

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 02 • 2019 • ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden



Gigantene kommer

Energifylket Rogaland er blitt attraktivt for store internasjonale IT-konsern på jakt etter fornybar energi. Det kan betyr mye både for attraktiviteten, omdømmet og næringsutviklingen i regionen i årene som kommer.

Side 6-11

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig 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:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

08.02 Game Changers: Jobb smartere

12.02 Styreskolen 2019: Konkurransestrategier

15.02 LEDERSKOLEN I: Best på feil

15.02 Festkveld med Næringsprisen i Gjesdal

19.02 Vestlandskonferansen 2019

19.02 Treffpunkt Dalane

22.02 Salg for selgere: Struktur

06.03 Introduksjonskurs i styrearbeid

06.03 Treffpunkt Jæren



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

07.02 New in town?

13.02 CV Registration and interview technique

18.02 Gladmat: Norway's biggest food festival in Stavanger

20.02 Spouse network program: Interior



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Frode Berge,

Trude Refvem Hembre

og Elianne Strøm Topstad.

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: 23.

Redaksjonen avsluttet: 1. februar 2019



ROGALAND PÅ
KLYNGEKARTET
side 14



GÅR SAMMEN OM
UROPATRULJE
side 26



EN TENKERANK FRA
FOGN
side 32

Innhold

Gigantene kommer	6
Spaltisten: Andreas Melvær	12
Næringsklyngene	14
- Nå gleder vi oss til Folk 2019	20
Sju års kamp for bedre rammevilkår	22
Går sammen om Uropatrulje	26
Filmer mot arbeidskriminalitet	27
Det lysner i oljeservice	28
Spaltisten: Sissel Leire	30
- Lær av Cæsar og Ferguson	31
Profilen: Per Ivar Selvaag	32
Made in Sandnes	36
Lær av de beste: Elcor AS	38
Bedriften: Skarp Reklamebyrå AS	42
Nye medlemmer siden sist	45
Energikommentaren	47
Styrelederen	48
LUNCH	49
Rosenkilden - English Summary	50
Arbeidsliv	52
Nytt om navn	54

Næringsforeningen og LO



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

For Næringsforeningen er et tett samarbeid med LO Rogaland helt nødvendig når vi skal løfte regionen og sikre nye arbeidsplasser. Vi skal ikke bare ha en tett dialog og et nært næringspolitisk samarbeid, men også bindende avtaler og konkrete fellesprosjekter.

Næringsforeningens ressursgruppe for håndverkere har sammen med LO Rogaland tatt initiativet til å etablere en uropatrolje. Formålet med stillingen er å samle informasjon fra byggebransjen, kvalitetssikre tips og bringe disse inn til korrekt etat. Uropatroljen skal jobbe for en seriøs byggebransje med like konkurransevilkår. Målet er å avdekke og synliggjøre omfang, få informasjon ut til oppdragsgivere og drive forebygging, inkludert opplæring ved skoler. Ambisjonen er å forenkle jobben til de offentlige etatene gjennom å ta i mot og kvalitetssikre tips om svart arbeid, arbeids- og boforhold, sosial dumping, HMS-brudd og juks med merverdiavgift, arbeidsgiveravgift, obligatorisk tjenstepensjon og så videre. Finansieringen består av et reelt spleiselag. En rekke bedrifter og de ulike laugene bidrar økonomisk. I tillegg kommer LO og forbundene til å bidra, samtidig som fylkeskommunen og kommunene utfordres til å bli med og dele regningen.

Samarbeid med Akrim

Etableringen av uropatroljen skjer selvsagt i tett samarbeid med Akrim Stavanger og vil være et viktig supplement. Uropatroljen vil være i felten og registrere og kartlegge aktiviteter, men ikke være konfronterende.

Denne avtalen er bare et av flere eksempler på områder hvor LO og Næringsforeningen har felles interesser. Bedrifter og arbeidstakere i Rogaland rammes knallhardt av arbeidskriminalitet og useriøse aktører. Ifølge en kartlegging som A-krim har gjennomført, jobber 26 prosent i byggebransjen i Rogaland

i gråsonen eller helt svart. Politiet har uttalt at dette utgjør en omsetning på 2,2 milliarder kroner. Mange seriøse bedrifter gir opp privatmarkedet og rekruttering av håndverkere fra våre skoler vil avta. Eksempelene på sosial dumping og sikkerhetsutfordringer på byggeplassene, som et resultat av ufaglært arbeidskraft, er mange. En undersøkelse Næringsforeningen har gjennomført viser at ni av ti bedrifter

«Bedrifter og arbeidstakere i Rogaland rammes knallhardt av arbeidskriminalitet og useriøse aktører.»

Harald Minge

mener innsatsen fra det offentlige er for lav, ett av tre firma taper oppdrag ukentlig på grunn av arbeidskriminalitet og hele 60 prosent av bedriftene innen bygg og anlegg ser en stadig forverring.

Forutsigbare rammebetingelser

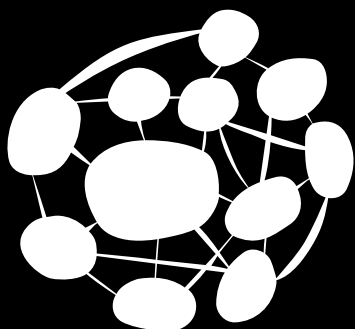
Vi i Næringsforeningen samarbeider godt med LO Rogaland også på andre områder, som for eksempel i kampen for flere lærlinger. Vi er dessuten opptatt av at både bedrifter, arbeidstakere og arbeidsgivere skal kunne forholde seg til

mest mulig forutsigbare rammebetingelser. Når krefter utenfra stiller spørsmål ved vilkårene for olje- og gassindustrien, spesielt leterefusjonsordningen, tar vi den kampen i fellesskap. For et fylke som står ved et viktig veikryss når det gjelder det framtidige næringsgrunnlaget, som skal få flere næringsbein å stå på og som er midt i transformasjonen fra å være en olje- og gasshovedstad til å bli en bredt anlagt energihovedstad, er dette samarbeidet helt avgjørende. Selvfølgelig kan det hende at vi i enkelte saker har ulike interesser, men samtidig er det viktig å huske at Næringsforeningen ikke er en arbeidsgiverorganisasjon, men en partipolitisk nøytral interesseorganisasjon.

Justiskomiteen på besøk

12. februar kommer Stortingets justiskomite til Rosenkildehuset. De vil høre om hvordan vi i Rogaland samarbeider for å komme arbeidskriminaliteten til livs. Vi har mye å fortelle om. Sammen lager vi nå kampanjefilmer og Næringsforeningen har etablert en digital tipsordning som har ført til tips hver dag siden ordningen ble etablert i 2015. De aller fleste tips Akrim får kommer via Næringsforeningen – og rundt 80 prosent gjelder forhold som sorterer under de andre av landets seks Akrim-sentre. Da blir de sendt videre til gjeldende område. Rekorden fra mottatt tips i Næringsforeningen til aksjon på byggeplass i østlandsområdet er fire timer.

Når Næringsforeningen tar imot stortingspolitikere i justiskomiteen, mobiliserer vi selvfølgelig alle våre partnere. LO Rogaland og Eirin Sund er selvsikre.



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.

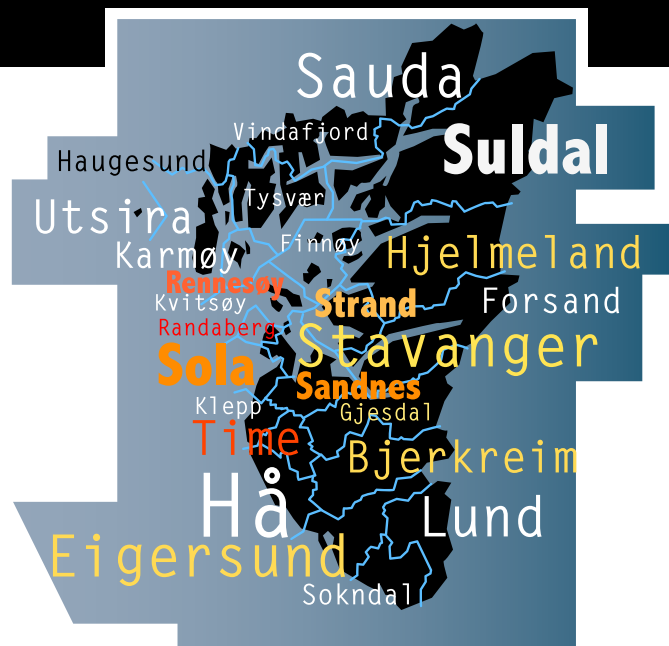
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut sju strategiske fokusområder for perioden 2016 til 2020. De strategiske fokusområdene er infrastruktur, kompetanse, attraktivitet, energi, Den grenseløse smartregionen, Nye muligheter og havnæringene. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

	RENNESØY Leder: Cato Østerhus. Tlf: 913 15 547 cato@oster-hus.no
	ENERGI Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 938 83 518 kyrre.knudsen@sr-bank.no
	FORNYBAR ENERGI Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724 rune@vind.no
	BYGG OG ANLEGG Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960 geir.endresen@kruse-smith.no
	MAT Leder: Inger Lise Aarrestad Rettedal Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.no
	STAVANGER SENTRUM Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442 arild.tvedt@tvedt-eiendom.no
	SANDNES Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702 dag@sig-halvorsen.no
	RISAVIKA Leder: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096 geir.ovrebo@norseagroup.com
	FINNØY Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673 cathrine@ryfylkekokken.no

	FORUS Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585 gislehoey@gmail.com
	DALANE Leder: Geir Solve Hebnes Sleveland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 post@mxsportandaberg.no
	INKLUDERENDE ARBEIDSLIV Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827 sjk@allservice.no
	KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER Leder: Gabriel Schanche Gilje. Tlf: 913 00 924 gabriel@plank-arkitekter.no

	KAPITALFORVALTNING Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410 ols01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Therese Håland Haver. Tlf: 915 43 133 therese.haver@sr-bank.no
	INTERNASJONALE RELASJONER Leder: Per Hatlem. Tlf: 918 11 866 per.hatlem@lyse.net
	LEAN Leder: Christine Wathne Seloter. Tlf: 995 07 261 christine.w.seloter@sr-bank.no
	U37 Leder: Christian Friestad. Tlf: 467 61 166 cfr@adeb.no
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154 jensgs@byggmestersoren.no
	REISELIV Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848 gjermund.dahl@scandichotels.com
	50/50 Leder: Hanne N. Berentzen. Tlf: 900 234 23 hanne@ostehuset.no
	STUDENTER Leder: Martin Sannes. Tlf: 994 87 813 m94sannes@gmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

Innflytting
våren 2019

Overlegent?
- Bo på Forus -

KVARTAL

× F ×



Flotte og romslige leiligheter på Forus, Stavanger!

Store familieleiligheter, størrelser fra 112-126 m² og 2-3 soverom. Priser fra 4.990.000,- + omk
Alle med fast parkering i lukket parkeringsanlegg. Se mer på kvartal-f.no



FLOTTE UTEOMRÅDER



FORUSSTRAEN – CA 500 M



UTSIKT MOT GANDSEFJORDEN



BUSS – 50 M / BUSSVEIEN – CA 500 M

UTBYGGERE:

Stavanger Klima as

NORGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

Geir Helgeland 45 00 77 62 gh@aktiv.no
Trond Kristoffersen 45 00 77 61 tk@aktiv.no

Gigantene på vei inn

De store IT-gigantene er i ferd med å sette fotavtrykk i regionen. I løpet av de siste par årene har både Microsoft, Facebook og Google meldt sin tilstedeværelse og underskrevet avtaler som kan få stor betydning for både næringsutvikling og etablering i årene fremover. Dels fordi regionen blir en del av verdikjeden til store internasjonale konsern også utenfor olje- og gassbransjen, dels på grunn av attraktivitet og omdømme i en tid med omstilling.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Ren energi lokker gigantene

IT-gigantene er på vei inn i regionen. Jakten på ren energi er drivkraften. Det kan på sikt få svært positive følger både for næringsetablering og omstilling.

Det handler i bunn og grunn om behov for strøm, og i høy grad fornybar energi.

I løpet av året skal Microsoft sitt nye dataanlegg være i drift i Stavanger-regionen, et anlegg som skal serve både et lokalt og internasjonalt marked.

Ingen vet hvor anlegget skal ligge og eksakt når det vil være i drift, bare at Stavanger-regionen er et av to steder i landet hvor Microsoft har ønsket å etablere et senter. Kanskje blir det på Green Mountains anlegg på Rennesøy, kanskje et annet sted. Plasseringen er fortsatt en hemmelighet.

– Stavanger-regionen og Norge er valgt på grunn av både beliggenheten, infrastruktur, god fibertilknytning og fordi regionen sentralt koblet til i forhold til traseer i verden. Disse dataregionene skal ikke bare serve det norske markedet, men må også sees som et ledd i det globale nettverket. Det vi nå bygger i Norge gjør også at globale selskaper kan flytte data inn i Norge for å nå sine kunder i landet, sa direktør for Azure+AI i Microsoft Norge, Christopher Frenning, på et møte i regi av Næringsforeningen for kort tid siden.

Nettskytjenester

Per i dag opererer Microsoft med totalt 54 globale datasenterregioner. To av dem skal ligge i Norge – ett i Stavanger-området og ett i Oslo-området. Investeringen i Norge skal inkludere totalt fire sentraler fordelt på det Microsoft har kalt for Norway West og Norway East.

Fra datasentrene skal Microsoft tilby nettskytjenester. Dette omfatter både offentlig nettskytjenester i form av Azure, og tjenester som Office 365 og Dynamics 365.

Equinor er et av selskapene skal bruke Microsofts nye datasentre i Norge. Selskapet har inngått en avtale med Microsoft som strekker seg over sju år. Verdien er på flere milliarder norske kroner, og avtalen gjør det mulig for Equinor både å fremskynde og utforme utviklingen av IT-tjenester for energibransjen. Den sikrer også raskere overgang til skytjenester.

Grønn energi

For Microsoft har også andre faktorer vært avgjørende. Grønn energi er et av dem. Microsoft jobber for å kun benytte ett hundre prosent fornybar energi i driften av datasentrene.

– Datasentrene innebærer et begrenset antall arbeidsplasser knyttet til selve driften, men indirekte er potensialet enormt. Utviklingen går fort i Norge. Vi har et behov for å digitalisere og effektivisere, og vi har en dyktig arbeidsstokk – men vi er dyre i drift. Det å ta ut fordeler gjennom

digitalisering er spesielt viktig i vårt land. Det ligger et stort potensial i form av nye arbeidsplasser i partner-nettverket rundt Microsoft – gjennom å utnytte den kraften som ligger i skyen, sier Frenning.

Vindturbiner

Microsoft er ikke den eneste IT-giganten som tenker alternativ og fornybar energi. Både Google og Facebook har inngått avtaler som sikrer selskapene tilgang til energi fra Rogaland for drift av sine datasentre andre steder i Norden og Europa.

Allerede sommeren 2016 ble det kjent av Google ønsket å kjøpe hele produksjonen av kraft fra 50 vindturbiner på Tellnes i Sokndal – en av Norges største vindparker.

Energien skal brukes til å forsyne selskapets egne datasentre i Europa – ikke bare med energi, men fornybar energi.



Christopher Frenning i Microsoft Norge.

Karbonsnøytale

I likhet med Microsoft har Google vært karbonsnøytale i flere år, og har som mål at all strøm selskapet bruker skal være hentet fra fornybare kilder. Avtalen med Tellnes innebærer at Google skal kjøpe strømprduksjonen de første tolv årene, en produksjon som tilsvarer forbruket til om lag 27.500 eneboliger.

I forbindelse med åpningen av vindparken for snart halvannet år siden, utalte Marc Oman – leder for den europeiske energidelen i Google Global Infrastructure – at selskapet har forpliktet seg til å forsyne 100 prosent av sine operasjoner med fornybare energikilder.

I fjor ble det også kjent at Facebook ønsker å benytte seg av tilbudet av vindkraft produsert i Sør-Rogaland. Selskapet inngikk da en langsiktig avtale om å kjøpe kraft til sine nordiske datasentre i Luleå og Odense fra 70 vindkraftturbiner i Bjerkreim-området. Det dreier seg om totalt 294 megawatt over en periode på 15 år.

Energi som skal brukes i IT-gigantenes datasentre er blitt attraktiv vare. Dette bildet er fra Green Mountain, men det er fortsatt hemmelig informasjon hvor Microsoft skal ha sitt dataanlegg i Stavanger-regionen. (Foto: Green Mountain)

– Viser at vi er attraktive

– Aktivitet fra denne typer selskaper er med på å vise at Norge er et attraktivt land for digitale næringer, noe som i seg selv kan ha en symboleffekt og styrke vårt omdømme internasjonalt, sier næringsminister Torbjørn Røe Isaksen.

Han synes det er flott at det er interesse fra store globale teknologiselskaper i Stavanger-regionen, og i resten av landet. Regjeringen vil at Norge skal tiltrekke seg utenlandske investeringer, som kan bidra til å styrke oss som handelsnasjon, sier Isaksen

– Norge trenger nye næringer og investeringer som skaper arbeidsplasser og omstilling. De store IT-selskapene jobber innenfor mange nye og spennende områder som kan bli viktige næringer for Norge i fremtiden. Samtidig er mange norske miljøer verdensledende, og jeg håper at vi får se samarbeid og kunnskapsutveksling mellom høyteknologiske miljøer i Norge og de globale IT-selskapene som bidrar til økt verdiskaping.



Næringsminister Torbjørn Røe Isaksen

Omdømme
Gigantenes tilstedeværelse i regionen har stor betydning for vårt omdømme som en attraktiv region for næringslivet, sier ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø.

Hun mener det vil ha stor relevans for andre selskaper som vurderer å etablere seg at noen av verdens mest kjente selskaper har aktivitet i regionen.

– Det har stor symbolverdi, i tillegg til at vi blir satt på kartet. Generelt vil det også selvsagt bety arbeidsplasser, vekst og at vi blir lagt merke til av nye næringer. Det vil igjen ha betydning for vår evne til utvikling og omstilling, sier Sagen Helgø.

Fremtiden er grønn

Også Brage W. Johansen, entreprenør og



Ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø.

gründer, mener tilstedeværelsen har stor betydning. Johansen var i sin tid med å bygge opp det som den gang var Statoils enhet for ny energi, og jobbet deretter som strategidirektør i forskningsinstituttet IRIS

før han ble gründer og startet selskapet Zaptec. Nå leder han to nye selskaper med grønn profil og globale ambisjoner, Heimdal Power og Desert Control.

– Fremtiden er digital og grønn energi. IT-gigantenes inntog er et signal på Rogalands og Norges posisjon og potensial, sier Brage W. Johansen, som nylig opplevde at Heimdal Power kom på Global Top 100 Cleantech Company listen som eneste norske selskap.

Attraktivitet

Rune Hersvik er partner i Norsk Vind



Brage W. Johansen.

Vindkraft fra Rogaland er blitt en attraktiv vare for internasjonale IT-giganter.

Energi AS som har utviklet vindparken i Sokndal.

– Når to av verdens aller største IT-selskaper uavhengig av hverandre velger å gjøre sine største langsiktige fornybareenergikjøp i samme region, forteller det noe om at regionen kan levere både attraktive lønnsomme og attraktive energieffektive fornybare energiresurser i konkurranse med hele det globale fornybarmarkedet, sier Hersvik.

Han mener også at når verdens største kapitalforvaltningsfond Blackrock gjør en av sine største fornybare energiinvesteringer i Rogaland og Tellenes vindpark, sier det noe om attraktiviteten og kvaliteten på den energiresursen som vinden representerer i regionen.

