllmassen

På Holmen har det hele tiden vært planen å bruke fyllmasse fra utbyggingen av Rogfast til å utvide landarealer i Stavanger sentrum.

– Rogfast er også forsinket, og det er i en bestemt fase i dette prosjektet vi skal hente masse. Det vil – slik det ser ut i dag

– kunne skje fra 2029. Vi er i disse dager i ferd med å starte opp nødvendig planarbeid for å få vedtatt en reguleringsplan som ligger til grunn for en utfyllingstillatelse fra Statsforvalteren. Enten gjennom en detaljplan eller områderegeringsplan, sier Løvøy.

Når massene er på plass, må de også ligge å «mørne» før utbygging i utfyllingsområdet kan starte. Det betyr i praksis at det heller ikke på Holmen blir igangsatt utbygging før tidligst i 2030.

– Vi har en ambisjon om å være i gang på Holmen før 2034. Men det er en kjensgjerning at dersom vi ikke får massene som forutsatt, vil det økonomiske grunnlaget bli et helt annet. Samtidig har Bekhuskaia et annet og mindre komplisert utgangspunkt, og vi må ha evnen her til å ri flere hester samtidig, sier Aas.

Flomvern

– Hvilke andre forutsetninger er man avhengige av for at arbeidet fremover skal gå noenlunde på skinner?

– Det er viktig å skille mellom ansvaret til de enkelte delprosjekt, og ansvaret som ligger i felles tiltak for hele Østre Havn og sentrum. Sistnevnte må samkjøres med utbygging av de enkelte delfelt. Man må eksempelvis ha på plass et flomvern for en bakenforliggende by, noe som vil være en kommunal investering. En annen viktig del er kollektivtilbudet som skal være her. Vi snakker om en offentlig investering som må være koordinert og forutsigbar. Uten det ene, vil ikke det andre komme, sier Erlend Løvøy.

Til tross for en rekke utfordringer, har både Aas og Lerøy fortsatt et håp om de avklaringene som må tas vil føre til at Sentrumsplanens intensjoner for Østre Havn og Holmen kan gjennomføres.

– Om vi lykkes vil Østre Havn bli et flott tilskudd til Stavanger sentrum, bidra med arbeidsplasser, boliger, og forretninger som vil revitalisere denne delen av havnefronten og skape en attraktiv og urban ny bydel.



Nye muligheter i Paradis

I fjor høst ble områdeplanen for Paradis vedtatt. Det betyr at Bane NOR Eiendom kan bygge 50.000 kvadratmeter bolig og 50.000 kvadratmeter kontorareal på tomten.

I tillegg har man også mulighet for å bygge opp til 70.000 kvadratmeter nye kontorlokaler på to tomter som ligger på hver side av Strømsbrua.

– Vi starter nå reguleringsarbeidet for området, og vil forhåpentligvis ha en godkjent plan om cirka to år, sier Ingvald Berntsen, prosjektsjef for utvikling i Bane NOR Eiendom Region Sør-Vest.

Den store tomten i Paradis er delt i to, og ligger sør og nord for Strømsbrua. Den siste utgjør en viktig del av Sentrumsplanen. På den sørlige delen har BNE allerede bygd 250 boliger, de siste 140 boligene helt i sør legges ut for salg i år.

– Vi har bygget rundt 5000 kvadratmeter per år. Fortsetter vi i samme tempo vil Paradis være ferdig utbygd i 2060, sier Berntsen.

Han mener det er mulig å øke volumene i Paradis. Hvis høyden på kontorbyggene endres fra seks til åtte etasjer, økes arealet med 15.000 til 20.000 kvadratmeter og antallet arbeidsplasser vokser med 1000.

– Bebyggelsen vil fremdeles være lavere en gjeldene reguleringsplan i Paradis sør og eksisterende bebyggelse. Når arbeidsplasser flyttes til kollektivaksen, reduseres CO2-utslippene med cirka 70 prosent. Dette er lavt hengende frukt, og alternativet er fortetting i eksisterende by, som skaper konflikter og tar lang tid.

Store motorer

Utfordringen med å bygge næring i Paradis er at det ikke er noen næringsadresse her i dag. – Store bytransformasjoner kjennetegnes av at man har eller får noen store motorer i området, enten det dreier seg om privat eller offentlig virksomhet. Aker hadde tatt en tredjedel av alt næringsarealet og en slik stor aktør fører ofte til ringvirkninger.

Aker-planene ble imidlertid stoppet av det forrige politiske flertallet i Stavanger kommune. Nå leter man etter nye motorer som kan gjøre Paradis attraktiv som lokasjon for nye arbeidsplasser nært sentrum.

– Dersom man bruker to år på en reguleringsplan med oppstart i år, hvor lang tid vil det ta før man kan starte bygging?

– Dette er jo markedsstyrt, men vi ser for oss at man etter to år og en godkjent detaljreguleringsplan kan sette i gang med arbeidet med opparbeidelsen av infrastruktur i denne delen av Paradis for å klargjøre tomter. Det betyr at man kan ha ferdigstilt nye boliger i løpet av 2028.

– Hva med næringsarealene og nye kontorarbeidsplasser?

– Vi jobber aktivt i markedet med å presentere prosjektet. Vi har nå signert avtale med Norconsult i Paradis. Dette blir den første næringsaktøren som

etablerer seg i området. For arbeidsgivere er sentrumsbeliggenhet viktig i forhold til rekruttering og miljøhensyn. Det at sentrum er så pass attraktivt og at man er villig til å betale en noe høyere pris for å kunne realisere nye prosjekter, er veldig viktig for byutviklingen og å forsterke sentrum.



Ingvald Berntsen, prosjektsjef for utvikling i Bane NOR Eiendom Region Sør-Vest.

“VI HAR REDUSERT ENERGIFORBRUKET MED OVER 50 %”

Sigbjørn Årsvoll Olsen,
Toyota Sørvest

Langflåtveien 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



Prosjektleder Knut Åge Ståland (t.v.)
og energirådgiver David Sandhåland.



-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 - inneklima - energi

Kontakt Rolf Kristensen for en energiprat
98 28 43 80 | rolf.k@rk.no

Stavanger stasjon:

Må vente på ny sporplan

En utbygging på Stavanger stasjon kan måtte vente til etter 2034. En ny, men etterlengtet sporplan, utgjør den største utfordringen – og kan også bli det for Bussveien.

SENTRUMSPLANEN

Arbeidet med en ny sporplan for Stavanger stasjon har pågått i flere år. Den siste utredningen var ferdig i fjor, og planmidler ligger også inne i Nasjonal Transportplan som ble presentert før påske. Det kan bety at arbeidet med å bygge nye spor kan starte i 2032 og ferdigstilles i 2034, sier Ingvald Berntsen, prosjektsjef for utvikling i Bane NOR Eiendom Region Sør-Vest.

Den nye sporplanen inneholder fem spor på 220 meter på stasjonsområdet. Lengden er utvidet for å gi plass til nytt togmateriell og doble togsett på hvert spor. I dag er kapasiteten på Jernbanen fullt utnyttet. Ny sporplan øker antall passasjerer fra 6 til 12 millioner per år. Først mellom Stavanger og Sandnes, så videre til Nærbø og Egersund.

Konflikt

– Det som er krevende med den nye planen er at de to sporene som ligger lengst mot øst, kommer helt ut i Jernbaneveien. Det kommer i konflikt med bussveien som etter planen skal bygge åtte busslommer i Jernbaneveien. Sporplanen skaper utfordringer for de to busslommene mot vest, sier Berntsen.

Bussveien har enda ikke påbegynt

arbeidet med planleggingen av bussveien i Jernbaneveien. Det arbeidet starter i 2024.

– Vi har hatt noen avklaringsmøter med kommunen, Bussveien og Bane Nor: Kommunen er veldig interessert i at vi kommer i gang med planarbeidet og byutviklingen, men utfordringen er at jernbanen og Bussveien legger så store forutsetninger for utviklingen av området at vi må vente på avklaringer før vi kan starte arbeidet med regulering av stasjonsområdet, sier Berntsen.

For dem som driver byutviklingsarbeidet i Bane Nor er det viktig å få forutsetningene på bakkeplan korrekt fra start, slik at man ikke risikerer å gjøre et omfattende arbeid som senere må omarbeides.

– Vi ønsker å få premissene for tog og buss på plass så godt som mulig, før vi begynner med stedsutviklingen. Stavanger stasjon skal bli et sted folk ønsker å treffes, og alle reisende skal få den servicen og tilbudene som gjør hverdagen enkel.

Kongstanken

Den nye sporplanen bygges for en fremtidig stor økning på Jernbanen. Med seks millioner reisende er kapasiteten allerede i dag oppbrukt. Realiseringen

av et dobbeltspor til Egersund – som er selve kongstanken – vil totalt innebærer investeringer de neste femti årene på rundt 50 milliarder i to etapper.

– Om man da krymper kapasiteten på Stavanger stasjon, uten å ha de lange brillene på, vil det ha konsekvenser for hele togtrafikken på strekningen, sier Berntsen.

Sentrumsplanen er tydelig på ønsket om et stort volum over det nye sporområdet. Det er komplisert å bygge over jernbanen og spørsmålet er i hvilken rekkefølge byggingen skal skje. Skal jernbanen på plass først, eller er det mulig å bygge noe før jernbanen kommer?

Ingvald Berntsen er tydelig på at dersom byutviklingen på stasjonsområdet må stå på vent til jernbanen er på plass, vil det ikke bli bygget noen ting i dette området før 2034.

– Vi mener det skal være mulig å kunne starte før de nye sporene er på plass, men det er klart det er mange interesseområder her som kjemper for sitt, og det er enklere å bygge jernbanen om man ikke har begrensinger.

Planen for området er å kunne bygge 45.000 til 50.000 kvadratmeter. Det kan gi 2000 nye arbeidsplasser på Stavanger stasjon, en tidobling av det som finnes i dag.

Ny sporplan skaper utfordringer for snarlige planer om utbygging på Stavanger stasjon, og byr også på problemer for Bussveien.





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

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

Dette må det gjøres noe med.

100-listen er en styredatabase for Stavanger-regionen og presenterer til en hver tid minst 100 potensielle styrekandidater med ulik kompetanse og bakgrunn – helt gratis og til fri benyttelse for næringslivet i regionen.

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

– K8 ville vært vanskelig i dag

Åtte år er gått siden politikerne i Stavanger første gang behandlet Base Property's planer om et nytt høyhus i tråd med forslaget til ny sentrumsplan. Men byens nye signalbygg ville trolig ikke blitt realisert om byggeprosessen hadde startet i dag.

løpet av de nærmeste månedene fylles høyhuset K8 opp med totalt 600 arbeidsplasser i Stavanger sentrum. Bedrifter har stått i kø for å sikre seg de nye kontorarbeidsplassene Base har brukt 800 millioner på å bygge.

Helse Vest, Deloitte, SLB, DNB og Thommessen er noen av de bedriftene og foretakene som har inngått leieavtaler i et høyhus som ruver 16 etasjer over bakkenivå i Knud Holms gate.

Utfordringene underveis har vært mange, først og fremst i form av en rekke administrative og politiske behandlinger, innsigelser og nye krav til høyde og form. Samtidig har også kostnadene økt.

Med utgangspunkt i dagens byggekostnader og krav til høyde, bredde og sikt kan det derfor gå mange år før

større bedrifter kan flytte inn i nye høyhus i Stavanger sentrum – slik den vedtatte Sentrumsplanen legger opp til.

– K8 ville nok ikke blitt realisert om vi hadde startet denne prosessen i dag, sier grunnlegger og eier av Base Gruppen, Alfred Ydstebø.

Høyhuset i sentrum utgjør over 15 000 m², og er det eneste som så langt er reist i de områdene som Sentrumsplanen legger til grunn for nye arealer til boliger og kontorer i Stavanger sentrum.

– Vi kunne hatt to om ikke Rødt og det daværende politiske flertallet sa nei til Aker sine planer om å bygge et nytt hovedkontor på 70 000 m² i Paradis. Det er en tapt mulighet for sentrum som det kan ta mange ti-år før dukker opp. I forbindelse med Paradis opplevde jeg at administrasjonen i kommunen støttet vår plan fullt ut, noe vi satt stor pris på, sier Ydstebø.

Tid og penger

Det har kostet både krefter, tid og penger å få realisert K8. Om lag 30-40 millioner ble brukt før planene endelig ble godkjent.

– Vi har hatt stor støtte fra både de store styringspartiene og administrasjonsledelsen i kommunen underveis, men i dag ville kanskje ikke prosjektet ha vært økonomisk bærekraftig. Vi er stolt over det vi har fått til. K8 er blitt et flott bygg med 600 arbeidsplasser og noen fantastiske restaurantkonsepter, men det hadde vært vanskelig å realisere dette bygget i dagens marked, sier Ydstebø.

I likhet med andre utbyggere Rosenkilden har snakket med, opplever heller ikke Alfred Ydstebø at Sentrumsplanen gir utbyggere god nok forutsigbarhet for å kunne realisere de prosjektene planen legger opp til.

– Utbyggere bruker ganske mye tid og penger på planlegging og tegninger med utgangspunkt i en vedtatt plan. Da planene i Paradis måtte legges vekk hadde vi brukt 40-50 millioner. Det er for mange



– K8 ville nok ikke blitt realisert om vi hadde startet denne prosessen i dag, sier grunnlegger og eier av Base Gruppen, Alfred Ydstebø.

snubletråder underveis. En av dem er politisk usikkerhet. Vi kan ikke bruke nye flere titalls millioner når selv et vippeparti kan få flertall for å ikke følge intensjonen i Sentrumsplanen.

For strenge krav

Flere utbyggere Rosenkilden har snakket med frykter at nye bygg aldri vil bli realisert i sentrum i dagens marked. Dels som følge av en kraftig økning i byggekostnadene, men også fordi man opplever at planavdelingen i kommunen tolker intensjonen annerledes med hensyn til høyde, bredde og siktlinjer enn det Sentrumsplanen la opp til. Ydstebø deler bekymringen.

– Vi opplevde nok det samme med K8



Høyhuset K8 har kostet 800 millioner, og vil romme 600 ny sentrumsarbeidsplasser.

i begynnelsen av reguleringsperioden, men hadde heldigvis noen sterke politikere i ryggen som tok de kampene sammen med oss. Jeg har tro på at dagens politikere vil gjøre det samme, hvis ikke står vi i fare for at det ikke vil bli bygget noe særlig de neste ti årene i de store utbyggingsområdene som defineres i Sentrumsplanen.

Samtidig opplever han også at debatten omkring utbyggingen i sentrum er blitt veldig polarisert, og at utbyggere ofte blir stemplet som de grådige når nye prosjekter diskuteres.

