

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 01 · 2021 · ÅRGANG 27  
LØSSALG: 79 KR

# Rosenkilden

## RESTART

# 2021



## 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](http://www.naeringsforeningen.no).

## KONTAKTPERSONER

**TIPS:** Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: [hollund@naeringsforeningen.no](mailto:hollund@naeringsforeningen.no)

**ANNONSER OG MEDLEMSKAP:**

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: [mannsaaker@naeringsforeningen.no](mailto:mannsaaker@naeringsforeningen.no)

**MEDLEMSMØTER:**

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130

epost: [odegard@naeringsforeningen.no](mailto:odegard@naeringsforeningen.no)

## KOMMENDE ARRANGEMENTER

### MEDLEMSMØTER\*

|                                     |                                         |
|-------------------------------------|-----------------------------------------|
| 06.01 Aksjeåret 2021                | 25.01 Muligheter: CV                    |
| 11.01 Muligheter: Offisiell åpning! | 26.01 Energiåret 2021                   |
| 14.01 50/50 Likestillingsprogram    | 28.01 Lean-workshop for ledere          |
| 15.01 Pitching og overbevising      | 29.01 Utsikter2021                      |
| 18.01 Muligheter: De nye jobbene    | 01.02 Muligheter: Fagbrev Stavanger     |
| 21.01 Kollektiv arbeidsrett         | 05.02 Lederskolen med Steinar Bjartveit |

\*Alle medlemsmøter gjennomføres inntil videre digitalt. I tillegg til møtene, har Næringsforeningen daglige TV-sendinger med aktuelle tema og nyheter.



For mer informasjon  
og påmelding, gå til  
[naeringsforeningen.no](http://naeringsforeningen.no).

## STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

|                                          |
|------------------------------------------|
| 13.01 Spouse network program             |
| 14.01 New in Town                        |
| 20.01 Webinar: CV Registration           |
| 20.01 Entrepreneur: Sales and Marketing  |
| 23.01 Cross-country skiing for beginners |
| 28.12 Entrepreneur 2021                  |
| 30.01 Cross-country skiing for beginners |
| 04.02 Housing in Stavanger               |
| 02.02 Hundvåg by bike!                   |



For sign up,  
go to [stavangerchamber.com](http://stavangerchamber.com)

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

**Ansvarlig redaktør:** Harald Minge.

**Redaktør:** Egil Hollund.

**I redaksjonen:** Ståle Frafjord, Lars Idar Waage og Elianne Strøm Topstad.

**Utgivelse/produksjon:**

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

**Telefon:** 51 51 08 80.

**Epost:** [post@naeringsforeningen.no](mailto:post@naeringsforeningen.no).

[www.naeringsforeningen.no](http://www.naeringsforeningen.no)

**Opplag:** 14.000.

**Trykk/layout:** Kai Hansen Trykkeri

**Fotografer:** Markus Johansson og Henrik Moksnes.

**Forsidefoto:** Henrik Moksnes/BITMAP.

**Årgang:** 26.

**Redaksjonen avsluttet:** 23. desember



TRE PÅ BØRS

side 22



MØT YUHONG JIN  
HERMANSEN

side 34



RULLER UT  
«MULIGHETER»

side 52

# Innhold

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| En het ny start                     | 6  |
| Lokale nykommere på børsen          | 22 |
| Våren møte i Næringsforeningen      | 26 |
| Spaltisten: Andreas Melvær          | 28 |
| Made in Sandnes                     | 30 |
| Spaltisten: Jens Aarup              | 32 |
| Profilen: Yuhong Jin Hermansen      | 34 |
| Bedriften: Relocation AS            | 38 |
| Lær av de beste: Nordic Unmanned AS | 42 |
| Nye medlemmer siden sist            | 46 |
| Styrelederen                        | 48 |
| Energikommentaren                   | 50 |
| LUNCH                               | 51 |
| Arbeidsliv                          | 52 |
| Nytt om navn                        | 54 |

# Den gode historien om Energi hovedstaden

Equinor er med på det som er verden største bunnfaste havvindprosjekt, verdens største flytende havvindprosjekt, USA-historienes største, Japans første og største og Koreas første som kan bli verdens største. I sum er dette enorme grønne industriprosjekter som likevel marginaliseres, snakkes ned og bagatelliseres av prateklassen og kommentariatet.



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

**H**ørt den før? Vestlendingen som beklager seg over virkelighetsfjerne teoretikere innenfor Ring 3 i hovedstaden som går i bane mellom og NRK og de ulike offentlige institusjonene, tankesmiene og organisasjonene, og som får definere den offentlige sannheten om blant annet norsk næringsliv? Med fare for å gå i den fellen: Jeg melder meg herved på! Historiske industriprosjekter er under oppseiling med utgangspunkt i vestnorsk industri, og de fortjener alt annet enn å bli arrogant neglisjert.

Mens det stadig kommer påstander i Dagsnytt 18 om en olje- og gassnæring som bruker fornybar som ferniss, pynt, klimaflørt og til falsk profilering, foregår en enorm forskyvning hvor fornybarinvesteringene tar mer og mer av totalen for olje- og energiselskapene. «Det gjøres for lite og det gjøres altfor sent», lyder omkvedet. I den andre enden av virkeligheten finner vi Europas største skattebetaler det siste tiåret, Equinor, pluss Aker BP og andre som nå er i ferd med å sette nye verdensrekorder i ekstreme pionérprosjekter og skape tusenvis av nye grønne arbeidsplasser.

Her er noen eksempler på hva Equinor sysler med om dagen:

- Bygger ut Doggerbank som er verdens største havvindpark.
- Er i førerretet på en stor del av utbyggingen av det som er USAs største havvindprosjekt noensinne, og som blant annet skal forsyne verdensbyen New York med fornybar kraft.
- Byggingen av Hywind Tampen, verdens største flytende havvindpark er i gang.
- Har posisjonert seg med andre aktører for å bygge storskala havvindpark i Japan.
- Har ambisjoner om å bygge verdens største flytende havvindpark i Sør-Korea.
- Går sammen med andre aktører inn som utbygger av vindpark i Argentina.

Dette er imidlertid realiteter korpset av kritikere ikke henger seg nevneverdig opp i. En enkel runde på Google ville vært oppklarende, men budskapet synes å være forhåndsprogrammet: «Vi må snart få se noe konkret!» «Næringen bruker bare fine ord og retorikk!» «De snakker bare luftig om ambisjoner». «Det trengs en ny fortelling om olje- og gassnæringen».

## De nye selskapene

Faktumet er at mens det prates på radio, handles det i næringslivet. Resultatet er store klimagevinster, høy verdiskaping og et stort antall arbeidsplasser. Teknologi utviklet i Norge av en leverandørindustri som blir med de store operatørene ut i verden, og som er tuftet på et 50 år gammel høyteknologisk eventyr fra olje og gass og hundre år med vannkraft. Men selv dette faktumet, at vi driver omstilling til beslektede næringer – basert på oljeindustriens kunnskapsbase – blir det stilt store spørsmål ved. På den ene siden kan vi gjerne snakke om havvind, karbonfangst og lagring og hydrogen. Men se hvilke nye selskaper som nå dukker i regionen:

- Beyond: Batteriproduksjon bygger på oljeindustriens erfaring og kapital.
- Norsk Solar: Oljeerfaring ble til vind som blir til solenergi.
- Desert Control: Oljeerfaring skal bidra til vekster og matproduksjon i ørkenen.
- Zaptec og Easee: Oljeerfaring til produksjon av framtidens billadere.
- Nordic Unmanned: Oljeerfaring i droneeventyr.
- Vårgrønn: Oljekapital går til fornybar satsing.

Og slik kan vi holde på, listen er lang!

## 2021 – mulighetenes år

Rett før kirkeklokkene begynte å ringe inn til jul kom nyheten om at steinbruddet

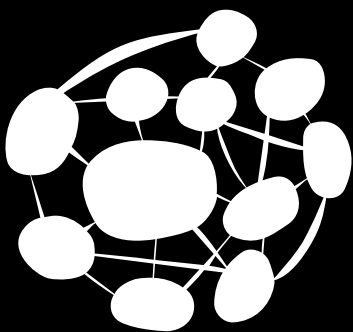
på Jelsa i Suldal kan bli produksjonssted for flytende havvindturbiner til hele verden. Selskapet Windworks Jelsa vil investere milliarder for serieproduksjon av havvindturbiner. Det estimeres med 10.000 arbeidsplasser, tre ganger så mange som jobber i NRK – bare for å ta et tilfeldig eksempel. Det kan samtidig nevnes at analysebyrået Menon skisserer en mulig sysselsettingseffekt på 128.000 årsverk over 30 år når det gjelder havvind. Nå ser vi starten på dette eventyret.

Grunnen er selvsagt utsiktene til et hjemmemarked i hav rett utenfor oss. De store industrilokomotivene går i front og leverandørene følger på. Dette blir båret fram av det norske teknologieventyret som heter olje og gass. Det kan jo nevnes at Equinor akkurat har fullført Nord-Europas største industriprosjekt i sin tid (Johan Sverdrup) og forhåpentligvis snart skal gå løs på det som kan bli to av Europas største industriprosjekter i dette tiåret; utbyggingen av Noaka-området i Nordsjøen og Wistingfeltet i Barentshavet

I 1969 ble Ekofisk-funnet kunngjort rett før jul. 51 år etterpå kommer samme selskap, ConocoPhillips, med en ny julegave: Årets største oljefunn, nær Heidrun i Norskehavet. Her ligger mange flere titalls milliarder i skatteinntekter og venter på å bli hentet opp. Bra for velferden, godt for finansieringen av det nye energiløsninger.

2021 er mulighetenes år! La oss samle oss rundt den gode fortellingen om norsk industri som setter seg i førerretet for det grønne skiftet og for de nye arbeidsplassene. Og ikke minst; historien om Energi hovedstaden.

Ha et riktig godt nytt år!



# NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

## POSTADRESSE

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

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

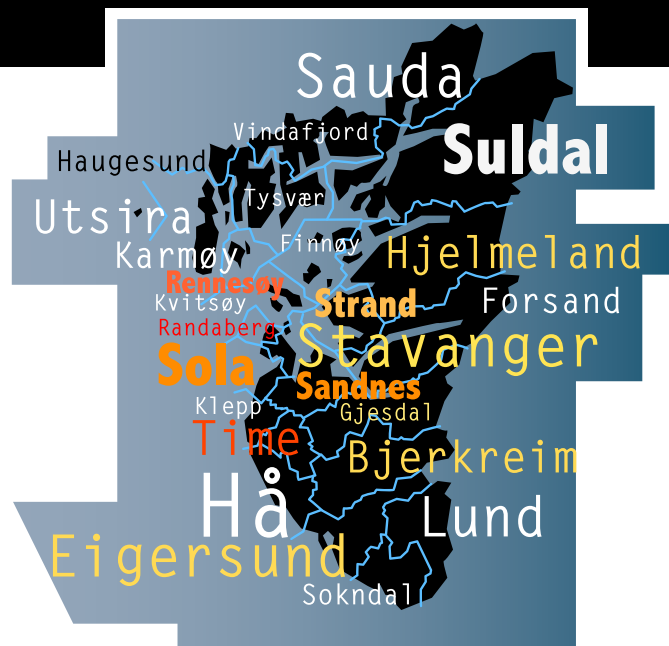
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, dagsordenssettende 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 to fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024: «Nye muligheter» og «Den internasjonale energihovedstaden». Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FNs bærekraftsmål, både når det gjelder drift av egen organisasjon og i utøvelsen av næringspolitikk og medlemstilbud.



## 23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 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.

**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

**SANDNES**  
Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702  
dag@sig-halvorsen.no

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

**FORUS**  
Leder: 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  
gislehoy@gmail.com

**DALANE**  
Leder: Geir Sølve 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  
randaberg@sport1.no

**DE BLÅGRØNNE ØYANE**  
Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323  
joar.gangenes@lyse.net

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

**INKLUDERENDE ARBEIDSLIV**  
Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827  
sjk@allservice.no

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

**FINANS OG KAPITALFORVALTNING**  
Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410  
olsl01@handelsbanken.no

**SOLA**  
Leder: Yngve Sørland. Tlf: 941 44  
yngve.soerland@sr-bank.no

**INTERNASJONALE RELASJONER**  
Leder: Per Hatlem. Tlf: 918 11 866  
per.hatlem@lyse.net

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

**U37**  
Leder: Christian J. Friestad. Tlf: 467 61 166  
christian.jerejan.friestad@rogaland-revisjon.no

**HÅNDVERKERE**  
Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154  
jensgs@byggmestersoren.no

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

**50/50**  
Leder: Hanne N. Berentzen. Tlf: 900 234 23  
hanne@ostehuset.no

## NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland  
Leder



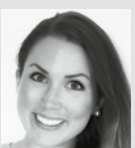
Grethe Skundberg  
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Siri Aarrestad  
Ravndal



*Bra med nybakte croissants til lunsj.*

## ***Bedre å sitte i regionens fremste finansmiljø.***

I Smedvigkvartalet, som er plassert i triangelet med Finansparken og Innoasis, har vi bygget opp regionens mest unike miljø for finans, business og innovasjon. Her får du sitte med mer enn 50 andre selskap og blir del av et eksklusivt nettverk som er uvurderlig for alle som vil påvirke

og lede den økonomiske utviklingen i regionen. Foruten et ledende miljø får du utsikt mot innseilingen til Stavanger, en splitter ny restaurant, treningsstudio og det meste av moderne fasiliteter som du behøver.

***Best å få i både pose og sekk!***

***Vi har ledig plass nå, les mer på: [smedvigkvartalet.no](https://smedvigkvartalet.no)***

**SMEDVIGKVARTALET**

I hjertet av Stavanger Financial District

**SMEDVIG**   
Finne, forvalte og foredle





# En helt ny start

Hvordan var egentlig året 2020 for bedrifter, organisasjoner og foretak? Og hva tenker de rundt det nye året? På de neste sidene av denne helt spesielle utgaven av Rosenkilden kan du lese og se rapporter fra en rekke ledere og beslutningstakere, fra små og store bedrifter og fra ulike bransjer over hele regionen. Året 2020 vil for alltid være det året vi aldri vil glemme – det er tid for en ny vår.

TEKST: STÅLE FRAFJORD



## Boreal

– Året 2020 var splittet. På den ene siden har vi hatt tidenes byggeprogram, der vi holder på å bygge 13 nye ferger. På den andre siden måtte vi, som følge av at reiselivsaktiviteten har falt helt bort, for første gang måttet permittere og si opp medarbeidere, sier konsernleder Kjetil Førsvoll.

– Det vi har vært gjennom har gitt et veldig samhold i konsernet, og vi kommer styrket ut av annerledesåret 2020. Oppi krisen har vi jobbet videre med ny, miljøvennlig teknologi. Vi er godt forberedt på 2021, som vi håper kommer til å bli et bra år.

Kjetil Førsvoll drømmer seg tilbake til tider der man ikke trengte holde avstand på elbussen.



Kontorliv i LO 2020. Med Dag Yngve Johnsen, Marcela Molina, Daniel Gudbrandsen og Eirin Sund.

## LO

– 2020 var veldig krevende og spesielt. Livsgrunnlag, arbeidsplasser og inntektssikring har falt bort. De som har stått i front med smittehåndtering og som har måttet jobbe hver dag i smitteutsatte områder, har hatt krevende og ekstremt tøffe arbeidsdager. Felleskapet, velferdsstaten og trepartssamarbeidet har vært avgjørende for å håndtere situasjonen både lokalt, regionalt og nasjonalt, sier regionleder i LO, Eirin Sund.

– Dette er ikke over. Det er avgjørende at vi fortsetter jobben med å bevare arbeidsplasser, sikrer folk inntekt og har kontroll på smittesituasjonen. Regjeringen må levere ytterligere pakker, tiltak og ordninger til næringsliv og enkeltmennesker som står seg i størrelse, måltetthet og tidshorisont. Hvis ikke vil ytterligere titusenvise av mennesker bli rammet. Lysere tider krever handling også i fortsettelsen.



Ståle Kyllingstad i IKM på jobb.

## IKM-Gruppen

– 2020 startet bra med god aktivitet og grei inntjening. Vi gikk veldig ned i omsetning og inntjening i mars, med påfølgende permitteringer og kostkutt. Dette varte i cirka 100 dager. Det ble bedre over sommeren, men permitteringen ble ikke avsluttet før i november. Kompensasjonsordningen hjalp noe, men klarte ikke å dekke opp for alt. Skattepakken for næringen, som kom i juni, har virket godt. Den har vært med å sikre en bra høst og en akseptabel start på neste år, sier konsernsjef Ståle Kyllingstad.

– Jeg tror 2021 blir turbulent, som 2020. Stor risiko for stopp og nedstigninger hos kunder eller hos oss selv. Vaksine kommer, men tror at vi først til vinteren neste år er tilbake på cirka normalen.



## TMV

– For Tau Mek. Verksted var 2020 et år med både opp- og nedturer. Samtidig driver vi i en bransje der vi stadig må sloss om jobbene, og vi er vant med å måtte stille om tempoet. Vi leverer positive resultater og har kommet gjennom året uten permitteringer av betydning, men veksten har nok uteblitt, sier økonomi- og administrasjonsansvarlig, Leif Ove Voster.

– Vi ligger an til en god start på året. Ordreservene er likevel mindre enn hva vi liker, men vi ser at det er full fart i flere av de bransjene vi leverer til, og er derfor optimistiske.

Leif Ove Voster, økonomi- og administrasjonsansvarlig i TMV.



Økonomidirektør Torunn Skumlien Nilsen, kommunaldirektør for helse og velferd Elin Selvikvåg og rådmann Bodil Sivertsen.

## Sandnes kommune

– 2020 var året vi lærte oss Teams, Skype og Zoom, og året da vi sluttet å håndhilde og klemme. Året handlet om beredskap og smittevern, testing og smittesporing, digital undervisning, nedstengning av barnehager og skoler. Konjunkturedgang gav rekordhøy arbeidsledighet og stor skattesvikt med tilhørende behov for budsjettkutt og omstilling, sier rådmann i Sandnes, Bodil Sivertsen.

– 2021 blir et nytt tøft og krevende år. Behovet for innsparinger og omstilling vil for Sandnes kommune være det samme. Skatteinngangen vår vil fortsatt være lav, men vaksiner vil skape utvikling og framtidstro. Fokuset vil være på næringsutvikling og innovasjon – sammen med langsiktig omstilling.



Kristin Kragseth sammen med Trond Morten Thomassen (VE), Børge Baardsen og Odd-Sverre Håvardsholm (Rosenberg Worley) foran Jotun-skippet.

## Vår Energi

– 2020 var det mest krevende året siden jeg startet å jobbe i denne næringen for snart 30 år siden. Den 12. mars vil være en dato vi alltid husker. Det vi også alltid vil huske er det samholdet vi har hatt, og hva vi har klart å oppnå når man står sammen. Jeg er utrolig stolt over selskapet og næringen generelt, sier administrerende direktør, Kristin Kragseth.

– Jeg er heldigvis født optimist, og tror at verden vil nærme seg «normalen» i 2021. Vi har masse spennende foran oss. Vår Energi er bygget for å vokse. Jotun-skippet blir hjertet i Balder Future-prosjektet, og her vil vi forlenge levetiden for den første norske lisensen PL001 til 2045. Prosjektet alene vil sørge for nær 30.000 årsverk gjennom prosjektfasen og drift. På topp vil 1.500 mennesker jobbe med skuta ute på Hundvåg. Jeg er stolt over sånne ringvirkninger.



Tore Gulbrandsøy og kollega Orian Hernandez.

## Rystad Energy

– Fra mars var det mye interessant arbeid relatert til aktivitetsendringer i forbindelse med Covid-19 og konsekvenser med uten endringer i petroleumsskatten. Videre har interessen for benchmarking og tiltak relatert til CO<sub>2</sub>-utslipp fra sokkelen økt betydelig. Men det som har overrasket mest er den enormt høye interessen for fornybarsektoren, som offshore vind, hydrogen og batteri, til tross for Covid-19 og usikre økonomiske utsikter, sier Tore Gulbrandsøy, leder for Stavangerkontoret i Rystad Energy.

– 2021 blir et spennende år over hele energimiksen og hvordan de nye vaksinene vil påvirke prising og aktivitet framover. For olje og gass blir det mye aktivitet relatert til å modne fram prosjekter for å komme under den midlertidige skatteordningen.



Karton Nilsen og kollegaer i Folkehallene

## Folkehallene

– Vi måtte stenge i tre måneder, besøket vårt falt med over 35 prosent i år og påførte oss inntektstap. Det økonomiske bildet er imidlertid ikke så verst totalt sett, da vi blant annet fikk suksess med vårt sommertilbud. Vi har unngått permitteringer og oppsigelser og har hatt åpent med besøksrestriksjoner siden sommeren. Totalt sett kommer vi allikevel greit ut av dette året, sier daglig leder Karton Nilsen.