Lagt merke til

– Både Facebook og Google har som mål å bli 100 prosent fornybarbaserte i all sin globale virksomhet, og viser her at de ikke bare snakker om egne klima og fornybarmål, men også at de forplikter seg og leverer i samarbeid med energiregionen Rogaland.

Hersvik mener denne typen samarbeid, på tvers av nasjonale og regionale grenser, vil kunne få stor betydning for regionens omdømme og attraktivitet for samarbeidende respekterte institusjoner som Stanford og andre universitet og deres studenter.

– Det vil også bli lagt merke til av næringsliv, IT-industri og media i det globale IT- og fornybaruniverset. At Microsoft nå også ønsker å investere og

etablere seg her er også et veldig positivt tegn, sier Hersvik.

Gir muligheter

Toril Nag, konserndirektør for Teleområdet i Lysekonsernet, mener IT-gigantenes tilstedeværelse gir nye muligheter for samarbeid med globalt aktører, for Nordic Edge som smartbyklynge samt økt omdømme og attraktivitet for fremtidsrettet kompetanse. Det kan igjen bidra til rekruttering.

– Vi er en region hvor mye av hovedtyngden av ingeniørkompetanse i dag ligger innen olje- og gass. Som et teknologikonsern merker vi at det er vanskelig å få tak i nok IT-kompetanse til videreutviklingen av Lyse og Altibox. Etableringen av slike aktører kan ha en positiv effekt på å trekke fremtidsrettet kompetanse til regionen vår. Det handler om å kunne skape attraktivitet i regionen. Dersom de store gjør investeringer, så vil vi kunne få ringvirkninger – i første runde konkret gjennom at de store etablerer kontorer, men det meste er i verdikjeden rundt.

Positivt

Også Rune Dahl Fitjar, professor i innovasjonsstudier ved Handelshøgskolen ved UiS, ser verdien av gigantenes inntog.

– Jeg kjenner ikke detaljene i disse planene, men generelt er det slik at det kan være positivt for en region å komme inn i verdikjedene til multinasjonale selskaper, sier Rune Dahl Fitjar.

Han viser til at det er mye kunnskap

internt i disse organisasjonene, som lokale leverandører og arbeidstakere kan ta del i.

– Når disse selskapene er innenfor andre bransjer enn de som dominerer nå, vil dette i prinsippet også kunne gi oss kunnskap på nye områder og bidra til omstilling. Men betydningen vil være avhengig av hvilken posisjon man klarer å få i verdikjeden og hvilke aktiviteter som blir lagt til regionen.

Signaleffekt

Produksjon av strøm og datalagringskapasitet er i utgangspunktet aktiviteter som ikke sysselsetter så mange og som heller ikke er av de mest kunnskapsintensive delene av operasjonen.

– Da blir også ringvirkningene for regional sysselsetting og næringsutvikling mindre, utover de direkte effektene gjennom kjøp av tjenester og eiendom, og kanskje investeringer i infrastruktur? Det kan nok være en viss signaleffekt av slike investeringer, som vi har sett i noen svenske regioner. Men signaleffekten vil jo være større for de som er først ute i dette markedet og dersom man klarer å tiltrekke aktivitet som er høyere oppe i verdikjeden, sier Fitjar.



Professor Rune Dahl Fitjar.





Merkevaren Stavanger

ANDREAS MELVÆR • kreatør og daglig leder i Melvær&Co

Mange aktører jobber med Stavanger som merkevare. Greater Stavanger jobber med merkevaren for å skape arbeidsplasser og økt verdiskapning i Stavanger-regionen, mens Region Stavanger er det offisielle destinasjonsselskapet som jobber for profilering av Stavanger-regionen som turistmål. Stavanger Forum har på sin side ansvar for å tiltrekke seg besøkende til et av Norges største konferansesentre og utstillingsområder. Men noe er på gang.

For di flere ulike aktører har fortalt om Stavanger på forskjellige måter til ulike målgrupper har bildet av byen vår kanskje blitt litt utydelig. Hver for seg har det fungert godt at vi har solgt inn Stavanger til forretningsreisende som «Big enough to deliver, small enough to care», eller brukt begrepet «Open Port» i kulturrelaterte sammenhenger i kjølevannet av tiden som Europeisk kulturhovedstad. Wikipedia omtaler oss som et Norge i miniatyr, media kaller oss Oljehovedstaden, mens man på Solamøtet går på barrikadene for merkelappen Norges Energihovedstad. Politikere i Stavanger satser tungt på å ta Smartby-posisjonen, mens jeg har ertet på meg halve Trondheim ved å kalle oss Norges Øl-hovedstad.

Konsistens

En sterk region eller «stedsmerkevare» trenger imidlertid et konsistent «ansikt». At vi tar modige valg, og klarer å snakke med samme tunge om dette fine stedet som rommer så mange kvaliteter. Det vi sier om byen og regionen bør være entydig, karakteristisk, unikt og ikke minst troverdig. Det å posisjonere Stavanger-regionen i tranedansen av regioner som bruker langt flere ressurser – både økonomisk og menneskelig – på å markedsføre seg, fordrer konsistens. Og hvis ikke vi som innbyggere kjenner oss igjen i hvordan stedet vi tilhører blir markedsført, tør jeg påstå at ressursene er bortkastet.

Men, dessverre, merkevaren er ikke det vi sier den er. Vår merkevare er det menneskene vi ønsker å snakke med, føler for Stavanger. Ja, føler. Dette handler ikke om rasjonelle tanker. Det er lett å tro at det du føler for Audi, Kolumbus eller andre merkevarer er bygget på faktainformasjon du har tilegnet deg over tid, men slik er det ikke. Og enten vi vil eller ei, påvirker vi hele tiden hvordan våre målgrupper oppfatter Stavanger som merkevare. Man kan selv se for seg hvordan dette skjer «live» i

sosiale medier #greatstreetart #crapweather #lovelyfood #Heidi'sBierBar.

Bygge bro

Mye av det som skjer med merkevaren vår, kan ikke kontrolleres. Utfordringen er å forme det folk føler når noen sier: «Hva med Stavanger»? Derfor bør markedsføring av et sted ideelt sett bygge bro mellom stedets faktiske attributter (identitet), hva utenforstående oppfatter at det er (image)

«Husk at det vi synes er ulemper vil være fordeler for andre, og det vi tenker på som hverdagslig vil oppleves som eksotisk for utenforstående.»

Andreas Melvær

og hva lokasjonen ønsker å framstå som for verden utenfor (merkevare eller ønsket etterlatt inntrykk). Jo sterkere denne treenigheten er, dess større sjanse har vi til å nå gjennom lydmuren. Og om innbyggere, næringsliv og tilreisende kjenner seg igjen har vi plutselig et helt ambassadørkorps som snakker om Stavanger på ett og samme vis; noe som «utvider» offisielt vedtatte markedsbudsjett med uante summer.

Ansvar for en slik helhetstenkning bør ligge hos det offentlige, og heldigvis ser politikerne i vår region nødvendigheten av å samle tropper og begreper for å jobbe mer systematisk og enhetlig med

Stavanger som merkevare. Da ordfører Christine Sagen Helgø og Stavanger Forum inviterte meg og flere bransjekolleger til et inspirerende kickoff for arbeidet med utvikling av merkevaren Stavanger, merket jeg at engasjementet hos de folkevalgte var ektefølt og sterkt.

Viktig

I Handlings- og økonomiplan 2019-2022 kan vi lese følgende vedtak: «Bystyret ønsker derfor å etablere et kommunalt foretak for kongress- og arrangementssatsingen i byen. Foretaket skal ha ansvar for videreutvikling av merkevaren Stavanger og store arrangementer (...)».

Det nye foretaket har fått et svært viktig mandat som jeg håper de forvalter med iver og kløkt. Jeg ser på det som positivt at ansvaret for Stavanger som merkevare nå samles under ett tak. For å jobbe godt med merkevaren må vi rett og slett definere hvilken type personlighet Stavanger er. Hvordan ser vi ut? Hvordan snakker vi med folk? Hvilke verdier er grunnlaget for vår personlighet? Hvilke følelser setter vi i sving?

Jeg ønsker at mennesker i møte med vår kommunikasjon skal sitte igjen med en forventning om å bli tatt med til et levende sted, som møter dem dønn ærlig og nakent ekte. Vi har ingen ting å vinne på å blåse oss opp og se større ut en vi er. Husk at det vi synes er ulemper vil være fordeler for andre, og det vi tenker på som hverdagslig vil oppleves som eksotisk for utenforstående.

Henrik Ibsen skrev: «Det som du er, vær fullt og helt, ikke stykkevis og delt». Det var nok tilfeldig at det var i dramaet med nettopp navnet Brand, men det er nå skikkelig god rådgivning hva angår branding allikevel. Når Bergen viser solskinnsbilder og skriver «Bergen – Gateway to the Fjords» er håpet mitt at vi heller fremstår som noe ærlig, usminket og uimotståelig.

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



**Sentralt, like ved
Stavanger sentrum.**

Nye næringsbygg med eller uten skreddersøm!

Helt i sjøkanten i Stavanger nord kommer byens største næringsprosjekt. Allerede i oktober flytter de første inn; Handelshøyskolen BI, Stavanger kommune, hjemmehaserte tjenester, NAV, GMC, og Miris. Vi har ledige lokaler i sjøkanten, med fleksible løsninger og størrelser, mulighet for kontorfellesskap og varierte innflytningsdatoer. Trenger du et helt bygg, et halvt bygg eller mindre lokaler, ta kontakt med Lars Stangeland i dag og han vil vise deg både utsikten og mulighetene.

**Unike størrelser midt i Stavanger • BREEAM-sertifisert og Passivhus • Fleksible innflytningsmuligheter
Barnehage, restaurant og utecafé • Treningssenter • Business center**

BYFJORDPARKEN.NO

Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
lars.stangeland@gmc.no

**BYFJORD
PARKEN**





Rogaland på klyngekartet

I løpet av få år har fem næringsklynger fra Rogaland fått status som Arena-prosjekt i klyngeprogrammet Norwegian Innovation Cluster.

TEKST: STÅLE FRAFJORD





For jul lanserte næringsminister Torbjørn Røe Isaksen at både Norwegian Energy Solutions og Norwegian Offshore Wind er tatt opp i klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters. (Foto: Tom Hansen, Innovasjon Norge)

«Internasjonal forskning som Norwegian Innovation Clusters viser til, konkluderer med at næringsklynger leder til høyere sysselsetting, større økonomisk vekst, høyere lønn, bedre produktivitet og flere nystartede bedrifter.»

Arena har i dag totalt 19 klyngeprosjekter med bedrifter som ønsker å styrke sin langsiktige innovasjonsevne gjennom samarbeid. Det betyr at en av fire klynger som er tatt opp i programmet er fra Rogaland.

På slutten av fjoråret ble det kjent at både Norwegian Energy Solutions og Norwegian Offshore Wind fra Rogaland går inn som en del av klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters.

Norwegian Energy Solutions har 53 medlemmer med store aktører som Equinor, Norske Shell, National Oilwell Varco, Aibel, Aker Solutions i spissen. De ønsker å være en globalt ledende energiklynge ved å videreutvikle og omstille olje- og gassindustrien til fremtidsrettede, bærekraftige energiløsninger.

Norwegian Offshore Wind har 51 medlemmer. Bedriftene skal med

utgangspunkt i olje- og gassteknologi samarbeide om aktiviteter knyttet til leveranser til offshore vind-markedet.

De nye klyngene fra Rogaland er begge en del av det såkalte Arena-programmet.

Andre

Året før ble også Smart City i Stavanger en av fem norske klynger som fikk Arena-status. Smart City har også over femti medlemmer. Samme år fikk også



Frank Emil Moen, Jennifer Barwick og Arvid Nesse fra Norwegian Offshore Wind. (Foto: Tom Hansen, Innovasjon Norge)



Tor Arnesen, styreleder i NES og Egil Aanestad, daglig leder i NES. (Foto: Tom Hansen, Innovasjon Norge)

Norwegian Smart Care Cluster (NSCC) forlenget status som Arena-prosjekt for to nye år. NSCC er et klyngeprosjekt med mer enn 110 bedrifter og 40 kommuner/ offentlige aktører som deltakere. Også den klyngen har sitt utspring i Stavanger regionen, men medlemmene er i dag både nasjonale og internasjonale.

I tillegg har også Norwegian Tunnel Safety Cluster vært en del av Arana-klyngene siden 2016. Over hundre deltakere er med i Norwegian Tunnel Safety Cluster med målsetting å bidra til sikrere tunneler og færre ulykker.

Stordriftsfordeler

En næringsklynge defineres som en samling av bedrifter innen samme næring som samarbeider for å oppnå stordriftsfordeler og ta ut effekter som de ikke hadde klart å oppnå på egen hånd, gjerne i samarbeid med det offentlige, universiteter og forskningsmiljøer.

Samlet og individuell produktivitet kan dermed økes ved at bedrifter i klyngen bidrar til kostnadsbesparelser eller foretar investeringer som kommer andre i næringsklyngen til gode.

Klynger er i seg selv blitt stadig mer sentralt innenfor nærings- og innovasjonspolitikken. Ikke bare i Norge, men også internasjonalt regnes nå klyngedannelser som viktige byggesteiner i en innovativ og produktiv økonomi.

Internasjonal forskning som Norwegian Innovation Clusters viser til, konkluderer med at næringsklynger leder til høyere sysselsetting, større økonomisk vekst, høyere lønn, bedre produktivitet og flere nystartede bedrifter. Innovasjon, i form av ny teknologi, springer oftere ut av næringsklynger enn av virksomheter utenfor klynger.

Tre nivåer

I Norge er mye av den offentlige

satsingen innenfor næringsklynger organisert gjennom Norwegian Innovation Clusters. Dette eies i fellesskap av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet. Programmet finansieres av Nærings- og fiskeridepartementet, sammen med Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Totalt går myndighetene inn med 175 millioner kroner årlig for å drifte de totalt 40 klyngene som per dags dato deltar i programmet.

Programmet har tre nivåer på klyngene. For de fleste er første steg en Arena-klynge, som er et tilbud til prosjekter i en tidlig fase og varer normalt i to til fem år. Norwegian Centres of Expertise er neste nivå, og disse skal bidra til å målrette, forbedre og akselerere pågående utviklingsprosesser i norske klynger.

Tredje nivå er Global Centres of Expertise som er et tilbud til norske klynger med en global posisjon.

– Kan være magneter

– En skikkelig klynge fungerer som en magnet og tiltrekker seg talenter, kapital, bedrifter og forskere fra hele verden, sier investor, seriegründer og rådgiver Christian Rangen.

Rangen er partner i Engage // Innovate og underviser i strategi, innovasjon, ledelse og markedsføring ved BI. Som rådgiver hjelper han også ledergrupper med strategiprosesser, innovasjonsprogram og lederutvikling. Rangen mener de norske innovasjonsklyngene har vært en motor i norsk verdiskapning siden 1990-tallet.

– Men skal vi klare å omstille oss gjennom et globalt energiskifte, trengs det også milliarder i ny, privat risikokapital, sier Rangen.

Han mener innovasjonsklyngene har alle forutsetninger for å være sentrale aktører, tillitsplattformer og utviklere av et solid kapitaløkosystem. Men da trenger man en gjennomtenkt kapitalstrategi, som er utviklet og implementert i det norske klyngeprogrammet

– Etableringen av klynger i regionen kan være veldig viktig over tid hvis

det gjøres riktig. Her bør vi nok se mer til Canada og Kina, fremfor Oslo eller Sørlandet.

– Hvilke muligheter gir slike etableringer?

– Den åpenbare er finansiering fra Innovasjon Norge. Men de som peker på dette har nok misforstått hva en god klynge er og gjør. En skikkelig klynge, kall det gjerne en internasjonal superklynge, fungerer som en magnet og tiltrekker seg talenter, kapital, bedrifter og forskere fra hele verden. Det løpet som nå har startet, har potensialet til å utvikle flere internasjonale toppklynger. Dette vil gjerne ta fem til ti år, men grunnmuren er lagt nå.

Spennende

– Har vi noen spesielle utfordringer eller fordeler i vår region knyttet til klyngeetablering?

– Den åpenbare utfordringen ligger i næringsstrukturen vi har i Rogaland. Naturligvis har vi sterke olje- og gassrøtter. Harald Espedal kalte det en gang «et tilnærmet perfekt økosystem for olje og gass». Det er nok riktig. Men for andre klynger, som Tunnel Sikkerhet, Smart City og Smart Care, er det lokale næringsgrunnlaget svært tynt og varierende, særlig på kapital-siden. Gode klynger bygges rundt «industries of the future», altså morgendagens viktigste vekstnæringer. Med økende oljeaktivitet, blir det en kunst å bygge gode klynger og ikke minst orientere energiklyngen mot energi utenfor kun olje og gass. Det blir tøft, men det blir også spennende.

Styrke eksisterende

– På hvilke områder ser du muligheter for etablering av flere slike klynger?

– Generelt, tror jeg Norge har for

– Klynger kan være magneter, mener Christian Rangen.



mange klynger allerede. Det er nok langt mer å hente på å styrke de aller beste og støtte de vi allerede har. En havbruksklynge er under lansering, men utover det forventer jeg ikke å se flere klynger i regionen i de nærmeste årene. Et råd ville være for regionen å gå sammen, og løfte Smart City, Tunnel Sikkerhet og Smart Care til solide klynger, med helhetlige øko-system på høyt internasjonalt nivå. Det krever både lederskap og et solid løft i hele regionen, sier Rangen.

Felles utfordringer

Man går sammen i klynger for å møte felles utfordringer, og for å stå sterkere internasjonalt, sier direktør for forskning og innovasjon ved Universitetet i Stavanger Troels Gyde Jacobsen.

– Næringer og bedrifter søker samarbeid for å oppnå sine mål. Det er en vinn-vinn situasjon.

Jacobsen leder universitetets-samhandlingsgruppe som arbeider med å utvikle klynger og store søknader med arbeidslivet i forbindelse med Verdiskapingsforum.

– Det er naturlig at klynger oppstår, utvikles og formaliserer seg. Og når ulike aktører samles, oppstår det alltid synergier og nye ideer.

At regionen bare i løpet av få år har fått flere nye næringsklynger, tror



Jacobsen har sammenheng med den omstillingsperioden som regionen har vært inne i.

– I den sammenheng har man sett på muligheter ved å organisere seg sammen, sier Jacobsen.

Felles portal

En viktig konsekvens av etableringen av flere næringsklynger, er et tettere samarbeid mellom næringsliv og

akademia. Universitetet i Stavanger er i dag engasjert i alle de regionale klyngene.

– Det er viktig, fordi det gir en felles tilnærming til mennesker som jobber med samme problemstillinger. Det betyr i praksis at academia har en felles portal inn til disse bedriftene, enten det dreier seg om studenter i praksis, innovasjonsoppgaver eller masteroppgaver, men også om forskning og eksternt finansierte prosjekter, sier Jacobsen.

VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

Et nytt Stavanger Sentrum skal ta form. Med Herbarium tar Øgreid Eiendom Sentrum ansvaret for det største byutviklingsprosjektet i Stavanger sentrum på over 50 år.

Er din bedrift interessert i å vite hvilke muligheter dere har Herbarium?

Kontakt Øgreid Eiendom Sentrum v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreid.no • Jon Brakestad / tlf. 905 17 432 / jb@ogreid.no

herbarium.no

Inngår samarbeid

Næringsforeningen inngår nå et tett samarbeid med flere av klyngene i regionen.