– Utbygger er naturlig nok opptatt av at et prosjekt er økonomisk bærekraftig. Da er utnyttelse av tomtene helt avgjørende. Nye og andre krav vil føre til at prosjekter blir

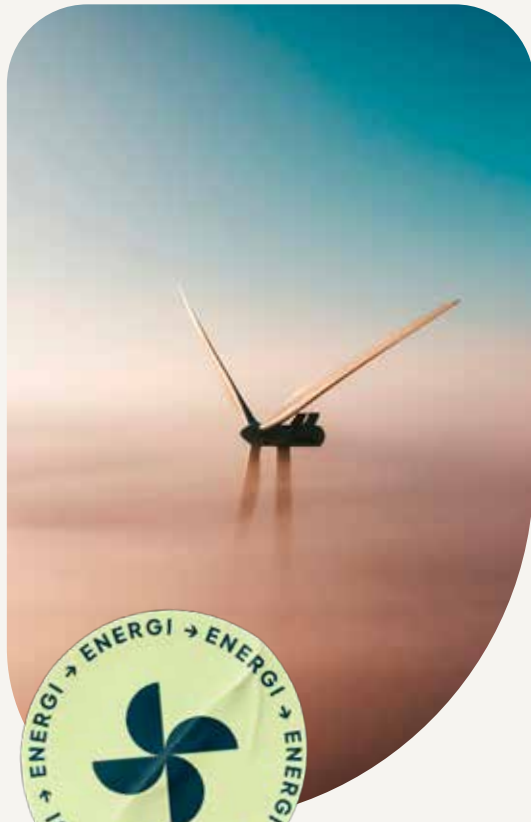
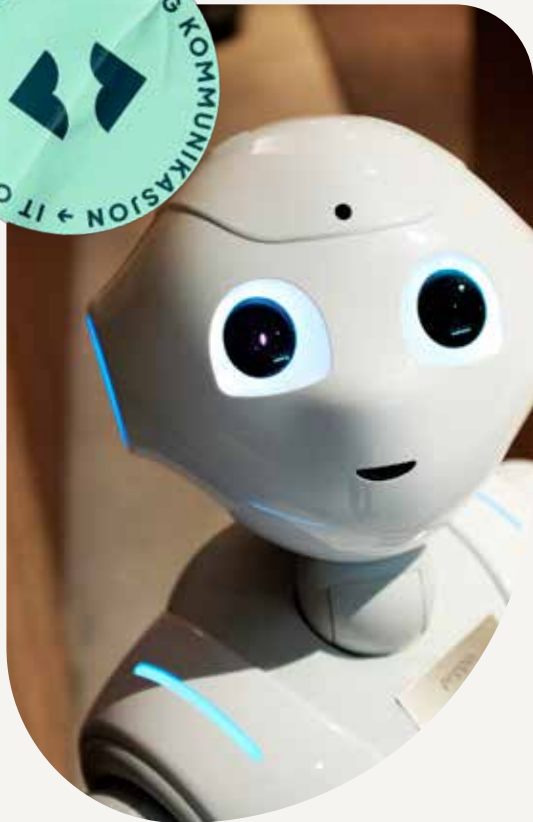
lagt bort. Samtidig handler dette også om å bruke muligheten når markedet finnes. Paradis er et godt eksempel. Der kunne man nå vært ferdig med en stor utbygging av nye kontorbygg med plass til 3000 ansatte i en omgang. Den muligheten kommer kanskje aldri igjen.

Til sentrum

Ydstebø mener at mange bedrifter vil til sentrum. Det bekreftes også av egne undersøkelser Base har gjort. Flere av bedriftene og foretakene som har eller vil flytte inn i K8 i løpet av våren og sommeren har vært lokalisert på Forus og i Sola.

– I leieprosessen var hovedgrunnen til

at vi valgte vi å si nei til flere bedrifter at etasjene er for små. Dersom kravene som blir stilt for nye bygg er at de skal være enda smalere, vil byggene kun gi plass til små bedrifter. Da ville vi slite med å leie ut lokalene, og dermed blir byggene kanskje aldri realisert. Jeg kunne ønsket en større forståelse for det økonomiske grunnlaget for å kunne realisere tanken om flere boliger og kontorbygg i sentrum – slik Sentrumsplanen legger opp til. Alle er opptatt av byutvikling, men det kan umulig være god byutvikling om man blir sittende igjen med et gammelt stasjonsområde og et stort hull i Sverdrupskvartalet fordi kravene som stilles hindrer en økonomisk bærekraftig utbygging.



Innovasjonspark





Fremtiden først her

1300 hoder tenker bedre enn ett. La bedriften din utforske et miljø hvor gode ideer får spire og vokse seg høyere enn Ullandhaug, større enn Norge og forgreine seg ut i den store vide verden. I over to tiår har vi åpnet dører og heiet frem ekte innovasjon – innen havbruk, helse, energi, mat og andre fremoverlente bransjer.

Utforsk nyskapende tanker, finn løsninger via unike testfasiliteter og tilegn deg ekspertise som kan transformere din idé til innovasjon.

Les mer på innovasjonspark.no



Innovasjonspark



Gruvedrift kan gi 1000 nye arbeidsplasser

Med statlig og regional vilje kan utvinning av mineraler og videreforedling totalt skape 1000 arbeidsplasser i Eigersund kommune. Til høsten starter Norge Mineraler trolig arbeidet med planprosessen der målet er å hente ut kritiske råvarer som Europa knapt nok produserer.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

En rapport fra Norges Geologiske Undersøkelse (NGU) fra 2022 slo fast at verdien av norske metallforekomstene med kjent tonnasje var på totalt 2721 milliarder kroner. Forekomstene som er lokalisert i Dalane utgjør en høy andel av de totale verdiene.

I likhet med de fleste andre land i Europa har Norge – til tross for stort behov for samfunnsviktige mineraler – overlatt produksjon, utvinning og foredling av mineraler til land som Russland og Kina. Noe av bakgrunnen er at gruvedrift er kontroversielt. Det handler både om naturinngrep og utfordringer knyttet til støv og støy.

– Bakteppet er at Europa i dag kun produserer cirka to prosent selv av de mineralene man har behov for eller tilgang til. Vi har utsatt oss for stor risiko, og vi snakker her også om kritiske råmineraler som er svært viktige i



Erik Joa er samfunnskontakt i Norge Mineraler.

matproduksjon. Fosfor er et av dem, sier Erik Joa, samfunnskontakt i Norge Mineraler.

Kritiske råvarer

Nye tall fra EU viser at Kina i dag produserer 55 prosent av verdens vanadium og 45 prosent av verdens titan. 71 prosent av verdens fosfor hentes fra Kasakhstan.

Mange mineraler bli derfor av EU sett på som kritiske råvarer, og i snart 15 år har EU-kommisjonen jevnlig publisert oppdaterte lister over til enhver tid kritiske og strategiske råvarer. På den listen finner man både titan, vanadium og fosfat, de samme materialene som det er påvist store forekomster av ved Helleland i Dalane.

– Vi kan ikke argumentere oss vekk fra at disse tre materialene er kritiske råmaterialer, sier Joa.

Gjennom flere år har Norge Mineraler kartlagt området i Eigersund kommune, og funnet langt rikere forekomster enn det som opprinnelig var beregnet. Verdiene på disse materialene ble i fjor satt til nærmere 600 milliarder kroner for totalt 1,7 milliarder tonn.

Store verdier

Allerede i 2012 foretok Norges Geologiske Undersøkelse (NGU) geologiske undersøkelser som viste at akkurat dette området kunne inneholde mineraler til en verdi rundt 300 milliarder kroner.

– I dag er estimatet nærmere 3,7 milliarder tonn, noe som tilsier en verdi på minst 1000 milliarder kroner i form av drivverdige forekomster, sier Joa.

På det dypeste har Norge Mineraler boret og funnet mineralforekomster



ned til over 2000 meter under bakken på Hetlandsheia. Selskapet har allerede brukt 750 millioner kroner på undersøkelser i området. De totale investeringene vil i følge Joa ligge på et tosifret milliardbeløp.

Selskapet ønsker ikke bare å utvinne de råvarene som ligger i området til mineralkonsentrater, men også å foredle og prosessere konsentratene til ulike foredledede materialer.

– Med videreforedling snakker vi om energi- og varmekrevende prosesser. Her kontrollerer Kina i dag, når det gjelder vanadiumtilførselen i form av foredlet materiale, over 90 prosent av dette markedet. Dette skjer med store punktutslipp og bruk av kull som energikilde.

Planprosessen

For Eigersund og Dalane handler dette både om skatteinntekter, arbeidsplasser og økonomiske ringvirkninger, men også om



Det er påvist store forekomster av både titan, vanadium og fosfat i Eigersund kommune, alle står på EUs liste over kritiske råvarer.

«Teknisk er det mulig med en produksjonsstart i 2028. Da må man ta en endelig beslutning i løpet av 2025».

Erik Joa

konsekvenser i form av inngrep i natur.

– Dette er noe vi som selskap er svært opptatt av. Slik det ser ut nå vil planprosessen starte til høsten. Per i dag har vi ikke alle svarene og er opptatt av at prosessen skal være skikkelig med konsekvensutredninger i form av ringvirkningsanalyser på alle områder.

– Hvor lang tid vil denne prosessen ta?

– Selve planprosessen vil minimum ta to år. Det forutsetter at vi har gjort hjemmeleksen. Arbeidet med tillatelser er

veldig komplekst, med mange parallelle prosesser.

– Når ser dere for dere at man kan starte produksjon om alle tillatelser blir gitt?

– Teknisk er det mulig med en produksjonsstart i 2028. Da må man ta en endelig beslutning i løpet av 2025. Men store prosjekter har sin egen dynamikk og ting kan endre seg.

– Hvor mange arbeidsplasser kan en utvinning og foredling av mineraler i Eigersund skape?

– Sammenliknet med eksempelvis Titania i Sokndal vil dette være dobbelt så stort. Det er vanskelig i dag å gi et nøyaktig tall på antall arbeidsplasser, men vi snakker om flere hundre arbeidsplasser bare knyttet til utvinning. I tillegg kommer arbeidsplasser som skyldes ringvirkninger. De vil også være betydelige. Og får man til å realisere videreføring med prosessindustri i tillegg, så snakker vi om mulig sysselsetting for over 1000 personer, sier Joa.



I et globalt perspektiv bør vi legge til rette for at de ressursene som finnes må vi vurdere å utvinne på en god måte, mener førsteamanuensis ved NTNU, Egil Tjøland.

– Vi må tenke globalt

– All næringsutvikling som kommer menneskeheten til gode er i utgangspunktet bra. Man kan ikke si nei til alt som har innslag av ytre påvirkning. I et globalt perspektiv bør vi legge til rette for at de ressursene som finnes må vi vurdere å utvinne på en god måte.

«Man kan ikke si nei til alt som har innslag av ytre påvirkning».

Egil Tjåland

som gjør at Europa på noen områder sitter i en skvis. Her produseres det hverken mineraler eller metaller.

Gissel

– Bør Norge som en konsekvens av dette i større grad utvinne mineraler og metaller selv?

– Ja, og for meg er det opplagt at man i alle fall holder et bokholderi på det man har. Når man sitter i en slags avkrok her oppe i nord-vest må man som land passe seg for at man ikke blir et gissel i et storpolitisk spill. Man må ikke forkludre de mulighetene man har for i alle fall å utrede og utvinne på en ordentlig måte, og finne en balanse mellom hensynet til natur og hva man trenger for å holde hjulene i gang i et sivilisert samfunn.

– Opplever du at forholdet mellom hensynet til natur og miljø på den ene siden og utvikling og utvinning av naturressurser på den andre er i ubalanse i dag?

– Jeg ser mer på dette som en pendelbevegelse som er i ferd med å bremse noe opp. Vi har heldigvis politikere i Norge som ser dette og som klarer å balansere dette forholdet. Drar man dette for langt, vil man ofte få en motreaksjon slik tilfellet har vært i Tyskland. Utviklingen i kraftmarkedet har eksempelvis ført til en helt annet syn på produksjon av norsk gass ute i Europa enn hva tilfellet var for få år siden, sier Tjåland

Konflikter

Selskapet Norge Mineraler har i flere år foretatt omfattende undersøkelser av mineralforekomstene og ønsker å utvinne mineralene gjennom gruvedrift i området. Det har ført til protester

Konfliktene vil hele tiden være til stede når det blir snakk om utvinning av slike mineraler. Derfor mener Tjåland – som selv er fra Stavanger-regionen – at det er viktig å finne gode løsninger når hensyn til jordvern, natur, dyreliv i hav og på land utfordrer samfunnets behov for utbygging, utvinning og produksjon av kraft og mineraler.

– Men pendelen kan også gå for langt i retning av at man blir så forsiktig på alle områder. Faren er at man til slutt sitter der, uten de råvarene man trenger for å holde hjulene i gang og uten arbeidsplasser.

Utvinning av ulike typer mineraler er viktige også for å få til det grønne skiftet, enten det dreier seg om mineraler som brukes til batteriproduksjon, solceller eller vindkraftanlegg. Mineralene som kan utvinnes på Helleland er ikke spesielt knyttet til dette, men Tjåland er opptatt av at all relevant informasjon kommer frem før beslutningen om utvinning tas på Helleland.

– Til syvende og sist er det hverken deg eller meg eller Norge Mineraler som skal ta en slik beslutning. Det må skje på et høyere nivå. Jeg er i utgangspunktet åpen for at all næringsutvikling som kommer menneskeheten til gode, er bra. Da kan man ikke bare forby alt. Uansett hva man gjør, vil det utgjøre en miljøpåvirkning. Man kan ikke lage en omelett uten å knuse noen egg. Vi lever i en global verden, og skal man tenke globalt bør vi legge til rette for at de ressursene som finnes både blir kartlagt og vurdert på en god måte om de er utvinnbare. Vi må unngå å bli prisgitt til enhver tid den vinden som måtte blåse.



Egil Tjåland, førsteamanuensis ved institutt for geovitenskap og petroleum ved NTNU.

Det mener Egil Tjåland, førsteamanuensis ved institutt for geovitenskap og petroleum ved NTNU. Tjåland er også generalsekretær i Norwegian Forum for Marine Minerals, og er blant dem som mener det er viktig at både Norge og andre europeiske land utvinner mineraler og metaller. Han har fulgt debatten omkring utvinning av mineralressursene i Egersund med interesse.

– Mineraler er viktige, og noen er viktigere enn andre for å utvikle og holde sivilisasjonen i gang. Slik har det vært siden steinalderen. Både pandemien og krigen i Ukraina har vist oss hvor viktig forsyning er og hvor sårbare logistikk-kjedene er, og de siste ti årene har også i større grad vært preget av merkantilisme og tollbarrierer



Hjemmekontor og mobilitet før og etter covid – hva skjer?

TRYGVE FORGAARD · daglig leder og gründer i Innsikt

Til tross for økt bruk av hjemmekontor og videomøter, øker opplevelsene av trafikkø. Vi kan ikke bare fortsette å bygge nye veier i det uendelige, eller stimulere til kjøp av såkalt «miljøvennlige» biler.

Politikken må være helhetlig. Kollektivsystemet må være supereffektivt.

INNSIKT har i ti år, siden 2013, gjort store befolkningsrepresentative mobilitetsundersøkelser for Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg kommune og sammen med Rogaland Fylkeskommune. Vi har målt jobbreiser før og etter covid, og finner resultatene oppsiktsvekkende og viktige for bedriftsledere og politikere. Siste undersøkelse ble gjennomført i november 2023 med 1602 telefonintervjuer. Målgruppen er jobb/skolereiser blant voksne over 18 år. 90 prosent er i jobb og 80 prosent av de som svarer, jobber fulltid.

Siden 2013 har det skjedd store endringer i forhold til mobilitet og en rekke gode kombinasjonsmuligheter knyttet til bildeling, elsparkesykler, bysykler, transportsyklar og ikke minst en stor økning i elsykler. Hjem-jobb-hjem og en tydelig sykkelsatsing er viktige ingredienser i miksen.

Kollektivtilbudet er styrket og infrastrukturen er endret. Samtidig har det vært en massiv satsing på elbiler. 82 prosent av bilsalget i 2023 var elektriske. Befolkningsøkning påvirker selvsagt også dette bildet.

Noen nøkkeltall

Dette er noen av funnene:

- Andelen aktive vintersyklister er på cirka 17 prosent. Andelen har falt med tre prosentpoeng siden 2019.
- Kollektivbruken på vinteren er nå på 20 prosent. I 2019 var den 21 prosent, deretter falt andelen under covid til 15 prosent.
- Bilbruken vinterstid er på 63 prosent. Bilbruken økte under covid med fem prosent og er nå tilbake til rett over 2019-nivå. Den relative bilbruken reduseres noe i Sandnes og Stavanger, men øker i Sola og Randaberg.
- Gåandelen er stabil på 15 prosent om

vinteren. Vi finner derfor at gåendelen ikke ser ut til å påvirkes nevneverdig av verken pandemier eller gratisbusser.

Massiv satsing

I Stavanger kommune har de satset massivt på sykkel i over ti år. Sykkelandelen er nå like stor som kollektivandelen, rundt 20 prosent. Den viktigste grunnen er at sykkel oppleveres som mest enkelt og effektivt. Videre sykler folk av helsemessige grunner og for treningen sin del. Trygge og sammenhengende sykkeltraseer er viktigst for å få flere på sykkel. Været påvirker syklingen mindre enn mange tror.

25 prosent har nå elsykkel på Nord-Jæren. Cirka halvparten av dem bruker elsykkelen til jobb og skole. Det er flere kvinner enn menn som sykler totalt sett, og menn og kvinner har veldig spissformulert noe ulikt forhold til sykling: «Men in thights» og kvinner på elsykler. Salget av elsykler kommer til å øke med 11 prosent i løpet av 2024. Skal vi få flere ut av trafikken må vi få flere menn på elsykkel.