– I 2021 får vi to nye anlegg, Forus Sportssenter og Sola Arena, i drift under paraplyen Folkehallene. Vi er naturligvis spente på det, men har store forventninger om synergier og stordriftsfordeler. Vi ser lyset i pandemitunnelen, og har budsjettet med at ting normaliserer seg fra og med juli måned.



Tre generasjoner Wiig på Wiig Gartneri.

## Wiig Gartneri

– 2020 var et utfordrende år for oss. Bransjen vår er helt avhengig av utenlandske arbeidsfolk, men siden vi ikke kunne ta inn alle arbeidsfolkene, fikk vi hjelp av både permitterte og arbeidsledige. Koronaen har resultert i mindre reisevirksomhet, flere møter på Teams og flere som lager mat hjemme. Heldigvis tenker folk mer og mer på norske råvarer når de handler, og dette har vært en fordel for vår næring, sier daglig leder Kåre Wiig.

– Vi har nå landet alle avtaler angående produksjon for 2021. Dersom det går etter planen, vil også 2021 bli ett brukbart år. Både Wiig Gartneri og Miljøgartneriet har nå investert cirka 20 millioner hver i LED-lys for å forlenge produksjonen, og vi håper på at den nye strømkabelen mellom Norge og Tyskland ikke vil være med på å øke strømprisene. Vi har også startet opp med installering av roboter, noe som vi håper vil resultere i mer effektiv og rasjonell drift. Vi ser positivt på fremtiden.



## Plagiat Bar og Delikatessen by Foodfighters

– 2020 var lærerikt på en uventet måte. Vi lærte mye om verdien av rask omstilling og det å tenke kreativt, sier daglig leder Johannes Kay.

– 2021 blir et fantastisk år. Jeg skal i alle fall gjøre mitt for at det blir fantastisk.

Johannes Kay ved Plagiat Bar og Delikatessen by Foodfighters.

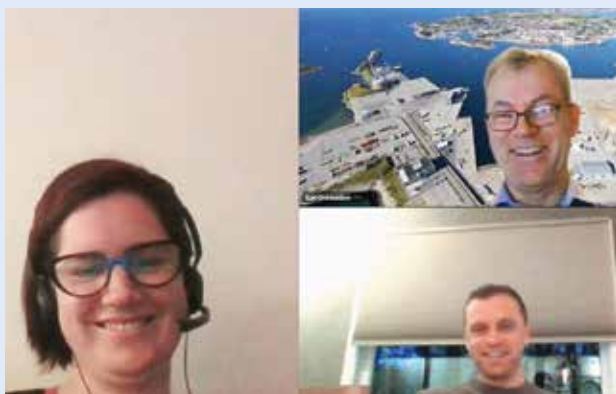


## Sola Strand Hotel

– 2020 var et svært krevende år; stengt i tre måneder, 30 millioner kroner i tapt omsetning og alle ansatte permittert. Samtidig opplevde vi også en travel sommer, gode perioder i høst, nye måter å drifte på, kjekke arrangementer og lojale gjester, sier administrerende direktør ved Sola Strand Hotel, Cornelius Middelthon.

– 2021 blir et spennende år: Ny eier av hotellet, renovering, og en «ny start». Satsing på ytterligere utvikling av aktiviteter og opplevelser, og håp om at vi kan møtes igjen som før.

Cornelius Middelthon og ansatte ved Sola Strand Hotel.



Ledermøte i Westport.

## Westport

– Vi merket veldig tidlig at betydelig aktivitet forsvant over natten. Allerede i februar, da Kina stengte ned, forsvant cirka 25 prosent av aktiviteten over kai både i Stavanger og Bergen. Men gjennom tøffe kostnadskutt, og fabelaktig innsats fra alle våre ansatte, så har vi kommet oss igjennom året på en tilfredsstillende måte, sier direktør i Westport, Kurt A. Ommundsen.

– Vi har tro på at kombinasjonen av vaksiner, og det politiske verdensklimate, gjør at verden beveger seg mot en mer «normal» tilstand i 2021. Denne normaliseringen vil bety mye for verdenshandelen, som også innebærer mer gods over kai for oss i Westport. Vi har satset mye på ny teknologi og digitalisering av arbeidsprosesser, noe som bidrar til at vi står enda bedre rustet i konkurransen i tiden som kommer og vi ser derfor frem mot 2021 med både håp og stor forventning.



Elisabeth Saupstad i Gamle Stavanger.

## Region Stavanger

– 2020 har vært et ekstremt krevende år for reiselivsnæringen og globalt den næringen som har vært hardest rammet av Covid-19. Hele kundegrunnlaget forsvant over natten den 12. mars og året har vært preget av konkursfrykt, oppsigelser, omsetningstap og nedstenging. Næringen har tross situasjonen stått på og jobbet med omstilling og tilpasset seg situasjonen på imponerende vis og målet har hele tiden vært færrest mulig konkurser og beholde flest mulig arbeidsplasser for fremtiden, sier reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad.

– Vi har stor tro på at 2021 vil se noe bedre ut enn 2020. Vi tror de første fem-seks månedene blir krevende, men forventer en god sommer med mange nordmenn på norgesferie og kanskje til og med åpning av noen europeiske nærmarkeder. Fra høsten og i 2022 tar det seg kraftig opp med store internasjonale kongresser og kultur- og idrettsarrangementer – og vi ser frem til å bygge videre på den veksten vi hadde i 2019, i alle segmenter. Mål om å bli en bærekraftig helårsdestinasjon er ikke mindre aktuell, og Norge står meget sterkt post corona!



Ansatte i Petrolia.

## Petrolia

– 2020 for meg var året hvor alt jeg leste om i «samfunnssikkerhetsstudiet» materialiserte seg, og setningen «en krise er alltid en mulighet» ble overskriften for Petrolia NOCO. For oss ble året en stor suksess og teamfølelsen ble styrket; avstand førte oss nærmere, sier administrerende direktør Linn Katrine Høie.

– Vi er svært optimistiske med tanke på 2021, og motivasjonen er på topp! 2020 har gjort at vi setter enda mer pris på det vi har, og gjør oss styret som team. Samarbeid har aldri vært viktigere!



Biskop Anne Lise Ådnøy i Domkirken.

## Biskopen i Rogaland

– Året 2020 har gitt en kraftig dytt i retning av digital og diakonal kirke. Mye har vært tungt, ikke minst at vi ikke får feire og sørge slik vi pleier. Kirkens ansatte har gitt mer omsorg over telefon og i samtaler med enkeltpersoner enn ellers, sier biskop Anne Lise Ådnøy.

– Vi planlegger i utgangspunktet en vår med koronareguleringer, men kan raskt omstille til normaldrift når det blir mulig. Nettmøter som informasjonsredskap vil vi nok ta videre. Håpet er at vi kan fortsette å være kirke for folk, både lokalt, regionalt og nasjonalt.



Konsernsjef Eimund Nygaard på kontoret.

## Lyse

– For oss var 2020 et svært krevende år først og fremst på grunn av ekstremt lave kraftpriser, men også fordi koronaen har preget arbeidshverdagen til alle våre ansatte. Lyse har opprettholdt driften av vår samfunnsskrittiske infrastruktur og vi har hatt rekordvekst i oppkobling av nye fiberkunder. Mangelen på tilstrekkelig overføringskapasitet til utlandet har vært frustrerende – ettersom vi har blitt nødt til å kaste verdifullt vann på havet fremfor å bruke det til å produsere kraft, sier konsernsjef Eimund Nygaard.

– Selv om vi ikke kan styre kraftprisene, er vi optimistiske og håper at de går mot en normalisering. Vi opplever stor etterspørsel etter produktene våre og tror vi vil fortsette veksten. Vi håper at regionen samlet tar tak i de store utfordringene vi står overfor knyttet til å skape nye arbeidsplasser og håndtere klimautfordringene. Vi ser store regionale muligheter blant annet innen hydrogen, havvind, CCS og datasenterindustri, og her må Lyse finne sin rolle. Og så gleder vi oss til å legge en ny fiberkabel mellom Stavanger og Newcastle som vil gi oss vesentlig sterkere dataoverføringskapasitet til kontinentet.



Thor Christian Haugland fra Finansparken og SpareBank 1 SR-Bank.

## SpareBank 1 SR-Bank

– Året 2020 var meget spesielt og kontrastfylt. Fra betydelig optimisme, til pessimisme for deretter tilbake til optimisme igjen. Covid-19 har satt sitt preg på året, men pandemien har også tydeliggjort robustheten i samfunnet rundt oss, så vel som i egen virksomhet. Vi har mestret de plutselige og brå endringene som traff oss i mars, sier konserndirektør i SpareBank 1 SR-Bank, Thor Christian Haugland.

–Jeg er forsiktig optimist for 2021. Vi ser at det kommer en vaksine, vi opplever at det tennes håp om at vi nærmer oss slutten på pandemien. Det vil ta tid før vi er tilbake til en tilnærmet normalsituasjon, men vi mener at vi går vi inn i 2021 sterkere og mer kunnskapsrike enn vi ville ha gjort uten pandemien. Derfor er næringslivet nå godt rustet til å være med på nødvendige omstillinger som vi må forholde oss til uavhengig av pandemien.

## Stavangerregionen Havn, cruisetrafikken



– 2020 ble på godt stavangerisk et bedredent år for all som steller med cruisetrafikk i Stavanger-regionen. Vi ventet opp mot 250 cruiseanløp med nær en halv million cruiseturister fordelt på hele året. Det stoppet på seks anløp og rundt 7.000. Jeg har vondt av alle de i regionen som både har investert og gjort andre forberedelser til å gi gjestene gode opplevelser, og Stavanger-regionen flere hundre millioner i inntekter. De fikk nesten intet, sier cruiseutvikler Anders Bang-Andersen.

– Når det litt ut på nyåret vil det avtegne seg hvordan cruiseåret i Stavanger og regionen vil bli. Det blir ikke et travelt år, men jeg er nokså sikkert på at når løvet spretter, så nærmer cruise gjestene seg. Skipene vil være langt fra fullsatte, og smittevern vil bli ivaretatt på beste vis, både om bord og når gjestene er i land. Det blir og færre nasjonaliteter, og kun fra grønne land. Noe nær normalisering må vi vente til 2022 med.



## Elkjøp

– Året 2020 ble det beste vi har hatt noen gang. Omsetningsutviklingen har bare vært helt formidabel, sier Magne Furre, varehussjef i Elkjøp Megastore Forus.

– Vi er nøkterne optimister for 2021.

Magne Furre, varehussjef.



Tone Grindland

## NHO

– Fra mars av har året vært et år for å finne løsninger i situasjoner vi ikke var forberedt på. Det har vært meningsfylt, men også sterk kost. Reell konkursfare, permitteringer og oppsigelser er kalde ord, men i år har vi virkelig opplevd hva de betyr for mennesker. Men jeg opplever også at den nære bedriftskontakten har gjort at vi sammen har funnet gode løsninger for både konkrete og generelle problemstillinger, sier regiondirektør i NHO, Tone Grindland.

– Mange bedrifter står i dyp krise, men jeg er ikke i tvil om at 2021 vil oppleves som et vendepunkt. Vaksinen kommer, våren kommer og det vil være mye vi kan glede oss over. Men det kommer til å være en knalltøff start på året, særlig for restauranter, hoteller, opplevelsesbedrifter, men også for byggenæringen blir det krevende dersom økonomien til kommunene blir svekket. For industrien, som er avhengig av det internasjonale markedet, er året uforutsigbart.



Daglig leder Siri Nybø, senterleder Kristine Bergseteren, Arild Tvedt, driftssjef Jarleif Tvedt og Martha Kristine Øgård Flood.

## Tvedt

– Våren kom med stor usikkerhet og mange spekulasjoner. Vi analyserte situasjonen så godt vi kunne og mener selv vi traff godt med det og valgte å kjøre så normalt som mulig, gi noe støtte til de leietakerne som led mest og hadde mest usikkerhet. Våre tap har vært rimelige og utover året har det godt svært greit. Leietakermiksen betyr mye, og vi ser forskjell på motebransjen på den ene siden og de som er mer rettet mot hjem og familie generelt. Også hos oss har spisesteder har hatt det tøft, men de har jobbet godt og gjestene er tilbake innenfor de rammer vi nå må leve etter, sier Arild Tvedt.

– Coronaen vil sitte i en stund, også med de positive effektene. Vi ser for oss en forsiktig vekst med noen nye leietakere og vi vil investere utover i året. Butikkene og spisestedene har god aktivitet og de og kundene har lært seg å håndtere de viktige restriksjonene vi må leve med. Vaksinasjon mildner nok noe framover, men det er viktig å ta imot kunder og gjester med forståelse for at smitte har fått en mye større oppmerksomhet.



## Aarbakke

– 2020 var omsetningsmessig det beste året noen sinne for Aarbakke, hvor milepælen én milliard ble nådd. Derimot har ordreinngangen sunket i takt med markedssituasjonen innen olje- og gassindustrien. Redusert ordreinngang gir en lavere ordresreserve i slutten av året enn det vi begynte året med, sier Inge Brigt Aarbakke, konsernsjef i Aarbakke.

– Vi forventer en nedgang i omsetningen i takt med den reduserte ordreinngangen. I andre halvår vil vi se en positiv oppgang i ordreinngangen, som igjen vil gi økt omsetning og en forbedret inngang på året 2022.

Inge Brigt Aarbakke, konsernsjef i Aarbakke.



## Mocca Sko

– Det var bråstopp for handelen i noen uker i fjor vår, men da juni kom og nordmenn benyttet anledningen til å feriere i eget land, fikk vi nyte godt av dette. Avslutningen på året ble igjen tøff med nye, strenge restriksjoner og avlyst julemarked i Egersund, sier daglig leder i Mocca Sko, Kari Robertson Arntsen.

– Vi må – som de fleste andre bransjer – stadig tenke nytt for å nå ut til kundene og for å selge våre varer. Sosiale medier og nettbutikk blir viktige «utstillingsvinduer». Vi er heldige som ligger midt i gågaten i en attraktiv by, så får vi gjøre en god jobb for å ha riktige varer, god service og kunnskap. Spørsmålet er bare – er det nok?

Daglig leder i Mocca Sko, Kari Robertson Arntsen.



## Alexander Stokkebø, stortingsrepresentant H

– 2020 har vært veldig spesielt. Vi startet året med rekordlav ledighet og vekst i økonomien, og så snudde det til å bli den største økonomiske krisen for landet siden 2. verdenskrig. I finanskomiteen har det vært lange kvelder og netter, for å lande best mulig tiltak for å trygge folk og næringsliv. Det har vært et krevende og meningsfullt oppdrag, sier Alexander Stokkebø (H).

– Starten på 2021 vil nok fremdeles være krevende for mange. Samtidig er jeg optimist. Jeg ser frem til vaksinen og har tro på at vi 2021 skal ta hverdagen tilbake. For det skal vi. Alt blir bra!

Alexander Stokkebø med munnbind på Stortinget.



Regiondirektør Kristin Stømer Frafjord, og Skjalg Lund, leder for prosjektgjennomføring, på byggeplassen «Schancheholen brannstasjon» – som Kruse Smith bygger.

## Kruse Smith

– 2020 var uforutsigbart og krevende med tanke på nedstengning og smitterestriksjoner, men også positivt. Kruse Smith klarte å snu en dårlig lønnsomhetstrend etter flere krevende år. Året gir også rom for ettertanke, og snur opp ned på mye av det vi har tatt som en selvfølge. Vi fryktet først kaos og stillstand på byggeplassene. Slik er det ikke blitt – heldigvis. Vi tilpasser oss, og smittevern vurderinger og tiltak er blitt en del av hverdagen, sier regiondirektør i Kruse Smith, Kristin Stømer Frafjord.

– Vi er optimister for 2021. Kruse Smith har god ordresreserve, selv om vi fortsatt trenger noe påfyll både i 2021 og 2022. I vår bransje er det langtidsvirkningen vi frykter mest. Selv om det finnes mange utbyggingsplaner, merker vi det sitter lenger inne å trykke på startknappen. Vi håper selvsagt at gode vaksinenyheter, lysere utsikter innen boligmarkedet og restart innen en rekke bransjer, kan bidra til optimisme og oppgang i samfunnet.



Fagsjef Björn Lindberg ved Oljemuseet og samlingsforvaltere Gunleiv Hadland og Kirsten Torborg Hetland.

## Oljemuseet

– 2020 så lovende ut med rekordtall i februar og mars etterfulgt av begreidelige måneder med delvis stengt museum og et besøkstall på cirka 40 prosent av et normalår. Men alternative arbeidsoppgaver som rydding, vasking og maling gjorde at museet nå skinner som sjeldent før. Lyspunkt i 2020 var blant annet Pepperkakebyen samt det nye museumsmagasinet hvor bortimot 5.000 gjenstander fra den materielle oljehistorien omsider får et permanent hjem, sier direktør ved Norsk Oljemuseum, Finn Krogh.

– Det råder fortsatt betydelig usikkerhet med tanke på besøkstall og muligheten for å gjennomføre arrangementer og konferanser i 2021. Men aktiviteten opprettholdes, og vi slår til med en ny fotoutstilling allerede i januar etterfulgt av en ny basisutstilling om undervannsteknologi på forsommeren. Museet har også store dokumentasjonsoppgaver. Det jobbes med historieprosjektet «Equinor 50 år på nett» og med historien om den spennende riggnæringen.



## Sandnes Sentrum

– 2020 var et år vi var nødt til å omstille oss, samarbeide, være kreative og lære. Vi har fått mye støtte av kunder, huseiere, sentrumpartnere, medlemmer, politikere og Sandnes kommune. Vi har jobbet hardt og er takknemlige for alt det positive 2020 tross alt har medført, sier Edle Kathrine Strømmland Torkelsen, daglig leder i Sandnes sentrum.

– Fremtiden ligger foran oss, så vi vil fortsette å jobbe hardt og se fremover. Ikke dvele ved alt vi ikke fikk gjort i 2020. Vi tror og har håp om at det er mye spennende å glede seg til i 2021.

Edle Kathrine Strømmland Torkelsen i Sandnes sentrum.



## ØsterHus

– 2020 var et merkelig år preget av store svingninger. Normalt år frem til mars, beksvart frem til mai. Så kom rentenedsettelsen som har ført til at året ble veldig bra. Rentenedsettelsen har vært med på å sikre alle våre ansatte og underleverandører arbeid ut 2021, sier eiendomsutvikler Ane Mari Braut Nese i ØsterHus.

– Det avgjørende for 2021 og årene fremover er at det legges til rette for verdiskaping i næringslivet. Vi trenger flere arbeidsplasser. Regionen vår har fantastiske muligheter. Vi må bare gjøre det vi kan få å utnytte dem.

Ane Mari Braut Nese i ØsterHus.



Bård I. Koppang og kollegaer i Selmer.

## Advokatfirmaet Selmer

– I vår bransje ble det et motsetningsfylt år med høye topper og stor usikkerhet. En god start på året gikk over i krisehåndtering sammen med kundene våre og de fleste andre prosesser som kunne settes på hold ble stanset. Aktiviteten og stemningen snudde imidlertid brått gjennom sommeren, og høsten 2020 har vært svært hektisk. Mange av våre kunder har fortsatt utfordringer, men det markante skiftet har vært innen fornybar og ESG. På dette området er aktiviteten svært høy, sier partner og advokat i Selmer, Bård I. Koppang.

– Vi går for egen del inn i 2021 med høy aktivitet og har planer om flere nyansettelser gjennom året innenfor alle våre hovedområder. Samtidig er det usikkerhet knyttet til vaksinasjonsprogrammer og mange bedrifter har tæret på likviditet og egenkapital. Det skaper utfordringer for mange og oppstarten kan gå tregt. Samtidig har bedriftene på Nord-Jæren gang på gang vist en utrolig omstillingsevne, kombinert med innovasjon og kompetanse.



Leif Johan Sevland på jobb og webinar i Næringsforeningen.

## ONS

– 2020 ble ganske så forskjellig fra hva vi hadde tenkt. I stedet for et fysisk ONS 2020 gjorde vi ONS Goes Digital, og det ble en knallsuksess. Mer enn 40.000 seere over hele verden og med et suverent program, laget av et supert ONS-team. Vi har også hatt webinarer, videostrømminger og podcaster gjennom hele våren og høsten. Jeg mener vi har lyktes med gode energidiskusjoner gjennom disse digitale innholdsproduksjonene, sier administrerende direktør i ONS, Leif Johan Sevland.

– Vi ser optimistisk på fremtiden. ONS har lenge fokusert på energitransformasjonen og vi ser nå resultatene av dette arbeidet. Vi vil gjøre jevnlig arrangement om alt som gjelder energi, fra tradisjonell olje- og gass til det nyeste innen fornybar energi. Smitterådene avgjør om vi gjør arrangementer fysisk eller går digitalt. Uansett samler vi folk fra hele verden til spennende energidiskusjoner. Og vi gjør oss selvsagt klare for ONS 2022. Der kan jeg rope at det allerede er masse interesse og mye godt arbeid som er gjort.