Styret i Næringsforeningen har vedtatt at det viktigste prosjektet i 2019 er Nye muligheter. Spørsmålet er hvordan man fortsetter omstillingsarbeidet selv om det går bedre for de fleste medlemsbedriftene. Mye av svaret ligger i regionens nyetablerte næringsklynger, mener administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

– Hva er det mest konkrete når det gjelder omstilling som har skjedd i regionen i løpet av de siste fire årene og som vi kan bygge videre på og forsterke? Etter vår mening er det etableringen av

en rekke nye næringsklynger. Norwegian Energy Solutions er en av de viktigste. Hvordan bruker vi vår unike olje- og gasskompetanse og teknologi til å utvikle en bredt anlagt energiregion med satsing på nye bærekraftige løsninger? Denne klyngen er en viktig del av løsningen, sier Minge.

Norwegian Energy Solutions er et klyngeprosjekt som har sitt utspring i olje- og gass-sektoren. Målet er å være en globalt ledende energiklynge ved å videreutvikle og omstille industrien og satse på framtidsrettede, bærekraftige energiløsninger. I førersetet sitter Equinor og en rekke andre toneangivende aktører innen energisektoren. For kort tid siden signerte Næringsforeningen og klyngen en samarbeidsavtale.

– Vi setter stor pris på at Stavanger Næringsforening har tatt initiativ til en samarbeidsavtale med Norwegian Energy Solutions. Gjennom denne avtalen har

vi en felles arena til å formidle arbeidet som skjer innen energisektoren. Den gir Klyngen en mulighet til å knytte seg tettere med Næringsforeningen sitt etablerte nettverk. Flere av foreningens medlemmer har interessante teknologier og andre har utfordringer som kan være oppgaver Klyngen kan arbeide videre med. Vi gleder oss til et energisk og langsiktig samarbeid, sier Egil Aanestad, daglig leder Norwegian Energy Solutions.

– Vi skal løfte hverandre fram. Sammen skal vi arrangere ulike konferanser hvor vi kan få introdusert klyngen for resten av regionens næringsliv. Vi ønsker å øke kjennskapen til klyngen både regionalt og nasjonalt. Samarbeidet betyr også en fornuftig ressursutnyttelse hvor vi som aktører kan støtte og supplere hverandre. Nå lager vi en felles allmenning og det er mye bedre enn at vi sitter på hver vår tue. Underveis vil det nok dukke opp fellesprosjekter



Den første av vinterens tre strategisamlinger for Næringsforeningens styre har besluttet at Nye muligheter er det viktigste prosjektet i 2019. Det innebærer blant annet et tett samarbeid med næringsklyngene, deriblant styreleder Tor Arnesen (foran til venstre) og daglig leder Egil Aanestad (til høyre) fra energiklyngen Norwegian Energy Solutions.

som er naturlige etter at samarbeidet er etablert, sier Minge.

Strategisk satsing

I løpet av de siste ukene har Næringsforeningen inngått tilsvarende avtaler med både Norwegian Smart Care Cluster og Nordic Edge Smart City Innovation Cluster.

Styreleder Ådne Kverneland i Næringsforeningen sier at dette er en viktig strategisk satsing, og at det er ønskelig med avtaler med flere klynger.

– Næringsforeningen jobber mye med strategi og hvert år løfter styret fram et spesielt prosjekt som får en tettere oppfølging fra både styre og administrasjon. Spør vi medlemmene våre om hva som i øyeblikket er regionens viktigste næringspolitiske sak er svaret ganske entydig: Viljen og evnen til omstilling må fortsette selv i gode tider hvis vi skal lykkes. Klyngene er basert på et tett samarbeid mellom næringsliv, forskning og akademia og jobber med de framtidige verdiskapingsmulighetene. Det er i hele regionens interesse å gjøre disse god.

Utrolig viktig

Leder for Smartbyklyngen Nordic Edge, Stig Finnesand, sier at et nært og godt samarbeid med Næringsforeningen er utrolig viktig for Smartbyklyngen og at han ser frem til å utvikle dette videre i tiden som kommer.

Han viser til at klyngen har utfordringer og muligheter som foreningens ressursgrupper og medlemsbedrifter kan bidra til å løse, samt klynge-arrangement til inspirasjon for også andre aktører.

– Vårt ønske om å motivere bedrifter fra andre bransjer inn i det nye og voksende smartbyområdet f.eks med å overføre løsninger og kunnskap i anvendelse innen oljeservice over til smartby vil nettopp kunne la seg gjøre i samarbeid mellom Smartbyklyngen og landets største næringsforening, sier Finnesand.



Arild Kristensen,
daglig leder leder i
Norwegian Smart
Care Cluster



Leder for
Smartbyklyngen
Nordic Edge, Stig
Finnesand.

I forbindelse med søknadsmuligheter både nasjonalt og mot EU vil tette bånd mellom klyngen og Næringsforeningen også kunne bety at man kan gi nye aktører mulighet å delta i spennende prosjekt, mener Finnesand.

På dagsorden

Daglig leder i Norwegian Smart Care Cluster, Arild Kristensen, sier at et samarbeid med en profesjonell organisasjon vil kunne sette aktuelle

temaer på dagsorden for medlemmene.

– Det innebærer en spennende møteplass for lokalt næringsliv, og et vinn-vinn samarbeid gjennom å koble forskjellige bransjer og bedrifter sammen, sier Kristensen.

Næringsforeningen viktigste sju områder for i år er foruten Nye muligheter også kompetanse, bærekraft, infrastruktur, energi, attraktivitet og den grenseløse smartregionen.

Spennende løsninger og muligheter for ditt gulv!



Digernes



Mostunet



HTC Polert boligulv

905 31 801

magne@oltedalgol.no

oltedalgol.no



OLTEDAL GOLV

- smarte løsninger

✓ Ledende leverandør av kvalitetssikrede gulvløsninger ✓ 30 års erfaring innen betongbaserte gulv – høy kompetanse ✓ For private og bedrift

A photograph of Anne Lindmo, a woman with blonde hair, wearing a black top with a colorful abstract pattern and a dark skirt. She is standing on a stage, gesturing with her right hand while holding a small white object in her left. In the background, a screen displays the website 'www.kathrineaspaas.no' and a sign for 'QUALITY HOTEL RESIDENCE, SANDNES' is visible.

– Nå gleder vi oss til Folk 2019

Anne Lindmo skal lede også årets konferanse.

For andre år på rad er det hele Norges talkshow-dronning, Anne Lindmo, som leder næringslivskonferansen Folk. I år er ledelse og tillit tema. – Jeg gleder meg til hele dagen, til en opplevelse sammen med dyktige ledere i regionen, inspirerende foredragsholdere og til nok en dag sammen med Anne Lindmo, sier Trine Stangeland, administrerende direktør i Sandnes Sparebank.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Bård Kuvaas

Bård Kuvaas er professor i organisasjonspsykologi ved handelshøyskolen BI. Han har vært medredaktør for flere nasjonale og internasjonale fagbøker og hans forskning er publisert i en rekke anerkjente internasjonale tidsskrifter. I tillegg til å undervise studenter på Master of Science, doktorgrad og på etterutdanning, er han fast gjestekommentator i Dagens Næringsliv og mye brukt som foredragsholder.

Eldar Sætre

Eldar Sætre har jobbet i Equinor siden 1980, de siste fire årene som konsernsjef. Han er utdannet siviløkonom fra NHH. Han har uttalt følgende: «Vi prøver å styre

selskapet etter de høyest mulige standardene for åpenhet, ansvarlighet og etisk atferd. Vi mener at effektiv eierstyring og selskapsledelse er grunnlaget for et veldrevet foretak.»

Rune Semundseth

Rune Semundseth er «Tankevekker og Struktør», samt daglig leder i Businessmastering AS. Rune har en Master i Marketing Science, og har startet flere selskaper. Ved siden av en omfattende foredragsvirksomhet er han forfatter av en rekke bøker, blant annet bestselgeren «Medarbeiderkoden».

Roar Kjølvs Jensen

Roar Kjølvs Jensen er fast engasjert som skuespiller ved Rogaland Teater. Han har



Eldar Sætre

Det er Næringsforeningen og Sandnes Sparebank som inviterer til Folk på Hotell Residence i Sandnes 29. mars. Fjorårets konferanse var en gedigen suksess. Helt fullt hus med nesten 300 deltakere og strålende tilbakemeldinger fra både gjester og foredragsholdere, gjør at listen ligger høyt foran årets oppfølger.

– Jeg er helt sikker på at årets konferanse blir minst like bra som fjorårets. Vi har fått på plass en solid liste med dyktige foredragsholdere, temaet er høyaktuelt og Anne Lindmo vil sy det hele sammen slik bare hun kan det, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

I år kan konferanse skilte med foredragsholdere som Eldar Sætre, Stefan Hyttfors, Mah-Rukh Ali, Roar Kjølv Jenssen, Linda-Merethe Øye, Bård Kuvaas og Rune Semundseth.

Sandnes Sparebank er medarrangør for konferansen. Målet for banken har vært å bidra til å skape en ny og annerledes møteplass for næringslivet i hele regionen.

– Sandnes Sparebank ønsker å være en litt annerledes bank. Dette er et bidrag til det lokale næringsliv i form av en litt annerledes konferanse som skal handle om folk og ledelse. Vi ønsker med dette også å sette Sandnes som by tydeligere på kartet, sier Stangeland.

Fantastisk mottakelse

Både Stangeland og Minge er stolte over mottakelsen konferansen fikk i fjor, og legger ikke skjul på at de gleder seg til årets utgave.

– Jeg ser spesielt fram til presentasjonen til Eldar Sætre. Det skal bli interessant å få et innblikk i hvordan



Trine Stangeland og Harald Minge ser fram til årets utgave av Folk.

han tenker og jobber for å bygge tillit, både internt og eksternt. Jeg ser også fram til Stefan Hyttfors futuristiske betraktninger og regner med at vi vil få litt andre perspektiver fra Linda-Merethe Øye, sier Stangeland.

Minge tror mye av suksessformelen til Folk handler om at det er norsk ledelse og den norske modellen med tillit som en viktig ingrediens som settes på agendaen,

selvsagt i kombinasjon med svært dyktige foredragsholdere.

– Jeg tror Rune Semundseth blir et høydepunkt. Eldar Sætre, som leder regionen og landets største selskap, vil garantert være interessant. Linda-Merethe Øyes historie tror jeg også vil være en tankevekker, sier Minge.

Gå til naeringsforeningangen.no for mer informasjon og påmelding til konferansen.

lært private bedrifter og offentlige etater over hele landet effektiv kommunikasjon og teknikker som forsterker ditt budskap på en troverdig måte.

Mah-Rukh Ali

Mah-Rukh Ali ble landets yngste nyhetsanker, og også den første med flerkulturell bakgrunn på norsk fjernsyn. Hun har jobbet i NRK Dagsrevyen, Dagsnytt, Dagsnytt 18, Aftenposten og Dagbladet. I 2015 skrev hun den første boken om IS på norsk. I 2018 kom hun med sin andre bok om Iran og det nye Midtøsten.

Stefan Hyttfors

Stefan Hyttfors er en prisbelønt futurist og forfatter, og har mottatt prisen for «Årets foredragsholder» i Sverige to ganger. Stefans



fengende foredrag handler i stor grad om hva som vil skje fremover, og hvordan teknologi vil endre måten vi jobber på.

Linda-Merethe Øye

Linda-Merethe Øye har bygget opp sitt sosiale entreprenørskap utfra egne



erfaringer. Hun pleier å si at jobben hennes er å normalisere galskap. Etter å ha tilbrakt nesten hele 20-årene på psykiatrisk avdeling og vært varig ufør driver hun nå selskapet «Fra offer til kriger», som tilbyr kurs og foredrag, og et humoristisk show om psykisk helse.



Hvor mye av momsen for bygging av kommunal infrastruktur en utbygger får tilbakebetalt fra kommunen, har betydning for den endelige boligprisen. Illustrasjonsfoto: Adobe Stock

Sju års kamp for bedre rammevilkår

I sju år har Næringsforeningen jobbet for bedre rammevilkår når private utbyggere tar regningen for kommunal infrastruktur. – Endelig har flertallet av kommunene i vår region havnet på en fornuftig ordning som gjør at nye boliger ikke blir dyrere enn nødvendig, sier Anne Woie i Næringsforeningen.

TEKST: EGIL HOLLUND

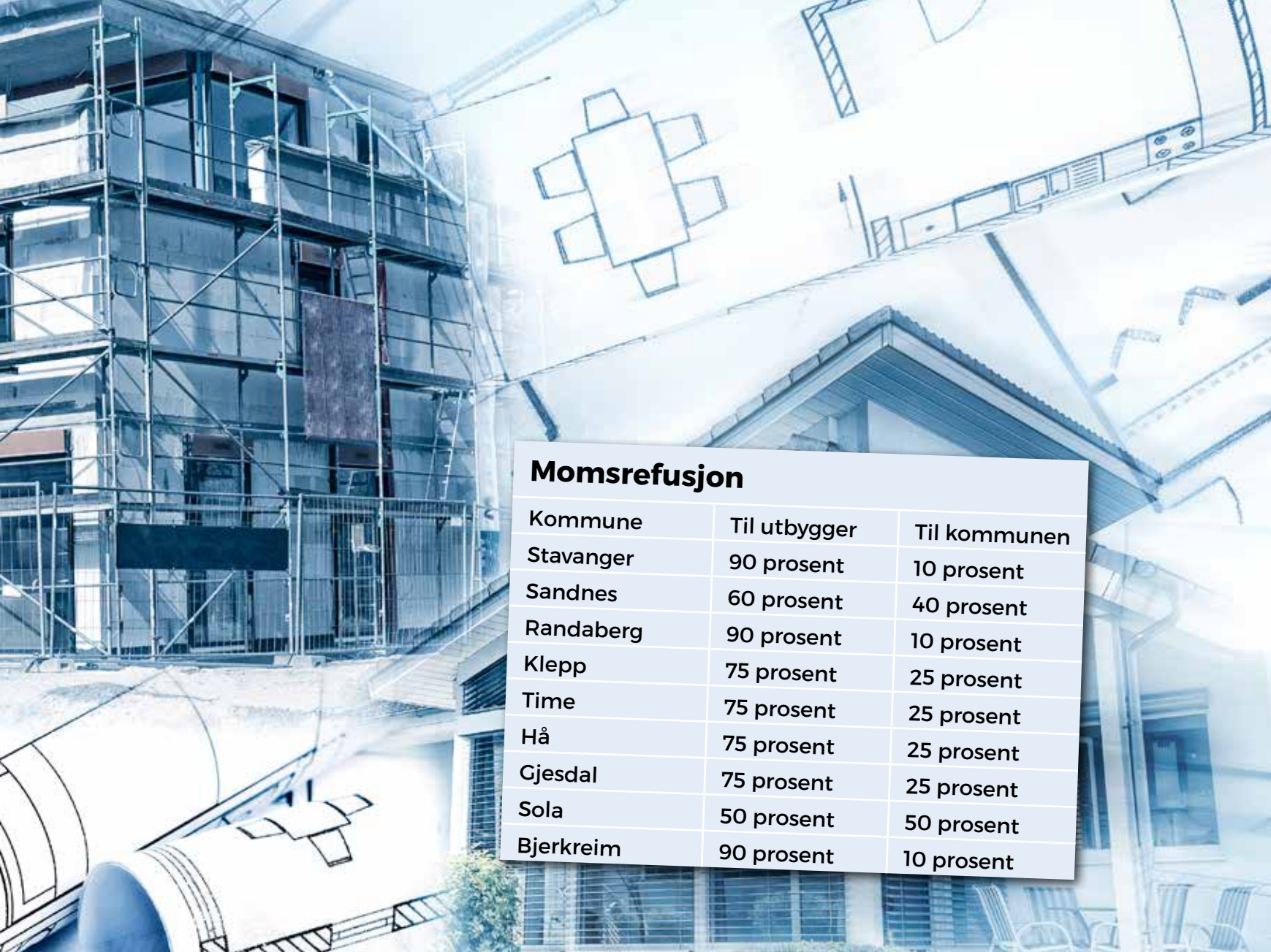
Det tar både tid og utholdenhet for å få endret viktige rammevilkår for byggebransjen. Med Ressursgruppen for bygg og anlegg i spissen, har Næringsforeningen siden 2012 jobbet med rammevilkårene når private utbyggere må bygge ut kommunal infrastruktur i forbindelse med utbyggingsprosjekter. Helt sentralt i dette

står ordningen med momsrefusjon og hvor mye av denne som skal tilfalle utbygger.

Kort fortalt fungerer det slik at en privat utbygger ofte blir pålagt av den aktuelle kommunen å bygge ut offentlig infrastruktur, som vei, vann og kloakk, i forbindelse med et utbyggingsprosjekt. Utbygger må da ta regningen for denne infrastrukturen selv om kommunen overtar alt vederlagsfritt når prosjektet er ferdig. Men til tross for at kommunen

ikke har betalt en krone for anlegget selv, kan kommunen søke momsrefusjon for investeringen. Kommunen kan velge å beholde hele den refusjonen selv, eller de kan velge å utbetale den til utbygger.

– Tidligere beholdt kommunene i vår region mesteparten av momsrefusjonen selv. Vi mener det er urimelig, i og med at det tross alt er investeringer kommunene ikke har gjort selv. Det er snakk om betydelige summer for utbygger, og til



Momsrefusjon

Kommune	Til utbygger	Til kommunen
Stavanger	90 prosent	10 prosent
Sandnes	60 prosent	40 prosent
Randaberg	90 prosent	10 prosent
Klepp	75 prosent	25 prosent
Time	75 prosent	25 prosent
Hå	75 prosent	25 prosent
Gjesdal	75 prosent	25 prosent
Sola	50 prosent	50 prosent
Bjerkreim	90 prosent	10 prosent

syvende og sist handler det jo om hvor mye en bolig i vår region vil koste, påpeker Woie, som er næringspolitisk leder i Næringsforeningen.

90 prosent

Tidligere var momskompensasjonen såpass lav i en rekke av kommunene i vår region at det nesten var ubetydelig for utbyggerne.

– Aller helst skulle vi ønske oss utbygger fikk tilbakebetalt all momsen, siden det tross alt er de som har tatt regningen. Vi har likevel forståelse for at kommunene også kan påføres ytterligere investeringskostnader, og dermed ønsker å beholde noe. Vi anbefaler derfor en fordeling der utbygger får tilbakebetalt 90 prosent, mens kommunen beholder ti prosent. Flere kommuner har nå lagt seg på denne linjen, og vi regner med at flere vil følge etter, sier Woie.

Og om ikke alle har lagt seg på en 90/10-fordeling, har de aller fleste nå en ordning der størstedelen tilfaller utbygger.

– Gjennom mange møter har kommune etter kommune forstått det urimelige i at bransjen som betaler momsen, ikke skal få storparten av denne tilbakebetalt. Det er så store summer at det har betydning for

«Vi vil berømme kommunene for at de har vært tålmodige og villige til å komme fram til gode kompromisser når det gjelder momsrefusjon.»

Anne Woie

om et område kan utvikles, med hvilken standard og til hvilken pris ut til kunden, sier Woie, og fortsetter:

– Det gjenstår fortsatt noen kommuner, men vi oppfatter at vi er i god dialog og at det er skapt en forståelse for problemstillingen. I disse dager går det et brev til Sola kommune hvor vi igjen foreslår en ny ordning. Vi håper at vi kan bli forente om en ny løsning.

Også i Dalane og i Ryfylke jobbes det oppimot flere av kommunene.

Ikke bare moms

– Vi vil berømme kommunene for at de har vært tålmodige og villige til å komme fram til gode kompromisser når det gjelder

momsrefusjon, sier Woie.

Hun understreker at det er mer som påvirker rammevilkårene og kostnadsnivået for utbygger i den enkelte kommune enn ordningen med momsrefusjon.

– Momsrefusjon er likevel en betydelig del av kostnadsbildet. Samtidig er næringslivet i vår region grenseløst. Derfor er det viktig med så like, sammenlignbare og forutsigbare rammevilkår som mulig, påpeker Woie.