Vanskelig

Å få ned bilbruken har vist seg vanskelig. De nasjonale politikere stimulerer kjøp og bruk av elbiler, samtidig jobber fylket og kommune med å få folk til å la bilene stå. En stor og ny elbilflåte med lukrative insentiver for bruk, gjør det ikke lettere å flytte folk over på kollektiv, sykkel eller gange. Trafikkøene er derimot et viktig insentiv for å velge mer miljøvennlige løsninger. 74 prosent anslår at kjøretiden forsinkes med inntil ti minutter til og fra hjem til jobb og skole. I 2019 opplevde 15 prosent av bilistene kø i mer enn ti minutter. Denne andelen har nå steget til hele 26 prosent.

Med covid og hjemmekontor, var plutselig hele næringslivet fortrolige med og utstyrte seg for videomøter på få måneder. Med videomøtene kom en effektivitetsøkning som både bedriftseiere og ansatte i stor grad har omfavnet. Covid

brøt opp gamle normer og viste at det går an å ha litt mer fleksible dager.

27 prosent har én eller to hele dager på hjemmekontoret i løpet av en uke. Det blir langt flere når en også tar med de som jobber hjemmefra noen timer i løpet av dagen. Når hjemmekontor øker, bilbruken er svakt nedadgående og kollektivbruken er tilbake til før covid-nivå (det vil si cirka 20 prosent), hvorfor øker kjøppplevelsen så mye?

Økt fleksibilitet

Tiden da vi alle stemplet inn hver dag hele uken fra 0800 til 1600 er nok forbi. Det er grunn til å tro at folk i større grad enn før definerer jobben som en livsstil og at vi jobber, og er tilgjengelige på epost og telefon store deler av døgnet. I bytte for dette, har vi grunn til å tro at de også bruker noe av arbeidstiden sin på familiære eller daglige gjøremål.

Økt fleksibilitet gjør at vi nok forflytter oss på en annen måte. Vi har grunn til å tro at vi stykker opp dagen og at det blir en del «riksing» i løpet av en arbeidsuke, og at vi derfor til tross for mye bruk av hjemmekontor også er mye ute på veiene. Så lenge køene er håndterbare er denne «riksingen» enklere fra elbilen. Det utfordrer de som skal planlegge kollektivtrafikken, når folk har vendt seg til den økte fleksibiliteten.

For de som driver byplanlegging og de som utvikler og drifter mobilitetsløsninger, blir bakspeilet rimelig uinteressant. En må kartlegge og forstå endringen i folks reisevaner og utviklingen i næringslivet. Kollektivsystemet må være supereffektivt for å være relevant. Vi kan ikke bare fortsette å bygge nye veier i det uendelige, eller stimulere til kjøp av såkalt miljøvennlige biler, men må finne løsninger som hensyntar miljø, næringslivsinteresser og folks mulighet til å leve «det gode liv» på en fremtidsrettet og god måte.



ER DU KLAR FOR VÅRENS MESSER OG KONFERANSER?

Vi kan levere alt fra stands, trykksaker, tekstil og giveaways
– hos oss får du alt på ett sted!



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

Ølen
Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg
53 76 60 80

Bergen
913 38 157

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

Pia Tjelta, investor

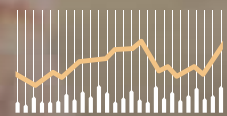
Spør en nerd

Hvis du har en del penger, eller ambisjoner om å få det, hvem spør du om råd? Det er med fondsforvaltning som med annen ekspertise – de som skiller seg ut, er de som er dedikert og har fullt fokus på et spesifikt område.

SKAGEN Fondene driver kun med én ting. Og fond er det morsomste rådgiverne vet. De forvalter dine verdier som nerder.

Kunsten å bruke sunn fornuft

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



SKAGEN
fondene

Del av Storebrand



Hva betyr geopolitikken for næringslivet?

RUNE DAHL FITJAR · leder for Senter for innovasjonsforskning, UIS

Når vi går inn i mer usikre tider, blir det viktigere også for næringslivet å engasjere seg i utenrikspolitiske spørsmål.

Sommeren 1988. Vi har svingt av Autobahn og står ved en grense i en liten tysk by, med høye pigg-trådgjerder. Jeg er åtte år og ser østblokken for første gang. Tre år senere har vi kjørt til Berlin, på lange motorveier over østtysk ødeland. Men verden er ikke lenger delt i øst og vest. Jeg kjøper en liten betongbit. Kanskje en del av Berlinmuren, kanskje bare en tilfeldig østtysk steinvegg.

I årene som fulgte ble verden stadig åpnere og mer sammenvevd. Demokrati vant over diktatur. Samarbeid vant over konflikt. Handel vant over beskyttelse av egne markeder. Verdikjedene ble globale. Verdenshandelen vokste fra 38 prosent av BNP i 1991 til 61 prosent i 2008. For norsk økonomi betydde det at vi kunne selge dyrt og kjøpe billig, i takt med økende etterspørsel etter våre eksportvarer og økende tilbud av det vi ville importere.

«Det lange 90-tallet» kalte utenriksminister Espen Barth Eide dette i sin innledning på Respons-konferansen, som vi arrangerte på Rosenkildehuset 20. mars. Nå er imidlertid trenden i ferd med å snu. Siden 2008 har handel som andel av BNP globalt knapt vokst i det hele tatt. Andelen utenlandske investeringer er fallende. De siste årene har økende rivalisering mellom stormaktene skapt blokkdannelser og en mer delt verdensøkonomi. Verdikjedene er ferd med å bli mindre globale, gjennom at produksjon flyttes hjem, til naboland eller til vennligsinne land.

Dette bakteppet preger politikken innenfor en rekke områder, enten det gjelder sikkerhet, handel eller grønn omstilling.

Beskyttelse

Sikkerhet har for norsk næringsliv lenge handlet om beskyttelse mot ulykker og naturkatastrofer, eller det som på engelsk kalles «safety». Der er vi verdensledende. Det er ikke nødvendigvis tilfelle når vi snakket om beskyttelse mot intenderte handlinger, eller «security» på engelsk, som Ole Andreas Engen forklarte på konferansen. Når sikkerhetspolitikken

nå for alvor er tilbake på agendaen, må næringslivet også lære denne delen av sikkerhetsarbeidet. Det krever involvering av andre fagområder og bygger på andre prinsipper enn de vi kjenner fra HMS-arbeidet. Det setter også andre sentrale verdier ved det norske samfunnet, som frihet og tillit, under press. Om sikkerheten går på bekostning av friheten, er den lite verdt.

Når sikkerhet blir viktigere enn handel, trenger vi både gode relasjoner til handelspartnere og forpliktende langsiktige avtaler. Det kan bety at det snart er på tide med en ny debatt om medlemskap i EU. Der verdens markeder uansett åpnet seg for norsk næringsliv fra 1994 og utover, er situasjonen en annen i årene fremover. «Vi trenger våre venner i Europa mer enn noen gang», sa Marianne Olsnes fra Norske Shell. Den nye geopolitiske situasjonen har allerede ført til historiske utenrikspolitiske kursendringer i Sverige og Finland, som begge har blitt med i NATO. Er det lov å håpe på en tilsvarende endring i Norges forhold til EU? «EØS-avtalen er viktig, men ikke tilstrekkelig», var budskapet fra Andreas Kvame i Grieg Seafood. For selv om vi deltar i europeisk samarbeid gjennom en rekke avtaler, klarer vi ikke å sette agendaen for EUs politikk når vi står på utsiden. Som utenforland er vi også avhengige av EUs vilje til å inkludere oss i fortsatt samarbeid. Det gjør oss sårbare i en mer konfliktfylt virkelighet.

Geopolitisk konkurranse

Vi ser også konturene av en politikk for grønn omstilling som kanskje vel så mye er et svar på geopolitiske utfordringer som på behovet for å løse klimakrisen. Kina står for halvparten av verdens investeringer i fornybarteknologi og har tatt det teknologiske lederskapet innenfor en rekke grønne verdikjeder. Svaret fra både USA og EU er industripolitiske storsatsinger i form av henholdsvis Inflation Reduction Act (IRA) og Europas grønne giv. De representerer en aktiv næringspolitikk som

vi trodde hørte fortiden til. Bakgrunnen er at dagens geopolitiske konkurranse handler vel så mye om teknologi som om militærmakt. I motsetning til den kalde krigen kan man i Vesten nå være bekymret for at Kina vil overta det teknologiske lederskapet. Kina har for eksempel allerede overtatt tronen som landet som produserer mest forskning, også i de fremste tidsskriftene. IRA handler derfor om å bygge opp egne grønne verdikjeder for å unngå å bli avhengige av kinesisk teknologi i den grønne omstillingen, og ikke om at amerikanske politikere plutselig har fått klokketro på statens evne til å plukke vinnere.

Konsekvenser

For Norge har dette uansett konsekvenser. IRA har gjort det vanskeligere å investere i Norge, som Kristin Skoffeland fra Beyond bekreftet. Det ser vi blant annet i Freyrs beslutning om å bygge sin batterifabrikk i Georgia i stedet for i Mo i Rana. Det er umulig for Norge å begi oss inn på et subsidiekappløp med stormaktene. Også her ligger løsningen i EU, gjennom å utnytte mulighetene som ligger i Europas grønne giv. Spørsmålet er likevel om vi klarer å tiltrekke oss de internasjonale investeringene. «Norge er dårligst i klassen når det gjelder tilgang til utenlandsk kapital», meldte Ingvild Meland fra Nysnø. Det er et problem, også fordi kapital bidrar til markedstilgang som norske selskaper trenger for å kunne skalere.

Siden 1991 har vi mer eller mindre tatt for gitt at den geopolitiske situasjonen har vært noenlunde stabil. Når vi nå går inn i mer usikre tider, blir det viktigere også for næringslivet å engasjere seg i utenrikspolitiske spørsmål. Respons-konferansen ga en god anledning til å sette søkelyset på de utfordringene som vår region opplever på disse områdene. Det var derfor gledelig å registrere at oppslutningen om arrangementet var stor og at de som deltok på scenen hadde viktige budskap å formidle.

BARSKER FOTOGRAFER FOR BARSKER FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



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

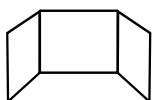


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



Caisson installasjon, Yme-feltet. Kunde: Repsol.

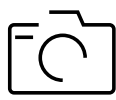
Vårt team har sertifikatene og erfaringen som skal til for å operere kamera og droner sikkert, selv under barske forhold. Bitmap er lokalisert i Stavanger og har over 60 års samlet erfaring fra norske og internasjonale oppdrag – offshore og onshore. Vi fokuserer på HMS, så vel som på kreativitet og kvalitet,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



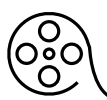
STAND



PRINT



FOTO



FILM

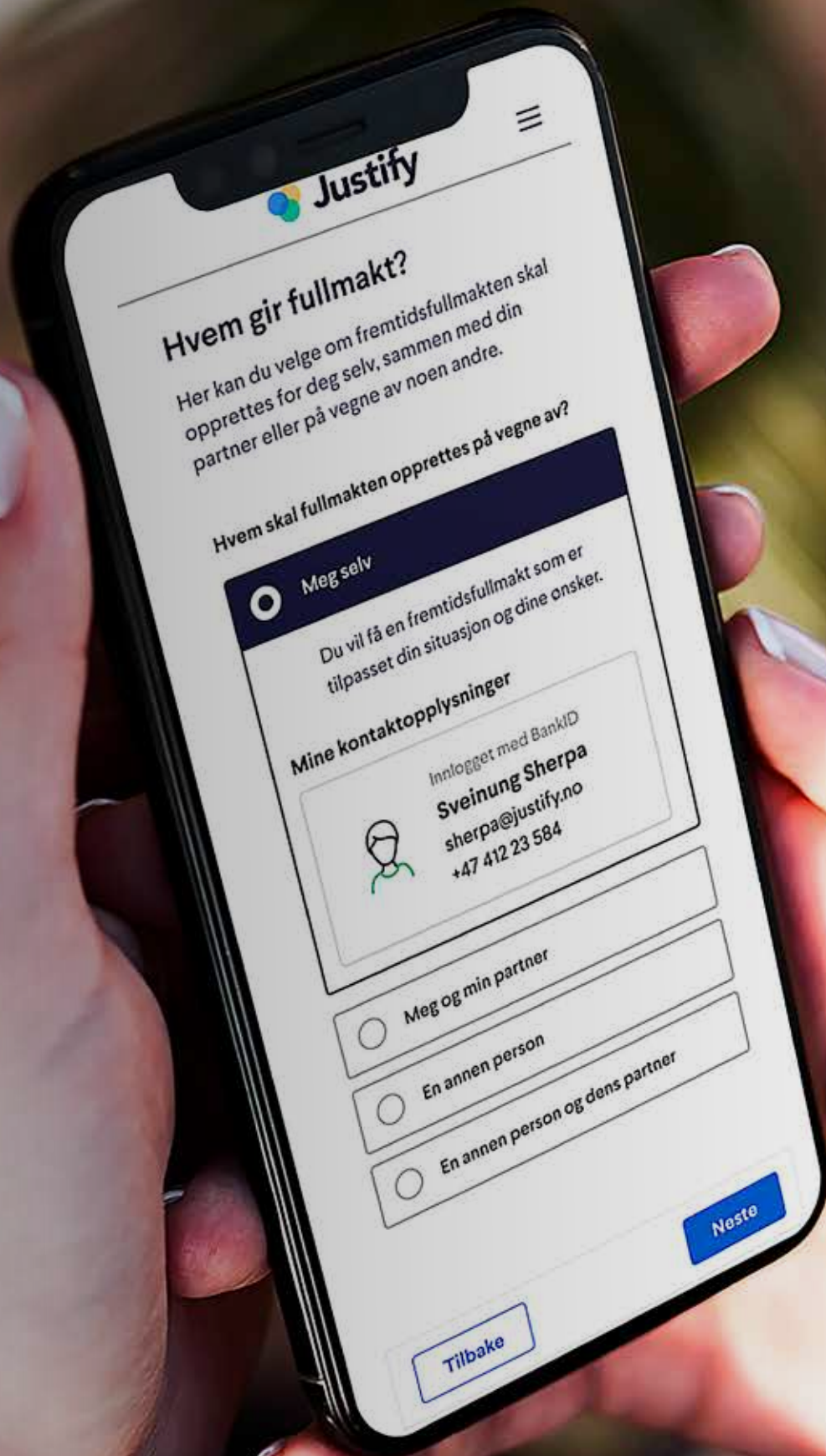
BITMAP+

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Digital fremtids- fullmakt fra Justify

Fremtidsfullmakt er en de viktigste forsikringene du kan ha hvis du skulle bli ute av stand til å ta vare på egne interesser grunnet demens, akutt sykdom, psykiske utfordringer eller annet. Ved å opprette en fremtidsfullmakt hos det Stavanger-baserte juridiske selskapet Justify sikrer du at dine ønsker og interesser blir ivaretatt, der alle involvert får kyndig veiledning både til opprettelse og bruk. Justify har som mål å gjøre juridiske tjenester tilgjengelig for alle. Selskapet er et ledende og prisvinnende legalt teknologiselskap som tilbyr innovative digitale løsninger for rettshjelp. I dag bruker over 55.000 nordmenn Justify for å sikre seg og sine.





Ikke vær så sur da, har du «mannsen» eller?

INGER JOHANNE STENBERG · kommunikasjonsdirektør i ONS

Emosjonelle menn og avbalanserte damer. Lavtlønnede menn med høy sykemeldingsprosent og topplederkvinner med millionlønner. Hvorfor skurrer det? Fordi du må innrømme at det er noe uvant, ikke sant?

Trigger warning, det blir noen popkulturelle referanser i denne teksten. Vi begynner med Barbie.

I den relativt nye filmen om barbieuniverset er det noen minutter hvor filmen viser Barbie i alle ledende roller i samfunnet. Som president, nobelprisvinner, direktør og filmstjerne. Alle rollene fylt av Barbie i alle hennes ulike varianter. Kun kvinner. Men Ken, han er «just Ken», og er bare vedheng.

Det skurra for meg ... Også tenkte jeg, hvorfor det?