Christian Rangen på hjemmekontor.

## Engage // Innovation

– I mars skulle vi vært i Costa Rica, Nord-Amerika og Thailand på forretningsreiser og strategiprojekter. I stedet ble det hjemmekontor og utvikling av omfattende digitale løsninger. Gjennom året har vi levert heldigitale strategiprojekter i Asia, Nord-Amerika, Europa, Midtøsten og Afrika. Kommer vi tilbake på flyet igjen? Verden har gått heldigital og det går strålende, sier partner og gründer, Christian Rangen.

– 2021 blir fortsatt «in-COVID». Mange er nå komfortable og kompetente digitalt. Vi ansetter digitale hoder i Norge og jobber med store kunder verden over. 2021 blir spennende, men «recovery» vil ta lenger tid enn vi hadde tenkt. Først i 2022 kan vi begynne å snakke om «normalen» igjen.



Wenche Hansen og Miriam Pettersen med modellen av Disney Magic, et av skipene som legger store beløp igjen i Stavanger.

## GuideCompaniet

– GuideCompaniet sitt primærmarked er cruise- og utenlandsturisme og dette har vært helt fraværende siden mars. Vi hadde en bra uke i juli med stor aktivitet i forbindelse med våre GladMatløyper. Utover det har året 2020 dessverre vært tilnærmet uten omsetning.

Tre av fem ansatte er permittert og våre 140 guider har hatt et år med nesten ingen oppdrag, sier daglig leder, Wenche Hansen.

– Vårt marked er høyst usikkert og antakelig tidligst tilbake i en eller annen form sommeren 2021. Vårt hovedfokus for 2021 vil være lokalt næringsliv som vi ønsker skal bli våre nye «turister». Vi må mest sannsynlig nedbemanne noe for å tilpasse oss den nye situasjonen, men jobber hardt for å kunne holde på vår kompetanse.



Alfred Ydstebø på kontoret.

## Base

– 2020 er året ingen glemmer. Vi kom umiddelbart tett på noen av konsekvensene av pandemien, med leietakere som over natten mistet store deler av eksistensgrunnlaget, boligsalg som stoppet opp og usikkerhet rundt de mange prosjektene vi har under bygging. I ettertid kan vi oppsummere med at alt har gått betydelig bedre enn vi først fryktet. Og vi har latt oss imponere over resultatene av den formidable mobiliseringen, dugnaden og innsatsen både enkeltpersoner, organisasjoner og ikke minst våre lokale myndigheter har stått for, sier Alfred Ydstebø, konsernsjef i Base Gruppen.

– 2021 blir også et utfordrende år. Inngangen kommer til å være preget av lengre beslutningslinjer, mulig forskyving av prosjekter og grundigere risikovurderinger. Konsekvensene av pandemien har endret rammebetingelsene. Som organisasjon og selskap blir den store utfordringen å forholde seg til de grunnleggende samfunnsendringene vi alle opplever. Men vi har tro på 2021, ikke minst håp om at de som ble hardest rammet i 2020 skal få oppleve at situasjonen normaliserer seg.



Konduktør Kjetil Lalid (f.), konduktør Leif Petter Sleveland, lokomotivfører John Kristian Aasen og lokomotivfører Kai Dag Birkenes.

## Go-Ahead

– Etter et år med forberedelser og hardt arbeid fikk vi en skikkelig god start på 2020 med høye passasjertall, god punktlighet og fornøyde kunder og ansatte. Så kom Covid-19. Som konsekvens av den første smittebølgen og myndighetens smitteverntiltak, ble vi nødt til å redusere antall avganger, permittere ansatte, styrke renholdet og fylle et stort informasjonsbehov hos passasjerene. Enkelt sagt så flyttet fokuset seg fra passasjertall til smittevern, sier salgs- og markedsansvarlig i Go-Ahead, Dag Brekkan.

– Akkurat hvor lenge vi vil merke ringvirkningene av pandemien er usikkert, men vi vet at vaksinen er på vei og at myndighetene signaliserer en åpning av samfunnet i den forbindelse. Da skal vi stå klare og jobbe knallhardt for at det skal bli enklere å velge tog fremfor bil, buss og fly. Vi har ambisiøse planer for å få flere til å velge tog, og skal gjøre alt vi kan for at det skal være enkelt for folk å velge miljøvennlig når samfunnet åpner.



Personalet ved Bøker og Børst, pyntet til jul.

## Bøker og Børst

– 2020 var utfordrende, vanskelig og lærerikt. Vi fikk i hvert fall øvd på omstilling, sier daglig Tom H. Brekke i Bøker og Børst.

– Vi ser for oss en trang start på det nye året, men forhåpentligvis en tilnærmet normaltilstand fra sommeren og utover. Tror på svært god stemning på byen når de siste tiltakene fjernes.



## Rødne

– 2020 var krise, full stopp, usikkerhet, mye unødige erfaringer, muligheter, ikke mye å samle på – stort kryss over 2020, sier daglig leder Lars A. Rødne i Rødne.

– 2021 fremstår som usikkert og vanskelig å planlegge for, men stort med potensiale til å legge godt grunnlag for en god norsk sommer. Naturopplevelser med høy kvalitet er noe den norske turisten vil nyte i 2021. Her utvider Rødne tilbudet i Lysefjorden. Velkommen!

Rødne opplevde et mørkt år på fjorden, men ser en lysning i 2021.



Anne Cathrin Østebø, daglig leder Validé, Arild Kristensen, leder for helseklyngen NSCC, Hilde Garlid, kommunikasjonsansvarlig og Terje Handeland, forretningsutvikler.

## Validé

– Full gass og full stopp preget annerledesåret. I innovasjonsselskapet Validé jobber vi med forskere, gründere, investorer og offentlig og privat næringsliv om å utvikle ny teknologi og nye tjenester. Noen opplevde at alle kundene forsvant på én dag, mens andre fikk oppdrag de ikke hadde hørt om før. Troen på at vi kan løse store, globale utfordringer, har styrket seg dette året. Flere av tiltakspakkene traff våre bedrifter og prosjekter godt. Innovasjon Norge, SIVA, Rogaland fylkeskommune og Norges forskningsråd reduserte krav til egenfinansiering og leverte prosjektmidler som kom godt med, sier Anne Cathrin Østebø, daglig leder Validé.

– I startup-verdenen er vi drillet i å takle opp og nedturer, men vi satser på flest toppturer, og ikke så mange nedturer! Vi er en region som kommer til å måtte ta tøffe tak også i 2021. Da er det viktig at vi jobber godt sammen – alle sammen.

## Stavanger kommune, næringsavdelingen



Næringssjef Anne Woie og næringsavdelingen i Stavanger kommune.

– 2020 var uforutsigbart og utfordrende. Det har krevd enda tettere kontakt mellom kommune og næringslivet, raskere beslutninger, høyere tempo i saksbehandling og iverksetting av prosjekter. Samarbeid, informasjonsdeling og dialog har igjen vist seg å være viktig for å få til gode beslutninger og tiltak. Dette året har vi virkelig fått erfaring i å jobbe under uforutsigbarhet, en svært viktig erfaring å ha med videre. På tampen av året hører vi både om dem som har store vanskeligheter, men også mange som har økt omsetningen betraktelig.

– Næringsavdelingen i Stavanger kommune skal gjennom en stor endring med større ansvar og nye måter å jobbe på. Vi vil bygge videre på erfaringen fra 2020 og fortsatt være der for vårt næringsliv som vi vet vil ha ettervirkninger av pandemien inn i 2021. Men det haster også å jobbe med langsiktige mål. Sammen skal vi videreutvikle og styrke posisjonen som beste vertskapskommune for næringslivet. Det betyr blant annet å tilrettelegge, å kople aktører, å sparre med kontakter og ikke minst være en aktiv medspiller og pådriver i omstillingsarbeidet næringslivet skal gjennom. Større ansvar og utvidede oppgaver krever flere medarbeidere som blant annet skal bidra til det grønne skiftet og å styrke merkevaren Stavanger.

3 unike  
kontormiljøer  
på 3 adresser

MONOEIENDOM.NO

## STORT TEAM ELLER COWORKING?

Fleksible og moderne  
kontorer til leie midt i hjertet  
av Stavanger-regionen

Ta kontakt for en prat eller befaring  
FRODE KLUNGTVEIT 970 86 682





Hans Inge Skadberg

## Ikea

– Året 2020 som helhet ble veldig bra, men opplevdes som krevende på mange nivåer. Økt salg, i kombinasjon med periodevis nedstenging av store deler av Europa, skapte betydelige leveranseproblemer. I tillegg har vi kjørt et tøft smittevernregime for å sikre våre kunder og ansatte, noe som også medførte økt arbeidsbelastning på hele organisasjonen. Jeg er både imponert og stolt over den innsatsen som alle ansatte har lagt for dagen, sier senterleder Hans Inge Skadberg.

– Vi ser veldig frem til å komme inn i normal driftsmodus igjen, men er usikker på når det vil skje, forhåpentligvis før sommeren en gang. Da kan det fort være et akkumulert behov for reiser og lignende som nok muligens kan merkes på omsetningen. Vi har en positiv tilnærming til det nye året.



Siri Aavitsland med ledergruppen i MUST på befaring i det nye museumsanlegget IDDIS.

## Must Museum

– 2020 ble det store lærings- og omstillingsåret. Etter nedstengingen på vårparten har museet hatt stor glede av å være åpne for publikum, tross strenge restriksjoner. Spesielt i sommer opplevde vi hvor mye museene betyr for lokale gjester. Det føltes godt å tilby engasjerende utstillinger og skreddersydde omvisninger. Pandemien har tydeliggjort mer enn noensinne hvilken kraft og verdi kunnskaps- og kulturaktører har for menneskenes liv. Den har synliggjort behovet for fysisk tilstedeværelse og nærhet til opplevelser. Vi tror at museet spiller en viktig rolle i så måte, sier administrerende direktør, Siri Aavitsland.

– Det er knyttet stor usikkerhet til 2021. Vi gleder oss likevel til et år hvor museet skal jobbe videre med det store museumsloftet. Til våren åpner vi det nye museumsanlegget IDDIS med et flunkende nytt Grafisk museum og nyrenovert Hermetikkmuseum lokalisert midt i vakre Gamle Stavanger.



Grethe Straume i foajeen på Konserthuset.

## Stavanger konserthus

– Vi lever av å samle folk, noe som det har vært liten mulighet for i 2020. Som mange andre måtte vi avlyse konserter, stenge dørene og permittere ansatte i vår. Etter at regjeringens stimuleringsordning falt på plass fra 1. oktober, har vi hatt økt aktivitet og folk tilbake i arbeid. Samlet ble dette året selvfølgelig veldig annerledes enn planlagt, men til å leve med. Vi regner med å levere et positivt driftsresultat også for 2020, sier Grethe Straume, markeds- og kommunikasjonssjef.

– Vi er forberedt på at vårsesongen 2021 blir omtrent som høsten 2020, med fortsatt begrensinger på publikumsantall og strenge smittevernregler. Vi tror og håper at vi til høsten kan være tilbake i normal drift. Å tilby et bredt kulturprogram og samle folk til gode opplevelser, og i større omfang, gleder vi oss enormt til. Det vet vi at mange andre gjør også – både blant artister og blant publikum.



Direktør Odd Petter Meinseth ved Clarion Hotel Stavanger.

## Clarion Hotel Stavanger

– Det startet med å skulle bli «best ever» for Clarion Hotel Stavanger og Nordic Choice. Bøkene var fulle, og vi hadde ansatt flere gode servicemedarbeidere. Så smalt det! I slutten av februar og medio mars ble alt svart. Det var som å dra ut proppen i badekaret. Ti måneder senere er mange av våre kjære ansatte fortsatt permittert og mange har allerede mistet jobbene sine, sier direktør Odd Petter Meinseth.

– 2021 innebærer et nytt år og et hav av muligheter. Booking-bildet har ikke endret seg for de første månedene i det nye året, men jeg kan føle varmen der fremme og vi er meget optimistiske i forhold til at gjestene kommer tilbake og at vi kan ta tilbake mange av våre ansatte. Jeg er lei at folk sier «den nye normalen». Det er ikke noe normalt med det vi nå har vært gjennom. Men ting vil normalisere seg når majoriteten blir vaksinert og restriksjonene blir lettet på.



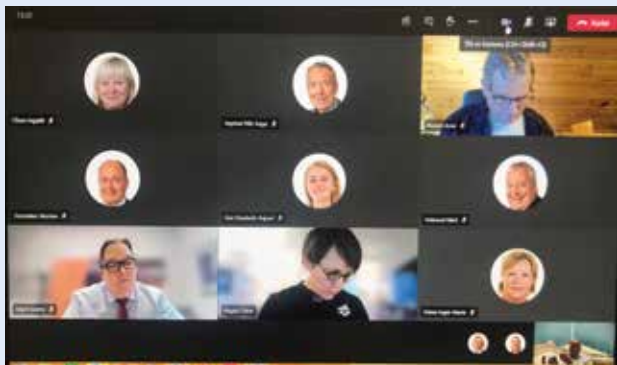
Eiendomsmekler, Knut Myklestad i Proaktiv.

## Proaktiv

– Da pandemien først oppsto i midten av mars, var det en tid preget av usikkerhet, og vi visste helt ærlig ikke hva vi skulle tro og forvente. Bankene svarte med å sette rentene ned til et rekordlavt nivå. Dette var bensin på bålet med tanke på markedet. Tar man et raskt tilbakeblikk så ser man at fra mai til og med oktober melder meglerkontorene om svært gode omsetningstall, sier eiendomsmekler, Knut Myklestad.

– Når det gjelder 2021, så er det bare en ting å si: Under forutsetning av at renten blir uendret og at vi alle kommer inn i en normaliseringsfase etter koronapandemien, tror vi at den positive trenden vi har hatt i boligmarkedet i 2020 vil fortsette være stigende med tanke på økende omsetning og pris.

## Øystein Langholm Hansen, stortingsrepresentant AP



– Stortinget var nærmest i en unntakstilstand i 2020. Nesten halvparten av stortingsrepresentantene og de fleste rådgiverne har hatt hjemmekontor. Det har vært tomme korridorer og lite samvær, og debatter utenfor salen har nærmest vært fraværende. Jeg har savnet å være sammen med mennesker, meningsbryting med både meningsfeller og motstandere, sier Øystein Langholm Hansen.

– Det vil være arbeidsplasser og befolkningens ve og vel som står i høysetet i Stortinget i 2021. Gjennom vaksinasjonsprogrammet vil næringslivet bli klare til en gjenoppbygging. Forhåpentligvis begynner vi å se en normalisering når vi kommer over sommeren! Men det blir ikke enkelt uten fortsatt restriksjoner. Men jeg er håpefull optimist!

Øystein Langholm Hansen i digitalt komiteemøte anno 2020.



Trygve Forgaard, Terje Eide, Mari-Linn Hole og Bjørn Bruland i Innsikt.

## Innsikt

– Korona gav oss et tidsvindu som har resultert i utviklingen av unike digitaliserte innsiktsportaler for våre kunder. En innovasjon vi får svært gode tilbakemeldinger på. Det har også gitt oss tid til å skifte navn fra det litt misvisende Markedsføringshuset til Innsikt. Med unntak av kunder i de mest utsatte bransjene, har kundene vist stor lojalitet og langsiktighet. Vi jobber stort sett med de som har som mål og bli best på kundeopplevelser i sin bransje. Vi ser at flere og flere innser at de ikke kan basere strategien sin på synsing og bakspeil, sier Trygve Forgaard, daglig leder i Innsikt.

– Vi er optimistiske for 2021. I tøffere tider og et marked i endring er oppdatert kundeinnsikt avgjørende for å lykkes. Vi skal i 2021 styrke vårt spesialistteam og gi våre kunder enda bedre forutsetninger for å lykkes med å forbedre kvalitet, salg og forretningsutvikling. 2020 ble virkelig en restart for oss og neste år blir travelt, men veldig spennende.



Ole Petter Søllesvik og kollega Line Kjærran Norling på oppdrag i Lysebotn kraftstasjon.

## Kulturkompaniet

– 2020 ble for oss, som for de fleste andre, et krasjkurs i permitteringsregler, Teams, avlysninger, håndvask, hvordan-søke-om-innovasjonsmidler – og en rekke andre ting. Ja, det er mye som har vært utfordrende, samtidig har vi lært utrolig mye. Jeg er så stolt av kollegaene mine i Kulturkompaniet, våre samarbeidspartnere i næringsliv og kultur – og våre mange kunder gjennom 25 år. Disse menneskene har gjennom 2020 vist en imponerende vilje, og evne, til omstilling. Vi har jobbet hardt med å utvikle vårt tilbud, digitalt, fysisk – og i kombinasjoner, og skal utvikle nye produkter og tjenester for å engasjere mennesker, bygge kultur og menneskelig overskudd, sier daglig leder Ole Petter Søllesvik.

– Vi er spente og optimistiske når vi kikker inn i 2021. Vi gleder oss over å være i gang med flere spennende prosjekter for vinteren, krummer nakken og er klare for det som venter.

Troen på at det er viktig å bygge kultur, troen på viktigheten av å engasjere mennesker gjennom møteplasser som berører, har vi aldri vært sterkere!



Alexander Hart Rød utenfor butikken.

## Made with Hart

– 2020 var året vi ble tvunget til å gjøre tanker til virkelighet. Vi satte raskt opp ny nettbutikk, abonnementsløsninger på strømper, skjorter og dresser, laget en plan på pant av skjorter som lanseres i 2021. Vi kuttet alle kostnader maksimalt, og vi jobbet mer enn noen gang. Vi renoverte og bygget nye praktiske og bedre løsninger for både butikken og bygården, som resulterte i mer salg i butikk og flere kontorer leid ut i bygården. 2020 blir et godt år å se tilbake på, for vi kan aldri ta noe for gitt her i livet, sier butikkeier Alexander Hart Rød.

– I 2021 skal vi få et bedre CRM-system. Vi har tro på videre vekst i netthandel, og vi vil gjøre tilpasninger for å kapitalisere på det. Våre abonnement skal vi videreutvikle. Det kan være 2021 blir året MWH skal være tilgjengelige i andre butikker. Når det gjelder leietakere i bygården skal vi passe godt på at de trives på kontorene sine, og at Central Gaarden er et populært sted å være leietaker.



Trine Stangeland med kollegaer.

## Sandnes Sparebank

– 2020 var et krevende og annerledes år, men også et givende år. Et år som har krevd en ny form for ledelse og kommunikasjon og som har styrket fellesskapsfølelsen. Den endringsreisen vi alle, både enkeltpersoner og bedrifter, har vært gjennom i 2020 er formidabel, og vi har lært mye. Det gir meg en styrket tro på framtiden, etter pandemien, sier administrerende direktør Trine Stangeland.

– Jeg er vel en optimistisk realist for 2021. Pandemien vil prege første del av det nye året. Så håper og tror jeg, på lik linje med mange andre, at vaksinen etter hvert vil ta oss tilbake til en mer normalisert hverdag. I disse dager heier jeg spesielt på reiseliv, hotell, kultur- og restaurantbransjen og håper virkelig at de ser bedre dager i 2021. For bankens del blir det viktig å stå tett sammen med kundene våre slik at vi bidrar til bærekraftig utvikling av regionen.



Markedsansvarlig Christian G. Vassdal og administrerende direktør Anne Kristine Rugland Thulin.

## Figgjo

– 2020 har vært svært utfordrende for Figgjo, da vi lever av profesjonelle horeca-kunder. Disse kundene har vært hard rammet av smitterestriksjoner. Vi har likevel klart å manøvrere i dette vanskelige markedet, vi er en fleksibel bedrift som kan skalere opp og ned etter markedssituasjonen. Vi har brukt høsten til å utvikle nye løsninger for kundereisen og omstille oss intern til nye måter å jobbe på fremover. Vi fant ut i sommer, at vi måtte tenke nytt. Så det har vært også en spennende og travel høst, sier Anne K. Rugland, administrerende direktør i Figgjo.

– Vi tror markedssituasjonen vår vil bedre seg i 2021, men ikke på langt nær komme tilbake til 2019-nivå. Til det har 2020 vært for inngripende. Det betyr at Figgjo nok ikke kommer unna nedbemanning i 2021. Det finnes samtidig muligheter. Vi kommer til å fortsette arbeide med å implementere våre nye digitale løsninger og kommunikasjon med våre kunder i hele verden.



Nina Aasland og ansatte hos Naboen.