Anne Woie

FROGNER HOUSE APARTMENTS – DET NYE LEILIGHETSKONSEPTET I STAVANGER

Frogner House Apartments gir deg personlig service og skreddersydde opphold i etablerte og sentrale nabolag. De komfortable leilighetene gjør oppholdet ekstra trivelig. Du føler deg raskt som hjemme her selv om du er borte.

TO UNIKE BYGÅRDER MIDT I BYEN

Den praktfulle eiendommen i Verksgata 12 har fått navnet *Sea Story by Frogner House*. Gården med 13 leiligheter ligger midt i byen, på kaien, og har sjøutsikt. I november 2018 åpnet Frogner House Apartments dørene til (det tidligere KNA Hotellet) i Lagårdsveien 61 med 150 leiligheter. Begge steder er perfekte for deg som ønsker et godt hjem når du er borte. Leilighetene er fra 30 - 89 kvadratmeter, og som for alle leilighetene under Frogner House paraplyen, tilbys kort- og langtidsleie.

BRENNER FOR GOD GJESTEPLEIE

Frogner House skreddersyr oppholdet for deg med automatiserte tjenester og tilbyr samtidig personlig oppfølging og service. Kombinasjonen og valgfriheten gjør konseptet lønnsomt og, ikke minst, tidsbesparende for deg som gjest. De tilbyr hotelleiligheter der målet er at du får mest mulig ut av oppholdet i trygge omgivelser, i en komfortabel og hjemmekoselig leilighet.

SAMARBEIDER MED LOKALE AKTØRER

Det har allerede blitt inngått samarbeidsavtaler med lokale aktører i Stavanger når det gjelder leveranser til gjester, blant disse er Vaaland Conditori, Ostehuset og Matvareekspressen. Samarbeid med lokale aktører er et viktig element i konseptet og bidrar stort til trivsel for gjestene og flere avtaler er på trappene.

SKAPER NYTT LIV I DET GAMLE KNA HOTELLET

Det gamle KNA hotellet er strippet helt ned og fylles nå med nytt og unikt innhold

tilpasset den moderne reisendes behov og nye vaner. Bygningen består av lobby, fellesrom, møterom og leiligheter.

– Vi ønsker å skape et hyggelig miljø for både tilreisende og lokale i det gamle KNA hotellet. Vi er allerede i god dialog med ulike mat- og drikke leverandører. Vi vil skape liv i eiendommen med gode tilbud og morsomme aktiviteter. Møterommene våre er fleksibelt innredet, optimalt til møter og konferanser og gode lokaler til private selskaper; bryllup, konfirmasjon og fødselsdager. Den store lobbyen pusses også opp. Her lager vi en innbydende lounge med gode sitteplasser der du kan nyte en god kopp kaffe og Wi-fi slik at du kan jobbe effektivt. Lobbyen blir en spennende mingleplass der alle er velkommen inn. Målet vårt er å sette Lagårdsveien 61 på kartet igjen med nytt og interessant innhold, sier daglig leder, Pierre Puggaard.

ET SKREDDERSYDD KONSEPT FOR DAGENS REISENDE

Siden Frogner House Apartments åpnet i Skovveien 8 i 2005, har tilbudet med serviced apartments hatt god vekst. I dag tilbyr de i underkant av 500 leiligheter fordelt på 14 adresser i Oslo. Leilighetene ligger i sentrale og levende nabolag på Frogner, i Vika, på Majorstuen, Bislett og på Grünerløkka. Etableringen i Stavanger med 200 leiligheter fordelt på to adresser, er den første utenfor Oslo.

Selv om konseptet vokser, er det effektivt organisert med relativt få ansatte i administrasjonen. Det gjør at det er tett dialog mellom de ansatte og kort vei til gjestene. Målet er å være et hyggelig og personlig vertskap



som legger til rette for gode opplevelser i etablerte og trivelige nabolag. Du bor trygt og godt i leilighetene.

–Frogner House er mitt andre hjem. Vi jobber i et fantastisk miljø og har store personlige muligheter i en solid bedrift. Det er rett og slett et godt og varmt sted å jobbe, sier Kine Hiemeyer, Brand Manager i Frogner House.

TRYGT OG PRIVAT I "SERVICED APARTMENT"

Frogner House var en av de første tilbyderne på markedet med serviced apartments i Norge. Du sjekker inn elektronisk og det er 24 timers vaktservice i alle bygg. Du får



levert deilig, fersk frokost på døren gjennom avtaler med Samson Bakeri i Oslo og Vaaland Bakeri i Stavanger. De som er mye på reise, kanskje spesielt pendlere, setter pris på friheten til å velge trygghet og privatliv i fine fullt utstyrte leiligheter.

Det er også en trend at turistene også ønsker å bo mer «privat» i et etablert lokalmiljø i byer. Ved å velge en serviced apartment kan tilreisende fra hele verden oppleve å være en del av lokalsamfunnet og på den måten ta til seg den norske livsstilen.

En serviced apartment har fullt utstyrt kjøkken. Om gjesten ønsker det, fylles kjøleskapet opp før ankomst. Med alt på plass, er

det fritt frem å invitere familie og venner på besøk.

Frogner House gir hjemmefølelse med komfortable møbler, TV, Wi-fi, gode senger og vakre interiør, god service og tips til aktiviteter krydrer oppholdet.

Leilighetene ligger i etablerte nabolag der du kan gå rett ut å nyte en kaffe på den lokale kafeen, eller brygge en god kopp kaffe selv «hjemme» på kjøkkenet i leiligheten. Frogner House legger forholdene til rette og gjør det enkelt for gjestene å orientere seg i en ny by.

FROGNERHOUSE.NO

FAKTA

- Frogner House etablert 2005 i Oslo.
- I dag i underkant 500 leiligheter på 14 adresser i Oslo.
- Høsten 2018 ble Frogner House Apartments etablert i Stavanger.
- Snart er det 200 leiligheter på 2 adresser i Stavanger.
- Frogner House Apartments er eid av Merkantilbygg.



Harald Minge i Næringsforeningen og Eirin Sund i LO Rogaland står sammen om å opprette en Uropatrulje i arbeidet mot arbeidskriminalitet.

Går sammen om Uropatrulje

Næringsforeningen i Stavanger-regionen og LO går sammen om å opprette en Uropatrulje i kampen mot arbeidskriminalitet.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Hovedmålet er å jobbe for en seriøs byggenæring med like konkurransevilkår. Uropatruljen tar sikte på både å avdekke arbeidslivskriminalitet og ulovlig byggevirkksomhet, og varsle videre om dette. Den skal også jobbe forebyggende og føre statistikk over saker.

Det er Næringsforeningens Ressursgruppe for Håndverkere som sammen med LO Rogaland har tatt initiativet til å etablere en Uropatrulje i Rogaland.

Samarbeidsavtalen ble signert av distriktssekretær i LO Rogaland, Eirin Sund og administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, for kort tid siden.

Samarbeid

– Vi samarbeider godt allerede også på andre områder, blant annet i kampen for flere lærlinger. Også i denne saken står arbeidsgiver og arbeidstaker sammen. Alle er tjent med å bekjempe arbeidskriminalitet. Undersøkelser vi selv har foretatt blant våre medlemsbedrifter viser at mange bedrifter ukjentlig taper oppdrag på grunn av useriøse og kriminelle aktører i arbeidsmarkedet, sier Minge.

– LO har over lang tid sett med bekymring på useriøsiteten i byggebransjen. Denne avtalen er det beste eksemplet på partssamarbeid. Vi er imponerte over Ressursgruppen for Håndverkere som har fått dette på plass, sammen med Fellesforbundet lokalt, sier Eirin Sund.

Stilling

Prosjektet skal bestå av en styringsgruppe med medlemmer fra både arbeidsgiver- og arbeidstakersiden. I tillegg hentes det inn midler fra enkeltbedrifter, enkeltpersoner og leverandører. Bidragsyterne forplikter seg med et fast beløp over tre år for å sikre etableringen av en fast stilling tilknyttet prosjektet. Stillingen organiseres som en stiftelse, og delfinansieres av bransjen selv.

Til nå er det kommet inn 500.000 kroner fra bedrifter og laugene, men også LO og forbundene kommer til å bidra økonomisk.

Sammen med Næringsforeningen vil LO også utfordre fylkeskommunen og kommunene til å bli med i prosjektet.

Trenger hjelp

Uropatruljen vil være et «hands-on» supplement til den lokale A-krim gruppen. Uropatruljen vil være i felten, registrere aktiviteter og observasjoner, som å kartlegge nettverk av enkeltpersonforetak som opererer med ansatte.

– Dette er en god nyhet. A-krim Rogaland trenger hjelp fra alle gode krefter for å bekjempe arbeidslivskriminalitet, og da er LO og Næringsforeningen svært viktige aktører. Vi har allerede god dialog med både Næringsforeningen og LO, og det er veldig positivt at de nå intensiverer satsningen. Gjennom vår kontrollvirkomhet ser vi at det dessverre er en del useriøse aktører innenfor blant annet byggebransjen, så arbeidet mot kriminalitet i arbeidslivet vil fortsette med full styrke, sier Gro Ellingsen, talsperson for A-krim Rogaland.

Filmer mot arbeidskriminalitet

Sammen med flere bedrifter og organisasjoner tar Næringsforeningen nå i bruk filmer på sosiale medier i kampen for å bekjempe arbeidskriminalitet.

Filmene er produsert av Fabel Media i Stavanger, og vil i første rekke bli publisert på Facebook.

– I forbindelse med arbeidskriminalitet vet vi at forholdene er verst i det private markedet. Det er dette markedet vi henvender oss til, og sosiale medier gir en fantastisk mulighet for å nå ut med informasjon og dele den med andre. Det vi har gjort er å få laget noen filmer som både er morsomme og lett å dele, men som samtidig får frem at om man bruker svart arbeid er man med på å opprettholde arbeidskriminalitet, sier næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie.

Ideen om å bruke film som virkemiddel kom opp i Ressursgruppen for Håndverkere for snart tre år siden.

– Spesielt har Kenneth Helliessen fra Blikkenslagerlauget vært en pådriver fra starten av, sier Woie.

Sammen

Spleiselaget som står bak filmene er Sparebanken Vest, Jærentreprenør, Stangelandgruppen, Smedvig eiendom, Jadarhus, Bate, Kruse Smith, Byggmesterlauget og Blikkenslagerlauget i tillegg til Næringsforeningen.

– Vi har hatt en dialog både med politiet og A-krim om dette arbeidet for å forvisse oss om at det budskapet vi ønsker å formidle virkelig treffer, sier Woie.

Næringsforeningen har lenge hatt en tett og god dialog



Filmene er produsert av Fabel Media i Stavanger. «Penger svart er ikke penger spart», er slagordet som går igjen.

både med A-krim og politiet. I flere år har Næringsforeningen hatt en tipsordning i kampen mot arbeidskriminalitet, der tips er videreformidlet politiet og der flere saker har endt opp som straffesaker.

Undergraver

Kampen mot arbeidskriminalitet har også ført til en rekke artikler i Rosenkilden, og medlemsmøter der temaet er satt på dagsorden.

– Hvorfor henvender man seg nå til brukerne på det private markedet?

– For det første er dette markedet veldig stort. Mange av dem som brukes i dette markedet går på slavekontrakter og lever under svært uverdige forhold. Samtidig undergraver dette markedet all sunn konkurranse, og det tapper samfunnet for store inntekter i form av manglende innbetaling av skatter og avgifter.

Organisert kriminalitet

Fortsatt er det noen som bevisst velger å bruke svart arbeid for å spare penger, uten å tenke over konsekvensene.

– Svart arbeid innebærer organisert kriminalitet. Der er faktisk det dette er. Dette handler ikke om at en skoleungdom maler huset, men om ren organisert kriminalitet på arbeidsmarkedet – personer og selskaper som driver profesjonelt og en ulovlig virksomhet, sier Anne Woie.



Her ser du noen scener fra filmene om arbeidskriminalitet som vil bli synlige i sosiale medier fremover.

Det lysner i oljeservice

Vår hjemlige leverandørindustri er på vei fra knestående til oppreist stilling. Dette er hovedkonklusjonen i EYs omfattende, årlige oljeserviceanalyse.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

EY presenterer for trettende året på rad sin store Oljeserviceanalyse «The Norwegian Oilfield Service Analysis 2018». Analysen er svært omfattende og grundig, noe som gjør den til et viktig referansepunkt for alle som følger utviklingen på norsk sokkel.

Analysens hovedkonklusjoner er alltid omfattet med stor interesse når disse offentliggjøres i månedsskiftet januar-februar. De siste årene har dette skjedd under Næringsforeningens årlige arrangement Energiåret, som denne gang ble avviklet 31. januar i Rosenkildehuset.

Når snur det for industrien?

Espen Norheim er Partner, Transaction Advisory Services i EY. Han har hatt hovedansvaret for arbeidet med analysen. Dette sammen med blant andre kollega Ole Ueland.

Da fjorårets oljeserviceanalyse ble presentert, skjedde dette under overskriften «Fra Fimbulvinter til solgløtt». I dag sier

Espen Norheim at dette var en treffende beskrivelse, men samtidig så har nedturen vært enda mer langtrukket enn hva de fleste, inkludert EY, antok.

– I perioden 2014–2017 opplevde leverandørindustrien en nedgang i omsetningen på 44 prosent. Dette er relativt dramatisk, og det er sjelden vi opplever en så sterk nedgang i en så stor og dominerende næring som vi snakker om her. For et år siden, så modellerte vi 2017 utviklingen med en nedgang på ti prosent for topplinjen, samtidig så mente vi at bunnlinjen for industrien snudde i 2016. Når vi nå har fasiten, så observerer vi at vi traff rimelig greit på topplinjen som endte på -12,9 prosent, men at vi nok var litt for optimistiske med tanke på lønnsomhetsutviklingen, da også denne hadde en svak negativ trend i 2017.

Vendepunkt i 2018

Noe av styrken ved EYs oljeserviceanalyse er at den baserer seg på et dypdykk ned i selskapenes faktiske regnskapstall for det foregående året, og ikke spådommer basert på mer eller mindre realistiske forutsetninger om for eksempel framtidig oljepris. Dette betyr at analysen delvis er basert på et rent faktagrunnlag, og at elementene av forventninger/spådommer om utviklingen framover, er tuftet på et svært solid grunnlag.

Analysen er brutt ned i fem ulike segmenter:

- Reservoar og seismikk
- Leting, produksjon og boring
- Engineering, fabrikasjon og installasjon
- Operasjoner (inkluderer logistikk, driftsstøtte, vedlikehold og modifikasjoner)
- Permanent plugging av brønner og fjerning av installasjoner

Mer inngående analyser av utviklingen innen de ulike segmentene er å finne i den ferske rapporten som er tilgjengelig fra EY sine hjemmesider.

Som hos de fleste av aktørene i

oljenæringen, er optimismen hos Espen Norheim og EY definitivt oppadgående. Selv om bildet varierer for de ulike segmentene, forventer Norheim at bransjens samlede omsetning vil stige med tre prosent i 2018, mens veksten tar seg opp til åtte prosent for 2019. Det vises til større usikkerhet for veksten i 2020, som EY per nå har estimert til en mer moderat tre prosent stigning. Lønnsomhetsutviklingen estimeres i rapporten til rundt to prosent driftsresultat (EBIT justert for nedskrivninger) for 2018, med et ytterligere oppsving til fire prosent i 2019, og en flat utvikling for 2020.

Fortsatt press på marginer

Norheim understreker samtidig at norsk

FAKTA

EY (tidligere Ernst & Young) har siden 2006 gitt ut en omfattende analyse av utviklingen og lønnsomheten i oljeserviceindustrien. Analysen omfatter om lag 1 200 selskaper. Oljeserviceselskaper er her definert som selskaper som har over 50% av virksomheten sin knyttet til olje og gass, og som er registrert som aksjeselskap i Norge. Oljeserviceanalysen er svært grundig, og blir regnet som et av de mest presise barometrene for tilstanden i bransjen. Årets rapport ble presentert på Næringsforeningens møte Energiåret 2019, 31. januar i Rosenkildehuset.



Espen Norheim og Ole Ueland i EY tegner et bilde av en leverandørindustri som er over kneika, og som kommer til å oppleve vekst i 2019. Utsiktene etter 2022 er imidlertid usikre, noe som påkaller behov for stabile rammebetingelser og videreføring av leterfusjonsordningen.

leverandørindustri fortsatt vil oppleve et sterkt press på marginene.

– Leverandørindustrien på norsk sokkel har vært under knallhardt press fra operatørene for å kutte kostnader og å jobbe smartere. Dette har bidratt til at vi nå har en langt mer konkurransedyktig industri enn for fem år siden. Presset vil vedvare, og gjøre at marginene i leverandørindustrien fortsatt vil være beskjedne. Samtidig er norsk sokkel inne i en fase der investeringer og aktivitetsnivå øker, og etterspørselen etter dyktige

fagfolk tar seg opp. Bransjen er selvsagt svært opptatt nå av å unngå en stollek, der selskapene konkurrerer innbyrdes – og overbyr hverandre i forhold til økonomiske betingelser for å tiltrekke seg de nye talentene som trengs. Resultatet av en slik utvikling kan fort bli en ny kostnadsspiral, sier Norheim.

Stabile rammevilkår

Selv om aktivitetsnivået vil være høyt de neste årene, deler Norheim bekymringen som blir stadig mer utbredt blant

aktørene i oljenæringen: Usikkerheten etter 2022.

– Det høye aktivitetsnivået vi ser nå skyldes store utbygginger som Johan Sverdrup. Sannheten er imidlertid at det ikke er gjort noen store funn på norsk sokkel siden 2011. Leterresultatene de siste syv årene har rett og slett vært for dårlige. Derfor er det viktig at myndighetene sørger for stabile, langsiktige rammevilkår for olje- og gassnæringen, og at leterfusjonsordningen ikke svekkes, avslutter Espen Norheim.



Det enkle er av og til det beste

SISSEL LEIRE • styreleder i Kruse Smith

Vi må redusere miljøpåvirkningen vår drastisk om vi skal overleve som art på kloden vår.

Mange har innsett at vi må endre fra fossile biler til fossilfrie biler – og gjerne ta sykkel en hyppigere i bruk. Reduksjon av kjøtt i matforbruket vårt er også tydelig kommunisert i lang tid – nå sist med EAT-Lancet rapporten som gir råd om ytterligere reduksjon i både kjøtt og sukker i kostholdet. Men hva med hvordan vi bor og innretter oss i hverdagslivet ellers?

40 prosent av det samlede norske klimagassutslippet kommer fra bygninger. Dersom vi skal klare å snu trenden og arbeide for et bedre miljø, må vi tenke nytt og handle annerledes. Da er det veldig fint at det nå foreligger både smarte digitale løsninger for hjemmet ditt og nye boformer på markedet.

Tredje juledag var innflyttingen i Norges første bærekraftige bofellesskap i gang. Det kom biler fulle av esker og møbler – i regn og vind ble det løftet, dyttet, svettet og jobbet. Det tok ikke lang tid før jeg merket det – smilene og de nysgjerrige blikkene. Det lille «velkommen» her, og det lille «hvor bor du?» der. Utforskende barn som leker gjemleleken i store fellesareal som inneholder alt fra stort felles kjøkken til takterasse og felles allrom. Allerede på denne første dagen kunne jeg merke det – samholdet – det som vi mennesker så svært trenger. Allerede på denne første dagen kunne jeg oppleve at dette ikke var en tradisjonell innflytting i et hvilket som helst boligkompleks.

Hverdagsliv

Som en av initiativtakerne av dette prosjektet, var innflytting i Vindmøllebakken i Stavanger en stor

begivenhet for meg. Det er altså slik at Norges første bærekraftige bofellesskap nå er realisert – her – i byen vår!