En av mennene på den store konferansen i Stavanger 8. mars sa (med glimt i øyet); «det er jo litt mye damer ...». Hvor jeg svarte; men hvor mange konferanser har du ikke vært på hvor fordelingen er motsatt? Og har du noen gang tenkt da «det er litt mye menn her ...». Kanskje de fleste vil tenke de tankene nå, men for 15-20 år siden?

Denne kvinnedagen fikk jeg noen kraftige vitamininnsprøytinger og ny giv, etter en rekke gode arrangementer og innlegg:

Denne dagen handler om kontroll, over egen kropp, egen økonomi og egen fremtid. Også for menn.

Den handler om at det lønner seg med mangfold – I alle fall om man klarer å utnytte det.

Unik mulighet

Kvinnedagen minnet meg også om at menn som vokser opp i dag har en unik mulighet

til å være sitt beste seg i en verden hvor de ikke trenger å ta vare på kvinnene, men hvor de kan jobbe sammen og lære av hverandre.

Om at det ikke er verdt å hive varslere om seksuell trakassering under bussen for kortsiktig profitt. Det er en realitet at #metoo fremdeles ikke har truffet godt, og hardt nok, i deler av næringslivet vårt.

Om at uansett hvor mange bra damer du samler sammen for full sal, så skriver media oftest om mennene som var med og hva de mener.

Den handler dessverre og om at seksuell vold brukes i utstrakt grad, spesielt mot kvinner, i kriger like utenfor stuedøra vår, og det er brutalt.

Og den handler om at for første gang er alle de parlamentariske lederne på Stortinget kvinner. Responsen på X er; «er dette likestilling»? «Har det ikke gått for langt nå»?

Å bli klar over ulikheter og likheter

Bildet av de parlamentariske lederne er ikke slik vi alltid vil ha det, det er et øyeblikksbilde, og sannsynligvis er det ikke slik om noen år. Men at vi i det hele tatt er der i dag er unikt. Det er ikke noe vi forventet på 80-tallet, og det er kanskje det vi trenger for å skjønne hvor sprøtt det har vært når det har vært motsatt?

Jeg så nylig serien Griselda på Netflix. Den handler om en kvinnelig dopplanger i Miami på 70-tallet som slår seg opp blant en rekke småkonger. Når et stort dopdynasti

prøver å få fotfeste ved å kjøpe ut de mange små, sier hun nei, og forsøker å samle de alle til en felles front. Målet er kontroll og mulighet for større profitt.

Spoiler; det går ikke uten videre. Ingen vil høre på en kvinne sies det. Og når hun igjen forsøker ta over kontrollen for gruppas felles beste, får hun beskjed av den nye lederen, fritt gjengitt: «Jeg vil heller ha to idioter jeg kan kontrollere enn deg. For du vil noe, og deg er jeg redd».

En flaske whisky

Gode kvinnelige ledere har nok gjennom historien skremt noen menn. Ikke nødvendigvis med følelser, men med målrettethet og stamina.

Men det er og nok av kvinner som har dratt opp stigen etter seg, men heldigvis er det og mange som har gått foran og holdt stigen stødig for de som kommer etter. Takk Gro og gjengen!

La meg slå det fast, vi er helt ferdige med å bruke mensmen, ustabil, hysterisk og andre skjellsord om kvinner. For er det noe hver dag viser oss, er at det er nok av eksempler på menn som lar seg blindt styre av følelser, umodenhet og i noen tilfeller en flaske whisky ...

Og kanskje vi kommer dit at vi klarer å møte våre egne fordommer og forventninger på en måte så det ikke lenger skurrer når vi ser kvinner i alle ledende posisjoner i en film om Barbie.

«Gode kvinnelige ledere har nok gjennom historien skremt noen menn. Ikke nødvendigvis med følelser, men med målrettethet og stamina».

Inger Johanne Stenberg

pre<
solutions

BØLGEN & MOI
STAVANGER

➤ AASE MEDIA

D2MERCH

the network
-stavanger-

SOMMER FEST 2024

TORSDAG | 30 MAI | 19:00 - 23:00
NORSK OLJEMUSEUM, STAVANGER



Målet er en besettelse

Det strider kanskje mot en uskreven naturlov at en ung gutt fra det milde Sør-Vestlandet er det som skal til for å gjenvinne begeistringen og troen på norsk skøytesport. Men når målet blir en besettelse, er det meste mulig.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Allerede som 14-åring bestemte Peder Kongshaug seg for å bli verdens beste skøyteløper. Målet er blitt en besettelse.



Selv kaller Peder Kongshaug (22) det en «obsession». Han konkurrerer tross alt i et internasjonalt miljø. I tillegg har han 250 reisedøgn i året. Og tilbringer nesten like mye tid i luften som på isen. Det siste er noe av prisen han må betale om drømmen skal la seg realisere – blant annet.

– Man velger bort mye når man velger dette livet. Jeg reflekterer ikke over det i hver enkelt setting, men samlet sett er det en byrde både for meg og alle dem rundt meg. Det er mange som ofrer mye for at jeg skal lykkes. Jeg har jo også gått glipp av mye, men når jeg ser tilbake på alle opplevelsene jeg har fått gjennom det jeg driver med, angret jeg ikke på noe. Hadde jeg visst på forhånd hva det ville koste, er jeg imidlertid ikke sikker på om jeg hadde gjort det igjen.

Det verste er den evige dårlige skyldfølelsen. Han driver en idrett hvor marginene er små og hvor forskjellen mellom suksess og fiasko kan måles i hundre deler og centimeter.

– Jeg prøver å la være, men tenker hele tiden på hvor jeg kan hente de hundredelene. Det kan bli slitsomt om man skal holde på i mange år. Men jeg forsøker å finne en balanse mellom det å jage disse hundredelene og samtidig ikke bli utslitt.

Han tok valget allerede på ungdomsskolen: Han skulle bli verdens beste skøyte løper. Hva det innebar, forsto han ikke helt rekkevidden av da. Det har han forstått mer og mer av underveis. Jo høyere ambisjoner, jo mer koster det.

– Du kunne ha lagt ambisjonene litt lavere?

– Jeg kunne det, men for meg gikk det et veiskille i 14-årsalderen da jeg bestemte meg for å gå all in. Det ble en «obsession» at det skulle gå. Jeg hadde ikke noe spesielt godt utgangspunkt og var absolutt ingen barnestjerne.

Blir sterkere

– Hvorfor satte du likevel dette målet?

– Min far tok meg med i Sørmarka Arena første gang da jeg var 11 år. Det ble vårt lille prosjekt. Da han døde tre år senere, bestemte jeg meg for at det ikke skulle ødelegge for oss. Far pleide å si at motvind er for å seile i, og vi brukte ofte det uttrykket for å kjøre på. Det ble en slags killementalitet om at det skulle gå. Jeg har tenkt at jeg med bakgrunn i dette kanskje får en annen toleranse for å ha det vondt, som muligens er sterkere enn det andre har, og som man må ha for å nå et slikt mål.

Peder Kongshaug har langt på vei lykkes allerede. I 2020 – i en alder av 18 år – tok han sølv på 1500 meter under NM på Hamar. Under OL i Beijing i 2022 vant han, sammen med det norske laget, gull i lagtempo. I EM i Heerenveen i år tok han sitt første internasjonale mesterskapsgull for seniorer på 1500 meter og et nytt gull i lagtempo, og under VM i år ble det bronse på 1500 meter.

Men han er ikke helt i mål.



– Man velger bort mye når man velger dette livet, sier Peder Kongshaug.

– Det er fortsatt dem som slår meg, og jeg vinner ikke hver gang. Den dagen jeg legger medaljene fornøyd på bordet og ser på dem, da har man tapt litt. Man må hele tiden se på hvordan man kan bli enda bedre, fordi også de andre blir det. Jeg er nok generelt en semiperfeksjonist, men spesielt når det gjelder idrett er det for meg et enten eller. Jeg ser ikke noe poeng i å reise 250 dager i året om jeg ikke skal gjøre alt for å bli best mulig. Jeg tror virkelig på det målet jeg har satt meg, og at man blir det man tenker.

Forutsetninger

Peder Kongshaug er født i Wimbledon utenfor London, men har bodd mesteparten av livet i Stavanger. Som så mange andre unge gutter fra Eiganes-området spilte han fotball i Viking i barne- og ungdomsårene før han bestemte seg for å satse fullt og helt på skøyter. Etter ungdomsskolen begynte han på Wang, og ofret seg mer eller mindre fullt for idretten.

– Har man som oppvokst og bosatt i Stavanger de samme forutsetningene og betingelsene som alle andre når man satser på å bli verdens beste skøyte løper?

– Nei, denne sesongen var det ikke engang is i Sørmarka Arena på høsten og vi måtte trene på utendørsbaner. Samtidig konkurrerer vi på høydebaner i USA og på en is i Nederland som er rask som bare det. Det oppleves som å stå på ski i barnebakken og konkurrere i Kitzbühl. Samtidig er det også et økonomisk aspekt. I Norge ligger skøytesporten med brukket rygg og har knapt nok råd til å sende oss på samlinger. Samtidig tror jeg ikke man hadde blitt bedre på skøyter om budsjettet var høyere. Det hadde nok gjort livet litt enklere, men ikke nødvendigvis bedre. Hadde jeg begynt å tenke over at andre har bedre forutsetninger enn meg, hadde jeg tapt.

Perfeksjonisme

– Hva er hovedårsaken til at du har blitt så god?



«For min del handler det hele tiden om å perfeksjonere det man gjør».

Peder Kongshaug

individuell OL-gull. Første mulighet er OL i Cortina i 2026, og sjansen er størst på favorittdistansen 1500 meter.

– Samtidig har jeg jo innsett at det å kjempe om medaljer hver helg er ganske kult, og gjør sporten enda mer gøy.

En mulighet

– Målet om OL-gull er et langt perspektiv og du har bare en mulighet i løpet av de neste fem årene. Tenker du på det?

– Ja, det gjør jeg. Men skulle jeg bli syk eller noe annet skulle inntreffe håper jeg likevel å kunne se tilbake og betrakte det jeg har gjort som en suksess, og å være stolt over den innsatsen jeg har lagt ned. Man blir besatt av sine egne mål. Det som gjør meg mest stolt, er ikke at jeg har et EM-gull liggende, men den prosessen jeg har klart å gjennomføre frem til det punktet hvor jeg står på startstreken og vet at jeg kan vinne.

Foreløpig setter han seg fireårsplaner og jobber ut fra dem. Samtidig er han også i gang med en bachelor i økonomi. Han er halvveis i studiet, og så langt har det latt seg kombinere.

– Jeg synes egentlig det går overraskende greit. Jeg får lov til å ha eksamen andre steder. Utfordringen er mer at man av og til kan befinne seg i andre tidssoner, som eksempelvis på treningsleir i Nord-Amerika på høsten. Jeg følger lite forelesninger, og konsentrerer meg først og fremst om eksamen og om eksamensoppgaver og løsningsforslag. Så langt har jeg ikke kjøpt en eneste lærebok, men det har gått bra og metodikken har fungert.

– Har du samme ambisjoner for studiene som for idrettskarrieren?

– Jeg har et mer avslappet forhold til studiene. Samtidig synes jeg økonomifaget er interessant, og det er blitt sånn at jeg heller leser fag på sengen enn en bok. Så langt har jeg ikke reflektert så veldig mye av hva jeg skal bruke utdannelsen til. Men planen er å ta en master etter at idrettskarrieren er over, og leve et normalt studentliv.

Tok grep

– Hvor mye penger ligger det i å være i verdenstoppen i skøyter?

– Det er ikke akkurat lønninger som kan sammenliknes med å være trader i Statkraft, for å si det sånn. Nå har akkurat Olympiatoppen inflasjonsjustert stipendiet, for første gang på flere tiår. Tar man medalje

i OL kan man nå få 160.000 kroner i stipend, for en medalje i EM kan man få 70.000. Tanken bak er at man kan gå til private sponsorer å skaffe penger, men i realiteten er det umulig for de fleste. På mitt lag er det kun et par som klarer å leve av idretten.

Selv har han vært heldig. For det første med foreldre som har hatt mulighet til å bidra, for det andre ved hjelp av en sponsor som har vært med lenge. Men det var først da Kongshaug etter sist OL sendte en melding til industrigründer Ståle Kyllingstad at det løsnet.

– Jeg ba om en samtale fordi jeg trengte noen ideer om hvordan jeg kunne nå ut til sponsormarkedet. Det resulterte i at jeg nå har med en lokal sponsorgruppe som vil være med meg til OL i 2026. Det gjør at jeg tjener godt nok til å kunne satse og drive med dette på fulltid.

Verdier

– Hva får du tid til ellers utenom trening, restituering, konkurranser og mange reisedøgn?

– Jeg føler jeg har veldig mye dødtid. Når vintersesongen er over må jeg ta igjen mange uker med studier først. Men jeg liker å stå på ski, jeg spiller mye piano, ser på filmer – og jeg har jo en kjæreste.

– Får du sett mye til henne med 250 reisedøgn?

– Hun får sikkert sett meg nok, men jeg skulle gjerne sett henne mer. Hun bor i Bergen, men kommer ofte til Stavanger når jeg er hjemme.

De som har fulgt ekstra nøye med Kongshaugs karriere, har også registrert at han har en entusiastisk og stolt mor i kulissene. Kristin F. Kragseth er administrerende direktør i Petoro, og følger sønnen tett fra tribunen.

– Hun er helt rå sånn sett, og er med så og si overalt. Før syntes jeg det var veldig irriterende, man er jo litt barnslig som teenager. Men jeg ser mer og mer hvor stor verdien av å ha støttende foreldre er. Det er jeg ekstremt takknemlig for.

PEDER KONGSHAUG

- » Alder: 22 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Ugift
- » Aktuell: Skøytekompet

– Jeg må tydeligvis ha et anlegg for det. Og så prøver jeg å gjøre alt – også hver eneste økt – så bra som mulig. Men det er et vanskelig spørsmål å svare på. For min del handler det hele tiden om å perfeksjonere det man gjør.

Han trener mer enn de fleste idrettsutøvere, så mye at han av og til tenker at det ikke er mulig å trene mer. På sommeren fem timer til dagen. Det aller meste uten is, og mye på sykkel. Om vinteren fire isøkter, i tillegg til sykkel og styrke.

– Den store forskjellen mellom å drive en individuell idrett og en lagidrett er nok at individuelle utøvere må være særere. Man bruker så pass mange timer alene, og det er ganske nakent og så ekstremt tydelig om man er bra eller dårlig. Man går runder på isen i Nederland foran 12.000 tilskuere som bare skal se på deg, og som forventer et resultat. Som fotballspiller kan man av og til ha en dårlig dag på jobben, men noen andre kan redde deg eller du blir bare byttet ut.

Det aller største målet nå er

Daglig leder Bjarne Aase og Rubberstyle har lagt bak seg markeringen av bedriftens 100-årsdag i Stavanger. Aase og de ansatte har sammen med eierne av den gamle gummifabrikken tatt grep som gir positive signaler om fortsatt god utvikling med mange muligheter, ikke minst fordi daglig drift har så tett samarbeide med kundene sine.

Har fulgt landets og byens utvikling i 100 år

Det går en historisk linje fra Verven i Stavangers Østre bydel til Finnestadgeilen industriområde. Knytter du Stavanger Gummi-industri, nåværende Rubberstyle, til det som har vært og det som er i dag, kan du etter hvert lære ganske mye om Stavangers industrihistorie. Skvett lappene for eksempel. De kjente du sikkert ikke så godt til. Det gjorde folk i 1960!

TEKST: GOTTFRED TUNGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Rubberstyle – bedriftens navn i dag – er eneste gummifabrikk i Norge som både blander råvarer og lager produkter med maskiner som i sin opprinnelige oppbygging er nesten like gamle som bedriften. Det ligger med andre ord mye stolthet og tradisjon i veggene. Samtidig tas det nye steg i produksjon og utvikling. Her tegnes et bilde av en sterk og frisk 100-åring.

I 2008 flyttet bedriften inn i nye produksjons- og kontorlokaler i Dusavik like ved E39. Fra 1924 til 2006 var selskapet eid av Kavli-familien. Da overtok daværende administrerende direktør Leif Sædberg alle aksjene. Han eier fortsatt 50 prosent av selskapet der Mento Investering er den andre deleieren.

Stavanger Gummi-industri ble etablert i 1924 i Østre Bydel, nærmere bestemt Kjelvene. Generasjonen som jobbet rundt etableringen av bedriften, fikk selvsagt slengnavnet som også ungane i gada brukte; «far min jobbe på «gummien».