## Naboen

– 2020 har helt klart vært et utfordrende år for oss alle på grunn av pandemien. Men vi har klart å holde organisasjonen i hele landet smittefrie og alle ansatte har bidratt sterkt for å holde hjulene i gang. Siden pandemien kom, har vi hatt daglige beredskapsmøter i konsernledelsen og har vært tett på utviklingen i bedriften. Dette har bidratt til at vi har klart å tilpasse oss til en noe redusert omsetning, slik at 2020 blir et bra år for oss resultatmessig til tross for pandemien, sier konsernleder i Naboen, Nina Aasland.

– 2021 er et noe usikkert år for alle i bygg- og anleggsbransjen, så vi har rigget oss for en stabil drift på noenlunde det samme nivået som vi er på i dag. Men vi er veldig spent på utviklingen i markedet når vaksineringsen er i gang og vi forhåpentligvis kan få tilbake en ny normal. Når det blir er på det nåværende tidspunkt noe uklart.



## Stangeland Maskin

– Alt i alt så har det gått bra. Alle anlegg har vært i aktivitet, og våre folk har holdt seg smittefrie. Folk står på i alle ledd, og vi tilpasser oss fortløpende, sier merkevarebygger i Stangeland, Tove Ree.

– Det er alltid spennende med nye år, og de muligheten som alltid ligger i å få nullstille og kalibrere litt. Det ligger i vår natur å være positive, men tror nok det blir en tøff start på året, som vil vedvare frem mot høsten. Vi kan jo legge til at vi gleder oss voldsomt til kåringen av Årets bedrift 2020. Vi venter i spenning!

Tove Ree sammen med markedsjengen: Bak fra venstre: Einar Joa, Helge Bjunes, Arild Hareland og Tore Voster. Sittende fra venstre: Eivind Stranden, Ruth Marie Nord-Varhaug og Glenn Time.



Odd Langhelle, daglig leder i Axelar.

## Axelar

– 2020 var et år der mange dører ble lukket og låst. Samtidig ble noen andre dører åpnet på gløtt. Vi åpnet noen av disse og oppdaget nye muligheter på den andre siden. 2020 var året for endring, kreativitet og utvikling. BLINK 20 endte opp med å bli NRK sin hovedsatsing sommeren 2020 med hele 22 timers livesending, sier Odd Langhelle, daglig leder i Axelar.

– Vi har tro på vi kommer styrket ut av 2020 og kommer til å ta med oss mye av lærdommen fra dette året inn i 2021. Vi ser frem til at vi igjen kan samle regionens innbyggere til tidenes folkefest i Sandnes og Gjesdal. Om dette skjer allerede sommeren 2021 gjenstår å se.

# SJEKK'INN®



## DIGITAL BESØKSREGISTRERING

- Super enkelt
- Besøksvarsling på SMS
- Passer alle bransjer
- Smittesporing/besøkslister
- Perfekt for ubemannet resepsjon
- Plug & Play installasjon
- 12 400,- inkl. iPad & stativ
- 65,- pr. mnd\*

\* basert på ca 150 besøk pr. mnd  
Mer info på [ambio.no/sjekkinn](http://ambio.no/sjekkinn)

Et produkt fra **ambio** programvare

Fabrikkveien 10, 4033 Stavanger   [frode@ambio.no](mailto:frode@ambio.no)   +47 51 44 64 00





# Lokale nykommere på børsen

Anders Thingbø (Zaptec), Svein Ivar Førland (Kraft Bank), og Knut Roar Wiig (Nordic Unmanned) har alle tatt selskapene sine på børs i 2020. De er optimistiske med tanke på 2021 og framover.

Tre, spennende lokale selskaper har «gått på børs» i løpet av 2020. Kraft Bank, Zaptech og Nordic Unmanned. Hver på sitt vis representerer de teknologi-områder der Stavanger-regionen har stort potensiale for vekst.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: LARS IDAR WAAGE

**S**tavanger-regionen opplever et formidabelt omstillingspress. Olje- og gassindustrien vil fortsatt være vår desidert viktigste næring flere tiår framover.

«Oljå» sin relative betydning vil imidlertid gradvis avta, og som region er vi sårbare for svingninger i oljeprisen. Vi må få bedre balanse mellom bena vi står på.

Vi trenger vekst, utvikling og innovasjon i næringer utenfor olje og gass. Heldigvis skjer det mye positivt innenfor områder som fornybar energi, hydrogen, fangst og lagring av CO<sub>2</sub>, smartteknologi, helse- og velferdsteknologi og kapitalforvaltning.

I en slik sammenheng er det neppe helt tilfeldig at våre lokale nykommere på børsen har fotfeste i ett eller flere av disse vekstområdene.

### Kraft Bank

Stavanger-regionen har lenge hatt et sterkt miljø innen bank, finans og kapitalforvaltning. Likevel går det en del år mellom hver gang nye, lokalt forankrede, banker ser dagens lys.

Kraft Bank ble etablert i 2018, børsnotert i desember. Banken har i sin drøyt to år lange levetid vokst fra fire til 30 ansatte. Banken har som uttalt samfunnsoppdrag å hjelpe kunder som har økonomiske utfordringer.

– Utviklingen siden vi startet opp i 2018 har vært svært positiv, og for oss var det nå naturlig å ta dette skrittet. En børsnotering gir banken generelt større synlighet, og det blir lettere å hente inn kapital, sier administrerende direktør Svein Ivar Førland.

Kraft Bank har hjemmeadresse i Sandnes, med den ikke helt ukjente Bjørn Maaseide som hovedeier.

– Den lokale forankringen, det å «høre til» er selvsagt viktig. Vi kjøper varer og tjenester lokalt, og vi har SpareBank 1 SR-Bank som vår viktigste finansielle samarbeidspartner, sier Førland.

I likhet med de fleste andre virksomheter, har banken opplevd utfordringer i forbindelse med koronapandemien. Egen, intern drift er lite berørt, og løses med mer bruk av hjemmekontor.

For kundene derimot, er konsekvensene større på både kort og lang sikt.

– I første omgang har vi bidratt med utsettelse av avdrag og justeringer av renter. De fleste kundene våre er nå over

## Her er de tre lokale nykommerne på børsen:

### Zaptec

Etablert: 2012.  
Antall ansatte: 31  
Hovedkontor: Stavanger  
Administrerende direktør:  
Anders Thingbø  
Børsnotert: Oktober 2020

Zaptec er en teknologibedrift som på kort tid har blitt verdensledende på smarte ladesystemer for elbiler. Selskapet er markedsledende i Norge på ladestasjoner for borettslag og bedrifter, og introduserte i 2019 en

ladestasjon til hjemmebruk: ZAPTEC HOME. Zaptecs mål er å forenkle hverdagen, og forbedre miljøet. Selskapets ingeniører, teknologer og utviklere har som visjon å forandre hvordan vi tenker om strømforbruk, infrastruktur, og fornybar energi. Zaptec har utviklet en unik teknologi som gjør det mulig å lage brukervennlige ladestasjoner som er koblet til skyen, og som kan tilpasses kundenes behov. Alle Zaptec sine produkter er designet, utviklet og produsert i Norge.



### Kraft Bank

Etablert: 2017  
Antall ansatte: 30  
Hovedkontor: Sandnes  
Administrerende direktør:  
Svein Ivar Førland  
Børsnotert: Desember 2020

Kraft Bank fikk bankkonsesjon i desember 2017, fulltegnet en emisjon på 300 millioner kroner i januar 2018, og startet virksomheten i mai 2018. Banken tilbyr primært refinansiering til kunder med en komplisert eller vanskelig økonomi, og legger vekt på at dette gjøres på en skikkelig måte. Lån gis hovedsakelig mot pant i bolig og andre formuesverdier. Dette til en pris som gir et fornuftig forhold mellom risiko og avkastning.

Kraft Bank tilbyr også ulike spareprodukter. Målet er at det skal lønne seg å spare, og at du som kunde opplever at relasjonen din med banken bidrar til at den økonomiske situasjonen bedrer seg. Dette gjelder enten du sparer, eller trenger hjelp til refinansiering.

den umiddelbare kneika, og tilbake på vanlig betalingsprofil.

Tilgangen på kunder øker imidlertid på grunn av en mer varig svekkelse av økonomien deres på grunn av pandemien. Her har banken en viktig jobb med å bistå, og det gjør vi, sier Svein Ivar Førland.

### Zaptec

Zaptec ble etablert i 2012, og selskapet er dermed for veteran å regne i denne sammenhengen. Selskapet ble børsnotert i oktober, og har siden da opplevd en positiv kursutvikling på 180 prosent.

Gjennom hele sin åtte år lange levetid har Zaptec blitt gjenstand for stor oppmerksomhet og høye forventninger. Dette kan skyldes flere forhold. Det er imidlertid liten tvil om at området selskapet opererer innenfor, elektrifisering av transportsektoren, påkaller stor oppmerksomhet.

Selskapet utvikler ladeteknologi for elbiler, og dette er definitivt et område i vekst. Norge har lenge ført en svært bevisst og generøs politikk for å stimulere til bruk av elbiler. Dette har ført oss helt opp i verdenstoppen i elbilandel blant befolkningen. Norge er med andre ord et svært gunstig land å operere i for et selskap som Zaptec. Det store, framtidige

vekstpotensialet ligger likevel utenfor Norge.

– Elektrifiseringen av bilparken pågår med stadig større tempo internasjonalt. Dette skyldes blant annet at ny batteriteknologi gjør elbilene langt billigere. EU-området generelt, og Tyskland spesielt, framstår som veldig interessante markeder for oss. Mulighetene er store, og ved å være et offentlig børsnotert selskap skal vi bli en ledende aktør på elbillading for leiligheter og eneboliger i Europa de neste årene, sier administrerende direktør Anders Thingbø.

Forankringen i Stavanger-regionen er viktig også for Zaptec, og aktiviteten gir betydelige lokale ringvirkninger.

– Zaptec har i dag 31 ansatte i Stavanger, Oslo og Stockholm, og vil i løpet av 2021 vokse til 50 ansatte hvorav den største veksten skjer ved hovedkontoret i Stavanger.

Vi har et veldig godt partnerskap med Westcontrol på Tau. De står for det all produksjon av de ladeløsningene vi tilbyr kundene. Bedriften sysselsetter 40-50 årsverk i dette arbeidet. Westcontrol gjør en kjempejobb, og planlegger utvidelser i 2021, forteller Anders Thingbø.

### Nordic Unmanned

Nordic Unmanned opererer og utvikler

droner, og er dermed del av et europeisk marked med årlige vekstrater på 15-20 prosent. Selskapet ble notert på Euronext Growth så sent som i desember.

– Også for oss handler børsnoteringen mye om synlighet og tilgang på kapital og kompetanse, sier administrerende direktør Knut Roar Wiig.

Nordic Unmanned er nærmere omtalt på «Lær av de beste»-sidene i denne utgaven av Rosenkilden.

**Merkur Market** ble lansert som en ny «minibørs» på Oslo Børs i 2016 (har nå skiftet navn til Euronext Growth). Dette er en børs for små- og mellomstore bedrifter, gjerne teknologitunge. Merkur Market/ Euronext Growth har siden etableringen utviklet seg til å bli en populær børs, og har stått for rundt 60% av alle nytegningene på Oslo Børs de siste fire årene.



## Nordic Unmanned

Etablert: 2014

Antall ansatte: 41

Hovedkontor: Sandnes

Administrerende direktør:

Knut Roar Wiig

Børsnotert: Desember 2020

Nordic Unmanned er et europeisk ledende selskap innen utvikling

av ubemannede systemer og tjenester (droner). Selskapet leverer skreddersydde RPAS-tjenester (Remotely Piloted Aircraft System) til et stadig økende antall brukere i både privat og offentlig virksomhet. Dette er en næring i rask vekst og utvikling, noe som stiller strenge krav til innovasjon og tilpasningsdyktighet.



# Vårens møter i Næringsforeningen: Akillevs' hæl

Akillevs er den største lederhelten av dem alle. Alexander den store beundret ham, Julius Cæsar valfartet til hans grav. Machiavelli løftet ham fram som handlekraftig ideal, mens Sokrates lovpriste hans kjærlige vennskap. Men han eier også en svakhet. Hans hæl.

TEKST: ELIANNE STRØM TOPSTAD

**H**va er det med Akillevs historie som belyser de mest sentrale diskusjonene om ledelse, også i dag? Lederskolen er inne i sin 12. sesong, og 5. februar får vi gjensyn med Steinar Bjartveit. Denne gangen er det Akillevs som er midtpunkt for hans ledelses-skildringer. Med sin fremdragende formidlingsevne og sitt engasjement vil Bjartveit ta deg med tilbake i tid, samtidig som han gjør Akillevs aktuell til mange av dagens ledere.

## Nytt år og nye muligheter

Annerledesåret 2020 gav oss mange nye erfaringer og utfordringer, og vi ser fram til en spennende møtesesong. Etter at hele Norge ble digitale over natten, ble også Næringsforeningen tvunget til å kaste seg ut i digitale konferanser og TV-sendinger. Digitale konferanser vil også prege starten av denne vårsesongen.

– Vi, som mange andre, ble tvunget ut i den digitale verden på en ny måte, men for en opplevelse det har vært, forteller Inger Tone Ødegård, strategisjef i Næringsforeningen. Det vil bli en kombinasjon av digitale og fysiske møter, men først og fremst lytter vi til FHI sine anbefalinger. Uansett, så blir det mange spennende møter på dagsorden, legger hun til.

Først ut er Aksjeåret, for aller første gang får du se aksjeduellen via skjerm. Aksjeåret er møteplassen for alle som er opptatt av investeringer. Du får servert de store linjene innen geopolitikk som ekspertene mener vil påvirke aksjekursene i 2021.

– Alexander Stensrud og Peter Hermanrud er selvskrevne gjester. I tillegg får du høre Harald Espedal og Ole Henry Slette. Vi legger opp til dialog og mulighet til å sende inn spørsmål digitalt forklarer Ødegård.

Utsikter, 29. januar, bør også krysses av i kalenderen. Da vil Eirik Larsen i DNB og flere av våre fremste ledere diskutere

utsiktene for norsk økonomi. Rapporten Økonomiske utsikter blir også presentert i den digitale konferansen.

## Nyhet for arbeidsledige

Etter et vanskelig år, har arbeidsledigheten i regionen økt. Veldig mange dyktige personer har i løpet av 2020 blitt permittert eller arbeidsledige. Muligheter er en møteplass hvor vi skal synliggjøre mulighetene i regionen, både når det gjelder utdanning og nye jobber.

– Vi presenterer næringer i vekst som har behov for personell, og vil ha fokus på kompetanseutvikling for å sikre en etterutdanning som gjør søkerne attraktive til fremtidens jobber, forklarer Ødegård.

Hver mandag kl 13.00 vil det arrangeres møter og aktiviteter. 25. januar kan du for eksempel få tips til hvordan du lager den perfekte CV.

– Møtene åpne og gratis for alle, men målgruppen er primært permitterte og jobbsøkere, sier hun.

## Tydelig kommunikasjon

Synes du det er vanskelig å holde gode online presentasjoner? Du er ikke alene!

I tråd med økningen av de digitale møteplassene tilbyr vi deg et kort treningsprogram på hvordan du kan forbedre presentasjoner på nettet.

17. februar kommer Espen Johannesen Laeng fra VISMA, og vil gi deg råd om metodikk, kroppsspråk og hjelpemidler.

Videre kan du også få med deg pitching og overbevisning 15. januar. Du vil få lære hvordan du kan forbedre ditt budskap for å overbevise andre. Vi inviterer til en digital konferanse hvor du får tips til hvordan du kan gå du frem når du skal formidle ditt budskap til ulike målgrupper.

## Energipåfyll

Stavanger-regionen har i over 40 år ledet an i utviklingen av Norge som energinasjon.



Vi jobber tett med kommune og næringsliv om hvor Stavangerregionen skal legge lista for å leve opp til begrepet Energihovedstad. Dette får du høre mer om på Energiåret 26. januar. Vi tar pulsen på oljeservice-sektoren, og vi ser nærmere på utsiktene for norsk sokkel. Aker BP og Equinor sitt felles prosjekt, NOAKA, presenteres for første gang, og i tillegg kommer Oljedirektoratets toppsjef Ingrid Sølvberg.

Mange av møtene utover vinteren og våren vil være knyttet til de ulike mulighetene som finnes innen energi. Vi vil se nærmere på hvilke muligheter som finnes innen både solenergi, vind, hydrogen og energi effektivisering.

## Internasjonal møtearena

Stavanger-regionen har innbyggere fra 181 land, og en lang historie som en av landets mest internasjonale byer. Evnen vår til å tiltrekke oss, og beholde, høyt kvalifisert arbeidskraft vil være svært viktig for konkurransekraften og innovasjonsevnen i tiden som kommer.



5. februar får vi gjensyn med Steinar Bjartveit på Lederskolen.

– Næringsforeningen jobber hardt for å bidra til at alle nykommere skal føle seg velkommen og trives i den flotte byen vår. Målet er å hjelpe nykommere til å prestere best mulig i jobbsituasjonen, og å tilpasse seg norsk arbeids- og samfunnsliv så raskt og godt som mulig, forklarer Ødegård.

Stavanger Chamber International tilbyr et bredt program med faglige og sosiale aktiviteter. Våren er spekket med ulike arrangement, fra CV skriving, entreprenørskap til ski. Alle er velkomne.

#### Kjente og kjære gjensyn

Næringsforeningen ønsker å være sterkt til stede fra Dalane i sør til Ryfylke i nord, og ser frem til å arrangere mange Treffpunkt igjen. Tema som attraktiv region, næringsstrategi og offentlige anskaffelser er på programmet denne våren. I treffpunktene er selve møteplassen i seg selv et viktig formål, slik at der blir det et ekstra høyt tempo så snart vi kan samle folk i samme rom igjen. Fokus på solid styrearbeid og strategi

i samarbeid med HH UiS fortsetter som tidligere, og tradisjon tro blir det naturligvis også et gjensyn med Salg for Selgere. 9. mars kan du høre Øyvind Jacobsen fra Leadify gi råd om hvordan du kan lage en effektiv salgspresentasjon for å øke salget ditt.

– Det er en jevn strøm av ønsker om temaer som bør settes på dagsorden, og vi er ydmyke i forhold til at så mange engasjerer seg og ønsker å ta del i arbeidet. Vi er svært takknemlige for alle de dyktige menneskene som bidrar i våre ressursgrupper. Disse representerer bred fagkunnskap innen sine geografiske områder og fagområder, og bistår i mange av våre møter, avslutter Ødegård.

Hun og teamet i Næringsforeningen ser fram til å ønske velkommen til vårens møter og håper det blir mulig å ta imot gjester i Rosenkildehuset snart.

Følg med på næringsforeningen.no og stavanger-chamber.com for oppdateringer.

Her er noen av høydepunktene denne vinteren.



Epsen Young Svendsen  
pitcher  
15. januar



Oljedirektoratets toppsjef  
Ingrid Sølberg  
kommer på  
Energiåret  
26. januar



Ragnar Tveterås  
skal delta på  
Treffpunkt  
Jæren i februar.

## JANUAR

- 06. Aksjeåret 2021
- 11. Muligheter: Offisiell åpning!
- 14. 50/50 Likestillingsprogram
- 15. Pitching og overbevisning
- 18. Muligheter: Hvor er de nye jobbene?
- 21. Kollektiv arbeidsrett
- 25. Muligheter: CV - Hvordan gjøre den til en vinner
- 26. Energiåret 2021
- 28. Lean-workshop for ledere
- 29. Utsikter2021

## FEBRUAR

- 01. Muligheter: Fagbrev åpner nye mulighet
- 03. Treffpunkt Stavanger: Næringsstrategi og -samarbeid
- 05. Lederskolen med Steinar Bjartveit
- 10. Øk bedriftens synlighet på LinkedIn med dine ansatte
- 17. Bli god til å presentere online
- 17. Treffpunkt Jæren: Hvordan bli den mest attraktive regionen?

## MARS

- 09. Salg for selgere: slik lager du en effektiv salgspresentasjon
- 18. Treffpunkt Dalane: Offentlige anskaffelser i praksis
- 24. Lean Workshop A3



# Hei jeg heter Andreas, og jeg er en dårlig taper

ANDREAS MELVÆR • kreatør & daglig leder i Melvær&Co

Jeg har blitt advart. Dette er kronikken jeg ikke må finne på å skrive. Gode kolleger, familie og venner har helt sikkert rett; jeg kommer til å framstå som en dårlig taper. Det får så være.

**M**in hypotese er at det går an å skrive om dette uten å brenne broer, jeg håper jeg lykkes.

Jeg innrømmer det gjerne: Jeg ER en dårlig taper. Alle som kjenner meg vet at jeg elsker å vinne og hater å tape – enten jeg spiller fotball på Gnu eller vi i Melvær&Co har lagt ned utallige timer på å levere et stort anbud. Sånn er jeg og sånn er det. Selv om det svir har jeg ikke problemer med å innrømme et tap (jeg taper jo faktisk støtt og stadig), men jeg trenger likevel ikke å like å tape.