Jeg nevnte ordet hverdagsliv. Samholdet som egentlig ble litt borte for oss på veien – det «kjernefamilien» kunne ta seg av for 50 år siden, da familien fremdeles var en tradisjonell familie under samme tak. Nå har vi noe annet. Det kjennes som om kjernefamilie under samme tak er byttet ut med individuelle rettigheter – rett på egen balkong og egen bod. Ta heisen opp til din etasje så slipper du å treffe noen på veien. I utgangspunktet et godt initiativ og med mange oppgraderte husholdninger som resultat. Likevel ser vi baksiden av noe ved denne boligpolitikken. Jeg tror vi har blitt mer ensomme. Mangel på tilhørighet og menneskemøter gjør oss ensomme. Det truer vår folkehelse.

Samhold

Samfunnsforsker Signe Vrålstad har uttalt at «et samfunn med mange ensomme vil være et samfunn med lite samhold og nærhet mellom menneskene. At noen viser interesse for det du driver med, og det å ha noen du kan dele små og store opplevelser, gleder og sorger med, er en kilde til livskvalitet og trygghet.»

Det høres ut som en selvfølge, men vi vet at mange mennesker faktisk ikke opplever denne selvfølgeligheten.

Jeg er så heldig og være medgründer av selskapet Gaining by Sharing (GBS). Et selskap som ble opprettet for bedre å kunne løse utfordringene vi står i – med måten vi bor på. GBS ønsker å være et tydelig alternativ for utvikling av alternative boformer. Stikkord; grønne bygg, fellesrom

og delingsøkonomi. Ved å dele mer kan man bo på mindre areal og samtidig få til et lavere CO2-avtrykk. Prosjektet i enden av Pedersgata ser ut til å kaste av seg også økonomisk – ikke på lik linje med andre eiendomsinvesteringer – men med forsvarlig inntjening for byggherrene, som i dette tilfellet er Kruse Smith Eiendom og Indigo Vekst.

Modige sjeler

Tilbake til romjulen i Vindmøllebakken. Eskene står stablet langs veggene, en vaskemaskin har strandet halvveis inn i en dør og et par potteplanter står og balanserer på en madrass i en trapp. Jeg lukter kaffe og tar meg en tur ned på allrommet. Der finner jeg to lune smil og en kanne med lunken kaffe. «Kommer du på nyttårsfesten neste uke eller? Den er for alle som bor her, bare ta med deg en salat eller litt julekaker». Slik skal det låte. La oss høre til – la oss inkludere hverandre. Gratulerer til modige sjeler!

Et samhold er ikke noe vi som utbyggere kan bestemme på vegne av de som flytter inn. De må selv velge det. Men, vi kan legge til rette for det med gode prosesser for inkludering – legge til rette for trygge beboergrupper som selv kan finne sine egne veier til mer deling.

Vi skal ikke skru klokken 50 år tilbake. Men vi må gå fremtiden i møte med et langt mer bærekraftig perspektiv. Ta deg gjerne en tur til Vindmøllebakken og skap ditt eget inntrykk. La oss ta med det beste fra de mer møysommelige tidene – få til mer fellesskap – og gjøre konkrete grep i hverdagen og berike både vårt sosiale liv og miljøet.

«Vi skal ikke skru klokken 50 år tilbake. Men vi må gå fremtiden i møte med et langt mer bærekraftig perspektiv.»

Sissel Leire

– Lær av Cæsar og Ferguson

Hva kan dagens norske ledere lære av hærføreren Julius Cæsar? Veldig mye, mener BI-lektor Steinar Bjartveit.

På «Utsikter 2019» tok forfatteren, psykologen og høyskolelektoren for seg hvordan Cæsar bygde en av verdenshistoriens raskeste og mest fleksible organisasjoner. I løpet av en halv time tok han tilhørerne med seg på en reise 2070 år tilbake i tid.

Bakteppet var Cæsars erobringer i Gallia, en historie Bjartveit mener dagens ledere kan lære svært mye av.

– Cæsar var en fantastisk leder som i Gallia bygget en råsterk organisasjon. Her er det en del direkte lærdommer å hente, sa Bjartveit og viste til at en av de viktigste tingene Cæsar gjorde da han skulle bygge en organisasjon var å starte med blanke ark.

– Han benyttet seg ikke av allerede erfarne ledere, men unge og ubeskrevne soldater. Han satte dem i en egen legion, karakteriserte dem som sine og som de beste han hadde.

En av dem som har brukt den lærdommen mange år senere er tidligere manager i Manchester United, Alex Ferguson, sa Bjartveit.

Ferguson

– Da Ferguson begynte som manager tok han et avgangskull fra ungdomsakademiet og brukte dem som stamme. Disse bygget han laget rundt. Da den siste personen i stammen, Ryan Giggs, pensjonerte seg som 40-åring, trakk Ferguson seg som manager og leder. Det han gjorde var genialt, sa Bjartveit.

Det Cæsar gjorde, og som også Ferguson adopterte, var å bygge lojalitet.

– Så gjør han en ting til. Han sender en årlig rapport tilbake til Roma om hva som har skjedd. Hans årsrapporter ble i motsetning til de fleste andre i moderne tid faktisk lest – også av vanlige folk på gater og torg. Her skriver han ikke om seg selv, men i tredje person. Rapportene er en historiefortelling, og heltene er verken ham selv eller ledergruppen, men sersjantkorpset som var rekruttert fra vanlige folk. Gjennom historiene skaper Cæsar seg en kapital og han bygger seg en legende.

Ledelse

I løpet av tiden i Gallia forstår Cæsar noe om lederskap som ledere ikke forstår i moderne tid, mener Bjartveit.

– Det Cæsar skjønner er at ledelse



Steinar Bjartveit tok for seg ledelse og Cæsar på årets Utsikter.

«De fleste tror man er ledere fordi man har fått stillingen, men man må gjøre seg fortjent til å være leder.»

Steinar Bjartveit

ikke er en posisjon eller en stilling. De fleste tror man er ledere fordi man har fått stillingen, men man må gjøre seg fortjent til å være leder. To viktige spørsmål i så måte er: Hvorfor valgte man å bli leder, og hvorfor skal man følge deg som leder? Cæsar skjønnte at man måtte gjøre seg fortjent til lederskap, og at han ble fulgt på grunn av det livet han har levd – eller sine handlinger. Han forstår at han må opparbeide seg en kapital i organisasjonen som er relasjonell, så når de beskriver hans lederegenskaper og hans forhold til sine soldater er den symbiotisk. Han skjønner at han ikke bare kan sitte på kontoret, og når det er nødvendig må frem i første rekke for å kjempe skulder mot skulder med sine soldater.

Strategisk

Bjartveit dro tilhørerne videre gjennom historien og flere av de slagene som Cæsar

og hans menn kjempet i Gallia. I enkelte av dem var romerne i utgangspunktet dømt til å tape som følge av at hæren var undertallig motstanderen. I disse slagene viser Cæsar lederegenskaper som også sier noe om hans strategiske egenskaper.

– Han forstår noe som også er interessant for dagens ledere. Det finnes en annen form for motivasjon enn bare å snakke om utfordringer eller å tenke positivt når man står overfor et stort problem. Churchill brukte det samme under 2. verdenskrig da han ble ny statsminister. Han sa ikke at nå skal alt gå så mye bedre. Tvert om. Han sa ikke at det ville bli lettere med ham, men verre fordi han ikke hadde noe annet å tilby folket enn blod, svette og tårer og slit. Han appellerte til overlevelsesinstinktet og evnen til å slå tilbake. Det gir en mulighet for å ta ut det aller beste vi har, sa Bjartveit og dro en parallell til utsatte bedrifter i tøffe perioder.



Per Ivar Selvaag går inn i rollen som «Head of Design» i Equinor etter mange år i utlandet.

En tenketank fra Fogn

Per Ivar Selvaag og det som en gang het det norske statsoljeselskap har noen fellestrekk. Det handler delvis om tid og rom, men også om muligheter, løsninger og nye tankeprosesser.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Når Selvaag nå tar familien med seg og flytter fra USA og til en fremtid på Storhaug Vest, er det derfor heller ikke unaturlig at mannen som i flere år designet fremtidens biler for store internasjonale konsern, nettopp skal finne sin plass i Equinor.

I likhet med Equinor ble også Selvaag unnfanget tidlig på 70-tallet, lærte det grunnleggende på egen hjemmebane før ferden gikk videre ut i den store verden. Som designtenker jakter også Selvaag etter løsninger på utfordringer – og da gjerne med utgangspunkt i egne røtter, erfaringer og opplevelser fra egen barndom og fortid. Det tankesettet ønsker også Equinor å dra nytte av når Selvaag nå går inn i rollen som «Head of Design» i selskapet.

Equinor satser på Design Thinking gjennom den nyetablerte Digital Center of Excellence, der Torbjørn

Folgerø er CDO, herunder med utgangspunkt i Data Science-teamet.

– For meg er det besnærende at det største selskapet i Skandinavia vil bruke Design Thinking som et verktøy. Mitt personlige mål er disiplinen skal bli en tilnærmingmetode for Equinor på alle områder der en ønsker å løse et problem, enten det er fysisk eller abstrakt. For meg innebærer dette også en mulighet for å lære mer. Jeg er veldig åpen og positivt nysgjerrig i forhold til det jeg går inn i, og ønsker å være en plass der jeg kan bidra til en god fremtid som kommer til å se veldig annerledes ut.

Ukjent

For nordmenn flest er begrepet designtenker, ukjent. Designtenkning handler først og fremst om

brugerforståelse – å forstå mennesker så godt at man er i stand til å skape produkter og tjenester de samme menneskene ønsker å bruke. Den teoretiske tilnærmingen er at man, basert på den innsikten man får gjennom å observere folk, også skaper bedre produkter og tjenester.

Det er Selvaag overbevist om at Equinor kan dra store fordeler av. I USA – der Selvaag har bodd og arbeidet i mange år – er begrepet Design Thinking noe som først og fremst er blitt adoptert og brakt fram av teknologiindustrien. Det innebærer en metodikk som matcher folks utfordringer og behov med det som er teknisk mulig, og som kan skape bærekraftig verdi for menneske, miljø og virksomhet.

«Jeg har alltid hatt et sterkt behov for å strekke meg etter høyere mål.»

Per Ivar Selvaag

Superindividet

– Design Thinking er et verktøy som teknologiselskap over hele verden bruker. Ikke for å pynte på ting eller prøve å finne ut hva vi kan gjøre som kunne vært kjekt og kult, men for å skape bedre forståelse av og for folk. Begrepet er mer en formalisering av en disiplin som ikke har så mye å gjøre med fysisk formgivning, men der form allikevel kan være med å understøtte noe man prøver å oppnå.

– Er det annerledes å jobbe med dette feltet i USA enn i Norge?

– Kulturene er som natt og dag. I USA handler det ofte om superindividet, mens det i Norge dreier seg om felleskapet og kollektiv tenkning. Ut i fra det perspektivet kan også mye forklares og forstås. Jeg har jobbet med norske selskaper, men har aldri vært ansatt i et norsk selskap eller jobbet i Norge som voksen. Jeg opplever Equinor som et veldig unikt selskap i verdenssammenheng, og også annerledes

PER IVAR SELVAAG

- » Alder: 48 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, tre barn (snart fire)
- » Aktuell: Startet som Head of Design i Equinor

enn andre både private og statseide oljeselskap der mandatet kanskje primært handler om å tjene mest mulig penger for aksjonærene. Dette er jo selvsagt viktig også for Equinor, men selskapet passer allikevel ikke helt inn i en arketypisk, kapitalistisk, modell. Equinor er dørvokteren til hele Norges velstand, ikke bare en familie, eller noen heldige aksjonærer.

Modigste

Selv tok Selvaag sin masterutdanning i transportdesign ved Royal College of Art i London. Han har jobbet som designer både for Ford, BMW og Peugeot, og bodd i England, Tyskland, Frankrike, Italia og USA. De siste årene har han ledet sitt eget hjertebarn – selskapet Montaag – med hovedkontor i Berkeley i California, og med kontorer i både Stavanger og Oslo.

– Det å starte sitt eget firma er nok det modigste og det vanskeligste jeg har gjort. Jeg satt egentlig i Paris, jobbet i bilindustrien og «kjedet» meg fordi jeg ikke følte meg. Jeg var kommet til et punkt i karrieren der man bare drev med indirekte feking i form av intern politikk. Personlig kan jeg ikke forestille meg verre sløsing med menneskelig kapital, og jeg hadde ikke noe brennende ønske om å først og fremst mestre den prosessen det er å klatre på en karrierestige. Jeg tror mer på at en gjør

det beste en kan. Om det beste en kan resonnerer hos andre, blir man gitt nytt ansvar. Jeg har ikke alltid sett det slik, men har nok følt etter hvert som jeg er blitt eldre at det er en riktigere vei å utvikle en karriere på.

Veiskille

De siste årene – som eier og leder av designelskapet Montaag – har vært både givende, kjekke og lærerike, men også vanskelige og utfordrende. Det å starte for seg selv var for Selvaag et stort veiskille. Nå står han overfor et nytt.

Det handler ikke bare om ny jobb i Equinor, men også om et annet land – ikke bare for ham selv – men også familien representert ved en amerikansk ektefelle, og tre døtre hvor to er født i München og en i Versailles. I tillegg er ektefellen gravid med parets fjerde barn.

– Opplever du det å flytte tilbake til Norge og Stavanger som skremmende?

– Ja, jeg gjør det. Men samtidig flytter vi jo ikke til Usbekistan, men Paradis og Storhaug. Men det blir nytt og spennende for oss alle.

Arbeide

Selv er Selvaag født i Korea. Han kom til Norge som fireåring, adoptert av en familie fra Fogn i Ryfylke. Med gardsbruk og



– For meg er det besnærende at det største selskapet i Skandinavia vil bruke Design Thinking som et verktøy, sier Selvaag.

drivhus som familiens livsgrunnlag, lærte han også tidlig verdien av å arbeide.

– Den Ryfylke-holdningen har tjent meg godt. Jeg er interessert i kulturforskjellene mellom landene jeg har bodd i. Er det noe jeg ofte tenker på, er det utviklingen knyttet til produktivitet og arbeidsmoral i Norge. Det virker på meg som om ting har endret seg sterkt, bare i løpet av en generasjon. Da jeg selv vokste opp på Fogn var det opp hver morgen i sommerferien for å jobbe fra jeg var sju år gammel. Men det tenderer vel litt sterkt andre veien.

– Har du selv alltid vært ambisiøs?

– Jeg har alltid hatt et sterkt behov for å strekke meg etter høyere mål. Det er derfor jeg har flyttet en del og i blant tatt på meg oppgaver jeg ikke hadde så mye kunnskap om. Er det ikke slik en lærer nye ting, akkurat som når man går på skole? Det er lite som er så spennende og lærerikt som å tilegne seg perspektiv.

Første minne

– Hva husker du fra egen barndom?

– Minnet mitt begynner bokstavelig talt da jeg landet i Oslo som fireåring. Det var snø, og jeg hadde gummisko og ingen strømper. Før det husker jeg ingenting. Det er ganske freudiansk og rart, men kanskje

hovedgrunnen til at jeg alltid har følt meg veldig norsk. Jeg hadde en veldig trygg, men disiplinert barndom, først og fremst som følge av at gårdsdriften krevde mye arbeidsdisiplin. Vi ungene på Selvåg lærte enormt mye av foreldrene våre som har kommet oss til gode som voksne.

Etter tre år på gymnas og dagpendling mellom Fogn og St. Olav i Stavanger, tok Selvaag et forberedelsesår på det som i dag heter Forus Videregående, før han dro til England for å studere design. Selve masterstudiet ble betalt gjennom et sponsorship, finansiert av Land Rover. Det ble inngangsporten til en rekke jobber i bilindustrien. Fra England gikk turen videre til Tyskland, fra Tyskland til California, fra California til Detroit, deretter tilbake til Tyskland før han ble hentet til Frankrike og stillingen som sjefsdesigner i Peugeot. Deretter dro familien igjen tilbake til USA.

Kreativitet

– Hvor kommer kreativiteten fra?

– Jeg vet ikke. Hvis du mener kreativitet assosiert med formgivning, så mener jeg at den i første rekke sitter i fingrene, ikke i hodet slik mange tror. Samtidig tror jeg også alle de inntrykkene man samler som barn, det man lærer og opplever, har stor

betydning for hva slags designer eller journalist man blir som voksen. Det lager et perspektiv på ting som ikke så lett lar seg adskille mellom profesjonelle og personlige aspekter i livet. Jeg tror veldig på bevissthet rundt hvem du er, hvor du kommer fra og hva en har lært på godt og vondt fra man var liten. Som designtenker er jeg enormt tilknyttet den plassen jeg kommer fra, og jeg er enormt stolt over Fogn og det å ha vokst opp på en gård. Jeg har vært heldig.

Ta ansvar

Foreldrene – som i dag er 89 og 83 år – bor fortsatt på Fogn, og selv har Per Ivar Selvaag besøkt øya 5-6 ganger i året mens han har bodd i utlandet. Nå blir det langt oftere. Det er også noe han ser frem til

– En viktig årsak til at jeg kommer hjem, er at mor og far er blitt gamle. En av de tingene de har lært meg er å prøve å gjøre det som er rett. De har slitt et helt liv for ungene sine, men det er ikke noe de går rundt og minner oss på. Nå er det vår tur til å ta ansvar og passe på dem, og implisitt lære ungene våre at når tiden kommer – og du og jeg er gamle – trenger heller ikke vi å mase for at de skal komme, dersom vi har vært flinke lærere for våre barn. Det er noe med meningen med livet?



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING
= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

Boost.ai – interaktiv kunstig

Boost.ai er en plattform for interaktiv kunstig intelligens, som er utviklet av Boost.ai på Forus. Store bedrifter og organisasjoner bruker boost.ai sin interaktive kunstige intelligens for å gi brukere en bedre opplevelse online, gjennom virtuelle assistenter du snakker med via chat.

Selskapet Boost.ai ble opprettet i juni 2016, og har på kort tid etablert seg som Nordens markedsledende leverandør av virtuelle assistenter bygget på kunstig intelligens. Over 100 selskaper, innen bank, forsikring og telekom, har bruker nå deres løsning for å heve brukeropplevelsen. Blant de virtuelle assistene levert av boost.ai er også Norges mest kjente offentlig ansatte, «Kommune-Kari», som nå jobber for 80 kommuner over hele Skandinavia. Fra å være en startup for få år siden, etablert av de tre gründerne Lars R. Selås, Henry V. Iversen og Hadle R.