Først i hermetikken – så skvettlappene!

Produksjonen var rettet mot byens hermetikkfabrikker og behovet deres for gummipakninger. Etter hvert som nye pakningsmetoder ble utviklet, måtte Stavanger Gummi-industri endre produksjonsprofil der det meste var artikler som gikk til husholdninger, hjem og biler. Den gang ble produktene markedsført under bedriftens eget varemerke Rubber Style.

Utviklingen med stadig nye praktiske produkter primært rettet mot husholdninger endret seg dramatisk og positivt på 1960-tallet da det ble påbudt å montere skvettlapper på alle personbiler i Norge. Stavanger Gummi-industri så mulighetene og fikk snart en dominerende markedsposisjon. Etterspørselen var så stor at det i perioder ble innført tre arbeidsskift. Alt så lyst ut helt til påbudet ble opphevet i 1981. Brått var det slutt på Over 20 år med skvettlappproduksjon som nok var det nærmeste bedriften noen gang har vært en slags samlebåndstilværelse.

Tradisjon for omstilling

At det gikk opp og ned med både produkt, krav og etterspørsel, har utvilsomt bidratt til en bedrift som ble vant til omstilling. Etter skvettlapperperioden kom en ny historisk industriutvikling nok en gang til hjelp. Oljeindustrien ga i løpet av 1970 og 1980-årene mange lokale bedrifter muligheter og utfordringer både på land og offshore.

– Overgangen bidro sterkt til at bedriften endret seg til utvikling og produksjon av kundespesifikke tekniske produkter. Produksjonen ble med andre ord tilpasset den enkelte kunde sitt krav til form og utseende, og produktene ble produsert med unike verktøy som ble spesiallaget for hver produksjonsenhet, sier daglig leder Bjarte Aase.



Kjell Yngve Moberg sjekker nøyte framdrift og produksjon av et nytt så å si håndlaget produkt.

– I dette ligger også endringene som er blitt gjennomført de to siste årene. Eiere og ny ledelse har samarbeidet tett om å fokusere på å møte kundenes behov på en så god måte som mulig, fortsetter Bjarte Aase.

– Kundene beskriver nøyaktig det de vil ha. Beskrivelsene og spesifikasjonene utarbeides for eksempel via 3D-tegninger. Neste steg er å lage en metallform der produktet blir til via en prosess der formen fylles med gummi som videre blir presset sammen under stort trykk samtidig som det tilføres høy varme. Det er denne støpeprosessen som kalles for vulkanisering.

Dagens quiz kunne vært at du som leser dette, utfordret dine kolleger til å gjette eller anta hvor mange helt ulike produkter Rubberstyle har produsert det siste året?

Svaret er 237 unike produkter som produseres og støpes i unike former i fabrikkene i Dusavik.

Vi snakker altså om en produksjon som er spisset og kunderettet og som i sin portefølje har kvalitetsstempel i pannebrasken. Dessuten – i produksjonslokalene er arbeiderne omgitt av tidligere produkter som fortsatt etterspørres, noe som naturlig nok bidrar til stolthet som dagens fotfolk har vært med å skape. Industrimatter i gummi – for eksempel – har fortsatt et kvalitetsstempel som ingen andre.

– Det er bare sånn det er, smiler daglig leder Bjarte Aase. Han overtok ledelsen i det lokalt eide selskapet i 2022 etter en lengre karriere på Rosenberg verft. Oppdateringene som er gjort de siste to årene, har skapt en mer målrettet og effektiv produksjon. Investeringene begynner å vise



Than Vahn Pham ved ferdiggjøring og kontroll av nok et nytt produkt.

gode regnskapstall, noe som også bidrar til godt arbeidsmiljø.

Håndverksfag – ingen roboter

Effektivisering og teknisk utvikling betyr ikke at roboter har overtatt, fortsatt er faget til de grader basert på ekte håndverk. Men ny teknologi og bedre flyt i de ulike delene av produksjonen, bidrar til god produksjonsflyt og til at Rubberstyle ser lyst på fremtiden.

I det inngår også at bedriften er i ferd med å få sin første fagarbeider som har gått hele den obligatoriske delen som lærling her.

– Vi vil med dette utdanne vår første fagmann med svennebrev i gummifaget, sier Bjarte Aase.

– Bedriften er inne i et generasjonsskifte. Til høsten er målsettingen å få inn hele tre nye lærlinger. Lærlinger gjennom vår bedrift vil få fagbrev i produksjonsteknikk, eget fagbrev knyttet til gummiproduksjon finnes ikke, avslutter en optimistisk daglig leder.

RUBBERSTYLE AS

» Eiere: MENTO INVESTERING AS (Annette Dahle) 50 prosent, LERI FINANS AS (Leif Sædberg) 50 prosent

» Daglig leder: Bjarte Aase

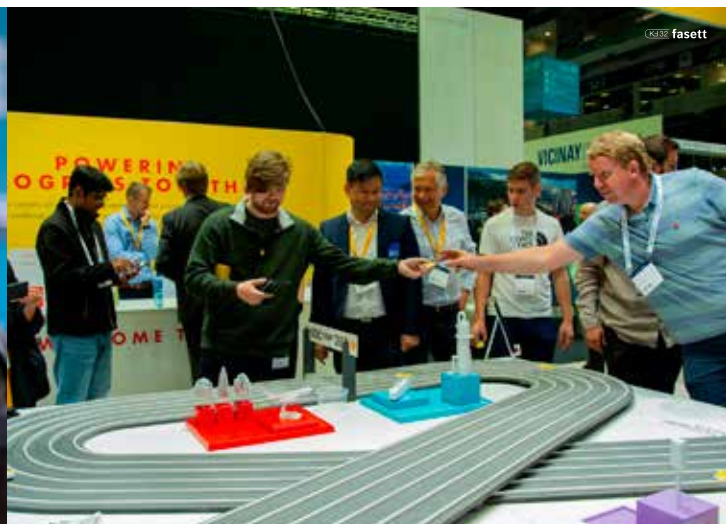
» Omsetning: 24,6 mill (2023)

» Resultat: 1,3 mill (2023)

» Antall ansatte: 13

1974-2024

ONS
50
Years



Verdens energibransje er bare en kjapp standbestilling unna

Store resultater krever ikke nødvendigvis så stor innsats. Derfor har vi gjort det enkelt. Vi har standpakker i ulike størrelser og kvaliteter slik at både store, små og mellomstore bedrifter får anledning til å vise sine innovative løsninger – og møte spennende mennesker – på verdens største energimøteplass.

Sikre deg standplass i dag og vær klar når hele verdens energibransje kommer til Stavanger.



Book stand på ONS i dag!

ons.no

Main partners ONS 2024




Leading Partners ONS 2024



Partners ONS 2024



IMAGINE
ONS 2024
26-29 AUGUST
STAVANGER NORWAY

A man with a beard and short hair, wearing a dark blue crew-neck sweater over a light-colored collared shirt, is sitting at a wooden table. He is looking towards the camera with a slight smile. To his left is a large, leafy green plant in a grey pot. In the background, there is a window and two modern, conical pendant lamps hanging from the ceiling. The lighting is bright and natural, suggesting an indoor office or meeting space.

I løpet av to år har de tre lederne i SVG Property posisjonert selskapets stilling som en tydelig og aktiv aktør i eiendomsmarkedet i sentrale deler av Stavanger. Tonje Rosenvold er daglig leder, Jan Drarvik markedssjef og Pål Beck er salgssjef.



Stavanger sentrum utfordres av økt tilstrømming av folk og arbeidsplasser

Det urbane Stavanger bygges ut og utvides. Når SVC Property styrker denne trenden med sitt store prosjekt på Nytorget, vil et ordentlig storbysentrum vokse fram.

TEKST: GOTTFRED TUNGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Denne morgenen har Stavanger og Strandkaiaen besøk av et digert cruiseskip. Fra kontorene i SVG Property kan vi se ut på Vågen med mye av det gamle, gode tradisjonelle byer gjerne ser at de forbindes med.

Også de som bor og jobber her?

Bygge? Holde igjen?

Tja. Spør du den generasjonen som har bodd her lenge, vil de både beholde politikammeret som det er og helst se at kontorer og arbeidsplasser holder seg der ute på Forus og Tananger.

Men det nytter ikke å holde igjen.

Sentrumsutviklingen på eiendomssiden har allerede etablert en sterk trend. Årsakene er mange og sammensatte. Staben i SVG Property gir tydelige og innsiktsfulle svar på hva som skjer:

– Det er en ny generasjon som vokser fram med nye krav, nye tanker og nye forventninger både til hvor arbeidsplassen ligger, til karriere, familieliv og transport til og fra, sier markedssjef i SVG Property, Jan Drarvik.

– Stavanger sentrum, med både jobb og bredde i alle typer tilbud, vil derfor bli stadig mer attraktivt.

Strategisk satsing på to områder

Eiendomsselskapet etablerte seg bare for to år siden – i januar 2022 – og har allerede satt tydelige strategiske spor: Byen er Stavanger og investeringene blir lagt inn i utvikling av sentrum og Hinna Park. Det dreier seg om nybygg, oppkjøp og renovering. Staben teller seks ansatte som alle jobber tett med ulike prosjekter, noe som i deres daglige relasjoner gir god tversgående innsikt. Ekte lagfølelse blir trukket fram som en forutsetning for å lykkes.

Det nye Nytorget kan bli SVG Property sin eksamen i byutvikling der samhandling med bymyndighetene og der tillit, kompetanse og mye prestisje blir vurderingskriterier. Når det gamle politikammeret rives og erstattes av nybygget SVG Property vil ha ansvaret for, blir Nytorget omsider det naturlige midtpunktet for denne delen av sentrum. Sammensmeltingen med Pedersgata der både bolig og næring skal finne hverandre i den nye urbane byen, vil bli fulgt med skarpe blikk fra alle hold.

Den nye generasjonen

Tonje Rosenvold er konstituert daglig leder i SVG Property. På finslepen jær-dialekt tviler ingen på hennes urbane innsikt og instinkt. Hun kan den nye generasjonen, deres forventninger og mål. Mange av dem vil jobbe i byen, de vil ha en annen utsikt – bokstavelig talt – enn foreldregenerasjonen som fortsatt vil leve godt med og på Forus. Men når bylivet og dagliglivet smelter sammen, vil bruddet med en kjempestor klynge av oljerelatert virksomhet i Tananger, Dusavik og Forus, være et

«Når bylivet og dagliglivet smelter sammen, vil bruddet med en kjempestor klynge av oljerelatert virksomhet i Tananger, Dusavik og Forus, være et generasjonsfaktum. En ny virkelighet er på gang»

Tonje Rosenvold, konstituert daglig leder i SVG Property



Tonje Rosenvold, konstituert daglig leder

generasjonsfaktum. En ny virkelighet er på gang. Sakte, men sikkert vil mange nye arbeidsplasser i sentrum, skape ny og utvidet aktivitet på områder man ennå ikke helt har forutsett.

Denne trenden har eiendomsutviklere forstått og handlet etter i noen år allerede.

Det øker presset på Stavanger sentrum, og etterlater ganske mange kvadratmeter ledige kontorplasser på Forus spesielt.

– Vi konsentrerer aktiviteten vår om Stavanger sentrum og Hinna Park, sier Jan Drarvik. Sammen med eierne våre som har stor kunnskap og kompetanse både om

markedet og byen, går vi inn i prosjekter som utvider og bidrar til å utvikle strategien der vekst er et selvsagt mål.

– Å forstå kundenes ønsker og krav, handler også om at leietakere er bevisste på krav til tjenester og kvalitetssikret oppfølging. Det betyr at vi må være påskrudd så å si døgnet rundt, tilfører salgssjef Pål Beck.

– Kundene våre er utelukkende leietakere og alle spørsmål, klager og henvendelser går til oss. Vi har derfor – heldigvis – et korps på rundt 100 fagpersoner som er våre samarbeidspartnere og som på kort tid kan gå inn og yte service. Dette holder vi à jour gjennom datasystemet vårt.

Krevende kunder

Leieforhold er krevende ut fra ulike ståsteder, understreker Tonje Rosenvold. – Leietakere i restaurantbransjen har ikke tid til å vente på hjelp. Er det prekärt må hjelp komme umiddelbart. Det krever god organisering og et apparat som fungerer både i spiss og bredde. Å ha opplegget klart for nær sagt alle «operasjoner», er derfor et naturlig mål.

Erfaringene bidrar til handling og tiltak. For utleierne er høy arealuttelling i byggene et avgjørende viktig element. Verven i Stavanger sentrum og Laberget 22 i Hinna Park, hadde begge lav utleie – altså at altfor store arealer sto ledige over tid. Begge steder satte SVG Property inn tiltak og ressurser for å tiltrekke seg nye leietakere samtidig som de nåværende kundene kunne ta del i en positiv utvikling.

I dag er begge disse byggene eksempler på at SVG Property kjenner behovene og ikke går av veien for litt spesielle påfunn. Konkrete tilbakemeldinger knyttet til trivsel, var utgangspunktet for at Laberget 22 i fikk egen kafe med barista og felles møteplass i 1. etasje. De nye fellesområdene satte seg umiddelbart og bygget ble sakte, men sikkert fylt opp av fornøyde leietakere. Liknende tiltak med å skape gode fellesmiljøer, er også blitt gjort i Verven-bygget.

Og det stikker dypere også med flere spesifikke krav og ønsker, ikke minst når en ny generasjon minner om sine forventinger: Tilbudene i fellesområdene, sykkelparkering med garderobe og dusj, ny og moderne kontordesign med mere.

Dette må utleierne ha kompetanse og innsikt i. Hele pakken vil noen ganger være avgjørende for at arbeidsmiljøet forbedres, noen ganger fordi medarbeidere som lenge har foretrukket hjemmekontor, vender tilbake til fellesskapet. For godt.

SVG PROPERTY AS

- » Eiere: Oslo Pensjonsforsikring AS, Camar Eiendom AS, Pensjonskassen for helseforetakene i hovedstadsområde, Entra ASA - Req SVG Property Holding AS, Klavenes Marine Real Estate AS
- » Antall ansatte: 6
- » Nøkkeltall: Ledighet Q1 2022 22% Q1 2024 5%
- » Leieinntekter: 236 mill. (2023)



Trygg økonomistyring siden 1983

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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

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



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FORENOM AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson:
Beliggenhet: forenom.com

Forenom er Nordens ledende leverandør av betjente leiligheter med sterkt fokus på bedriftskunder. Selskapet driver den raskest voksende leilighetshotellkjeden i de nordiske landene. Forenom tilbyr et helt nytt vandrerhjemskonsept for prosjektarbeidere. Selskapet tilbyr over 7000 betjente leiligheter, leilighetshotell og vandrerhjem i alle større skandinaviske byer, med plass til over én million gjester hvert år.



VINGTOR ARBEIBEDSBAR

Beliggenhet: Børehaugen 1a, Stavanger
Kontaktperson: Marco Grønnslett 404 76 489.
marco@vingtorarbeidsbar.no
Web: vingtorarbeidsbar.no

Vingtor arbeidsbar er en ny møteplass i Stavanger sentrum. Vingtor inneholder mange funksjoner som Vingtor café, chambre separee, Vingtor HUB & Playzone; en lounge for arbeid og sosiale soner med multirom og podcast-studio, samt Vingtor Work Zone for fokusert arbeid. Lokalene er moderne innredet med både nye og brukte norske kvalitetsmøbler. Vingtor er den perfekte arena for events, selskap, teambuilding, kurs, konferanse og lunsj.



ET BYGG

Beliggenhet: Sirevåg
Kontaktperson: Ernst Morten Tuen, 400 20 694,
etbygg@etbygg.com
Web: etbygg.com

ET Bygg er et tømrerfirma som ble stiftet i 2005, med hovedbase og kontor i Sirevåg havn. Prosjekter i området Stavanger-Egersund er som oftest nedslagsfeltet, men det hender oppdrag tas både lengre nord og sør. Hovedfokus er på bygging av nye boliger og hytter, samt rehabilitering av bolig, fritidsbolig og næringsbygg. Gjennom tilknyttede utbyggingsselskap er bedriften også med på utvikling og salg av prosjekterte boliger og hytter i regionen.