I år har noen tap svidd mer enn andre: To av regionens største markedsbudsjett blir nå investert i Oslo, og det irriterer meg litt. Store lokale aktører, som har som uttalt mål å styrke regionalt næringsliv og kompetansemiljøer, sender kreative oppgaver og årsverk til Oslo-gryta.

Det er synd, ikke bare fordi spennende oppgaver og romslige budsjett ikke havner på vårt bord, men fordi de går ut av regionen. Og da tappes et viktig fagmiljø jeg brenner for at vi skal beholde her vest.

## Samfunnsansvar eller proteksjonisme?

Et viktig prinsipp for oss er at vi alltid skal etterstrebe å ha den kompetansen som gjør oss attraktive for kunder og det er selvfølgelig først og fremst vårt ansvar å tilby konkurransedyktige tjenester som vinner anbud.

Mange vil si at vi tapte fordi vi rett og slett ikke var gode nok, og det er klart at Melvær&Co ikke er den rette samarbeidspartneren hver gang. Men jeg er helt sikker på at andre lokale byråer kunne løst oppgavene. Regionen har en kommersiell kreativ næring vi kan være stolte av. Tiår med eksponering mot store internasjonale merkevarer har gitt oss kompetanse som ikke står tilbake for det beste i utlandet. Kreative arbeid løst i Stavanger har blitt lovprist nasjonalt og gått verden rundt. Fasett har vunnet Red Dot Design Award, Last Friday har laget The Beatles Experience sammen med Tidal, og Moxey filmer for Samsung Chef Collection for å nevne noe.

Vi kan ikke alt, men det vi ikke kan,

kan vi helt sikkert lære oss. Selvfølgelig finnes det byråer andre steder i landet som kan fremstå flinkere enn stavangerbyråene i et anbud. Kanskje har man ikke de rette arbeidsprøvene, eller referansene for å vinne. Eller som vi nettopp fikk høre; jobbene vi presenterte hadde ikke vært «dyre nok». Til tider kan det være en annen kompetanse i Oslo enn det er i Stavanger på ulike områder

## Ringvirkninger

Når vi Melvær&Co taper mot Fasett, ProContra, HeyHo, Play, Ensign eller andre flinke bransjefolk i vår region, gjør det nemlig litt mindre vondt – selv for en dårlig taper. Fordi årsverkene innen kommersiell kreativ næring blir værende i regionen. Da beholder og utvikler vi et viktig fagmiljø som kommer næringslivet i regionen til gode, og vi som tapte motiveres til å skjerpe både kreativitet og faglig ballast.

Da vet vi også at deler av disse budsjettene blir til «smør på skjevå» hos superflinke filmfolk, fotografer, utviklermiljø, trykkerier og illustratører i regionen vår. Dyktige folk som har valgt å bo her, og levere godt håndverk med et avtrykk av nordavind og saltråk fra Nordsjøen.

Regionen vinner på at selskap som Moxey, Vinterfilm, LastFriday, Grensesnitt, Okse med flere gjør det bra. Når Oslobyråer vinner, velger de sine nettverk av leverandører – noe som til syvende og sist svekker vår regionale verdiskaping, også langt ut over det som handler om den kreative bransjen alene.

Jeg liker bedre tanken på at lønningspilsen etter en stor kampanjejobb havner i kassa på Bøker&Børst enn i en cocktailbar på løkka, for å si det sånn.

## Mer en økonomi

I Melvær&Co har vi de siste årene jobbet en hel del med videregående skoler i ulike sammenhenger, og ser at det er et stort engasjement i brede lag av næringslivet for at vi må vise ungdommen at det er gode framtidsmuligheter for alle som vil bli bønder, håndverkere og matarbeidere i vår region.

Men hva med designere, tekstforfattere, filmfolk og fotografer? Står vi like mye på for at ungene våre skal kunne velge en slik vei, og samtidig ha mulighet til å flytte hjem igjen? At de kan få en like spennende arbeidshverdag i Stavanger som i Oslo?

I år har jeg hatt gleden av å være veileder på en semesteroppgave for avgangselevne på Noroff og har truffet utrolig mange unge kreative talenter. Selv om kreativ næring aldri blir den nye oljå, mener jeg vi er en viktig ingrediens når næringslivet i regionen skal omstilles som følge av et grønt skifte. Og da trenger vi at unge, kreative hoder også har en framtid her.

## Vått og kaldt og breiflabb over alt

Skal vi utvikle oss i takt med regionen, er det imidlertid viktig at de største samfunnsutviklerne våger å satse på lokal kompetanse. Og det er det heldigvis mange som gjør. Nye Stavanger Universitetssjukehus bygges langt på vei av lokale krefter og flere store lokale aktører kjøper også kommunikasjon- og designtjenester lokalt. Store, internasjonale energiselskap har i alle år skjont at det er lite å tjene på å gå over fjellet etter byrå, og aktører som Helse Vest, Stavanger Universitetssjukehus, Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune, Aftenbladet og Altibox jobber alle med lokale kommunikasjonsleverandører. Sånne som disse er med på å redde et fagmiljø som ble satt på en hard prøve av pandemien, og bidrar til at de fleste av de flinke bransjekollegaene våre klarer seg gjennom krisa.

Kjøp gjerne dine kommunikasjons-tjenester i Oslo, men vit at hvis du ønsker å styrke regionalt næringsliv og lokale kompetansemiljøer så finnes det mange flinke og engasjerte fagmiljøer lokalt. Selv offentlige aktører kan handle lokalt uten å komme i konflikt med regelverket for offentlige innkjøp, når «samfunnsnytte» brukes som ett av tildelingskriteriene.

Min oppfordring blir å lære litt lokalpatriotisme av våre naboer i Bergen, og gjøre nettopp det.

# READY, SET, GO!



## 2021 – vi er klar!

Vi kan legge et krevende år bak oss.  
Nå gleder vi oss til et spennende  
2021 sammen med alle våre  
fantastiske kunder!

Med enda flere produkter og tjenester  
å tilby, oppdatert maskinpark og dyktige  
ansatte er vi klar for det nye året!

La 2021 bli alle sitt år!

Hilsen alle oss i Kai Hansen

Markedskonsulent // Grethe Økland

### Stavanger

51 90 66 00  
Kontorveien 12,  
4033 Stavanger

### Kristiansand

38 00 30 50  
Festningsgata 40,  
4614 Kristiansand

### Haugesund

52 70 33 70  
Fjellveien 1A,  
5532 Haugesund

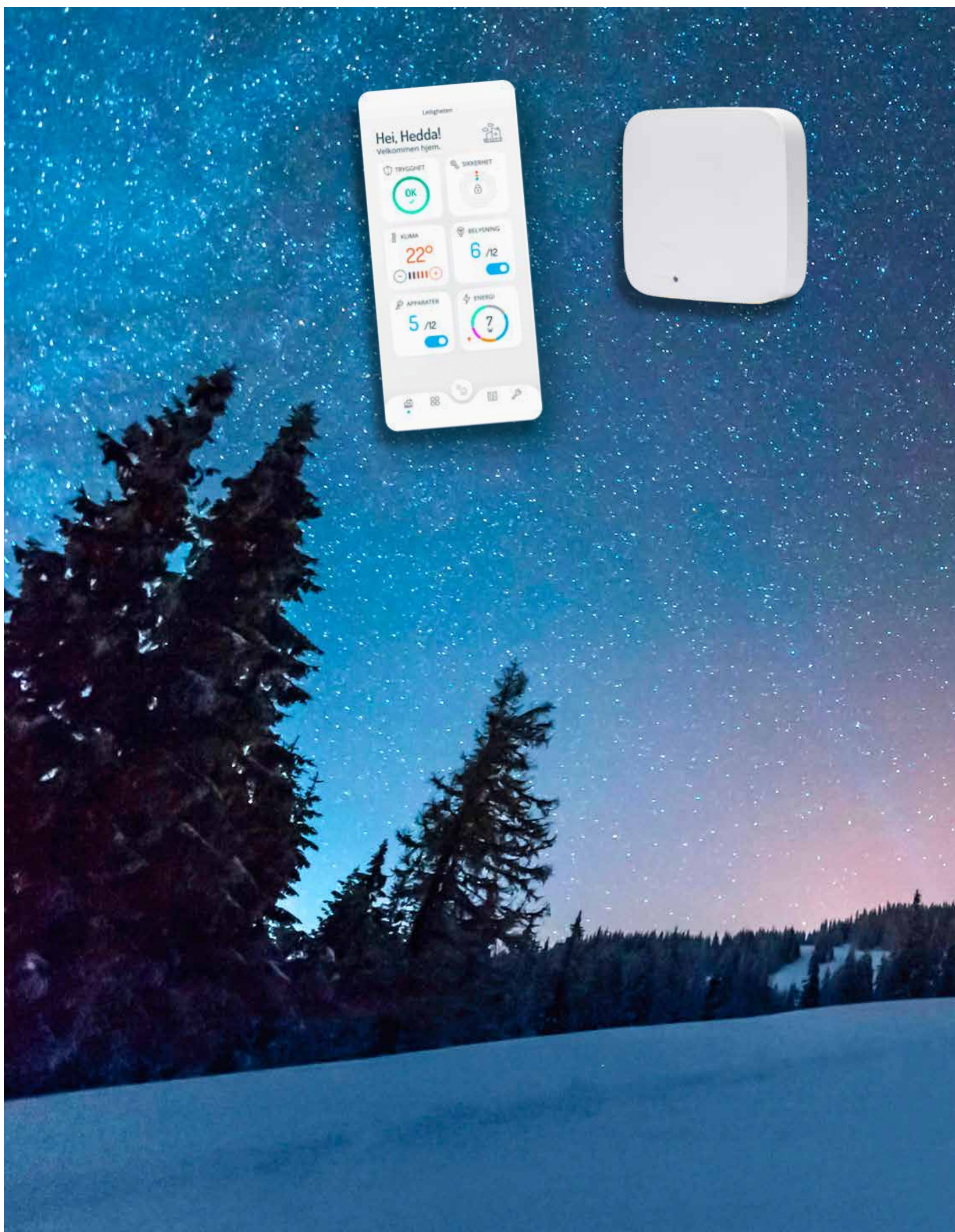
### Ølen

53 76 60 80  
Haukelivegen 668,  
5582 Ølen

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



**KAI HANSEN**



# Futurehome Smarthub

Smarthub er hjertet og hjernen i et smarthus som lar deg koble til smarte enheter, slik at du kan styre varme, lys og sikkerhet fra et sted, som for eksempel telefonen din. Smarthub kjører kanskje markedets mest avanserte og funksjonsrike programvare, og alt styres fra en app på smarttelefonen hvor enn du er i verden.

Futurehome er det raskest voksende smarthusselskapet i Norge, og har gjennom samarbeid med Telia blitt markedsledende på smarthusløsninger for kollektive løsninger. Futurehome

differensierer seg ved å la kundene koble sitt smarte hjem opp mot tjenesteaktører innen energi og alarm, som er den del av tjenesteportalen Playground i Futurehome app'en. Futurehome digitaliserer hjem ved å knytte sammen smarte enheter og lar brukere styre, automatisere og overvåke hjemmet fra en enkelt app.

Idéen om Futurehome ble unnfanget da Erik Stokkeland skulle lage en "mancave" i kjelleren på Ganddal og trengte én app til å styre all elektronikken på ett sted.

Siden fikk han med seg Bjarne Handeland, Odd Eivind Evensen og Sigbjørn Groven. Etter hvert ble hobbyen et fulltidsengasjement og gründerne hoppet av studier på UiS og oljejobber.

Futurehome har i dag mer enn 30.000 aktive brukere, og en ordrebacklog på over 5000 nybyggsleiligheter med nasjonale aktører som Selvaag, OBOS, Solon og kjente lokale eiendomsutviklere som INEO, Base Bolig, Masiv, Wico Eiendom m.flere. Futurehome har kontor i Stavanger og Oslo og har 25 ansatte.





SPALTISTEN

# Krisetid er forandringstid

JENS AARUP • leder- og organisasjonsutvikler

Store kriser har det med å endre oss som mennesker og vårt syn på verden. Derfor er det ingen tvil om, at synet på arbeidsliv og arbeidsmarked vil være endret, når vi snart er på den andre siden av krisen.

**H**va har vi lært, hvis vi prøver å ta innsikten fra de siste ni månedene og koker de ned til en enkelt buljongterning? Hva blir så essensen av det, som vi har opplevd under Covid-19?

For det første har vi klart vist, at vi sammen kan mer enn vi trodde. Dette skyldes det vi betegner som en «brennende plattform», eller en «sense of urgency» som det heter på moderne norsk.

Den tidligere «normalen» har vært satt ut av drift, og hierakier, interne slagsmål og vanlige virksomhetskulturelle dogmer har vært tilsidesatt. Alt sammen for å nå et felles mål som er større enn den enkelte virksomhets overlevelse, nemlig borgernes og samfunnets overlevelse.

Derneft har det generelle digitaliseringsparathet i arbeidsstyrken og befolkningen vist sin verdi. For nå kan mange flere av oss Skype, Zoome, Teamse og Hangout'e vår vei gjennom hverdagen, når det ikke har vært fysisk mulig å være sammen. Så da har vi grundig punktert ideen om å møte kunden fysisk eller at man kun kan være kreativ, hvis man er fysisk sammen.

Og endelig har krisen hjulpet folk til å reflektere over, hvordan de arbeider og lever. Er det virkelig nødvendig å dra inn på kontoret? Er det nødvendig med alle disse reisedagene? Kan vi konvertere reisetid og møtetid til kortere arbeidsdager, eller muligens til en firedagers uke? Er det mulig å gjøre mindre av noe, og på samme tid få større merverdi?

## Post-korona-virkeligheten

Undersøkelser viser, at medarbeiderne ønsker seg den nye normalen. De etterspør klare rammer for sitt arbeidsliv. Samtidig har de fått en stor porsjon digital selvtilit, som igjen byr på nye muligheter. Ledere må derfor gripe denne muligheten til å skape positive forandringer. De må være i forkant, og proaktivt ta stilling til, hvordan virksomheten kan finne nye løsninger. Hvordan f.eks. tilpasse arbeidsplassen til

medarbeidernes behov og forventninger i den nye normalen?

De fleste har opplevd markante endringer i sitt arbeidsliv som følge av Covid-19. Mange finner det positivt å kunne arbeide hjemmefra uten forstyrrelser eller dødtime på transport. De vil gjerne jobbe mer digitalt og hjemmefra, men kan ikke unnvære den fysiske kontakten med andre mennesker. Så det er fortsatt behov for den fysiske arbeidsplassen, kanskje bare ikke hver dag.

De lederne som raskt er i stand til å utvikle sin organisasjon og finne nye løsninger, vil bli fremtidens nye «thought leaders», som bedre vil være i stand til å fastholde og tiltrekke medarbeidere. Forskjellen på ekspert-ledere og «thought leaders» er, at eksperten som oftest bekrefter det etablerte, mens «thought leaders» utfordrer det etablerte.

## Den Nye Normalen?

Å bygge tankelederskap handler altså ikke bare om et godt innhold. Kompetansen og evnen til å skape endring og fornyelse må være tilstede. Og medarbeiderne kommer til å etterspør nye rammer for arbeidslivet. Derfor må lederne må blant annet begynne å tenke på og planlegge følgende temaer:

### 1. Fleksibilitet

Mange vil ønske å bevare friheten i den nye normalen. Det vil kreve medarbeidere, som kan ta ansvar, arbeide selvstendig og levere på mål. Selv om ikke alle kan levere på dette, så bør det ikke hindre de som kan. Hvordan diversifisere og belønne rettmessig, bygge tillit og etablere klare forventninger og mål? Man trenger kanskje ikke lande permanente løsninger med det samme, men ulike scenarier kan testes over en periode.

### 2. Hjemmearbeidsplassen

Hvilket utstyr skal stilles til rådighet for hjemmekontoret? Er det bruk for webkamera og mikrofon? Hva med de, som

ikke har plass, men ønsker fleksibilitet? Er det behov for et tredje sted, som ikke er hjemme eller på kontoret?

### 3. Teknologi

Hvilken teknologi skal man stille til rådighet for intern chat, webinarer, online-møter? Det finns ikke ett system som kan dekke alle behov. Så hvorledes lage et opplegg, som oppfyller et variert behov. Og hvordan kan man tilgodese IT-sikkerhet, når folk må arbeide hjemmefra. Kan man bruke sosiale medier til det de er tenkt til, å være sosiale med hverandre og omverden.

### 4. Innretning av kontor

Hvis ikke alle medarbeidere kommer på kontoret hver dag, hvordan så innrette lokalene? Dele på pulter, lage stillesone og telefonbokser? Innovative miljøer, hobbyrom, krea-vegg eller treningsrom, til glede for medarbeiderne? Kanskje innrette mindre statisk, så det ofte skjer fornyelse? Men ikke undervurder verdien av god kaffe, felles lunsj og sosiale events.

### 5. Arbeidskultur – fysisk og digital

Til slutt må det skapes klare rammer for, hvilke forventninger man har til hverandre på avstand. Er det greit først å logge på klokken ti, og til gjengjeld arbeide sent? Skal alle e-poster besvares samme dag? Er det useriøst å booke egentid i kalenderen, hvis man må konsentrere seg om en viktig oppgave? Er det ok å forlate et Zoom-møte, hvis emnet ikke er relevant? Eller ta en yoga-time midt på dagen?

Det er i krisetid at forandring må planlegges. «Thought leaders» må allerede nå forberede best mulige rammer for den nye normalen. Noen har behov for mange vanhuus-møter og statusrapporter, andre har ikke. Andre igjen har bruk for mye alenetid eller variasjon. Hvilke typer medarbeidere har du i dag? Passer virksomhetens kultur til dem? Hvorledes ser den nye normalen ut fra ditt perspektiv?



## En havn av muligheter

Stavangerregionen Havn er der de veletablerte satser, spennende aktører er på vei inn og der mulighetene ligger til rette for verdifull næringsutvikling både på kort og lang sikt. En videreutvikling vil bety regional verdiskaping, flere arbeidsplasser og renere produkter.



Bente Hetland, administrerende direktør i NCL. FOTO: NCL

– Et av vårt viktigste fokusområder er å flytte mer last fra vei til sjø. Nå har vi fire ukentlige ankomster til Risavika, sier Bente Hetland, administrerende direktør i NCL.

### Satser i Risavika

Stavangerregionen Havn har tre havneområder: Risavika, Mekjarvik og Stavanger sentrum. Containerrederiet NCL har hatt seilinger til og fra Risavika i over 20 år. Nå satser rederiet ytterligere, med en ekstra ukentlig seiling fra Rotterdam.

– Flere avganger gir kundene bedre kontinuitet, og øker attraktiviteten til sjøtransport. Risavika er vår inngang til Norge. Havnen er viktig for NCL både nå og i fremtiden.

### Frakter fersk laks

En stor andel dagligvarer kommer sjøveien, og NCL frakter ukentlig fersk laks fra Sunnhordaland til UK. Det håper Hetland vil komme på plass i Risavika også.

– Vi er i dialog med de store lakseeksportørene. Laksecontainerne vi frakter fra Sunnhordaland sparer i enkelte tilfeller 60 prosent CO<sub>2</sub> per tonn, sammenlignet med de beste lastebilene på markedet. I tillegg er sjøtransport rimeligere, sier Hetland, som regner med at enda flere vil se fordelene på sikt:

– Endring kan være en terskel. Men når noen går over til sjøveien, så blir de der.

### Ny og ren aktør

I over 15 år har SafeClean levert innovativ rens- og avfallsbehandling til olje- og energibransjen. Nå etablerer de seg i Risavika.

– Vi har hatt fokus på offshore-markedet siden 2004, men nå ønsker vi å satse ytterligere. Nærheten til markedet er viktig for oss, vi ønsker å være en del av det lokale næringslivet i Stavanger, sier Jon Refsnes, gründer og partner i SafeClean.

### – Sirkulærøkonomi i praksis

I tillegg til håndtering av spesialavfall og kjemisk rengjøring, har SafeClean lang erfaring med offshore revisjonsstans. Med seg til Risavika har de også den best tilgjengelige vannbehandlingsteknologien, forteller Refsnes.

– Vi utvikler et spesialanlegg med høy fokus på lavutslipp. Smart bruk av teknologi lar oss skille ut avfallet og vi får et tilnærmet nullutslipp fra våre anlegg.

### Nye arbeidsplasser

Noe av styrken til Risavika Havn er at området ikke er ferdig utviklet. Dette gir muligheter og rom for etablerere, mener Havnedirektør Merete Eik.

– Vi ser med spenning på utviklingen innen for havbruksnæringen, både med fisk og sjømat, men også havvind. Dette er sjø- og havaktiviteter som kan skape arbeidsplasser og betydelig verdiskaping i regionen, sier hun.



Jon Refsnes, gründer og partner i SafeClean. FOTO: SafeClean.



# Forvalter historie og fremtid

Ifølge den kinesiske kalenderen, har vi lagt bak oss rottens år. I 2021 er det tid for oxen igjen – et år for styrke, flid, besluttosomhet og pålitelighet. Det er det mange som ser frem til. Yuhong Jin Hermansen er ikke noe unntak.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Yuhong Jin Hermansen  
leder i dag virksomheten  
fra nye lokaler i DSD  
Front-bygget på Holmen.

2020 var et utfordrende år for de fleste. Et år preget av usikkerhet, avstand, sykdom, nye regler, mindre samvær, hjemmekontor og stengte dører. Men også av muligheter, evnen til å tenke nytt og annerledes, se ting i et annet perspektiv og finne nye løsninger.

Året begynte så bra. Så ble alt snudd på hodet. Yuhong Jin Hermansen, som selv er født og oppvokst i Shanghai, skjønte tidlig hva som var i emning da koronaviruset begynte å bre seg i Kina for ett år siden, men like lite som de fleste andre hvor store konsekvensene skulle bli.

– Vi forsto at dette viruset også ville bre seg til den vestlige verden. Selskapet har kontor i Shanghai, jeg har min egen familie der og jeg ble oppdatert om situasjonen fra dem. Kina stengte ned i midten av januar, like før den kinesiske nyttårsfeiringen som i fjor var 25. januar og som involverer 1,4 milliarder mennesker. Dette var enormt alvorlig, sier Yuhong Jin Hermansen.

### Varsel

Det ble etter hvert også andre lands myndigheter klar over. Allerede i begynnelsen av februar ble passasjerer som ankom flyplassen Malpensa ved Milano møtt av helsepersonell med beskyttelsesdrakter og feberapparat. Bakgrunnen var nettopp at mange kinesere som arbeider i tekstilindustrien i Lombardia, hadde feiret nyttår i hjemlandet.

Fra Italia og Lombardia – som ble selve arnestedet for koronapandemien i Europa – spredte viruset seg fra land til land. Nordmenn som hadde tilbrakt vinterferien i Østerrike, Italia og Sveits brakte viruset uforvarende med seg hjem til Norge.

### Konsekvensene

Allerede 12. mars valgte Norge å stenge ned det meste i et forsøk på å slå ned smittespredningen. Det lyktes landet med, med de følgene det fikk for mennesker, helsevesen, skoler, arbeidsplasser, næringsliv og økonomi.

– Konsekvensene var vanskelige å forstille seg. Koronapandemien har påvirket oss mye. Vi hadde satset mye på et nytt selskap – Go Fjords – i forkant av reiselivssesongen. 2019 var et forberedelsesår, 2020 skulle være en flying start. Det ble det definitivt ikke, sier Yuhong Jin Hermansen.

Go Fjords ble startet for å skreddersy turer til blant annet Lysefjorden og andre turistmagneter langs norskekysten med utgangspunkt i Stavanger, Bergen, Tromsø og Lofoten.

– Det var et konsept vi hadde veldig stor tro på i 2020. Men markedet i 2020 var nær dødt.

### God balanse

For første gang siden hun i 2007 overtok forretningsvirksomheten som hennes avdøde ektefelle Folke Hermansen hadde bygget opp, sviktet det på nær



sagt alle forretningsområder i 2020.

Transportbehovet ble mindre som følge av koronaviruset, nedstenging og smittevernregler preget etter hvert store deler av næringslivet.

– Det har alltid vært slik hos oss at på noen områder går det veldig bra, andre ikke like bra. Det har også sammenheng med at noe risiko må vi alltid ta. Men virksomheten består av mange segmenter, og det er en god balanse i konsernet. Koronapandemien fikk imidlertid konsekvenser for all virksomhet.

### Annerledes

– Hvordan er det å sitte som eier og styreleder og kjenne på ansvaret i en slik situasjon?

– Vi har måttet tenke annerledes og med andre typer scenarier enn tidligere planlagt. Men både i DSD, Tide og i datterselskap har vi svært dyktige ledere som skaper trygge rammer for virksomhetene og de ansatte. De har gjort en utrolig god jobb, også gjennom ekstraordinær innsats. Den andre delen av

virksomheten, som i høy grad tilfaller styret og konsernledelse, har konsentrert seg mer om den langsiktige virksomheten. Her har vi måttet stille andre typer spørsmål under en tid hvor markedet forandret seg totalt. Denne rollefordelingen, på ulikt nivå og med forskjellig ansvar, er og har vært en styrke. Det som også skjer er at selv om vi må holde fysisk avstand, kommer man også mentalt tettere på hverandre i en slik situasjon som vi har opplevd det siste året.

### Påvirker

– Endrer pandemien måten man tenker på om fremtiden?

– Pandemien påvirker oss i alle aspekter og på alle nivåer. Soliditeten for å kunne tenke langsiktig er uhyre viktig, også for å kunne takle et scenario som innebærer en langsiktig nedgang som følge av pandemien. Det svaret er ennå ikke gitt, selv om man nå ser lys i tunnelen også. Uten pandemien hadde vi nok tenkt annerledes rundt risiko, og vi har nok skiftet gir i så måte. Her ligger det også noen muligheter

---

## «Et absolutt krav er å investere i bærekraftige selskaper».

Yuhong Jin Hermansen

---

fremover som vi gjerne i mindre grad har tenkt over, eller hatt tid til å tenke over. Go Fjords har nylig lansert et digitalt verktøy for reiselivsaktører, Bilberry, og vi tror denne programvaren vil være et effektivt verktøy når reiselivsvirksomheten kommer gradvis tilbake.

### Investeringer

I mai 2019 solgte DSD ferge- og hurtigbåtrederiet Norled. For DSD markerte også salget slutten på en lang historie med fergedrift for det 165 år gamle selskapet. Yuhong Jin Hermansen er majoritetseier i DSD gjennom Folke Hermansen AS og er styreleder i begge selskapene. DSD, som igjen er 100 prosent eid av Folke Hermansen AS, har i etterkant foretatt flere investeringer for en mer miljøvennlig og elektrifisert fremtid.

I mai i fjor gikk DSD gjennom en emisjon inn på eiersiden i LOS Gruppens heleide selskap for innovative landstrømprodukter, Zinus AS. DSD har også kjøpt seg inn i mobilitetselskapet Imove, et selskap der kunder blant annet kan abonnere på elbil helt uten bindingstid. Helt nylig har DSD, sammen med Equinor, investert i batteriteknologiselskapet Beyonder. Målet er at DSD skal være eiere av teknologisk ledende og innovative selskaper innen fire virksomhetsområder; mobilitet, maritim og marin, reiseliv og helse og omsorg.

### Bærekraft

– Bærekraft er viktig for oss, og for meg personlig. En filosofi om å investere langsiktig er i seg selv en bærekraftig filosofi, og det er noe selskapet alltid har gjort. Vi investerte i grønn teknologi i Norled, vi investerer i miljøvennlige busser i Tide, og DSD har historisk sett alltid gått foran både når det gjelder driftsmateriale og effektivisering i forhold til forbruk av drivstoff. Det ligger i vår strategi at bærekraft skal være en av grunnpillarene, og vi skal konkretisere hva det betyr.

Salget av Norled har gitt selskapet ekstra soliditet. Det har vært ekstra viktig i et år preget av en pandemi.

– Sett i ettertid – ikke minst med tanke på koronapandemien – var salget en klok beslutning. Det gjør oss solide, og at utfordringene blir mindre. Brorparten av de investeringene som vil finne sted fremover vil ligge i den maritime, og havrelaterte virksomheten, og i mobilitet der vi besitter

stor kompetanse. Et absolutt krav er å investere i bærekraftige selskaper. Vi vil legge mindre vekt på å tenke «assets», mer på bærekraftig teknologi, og være forsiktige med å binde kapital i skip.

### Nye områder

– Vil en større del av virksomheten rette seg inn mot andre områder?

– Reiseliv er et satsningsområde, helseteknologi er et annet. Vi har frigjort kapital, og har muligheten og friheten til å tenke i de baner. Helseteknologi er noe vi brenner for og er engasjert i. Det er et attraktivt og interessant område, hvor man kan utgjøre en forskjell for samfunnet og der resultatet synliggjøres i en annen grad – kanskje også lokalt. Vi ønsker også å investere mer i innovative løsninger.

De siste 14 årene har Folke Hermansens Fond til fremme av kreftforskning ved Stavanger Universitetssykehus delt ut over 44 millioner kroner til ulike forskningsprosjekter.

– Det startet med 50 millioner fra oss, men underveis har det fått inn mange millioner donasjoner. I dag har fondet fremdeles kapital på vel over 50 millioner selv etter de utdelingene. Overskuddet kommer fra avkastning av startkapitalen og årlige donasjoner fra lokale selskap og enkeltpersoner. Jeg ønsker å rette en stor takk til alle som har bidratt med både penger og frivillige innsats. Det er virkelig en dugnad fra et lokalsamfunn på sitt beste.

### Medisinstudium

I desember i fjor ga også Folke Hermansen AS ti millioner kroner til arbeidet med å etablere et medisinstudium ved universitetet.

– Vi har alltid hatt et ønske om å bidra til samfunnet, og om å bety noe. Et medisinstudium ved UiS vil bety mye for regionen, og vi er opptatt av at det vi bidrar med skal ha en effekt. Det betyr også noe for meg personlig. Den virksomheten jeg overtok var på mange måter basert på Folke sitt valg. Satsingen på helse er noe som er brakt inn i virksomheten i min tid. Alt dreier seg ikke om økonomi. Bare økonomi er kjedelig, for å si det sånn. Men økonomien må ligge i bunn for å kunne gjøre noe bra for samfunnet for fremtiden.

### Bakgrunn

Yuhong Jin Hermansen ble født i Shanghai i 1968. En forelder var akademiker og begge foreldrene la stor vekt på viktigheten av utdanning og kunnskap. Selv utdannet hun seg til mekanisk ingeniør. Hun traff Folke Hermansen i 1994 i Kina, kom til Stavanger som 27-åring, og giftet seg med Folke Hermansen i 1998. Åtte år senere døde ektefellen. I over femten år har hun drevet familiebedriften videre, et konsern som i dag består av over 5000 medarbeidere i en rekke aksjeselskaper og med eierskap i andre.

– Du jobber mye?

– Ja, jeg gjør det, men det er en balanse mellom arbeid og fritid hvor det ene er avhengig av det andre.

### Holmen

I dag leder hun virksomheten fra nye lokaler i DSD Front-bygget på Holmen. Kontorbygget sto klar i mai i fjor, og er på i overkant av 3000 kvadratmeter over fem etasjer. Blant leietakerne er Nysø Klimainvestering, SpareBank 1 Boligkreditt, Norled og Herfo Finans. Eiendommen er inspirert av sjøhusbebyggelsen i området.

– Jeg tror på sentrum, og mener dette bygget er med på å løfte både sentrum og området på Holmen. Vi bestemte oss for å bygge et bygg som både vi og sentrum kan være stolte av, både i form og i valg av miljøvennlig materiale.

### Verdier

– Du kom til Norge som ung voksen og har bodd her halvparten av livet ditt. Preger denne bakgrunnen deg som leder?

– Helt sikkert, men det er nok lettere for andre å vurdere enn meg selv. Jeg håper de ansatte sier at de kan stole på meg, at jeg lytter og gir dem frihet. Helt grunnleggende har jeg ikke forandret meg. Verdien mine er de samme. Ærlighet, rettferdighet og tillit betyr veldig mye for meg. Den norske bedriftskulturen er veldig annerledes enn den kinesiske, først og fremst i form av bedriftsdemokrati. Det er jeg veldig glad for.

– Hva gjør du når du har behov for å slappe av og samle krefter?

– Jeg er sammen med sønnene, hører på musikk, jeg liker å reise og å jobbe i hagen. Reise gir impulser og inspirasjon til nye ting, og muligheten for å treffe spennende mennesker.

– Hva gjør du i hagen?

– Egentlig det meste, både tyngre og lettere arbeid. Nå har roboten erstattet plenklippingen, men jeg liker å stelle og få frem planter når det nærmer seg vår. Det er givende, spesielt nå det går mot vår og det blir lysere.

---

## YUHONG JIN HERMANSEN

---

» Alder: 52 år

» Sivilstatus: To barn

» Bosted: Madla, Stavanger

» Aktuell: Bidragsyter til medisinstudium

---

# Hjelper utenlandske arbeidere med å finne seg til rette i Norge

Verdens befolkning flytter mer på seg på grunn av jobb enn før, og Norge har behov for faglært arbeidskraft fra utlandet. Å integrere disse arbeiderne i Norge har blitt Relocations nisje. Ledet av Cynthia Myrnes fra Singapore.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Relocation har vært oppe i 46 ansatte, men nå er de åtte faste ansatte igjen, der alle er kvinner. Her representert ved daglig leder Cynthia Myrnes, Birgit Aarsand, Laila Cabral, Line Jørgensen og Janne Bendiksen.



Den spesifikk utdannelsen du trenger for å jobbe i Relocation finnes egentlig ikke. De har nemlig utdanning av alle typer, men det er den praktiske erfaringen og ikke minst livserfaringen som er viktigst når du skal møte mennesker fra alle verdens hjørner og få dem integrert i Norge.

– Kort fortalt hjelper vi bedrifter med å integrere utenlandske arbeidere i Norge. Vi hjelper til med alt av visum og immigrasjon, boligsøk, skole- og barnehageopptak, bytte av førerkort og interkulturell trening, forklarer daglig leder Cynthia Myrnes.

Myrnes er født og oppvokst i Singapore og har en utdanning som fysioterapeut, og dermed vant med å både møte og hjelpe mennesker. Da hun ble med mannen sin hjem til Stavanger for 13 år siden merket hun at det var vanskelig å komme som utlending til Stavanger, og tok dermed saken i egne hender.

– Sammen med en venninne startet jeg et nettsted der vi ga råd til expats om det å bosette seg i Stavanger. Vi arrangerte også ulike sosiale tilstelninger for å knytte folk sammen. I 2012 ville Relocation kjøpe nettstedet, men da måtte de ta meg med på kjøpet, sier hun.

### Selvhjulpne nordmenn

For den praktiske erfaringen, det å stå i et fremmed land, uten kjente, uten å kunne språket, uten å vite særlig om den norske kulturen og byråkratiet, kan være vanskelig. Selv dagligdagse ting som å fyre opp i peisen kan være utfordrende for første gang.

– Derfor brukte jeg tennvæske i peisen første gang og var veldig stolt av meg selv over å ha fått fyr! Mannen min var litt mer skeptisk, sier den daglige lederen og ler.

Men kulturforskjellene kan være store og av mer alvorlig art enn å få fyr på peisen, derfor kan det være trygt å ha noen i ryggen som har kjent det på kroppen selv. Derfor har alle de ansatte erfaring med å bo og leve i utlandet.

– Vår kompetanse og erfaring er det vi lever av. Vi vet hva kundene våre trenger fordi vi selv har stått i samme situasjon. Av og til kan det være et sjokk å komme til Norge, og vi må hjelpe dem forbi denne sjokkfasen, sier Birgit Aarsand. Hun er økonomisjef og har vært i selskapet siden 1997 og dermed den med lengst fartstid.

– Er Norge et vanskelig land å komme til?

– Ja, på mange måter skiller vi oss ut. Nordmenn er veldig selvhjulpne, mens i andre land er de vant med å kjøpe mange tjenester for den minste ting, sier Aarsand før Myrnes skyter inn:

– Så må vi ikke glemme språket. Selv om det er bedre i Stavanger enn mange andre steder i Norge.

### Trygghet

Bedriften har også god kompetanse på språk. Sjefen selv behersker norsk, engelsk

og mandarin, mens andre i bedriften kan bidra med tysk, fransk, nederlandsk og spansk. Mange hun møter foretrekker å kommunisere med henne på et av disse språkene fremfor norsk.

– Spesielt er det flere kinesere som kontakter meg på mandarin. Engelsk er ofte jobbspråket her i Stavanger, også for nordmenn, men i sosiale sammenhenger og dersom man har barn i barnehage eller skole, så foregår kommunikasjonen på norsk, sier hun.

Kulturforskjeller kan også gjøre seg gjeldende i andre hverdagslige gjøremål, som har gitt Relocation mye nyttig erfaring om hvordan tilpasse opplegget for sine kunder.

– Det er mange områder der vi har gått inn og brukt tid på opplæring og gitt det plass i opplegget når en familie flytter hit, sier Laila Cabral.

Hun tror likevel at flere som flyttet hit og slet med integreringen i starten, ender opp med å bli boende i Norge

– Akkurat det har vi eksempler på. De får seg en lokal kontrakt og kjøper seg bolig, og nå kunne de ikke tenkt seg å bo andre steder, sier Cabral.

**«Vår kompetanse og erfaring er det vi lever av. Vi vet hva kundene våre trenger fordi vi selv har stått i samme situasjon».**

Birgit Aarsand

For mange opplever Norge som et av de tryggeste stedene i verden. For mange er det inntrykket de har på forhånd, mens for andre bedres inntrykket etter hvert som de lærer Norge å kjenne.

– Flere av kundene gleder seg genuint til å flytte til Norge og ser på det som en fantastisk mulighet å få oppleve tryggheten vi har. At ungene kan leke i gatene, gå hjem fra jobb klokken fire, ha ferie og en frihet de ikke har i hjemlandet, sier Line Jørgensen og fortsetter:

– Vi er der når de kommer, vi er her mens de er her og når de drar. Og mange ønsker gjerne å bli værende lenger, men er en del av en rotasjon og må videre til neste arbeidssted.

### Ønsket av ansatte

Olje- og gassnæringen har lenge vært Relocations viktigste kundebase, og bedriften har hatt sine opp- og nedturer sammen med bransjen og markedet.

Finanskrisen i 2008, oljekrisen i 2014 og i år har både oljeprisfall og korona satt sine spor. Da Cynthia Myrnes tiltrådte som daglig leder i februar gikk det ikke lang tid før ting endret seg radikalt på kort tid.

– Bom stopp. Da Norge stengte kom jo ingen utlendinger inn i Norge, og med en negativ trend fra før måtte vi omorganisere oss. Dessverre måtte vi nedbemanne med åtte personer, sier hun.

Egentlig skulle hun slutte i Relocation i fjor, men kom tilbake etter kort tid. Da daværende forrige daglig leder skulle slutte, anbefalte han og de ansatte at Myrnes skulle få tilbud om jobben som daglig leder.

– Hun er ikke bare sjefen vår, hun er ledestjernen vår. Hun får ut det beste i alle oss, og i de tøffe tidene vi er inne i nå, er det veldig viktig, sier Laila Cabral og får støtte av de andre:

– Vi ansatte stilte oss hundre prosent bak Cynthia.

### Kompetanseimport

Med en vaksine på plass om kort tid, og forhåpentligvis en normalisering av samfunnet, tror de ansatte i Relocation at fremtiden ser mer lys ut enn 2020.

– Etter at Norge åpnet opp for arbeidsinnvandring i juli har det vært en del aktivitet. Akkurat nå er det en del briter som trenger assistanse i forbindelse med Brexit. Mange er forvirret fordi noen må søke om oppholdstillatelse, mens andre ikke. Her kan vi veilede dem, sier Myrnes.

At Stavanger-regionen er et lokomotiv innen innovasjon gjør også at fremtiden kan se lysere ut. Flere nye bransjer kommer til og for Relocation har kundebasen innen IT, legemidler og teknologi økt betraktelig.

– For vår del så møter vi jo nøkkelpersonell i spennende bransjer, og i møter med disse får vi et innblikk i alt det spennende som skjer, og disse trenger innovasjonsmiljøene kompetanse, sier Birgit Aarsand.

En del av denne kompetansen er ikke tilgjengelig nok i Norge eller vår region per i dag. Alle bransjene Relocation jobber med har derfor i lang tid hentet arbeidskraft internasjonalt. Den trenden tror de ikke vil endre seg, snarere tvert i mot.

– Når mobiliteten øker igjen, så vil fortsatt Norge trenge alle disse faglærte fra utlandet, og da skal vi stå klar til å hjelpe dem inn i Norge, på en god og trygg måte. Men det vil nok være i flere bransjer enn bare olje og gass, sier Cynthia Myrnes.

## RELOCATION AS

- » Etablert: 1996
- » Antall ansatte: 8
- » Daglig leder: Cynthia Myrnes
- » Omsetning: 18 MNOK
- » Internett: relocation.no

# STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

Disse bedriftene er en del av **regionens største internasjonale nettverk**, og bidrar til at Stavanger-regionen tiltrekker seg **høyt kvalifisert arbeidskraft**.

|                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|  |   |  |  |   |  |
|  |  |  |  |  |  |

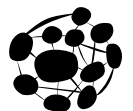
Stavanger-regionen har **innbyggere fra 181 land**, og en lang historie som en av **landets mest internasjonale byer**. Stavanger Chamber International bidrar til at alle nykommerne skal **føle seg velkommen og trives** i den flotte regionen vår.

Målet er å hjelpe nykommere til å **prestere best mulig i jobbsituasjonen**, og å tilpasse seg norsk arbeids- og samfunnsliv så raskt og godt som mulig. Som medlem blir din bedrift en del av dette **viktige nettverket**.

**Kontakt oss i dag så forteller vi deg mer om fordelene mange av våre medlemmer opplever:**



RANDI MANNSÅKER,  
464 12 959 / mannsaaker@  
naeringsforeningen.no



STAVANGER  
CHAMBER  
OF COMMERCE



# Tar av både på børs og i Europa

De fem gründerne hadde ikke særlig peiling på droner og droneteknologi, men seks år etter er Nordic Unmanned blant de største i Europa innen denne type teknologi, som både operatør, utvikler og produsent. Rett før jul gikk de også på børs.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Droneoperasjoner, produksjon og utvikling av droneteknologi har gjort Nordic Unmanned til et av de største droneselskapene i Europa. Neste år har de budsjettet med 100 ansatte, som vil bety mer enn en dobling fra dagens 41. Daglig leder Knut Roar Wiig ser lyst på fremtiden.



## «Vi er ikke sykt interesserte i droner, men vi er interessert i muligheten for å bygge en solid bedrift med trygge og levedyktige arbeidsplasser for fremtiden».

Knut Roar Wiig

Fellesnevneren for de fem var bakgrunn fra Forsvaret, og store teknologifremskritt har kommet fra nettopp forsvarsindustrien - som GPS og internett. Da oljeprisen falt dramatisk i 2014 gikk de sammen om en uformell studie på hvilken teknologi som kunne bidra til både kostnads- og risikoreduksjon samtidig som den var fremtidsrettet.

– Amerikanske forsvarsmyndigheter hadde allerede investert mye i droner, og vi så store muligheter når dette ble teknologi som gikk over til sivil anvendelse, sier daglig leder og gründer Knut Roar Wiig.

Dermed satte de i gang med null ansatte og null i omsetning. I fjor omsatte de for 71 millioner kroner og har 41 ansatte. Markedet har tatt godt i mot Sandnes-bedriften.

– Rent matematisk ser det kanskje ut som en veldig lineær utvikling, men det har det på ingen måte vært, forklarer han.

For som gründerelskaper flest har det vært både store oppturer og tilsvarende nedture og konstante utfordringer som må håndteres. På samme tid må gründerne være fokuserte på verdiskaping, arbeidsplasser og vekst, samt langsiktige verdier for aksjonærene.

– Et av målene var derfor å komme seg ut av Norge og tenke Europa som hjemmemarkedet så tidlig som mulig, sier den daglige lederen.

### Myndighetskunder

Å starte opp i Norge og i Stavanger-regionen har vært en fordel. God kompetanse og godt klima for oppstartsbedrifter, med mange mennesker som vil være med på å bygge opp noe nytt. Markedet er derimot ikke det største.

– Vi trenger et marked som er stort nok, og da tenker vi ikke at vi er et norsk selskap, men et europeisk selskap.

Et liberalt regelverk og luftfartsmyndigheter som har sett muligheter innen droneteknologi, har også hjulpet på.

– For eksempel har det vært enklere å gjennomføre krevende operasjoner i Norge, for eksempel å fly utenfor synskrekkevidde. Det gjør at vi har tilegnet oss kunnskap og erfaring tidligere enn mange andre land, mener Wiig.

I dag er de største kundene såkalte myndighetskunder, altså offentlige. Hovedkunden er European Maritime Safety Agency. De er kontrakten med,

de betaler fakturaene, men det er nasjonale miljømyndigheter i Europa som bruker Nordic Unmanneds tjenester. På kundelisten ellers står blant annet European Fisheries Control Agency, Forsvaret, det tyske innenriksdepartementet, det nederlandske forsvar og Bane NOR.

– Kontraktene med Bane NOR og Lockheed Martin har vært helt sentrale for vår utvikling sammen med de to EU-avtalene vi landet i 2018.

### Lære opp markedet

Etterhvert som selskapet har vokst har også oppturene blitt større og større. I forbindelse med børsnoteringen hentet selskapet inn nærmere 100 millioner kroner for videre vekst for å sikre at ambisjonene ikke blir for store sammenlignet med ressursene.

– Ressurser begrenser jo, og ofte må vi gjøre prioriteringer etter hvilke ressurser som er tilgjengelig. Det kan være både kapital og kompetanse. Det å vokse betyr jo også at du må ansette mange, gjerne før de egentlig trengs, mener Wiig og fortsetter:

– Vi har alltid våget å tenke stort, det har aldri vært et problem.

Nordic Unmanned driver både med utvikling, produksjon og operasjon innen droneteknologi. Sensorteknologi samt data-innhenting, prosessering og analysering er en del av teknologien, som ofte ligger foran det kundene vet de har behov for, akkurat nå.

– Markedet er fortsatt ikke helt modent. Ordinære droneflygninger og at man kan stole på disse er første steg. Så kommer dataforståelsen, hvordan man håndterer og analyserer data og videreutvikler tjenesten basert på resultatene. Akkurat nå er et spennende tidspunkt, sier han.

### Milepæl

Torsdag 27. august 2020 kom en av de nyeste milepælene i Nordic Unmanneds relativt korte historie. I samarbeid med Equinor fraktet de en del til et livbåtsystem fra Mongstad til Troll A-plattformen - med drone.

– For Equinor var kanskje dette en enda større milepæl enn for oss, for dette er jo det vi jobber med hver dag. Vår jobb er å gjøre kundene trygge på at dette er fremtiden.

For norsk sokkel har selskapene kanskje en 5, 10 eller 25 år lang strategiplan for hvordan de skal robotisere, digitaliser og kutte CO2-utslipp. For Nordic Unmanned er dette allerede hverdagen.

– Dermed passer vi veldig godt inn i de store strategiske endringene som kommer fremover, hvordan man anvender teknologi og hva man vil oppnå med teknologiutviklingen.

Mulighetene som ligger foran i skyene er dermed enorme, for både selskapet og andre i samme bransje. Det finnes mange som satser på det samme i større eller mindre grad og som håper å lykkes kommersielt, men Wiig tror at de færreste kommer til å lykkes på sikt.

– Konsolidering vil tvinge seg frem. Med så mange aktører som det er nå trenger vi større og robuste enheter over tid, men fordelene med et stort økosystem er at vi bygger kompetanse og forståelse.

#### Børsnotert

På seks år har selskapet rukket å bli et av de ledende selskapene i Europa, det gjør at de stiller langt fremme i køen når nye kontrakter skal tildeles. Det norske Forsvaret skal i løpet av de to neste årene investere nærmere én milliard kroner i droneteknologi, og Nordic Unmanned har allerede sikret seg én av disse kontraktene.

– Derfor håper vi også at Forsvaret benytter norske leverandører til resten, slik at vi bygger en ny industri med norske arbeidsplasser og norsk kompetanse.

I europeisk målestokk er selskapet

allerede et av de største. Noe som gir et stort konkurransefortrinn ved at de kan utføre de mest krevende operasjonene kundene ønsker.

– Når vi kjemper om store kontrakter i Europa er det bare en håndfull andre selskaper som vi konkurrerer med.

Tirsdag 15. desember gikk selskapet på børs, som første droneselskap i Europa. Aksjen er på Euronext Growth-listen, som er en europeisk markeds plass for tech-selskaper. Håpet er at børsnoteringen skal gi selskapet større spillerom i markedet og enklere tilgang på kapital for fremtidig vekst.

– Børsnoteringen gir oss en helt annen oppmerksomhet, både blant investorer, kunder og arbeidstakere, mener Wiig.

I budsjettet for 2021 ligger det an til en gedigen vekst for selskapet, med blant annet 100 ansatte, mer enn en dobling fra

dagens 41 ansatte. Men det må skje på en bærekraftig måte ifølge gründeren.

– Vi er ikke sykt interesserte i droner, men vi er interessert i muligheten for å bygge en solid bedrift med trygge og levedyktige arbeidsplasser for fremtiden.

---

### NORDIC UNMANNED AS

---

- » Etablert: 2014
  - » Antall ansatte: 41
  - » Daglig leder: Knut Roar Wiig
  - » Omsetning: 71 MNOK
  - » Internett: [nordicunmanned.com](http://nordicunmanned.com)
- 



## NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

### ENERGY CONSULT AS

Beliggenhet: Klepp  
Kontaktperson: Kjell Skjølvingstad, 93460094, kjell.skjolingstad@energy-consult.no  
Web: energy-consult.no

Energy Consult AS leverer team med riktig kompetanse til ditt prosjekt. Energy Consult er en spesialenhet for større anleggsprosjekter innen samferdsel, energi og industri i Skandinavia. Selskapet hjelper byggherre og entreprenør med å gjennomføre bygg- og anleggsprosjekt. Bedriften har 15-20 personer, som jobber for kunder i hele Skandinavia.



### REKEFJORD STONE AS

Beliggenhet: Hauge i Dalane  
Kontaktperson: Solveig Olsen, 91165456, solveig.olsen@rekefjordstoneas.no  
Web: rekefjordstoneas.no

Rekefjord Stone AS (RSA) is an independent family owned producer of quarried rock products. The two quarries Rekefjord East and Rekefjord West with its beneficial location is situated at the south coast of Norway.



### ÅLREIT AS

Beliggenhet: Vikebygd  
Kontaktperson: Elisabeth Tangen Wetteland, post@etw-coaching.com  
Web: alreit.mykajabi.com

Ålreit er et coaching- og kompetansesenter. Siden 2002 har Ålreit vært en av landets ledende og mest kompetente leverandører av personlig og profesjonell utvikling og vekst. Selskapet er blant Norges mest erfarne innenfor NLP- og coaching-faget og har solid kompetanse og internasjonale sertifiseringer. Ålreit tilbyr individuell coaching, team- og ledercoaching, åpne kurs, bedriftskurs og utdanning innenfor NLP og coaching.



### MYLICIA AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Ronny Fiuren, 489 58 090, contact@mylicia.com  
Web: mylicia.com

Mylicia is a cloud-based software platform, which will revolutionize the healthcare industry, by connecting consumers with all the experts and companies involved. We help Users of non-surgical orthopedic products connect with 3D Designers, Health Care Professionals, Medical Professionals and Manufacturers. Globally. Mylicia's vision is to create better orthopedic health care for everyone who needs it. Everywhere. In record time.



### VALVISION AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Oddvar Lindanger, 95163494, oddvarl@valvision.no  
Web: vasion.no

Valvision delivers a wide range of high-quality valves and actuators, including urgently required and hard-to-find packages, at competitive cost and delivery times for the oil and gas industry. Their specialists have unique and extensive experience with valves and mechanical equipment in the marine, onshore and offshore industries, and offer access to a network of collaborators in the valve business. Valvision was established as IKM Valves in 2005, and acquired by Flux Group in 2014. Valvision offices are located in Stavanger and Bergen, Norway, in Colico in Italy, in Aberdeen in UK and in Singapore.



### EXCITUS AS

Beliggenhet:  
Kontaktperson: Lene K Wilhelmsen, 907 21 682, lk@excitus.no  
Web: excitus.no

Excitus are advancing emergency lifesaving by disrupting and simplifying lifesaving products and services, and dramatically empowering life savers. Excitus mission is to Build a global medical equipment company and provide the pre-hospital market with effective and user-friendly medical devices. Excitus is a Norwegian hightech medical devices company founded in 2014. Their goal is to develop disruptive pre-hospital medical devices for global distribution with the focus on the ease of use for the enduser. Their work has been widely recognized both in the health-tech and the innovation start-up areas.



### SIDDIS GELATO AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Jolanta Ulys, 45921939, post@siddisgelato.com  
Web: siddisgelato.com

Excitus are advancing emergency lifesaving by disrupting and simplifying lifesaving products and services, and dramatically empowering life savers. Excitus mission is to Build a global medical equipment company and provide the pre-hospital market with effective and user-friendly medical devices. Excitus is a Norwegian hightech medical devices company founded in 2014. Their goal is to develop disruptive pre-hospital medical devices for global distribution with the focus on the ease of use for the enduser. Their work has been widely recognized both in the health-tech and the innovation start-up areas.



### ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.  
Prisene er medlemspris.

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

## NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

### ERLAND AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Ragnhild Osmundsen, 91519250,  
ragnhild.osmundsen@erlandcare.no  
Web: www.erlandcare.no

Målet til Erland AS er enkelt: En bekymring mindre – for mennesker med stomi. Erland AS er et norsk selskap som står bak utviklingen av Erland Care superabsorbent pad. Selskapets visjon er å bidra til økt livskvalitet i hverdagen for brukere som er avhengig av stomimateriell og som lever med lekkasje. Selskapet ble etablert i 2010 og er lokalisert i Stavanger, Norge. I 2017 fikk Erland Care patent i store deler av verden på Erland Care superabsorbent pad etter flere år med forskning, utvikling og studier med testpersoner.



### SCANKAB CABLES

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Jack Tore Jensen, 41632619,  
jj@scankab.no  
Web: scankab.no

Scankab utvikler, produserer og leverer kvalitetskabler og ruting til el-installatører, industri, maritim og offshore, infrastruktur og energi. Scankab sysselsetter 42 medarbeidere på hovedkontoret i Aarup og datterselskaper i Norge og Sverige. I 2015 utvidet Scankab kabelforretningen med ruting. Kombinasjonen av over 3500 kabeltyper på lager, det bredeste sortiment av ruting og en utpreget teft for kundeservice, gjør Scankab til en attraktiv totalleverandør på kabelmarkedet.



### INTELLIGENT MUD SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Pål Erik Johannessen, 90103576,  
pejohannessen@imudsolutions.com  
Web: imudsolutions.com

Intelligent Mud Solutions (IMS) arose from seeing an need for the slow change toward automation of the drilling fluid process where automation had been significantly introduced on the drill floor. Since inception in 2010, IMS has been working with automation of the analysis and measurement of drilling MUD. IMS provide a range of services and support so our products fully match the demands of our customers and ensure seamless installation and integration in our customers drilling facilities.



### OKER ENERGY AS

Beliggenhet: Sandnes  
Kontaktperson: Dag-Ove Espeland,  
espeland@okerenergy.com  
Web: www.okerenergy.com

Managing renewable energy by storing real-time energy production on the seabed in mechanical hydroelectric batteries from 50MWh. This provides increased sustainability as we utilize full production and further distribute 100% renewable energy throughout the day on-demand directly to existing power grids globally. The service and product would be able to receive and store the energy from all renewable, nuclear and fossil sources. And delivers renewable energy, zero emissions - zero energy waste - and zero environmental impact throughout the day. The service, and the product should also be used to store energy overproduction off peak and further expand net capacity in peak, balance the power grid in the core, and deliver large amounts of energy in a short time. For example, transferring renewable energy to aircraft, ships, transport, industry, hydrogen and ammonia production close to marked where existing power grids are unable to deliver renewable energy quickly, and stable enough. The future is renewable energy, and we manage it for you.



OKER ENERGY

### ECOFISK AS

Beliggenhet: Nedstrand  
Kontaktperson: Lars Erik Baustad, 97199277,  
lars@ecofisk.no  
Web: ecofisk.no

Ecofisk AS er et ungt selskap (etablert i 2018) med en moden forretningside for etablering og drift av Norges største fullintegrerte landbaserte lakseoppdrettsanlegg. Produksjonslokaliteten ligger i Nedstrand, hvor et 300 000 kvm stort område er opparbeidet og regulert for akvakulturformål. Ecofisk har Europas hittil største produksjonstillatelse på 40 000 tonn/år matfisk, i kombinasjon med eventuelt inntil 20 millioner storsmolt/år. Utbygging av produksjonsanlegget som starter i 2021, er basert på anerkjent RAS-teknologi i en ny konfigurasjon og rikelig med tilgang på rensset sjøvann. Investering i biosikkerhet og fiskevelferd har høy prioritet i alle fasetter av vår produksjonslinje - fra egg til matfisk. Vår selskapsfilosofi kombinerer solid oppdretts erfaring, tverrfaglig industrierfaring og et fremtidsrettet, bærekraftig og miljøriktig bidrag til norsk lakseproduksjon. Selskapet har kontorer i Haugesund/Stavanger og er et regionalt prosjekt med internasjonalt format.



### ONE-DYAS NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Sandra De Burgo-Chenat,  
97060714, sandra.deburgo-chenat@onedyas.com  
Web: onedyas.com

Based in Stavanger, ONE-Dyas Norge A.S. is the Norwegian regional office of the privately owned Dutch exploration and production operating company, ONE-Dyas B.V. Dyas Norge AS was founded in November 2016 with the objective to expand the equity portfolio through exploring, developing and producing upstream oil and gas assets in Norway. In April 2019 the company changed its name to ONE-Dyas Norge AS as a result of a successful merger between Oranje-Nassau Energie (ONE) and Dyas B.V. The team of highly skilled professionals have an extensive experience in managing operated and non-operated exploration and production assets. By taking advantage of the wide range of opportunities across Norway, ONE-Dyas' approach is to develop a portfolio by means of a carefully planned strategy underpinned by technical expertise, geographical diversification in the Norwegian Continental Shelf and cost-effective development and operations.



### 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.



STYRELEDER

# Hva svarer vi om noen ringer i 2021?

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

Dersom det var Norge og Stavanger-regionen i 2021-versjon som tok telefonen da Phillips Petroleum ringte oss på 1960-tallet, hadde vi plukket den opp og svart? Hadde vi evnet å ta vare på muligheten, slik de gjorde på 60- og 70-tallet – og sagt ja for sikkerhets skyld?

**O**mstilling, nye muligheter, transformasjon og innovasjon. Kjært barn har mange navn. For Stavanger-regionen har koronaåret 2020 vist at oss to ting enda en gang: For et første at en bunnsolid økonomi og et oljefond på nesten 11.000 milliarder kroner kommer mer enn godt med når krisene banker på døren. For det andre, vår oljeøkonomi er sårbar og vi trenger å omstille oss mot et mer bærekraftig samfunn. Derfor er også «nye muligheter» et av to strategiske satsingsområder for Næringsforeningen i årene som kommer.

## Ble tatt på alvor

Det å skape ny vekst har mange fasetter. Helt grunnleggende handler det om arbeidskraft, kunnskap og infrastruktur. Men forbausende ofte viser det seg at en viktig ingrediens er at noen tar telefonen, og enda viktigere, gidder å gi et skikkelig svar.

Da Phillips Petroleum første gang tok kontakt med norske myndigheter i 1962, var det ikke slik at alle hadde tro på at dette kunne skape en ny gigantnæring i Norge. Norges Geologiske Undersøkelse hadde allerede avfeid muligheten for hydrokarboner på norsk sokkel som ikkeeksisterende. Men initiativet ble tatt på alvor. Første konsesjonsrunde ble utlyst 13. april 1965. Det ble tildelt 22 utvinningstillatelser for 78 blokker til oljeselskaper eller grupper av selskaper. Stavanger så muligheten, la forholdene til rette, og resten av historien kjenner dere.

## Er vi der i dag?

Hadde vi maktet det samme i dag? Vår tids Phillips Petroleum heter kanskje Elon

Musk, Microsoft eller Facebook. Eller det kan like gjerne være Green Mountain, Norge Mining eller Salmar. Datalagring, batteriproduksjon, mineralutvinning og oppdrett offshore er alle eksempler på næringer som potensielt kan bli betydelige for Stavanger-regionen og Norge framover. Er vi der at vi klarer å ta vare på mulighetene? Den gang som nå, møtes initiativene av skepsis. Noe er sunn skepsis, men noe er også overdreven surmuling og frykt for alt som er nytt. Noen av initiativene vil kanskje heller ikke bli noen av. Men det svaret sitter vi ikke med i dag. Det gjorde heller ikke Gerhardsen og Rettedal på 60-tallet. Men de

en måte som mang andre land har lært av siden. Men de var raske nok og satte ikke betingelser som sendte alle oljeselskapene på dør.

## Vil satse

Mitt ønske for 2021 er at vi også sier ja, for sikkerhets skyld, når noen ringer og har et initiativ som potensielt kan skape mange arbeidsplasser og gi oss flere bein å stå på. Vi skal heller ikke si ukritisk ja til alt, betingelsesløst, men være opptatt av å finne løsninger og legge forholdene til rette, slik at det i alle fall ikke står på oss. Det verste som kan skje er at vi tror vi kan forvalte en vekst som kommer uansett, og at vi derfor kan velge å vrake. Slik har det kanskje vært i Stavanger-regionen i snart 40 år, men slik vil det ikke være framover. Vi må ikke bare si at vi skal være best på næringsutvikling, vi må være det. Det betyr at møtet med det offentlige må være smidig og løsningsorientert. Det betyr at næringslivet må være klare til å ta imot nye næringer og se potensialet i nye markeder. Heldigvis er det grunn til å være optimister også. Vi har et offensivt universitet, vi har en internasjonal region med høy kompetanse og vi er i ferd med å ta et kvantesprang når det gjelder infrastruktur. Det er verdt å merke seg at da Næringsforeningen spurte medlemmene nylig, svarte 70 prosent at de skulle satse på et nytt produkt eller i et nytt marked, i løpet av de neste tre årene. Fornøybar energi troner på toppen som det flest venner seg mot. Så har også Time kommune valg å si ja til Kalberg – for sikkerhets skyld. Jeg ønsker dere et riktig godt nytt år med mange nye muligheter å ta vare på.

«Vi må ikke bare si at vi skal være best på næringsutvikling, vi må være det».

Ådne Kverneland

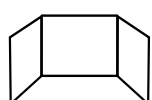
sa i alle fall ikke nei, for sikkerhets skyld. De sa ja, for sikkerhets skyld, til Phillips Petroleum. De ønsket dem velkommen. Ikke betingelsesløst. Slett ikke. Norge sikret verdiene og utviklet en industri på

# FILM OG FOTO FRA DRONE OG HELIKOPTER

Bitmap har lang erfaring innen flyfoto. Våre fotografer er sertifisert for drone- og offshoreoperasjoner, og utfører alle typer foto- og filmoppdrag i lufta. Vi løser oppdrag fra både næringsliv og offentlige etater.



Foto: Bitmap AS



STAND



PRINT



FOTO



FILM

**BITMAP**✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 [www.bitmap.no](http://www.bitmap.no)



# 2022 kan bli et fantastisk år

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

Leverandørbedriftene har ingen grunn til å rømme fra den tradisjonelle olje- og gassbransjen. Men det kan være smart å se om det finnes nye muligheter innen nye områder som CCS, LNG, hydrogen og offshore vind.

**A**ret 2020 vil i historiebøkene stå som et spesielt år med nedgang, usikkerhet, hjemmekontor, permitteringer og det som verre er. Skiftende tider gir ofte gode tider for analysebyråer. Myndigheter og organisasjoner vil gjerne se framskrivninger av utviklingsbaner som grunnlag for både strategi og tiltak på vegne av alle bransjer.

Jeg overvar nettopp en presentasjon hvor Menon Economics presenterte en rapport om omstillinger i petroleumssektoren. I dette tilfelle leverandørenes evne og vilje til omstilling mot andre områder som blant annet fornybar og havbruk. Rapporten konkluderer med at gårdsdagens leverandører i olje- og gassbransjen fortsatt leverer til olje- og gassbransjen. «Blant leverandørene er det grønne skiftet så vidt i gang», sier Menon, mens de viser til egne tall som sier at den norske leverandørindustrien omsatte i 2019 for 330 milliarder norske kroner innen olje og gass, mens bare 45 milliarder innen fornybar. Fra Multiconsult har Norwegian Energy Partners (NORWEP) samme tall for fornybarsektoren, mens Rystad Energy opererer med 397 milliarder kroner for olje- og gassindustrien. Det Menon ikke gjør er å se på hvor stor markedsandel norske leverandører har greidd å vinne innen de ulike energiområdene. Kanskje er det veldig bra at leverandørindustrien har oppnådd en omsetning på over ti prosent innen fornybar sammenlignet med olje og gass?

## Et mål i seg selv?

Det som er spesielt med rapporten er at den stiller spørsmålet: «Hva kjennetegner de bedrifter som har lyktes i omstillingen?» Enda mer spesielt er det at de fremhever bedrifter som har størst andel av sin omsetning innen andre områder enn olje og gass som suksessrike og de andre som det motsatte. Det kan være all grunn til å stille et motspørsmål: Er omstilling fra olje og gass i leverandørindustrien et mål i seg selv? Er ikke målet for enhver bedrift å skape arbeidsplasser og tjene penger både på kort og lang sikt? Er det ikke et mål for samfunnet å ha flest mulig lønnsomme bedrifter som betaler sin skatt som igjen sikrer vår velstand? Norgesmester i omstilling til fornybar er kanskje Jens Ulltveit Moe. Han ble som kjent veldig rik som leverandør til oljebransjen, for så å tape det meste i fornybarinvesteringer.

Det er mye som skjer i markedet. Vi har

hatt en kortvarig bonanza i utbygging av vindparker på land. Her kommer det til å bli bråstopp. Vi vil ikke ha flere. Men offshore vind overtar og har potensialet i seg til å bety mye for norsk leverandørindustri i årene som kommer. Det samme har fangst og lagring av CO<sub>2</sub> (CCS). Og kanskje vil nettopp kombinasjonen av Norge som gassnasjon, kombinert med produksjon av hydrogen og fangst og lagring av CO<sub>2</sub>, være et interessant marked fremover?

Men det er ikke leverandørene som skaper markedet. De responderer på markedet. De fleste som har hatt strategiledelse som fag kjenner godt til begrepen: «Sense and Respond» som alternativ til «Make and Sell». Sistnevnte hører fortiden til. Leverandører av varer og tjenester må hele tiden jobbe med å forstå markedet for deretter å tilpasse teknologi, produkter og tjenester til dette. Så er spørsmål hvor langt en skal se. Det kommer an på hva en tilbyr. Rett timing er alltid viktig. «Timing is everything», heter det.

## Internasjonal suksess

Norsk leverandørindustri i energisektoren hadde stor internasjonal suksess i 2019. Fornybar oppnådde en vekst fra 15 milliarder kroner i 2018 til 19 milliarder i 2019. Halvparten av dette var offshore vind, og det er det europeiske markedet som dominerer. Det som er spesielt er at to selskaper: Fred Olsen Windcarrier og Nexans stod for nesten halvparten av den norske utenlands vindomsetningen på 9,3 milliarder. Andre som kan nevnes med internasjonal suksess er DNV GL, samt rogalandsbedriftene Norse Sea Group, DeepOcean, Aibel og Øglænd Systems.

Innen olje og gass nådde norske leverandører en internasjonal omsetning på 120 milliarder – opp fra 102 milliarder i 2018. Det vil si at bare veksten var nesten tilsvarende hele den internasjonale omsetning innen fornybar. Igjen er det UK som er det klart største marked med USA og Brasil på de neste plassene. Det som kanskje er overraskende for mange er at på tross av sanksjoner, ligger Russland så høyt oppe som 8. plass på lista. De land norsk industri lykkes best i, dersom en tar markedsstørrelse og deler på norsk omsetning, er UK og Canada.

## Et fantastisk år

Vi må regne med at år 2020 har gitt en viss nedgang på grunn av koronaen. Mange

prosjekter er satt på hold eller har blitt forsinket. Med det følger også utsettelse av kontrakter og leveranser. Men fortvil ikke. 2021 ser ut til å bli endringens år på mange områder. 2022 kan bli et fantastisk år. Kina opplever allerede en vekst. Norge og det meste av verden kan ved hjelp av omfattende vaksiner ha epidemien under kontroll til sommeren. Da kan vi få en ketchup-effekt. Virkeligheten overgår nesten alltid analytikerne sine markedsframskrivninger enten markedet svinger opp eller ned. NORWEP har satt som mål for norsk industri at vi skal nå en internasjonal omsetning innen 2030 på ti milliarder norske kroner innen vannkraft, 50 milliarder innen offshore vind og 150 milliarder innen olje og gass. Jeg kan ikke tenke meg annet enn at det må være mulig. Verden vil trenge mer energi framover, og vi ser investeringsvekst innen energisektoren i årene som kommer. Størst innen olje og gass hvor det forventes en årlig markedsvekst på rundt ti prosent. Investeringene innen offshore vind vokser ikke fra år til år de nærmeste årene. Det som gir et annet inntrykk, er at fornybarbransjen alltid snakker om vekst i installert effekt med 25 prosent, men investeringene er de samme. De stiger ikke, men er fortsatt på én milliard per år. Og slik er det. Globale investeringer i offshore vind ligger i årene 2021 til 2025 relativt flatt på rundt 50 milliarder euro per år. Det som derimot er veldig positivt for norsk leverandørindustri, er at vi ser starten på et hjemmemarked også innen offshore vind.

Konklusjon: Leverandørbedriftene har ingen grunn til å rømme fra den tradisjonelle olje- og gassbransjen. Men det kan være smart å se om det finnes nye muligheter innen nye områder som CCS, LNG, hydrogen og offshore vind. Å ikke ha alle eggene i samme kurven har alltid vært smart. Det gjelder bare å finne ut av hvor mulighetene finnes for den enkelte bedrift. NORWEP er satt opp til nettopp å bistå energiindustrien internasjonalt, inklusivt å bistå med å identifisere muligheter i markedet.





I januar starter MULIGHETER opp med relevant informasjon til arbeidssøkere i hele Rogaland. Noen av møtene skulle blitt avholdt på Rosenkildehuset, men Inger Tone Ødegård og Næringsforeningen har planlagt de første møtene som webinarer.

# Slik blir MULIGHETER – oppstart i januar

**11. januar blir det offisiell, digital åpning av MULIGHETER, den nye møteplassen og informasjonskanalen for å synliggjøre hva som finnes av muligheter i regionen – både hva utdanning og nye jobber angår.**

TEKST: LARS IDAR WAAGE

**S**elve «møteplassen» vil bestå av en aktiv Facebook-side hvor det fortløpende deles informasjon om kurs, etterutdanning, invitasjoner til jobbmesser, digitale konferanser og etterhvert møter hvor deltakerne kan møtes ansikt til ansikt.

– Denne siden går vi live med fra 4. januar, en uke før den offisielle åpningen den 11. januar, sier Øystein Dahl Andersen, som jobber med prosjektet i Næringsforeningen.

Arbeidsledigheten i Rogaland har

økt kraftig i 2020. I slutten av april var nettoledigheten på hele 8,9 prosent, mens nå er den på 3,6 prosent, som fortsatt er høyt til å være vår region. Videre er 2,4 prosent delvis ledige og 0,4 prosent på tiltak. Det store målet er å vise mulighetene som allerede finnes i arbeidsmarkedet.

– Første møte vi derfor være nettopp med temaet «Hvor er de nye jobbene?» for å vise at det finnes ledige jobber i dag som gir arbeidsledige muligheter, men at det kanskje kreves oppdatering av

kompetanse, forklarer Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

## **Hele Rogaland**

I tall betyr det at 8.965 personer er helt uten jobb per nå, og mange dyktige personer har blitt arbeidsledige eller permittert i løpet av året. I tillegg kommer 6197 delvis ledige og 1120 på tiltak. For regionen er det viktig at de som nå står utenfor arbeidslivet får tilgang på så mye informasjon som mulig.

– NAV vet jo hvem disse er og har



«I dag er det også en del ledige jobber, blant annet innen IT og transport, men flere av de ledige er kanskje ufaglærte. Da må vi hjelpe til med å få dem på skinnene igjen, gjerne i form av videreutdanning eller kurs, slik at de blir aktuelle for denne type jobber».

Inger Tone Ødegård

slik at det blir lokale tilpasninger og bedrifter, sier Ødegård.

#### Åpent for alle

På den offisielle åpningen kommer ordfører i Stavanger, Kari Nessa Nordtun, fylkesordfører Marianne Chesak og NAV Rogaland ved Merethe Prytz Haftorsen og Synnøve Schei. Utover vinteren og våren vil det tilbys en rekke ulike temamøter. På grunn av koronasituasjonen vil de første møtene kun være digitale.

– Rent praktisk vil NAV sende ut tekstmelding om møtene i MULIGHETER via SMS til arbeidssøkere. Men alle møtene vil være åpne for alle, og noen møter vil være svært relevante for alle, mener strategidirektøren.

Arrangørene ønsker at deltakerne etterhvert skal komme med innspill på tematikk og bransjer som kan omtales nærmere på møter. NAV vil også komme med oppdateringer om status i arbeidsmarkedet utover i perioden.

– Det vil de også gjøre på første møte, samt en oppdatering i starten av våren. Ting endres raskt, og det kan være andre områder som er mer aktuelle senere. Men vi vil innom de fleste bransjene som er mest aktuelle, som varehandel, hotell- og restaurantbransjen, salg og service, samt IT, sier Dahl Andersen.

god oversikt, så skal vi samle disse og gi dem relevant informasjon slik at både det offentlige og det private næringsliv sammen viser og skaper muligheter for arbeidssøkere, sier hun og fortsetter:

– I dag er det også en del ledige jobber, blant annet innen IT og transport. Men flere av de ledige er kanskje ufaglærte. Da må vi hjelpe til med å få dem på skinnene igjen, gjerne i form av videreutdanning eller kurs, slik at de blir aktuelle for denne type jobber.

Prosjektet MULIGHETER er kommet i stand etter et initiativ fra Stavanger kommune, og med på prosjektet er NAV Rogaland, Rogaland fylkeskommune, LO Rogaland og næringsforeningene på Haugalandet og i Stavanger-regionen.

– Mange av møtene vil derfor arrangeres med lokale bidragsytere knyttet til både Nord-Rogaland og Sør-Rogaland,

#### DE FØRSTE MØTENE:

- 11. januar: Offisiell åpning
- 18. januar: Hvor er de nye jobbene?
- 25. januar: CV – hvordan gjøre den til en vinner
- 1. februar: Fagbrev åpner nye muligheter

## STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Desember 2020

**1830**  
utlyste jobber



Det ble registrert 1830 ledige stillinger i løpet av desember i Rogaland. Det er rundt ti prosent lavere enn tilsvarende måned året før. Likevel, trenden der markedet utvikler seg ganske likt som i 2019, fortsetter. Antallet helt ledige har nå falt til 3,5 prosent.

|                              | des.19      | des.20      |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Ledere                       | 48          | 46          |
| Ingeniør- og IKT-fag         | 387         | 412         |
| Undervisning                 | 131         | 118         |
| Akademiske yrker             | 86          | 94          |
| Helse, pleie og omsorg       | 296         | 316         |
| Barne- og ungdomsarbeid      | 99          | 32          |
| Meglere og konsulenter       | 84          | 78          |
| Kontorarbeid                 | 109         | 77          |
| Butikk- og salgsarbeid       | 128         | 94          |
| Jordbruk, skogbruk og fiske  | 0           | 3           |
| Bygg og anlegg               | 178         | 234         |
| Industriarbeid               | 260         | 187         |
| Reiseliv og transport        | 82          | 37          |
| Serviceyrker og annet arbeid | 135         | 93          |
| Uoppgitt                     | 10          | 9           |
| <b>Totalt</b>                | <b>2033</b> | <b>1830</b> |

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

## NYTT OM NAVN



### FRITZ FJELLAKER

Ny chief identity officer i Software Labs

Fritz har titalls år med erfaring innen, reklame og kommunikasjon (Art Director) og kunst, og har stor lidenskap for livet. Fritz startet Friend Software sammen med Hogne Titlestad i 2010, den gang Idéverket AS. Han kommer fra Leo Burnett, Scan Partner og Ogilvy & Mathers i Oslo.



### ATLE SIMONSEN

Ny daglig leder i Universitetsfondet

Atle Simonsen er ansatt som ny daglig leder i Universitetsfondet AS. Simonsen er utdannet økonom fra Universitetet i Stavanger og har mangeårig politisk erfaring fra bystyret og fylkesting, Stortinget og flere roller i regjeringsapparatet. Inntil januar var han statssekretær for daværende finansminister Siv Jensen. Universitetsfondet har bidratt med over 200 millioner kroner til campusutvikling og nye kunnskapssatsinger i Rogaland de siste 20 årene. Fondet vil fremover arbeide med å hente kapital til nye satsinger, og har som mål å samle inn midlene UiS trenger til nytt medisinstudium, hvor Sparebankstiftelsen SR-Bank nylig ga 40 millioner kroner.



### HOGNE TITLESTAD

Ny CEO i Friend Software Labs

Hogne er vår IT-visjonær. Han har utviklet en lang rekke fantastiske prosjekter og er arkitektens bak META-operativsystemet Friend OS. Friend har nylig flyttet inn i FOMO på Forus. Friend har akkurat mottatt millionstøtte fra Innovasjon Norge for å implementere FriendOS i Time Kommune.

## NÅ GJELDER DET!

Det har aldri vært viktigere å ta et skikkelig grep om selskapets økonomistyring.

Fortløpende oppdaterte og kvalitetssikrede regnskapstall gjør regnskapet til et **godt styringsverktøy** i utfordrende tider.



Automatiserte prosesser ved innfordring gir **økt likviditet** og smarte finansieringsløsninger gir tilgang på en **ekstra buffer**.



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS

En **uavhengig rådgiver og sparringpartner** kan bidra til gode løsninger som legger grunnlag for lønnsom drift. Velg en samarbeidspartner innen regnskap og revisjon som gir deg og din bedrift **trygg økonomistyring!**

Les mer om oss på: [kallesten.no](https://kallesten.no)

## NYTT OM NAVN



### GUNNAR LALAND

Ny Key Account Manager i Jærtek

Gunnar Laland skal selge og supportere Jærtek AS sine løsninger fra det globale SOLIDWORKS / Dassault Systems - og bidra til å effektivisere og digitalisere våre kunders prosesser inn mot Industri 4.0. Gunnar Laland er en rutinert mann på 37 år og med solid erfaring fra norsk industri. Vi ønsker Gunnar velkommen til Jærtek AS. SOLIDWORKS-løsningene dekker alle aspekter ved produktutviklingsprosessen i form av en sømløs, integrert arbeidsflyt – design, kontroll, bærekraftig design, kommunikasjon og databehandling. Med SOLIDWORKS kan bedriften forkorte designsyklusen, øke produktiviteten og levere innovative produkter til markedet på kortere tid.



### TOR MÆHLUM KARLSEN

Ny Chief Technology Officer i Desert Control

Tor Mæhlum Karlsen er ansatt som Chief Technology Officer i Desert Control. Han har Mastergrad i kybernetikk og lang erfaring med robotikk, samt å koble maskiner sammen med det menneskelige element. Med imponerende erfaring innen FoU, produktutvikling, teknologi og ledelse, kompletterer han teamet vårt på en meget bra måte. Tor vil bidra til å akselerere Desert Control sin fremgang for å bringe viktige tjenester til markedet med kontinuerlig teknisk optimalisering og økende kunde verdi. Karlsen kommer til Desert Control fra Canrig Robotic Technologies, og har tidligere vært teknisk produksjef i TOMRA Systems ASA, og Product Champion i National Oilwell Varco.



### TOR ARNE TRONDSEN

Ny salgsansvarlig i Budbilsentralen AS

Tor Arne har stort sett jobbet innen IT og IT-relatert virksomhet men har også vært instruktør i sivilforsvaret og seks år som avdelingsleder i Hurtigruta Carglass. Han er født og oppvokst på Våland, men bor nå på Skadberg i Sola kommune sammen med kone og tre barn. I budbilsentralen skal han først og fremst drive med salg og sørge for at bedriften får en god og håndterbar vekst i årene som kommer.



### STINE HAAVE ÅSLAND

Ny gruppeleder for Plangruppa i Asplan Viak

Stine Haave Åsland er fra april 2020 tilsatt som leder av vårt planmiljø i Stavanger, Bryne og Haugesund. Stine har flere års erfaring som planlegger og fra ulike lederroller i Statens vegvesen. De siste fem årene har hun vært sekretariatsleder i Bymiljøpakken og har bl.a. bred erfaring innen samordnet areal og transportplanlegging. Hun er utdannet byggingeniør innen teknisk planlegging, med videreutdanning i samfunnsplanlegging og ledelse. I Asplan Viak AS vil hun styrke det tverrfaglige samarbeidet internt, og bidra med sin kompetanse og erfaring i viktige oppdrag for våre kunder i Rogaland.

**INTERSEARCH**  
worldwide organization of  
executive search consulting firms

**NORWAY**

# BLI MED PÅ TOPPTUR

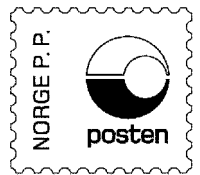
[www.intersearch.no](http://www.intersearch.no)

## 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.

Returadresse:  
Næringsforeningen  
i Stavanger-regionen  
Postboks 182  
4001 Stavanger



# /GOD MORGEN, / 2021



**2021 - året for å tenke nytt, tenke innovativt og sikte høyt.**

2020 var annerledes-året, hjemmekontor-året, sitte-stille-i-båten-året. Den fysiske arbeidsplassen har endret karakter. Ambisjonen om god service og kvalitet har blitt kombinert med teknologiske muligheter. Vi har lært at mennesker trenger mennesker. Nå gleder vi oss som aldri før til å gå inn i et nytt år med dere!



**HINNA PARK**

[www.hinnapark.no](http://www.hinnapark.no)