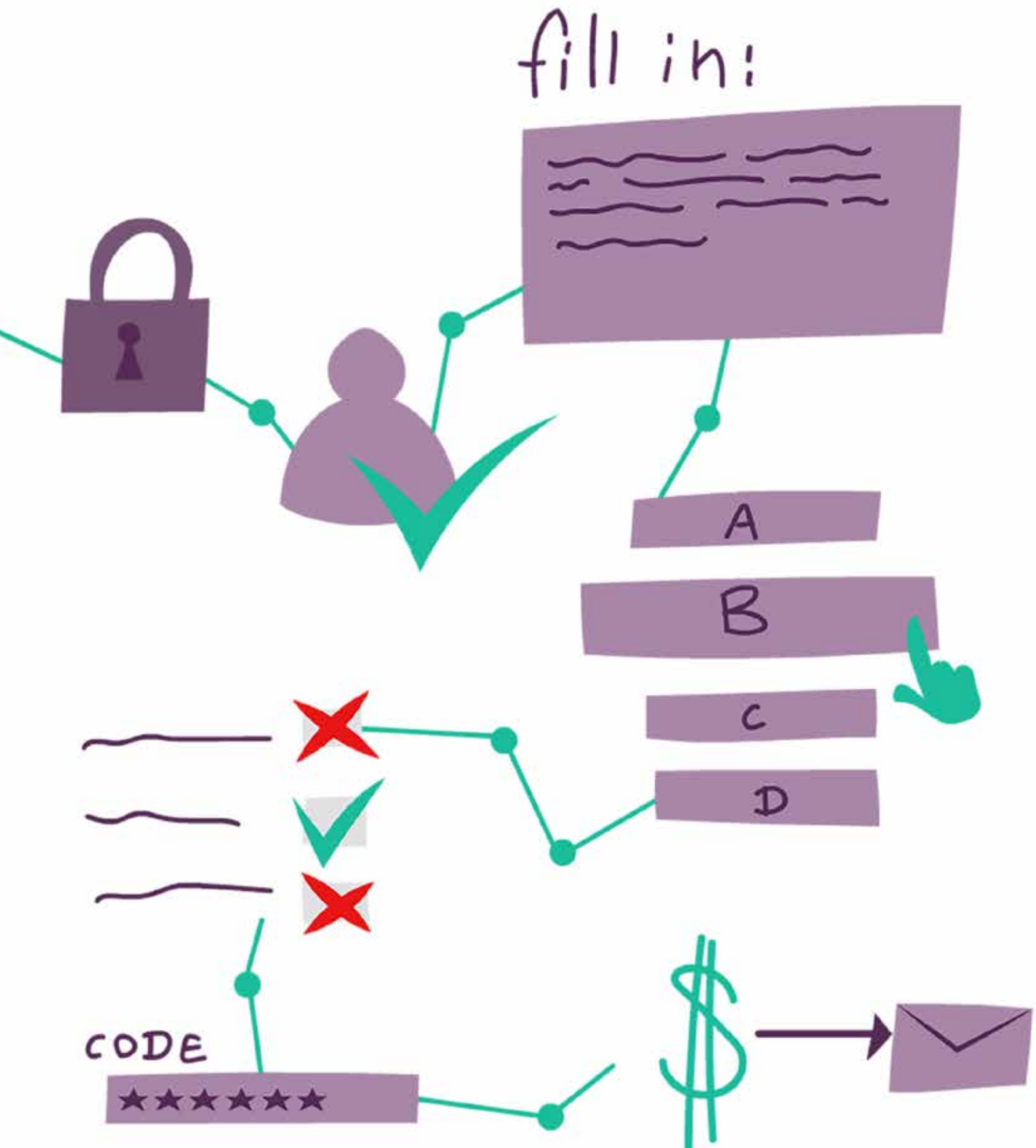
Selsås, har selskapet vokst til over 70 ansatte, og har nå åpnet kontorer i Los Angeles og Oslo. For å holde tritt med etterspørselen på deres teknologi, ansettes i dag de beste hodene fra alle verdenshjørner innen maskinlæring, NLP, NLU og AI Training.

Boost.ai har gang på gang bevist at de er i stand til å møte de høye kravene

satt av det tech-beviste nordiske markedet. Takket være ledende teknologi, brukervennlige software og fokus på kundeopplevelsen til sluttbrukeren vil boost.ai fortsette å drive utviklingen i et fagfelt som det snakkes om over hele verden.



intelligens





Lærlingebedrift i medvind

Hvert år tar Elcor, Skandinavias største innen elektro- og automasjonspaneler, inn flere nye lærlinger.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vi er opptatt av å sørge for god rekruttering, og å ta et samfunnsansvar, sier daglig leder Knut Husebø. Han er en av de fire gründerne i industribedriften Elcor.

Elcor AS er godkjent opplæringsbedrift og tar hvert år imot sju nye lærlinger, fem i Stavanger og to i Hokksund. Husebø forteller at de er stolte over å bidra til at elever fra yrkesfag kommer i gang med læretid i næringslivet. Lærlingene får både intern opplæring, samt at Elcor samarbeider med opplæringskontoret for elektrofag.

– De lærlingene vi er fornøyd med, får tilbud om fast jobb. Tavlemontørene får god arbeidstrening, og kommer inn i et godt arbeidsmiljø.

En av Skandinavias største

Elcor er ledende i Skandinavia, og desidert størst i Norge på tavlesystemer, mer enn dobbelt så store som de neste målt i omsetning. Bedriften har 150 medarbeidere, lav gjennomtrekk av personell og høy trivsel. Omsetningen i 2018 landet på 250 millioner kroner, og ordreservene tyder på at det skal gå enda høyere i år.

– Vi har ambisjoner om fortsatt vekst, sier Elcor-sjefen.

Internasjonal

Bedriften het tidligere Forus Elektro Automatikk, men med noe eksportrettet virksomhet, er det forståelig at Elcor klinger bedre i utlandet. Bedriften selger indirekte mye som går til verft blant annet i Korea, Kina og Japan, så navneskiftet i 2014 var hensiktsmessig. Elcor består av El, altså elektro og cor - som står for hjertet eller tavlene. Tavlene distribuerer energi og signaler, og henter inn info fra anleggene som kan være plattformer, skip, industri,

ELCOR AS

- » Etablert: 1990
- » Adm.: Knut Husebø
- » Eier: PE-fond og gründerne (57/43)
- » Forretningsområde: Tavleleverandør i elektrobransjen
- » Lokalisering: Forus (hovedkontor), Hokksund og Skarnes
- » Antall ansatte: 150
- » Omsetning: 250 millioner kroner (2018)
- » Internett: www.elcor.no

tunneler, datasenter og bygg.

Godt gjemt

I Gamle Forusveien 12C, godt gjemt bak næringslivsbyggene som ligger langs hovedveien, finner vi Norges største tavleleverandør i elektrobransjen. Ved hovedkontoret har de hele 4500 kvadratmeter med kontorer og produksjonslokaler. I tillegg til hovedkontoret på Forus, har de avdelinger på Hokksund og Skarnes.

– Vi ligger kanskje vekkjemt her, og har ikke det største behovet for oppmerksomhet mot privatmarkedet.

Husebø påpeker at de gjerne skulle vært mer synlige overfor energibransjen. Imidlertid opplever de at kunder som kommer på besøk ofte blir svært overrasket over å finne hele verdikjeden innenfor tavlebransjen på ett sted.

Lean light

– Vi har som mål å være en spydspiss innen HMS og kvalitetsarbeid.

Elcor AS er Skandinavias ledende leverandør av tavlesystemer og elektropaneler. Selskapet leverer til offshore- og maritime installasjoner, skip, bygg og anlegg.

Sjefen forteller at de jobber etter Lean prinsippene med å starte hver morgen med korte møter: De går gjennom dagens oppdrag, og retter feil for stadig å forbedre seg. Lean-fokuset har betydd mye for bedriftens konkurransekraft.

– I Elcor vil vi aldri lene oss tilbake og være fornøyd. Den innstillingen er bra å ha, uansett hva vi gjør eller i hvilken bransje vi jobber i.

Kvalitet- og kundeorientert

– Hva er det unike med Elcor?

– Kvalitet og leveringsdyktighet er kjernen i alt vi gjør, og for å opprettholde dette er vi helt avhengige av våre dyktige medarbeidere. Vi har nærhet til markedet, og en unik kompetanse innen tavledesign og fabrikasjon. Vi kan levere skreddersydde løsninger med korte leveringstider siden vi har alt innomhus. Nærhet til produksjon gir kundene en meget kostnadseffektiv prosjektoppfølgning og god testing av tavlesystemene. Vi er i stor grad styrt av kundene sine behov til enhver tid, og mye av det vi produserer er skreddersøm til spesielle prosjekter.

Elcor-sjefen legger til at alle sertifiseringer er på plass, og de har høyt fokus på HMS og kvalitet. De har opprettet egne avdelinger for produksjon av graverte skilter og treemballasje for å unngå at disse tjenestene, som tidligere ble outsourcet, skulle forsinke leveranser.

– Disse to avdelingene leverer også til eksterne kunder.

Komplementære

ELCOR: Effektive, Lagspillere, Competent, Oppmerksomme og Ryddige er selskapets kjerneverdier.

– Vi håper det er smart å velge verdier som begynner på hver av bokstavene i bedriftsnavnet. Da er det lettere å huske.

Verdiene henger på veggen flere steder i bedriften, godt synlig.

Husebø sier de dekker mange områder innen elektro som marine, offshore, bygg, anlegg, industri, akvakultur, og har en komplementær leveranse. De gjør det aller meste i alle ledd innen sitt fagfelt fra strøm skinnene inn til skap, selve skapet, beregninger, dokumentasjon, montasje, tilkoplinger ute på anlegget, kontroll og service i etterkant. Om kunden ønsker, leveres serviceavtale.

– En slik samlet pakke tror jeg vi er alene om å levere i Norge.

«Nå har vi flere bein å stå på, og er mye bedre rigget for framtiden.»

Knut Husebø

Omstilling

De største markedene er fortsatt energi, infrastruktur og maritim næring, men bedriften er også stor innen datasentre og hovedtavler på bygg. Ved å spre satsing på ulike bransjer, blir avhengighet til én bransje mindre, og sårbarheten i forhold til konjunktur endringer redusert.

– Vi kjente veldig på oljenedturen, det begynte i 2014 og 2015 var forferdelig for oss. Vi tapte for første gang penger så det sang. Nedbemanningene, kuttene og lønnsreduksjonene gjorde vondt, minnes Husebø. Vi er takknemlige ovenfor våre dyktige medarbeidere og tålmodige eiere som stod på og brettet opp ermene når det røynt på.

Etter nedturen måtte de bygge seg opp igjen, stein på stein, og besluttet å gå inn på nye markeder som infrastruktur- og tunnelprosjekter for vei og bane.

– Nå har vi flere bein å stå på, og er mye bedre rigget for framtiden, sier Husebø optimistisk.

Elcor leverte alle tavlene i Ryfylke-tunnelen som underleverandør til Roxel, og har nå levert elektrotavler til mer enn 20 tunneler over hele landet med stor suksess.

Rigger for framtiden

Det er populært å snakke om det nye digitale skiftet, eller Internet of Things (IoT).

– Her har vi gjort noen konkrete grep, og kjøpt et IT/automasjonsselskap som heter Gapit.

Navnet forteller hva selskapet skal gjøre: Lukke gapet mellom IT og automasjon. Vi tror at i framtiden vil de overordnede systemene snakke mer med tavlene og nyttiggjøre seg mer av den informasjonen som en kan ta ut, forklarer Husebø.

Kort fortalt: Det Gapit/Elcor gjør er å lage mikrotjenester på de produktene som vi vil prate med, og disse kommuniserer på tvers uavhengig av fabrikat. Det kan være vibrasjonssensorer, effektbrytere, temperatursensorer eller egentlig alt som har industriell kommunikasjon.

– Vi har et spesielt dashboard som kan skreddersys til hver enkel kunde, hvor vi visualiserer måleverdiene og måler denne type hvert 20. millisekund.

Han gir et eksempel: Bane Nor har problemer med at togene stopper, blant annet på grunn av jordfeil på signalanleggene. Elcor har satt inn overvåkning på jordfeil, og den «sniffer» på jordfeilen og gir signal når trendkurven endres. Dermed kan systemet oppdage at et problem oppstår lenge før det inntreffer, og det går automatisk en mail til serviceavdelingen som kan rykke ut og forebygge feilen.

– Dette er type Industri 4.0, den nye industrinormen, og vi er veldig fornøyd med å være i forkant her.

Nye muligheter

Elcor ser at flere av deres kunder som har prøvd å bruke utenlandske leverandører, nå returnerer som kunder fordi ikke alt handler bare om pris. Det er viktig å ha leverandøren av slike tjenester i nærheten, slik at endringer og ombygginger kan utføres raskt og garanti opprettholdes.

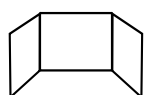
– Vi ser på muligheten til å etablere oss i utlandet, men kommer til å kjempe med nebb og klør for å holde produksjonen og kompetansen i Norge. Det blir viktig. Det som hjelper oss, er at kundene våre ønsker å ha kompetansen lokalt, understreker Knut Husebø avslutningsvis.

Her bygger Vilde Stangeland en automasjonstavle for «smarte bygg» til en kunde i Oslo.



#kjekkdagpåjobb

Vi har offshoresertifiserte fotografer.
Her på oppdrag for CHC Helikopter Service.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP 

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Satser videre fra Sandnes

I januar flyttet det etablerte reklamebyrået Skarp fra Øksnevad i Klepp til Sandnes sentrum.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I januar var Skarp Reklamebyrå på plass i nye lyse lokaler innerst i vågen i Sandnes. Sentralt plassert, like bortenfor Sandnes Brygge. Her har de utsikt til Gandsfjorden og Havnespeilet med det nye rådhuset. De ni medarbeiderne har allerede funnet seg godt til rette.

– De nye kontorene er moderne og tidsriktige, og vi trives allerede kjempegodt her, sier daglig leder Ronny Eiane og partner Arild Vik. Begge jobber som rådgivere i byrået.

Lokalene i Havnegata 9B har stor takhøyde og spennende mezzaninløsninger, og er inspirerende omgivelser for et kreativt miljø som Skarp.

Fusjon

Eiane og Vik representerte to selskaper som fusjonerte i 2016, henholdsvis reklamebyrået D10 og Skarp. Førstnevnte med Arild Tveteraas som gründer, og Skarp som ble etablert av Ellen Wiik. Hun er fremdeles tilknyttet Skarp som freelancer.

– Fusjonen var en styrke for oss, og gjorde oss enda mer konkurransedyktige. Det var et løft og en vellykket kultursammenslåing. Vi var to byråer

SKARP REKLAMEBYRÅ AS

- » Etablert: 2002
- » Daglig leder: Ronny Eiane
- » Eier: Medarbeidereid
- » Forretningsområde: Reklamebyrå
- » Lokalisering: Sandnes sentrum
- » Antall ansatte: 9
- » Omsetning: 11 millioner kroner
- » Internett: www.skarp.no

som ble en større gjeng, og fikk utvidet kompetansen og nettverket.

Kompetanse

Flertallet i byrået er designere. I tillegg til en web og google-ekspert, en rådgiver på sosiale medier, en filmredigerer og de to lederne, utgjør de stammen på ni.

– Vi har besluttet å ha mest mulig kompetanse her på huset. Det var et valg vi tok for å være kjappe til å gi gode leveranser. Vi kan hjelpe med alt innen kommunikasjon og markedsføring.

Daglig leder Ronny Eiane i Skarp Reklamebyrå ønsker nye og gamle kunder velkommen til det nye kontoret i Sandnes.

De leverer på kommunikasjon og markedsføring, og tar oppdrag innen strategi, design, nettsider, sosiale medier, filmproduksjon og presentasjoner, rekruttering, idé og profilarbeid for næringslivet.

Trender

Skarp har dyrket det å videreutvikle profiler for bedrifter, både analogt og digitalt.

Byrålederen forteller at trendene viser at folk vil ha mer og mer digitalt, gjerne korte filmsnutter til bruk på nettsider og i sosiale medier. Andre ønsker å beholde håndfaste trykksaker, eller en kombinasjon.

– Miksen er god, og kundene som finner et godt samspill mellom det analoge og det digitale, lykkes ofte best, påpeker Eiane.

Totalleveranse

– Hvilke egenskaper gjør Skarp unike?

– Det er nok totalleveransen. I alle fall er

det tilbakemeldingene vi får fra kundene, at de får alt på ett sted. De setter pris på å ha et kontaktpunkt, og trenger ikke forholde seg til mange personer, svarer Eiane.

– Styrken i relasjonene er også viktig. Vi tilpasser arbeid etter bestillingen, og trenger nødvendigvis ikke store prosesser for å lage enkle ting, legger Vik til.

De framhever at de er sterke på design, digitalt og innhold.

– Vi vil jo si vi er gode på det meste, ler Vik.

På ballen

Eiane sier at de får høre fra kundene at de er flinke til å være «på ballen».

– Dette er en av verdiene våre, og viktig å etterleve. I tillegg sier vi at vi er inkluderende. Kundene sier det er kjekt å komme til oss. Vår tredje verdi er modig, og vi liker å utfordre.

– Vi har et kanongodt miljø her, og har

god pågang av flinke folk som vil jobbe hos oss. Nå har vi utlyst en ledig stilling som rådgiver, og vi ser for oss å rekruttere ytterligere et par medarbeidere, sier byrålederen.

Flinke folk

– Visjonen vår er at vi skal bety en forskjell. Det betyr både for kundene og internt.

Vi har et motto som vi bruker mye; «hvor flinke folk samles». Det betyr at vi skal være flinke internt, og jobbe med flinke kunder. Dette er grunnmuren i virksomheten, understreker duoen.

Spredningen i kunder og oppdrag er stor.

– For enkelte av kundene har vi ansvar for hele verdikjeden og kan tilføre mye. Vi måler alt vi gjør, og vi justerer kursen etter resultatene. Det skal lønne seg å bruke Skarp, understreker Vik.

Samfunnsansvar

Skarp er lærebedrift, og har hatt flere lærlinger de siste årene. De har ikke lærlinger hvert år, men er veldig fornøyd med dem som de har hatt. Fortsetter den positive utviklingen, er de klar for å ta inn en lærling til høsten.

«Vi er kjente for å ha det hyggelig på kontoret, og nå ser vi fram til å ønske eksisterende og nye kunder velkommen i mer urbane omgivelser.»

Ronny Eiane

– Vi ønsker å bidra, og utvikle nye flinke kollegaer og fagfolk.

Skarp sitt samfunnsansvar vises også igjen som sponsor av mange klubber og idrettslag i nærmiljøet. Blant annet Viking, Klepp, Bryne, Hana IL og Folkehallene.

– Disse initiativene åpner for et spennende nettverk, nye bekjentskaper og kunderelasjoner.

Vekst

Eiane forteller at de tradisjonelt har hatt et godt fotfeste på Jæren, og har planer om å ha det framover også. Med en sentral beliggenhet i Sandnes, er de godt plassert i regionen.

– Nå har vi vind i seilene, med forespørsler og stor pågang, avslutter Arild Vik og Ronny Eiane smilende.



Skarp leverer kommunikasjon, markedsføring og reklametjenester, som innhold, design, strategi, nettsider, film, foto, sosiale medier og digital synlighet.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AUSTRÅTT KAFFEBRENNERI AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tor Sigve Taksdal, 98212514,
torsigve@austraattkaffebrenneri.no

Austrått Kaffebrenneri AS ble etablert for å kunne tilby bærekraftig spesialkaffe. Nå er de også leverandør av kaldbrygget kaffe på flaske og KeyKegs.



BYGG KON AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Arne Espedal, jeo@byggkon.no
Web: byggkon.no

Bygg Kon AS er en kunnskapsbedrift, et rådgivende firma som dekker bygningsfag totalt: Byggeteknikk og arkitekt, foruten byggeledelse og prosjektledelse. Tiltakshavere er offentlige eller private, og tiltakene er større bygg som industribygg, kontorbygg, forretningsbygg, hotell, skoler, aldershjem, kirker, barnehager og boligkomplekser med mere. Byggestedene er vesentlig i Rogaland, men selskapet har også utført flere oppdrag i utlandet. Bygg-Kon AS har sentral godkjenning for virksomhetens arbeidsområder i henhold til krav gitt i byggeforskriftene av 2010.

BYGG-KON

DARK STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Gunn Elin Birkenes, gunn.elin@dark.no, 92239904
Web: dark.no

Dark Arkitekter is an Oslo-based architecture studio, with an interdisciplinary approach, covering works of landscapes, urban- and interior design. Dark is engaged in the entirety of building, from small-scale housing to city-scaled urban planning, comprised of about 40 architects and designers, with widely different backgrounds.



IMPRESS PUBLISERING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mirjan Seljeskog, 48200019,
mirjam@impresspublisering.no
Web: impresspublisering.no

Impress Publisering (etb.1986) er et byrå som utvikler, rådgir, formgir og leverer innhold til alle flater. Impress Publisering tilbyr tjenester innen blant annet design, magasin, web, identitet, profil, bok og digital kommunikasjon.