SÖDERBERG & PARTNERS

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Edvard Clausen, 48112380,
edvard.clausen@soderbergpartners.com
Web: soderbergpartners.com

Söderberg & Partners tilbyr forsikringsrådgivning, forsikringsmegling, pensjonsrådgivning, formuesrådgivning, medlemsforsikringer til foreningsmarkedet og uavhengig skadeoppgjør og skaderådgivning. Konsernet har i dag 3300 medarbeidere fordelt på 144 kontorer i Norge, Sverige, Danmark, Finland, Nederland, Luxemburg, UK og Spania. Söderberg & Partners hjelper multinasjonale selskaper med å beskytte virksomheten, eiendelene og de ansatte overalt i verden. Gjennom globale partnerskap skreddersyr selskapet forsikringsløsninger med lokal ekspertise.



AVENU AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Anders Egeland
Web: avenu.no

Avenu er en uavhengig teknologirådgiver som hjelper deg og din bedrift å finne den riktige AV-løsningen. Selskapet kartlegger dine faktiske behov og designer komplette AV-løsninger unikt for din bedrift. Avenu har ikke egne produkter – kun ærlig rådgivning du kan stole på.

AQUA ROBOTICS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Kjetil Storhaug Njærheim,
kjetil.storhaug.njarheim@aquarobotics.no
Web: aquarobotics.no

Å forbedre oppdrettsnæringen er Aqua Robotics viktigste mål, både når det gjelder bærekraft, fiskevelferd og lønnsomhet. Selskapet har utviklet den første helautomatiske not-rengjøringsløsningen som børster notposen skånsomt, effektivt på begge sider av nota slik at groe ikke får feste seg. Dette reduserer behovet for spyling og bruk av kjemikalier og sørger for optimale biologiske og miljømessige forhold i merden. Teknologien bygger på lang erfaring fra utvikling av praktiske og nyskapende løsninger til oppdrettsnæringen.

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

LOVRA ACADEMY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torill Lovra,
torill@lovra-academy.no
Web: lovra-academy.no

Lovra Academy hjelper voksne innvandrere med å mestre det norske språket og å integrere seg sømløst i samfunnet. Lovra kartlegger språk- og kompetansenivået til deltakerne for å kunne tilby skreddersydde kurs, opplæring og rådgivning. Kursene er varierte og består i både kurs i klasserom eller nettbasert. Selskapet tilbyr også kurs hvor deltakerne får karriereveiledning både i grupper og privat.



ÅLGÅRD GRUNDERHUB

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Elin Bakke Ree,
elin@algard-grunderhub.no
Web: algard-grunderhub.no

I et nyoppusset lokale i Ålgård Teknologipark vil Ålgård Gründerhub skape en inspirerende og kreativ arbeidsplass øremerket for gründermiljø. Målet er å utvikle dette lokalet til en hub og et samlingsområde for teknologigründere, etablerte bedrifter, investorer og andre interesserte. Dette gjøres ved å invitere inn bedrifter med spisskompetanse innenfor mange områder som jus, økonomi, IPR, strategi, markedsføring, nettverk, produktutvikling, ledelse og motivasjon.



SKÅRLAND BYGG AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Sveinar Skårland,
post@skarlandbygg.no
Web: skarlandbygg.no

Skårland Bygg AS ble stiftet i 2011 av daglig leder Sveinar Skårland og tilbyr tjenester innenfor nybygg, rehab og bad. I dag har selskapet åtte ansatte, og er en anerkjent bedrift på Ålgård. Bedriften har sin ekspertise i totalentrepriser av hus, men tar store og små oppdrag, i hele Sør-Rogaland.



18. ETASJE

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Gitte Stangeland,
gitte@18etasje.no
Web: 18etasje.no

Velkommen til Jæren hummer og kanarioppdrett – utleie av selskapslokaler i 18. etasje på Forum Jæren. 18. etasje byr på moderne lokaler på toppen av Bryne med kilometervis av utsikt utover det jærsk matfatet. Om du planlegger større bedriftsarrangement eller private sammenkomster som bryllup, bursdag eller konfirmasjon gjør gjengen i 18. etasje opplevelsen minnerik. Her får du lokale matopplevelser som henter sin inspirasjon og sine råvarer fra de nære omgivelser.



4SERVICE KANTINE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ingvild Østgaard,
ingvild.ostgaard@4service.no
Web: 4service.no

4Service Kantine leverer et bredt spekter av service tjenester innen Food and Facilities, Cleaning and Maintenance og Accommodation. 4Service drifter kontorbygg, restauranter og gjør personalrestauranter til et sted hvor du kan koble av og nyte et godt måltid med dine kolleger. Selskapet leverer også standardiserte og skreddersydde renholds- og vedlikeholdstjenester. I tillegg utvikler og drifter selskapet camps over hele landet.



SIMPLICITY AS

Beliggenhet: Vigrestad
Kontaktperson: Rolf Luritzen, rolf@simplicity.as
Web: simplicity.as

Simplicity tilbyr en rekke ulike former for maskinering av stålkomponenter med et høyt fokus på kvalitet og service. Bedriften er nisjeleder innen CNC, prosjektledelse, maskinering, modifikasjon, reparasjoner, teknisk støtte og dokumentasjon. Kundene representerer alle felter innenfor industrien; oljebransjen/ oljeindustri, subsea, fiskeindustrien, forskning, jordbruk og annen næring, selv om hovedtyngden er tilknyttet oljerelatert virksomhet.



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

EMBER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Jon Sakarias Liknes, jsl@ember.no
Web: ember.no

Ember tilbyr ledercoaching og teamutvikling for enkeltledere, team og hele organisasjoner. Bedriften tilbyr både abonnementsløsninger og enkeltoppdrag. Det som skiller Ember fra andre, er verktøykassen GIANT og den nettbaserte plattformen GIANT OS. Her blir innsikt tilgjengelig for hele organisasjonen – ikke bare de øverste lederne. Dette skaper et felles språk og en kultur som gjennom syrer hele virksomheten.



OCEAN INSTALLER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Siv Merete Hydle,
siv.merete.hydle@oceaninstaller.com
Web: oceaninstaller.com

Ocean Installer har over ti års erfaring med å levere store og komplekse undervannsprojekter. Fra sine røtter i olje og gass, til fornybar energi og marine næringer, tilbyr selskapet komplette EPCI-tjenester (Engineering, Procurement, Construction and Installation), og tilbyr nøkkelferdige løsninger på forskjellige områder, for eksempel; Offshore Field Developments, Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines (SURF), Rigid Pipelay Installation by Reeling, Tow and Mooring Operations og flytende havvind.



RELEVANT REGNSKAP

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tore Rugland,
tore@relevantregnskap.no
Web: relevantregnskap.no

Relevant Regnskap er først og fremst opptatt av én ting: at du skal få de beste regnskaps- og rådgivningstjenestene. Selskapet bruker skybaserte systemer, som gir dem et grunnlag for å skape gode og effektive løsninger tilpasset hver enkelt kunde. Dette inkluderer løpende bokføring, bankremittering, fakturering, lønnskjøring, prosjekthåndtering, rapportering med videre. Relevant regnskap tilbyr et bredt spekter av rådgivning og bistår din virksomhet med ulike prosjekter innen etablering av interne rutiner og prosesser.



CAMILLA IDSØE NILSSON

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Camilla Idsøe Nilsson,
camilla@cincoaching.no
Web: cincoaching.no

Camilla Idsøe Nilsson er utdannet co-active coach ved CTI Nordic med master i spesialpedagogikk fra Universitetet i Stavanger. I tillegg har hun 18 års erfaring fra skole som spesialpedagog og skoleleder. Camilla hjelper deg med nå målene som du setter deg og at drømmene dine kan bli en realitet. Hun tilbyr coaching innenfor blant karriereutvikling, personlig vekst og balanse i livet.



RESCANDI NORGE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Marvin Solheim, ms@rescandi.no
Web: rescandi.no

Rescandi Norge bidrar til ansvarlig avfallshåndtering, og har mer enn 30 års erfaring innen transport, håndtering og behandling av farlig avfall i Norden. Selskapet vil alltid arbeide for å beholde posisjonen som en bærekraftig drivkraft for nye innovative løsninger i den sirkulære økonomien. Rescandi Norge skal inneha denne posisjonen gjennom å ha de beste løsningene i Europa for å fjerne miljøgifter i det farlige avfallet, slik at de andre bestanddelene i avfallet kan gjenbrukes.



NORHYBRID RENEWABLES

Beliggenhet: Porsgrunn
Kontaktperson: Martin Holt-Nilsen,
martin@norhybrid.com
Web: norhybrid.com

Norhybrid Renewables er en leverandør av distribuerte energiløsninger, dedikert til å levere fornybare energiløsninger til kunder over hele verden. Selskapet utvikler sine egne vindturbiner, og leverer komplette vind-, sol- og energilagringssystemer. Norhybrid er til for å hjelpe deg med å få mest mulig ut av energi-produksjonen din – uavhengig av eget forbruk, budsjett og sted.



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.

Tou, Stavanger øst
30. mai – 2. juni 2024

Den nordiske festivalen for filosofi & vitenskap

Wonderful World
For sterk livsfølelse

Dosering: 4 festivaldager, 90 arrangementer

Tou, Stavanger øst
30. mai – 2. juni 2024

BILLETT	4-DAGERSPASS Student & honnør	1.825,- 925,-	BILLETT
	TORS DAGSPASS	695,- / 495,-	
	FREDAGSPASS	695,- / 495,-	
	LØRDAGSPASS	895,- / 495,-	
	SØNDAGSPASS	495,- / 395,-	

Wonderful World 30.05 – 02.06.24

Wonderful World – den nordiske festivalen for filosofi og vitenskap arrangeres på Tou for andre gang 31. mai – 2. juni 2024. Vi gjentar suksessen fra i fjor og lover et sterkt og spennende program bestående av samtaler, debatter, foredrag og konserter – i tillegg til et helt eget dokumentarfilmprogram på søndagen! Søndag er også familiedag med en rekke gratisarrangementer for både store og små.

Velkommen til fine festivaldager fylt med undring, fordypning, opplyst forståelse, humor og alvor – og sterk livsfølelse!



wonderfulworld.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

VIKESÅ GOLV AS

Beliggenhet: Vikeså
Kontaktperson: Einar Kjølberg, einar@vgolv.no
Web: vgolv.no

Vikeså Golv er en ledende totalentreprenør innen gulv, og leverer kvalitetsgulv til alle formål; gulvløsninger som tar hensyn til ulike krav som fremdrift, lyd, varme, økonomi, byggehøyde og mye annet. Vikeså Golv er markedsledende innen faget, og hos får du et komplett ferdig lagt gulv, utført av fagfolk.



KAFFEKNAPPEN NORGE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Andre Bratlie, andre.bratlie@NO.nestle.com

Web: kaffeknappen.no

Få drikker mer kaffe enn oss nordmenn, og den skal smake godt – alltid. Kaffeknappen ble startet av Fredrik Stark og Carl Jeurling i Stockholm i 1994. Med et brennende ønske om å by på kaffepause på en helt ny måte. De så behovet for god kaffe, gode maskiner, gode produkter og ikke minst god service. I dag er bedriften blant de aller største leverandørene av kaffe på kontor. Kaffeknappen har det beste tilbudet til «folk flest».



ASSESSIT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Linda Bore, lbo@assessit.no

Web: assessit.no

Assessit er et av Skandinavias ledende miljøer innen executive search, lederrekruttering og organisasjons- og lederutvikling. Assessit vet hva som kjennetegner de dyktigste lederne. De vet hva de skal se etter og hvilke kompetanseområder som må styrkes for fremtiden. Assessit lever for å hjelpe andre til økt verdiskaping gjennom mer effektiv ledelse. Dette gjør de ved å hjelpe sine kunder til å rekruttere de riktige menneskene inn i organisasjonen, og ved å utfordre og utvikle individer, team og organisasjoner.



DECA PEOPLE

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Thor Hesselberg, th@decapeople.com
Web: decapeople.com

Deca People tilbyr tilgang til et mangfoldig utvalg av dyktige fagfolk med sterk vekt på teknologi og IT-kompetanse. Deres ekspertise ligger i å tilby skreddersydde bemanningsløsninger for ulike prosjekter, sømløs integrering av spesialister i teamet ditt eller bistå med kundens langsiktige rekrutteringsbehov. Enten du trenger hjelp med utvikling av arbeidsstyrken, prosjektledelse eller andre bemanningsbehov, er selskapet her for å hjelpe. Et samarbeid med Deca People gir deg tilgang til dyktige folk på kort eller lengre sikt.



HELLAND SILOSYSTEM AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Inge Stian Helland, inge.stian@helland-silo.no
Web: helland-silo.no

Familiebedriften Helland Silosystem på Ålgård i Gjesdal kommune i Rogaland produserer landets kanskje mest kjente silo. Helland Silosystem legger vekt på skånsom for håndtering og jevn fylling og tømning i sin produksjon av tradisjonsrike siloer til moderne landbruk, havbruk og industri. Siden oppstarten i 1965 har bedriften utviklet flere tilleggsprodukter og leverer i dag komplette silosystemer tilpasset kundens behov.



VIDEOASSIST

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Håvard Hana, haavard@videoassist.no
Web: videoassist.no

Trenger du markedsføring på en ny måte? VideoAssist produserer organisk og engasjerende innhold som ikke oppleves som reklame. Om du som kunde har en plattform fra før eller starter fra bunnen av, hjelper VideoAssist deg med din tilstedeværelse på sosiale medier. Flere av de ansatte i selskapet har jobbet med alt fra store internasjonale TV-produksjoner til enkle videoer gjort på mobil. VideoAssist tilpasser seg ditt budsjett og dine behov.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

SAS

Stavanger

Trondheim

SVG



QUALITY TIME

Gate

Boarding Time

Seat

20

08:45

12A

JOURNEYS THAT *Matter*

A STAR ALLIANCE MEMBER 



STYRELEDER

Hvor lenge kan Norge være den sære i EU-klassen?

HANNE NORMAN BERNTZEN · styreleder i Næringsforeningen

Norge er den sære eleven i EU-klassen med spesielle tilpasninger og som sier nei til å være med på det som ikke passer oss. Samtidig må vi på gangen når det er klasseråd og viktige avgjørelser skal tas. Det er heller ikke sikkert vi får være med på alt vi vil. Hvor lenge har vi råd og mulighet til å være den sære?

I februar i år gikk «Stavanger-Brussels Summit» av stabelen – i Brussel. Sammen med Stavangerregionens Europakontor, arrangerte Næringsforeningen mange foredrag for å gi innsikt i hvordan det jobbes og hva som foregår i Brussel. Ola Reinseth fra Stavangerregionens Europakontor, har også bidratt faktagrunnlag til denne artikkelen.

Det var innholdsrike dager for oss i Brussel, og vi satt definitivt igjen med en større og sterkere forståelse av de klima- og sikkerhetsutfordringer Europa og verden står overfor. Det vil kreve et tett samarbeid og raske, gode prosesser, metoder og beslutninger. Vi ble samtidig minnet om at selv om EØS-avtalen er svært viktig for Norge, har den sine begrensninger og utfordringer.

En skoleklasse

Se for deg EU som en skoleklasse. Da elevene begynte i klassen, var det noen av de mindre elevene som syntes skoleuka var litt lang. De forhandlet seg dermed til et unntak fra visse timer. Blant de timene de skulle slippe var fiskeritimene og landbrukstimene. I siste liten bestemte de fleste av elevene seg likevel på å bli med på hele læreplanen. Alle timene! Til gjengjeld skulle de få lov til å være med å bestemme hvordan læreplanen og skoleåret skulle utvikle seg framover.

Men, det var tre elever som fortsatt nektet å bli med på hele opplegget. De ville fortsatt forholde seg til den fremforhandlede avtalen, som man valgte å kalle EØS-avtalen. For to av de tre EØS-elevene ga det mening. De var veldig små elever som

ville ha store vansker med å forholde seg til den enorme læreplanen til de andre elevene. Den ene, som het Island, var ganske isolert og bodde langt vekke fra både skolen og de andre elevene. Den andre, Liechtenstein, var så liten av vekst at han ikke kom til å vokse i takt med de andre elevene. Men den siste EØS-eleven, Norge, hadde egentlig alle forutsetninger for å samarbeide med de andre elevene på like vilkår og delta fullt ut i klassen. Norge kom fra en velstående bakgrunn etter å ha arvet mye energi, klassens viktigste ressurs. Arven var riktignok forvaltet klokt. Mye klokere enn klassens tidligere energiarming, Storbritannia, som for øvrig hadde forlatt klassen i brask og bram etter å endelig ha bestemt seg for at hjemmeundervisning var det som passet best for vedkommende.

Tøyet strikken

Men nettopp det at Norge hadde tilgang på energien hele EU-klassen trengte, var noe av grunnen til at Norge våget å tøy strikken for hva EØS-avtalen innebar. Hver gang klassen fattet nye beslutninger sammen, tok Norge seg stadig lengre betenkningstid på om hen ville være med eller ikke. Etter hver begynte det å utforme seg et etterslep med saker hvor Norge ennå satt i tenkeboksen. Dette begynte å forarge de andre klassekameratene. En avtale som den Norge og de to mindre landene satt på, hadde man aldri klart å forhandle seg til i dag. I tillegg hadde andre forhold endret seg. Energi var fortsatt klassens absolutt viktigste ressurs. Norge hadde ikke nok til alle, og delvis måtte de importere det fra andre elever på skolen, utenfor klassen.

Men dette var risikabelt. De andre elevene på skole var ikke alltid til å stole på. Dessuten var den energiformen de brukte mest, og den Norge hadde mest av, dårlig for klassemiljøet. Luften i klasserommet ble utholdelig. Derfor ble det bestemt at de skulle gå sammen og produsere sin egen, rene energi. De valgte å kalle det «frihetsenergi». Dette ville kreve en stor retningsendring i læreplanen. Det ville kreve samarbeid, det ville kreve hardt arbeid og det ville kreve harde prioriteringer.

Å blidgjøre Norge var ikke en av disse harde prioriteringene. Norges selektive deltakelse var i veien, og villigheten til å komme denne sære klassekameraten i møte var mindre enn før.

Ny EU-debatt

EØS-avtalen har som sagt tjent Norge godt, og vil forhåpentligvis gjøre det i årene som kommer også. I en situasjon med et aggressivt Russland i Øst og risiko for europeisk handelskrig med USA og Kina – må vi være tett allierte med våre største og viktigste handelspartnere i EU. Men det er mindre aksept nå for at Norge skal kunne velge hva vi vil være med på og ikke. Det er ikke automatisk slik et EU vil sørge for vaksiner til Norge neste gang det kommer en pandemi eller inkluderer oss når de skal forhandle med USA eller Kina om handelssanksjoner og straffetoll. Verden er definitivt blitt et enda tøffere sted for et lite land som er avhengige av gode venner. Da er det kanskje på tide vi stiller helhjertet opp for dem og blir med i fellesskapet? At vi tar EU-debatten på ny, 30 år siden sist?

«Verden er definitivt blitt et enda tøffere sted for et lite land som er avhengige av gode venner.»

Hanne N. Berntzen





Er det tida for mer rør?

HÅKON SKRETTING · direktør Norwegian Energy Partners

Europa etterspør mer norsk gass. Kanskje er det snart tid for et nytt gassrør fra Barentshavet. Equinor kjøper annonsekampanjer for CO2-rør på havbunnen i Nordsjøen. Andre ønsker seg et rør for hydrogen.

Europa trenger mer energi, og de trenger at Norge leverer. De ønsker at vi bygger flere vindparker, oppgraderer vannkraftverkene og bygger flere utenlandskabler. Men de trenger også mer gass. I dag importerer EU-land fortsatt store mengder russisk gass, selv om de ikke snakker høyt om det. Norge kan bidra til å erstatte russisk gass.

EU-land har redusert import av russisk gass gjennom rørledninger, men de har økt LNG-importen etter at Ukraina-krigen startet. På den ene siden er EU-land opptatt av å hjelpe Ukraina i krigen mot Russland. På den annen side bidrar de med sine innkjøp av russisk gass til å finansiere Putins krigsmaskin. Den totale LNG-importen var i 2023, ifølge Upstream, i overkant av 21 milliarder kubikkmeter. Det er samme nivå som i 2022. Til sammenligning er Snøhvit, og dermed Norges LNG-produksjonskapasitet ifølge Equinor sine hjemmesider, 6,5 milliarder kubikkmeter. De største importørene av russisk LNG er Spania, Frankrike og Belgia i nevnt rekkefølge. Ingenting betyr mer for Russland når det gjelder å opprettholde finansieringen av krigen de fører, enn salg av olje og gass. Da er det selvsagt ikke greit at flere europeiske land er med og bidrar til å styrke russisk økonomi. Russisk økonomi har da også vist seg å klare seg bedre enn forventet etter at sanksjonene trådte i kraft. En av grunnene er at sanksjonene på ingen måte er vanntette, for ikke å si gassette.

Det beste

Det beste er ofte det godes fiende heter det. Dette kommer klart til uttrykk når det gjelder leting og produksjon av olje og gass i Norge. Ifølge Sökkeldirektoratet er det sannsynlig at 50 prosent av våre uoppdagede gassreserver ligger i Barentshavet. Når enkelte NGO-er og politiske partier går imot at vi skal lete etter mer gass, og absolutt ikke i Barentshavet, blir resultatet at en både gjør det vanskelig å kutte ut russisk gass, samtidig som kullkraftproduksjonen i Europa forlenges.

I tillegg vil Norges begrensede muligheter til å levere mer gass til Europa bidra til å opprettholde import av LNG fra Yamal helt nord i Russland. LNG-skipene seiler forbi Finnmarkskysten, Vesterålen, Lofoten til europeiske havner. Noe kommer også den lange sjøveien fra Sakhalin.

I januar delte Energiminister Terje Aasland ut åtte nye letelisenser i Barentshavet. Equinor er operatør for fire av disse. Aker BP og Vår Energi har fått operatøransvar for to hver. Det kommer til å bli investert mye de neste tre årene både i de nye letelisensene og tidligere lisenser i Barentshavet. De tre norske selskapene planlegger å bore hele 20 til 25 brønner over de neste årene. Så la oss håpe de får suksess.

Olje er lett å eksportere. Eksport av mer gass fra Barentshavet trenger mer infrastruktur enten i form av at en bygger ut mer LNG-kapasitet, bygger ammoniakkanlegg eller bygger et enklere gassanlegg og legger rør på havbunnen fra Barentshavet og ned til Aasta Hansteen som ligger rett vest for Sandnessjøen. Derfra er det et eksisterende rørledningsnett til markedene.

Det mest lønnsomme

For vel et år siden foretok Gassco en vurdering av de tre alternativene for gasstransportløsning fra Barentshavet etter forespørsel fra Energidepartementet. Den viser at ressursgrunnlaget i Snøhvit-feltet er tilstrekkelig til å levere gass som gir full produksjon på dagens LNG-anlegg på Melkøya frem til 2040.

Ifølge Gassco og regjeringen.no fremstår derfor etablering av nytt gassanlegg og gassrør som det mest lønnsomme for samfunnet. Men for at et nytt rør skal være lønnsomt, trenger vi trolig å finne så mye gass i Barentshavet som et Aasta Hansteen-felt inneholder. Det vil si over 50 milliarder kubikkmeter gass. En utbygging av Wisting-feltet vil bidra med nær ti milliarder. Resten må finnes fra andre felt.

Når først et rør ligger der, vil nye funn langt lettere bli utviklet og gass transportert

til markedet. Dette vil være bra for norsk økonomi og norske arbeidsplasser, men også for Europa som vil etterspørre norsk gass i flere tiår fremover. Samtidig er det slik at produksjonen fra eksisterende gassfelt vil gå ned. Det vil derfor være kapasitet i eksisterende rørledningsnett som bringer gass fra eksisterende gassfelt til markedene både i Storbritannia og det europeiske fastlandet.

Flere rør

Men det kan komme flere rør. Yara vil fange CO2 fra deres ammoniakproduksjon i Nederland og lagre den til evig tid under havbunnen på norsk sokkel. Andre bedrifter i Europa vurderer tilsvarende. Teknologien er ikke ny. Equinor har fanget og lagret CO2 på Sleipner i over 20 år og også i senere tid i forbindelse med Snøhvit-prosjektet. Men i motsetning til gassrør fra Barentshavet som kan bli et lukrativt prosjekt, vil et CO2-rør i hovedsak være et miljøprosjekt. Den eneste mulighet til at det kan få en positiv bunnlinje, er dersom alternativet er å betale CO2-avgifter som er større enn kostnadene med fangst, transport og lagring. Men for norsk industri kan begge rør komme til å gi spennende oppdrag.

Det tredje røret som kan komme er for å frakte hydrogen til Europa. Etter hvert som det utvikler seg et marked for blå hydrogen (H2) i Europa, blir det et spørsmål om hva som er rimeligst av enten å frakte gass til Europa, bygge H2-anlegg der og så sende CO2 til Norge og ned under havbunnen utenfor, eller å produsere H2 i Norge og ha frakt bare den ene veien. Spørsmålet er bare om kundene i Europa er villig til å betale. En vil miste mye energi i transmisjonen – og frakt blir dyrt. Derfor vil H2 bli en svært kostbar energibærer. Så spør det bare om mulige kunder er villig til å betale. Slik det ser ut i dag er myndigheter og NGO-er langt mer positive enn mulige investorer. Det kan uansett ikke være AS Norge som skal subsidiere europeisk industri og befolkning.

Framtida vil vise hva som materialiserer seg, men mer rør blir det nok.

Fremtidens lager- og logistikk knutepunkt på Vestlandet ligger her, i Vagle Industrihub™

Kun én ledig tomt i Industrihub Sør – totalt 6.879 kvm
Vil du vite mer om mulighetene dine her – ta kontakt!



Scan for å se film :



Ansvarlig utviklere

MASIV

AUGA

Megler

newsec

VAGLE[®]
INDUSTRIHUB

Jarle Holmen • Næringsmegler / Newsec

Tel. 481 36 377 • Epost: jarle.holmen@newsec.no

Stian Miljeteig • Næringsmegler / Newsec

Tlf. +47 971 91 780 • Epost: stian.miljeteig@newsec.no

www.vagleindustrihub.no



Rogaland og Stavanger-regionen var godt synlige på Emigration Expo i Houten, Nederland. Standen «South West Norway» på 60 kvadratmeter var den største av de norske standene på jobbmessen. Det viser at regionen mener alvor med rekrutteringen fra utlandet. Foto: Inger Tone Ødegård

Selger Stavanger-regionen i utlandet

Flere nederlendere er interessert i å flytte og jobbe i andre land. Næringsforeningen, fylkeskommunen, Stavanger Business Region (Stavanger kommune) og Nav EURES var på plass på Emigration Expo for å få flest mulig av dem til Stavanger-regionen.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Delegasjonen på 20 personer fra Rogaland viste godt igjen med den 60 kvadratmeter store standen, South West Norway, på Emigration Expo 2024 i Houten i Nederland helgen 6. og 7. april.

Med den største norske standen, 20 personer og 12 bedrifter, mener Rogaland og Stavanger-regionen alvor med å gjøre seg attraktive for nederlendere som vil flytte til Norge for å bo, leve og jobbe.

Delegasjonen ble ledet av Næringsforeningen, Rogaland fylkeskommune og NAV EURES.

– Vi var en utrolig god gjeng på stand. Vi har hatt kø og har snakket med veldig

mange mennesker. Skikkelig gøy. Nå har vi mye og mange personer å følge opp i etterkant. Rogaland har vært veldig synlige. Delegasjonen tenker ikke kommunegrenser. Her løfter vi hele regionen og fylket sammen, forteller Inger Tone Ødegård, strategidirektør og representant for Næringsforeningen på Emigration Expo.

Mange er interessert i å høre hva vår region har å by på og mulighetene som finnes.

Salgsargumentene

Hva er salgsargumentene for å få nederlenderne til å velge Rogaland foran

andre deler av landet, og andre europeiske land?

Argumentene er mange:

- Regionens største by, Stavanger, ble nylig kåret til den tredje beste byen å bo i for expats. Stavanger-regionen er allerede et veldig internasjonalt byområde.
- Regionen er med sine to flyplasser – Sola og Haugesund – lett tilgjengelig. Fra Stavanger lufthavn Sola er det for tiden seks daglige avganger til Amsterdam.
- Familievennlig: Et godt sted å vokse opp. En region med fem internasjonale skoler.



Oppimot 17.000 mennesker deltok på årets Emigration Expo. Rogaland-standen hadde ofte kø. Mange var interessert i år høre om livet og jobbmulighetene i Stavanger-regionen. Foto: Inger Tone Ødegård

- God plass og alle forutsetninger til å nyte natur og friluftsliv.
- God jobb-fritid-balanse.
- Et grønt, stabilt og bærekraft land.

- Oppimot 17.000 personer deltar på messen. Hovedsakelig folk fra Benelux-landene – Belgia, Nederland og Luxemburg. Dette er mennesker som er i modus for å flytte til et annet land. Mange er allerede interessert i Norge. Noen lærer seg norsk. De er bestemt på å dra til Norge. Da handler det for oss å selge inn Rogaland og Stavanger-regionen, sier Christine Joy Utheim fra Nav EURES.

Trenger flere folk

Ferske tall fra Nav Rogaland viser at det ble utlyst 3169 nye stillinger i mars.

– Vår region trenger flere kloke hoder og hender. Det gjør også mange andre land. Konkurransen er stor. For oss handler det om å vise det mangfoldet av jobbmuligheter som finnes. Stavanger-regionen er allerede en veldig internasjonal by, med et betydelig antall nederlendere. Noen av dem hadde vi med oss for å være sannhetsvitner for oss. Så kunne de fortelle til sine landsmenn hvor flott det er å bo i Rogaland, sier Ødegård.

Rita Østbø Stobbs representerte Rogaland fylkeskommune og Invest in Rogaland. Hun forteller litt om hvorfor nederlendere ønsker å flytte fra landet sitt.

– Det er trangt, vanskelig og dyrt å skaffe seg bolig i Nederland. Noen står på venteliste i flere år for å få kjøpe. Det er dyrt med barnehage. Nederland er et lite land geografisk, men har høy populasjon. Det er rett og slett for mange folk på en for liten plass. Noe av det nederlendere setter pris på i Stavanger-regionen er den gode plassen vi har.

– I tillegg til å følge opp de personene som er interessert i å flytte til vår region, er det også viktig å følge opp partneren deres, som også må ha en jobb for at familien skal kunne flytte. Derfor er det viktig å vise fram mulighetene i mange forskjellige bransjer, sier Østbø Stobbs.

12 bedrifter var med i år. Ødegård i Næringsforeningen forteller at det er muligheter for enda flere bedrifter å være med neste år.

Ødegård sier det er viktig å være framme i skoene når det gjelder rekruttering fra utlandet.

– Andre skandinaviske land samkjører seg med store stander. Nå følger vi med. Rogaland drar lasset.

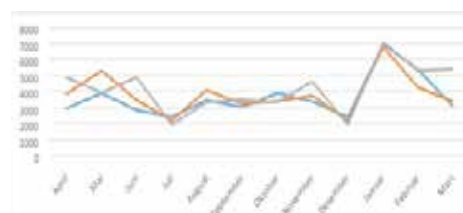


Norge er i konkurranse med flere andre land i kampen om å rekruttere høykvalifisert arbeidskraft fra andre land. Helgen 6. og 7. april var Stavanger-regionen godt synlig på Emigration Expo 2024 i Nederland. Foto: Inger Tone Ødegård

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mars 2024

3169
utlyste jobber



Det ble registrert 3169 ledige stillinger i løpet av mars i Rogaland, som er et fortsatt høyt nivå. Det er 8,1 prosent færre enn tilsvarende måned i fjor – men tidlig påske påvirker nok tallene. Private arbeidsgivere holder stand eller øker, mens først og fremst helse, pleie og omsorg har lyst ut færre stillinger.

	mar.23	mar.24
Ledere	85	71
Ingeniør- og IKT-fag	261	368
Undervisning	376	280
Akademiske yrker	94	86
Helse, pleie og omsorg	1059	696
Barne- og ungdomsarbeid	124	123
Meglere og konsulenter	79	64
Kontorarbeid	153	189
Butikk- og salgsarbeid	282	292
Jordbruk, skogbruk og fiske	19	19
Bygg og anlegg	184	223
Industriarbeid	273	220
Reiseliv og transport	201	222
Serviceyrker og annet arbeid	239	299
Uoppgitt	20	17
Totalt	3449	3169

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

NYTT OM NAVN



Hanne Bruleite

Ny senioringeniør i Sopra Steria

Hanne Bruleite har en mastergrad i kommunikasjonsteknologi med spesialisering i informasjonssikkerhet fra NTNU, Trondheim. Bruleite har tre års erfaring som konsulent og har bistått kunder med sikkerhetsrådgivning og opplæring innen blant annet Azure Information Protection (AIP), Data Loss Prevention (DLP), brukeradopsjon og Identity & Access Management (IAM).



Marco Grønnslett

Ny salgs- og markedsansvarlig i Vingtor arbeidsbar

Grønnslett kan hjelpe deg å skreddersy produkter du eller din bedrift trenger, enten det er en arbeidspult for drop-in, på timebasis eller langtidsleie, samt events. Grønnslett har en bachelor i markedsføringsledelse og har tidligere erfaring som både markedsansvarlig, barsjef og bedriftsrådgiver. Han tiltrådte stillingen i Vingtor arbeidsbar den 1. januar. Kom innom og hil på Marco Grønnslett på Vingtor arbeidsbar!



Eivind Hensten

Ny salgslrådgiver i Abacus IT

Abacus IT er en totalleverandør innen IT, og er en av Norges største forhandlere av økonomisystemer fra Visma og Unimicro. Eivind Hensten er utdannet på Handelsakademiet / BI, og har kredittfaglig tilleggstudning. Han har mer enn 20 års bransjeerfaring med salg B2B både regionalt og nasjonalt. Han vil bistå kundene å velge den rette, moderne skyløsningen som skaper effektive arbeidsprosesser og gir merverdi for kunden.



Pratibha Andukuri

Ny scrum master i Corporater

Corporater er begeistret over å ønske Pratibha Andukuri velkommen til kontoret i Stavanger. Hun startet 1. februar 2024. Andukuri tar med seg verdifull erfaring og dyptgående forståelse for smidige metoder og prosjektledelse. Hun har solid erfaring med å veilede og støtte team i bruk av agile prinsipper. Corporater gleder seg til de positive endringene Pratibha Andukuri kommer til å føre med seg i prosjektstyringen og måten bedriften jobber sammen i team. Velkommen på laget.



Per Morten Thingbø

Ny rådgiver i Efab

Per Morten Thingbø har over 25 års erfaring fra ledelse, salg og rådgivning i grensesnittet mellom forretning og digitale initiativer. Han er genuint opptatt av kundenes bærekraftsagenda, og ønsker å bidra til å realisere både lovkrav og kundenes egne ambisjoner med søkelys på hvordan datadrevne verdikjeder kan bidra til å akselerere målet om «net zero».



Janne Helen Byberg

Ny sivilingeniør i Sweco

Janne Helen Byberg er utdannet sivilingeniør konstruksjonsteknikk. Hun har tidligere erfaring som rådgivende ingeniør innenfor samferdselskonstruksjoner i Multiconsult. Janne Helen er nå ansatt på brukgruppen i Sweco Stavanger og skal arbeide i hovedsak med prosjektering av betongkonstruksjoner, 3D modellering og parametrisk design.

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.



Bianca Stavarachi

Ny økonomimedarbeider i Munu

Bianca Stavarachi er den nyeste stjernen i økonomiavdelingen til Munu. Hun er utdannet økonom og opprinnelig fra Romania, men har bodd i Norge i over 5 år og har solid erfaring fra finansverdenen, blant annet som banksjef. Stavarachi er en hyggelig og sosial dame som trives med å involvere seg i store prosjekter. "The sky is the limit" er hennes motto, og det er noe hun virkelig forsøker å leve etter hver dag! Hun skal nemlig sikre at Munus 2200 kunder blir fulgt opp på best mulig måte og at økonomiavdelingen er rustet og klar for å ta steget inn i skaleringsfasen. Velkommen til Munu.



Martin Harbo

Ny seniorutvikler i Munu

Martin Harbo er det nyeste tilskuddet til utviklerteamet i Stavanger og vil jobbe som seniorutvikler for å optimalisere Munu Cloud-plattformen. Han er utdannet elektroingeniør og har lang erfaring som konsulent, hvor han har jobbet med imponerende prosjekter for selskaper som Laerdal Medical, Utdanningsdirektoratet og Enivy. Martin trives med å løse komplekse oppgaver sammen med gode kolleger, noe han vil få mer enn nok av hos Munu. Velkommen, Harbo.



Håvard Balke

Ny rådgiver i Efab AS

Håvard Balke blir rådgiver i Efab. Balke har over 20 års erfaring med IT ledelse og rådgivning fra både kunde- og leverandørsiden, og har jobbet med og rundt IT gjennom hele sin karriere. Han trives spesielt godt i situasjoner hvor forretning og IT sammenkobles for å maksimere verdi.



Mehdi Hoseinipoor

Ny produksjonssjef i Aase Media

Mehdi Hoseinipoor, som har bachelorgrad i dokumentarfilm, startet som kameramann i Aase Media i november. I mars dette året ble han utnevnt til stillingen som produksjonssjef og har nå ansvar for alle produksjoner som gjennomføres i bedriften. «Dette er en stjernesignering», uttaler daglig leder Christer Aase om ansettelsen.



Henrik Støle

Ny teamleder i Veni AS

Henrik Støle har startet i Veni som teamleder Cloud Infrastruktur. Støle kommer fra Tietoevry hvor han jobbet som konsulent. Han har både Bachelor i økonomi og administrasjon fra Handelshøyskolen BI, og har tatt IT-studier ved Noroff. Veni er glade for å ha Støle på plass!



Christine Jæger

Ny seniorrådgiver i Hytech Personnel

Christine Jæger er ansatt som Senior advisor i Hytech Personnel. Hun skal jobbe med executive search og rekruttering til kunder innen olje og gass, fornybart og energisektoren.

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



Glenn Jacobsen

Ny seniorutvikler i Munu

Glenn Jacobsen er vårt nye tilskudd til utviklerteamet og vil jobbe som seniorutvikler innen .Net. Med en Microsoft Certified Professional-sertifisering og erfaring som utvikler og rådgiver hos AMS, har Glenn Jacobsen solid erfaring innen industriell IT og produksjon. Jacobsen har vært fascinert av datamaskiner og teknologi helt siden Commodore 64 ble lansert. I Munu vil Glenn Jacobsen sørge for at våre kunder alltid har tilgang til markedets beste løsninger. Velkommen til Munu, Jacobsen.



Linn Taarland

Ny salgskordinator i Munu

Med over 16 års verdifull erfaring fra oljebransjen i ulike koordineringsroller, bringer Linn Taarland med seg et imponerende sett med ferdigheter og kunnskap som vil være avgjørende for suksessen til Munus salgsavdeling. På fritiden arbeider hun blant annet for store arrangementer i nærområdet, som Blinkfestivalen i Sandnes, hvor hun koordinerer serveringsbetjeningen og sikrer en førsteklasses opplevelse for alle deltakerne. Velkommen til Munu, Taarland!



Constance Sofie Thorkildsen

Ny selger i Munu

Munu har en ny salgsstjerne ombord, og hun heter Constance Sofie Thorkildsen. Hun skal sørge for at Munu er godt representert fra Rogaland til Sør-Norge. Thorkildsen har omfattende erfaring fra både serveringsbransjen og salg, og har blant annet nylig jobbet som butikksjef for Gant i Stavanger sentrum. Vi er sikre på at denne kombinasjonen av kompetanse vil bidra til at Munus salgsavdeling når nye høyder. Velkommen til salgsteamet i Munu.



Anne Kristin Aanestad

Ny innholdsvansvarlig i VB Gruppen

Anne Kristin Aanestad er VB Gruppens nye innholdsvansvarlig. Hun begynte hos VB Gruppen i slutten av januar og har en bachelorgrad i design fra Australia og over 15 år med variert bakgrunn innen design, merkevare, media, foto og kommunikasjon. Hun har hatt flere roller i Schibsted-systemet og kommer fra stillingen som kreativ leder i Boost.ai.



Thomas Tveit

Ny assisterende leder i VB Partner

Thomas Tveit er ansatt som assisterende leder VB Partner i VB Gruppen. Tveit har håndverksbakgrunn og drevet mye med salg mot proffmarkedet, og relasjonsskapende arbeid. Han har jobbet i VB i ni år som regionansvarlig Region Sør og med hovedansvaret for noen av VBs proffkunder. Siden sommeren 2023 har han jobbet som regionkoordinator og vært i ledelsen i Region Sør-Øst. Som assisterende leder VB Partner skal han bistå i arbeidet med å styrke partnerkonseptet. Hans viktigste bidrag blir å være en tydelig stemme ut mot alle partnerbedriftene, og en stemme som snakker partnernes sak inn i VB Gruppen.



Martin Spinnangr

Ny CPO i Munu

Martin Spinnangr er en tidligere volleyballstjerne som representerte Norge og har turnert rundt hele verden, i tillegg til å ha deltatt i OL i London i 2012. Nå har han lagt sportskarrieren på hyllen og rettet fokuset mot Product Management og produktledelse, med tidligere erfaring som produktsjef, produktdirektør og CPO fra selskaper som Laerdal Medical, Easee og Elekt. Nå er han i Munu, som ikke kunne vært gladere for å ha en så dyktig og kompetent person med på vår reise. Spinnangr skal sammen med sitt team sikre at Munu Cloud forblir en plattform som kontinuerlig utvikles for å gjøre kundene våre gode. Velkommen til Munu.

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.



Pål Austnes-Underhaug

Ny digitalrådgiver i Frei

Pål Austnes-Underhaug er en erfaren markedsfører, som de siste 15 årene har jobbet i og for små og store selskap som CMO, digital markedsfører og rådgiver. Nå sist som digital rådgiver i Apriil procontra, hvor han har jobbet med kunder innen blant annet finans, energi, rekruttering og teknologi. Frei hjelper deg å få superkrefter med smart bruk av hyllevare. Med Austnes-Underhaug på plass får Frei enda mer kapasitet til å hjelpe med det operative, lage kampanjer og kommunikasjon som gir effekt, utnytte all kraft som ligger i HubSpot og annen hyllevare for å oppnå best mulig effekt, bruke markedsføring strategisk, lage attraktive kundereiser, og få til samspillet mellom salg, marked og kundeservice for å skape vekst og oppnå resultater for organisasjonen. Sånn at Frei fortsetter å hjelpe kundene med det aller viktigste: skape effekt på bunnlinjen.



May Irene Ugletveit

Ny salgs- og markedsjef i Norengros Kjosavik

May Irene Ugletveit er ansatt som ny salgs- og markedsjef i Norengros Kjosavik. Bedriften kunne ikke vært gladere med å få denne dama på laget. Hun er opptatt av å skape gode kundeopplevelser, levere gode resultater, utvikle forretningen, rigge for det som ligger foran oss og sist, men ikke minst, å lykkes sammen. Ugletveit er født og oppvokst i Tørvikbygd i Hardanger, studiene tok henne til Stavanger og hun har heldigvis blitt værende. Hun kommer fra Visindi hvor hun var Seniorrådgiver, det sammen med hennes tidligere erfaring fra Sandnes Sparebank, Atea og SR-Bank har Norengros Kjosavik virkelig fått en meget kompetent salgs- og markedsjef på plass. Velkommen til oss, May Irene, sier bedriften.



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

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

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

Styret for Richard Johnsens Minnefond

Søknads-
frist:
1. mai

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.



Endre Bredal

Ny partner og takstingeniør i Veritakst

Endre Bredal har gått inn som partner og takstingeniør i takstforetaket Veritakst AS. Han har bred kompetanse som tømrer med Mesterbrev innen faget, og har siden sertifisert seg som bygningssakkyndig takstingeniør der han blant annet er spesialisert innen verdi- og tilstandsvurdering på bygg og skadetakst. Bredal er også sertifisert som energirådgiver, og ligger i Enovas rådgiverregister. Hans erfaring og kunnskap blir et viktig bidrag til den videre utviklingen av foretaket. Velkommen til Veritakst, Endre.



Sindre Bang

Ny økonomiansvarlig i Bergknapp

Vi er heldige som får Sindre Bang med på laget i Bergknapp. Han vil få det overordnede ansvaret for økonomien til Bergknapp Holding AS. Bang har en mastergrad i regnskap og revisjon fra Norges Handelshøyskole og har tidligere vært revisor i PwC. Vi gleder oss til 1 juni!



Stian Lerang

Ny koordinator i Norengros Kjosavik

Stian Lerang har jobbet i utleiebransjen/bygg og anlegg siden 2004, og har blant annet jobbet som klargjører og mekaniker. Ikke nok med det så har han også fagbrev som sveiser og i tillegg godkjent kontrollør på fallsikringsutstyr. Lerang kommer fra Naboen, der han har jobbet som utleiekoordinator. Denne karen vet hva han snakker om, og vi er sikre på at kundene våre vil bli meget godt ivaretatt med Lerang på teamet vårt. Norengros Kjosavik ønsker Lerang velkommen.



Sølvi Aida Mathisen

Ny ansvarlig for offshore-kunder i Norengros Kjosavik

Mathisen ble en del av Norengros Kjosavik i november i fjor. Hun skal etter hvert ha hovedansvaret for våre offshore-kunder. Denne blide dama, opprinnelig fra Sandefjord, er utdanna apotektekniker, og med hennes 28 års erfaring fra Boots Apotek, med hovedfokus på offshore- og shippingkunder, tar hun med seg en stor og nyttig kompetanse inn i Norengros Kjosavik. Vi er veldig glade for at hun nå tok turen til Norengros Kjosavik. Velkommen Sølvi Aida Mathisen!



Jan-Petter Abelsen

Ny leder i Consulting SørVest

Jan-Petter Abelsen kom ombord i BDO i mars. Han skal lede Consulting sine rådgivningsteam i Stavanger og Bergen. Abelsen har mer enn 22 års erfaring innen finans, management consulting, ledelse og styrearbeid. Gjennom sin karriere har han etablert seg som en fremtredende figur i konsulentbransjen.



Mathias Jørgensen

Ny konsulent i Veni AS

Mathias Jørgensen er på plass som ny konsulent i Veni. Han skal jobbe som andre linje support og på drift. Jørgensen startet innen IT som lærling på Godalen VGS, og har etter læretiden jobbet hos Centric og Atea. Veni er veldig glade for å få Jørgensen om bord!

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.

TA SOMMERFESTEN TIL NYE HØYDER!

14.-15. juni 2024

I år utvider vi gjesteområdet spesielt for partnere, bedrifter og større grupper. Glem det tradisjonelle lokalet og la bedriften din feire sommeren omkranset av bøkeskog og vibrerende rytmer.

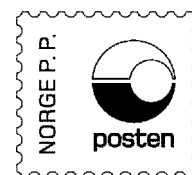
Bare en 15 minutters rusletur fra Stavanger sentrum!



Med våre skreddersydde pakker, inkludert kvantumsrabatt på festivalbilletter, digitale bonger, og forhåndsbestilling av mat og drikke, er mulighetene endeløse. La oss hjelpe deg med å skape en uforglemmelig sommerfest som snakker direkte til din gruppes ønsker og behov.

Susanne Sundfør - Kvelertak - TØFL - Stuzzi - Fieh - Tyr Sløtface - Brenn.
- flere artister blir annonsert!

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



ENSIGN

STAVANGER SENTRUM

Meget attraktive kontorlokaler til leie i nybygget toppetasje

350 m²
5. etasje
Byggeår 2024
Heis

KONTORER
TIL LEIE

JERNBANEVEIEN 9

Sentral beliggenhet og høy standard

Flott beliggenhet like ved idylliske Breiavannet | Kollektivknutepunkt og offentlig parkering i umiddelbar nærhet
Nærhet til restauranter, butikker og andre fasiliteter | Lokalene tilbys med planløsning tilpasset leietakers behov
Store vindusflater og generøs takhøyde gir god romfølelse | Klar for innflytting etter nærmere avtale

BANE NOR
EIENDOM

Thomas J. Middelthon
Næringsmegler - Realnor Stavanger
Direkte 901 34 575

thomas.middelthon@realnor.no

Realnor
EIENDOMSRÅDGIVERNE
realnor.no