IMPRESS
PUBLISERING
19 ETABL. 86

BYGGMESTER SLYK & ESPEVIK AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Svein Inge Espevik, 51617101,
post@slykespevik.no
Web: slykespevik.no

Byggmester Slyk & Espevik har over tre tiår med erfaring innen nybygg og rehabilitering – og tilbyr sine tjenester for både privat- og bedrifts-markedet. Byggmester Slyk & Espevik sin spesialitet er rehabilitering av gamle hus, og de har også mye erfaring med arkitekttegnede nybygg. Skifting av kledning, isolasjon og bytte av vinduer er også jobber som Slyk & Espevik har gjort mye.



HYDROLIFT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Aslak Olseth, 91590668,
aslak@hydrolift.com
Web: hydroliftengineering.com

Based on years of experience in the custom boat and vessel business, Hydrolift wants to offer their services to other projects outside the traditional marine industry. Hydrolift has the complete set-up including development, logistics, project management and production, ready to use our momentum for any new products that deserve to be made in Norway. As a company within Eker Group Hydrolift can provide a lean product development process from the concept stage to final production.



SUBSEALINK

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Carlo Samuele Cafaro, 91642071,
info@subsealink.com
Web: subsealink.com

SubSeaLink was founded in 2014 and is located in Tananger. The company's purpose is to develop and market solutions based on many years of engineering and project management experience within the offshore Oil & Gas industry, particularly within the fields of subsea manifolds, flowlines and well intervention.



CONTA UTVIKLING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arild Heimvik, 90826754,
arild@conta.no
Web: conta.no

Conta Systemer AS er et norskeid programvareselskap som utvikler brukervennlige netjtjenester og andre produkter for SMB-markedet. Selskapet ble i 2016 innlemmet i Conta Group AS, etter en sammenslåing av regnskapskonsernet Chimaera og firmaene i Conta-konsernet. Bedriften tilbyr netjtjenester innen faktura, inkasso og enkle salgsoppgaver.



AXESS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Per Christian Munkhaug,
97085713, per.munkhaug@axessgroup.com
Web: axessgroup.com

Axess AS deliver world-class inspection programs which include the critical elements of a structure, crane, or piping systems. The company perform an evaluation of maintenance strategies based on the design, usage and operational environment. Axess AS is one of Norway's largest and most skilled companies related to cranes and lifting technology. Their engineering environment design, produce, maintain and modify all kinds of material handling equipment, from small winches to high-capacity cranes.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

JOBZONE STAVANGER

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Morten Ree, 51304090,
morten.ree@jobzone.no
Web: jobzone.no

Jobzone Norge AS er Norges tredje største bemanningsselskap og driver virksomhet innen utleie og rekruttering i Norge. Jobzone har over 40 lokalkontorer over hele Norge som kan tilby en bred kompetanse innen bemanning og rekruttering. Jobzone er organisert etter en franchisemodell hvor lokalkontorene er lokalt eide, og våre konsulenter er enten eiere eller partnere. Jobzone ble grunnlagt i 2002 av Tom Rune Graarud og Øyvind Henriksen, og er i dag Norges største norske bemanningsselskap.



NOON INVEST AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Veronica Nesvik, 483 95 990,
vn@noon-invest.no
Web: noon-invest.no

Noon Invest AS er en enkel måte å spare på og investere dine verdier på. Noon Invest er en tjeneste utviklet av Stavanger Asset Management. Konseptet bak navnet Noon Invest AS er å gi deg frihet til å investere når som helst og hvor som helst. Du kan enkelt se din oversikt online når du vil. Noon Invest AS er Norges aller første investeringsrådgiver på nett, men med menneskelig ekspertise.



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.

STAVANGER BLIKK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Håvard Halgunset, post@stavangerblikk.no
Web: stavangerblikk.no

Stavanger blikk tilbyr tilvirkning og montering av alle standard blikkonstruksjoner. Stavanger blikk lager beslag til det meste, samt luftehatter og takrenner.



NORWEGIAN ENERGY SOLUTIONS SA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Egil Aanestad, 95818770,
egil.aanestad@energycluster.no
Web: norwegianenergysolutions.no

- Develop renewable and sustainable energy solutions.
- Improve existing energy solutions.

The membership group embraces a wide range of companies, operators, suppliers, start-ups, investors, academia and authorities. The broad range of members covers the complete value chain for oil and gas and places the cluster in a unique position. The cluster works on the transition for companies also to succeed in new value chains. Norwegian Energy Solutions is an arena for networking, technology transfer and collaboration. It provides the opportunity for member companies to present and discuss challenges and solutions outside their traditional network.



STAVANGER ANTIRUST AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Odd Arild Kolletre, 96003999,
post@stavangerantirust.no
Web: stavangerantirust.no

Stavanger Antirust AS ble etablert på Jåtåflaten i 2018. Stavanger Antirust utfører understellsbehandling med lanolinolje til lave priser. Selskapet har fått positiv respons fra både NAF, biltilsyn og bilforretninger. Det er mange som har etterlyst et alternativ til de etablerte systemer. Med Fluid Film mener Stavanger Antirust å ha markedets beste antirustmiddel, og følger dette opp med å gi markedets beste antirustgarantier.



Stavanger Antirust

LEVEL PERSONAL

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Knut Ove Joa,
knut.ove.joa@levelgroup.no
Web: levelpersonal.no

Level Personal leverer utvalgte HR-tjenester. Selskapet er spesialister på rekruttering og prosjektbasert utleie, og samarbeider med flere av de ledende bedriftene i Rogaland. Level Personal ønsker å være positivt annerledes, og målsetningen er å utrette noe verdifullt for selskap, ledere og ansatte.



JUSTIFY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Dag Josef Foss, post@justify.no
Web: justify.legal

Justify AS tror på å gjøre juridiske tjenester tilgjengelig for alle. Dette gjør Justify AS ved å automatisere juridiske prosesser og koble juss med ny teknologi, slik at flere blir i stand til å være sin egen advokat. Mange vegrer seg for å oppsøke advokat, selv om de har et rettsbehov. Justify AS vil senke terskelen for å oppsøke og få hjelp. Dette gjør Justify AS ved å designe brukervennlige selvbetjeningsløsninger for å utføre juridiske tjenester.



BI BUILDERS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson Jarle Soland,
sales@bi-builders.com
Web: http://bi-builders.com

Xpert BI is a Microsoft SQL server-based tool that is designed to automate and improve all aspects of data warehousing and Business Intelligence – especially in the areas of extraction – and transformation processes, also known as ELT. The Xpert BI solution includes data warehouse architecture and methodologies as well as best practices right out-of-the-box, to ensure our Customers and Partners are getting the most out of the software, and by that fast ROI.





Full fart i Nordvest-Russland

HÅKON SKRETTING • direktør, Norwegian Energy Partners med ansvar for Arktis, Canada, USA, Mexico, Russland og Kazakhstan.

Fra årene 2005 til 2010 valfartet ministrene våre til Russland. Både til Moskva og Nordvest-Russland. Det samme gjorde lokale politikere. Rogaland skulle utvikle vennskap med Murmansk.

Statoil og Hydro konkurrerte med hverandre og andre internasjonale oljeselskaper, om å få ta del i det gedigne Shtokman feltet. Ja, Shtokman var så viktig at det ble brukt som et av argumentene for at Statoil og Hydro skulle få fusjonere. Begrunnelsen var at de skulle stå sterkere i kampen om gullkalven.

Men samtidig begynte USA å utvikle gass fra skifer. Det store amerikanske markedet forsvant og prisene på gass falt med den følge at Shtokman er lagt på is for en tid.

Russland invaderte Krim og Donbass i Ukraina med påfølgende internasjonale reaksjoner. EU og Norge fulgte langt på vei USA når de la sanksjoner på handelen mot Russland. Ministrene fant andre reisemål. Journalister har en tendens til å gå i flokk bak en minister som er ute og reiser. Ingen minister, mindre informasjon hjem til Norge.

Men for tiden pågår de største investeringene innen gassproduksjon i Nordvest-Russland noensinne. Og det bare noen mil fra Kirkenes. Russerne ser mulighetene i at polarisen smelter. Nordøstpassasjen blir seilbar i stadig større deler av året. Dermed blir de voksende energimarkedene i Japan, Korea og China raskere og rimeligere å nå for LNG-skip.

Russland har mye gass i nord. Gazprom har over tid bygget ut prosjektet «Yamal Mega Project». Denne gassen går nå i rørledning sør til Europa og vil bidra til å fylle opp rørledningene de har bygget og bygger i Østersjøen.

16 millioner tonn

Novatek som er det nest største gasselskapet

i Russland er allerede ferdig med prosjektet Yamal LNG. Her har de sammen med Total og kinesiske CNPC bygget ut et anlegg som produserer over 16 millioner tonn per år. Dette er mer enn tre ganger vårt Snøhvit felt. Flere norske og også lokale bedrifter fra Rogaland har levert utstyr til dette anlegget.

På Gydanhalvøya, på andre siden av Obbukta, har Novatek enda mer gass. Og de setter bokstavelig talt full gass med videre utbygging av disse ressursene. Prosjektet kalles Arctic LNG 2 og er mer likt Snøhvit i form, men igjen enda større enn Yamal LNG. Hele tre anlegg (LNG-tog) bygges på hver sin betonglekt. Disse lekterne skal bygges på et nytt anlegg som er under oppbygning i fjorden utenfor Murmansk. Her bygges det en brakkeby til 15.000 personer med treningssenter, restauranter og butikker. Anlegget er det største fabrikkasjonsanlegget som finnes i Barentsregionen. Det settes blant annet opp en fabrikkasjonshall som er 360x280 meter og hele 92 meter høy. Som på forrige Novatek prosjekt er Total med også her, mens Saudi Aramco er i forhandlinger om å komme med. Prosjektfinansiering er sanksjonert av amerikanske myndigheter, men det finnes alltid muligheter. Novatek har inngått en avtale med China Development Bank om finansiering. Kina ønsker mer gass til blant annet å erstatte den sterkt forurensende kullkraft som dominerer i landet.

Det meste lovlig

Men de fleste prosessmoduler vil bli bygget på verft rundt om i verden for så å bli transportert til Murmansk for sammenstilling på betonglekterne. Kinesiske verft dominerer, men også

europiske verft blir forespurt. Jeg kjenner til en god del norske leverandører som igjen tilbyr utstyrspakker til verft i både Kina og andre steder. Norwegian Energy Partners har sammen med norske bedrifter gjennomført arbeidsmøte med Novatek for å kvalifisere norske leverandører. I tillegg er det etablert en database, norwegiansuppliers.no, hvor kundene kan finne gode løsninger fra norske leverandører.

Jeg blir ofte spurt om sanksjonene. For å ta det kort. Det er et generelt krav om forhåndsgodkjenning av Utenriksdepartementets sin gruppe for eksportkontroll før en leverer noe til Russland. Så er det et forbud om leveranser til undersøkelse, utbygging og produksjon av olje offshore nord for arktisk sirkel og på havdyp mer enn 150 meter. Det er i tillegg et forbud mot å bidra til utbygging av eventuell skiferolje. Dermed blir det meste lovlig. Det er bare oljefeltene Prirazlomoye og Dolginskoye som ligger nord for arktisk sirkel, og det er foreløpig ikke noen utbygging planlagt på havdyp over 150 meter.

Gass er ikke underlagt sanksjoner. I tillegg utvinnes gassen til Yamal LNG og Arctic LNG 2 på land og går også klar sanksjonene av den grunn. Sanksjoner som angår finansiering gjør at det kan være vanskelig å få eksportgarantier. Men russerne er vel vant med at de må forskuddsbetale. Og går leveransen til et verft i tredje land er finansiering normalt ikke noe problem. Men som nevnt innledningsvis. Det er krav om en forhåndsgodkjenning av gruppen for eksportkontroll i UD.

«For tiden pågår de største investeringene innen gassproduksjon i Nordvest-Russland noensinne. Og det bare noen mil fra Kirkenes.»

Håkon Skretting



Hva er en attraktiv region?

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Alle er enige om at Stavanger-regionen må være attraktiv for næringslivet. Men hva er attraktivitet, hvordan måles den, og hva må vi gjøre for å øke attraktiviteten? Og hvor attraktive er vi egentlig i konkurranse med andre?

Jeg liker tanken om et attraktivitetsbarometer. Jeg er samtidig redd for at vår attraktivitet, i alle fall for alle andre bransjer enn energi, ikke er på langt nær så høy som vi kanskje tror. Faren for at vi får en skikkelig bakrus på et eller annet tidspunkt er betydelig. Selv opplever jeg at det å få ledere til å flytte til Stavanger ikke bare er enkelt. Jeg må enten rekruttere lokalt – eller ofte tillate pendling. Begge deler er begrensende. Stavanger har ingen sterk profil eller kjennskap i knapt noen bransjer ut over enn energi. Vi har også for lav egenverdi og synlighet til at det kan kompensere for et ofte tynt faglig miljø. Nye muligheter for Stavanger-regionen handler selvfølgelig om å utnytte eksisterende ressurser – men det må også handle om å få ny kompetanse inn i regionen.

Natur og bebyggelse

Derfor har også styret i Næringsforeningen attraktivitet på agendaen – og vi ønsker innspill. Utseendet er et åpenbart utgangspunkt. Trivelige bysentra, rent og pent, flotte strender og fjorder, grønne parker og landskapsområder. Der skårer vi nok bra. Utseendet handler også om å kreve harmoniske nybygg, bevaring av det vakre gamle, og kvalitetskrav til fasader og gateløp. Så skal vi ikke glemme hvordan byene og tettstedene ser ut nattetid i helgene; blir de oppfattet som ryddige og trivelige – eller er stemningen amper og utrygg? Til sist, og ikke minst; vi elsker det yrende folkelivet og investerer store beløp i festivaler og arrangement. I tillegg sper vi på med å slippe til en halv million cruiseturister i sommerhalvåret for å fylle opp gateløpene og kaiene med folk. Om

vinteren derimot, er det nesten ikke folk i gatene. Utvalget av butikker er også en attraktivitetsfaktor, og den må forventes å bli redusert når stadig færre handler i fysiske butikker.

Opplevelser

Opplevelser er en annen viktig faktor. Sport og idrett, turområder, musikk, teater, kino, museer, kunstgallerier, moderne bibliotek og debattscener – med mer – bidrar til å gjøre det trivelig å leve i regionen. Både myndigheter og næringsliv bidrar økonomisk for å holde liv i disse. Infrastruktur som veier, broer, tunneler, flyplass, jernbane og havner er helt vesentlige for å gi tilgang til opplevelsene vi kan tilby. Gode skoler og et solid og tilgjengelig helsevesen inngår også i dette.

Folk flytter ikke rundt på måfå. Arbeidsmarkedet er selve grunnlaget for mobilitet, og det er sirkulært: Tilgang på god arbeidskraft tiltrekker bedrifter, og bedriftene skaper arbeidsplasser som tiltrekker arbeidssøkende. Undergraver man én av disse vil også den andre lide. Derfor er gode strukturer for næringslivet og et variert boligtilbud så viktig. Bedrifter som flytter med seg mange kompetente ansatte er særlig følsomme for arbeidstakernes behov. Rask og komfortabel transport, tilgang til parkering, internasjonale skoler, velkomstprogram for utenlandske arbeidstakere, akseptable skatter og gebyrer er alle faktorer som påvirker ønsket om å lokalisere seg i regionen.

Fleksible reguleringsbestemmelser

Langsiktige investorer vurderer regionens økonomiske vekstpotensial, tilgangen på

topp kvalifisert arbeidskraft, kvaliteten på transportmulighetene både innad i regionen og utover, samt eksisterende planer for utvikling av infrastruktur. De er opptatt av om distriktet har ambisiøs og næringsvennlig politisk ledelse med konkrete vekstmål, tilgjengelige og synlige næringssjefer, god kontakt med nasjonal politisk ledelse og synlige resultater over tid. Dersom noe av dette mangler, vil risikoen øke tilsvarende, og da velger man heller en annen by hvor forholdene ligger bedre til rette.

Som del av dette er det helt påkrevet med fleksible, romslige reguleringsbestemmelser som gjør det mulig for bedrifter av mange slag å flytte inn i ledige lokaler. Hvis et bygg utelukkende kan huse teppe- eller båtbutikker, blir det vanskelig å fylle det med attraktive nye næringer.

Vite hva vi gjør

Når vi skal måle attraktiviteten må vi vite hva vi gjør. En undersøkelse i fjor om Forus som arbeidssted gjorde alt feil: Det var ingen kontroll på om de som svarte faktisk jobbet der, og svarene ble feiltolket. At folk svarer at nei, de har ingen kaffebar nær jobben, betyr ikke nødvendigvis at de savner kaffebarer. Hvis man ønsker å vite hva som ville øke gleden må man spørre om det.

Været kan vi ikke gjøre noe med. Men hva kan vi gjøre for å kompensere for regn og vind, så folk likevel synes det er trivelig å bo i regionen – og bedrifter ønsker å være lokalisert her? Næringsforeningen er mottakelig for innspill!

«Tilgang på god arbeidskraft tiltrekker bedrifter, og bedriftene skaper arbeidsplasser som tiltrekker arbeidssøkende.»

Ådne Kverneland





Leading Tech companies enticed by clean energy

The IT giants are heading for our region. The search for clean energy motivates them. Potentially bringing with them positive effects regarding business start-ups and the regions ability to restructure and develop.

It's all about the need for power supply, and ultimately renewable energy. By the end of the year, Microsofts new data facility

will be up and running, a facility due to serve a local and international market. Microsoft is not the only tech company thinking about alternatives and renewable energy. Both Google and Facebook have signed agreements ensuring access to electricity from Rogaland providing power to their facilities in Scandinavia and Europe.

- Big impact

– The presence of these tech companies is significant for the region's reputation as a desirable region to establish business, says mayor of Stavanger, Christine Sagen Helgø.

She thinks the fact that the world's most known companies have activity in the region will increase the relevance for other companies contemplating the same.

– The symbol value is immense, as well as putting us on the map. In general terms, it will be good for the job market, for growth and attracting new industries. Ultimately impacting our own ability to change and develop, says Sagen Helgø.



UPCOMING SCI ACTIVITIES

02.02	X-country skiing, beginners, adults
03.02	X-country skiing, beginners, families
05.02	Ladies night- Figure skating
06.02	Visit Atea- The smartest building in the world?
07.02	New in town?
13.02	CV- registration and interview technique
18.02	Gladmat: Norway's biggest food festival in Stavanger
20.02	Spouse network program: Interior

More events to be confirmed – remember to check the event calendar.

www.stavangerchamber.com

Rogaland part of the cluster map

In a short space of time, five industry clusters from Rogaland gained a place in the Arena project, part of the Norwegian Innovation Cluster programme. Currently, Arena has 19 cluster projects with companies wanting to strengthen their long-term innovation abilities through co-operation. This means that one of four clusters accepted to the programme is from Rogaland. At the end of last year, both Norwegian Energy Solutions and Norwegian Offshore Wind from Rogaland were approved as part of the Norwegian Innovation Clusters programme.



Short film clips to combat work-related crime

Together with companies and organisations, the Chamber of Commerce will use short film clips on social media in the fight against work-related crime. The film clips are produced by Fabel Media in Stavanger and will primarily be posted on Facebook.

– When it comes to work-related crimes, we know that the private market is the biggest culprit. This is the market

we are targeting through this campaign. Social media gives us a fantastic opportunity to reach people and to get the information shared. We've made some clips which are funny and easy to share, but at the same time highlighting the message that by using black labour one supports and encourages work-related crime, says the leader of industrial policy at the Chamber, Anne Woie.

Stavanger Chamber International (SCI) – The Regions largest International Network

- » Regional welcome programme for newcomers
- » Area Orientation courseday
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation Course
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses

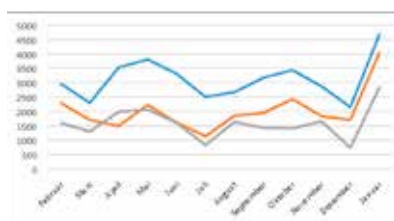
Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2019

4667

utlyste jobber

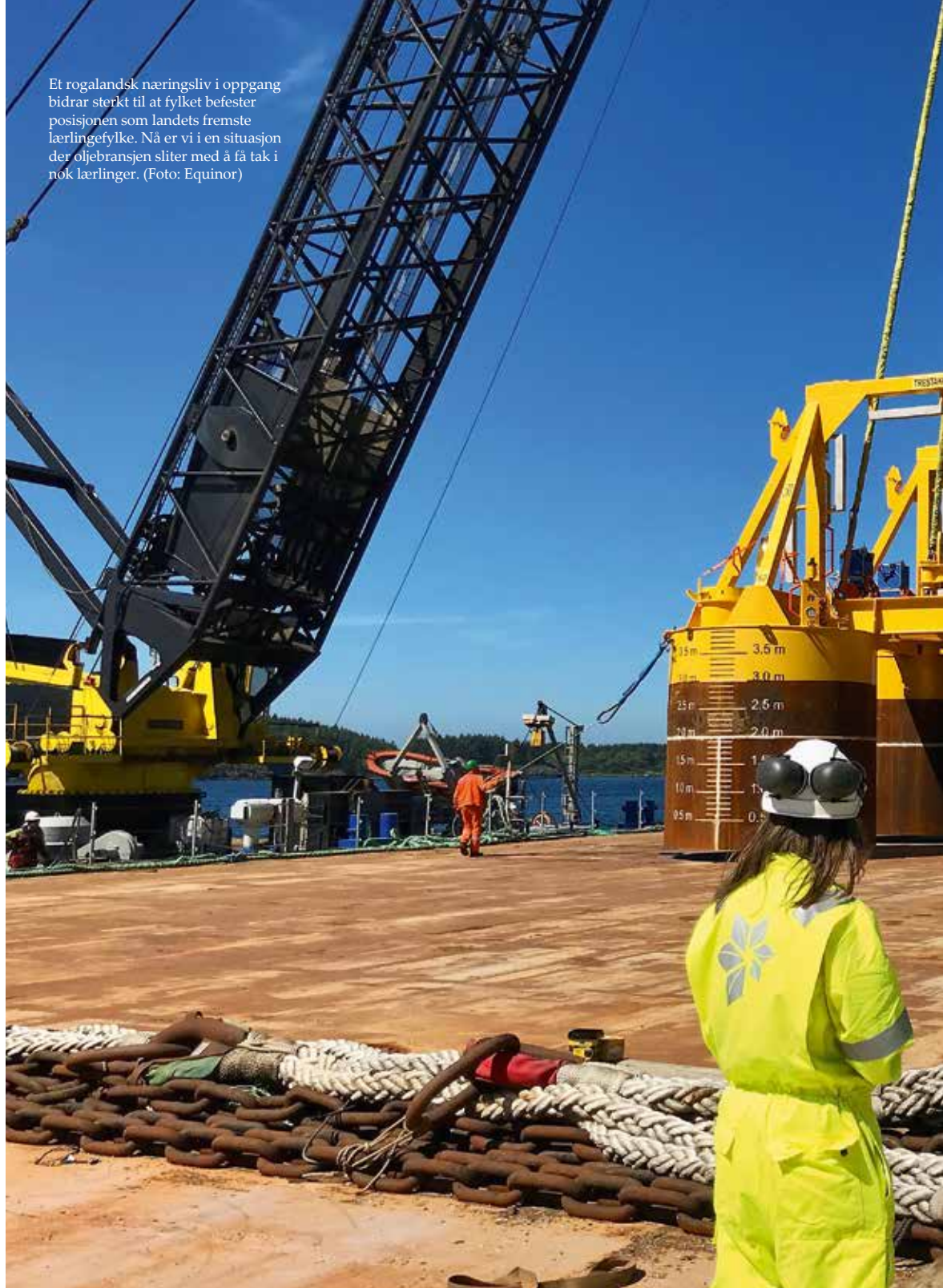


Det ble registrert 4667 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er en økning på 16 prosent sammenlignet med samme måned i 2018. Begynnelsen av 2019 er dermed knallsterk i arbeidsmarkedet, og støtter dermed opp om fallet i ledigheten som nå er på 2,7 prosent, 0,1 prosent over landsgjennomsnittet.

	jan.18	jan.19
Ledere	55	67
Ingeniør- og IKT-fag	572	882
Undervisning	362	353
Akademiske yrker	112	150
Helse, pleie og omsorg	943	849
Barne- og ungdomsarbeid	126	257
Meglere og konsulenter	160	158
Kontorarbeid	146	233
Butikk- og salgsarbeid	288	212
Jordbruk, skogbruk og fiske	44	24
Bygg og anlegg	501	528
Industriarbeid	390	472
Reiseliv og transport	158	163
Serviceyrker og annet arbeid	170	257
Uoppgitt	10	62
Totalt	4037	4667

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.

Et rogalandsk næringsliv i oppgang bidrar sterkt til at fylket befester posisjonen som landets fremste lærlingefylke. Nå er vi i en situasjon der oljebransjen sliter med å få tak i nok lærlinger. (Foto: Equinor)



Rogaland på lærlingetoppen

Rogaland befester posisjonen som det beste lærlingefylket i landet. Det lover godt for et næringsliv i vekst og omstilling.

TEKST: FRODE BERGE



Fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal gleder seg over sterke lærlingetall for Rogaland, men oppfordrer alle til å fortsette å «framsnakke» yrkesfagene.

Hullene

– Innenfor hvilke områder vil vi ha de største hullene å fylle ift læreplasser de neste årene?

– Fylkeskommunen har sterke signaler om at de aller fleste som søker læreplass vil få det i de fleste fag i årets formidling, men det vil bli svært utfordrende å finne nok læreplasser til alle søkerne til helsearbeiderfaget. Det knytter seg også noe usikkerhet til elektriker og IKT servicefag. Samtidig vil jeg understreke at det vil ikke være nok søkere til oljefagene, fagene innenfor teknikk og industriell produksjon, maritime fag, salgsfaget og bygg- og anleggsteknikk. I tillegg har det i mange år vært for få søkere til restaurant og matfagene.

Fylkesordføreren påpeker at den største utfordringen i årene som kommer er å finne den riktige lærebedriften til lærekandidatene og de som trenger litt ekstra oppfølging.

Trepartssamarbeid

– Hvordan kan det viktige samarbeidet mellom næringslivet, offentlige arbeidsgivere og fylkeskommunen utvikles videre i tiden som kommer?

– Alle aktørene i trepartssamarbeidet må dra i samme retning og aller helst lage en felles «strategi», om mulig. Det kan til tider bli litt mange «stunt» fra for mange ulike parter, noe som sjelden gir resultater. Yrkesfag må stadig framsnakkes og behovet for faglært arbeidskraft må synliggjøres av de aktørene som er mottakere av lærlinger og av de som har mulighet for å påvirke rammebetingelsene. «Trøkket» må hele tiden holdes oppe, også i oppgangstider. Årene vi har lagt bak oss, viser at ungdommene raskt tar signalene og velger vekk yrkesfag hvis usikkerheten omkring mulighetene for å få læreplass blir for stor. Det må tenkes langsiktig rekruttering

– Er det noen virksomheter/aktører som har mulighet til å bidra enda mer, og som du vil sende en særlig utfordring til?

– Det er viktig for oss at kommunene tar et enda større ansvar for egne ungdommer som ikke får læreplass, oppfordrer fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal.

Alle i Rogaland som er opptatt av fagutdanning fikk i januar atter en bekreftelse på at vi er det beste lærlingefylket i landet. Den siste oversikten viste at 81 prosent av dem som søkte, fikk lærlingeplass i fylket i 2018. Dette er positive tall for et tungt næringsfylke i omstilling.

Rogaland fylkeskommune har det overordnede politiske ansvaret for de videregående skolene og fagopplæringen. Fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal roser «rogalandsmodellen», men ser gjerne at kommunene tar et enda større ansvar for egne ungdommer som sliter med å få læreplass.

Sterk lærlingekultur

Fylkesordføreren framhever følgende når Rosenkilden ber henne trekke fram de

viktigste årsakene til at Rogaland gjør det så bra på dette området:

– Vi er et fylke der fagarbeideren har høy status, og vi har etablert en sterk kultur for å ta inn lærlinger. Vi har etablert et godt samarbeid mellom partene i arbeidslivet, folkevalgte, administrasjon og opplæringskontor. I dette samarbeidet har vi lyktes i å utvikle kreative løsninger, «Rogalandsmodeller» for å dra lasset sammen i nedgangstider.

Ege Tengesdal understreker også Yrkesopplæringsnemda og Opplæringskontorenes rolle. Det store volumet lærebedrifter er organisert gjennom bransjevisse opplæringskontor, gjennom bransjevisse opplæringskontor. Hovedvekten av nye lærebedrifter rekrutteres av disse kontorene.

NYTT OM NAVN



GYRO AANESTAD VIDVEI Ny regionsdirektør i EVRY

Gyro har vært ansatt i EVRY og gått gradene siden hun startet som nyutdannet utvikler rett fra Universitetet. Hun har jobbet mange år som prosjektleder og ledet flere store prosjekter i hele landet. Fra 1. januar 2019 ble Gyro ansatt som regionsdirektør i EVRY med salgs- og markedsansvar for region South-West, som omfatter EVRYs SME kunder i Rogaland.



CATHRINE LUNDE HANDEGÅRD Ny Key Account Manager i Q10 Personell AS

Cathrine er ansatt som Key Account Manager i Q10 Personell. Cathrine har en bachelor i sosiologi med spesialisering i personalledelse, og fagbrev i kontor og administrasjon som fullføres i mars 2019. Cathrine er DNV-sertifisert rekrutterer og skal jobbe med kvalitetssikring av kandidater til faste og midlertidige stillinger. Q10 Personell er et av de største lokaleide bemannings- og rekrutteringsselskapene i Rogaland med over 70 års bransjeerfaring og kontorer i Stavanger og på Bryne.



PETTER RASMUSSEN Ny Front End utvikler i Conta Utvikling

Petter Rasmussen startet som utvikler i Conta Utvikling 2 januar 2019. Han kommer fra stillingen som senior utvikler i Trollweb Solutions hvor han jobbet i Research and Development avdelingen. Petter skal hovedsakelig fokusere på Front End utvikling av ny og eksisterende programvare hos oss og er allerede godt i gang. Vi er svært glade for å ha fått Petter på vårt team.



EIVIND HERIGSTAD Ny selger i Moelven Modus AS

Eivind er nyansatt selger hos Moelven Modus, og vil ha ansvar for salg av systeminnredninger og monteringsferdige romløsninger for kontorer og kommersielle lokaler. Eivind har flere års erfaring fra salg og markedsarbeid fra bla. Coca-Cola European Partners Norge, Eiendomsmegler Vest og Nordbohus Sandnes.



TORE GUNDERSEN Ny økonomi- og administrasjonssjef i Attende AS

Tore Gundersen har mange års erfaring som Business- og Group Controller samt rollen som økonomisjef fra blant annet Sørbø Gruppen, Bilforum Holding, Bilia og Kverneland Bil.



GERD TJØRHOM Ny HR og HMS-sjef i Attende AS

Gerd kommer fra rollen som HR Business Partner i Visuray. Hun har over 30 års erfaring fra olje og energisektoren med primærfokus på personal/ HMS og beredskapsoppbygging.



BIRTHE HAUGEN Ny SHA-koordinator i Prosjektil

Birthe Haugen er ansatt hos Prosjektil. Hun kommer fra Eramet, der hun jobbet som HMS-koordinator. Hos Prosjektil skal Birthe jobbe som SHA-koordinator.



HANNE ERLAND Ny ingeniør i prosjekteringsavdelingen i Prosjektil

Hanne Erland er ansatt hos Prosjektil i prosjekteringsavdelingen. Hanne er nyutdannet, og har master i miljøteknologi fra Danmarks Tekniske Universitet.

NYTT OM NAVN



KAREN MELING

Ny Project Engineer i KVS Technologies

Karen Meling startet som prosjektingeniør hos KVS Technologies i januar. Karen har studert petroleumsingeniør og Industriell Økonomi ved UiS, men har nå tatt steget inn i KVS for å jobbe med prosjekter som innebærer autonome droner og kunstig intelligens. De 15 kollegaene gleder seg over å ha fått henne med på laget, og hun har allerede vist seg å være en god bidragsyter for selskapet. Karen er en aktiv ung dame som selvsagt stiller til start på Ryfastløpet med resten av KVS-laget.



MARIE ROSENDAHL SIREVAAG

Ny rådgiver i Management 4 U AS

Marie Rosendahl Sirevaag er tilsatt som rådgiver i M4U. Marie har ett år med jusstudier fra UiB, en Bachelorgrad i Økonomi og Administrasjon fra UiS, og har nylig fullført en Master of Science i International Business ved Brunel University London. Marie vil være tilknyttet begge våre kontorer, både i Stavanger og på Bryne.



TIM RENE DANIELSEN

Ny selger i Møller Bil Jærhagen

Tim har gått gradene i Møller Bil, har både fagbrev i delefaget og mekanisk. Har nå jobbet som SKODA selger i 2 år hos Møller Bil Forus og blir en fantastisk tilvekst i vårt splitter nye team. Ble årets medarbeider 2018. Gleder seg veldig til å ta del i det nye, spennende prosjektet som Møller Bil Jærhagen blir. Det blir regnet som Europas mest nymoderne SKODA butikk når den åpner i mars -19.



JENS BAUMANN MELBERG

Ny partner i Arntzen de Besche Advokatfirma AS

Jens Baumann Melberg tiltrådte som partner i Arntzen de Besche Advokatfirma 1. januar 2019. Han har bred erfaring med rådgivning vedrørende egenkapitaltransaksjoner, selskapsrett, aksjonærforhold, kontraktsrett, restrukturerings- og finansiering. Hans erfaring knytter seg særlig til oljeselskap, oljeservice og selskap involvert i utvikling av ny teknologi.



EDV. DANIEL ØVERLAND

Ny junior konsulent i Assessit

Daniel blir en ny forsterkning i Assessit som konsulent. Han har sin utdannelse og erfaring fra Forsvaret som offiser og konsulent i QA Resources. Han skal nå bidra inn i et voksende vestlandskontor med fokus på å utfordre og utvikle morgendagens ledere og organisasjoner. Assessit er et av Skandinavias ledende miljø innen executive search, lederutvelgelse og organisasjons- og lederutvikling.



ANDERS BOWITZ-KNUDSEN

Ny Sales Manager i Interfjord Norway AS

Anders Bowitz-Knudsen er ansatt som ny Sales Manager i Interfjord Norway AS. Anders har over 18 års erfaring innen alg med logistikk som fagfelt fra flere globale selskaper. Interfjord Norway ble etablert på Forus i 2014 og i 2018 ble vi kåret til gasellebedrift med 4 plass i Rogaland. Interfjord er et velrennomert selskap med kontorer i Stavanger, København, Glyngøre, Randers, Fredrikshavn, Krakow & Dusseldorf.



ROY ANDRE EINARSEN

Ny CNC operatør i Depro AS

Roy Andre Einarsen er ansatt som CNC operatør i Depro AS fra 1. januar 2019. Roy Andre kommer fra stillingen som CNC operatør fra IKM Håland, Vigrestad.



KJETIL REVE

Ny markedssjef i Møller Bil Jærhagen

2. januar startet Kjetil som markedssjef hos vår nye SKODA forhandler Møller Bil Jærhagen. Planlagt oppstart er i mars -19 og Kjetil jobber med prosjektet frem til åpning. Han har lang fartstid i Møller og har jobbet i mange funksjoner i konsernet innen salg og ledelse.

NYTT OM NAVN



UNNI PETRA VASSBØ

Ny ingeniør i prosjektadministrasjon i Prosjektil

Unni Petra Vassbø er ansatt hos Prosjektil. Hun har fram til nå jobbet som prosjekteringsleder i NCC. Unni har erfaring fra offentlig forvaltning og privat virksomhet, og skal jobbe med prosjektadministrasjon.



MAGNE FUGLESTAD

Ny leder for salgs- og markedsarbeid i Prosjektil

Magne Fuglestad begynte hos Prosjektil i høst, og kom fra Veidekke Entreprenør. Han starter opp i en nyopprettet stilling hos Prosjektil som leder for salg- og markedsarbeid.



RUNE PAULSEN

Ny Purchasing & Procurement Lead i Gasum AS

Rune Paulsen startet hos oss i november som Purchasing & Procurement Lead. Han inngår som en del av innkjøp og kontraktsavdeling i Supply Chain hvor han er ansvarlig for hele anskaffelsesprosessen. I tillegg gir han kontraktrådgivning og støtte til organisasjonen og oppfølging av rammeavtaler i henhold til Gasum's instruks og retningslinjer. Rune har Bachelor i finans fra BI. Han kan vise til innkjøp og anskaffelseserfaring fra kommune/stat og fra olje og gassbransjen, deriblant 6 år som senior innkjøper i Aker Solutions AS.



JONE KLINGSHEIM

Ny regiondirektør i forretningsområde Bygg, Region Sør i Skanska Norge AS

Jone Klingsheim har en allsidig bakgrunn. Han er utdannet ingeniør, men tok først fagbrev som elektriker. Tidlig i karrieren jobbet han nettopp som elektriker i Siemens, før han etter hvert ble prosjekteringsgruppeleder hos Multiteknikk og deretter Rambøll. Jone har også erfaring fra NCC, der han var prosjektleder i 10 år. Fra 2013 til 2018 jobbet han i selskapet GMC Eiendom med eiendomsutvikling og prosjektledelse. Jone ble ansatt som distriktssjef i Stavanger 1. mars 2018 og tiltrådte 1. januar 2019 som regiondirektør for byggvirksomheten i Region Sør.

LYKKE I HVER KOPP



**NORSK
KAFFE**

NORSKKAFFE.NO



Kan vi få by på litt roomservice?

Vi hjelper deg å planlegge, transportere og montere smarte løsninger til bedriften din



3 tips når du velger IKEA på jobben

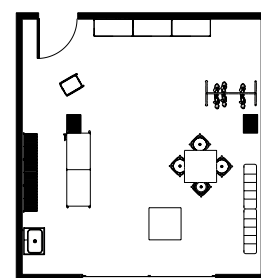
1. Det enkle er ofte det beste. Smarte løsninger kan være både vakre og funksjonelle.

2. Tenk fremover. Velg møbler det er enkelt å kjøpe mer av eller tilpasse etter hvert som virksomheten din vokser.

3. Ikke glem å ha det gøy. Tenk litt annerledes og vis frem personligheten din.



Planleggingshjelp



PALETT



Planleggingshjelpen koster **0,-** og vi kan komme hjem til bedriften din. Send en e-post til **business.forus@IKEA.com** eller ring oss på telefonnummer **468 27 931** og bestill time.





**Kan du tenke det,
kan vi trykke det.**

En mesterkokk tenker stort, selv når de minste retter skal fremstilles. Det gjør vi også. Vi liker å gi deg bilder i hodet, vann i munnen og begeistring i sjelen. Fra vårt trykkeri serveres kortreiste trykksaker av beste kvalitet. Vi legger trykk på allsidig kost for ethvert behov.

Vel bekomme!

Stavanger

Telefon + 47 51 90 66 00

Kristiansand

Telefon + 47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI