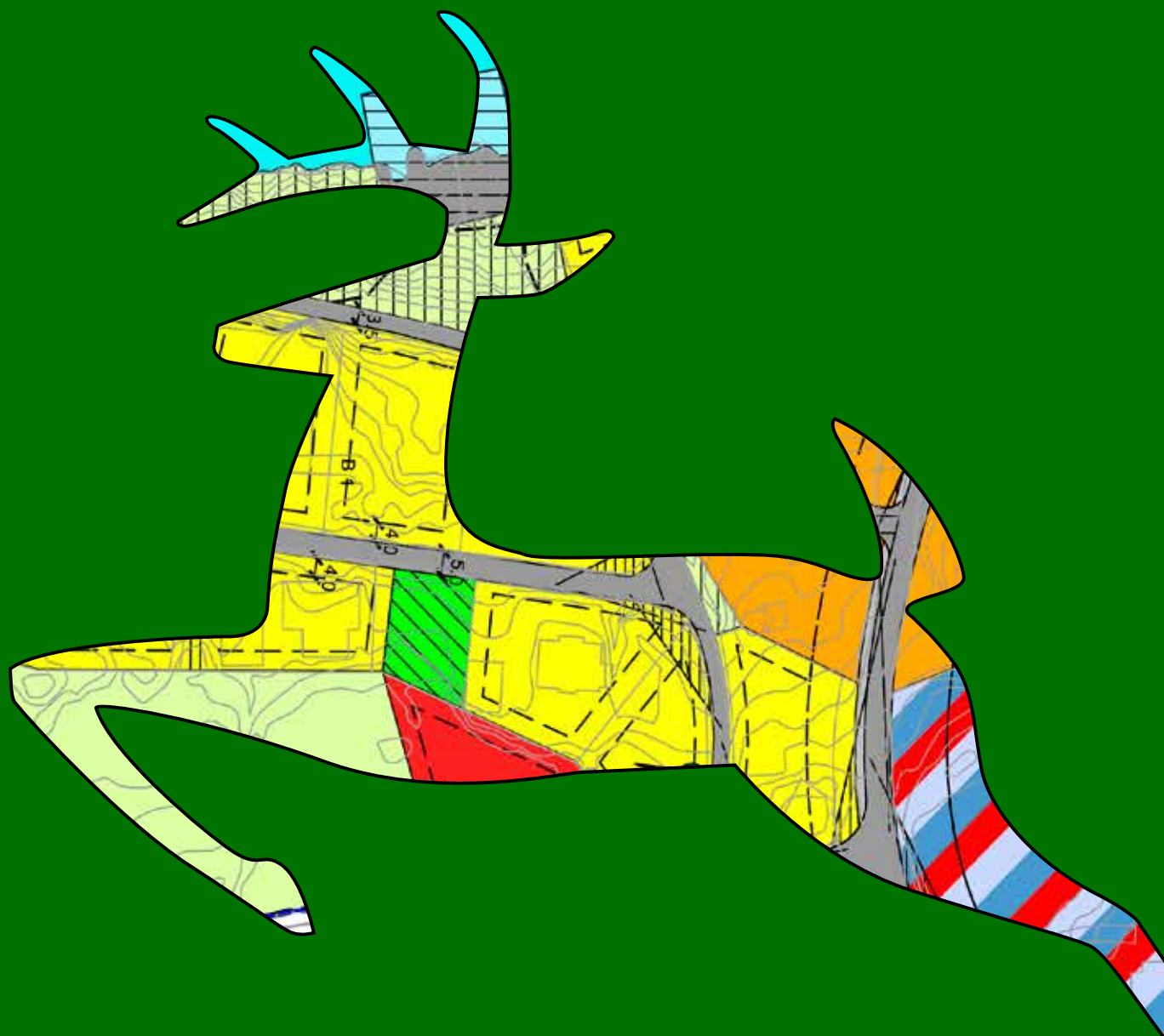


NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 04 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden



Kampen om matjorda

Hvor mye jord har forvunnet på Jæren, og til hva? Og hva er egentlig matjord?
Svarene er langt mer nyansert enn det den offentlige debatten tilsier.

Side 6-13

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130

epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

09.04 Nettverksbygging i digitale tider

12.04 Prosjekter og muligheter i Dalane

14.04 Styrearbeid satt i system

21.04 Paradis – Hva nå?

22.04 CCS-verdikjede

22.04 Generalforsamling NiS

30.04 Lederskolen

05.05 Børs og fakultet

05.05 Bygg- og anleggsskolen

*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.

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

08.04 Summertime in Norway

13.04 Cycling – fun and safety

14.04 Spouse network program

25.04 Sunday Tennis



For sign up,
go to 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.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

Henrik Moksnes.

Forsidefoto: Henrik Moksnes/BITMAP.

Årgang: 27.

Redaksjonen avsluttet: 26. mars



KVIKKTEST

side 16



SMIR SÅ LENGE
STÅLET VARMER

side 24



VELKOMMEN TIL
BRYNE

side 28

Innhold

Hvem spiser av «matjorda»?	6
Made in Sandnes	14
Offentlige anskaffelser	16
Nye selskaper på børs	18
Spaltisten: Jens Aarup	21
Stangeland Gruppen er Årets Bedrift	22
Profilen: Svein Westlund Kristiansen	24
Bedriften: Hotell Jæren AS	28
Lær av de beste: Fjordkjøkken AS	32
Nye medlemmer siden sist	36
Styrelederen	38
LUNCH	39
Energikommentaren	40
Spaltisten: Ragnar Tveterås	41
Arbeidsliv	42
Nytt om navn	44
Spaltisten: Arne Oftedal	47

En varslet køkatastrofe

Nasjonal transportplan tar sikte på å gjøre Ålgård om til landets største trafikale flaskehals i minst ti år. I stedet for å bygge hele strekningen Hove-Ålgård, som all fornuft tilsier, vil anleggsmaskinene stoppe etter å ha gjort unna det vesle strekket fram til Osli.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Fortsatt gjelder regelen «stykkevis og delt, framfor fullt og helt» når det skal bygges infrastruktur i Norge. Det nye hovedgrepet i Nasjonal transportplan er riktignok såkalt porteføljestyring hvor det kontinuerlig skal jobbes med kostnadsreduksjon og optimalisering. Det kan være bra for de samfunnsøkonomisk gunstige prosjektene på E39, men det hjelper så lite når pengene ikke kommer, eller prosjektene står i stampe. Paradokset er og at Hove-Ålgård har svært høy positiv samfunnsøkonomisk nytte, over 600 millioner kroner. Sett i lys av det framstår NTP-forslaget smått absurd.

En liten advarsel før du leser videre: Her kan det være greit å ha Google Maps tilgjengelig hvis du ikke er helt opplest på stedsnavnene mellom Sandnes og Bue.

Utholdenhetsidrett

Fredag 19. mars klokken 12 ble Nasjonal transportplan for kommende periode presentert. Vi i Næringsforeningen sitter helt ytterst på stolen når planen kommer, fordi vi har mange medlemsbedrifter som er helt avhengige av god infrastruktur. Usikkerhet rundt viktige samferdselsprosjekt kan føre til utsettelse av investeringer og nyetableringer, og i verste fall stoppe slikt. Et av de viktigste prosjektene gjennom mange år er E39 mellom Stavanger og Kristiansand. I dag holder denne veistrekningen en forhistorisk standard som ikke er i nærheten av å tilfredsstille behovene til næringslivet her i vest. I mange år har Næringsforeningen, sammen med mange andre gode krefter, jobbet tett opp mot politikere – både regionalt og nasjonalt – for at våre bedrifter skal få de samme forutsetningene som konkurrentene østpå når det gjelder framkommelighet. Her snakker vi om utholdenhetsidrett og ikke sprint, for dette har vært en lang kamp. Konkurransen mot det indre østland har vært som å utfordre tyngdeloven. Denne gangen hadde vi imidlertid større forhåpninger. Signalene var gode og mange politikere har bygget fallhøyde for å få gang på byggingen.

Dødens dal

Kostnadsrammen for NTP er på 1200 milliarder kroner. Staten bidrar med 1076 milliarder, mens resten er bompenger. Rogaland skal betale dyrt for sine prosjekter. Vi får altså bare 17,8 milliarder i friske statlige penger, og skal punge ut 18,5 milliarder i bompenger – inkludert Rogfast. Vi begynner dessverre å bli vant med å betale en betydelig andel av bompengene nasjonalt, men få en for liten del av de statlige bevilgningene. Dermed er det fort gjort å hengi seg til hemningsløs feiring fordi om det i NTP bevilges 233 millioner kroner for å bygge de få kilometrene mellom Hove-Osli, istedet for å legge inn midler til hele strekningen Hove-Ålgård. At Hove-Osli

«Det er ingen oppsiktsvekkende spådom å si at virkingene av koronaen vil vare lenger enn kommende høst og det vil trenge aktiv næringspolitikk lenge».

Harald Minge

endelig er inne i første del av NTP etter en ørkesløs og treg prosess er selvsagt gledelig, og vi skal takke våre politikere som har stått på i vinter for å få dette til.

Likevel: Byggingen fram til Ålgård skulle vært i gang for lenge siden, men har blitt flyttet allerede én gang i NTP. I to NTP-er har prosjektet ligget i den andre perioden av planen, den berømte dødens dal, og det er ingen automatikk i at prosjektene som er henvist hit rykker opp. Del 2 av NTP kan være både en kirkegård over prosjekter og en

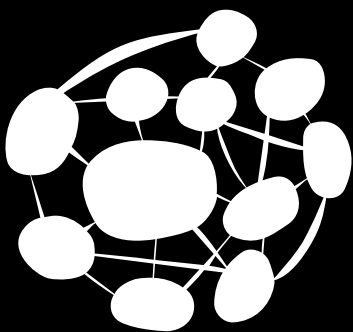
oppsamling av brutte løfter, syltynne håp og usikkerhet, og det er altså her strekningen fra Osli og gjennom Ålgård har havnet. Det betyr minimum – minimum – ti år hvor allerede trafikkutsatte Ålgård blir en enda verre flaskehals. Det vil bety to firefelts motorveier inn fra hver side av Ålgård og full stopp i det som allerede i dag er distriktets største trafikkork. Fra sørsiden kommer Nye veier med strekningen Bue-Ålgård, men vi skal kjøre tre rundkjøringer og stange i kø på Ålgård.

Det blir en varslet køkatastrofe som alle ser komme, men ingen gjør noe med.

Rydde opp

Regjeringen og Stortinget har siden Norge stengte 12. mars for ett år siden vedtatt stadige krisepakker til næringslivet og samfunnet for øvrig. Det er bra og påkrevd i tiden vi har vært inne i. Både kontantstøtten, permitteringsreglene, lånegarantier og andre ordninger virker. Det er ingen oppsiktsvekkende spådom å si at virkingene av koronaen vil vare lenger enn kommende høst og det vil trenge aktiv næringspolitikk lenge. Ekstraordinære tider krever ekstraordinære tiltak. Tilgang til markeder og god logistikk er en forutsetning for å aktivt kunne ta del i restarten av Norge. God infrastruktur er et av de viktigste elementene for selskaper som i disse dager ønsker å etablere nye næringer «et sted i Norge», for eksempel innenfor plasskrevende og kraftkrevende industri. Det brukes som et konkurransefortrinn.

Trenden i denne regionen de siste årene er at vi har skjøvet altfor mange prosjekter foran oss. Samferdselsprosjekter for milliarder av kroner er forsinket og utsatt grunnet en miks av sendrektig politisk behandling, dårlig samarbeid mellom kommunene, eventyrlige kostnadssprekker og omorganisering i Vegvesenet og i fylkeskommunen. I 2029 går den såkalte Bymiljøpakken ut og da skal alle disse prosjektene være ferdige. Det kan vi bare glemme. Vi skal skape nye arbeidsplasser og vi trenger å komme ut på markedet med varer og tjenester for effektiv å nå kundene. Mange oppgaver venter, men nå må vi starte med å rydde opp i Ålgård-paradokset.



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.

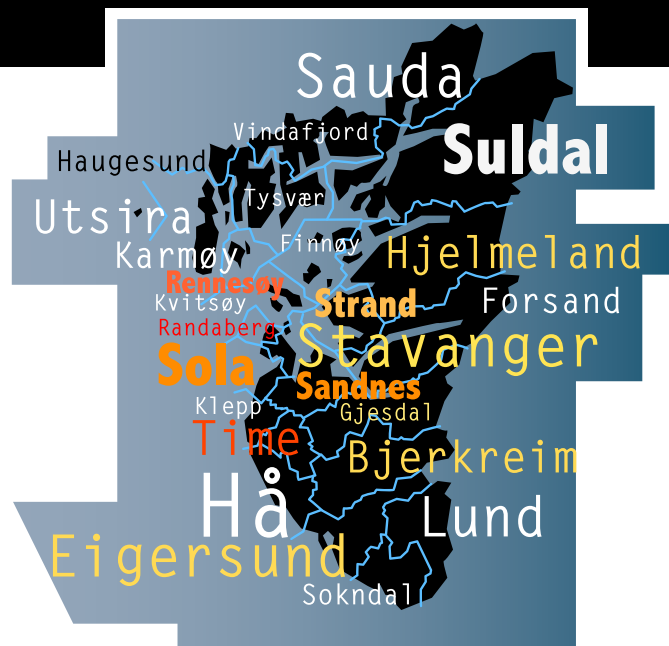
Næringsforeningen har 1.960 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



24 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 24 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: Marlin Jespersen tlf: 991 50 102 marlin@secant.no
	DALANE Leder: Karoline Mong Omdal. Tlf: 954 43 913 km@egersundgroup.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: Kjetil Søyland tlf: 900 38 224 kjetil@avanti-ryfylke.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: Espen Young Svendsen. Tlf: 454 21 822 E-mail: espen@utopiafest.no
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154 jensgs@byggmeistersorensen.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



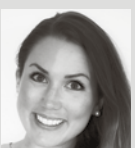
Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



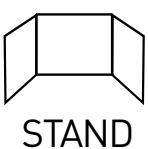
Dag Øyvind Meling



Siri Aarrestad
Ravndal

SKILT OG DEKOR

Skilt skal være informative, holdbare og visuelt tilpasset omgivelsene. Derfor tar vi gjerne en befaring før vi presenterer forslag til løsning og design. Vi bistår med alt fra idé til ferdig montert produkt – både til næringsliv og private.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Hvem spiser av «matjorda»?

Hvem forsyner seg av den dyrebare matjorda? Har vi så mye mindre matjord i dag enn før? Og hva er egentlig matjord? Rosenkilden har sett nærmere på hva jorda som er fjernet fra matfatet på Jæren er benyttet til, kartlagt hvordan størrelsen på jordbruksarealene i området har endret seg, og forsøkt å dykke ned i begrepsforvirringen som preger den offentlige debatten om den dyrebare jorda.

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

16%

Bolig

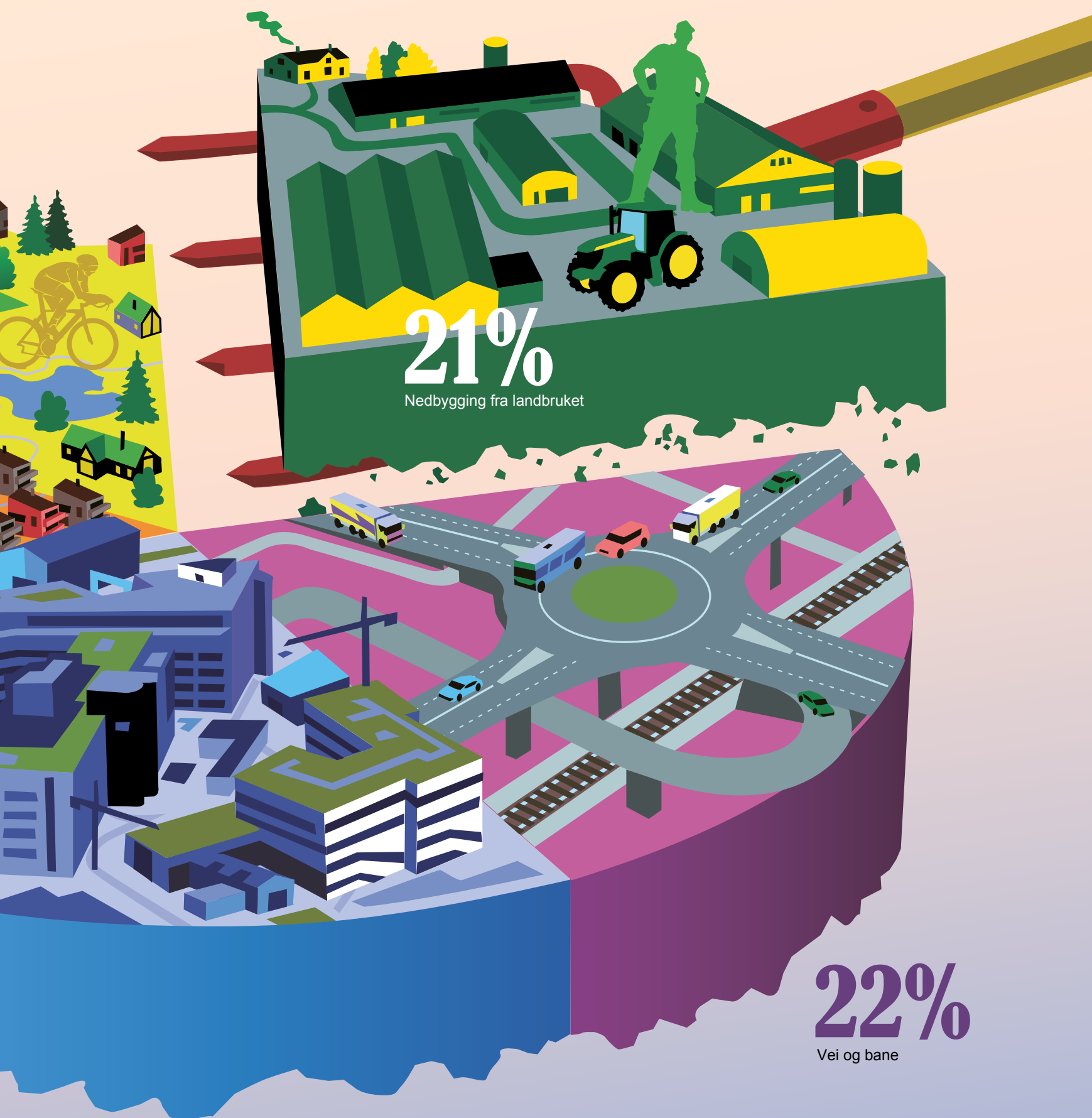
15%

Annet (idrettsanlegg, grøntområder, fritidsbolig, etc)

26%

Næring og offentlige og private tjenesteytelser





Bygger selv ned landbruksarealet

Landbruket har selv stått for over 21 prosent av nedbygd jordbruksareal på Jæren siden 2004. Det er mer enn det jordbruksarealet som er blitt brukt til boligutbygging i samme periode, og like mye som gikk til bygging av nye veier på Jæren.

Det viser tall fra en rapport Norsk institutt for bioøkonomi (NIBO) utarbeidet i samarbeid med Statistisk Sentralbyrå om nedbygging av landbruksareal.

Rapporten ble brukt som utgangspunkt for utarbeidelsen av et eget fagnotat i forbindelse med planprogrammet for Regionalprogram for Jæren i 2018. Rapporten ble bestilt av Rogaland fylkeskommune, og målet var å få frem

jordbrukets ressursgrunnlag i jærregionen og kunnskap om omdisponeringer og konsekvenser knyttet til dette, for å gi et bedre grunnlag for utvikling av jordvernmål for Jærområdet.

At landbruket selv står for en så høy andel av det nedbygde jordbruksarealet, er overraskende for mange, og har vært lite fremme i den offentlige debatten om jordvern.

Versting

– Det er ingen tvil om at landbrukets egen nedbygging av jordbruksjord er en utfordring, sier landbruksdirektør Geir Skadberg hos Statsforvalteren (tidligere fylkesmannen) i Rogaland.

Rapporten viser at Rogaland er det fylket i landet hvor det ble påvist mest nedbygd jordbruksareal i perioden 2004–2015. Av totalt 97.555 dekar jordbruksareal i Norge i perioden, ble 16.923 dekar av dette

Fra jorbruksarealer ved Orre på Jæren.



nedbygd i Rogaland. Fylket sto altså for 17 prosent av det nedbygde jordbruksarealet i Norge i perioden, og dette tallet er også brukt jevnlig av både politikere og administrasjon i plansaker over flere år.

Dette tallet er imidlertid et bruttotall. For i samme periode har det også funnet sted omfattende nydyrking av arealer samtidig med en omfattende effektivisering av jordbruket, men det regnes ikke inn i statistikken.

Etter formål

Det som også er mindre kjent er hva landbruksarealet som er nedbygd i perioden ble brukt til. I fagnotatet til planprogram for regionalplan for Jæren som er utarbeidet av NIBO på oppdrag fra Rogaland Fylkeskommune i 2018, refereres det til hvor mye jordbruksareal som er nedbygd i perioden 2004-2015 fordelt på kommuner i Rogaland og til hvilket formål.

Rosenkilden har gjennomgått disse tallene for jærkommunene Time, Hå og Klepp. De viser at det samlet ble nedbygd 4686 dekar brutto jordbruksareal i denne perioden i de tre kommunene, og at landbruket selv sto for 993 dekar av

disse. Det utgjør alene 21,2 prosent av brutto nedbygd jordbruksareal i disse kommunene.

Til sammenlikning ble 26,4 prosent av disse arealene brukt til næring og offentlig- og privat tjenesteyting, 22 prosent gikk til vei og bane og 15 prosent til bolig. Det resterende jordbruksarealet gikk til grøntområder, idrettsarenaer, fritidsbebyggelse og annen bebyggelse.

Det mener landbruksdirektør Geir Skadberg hos Statsforvalteren i Rogaland er en utfordring.



Geir Skadberg er landbruksdirektør hos Statsforvalteren i Rogaland. (Foto: Statsforvalteren i Rogaland)

Bygg og parkering

– Det jordbruksarealet som jordbruket selv bygger ned går i hovedsak til driftsbygninger med tilhørende infrastruktur som vei, oppstillingsplass og snuplass, sier Skadberg.

I motsetning til i de fleste andre plansaker etter plan- og bygningsloven som berører boligbygging, fritidseiendommer, vei, næringsetablering eller idrettshaller og offentlige bygg, har heller ikke Statsforvalteren hjemmel til å fremme innsigelse i saker der landbruket selv velger å bygge på dyrkbar mark.

– Det er fordi denne form for om-disponering ses på som en del av LNF-formålet. Det er kommunene som bestemmer hvor driftsbygningene kan og skal stå. Vi oppfordrer kommunene sterkt til å tenke jordvern også i slike saker, sier Skadberg.

I rapporten fra NIBO vises det til at Jæren er en av de mest konsentrerte jordbruksregionene i landet. Regionen har opplevd sterk vekst både i industri og folketall.

«Det er samtidig vanskelig å finne alternativer som kan kompensere for nedbygging av jordbruksareal», heter det i rapporten.



Netto jordbruksareal på Jæren har økt



Jordbrukslandskap og dyrket mark på Klepp.

Arealet som har blitt godkjent som nydyrking på Jæren, har over mange år vært høyere enn nedbyggingen av landbruksjorden. Det viser en gjennomgang av tallene for nedbygd og nydyrket jord på Jæren som Rosenkilden har foretatt.

I de tre kommunene Time, Hå og Klepp ble det i perioden 2010–2015 godkjent 3.993 dekar nydyrket jord i de tre kommunene. Det gir et snitt på 665,5 dekar per år. Samtidig viser tall fra NIBO for de samme kommunene at det nedbygde jordbruksarealet for perioden 2004–2015 var

på totalt 4686 dekar. Det gir et snitt pr år på 390,5 dekar. Nydyrkingen har altså vært langt høyere enn nedbyggingen over mange år.

– Det stemmer at nydyrking veier opp for nedbygging av dyrket jord. Dette gjør at jordbruksarealet totalt sett holder seg

relativt stabilt, til tross for nedbyggingen, sier senioringeniør i Norsk institutt for bioøkonom, Kjetil Fadnes.

1.200 dekar mer i Time

– Betyr ikke dette at man faktisk netto sitter igjen med større jordbruksarealer i dag



Senioringeniør i Norsk institutt for bioøkonomi, Kjetil Fadnes. Foto: NIBO

i i KOSTRA – et rapporteringssystem fra kommuner og stat og gir styringsinformasjon om ressursinnsatsen, prioriteringer og måloppnåelse i kommuner, bydeler og fylkeskommuner.

– Nedbygd areal er tapt jordbruksareal og rapporteres som det i KOSTRA. Når det nydyrkes så kommer dette arealet inn som «nydyrka» og rapporteres også inn i KOSTRA og kart (AR5). Men det er riktig at jordbruksarealet i sum er relativt stabilt, noe som skyldes at det har blitt dyrket nytt areal. Det betyr også at vi taper av den begrensede nydyrkingsreserven vår for dyrkbar jord. Og det nydyrkede arealet er ofte av dårligere kvalitet enn det som er nedbygd, sier Skadberg.

Jordbruksareal

Kommunene Time, Hå og Klepp har totalt et areal på 518.911 dekar, 27.637 dekar av disse var i 2017 bebodd, 7.511 dekar var disponert til samferdsel, mens 198.580 dekar var fulldyrket jord og 945 dekar overflatedyrket. I Norge regnes kun summen av fulldyrket jord, overflatedyrket jord og innmarksbeite som jordbruksareal.

I undersøkelsen NIBO gjorde for fylkeskommunen i 2018, tok man for seg det eksisterende arealet og så på hvor mye av innmarksbeite, skog, og åpen fastmark og myr det vil være mulig å omgjøre til dyrkbar jord.

Av innmarksbeite konkluderte man med at 31.296 dekar kunne dyrkes, mens 48.869 dekar ikke lot seg dyrke. Av skogen ble 9.497 dekar ansett som dyrkbar, mens 28.925 dekar ble definert som ikke dyrbar i de tre kommunene. Når det gjaldt åpen fastmark mente NIBO at 8.289 dekar lot seg dyrke, mens hele 132.825 dekar ikke lar seg dyrke.

enn før, og at nydyrkingen har vært langt større enn nedbyggingen samlet i disse kommunene?

– Jo, i alle fall i teorien. Tallene fra nydyrking er hentet fra godkjente søknader, men uten at det er kontrollert opp mot hva som faktisk er dyrket, mens tallene for nedbygging kommer fra målinger i kart for hva som faktisk er bygd ned. Derfor kan de ikke sammenliknes direkte. Vi har ikke så god oversikt over hvor mye dette utgjør i praksis. Det vi har oversikt over, er hvor mye som er registrert som jordbruksareal til enhver tid. Tallene for Time viser at kommunen hadde 1.200 dekar mer fulldyrket jord i 2020 enn i 2012, til tross for

at kommunen bygde ned over 1000 dekar fulldyrket jord i same periode. Det skyldes at nydyrkingen veier opp for nedbyggingen. Denne balansen kan jo variere litt både mellom kommuner og år. Men det er også viktig å huske på at reservene som det er mulig å dyrke opp, også er begrenset. Kommunen taper altså fra sparekontoen, sier Fadnes.

Dårligere kvalitet

Landbruksdirektør Geir Skadberg hos Statsforvalteren i Rogaland sier at årsaken til at man ikke baserer tallene for utviklingen i jordbruksarealer på nettotall, er den rapporteringen som finner sted

Hva er egentlig matjord?

Hver gang det skal bygges noe i regionen, dukker diskusjonen om nedbygging av jordbruksarealer og bortfallet av matjord opp. Men hva er egentlig matjord? Hva menes med jordvern og hva defineres som jordbruksarealer?



INorge er begrepet jordbruksareal delt inn i tre klasser: Fulldyrket jord, overflatedyrket jord og innmarksbeite.

Fulldyrket jord er jordbruksareal som kan benyttes til åkervekster og eng, og som kan fornyes ved pløying. Det er denne jorda som brukes til å produsere mat.

Overflatedyrket jord er jordbruksareal som for det meste er jevnet, slik at maskinell høsting er mulig, men som ikke kan pløyes til vanlig pløyedybde.

Innmarksbeite er jordbruksareal som ikke kan høstes maskinelt, men som kan benyttes som beite. Minst 50 prosent av dette arealet skal være dekket av kulturgras og beitetålede urter.

Det som ikke regnes som

jordbruksareal er skog, fastmark og myr.

Skog defineres som arealer med minst seks trær per dekar og som er eller kan bli minst fem meter høye, og der trærne er fordelt jevnt utover arealet. Åpen fastmark er stort sett alt annet, det vil si snaufjell, åpne heier og annen grønnstruktur, samt delvis tresatte arealer som ikke defineres som skog.

Myr defineres som arealer med myrvegetasjon med minst 30 centimeter tykt torvlag.

Kalberg

Matjord er først og fremst en folkelig betegnelse, og defineres som jord som er blitt til gjennom bearbeiding og solding, gjødsling og kalking. Det betyr i praksis

at det aller meste av den jorden som er dyrket i dag, defineres som matjord, mens alt annet faller utenfor betegnelsen.

Men blant folk flest, inkludert både politikere, journalister, organisasjoner og kommentatorer som deltar i den offentlige debatten, sauses ofte det meste inn under betegnelsen matjord.

Et eksempel på dette er diskusjonen rundt etableringen av et datasenter på Kalberg i Time kommune. Her er frontene sterke, og det dreier seg i høy grad om bruk av det som blir betegnet som matjord.

Ser man nærmere på det forslaget til areal som har vært ute på høring, dreier det seg om total 1.786 dekar. 970 dekar av dette – eller 54 prosent – er

Dronebildet er fra jordbruksarealer på Frøyland. Men hvor stor del av dette er matjord?



skog, åpen fastmark og myr – areal som hverken defineres som matjord eller jordbruksareal.

342 dekar er innmarksbeite og 100 dekar overflatedyrket jord, 42 dekar er bebyggt og syv dekar benyttet til vei. De resterende 352 dekaene – eller 19,7 prosent – er i dag fulldyrket jord.

Hensyn til jordvern

Hos statsforvalteren bruker man uttrykket hensyn til jordvern når man fremmer innsigelser der landbruksareal er truet. Det betyr i praksis fulldyrket og overflatedyrket jord, samt innmarksbeite.

– I Rogaland er det totale jordbruksarealet cirka én million dekar. Om lag 47 prosent av dette er

innmarksbeite. Store deler av disse er svært produktive. Rogaland har rundt en tredjedel av innmarksbeitene i Norge, sier landbruksdirektør Geir Skadberg.

– Hva er definisjonen på matjord?

– Finnes det en offisiell definisjon?

Matjord er vel i utgangspunktet den jorda som kan sås i og som det gror i. Vel 95 prosent av jordbruksarealet i Rogaland brukes til grasdyrking, sier Skadberg.

Ikke entydig

Fagleder Knut Harald Dobbe i Regionalplanavdelingen i Rogaland fylkeskommune, har denne definisjonen:

– Jordvern er ikke et entydig begrep, og brukes ofte både om jordbruksareal og om dyrkbar jord. Når vi bruker ordet

jordvern, bruker vi det hovedsakelig om vern av jordbruksareal, det vil si fulldyrka jord, overflatedyrka jord og innmarksbeite. Det regionale jordvernmålet i Rogaland er knyttet opp mot jordbruksareal. Innmarksbeite har en stor betydning for matproduksjonen i fylket, og inngår i jordvernbegrepet. Cirka 45 prosent av jordbruksarealet i Rogaland består av innmarksbeite, og gir betydelige grassavlinger, sier Dobbe.

– Og matjord?

– Vi har ikke en klar definisjon av uttrykket matjord. Av og til brukes det ensbetydende med jordbruksareal, og andre ganger om selve jordsmonns-/moldlaget der plantene vokser.



Fishing: North Atlantic

dataspillet er oppfølgeren til det populære fiskesimulatorspillet Fishing: Barents sea som ble utgitt i 2018. spillet har vært under utvikling siden 2018, og fikk også helt nylig en pris for beste teknologi under den norske spillprisen, som er en prisutdeling for norske spill og utviklere.

Handlingen er lagt til Nova Scotia i Canada, der du som fisker får prøve deg med harpun og dypvannsliner for å fange tunfisk eller sverdfisk. I tillegg kan du også fiske etter hummer og snøkrabbe i tillegg til de mer tradisjonelle fiskemetodene som line, garn og tråling. Du får oppleve en realistisk verden basert på virkelig kartdata, i spillet dekket et område på 200x300km over Nova Scotia, hvor du kan besøke seks havner. De største havnene du kan besøke er Yarmouth, Digby, Lockeport og Lunenburg som er håndlaget i 1:1 størrelse fra den virkelige verden, mens de mindre havnene som Ingalls Head og Dennis Point er i 1:5 størrelse som resten av kartet.

Fishing: North Atlantic er utviklet her i Rogaland av Misc Games som holder til på Forus og som i dag er seks fulltidsansatte. De regner med å utvide staben i løpet av året og har i tillegg et team på ti personer i Tyskland. Spillet er utviklet med støtte fra blant annet Filmkraft Rogaland og Norsk Filminstitutt. Misc Games har også fått med nye investorer i svenske Amplifier Game Invest.

Offentlig sektor som innovasjonsmotor

Hvert år kjøper det offentlige inn varer og tjenester for nærmere 600 millioner kroner. Å bruke en større andel av disse milliardene til å etterspørre morgendagens bærekraftige løsninger, er derfor både samfunnsnyttig og smart.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Innovative offentlige anskaffelser handler om smartere innkjøp og om å få betydelig mer ut av det som allerede skal kjøpes. Dette vil gi bedre offentlige løsninger og tjenester for befolkningen og bidrar til omstilling og effektivisering.

– Innovasjon gjennom anskaffelser er ikke noe som skjer av seg selv, men et resultat av offentlige virksomheters evne

og vilje til å tenke nytt, sier Stig Bang-Andersen, seniorrådgiver i NHO for nasjonalt program for leverandørutvikling.

Programmet er pådriver for at statlige og kommunale virksomheter skal skape innovasjon gjennom sine anskaffelser. NHO, KS, DFØ, Innovasjon Norge og Forskningsrådet er programansvarlige hvorav NHO har prosjektlederansvaret.

Smartere løsninger

I tillegg til å tenke nytt, inkluderes også tid til brukerinvolvering, økt kunnskap om inngasjon og anskaffelser og leverandører som motiveres til å utvikle nye produkter og tjenester.

– Modige ledere i statlige og kommunale virksomheter har turt å satse på innovative anskaffelser, og leverandørene har lyttet til

Stig Bang-Andersen er seniorrådgiver i Nasjonalt program for leverandørutvikling / Leverandørutviklingsprogrammet, som er pådriver for at statlige og kommunale virksomheter skal skape innovasjon gjennom sine anskaffelser.
Foto: Svanhild Hestnes Sondresen

behovene og tilpasset sine løsninger eller utviklet nye. Sammen har de funnet frem til smartere løsninger som ikke bare kommer enkeltvirksomheter og deres brukere til gode, de kan overføres til andre innkjøpere med samme behov over hele landet., forklarer Bang-Andersen.

Han trekker frem tre ting som særlig fremmer bruken av innovative anskaffelser:

1. Viktig at politisk ledelse etterspør innovasjon gjennom anskaffelser
2. Administrativ ledelse må legge til rette for innovative anskaffelser gjennom strategiske føringer, rutiner og økt kompetanse
3. Innkjøpere og prosjektledere bli klar over, teste ut og øke frekvensen av anskaffelser der man beskriver behovet og overlater løsningen til leverandørene.

– Alt dette vil bidra til et mer innovativt og omstillingsdyktig næringsliv som skaper nye forretningsområder, nye arbeidsplasser og større verdiskapning. Altså økt konkurransekraft, mener han.

Gradvis innovasjon

I Rogaland fylkeskommune er man opptatt av at felleskapets midler skal brukes på en mest mulig ressurseffektiv måte som igjen betyr at de må gjøre sitt ytterste for å få mest mulig igjen for hver krone de bruker.

– Samtidig har vi som en offentlig



Karianne Mæle Thuestad, innkjøpsleder Rogaland fylkeskommune

oppdragsgiver et ansvar for å løse viktige samfunnsoppgaver som klimautfordringen og bekjempelse av arbeidslivskriminalitet, sier innkjøpsleder Karianne Mæle Thuestad i Rogaland fylkeskommune og fortsetter:

– Vi tror at ved å løfte blikket og tenke litt nytt kan vi langt på vei klare å forene disse to hensynene, og det er her innovative anskaffelser kommer inn og samarbeidet med leverandørutviklingsprogrammet er så bra.

Fylkeskommunen jobber i dag med det de kaller “gradvis innovasjon” som kjennetegnes ved at de prøver å forbedre eksisterende varer og tjenester. Ved å gjennomføre markedsundersøkelser

i forkant av anskaffelsen, sende konkurransene ut på høring og gjennomføre dialogkonferanser prøver de å lage konkurranser som tar innover seg nyvinninger i den aktuelle bransjen, samt få tilpasset dette til Rogaland fylkeskommunes behov og samfunnsoppdrag.

– Et eksempel på dette er at vi har gjennomført en dialogkonferanse på drift- og vedlikehold av fylkesveiene våre for å få innspill til hvordan en slik tjeneste kan løses på en mer effektiv og optimal måte, sier innkjøpslederen.

Økt kompetanse

Hun tror fylkeskommunen vil prøve å gjennomføre anskaffelser som innebærer mer radikal innovasjon på sikt.

– Det vil si å gjennomfører en konkurranse som bryter med det tradisjonelle og eksisterende, men det krever at vi finner det rette prosjektet, sier Thuestad.

Når det kommer til fremtiden for økt bruk av innovative offentlige anskaffelser avhenger dette av flere ting i følge Bang-Andersen i NHO.

– Både gode anskaffelsesstrategier og økt kompetanse hos behovseierne i det offentlige, samt at vi får skalert opp slik at flere får tatt innovativ anskaffelsesmetodikk i bruk, og at innovative anskaffelser gjennom dette blir en av Norges kraftigste motorer for innovasjon og bærekraftig omstilling, sier han.

Unit4 T&E 8

Neste generasjon tid- og utleggshåndtering er her!

- Sikrere
- Mer skalerbar
- Bedre oversikt
- Høyere effektivitet
- Den beste brukeropplevelsen



Vil du vite mer?

Unit4 T&E

enkelt@unit4.com | m: +47 98 09 78 00

<https://timeandexpense.unit4.com>

UNIT4
T&E





Nye selskaper på børs

I høst gikk tre regionale selskaper på børs. Nå henter Desert Control og Norsk Solar inn henholdsvis 200 og 125 millioner kroner, og gjør det samme.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Flere spennende Rogalands-bedrifter har valgt å gå på børs for å fortsette veksten det siste året. I høst gikk Zaptec, Nordic Unmanned og Kraft Bank på børs.

Desert Control er klare for å vokse og vil hente mellom 150 og 200 millioner kroner for videre vekst. Etter at selskapet har fått validert teknologien er de nå klare for å skalere opp med kostnadseffektiv volumproduksjon av produktet LNC (Liquid Natural Clay).

Mer enn 70 prosent av alt tilgjengelig ferskvann brukes allerede i landbruk og matproduksjon. Når matjord forringes og forfaller, øker vannbehovet fordi vannet renner gjennom utmagret jord som en sil. Befolkningsveksten gjør samtidig at vi må dyrke mer mat de neste 40 årene enn det har blitt produsert de siste 500 årene; noe som legger enda mer press på knappe ressurser som vann.

Ole Kristian Sivertsen i Desert Control er trygg på at selskapet har et marked for produktet sitt.

– 20 prosent av jordens landområder er allerede lagt brakk av tørke, overutnyttelse og ørkenspredning. 12 millioner hektar produktiv matjord forfaller hvert år til ørken, viser tall fra FN. Det betyr at arealer tilsvarende 2.000 fotballbaner i timen blir til sand. Flytende leire kan stoppe og reversere denne utviklingen og markedet er enormt, sier han.

Internasjonal oppmerksomhet

Selskapet opplever stor etterspørsel og har allerede startet pilotprosjekter med kunder i Abu Dhabi og Dubai området. FN viser også interesse for flytende leire til initiativer som kan stoppe ørkenspredning og gjenopprette dyrkbare landområder for Sahel regionen sør for Sahara.

Desert Control har også mottatt en rekke priser for sin bærekraftsinnovasjon. Både Katerva-stiftelsen og Mastercards innovasjonsprogram «Lighthouse Massive» har premiert selskapet. EXPO 2020 Live



Ole Kristian Sivertsen, Desert Control

har utnevnt selskapet som global innovatør for klimateknologi og sosial innvirkning, og World Economic Forum som del av Top-100 start-ups. Ole Kristian Sivertsen ser lyst på fremtiden. Selskapet fikk nylig også en tildeling på 11,9 millioner kroner fra Innovasjon Norge. Pengene går til et innovasjonsprosjekt med en ramme på 26 millioner kroner.

– I første omgang skal vi etablere solid leveransekapasitet i De Forente Arabiske Emirater og USA for å bygge positiv kontantstrøm som styrker videre vekst, sier Sivertsen.

Solenergi

I begynnelsen av mars kom nyheten om at Norsk Solar har inngått en avtale om levering av solenergi til flere kjøpesentre i Vietnam de neste 20 årene. Avtalen er verdt rundt 100 millioner kroner.

Selskapet er en ledende uavhengig kraftprodusent som spesialiserer seg på utvikling, bygging, finansiering og drift av solkraftverk i fremvoksende markeder. Gjennom en rettet emisjon ønsker de å hente

inn mellom 100 og 125 millioner kroner i forbindelse med opptak til handel på Euronext Growth på Oslo Børs.

– Norsk Solar har vokst til å bli en av de raskest voksende uavhengige produsentene av solenergi globalt innen bedrift og industri, og vi er posisjonert for sterk vekst de neste årene. Med et unikt økosystem for porteføljefinansiering av solvarme, sammen med vår globale tilstedeværelse for opprinnelse og utførelse av prosjekter, mener vi Norsk Solar er godt posisjonert til å ta en betydelig posisjon i det globale markedet. Børsnotering på Euronext Growth validerer våre ambisjoner og kapasitet som selskap, sier Øyvind L. Vesterdal, administrerende direktør i Norsk Solar.

Netto inntekt fra emisjonen vil bli brukt til investeringer i kraftproduserende eiendeler, utvikling av nye kraftproduksjonsprosjekter, arbeidskapital og generelle selskapsformål. Prisen per aksje i emisjonen er satt til 9,50 kroner, noe som innebærer en samlet verdi av selskapets nåværende utstedte og utestående aksjer på rundt 601 millioner kroner.



Øyvind L. Vesterdal, Norsk Solar



Flere regionale bedrifter har gått på børs det siste året, og nå går to til på børs i nærmeste fremtid.



Dårlig ledelse?

JENS AARUP · leder- og organisasjonsutvikler

En tredjedel av norske medarbeidere sier at de har ledere som er så dårlige, at disse står i veien for at medarbeiderne kan gjøre en god jobb. Men, er det så enkelt?

Dårlig ledelse har mange årsaker, og koster dyrt for både medarbeidere, organisasjoner og samfunnet. Og det er ingen tvil om, at en stor del av problemet skyldes at det finns ledere uten den nødvendige selvbevissthet og kompetanse som trengs for å takle støtt stigende og komplekse oppgavespenn. I tillegg blir det ikke bedre, når en pandemi endrer på hele situasjonen.

Dårlig ledelse har også mange former, hvorav den vanligste er «mangel på ledelse», eller å la det skure og gå. Dette medfører ofte høyt konfliktnivå mellom medarbeiderne. En annen type ledelse går i motsatt retning, med alt for mye kontroll og detaljstyring. Her satses det på dominans fremfor motivasjon og inspirasjon, og det skjer som regel på bekostning av læring, mestring og fleksibilitet.

I tillegg til de ytre forhold, så overvurderer mange ledere seg selv, spesielt når det gjelder evnen til å kommunisere godt, motivere, støtte og stimulere medarbeiderne. De vurderer seg i snitt høyere enn medarbeiderne, hvilket tyder på manglende grad av selvbevissthet. Og de som overvurderer er ofte lite åpne for læring og utvikling.

Men mest interessant er det kanskje, at flere studier viser at ledere som undervurderer seg selv faktisk skaper høyere psykologisk forpliktelse, større jobbtilfredshet, høyere innsats og mindre ønske om å slutte blant medarbeiderne, sammenlignet med ledere som overvurderer seg selv.

Usikkerhet

Mange opplever ledelse som navnet på et problem, mer enn navnet på en løsning. Og en stor del ledere er ikke tilstrekkelig oppmerksomme på hvorledes deres atferd har negative konsekvenser for både relasjoner og resultat. Årtiers studier viser tydelig at det er manglende selvbevissthet i forhold til det store lederansvaret. Men

på tross av denne innsikten, så vokser antallet av ledere uten endring av det underliggende problemet.

Man anslår at om lag hver sjuende arbeidstaker i Norge har «leder» i tittelen sin, og denne tittelen har i de seneste årene fått en eksplosiv popularitet. Samtidig er det ikke alltid en sammenheng mellom antallet ledere og den faktisk nødvendige kompetanse og selvinnsikt som trengs. Så hva karakteriserer god ledelse i dag?

Historisk sett hadde vi før i tiden embeter. En biskop eller en oberst kunne ikke uten videre flytte over til en annen organisasjon og fortsette som leder der. Kompetansen var uløselig knyttet til det sosiale systemet som de opererte i. Nå til dags har vi derimot ledelse som en myteomspunnet autoritet med et noe uklart innhold. Ledelse er altså et begrep som man har funnet opp, for å gjøre folk ansvarlige for å fravike tradisjoner.

Nåtidens mange ledere har på denne måten fått et ansvar for å skape resultater, løsrevet fra hva slags produkt selskapet eller organisasjonen leverer. Og det spesielle her er at det skjer under omstendigheter som er i konstant endring. Man kan således definere ledelse i dag som det «å skape avkastning på ressurser under usikkerhet».

Sosiale arkitekter

Warren Bennis anbefaler å bygge et sosialt system, som kan håndtere denne usikkerheten. Han taler om ledere som «Sosiale Arkitekter», som må samle folk rundt oppgavene uten å ha noen ferdig oppskrift. For kompetanse om usikkerhet er ikke noe som man kan lære på en skole. Det er nemlig alt for mange ukjente forhold og faktorer som spiller inn her.

Men mange ledere forstår ikke helt hva denne rollen som sosial arkitekt innebærer. Og dette kan til dels skyldes at vi fortsatt løfter dyktige fagfolk opp til å bli ledere, uten å hjelpe dem til tilstrekkelig

selvbevissthet og ledelseskompentanse.

Derfor ser vi ofte at ledere bruker fokus og energi på god gammel transaksjonsledelse, som bygger på at medarbeidere motiveres ved ytre belønninger. Leder og arbeidstaker inngår avtaler om et gjensidig bytteforhold, dvs en transaksjon. Men det trengs også transformasjonsledelse, altså det å tenke som en dyktig «sosial arkitekt», hvilket fordrer en stor grad av emosjonell- og sosial kompetanse hos lederen.

På samme tid så begynner ledelse å bli en truet kultur. For kompleksitet, ansvar og usikkerhet er på en måte blitt så ubehagelig å bære alene, at mange jakter på en teknologi eller en rolle som kan permittere dem fra denne usikkerheten. Og da ser vi denne eksplosjon av nye mellomledere, de såkalte CxOene, altså «Chief et-eller-annet Officer», som dukker opp som ansvarlige for det som øverste CEO ikke lengre kan håndtere.

Dette går på autoriteten løs, og hvis ledelseskulturen på denne måte blir mer og mer utvannet og innholdet uklar, så vil det få store konsekvenser. For medarbeiderne blir derved mer usikre og passive og lar lederen ta alt ansvar og alle beslutninger. Og det er vel ikke god ledelse!

Start med slutten

Så - for å bli en god leder kreves det at man starter med slutten. Transaksjonsledelse kan være et godt utgangspunkt, men er ikke tilstrekkelig. Slutten, eller målet for å opna gode resultater, ligger i å utvikle bedre relasjonen mellom leder og medarbeidere. Og da må lederen først utvikle seg selv og sin kompetanse.

Følelser, motivasjon, verdier, relasjoner og rettferdighet er med andre ord væsentlige knapper å trykke på. Det som trengs er å jobbe med lederens selvbevissthet, og ikke bare ty til tradisjonelle og foreldete incentivordninger. Og kanskje det kan hjelpe med en «dæsj» humor, for å toppe det hele.



En stolt Tommy Stangeland har tatt i mot Årets Bedrift 2020. Her sammen med Harald Minge fra Næringsforeningen, Ole Henry Slette fra Handelsbanken og Stavangers varaordfører Dagny Sunnanå Hausken.

Stangeland Gruppen er Årets

Onsdag 17. mars kunne endelig Årets Bedrift deles ut til Stangeland Gruppen, som faktisk var nominert for andre år på rad.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Tildelingen fant sted under et lite direktesendt arrangement på Rosenkildehuset der de fem nominerte deltok sammen med Stavangers varaordfører Dagny Sunnanå Hausken. Tommy Stangeland mottok prisen på vegne av selskapet.

– Tusen takk! Det er både uventet og rørende og egentlig stort å bare være nominert, sa Stangeland etter prisoverraktelsen før han gratulerte de andre nominerte.

– Alle er solide bedrifter som jeg har stor respekt for og som det er spennende å følge.

Stolt leder

Stangeland var nominert for andre år på rad og i takktalen trakk han frem alle ansatte og samholdet i bedriften.

– Det er sammen med andre en presterer og føler tilhørighet. Det å høre til en gjeng som heier på hverandre og løfter hverandre frem.



Bedrift

Jeg er imponert hver eneste dag over gjengen min, og føler meg som verdens heldigste leder, sa Stangeland videre.

Prisen for Årets Bedrift ble delt ut for 34. gang og har blitt en viktig tradisjon gjennom alle disse årene. Næringsforeningen representerer nå rundt 2.000 medlemsbedrifter, og merker en stadig økende interesse for prisen - både hva medieomtale og innspill til kandidater fra bedriftene angår. I 2020 mottok Næringsforeningen nærmere 100 forslag.

- I løpet av disse 34 årene har prisen Årets bedrift overlevd oppturer og nedturer, finanskriser, oljekriser og nå altså en



Fem vinnere på ett bilde, for alle nominerte er egentlig vinnere. Tommy Stangeland (Stangeland Gruppen), Ingebrigt Aarbakke (Aarbakke), Nina Aasland (Naboen), Karleif Gilje (Gilje Tre) og Børge Hetland (Navtor).

pandemi. De fem nominerte bedriftene er alle gode forbilder for det utrolige næringslivet vi har i denne regionen, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Bygget Rogaland

I år som så mange år har Handelsbanken og Ole Henry Slette vært trofaste partnere til prisen, og juryen ble ledet av Næringsforeningens styreleder Ådne Kverneland. Blant tidligere vinnere finner vi en solid samling virksomheter, som i all hovedsak eksisterer i beste velgående, selv om 2020 ble et tøft år.

- Det har vært et svært krevende år for næringslivet. I Næringsforeningen har det handlet mye om fellesskap og om erfarings- og kunnskapsdeling mellom bedriftene i håndteringen av pandemien. Vi tror at å samles rundt Årets bedrift er en egnet anledning til å dyrke fellesskapet, stå sammen og heie på de som viser vei. Her er det ikke bare «oss selv», men «vi», mener Minge.

Han er også full av lovord for årets vinner, som bokstavelig talt har vært med på å bygge Rogaland.

- Enten det er flyplass, Rygast eller andre store anleggsprosjekter, så har de vært med og de har vært et stabilt og solid firma som har levert positive resultater 25 år på rad, sier Minge før han avslutter:

- Stangeland er også kjent for sin kultur og for å ta godt vare på folkene sine - selv under pandemien. Det vet at kompetansen trengs når nye oppdrag kommer.

Juryens begrunnelse

Juryens begrunnelse ble lest opp av Stavangers varaordfører Dagny Sunnanå Hausken:

- Årets vinner har vært i energisk aktivitet siden 1959, og har bokstavelig talt

vært med på å forme viktige «landemerker» som Stavanger Lufthavn, Ryfast, Kongeparken, Risavika, dobbeltsporet, godsterminalen på Ganddal, Eiganestunellen, nytt universitetssykehus og et utall boligutbygginger.

Bare for å nevne noen få prosjekter...

Vi snakker om en familiebedrift med en klar visjon om å være den ledende aktøren i bransjen. Selskapet har over tid bygget opp en solid økonomi med en årlig omsetning på rundt 2,5 milliarder kroner, og har en av landets ledende maskinparker.

Maskinene er selvfølgelig viktige, men menneskene betyr enda mer. Også her er vinneren i den absolutte toppklassen. Vi snakker om en bedrift med 1.100 ansatte. Mennesker med knallsterk arbeidsmoral og høy fagkompetanse - alle del av et raust og inkluderende arbeidsmiljø.

Årets vinner er også en bedrift som tar samfunnsansvar. Høsten 2019 etablerte den sin egen lærlingskole, der ungdommer som er mer motiverte for praktisk arbeid enn teori og stillesitting, får mulighet til jobb og fagbrev. Slike bedrifter vil vi ha flere av!

Vinneren er utvilsomt av det dynamiske slaget. Senest i forrige uke kunne vi lese i Stavanger Aftenblad at selskapet var i ferd med å inngå et tett partnerskap med et stort dansk kranselskap.

«Dette handler om å holde maskinene i gang, og nå blir vi Skandinavias største selskap innen kran. Det i seg selv er kjempestort for oss», proklamerte konsernsjef Olav Stangeland da nyheten ble lansert.

Det er altså ingen grunn til å frykte at vinneren vil legge seg på latsiden, verken av å vinne Årets bedrift eller andre priser.

Da skulle vel det meste av tvil være ryddet av veien: Jeg har den store gleden av å tildele «Årets Bedrift 2020» til Stangeland Gruppen!

Smir så lenge stålet varmer

Han trives minst like godt i produksjonshallen som bak tegnebrettet på kontoret, og karakteriserer sine ansatte som venner. Svein Westlund Kristiansen er ingen tradisjonell bedriftsleder.

TEKST: STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Idet daglige leder han en snart 100 år gammel familiebedrift. På folkemunne karakteriseres Smed T. Kristiansen AS som Smeden på Randaberg, selv om hverken Svein eller medeier og bror Tor kan skryte på seg et mesterbrev som smed, og bedriften strengt tatt heller ikke er lokalisert i Randaberg, men Stavanger. Det er detaljer som Svein Westlund Kristiansen ikke tar så nøye.

På mange måter representerer bedriften også et stykke lokal industrihistorie. Produksjonen har endret seg i takt med regionens utvikling og konjunkturer, fra landbruk til hermetikk til et moderne olje- og gasseventyr. I stadig utvikling og omstilling, i motgang og medgang.

Innovasjonstakten er i dag høyere enn noen gang. Det er blitt lagt merke til – både i bybildet og på sosiale medier.

– Vi er fortsatt hovedsakelig en olje- og gassleverandør, og vindindustrien er på vei inn, på skuldrene av en høykompetent leverandørindustri. Men helt siden den siste oljenedturen i 2014 har de andre tingene vi produserer økt i andel og omfang og utgjør i dag cirka 30 prosent av omsetningen, sier Svein Westlund Kristiansen.

Farfar

Det var farfaren til brødrene som kjøpte bedriften i 1932 av Hetland Sparebank. Det var i de harde mellomkrigsårene, bedriften der farfaren hadde jobbet var konkurs og han drev den videre på oppdrag fra banken før han bestemte seg for å kjøpe den selv.

– Den gang var kundene hovedsakelig landbruket, og markedet befant seg i Randaberg og på Tasta i Stavanger. Men farfar var glad i tekniske ting. Han laget

busser og gravemaskiner, men sjelden mer enn en. Da var han fornøyd. Han var ikke så interessert i å lage industri av det.

Produksjon av maskiner til hermetikkindustrien var også en del av driftsgrunnlaget frem til industrien gradvis forsvant. Det samme gjorde etter hvert produksjonen av delene til traktorene som hadde overtatt mye av produksjonen i jordbruket.

På omtrent samme tid hadde Phillips Petroleum etablert seg i regionen, og far til Svein Westlund Kristiansen hadde overtatt driften av Smed T. Kristiansen.

– Han tok kontakt med Phillips og spurte hva de kunne ha behov for. Løsningen ble oppheng av rør, bøyler og klammer.

Helt siden oljeeventyret skjøt fart for over femti år siden, har olje- og gassindustrien vært oppdragsgiveren til den tradisjonsrike smedbedriften på Ytre Tasta, like ved kommunegrensen til Randaberg.

Behagelig

– Det var behagelig i mange år. Jobbene kom nærmest av seg selv, vi produserte og holdt driften gående på en god og grei måte. Markedet i form av serieproduksjoner var godt og enkelt i mange år. Det hadde ikke alltid vært sånn. Jeg husker år fra jeg var liten da vi ikke hadde råd til å ta sommerferie, fordi far måtte ta det arbeidet som kom inn om sommeren. Han følte ikke at han kunne ta fri. Da olje- og gassindustrien var godt etablert, var ikke det lenger noe problem.

Svein Westlund Kristiansen har levd med bedriften siden han var barn, og har alltid vært med – med varierende



Svein Westlund Kristiansen trives minst like godt i produksjonshallen som bak tegnebrettet på kontoret.



entusiasme. Han var lenge langt fra sikker på om det å skulle overta bedriften når den tid kom var noe han egentlig ville.

– Far frarådet mer eller mindre min bror og meg. Han hadde opplevd hvor tøft det kunne være, men sa samtidig at dersom noen ønsket det, ville han sette pris på at min bror og jeg gjorde det sammen.

Slik ble det. I 2003 overtok de bedriften sammen, med en eierandel på 50 prosent hver. Svein Westlund Kristiansen ble bedriftsleder i en alder av 31 år. Da hadde han også jobbet ved bedriften siden han var ferdig med maskiningeniørutdannelsen i Stavanger.

En mulighet

– Min bror og jeg er vant med å jobbe sammen. Han er en fantastisk kollega og vi utfyller hverandre på en veldig god måte. Vi fikk en mulighet som vi rett og slett ikke kunne gi fra oss og stå uprøvd, og vi ønsker begge å videreutvikle bedriften. Men egne barn skal stå helt fritt når den tid kommer. De må virkelig ville det.

– Var du noen gang i tvil om å overta?

– Ja, det var jeg. Det beste faget mitt på ingeniørskolen var et lite fag i rettslære. Skulle jeg valgt noe annet, hadde det nok kanskje blitt juss. En gang drømte jeg også om å bli arkitekt, men jeg syntes ikke jeg var god nok til å tegne.

– Har du noe gang tenkt på å hoppe av underveis?

– Ja, mange ganger. Spesielt da vi møtte en murvegg i 2014. Halvparten av omsetningen forsvant, og ingenting tydet på at det ville snu. Men selv om Tor og jeg av og til snakker om at nå gidder vi ikke mer, mener vi det egentlig ikke. Det fine med kriser er at man må ta grep, og det å ta grep er gøy. Vi har det kjekt på jobb, og ekstremt kjekke ansatte. Det aller tyngste har vært når vi ha måttet si til ansatte at vi ikke lenger har hatt jobb til dem. Det har heldigvis ikke skjedd så ofte. Vi er en liten bedrift, med 23 ansatte, og de som jobber her er mer enn ansatte. Jeg betrakter dem som vennene mine.

Trygghet

Faren var alltid opptatt av at bedriften måtte ha egne produkter som en sikkerhetsventil og trygghet mot konjunkturedgang.

– Det har vært et mantra, men jeg har selv alltid vært opptatt av og interessert i å finne på noe nytt. Min bror er veldig god på ideer. Det begynte i forbindelse med en ONS-konferanse og en ide om å lage et såkalt give away-produkt som kunne skille seg ut i mengden.

Selv hadde Svein Westlund Kristiansen også begynt å sysle med en utepeis.

– Jeg likte å tegne ting, men opplevde lenge at jeg ikke hadde nok selvtillit til å vise dem frem. Jeg er en halvslarvet ingeniør, ingen designer. Men vi begynte å jobbe med en del kunstnere, og det ga meg mer selvtillit. Etter hvert har jeg brydd meg

mindre hva folk måtte mene, og det har også ført til flere produkter.

Nettbutikk

Noen av de nye produktene dem er mer synlige enn andre. Sykkelstativene – som er godt representert i bybildet i Stavanger – er en av dem.

– Jeg hadde laget en sykkel som jeg hadde skåret ut i stein tidligere, fant frem tegningene og laget et forslag som jeg sendte over til Stavanger kommune. Etter hvert begynte vi å få inn ordrer på stativene, men det var faktisk Kongsberg kommune som var først ute. Etter hvert har vi solgt mye av stativene. Det aller beste ved dem er markedsføringseffekten. De legges merke til.

«Smed betyr egentlig å forme ting. Det er jo det vi gjør».

Svein Westlund Kristiansen

I dag har Smed T. Kristiansen etablert sin egen nettbutikk med sortiment som er utviklet de siste årene. Her kan man blant annet finne kniver, pizzaspader og ovner, pizzastålplater, dinerpanne og hvitløkspresse.

– Koronapandemien har ført til at flere sitter hjemme, og har bedre tid til å lage

mat. I fjor lanserte vi nye pizzaovner som gir en temperatur på 500 grader, og vi har også startet med utemøbler.

– Hva synes de ansatte om å bli utfordret til å lage mer forbruksvennlige og allmenne produkter?

– Til å begynne med lurte de nok på hva jeg holdt på med, og hvordan jeg valgte å prioritere. Mange av ideene mine har også endt i en stålcontainer. Medarbeiderne var nok kanskje litt frustrert i starten. Men de har tatt det enormt bra. En del av produktene får oppmerksomhet, og det skaper en identitet til bedriften.

Bevissthet

– Hva betyr kontakten dere etablerer med kokker, kunstnere og sykkelentusiaster for markedsføringen og synliggjøringen av de nye produktene?

– Det er noe vi er blitt veldig bevisst på etter hvert. Når vi er ute og presenterer oss, er kniven vi har utviklet i samarbeid med kokken Kjartan Skjelde blitt en døråpner. Alle er interessert i hvordan den lages, hvilken type stål som brukes, hvor skarp den er. Det er et produkt alle har et forhold til. Våre kunder ser at vi tør å gjøre andre ting, og vi har kun fått positive tilbakemeldinger. Samtidig får vi også mange innspill om andre produkter. Vi driver med noe jeg velger å kalle for åpen innovasjon, legger gjerne ut bilder av halvferdige produkter for å få tilbakemeldinger på hva folk synes.

– Vil de selv betegne deg som kreativ?

– Jeg har nok alltid vært litt kreativ, men jeg tror at kreativitet kommer som så mye annet med øvelse. Jeg likte å tegne og lage ting da jeg var liten, men var ikke spesielt god på det. Min mor var en fantastisk mor



Nye produkter produseres på løpende bånd.

og en flink, men kritisk kunstner. Jeg hadde nok litt prestasjonsangst i forhold til mine egne tegninger som liten.

Smeden

– Hva er forskjellen på en smed-bedrift og en mekanisk bedrift?

– Smed betyr egentlig å forme ting.

Det er jo det vi gjør. Men folk har gjerne en forestilling om at smeden skal stå i bar overkropp med ambolten og slå på varmt jern. Vi gjør gjerne det også, men alle andre fag har utviklet seg over tid. Skulle vi fortsatt som farfar drev på 1930-tallet, hadde vi ikke eksistert i dag. Det er derfor vi er den eneste bedriften igjen som heter smed i dag. Vi har tatt utviklingen videre. Vi er et mekanisk verksted, men samtidig gjør vi også de tingene som smeden gjorde før – bortsett fra å sko hester. En smed kunne alt. Han var i stand til å sveise og smi, han var platearbeider og så videre. Smeden utdannes fortsatt, men de som arbeider her i dag har stort sett ulike fagbrev eller er lærlinger av begge kjønn.

– Er det vanskelig å få tak i lokal fagkompetanse?

– Vi har en policy om at alle som hos oss må beherske norsk. Det har en sammenheng

med at flere av dem som jobber her, kommer fra et annet land, men de bor her og er norske statsborgere. At man behersker norsk handler rett og slett om sikkerhet og at alle skal forstå hverandre. Vi skal drive og bygge industri lokalt, og benytte oss av folk herfra.

Tok grep

Selv er Svein Westlund Kristiansen oppvokst på Vardeneset, et par-tre steinkast unna bedriftens produksjonslokaler. Han har imidlertid bosatt seg i Randaberg, sammen med ektefellen Ingveig og parets to barn – en gutt og en jente.

– Jeg jobber nok fortsatt mye, men er samtidig blitt flinkere til å ta meg fri. Jeg blir femti neste år, og merker en viss forskjell på arbeidskapasiteten fra jeg var 35 – selv om jeg sprang maraton for tre år siden. Jeg må vel innrømme at jeg ikke hadde orket det nå. Da måtte jeg lagt noe mer i treningen. Men jeg prøver i alle fall å få tatt meg en tur i uken. Jeg var en storrykende sofasliter, men da far døde av lungekreft for en del år siden, bestemte jeg meg for å endre livsstil og kutte røyken og ta vare på kroppen. Problemet med å slutte å røyke, var at jeg erstattet den med sjokolade og annet digg.

Da måtte jeg begynne å trimme, og det førte igjen til mitt første helmaraton i London. Det var en fantastisk opplevelse å kunne springe over 42 kilometer uten stans. Hadde jeg hatt tid, skulle jeg gjerne gjort det igjen.

– Hva har du savnet mest under koronapandemien?

– Det å kunne reise. Jeg skulle gjerne ha tatt en tur til London eller Roma om jeg hadde kunnet. Men det er ikke oss det er synd på. Spesielt restaurantbransjen håper jeg snart kan oppleve litt andre tider igjen.

SVEIN WESTLUND KRISTIANSSEN

- » Alder: 49 år
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Randaberg
- » Aktuell: Innovativ bedriftsleder

Trygg økonomistyring fra en som er tilgjengelig og lett å få tak i.

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

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

Trygg økonomistyring siden 1983



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS



HOT
JÆR

Åpningen av Hotell Jæren var planlagt i slutten av mars 2020, men ble utsatt til juni. Likevel klarte hotellet å få til et bra år i fjor, spesielt med pandemien som satte mange arrangementer på vent.

Velkommen heim te Bryne

Det skal være jilt, varmt og koselig på Bryne. Derfor valgte de «Velkommen heim» som slagord. Etter et år med oppturer og nedturer har de ansatte store forventninger til andre halvår av 2021.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



27. mars 2020 skulle Jæren Hotell åpne med brask og bram. Fullbooket hotell, bankett, fulle kurslokaler og konsert sto på programmet og hotellet hadde forhånds solgt rom og arrangementer for over fire millioner kroner. To uker før åpningen ble det derimot nedstenging – av hele Norge.

– Istedenfor måtte vi permittere alle ansatte før de i det hele tatt hadde begynt å jobbe, sier hotelldirektør Mette Vigre.

Da hadde hun og kollega Else Strøm Larsen jobbet hardt i tre måneder med planlegging og renovering av hotellet fra 1977. Alt begynte å bli klart, det var lys i tunnelen og endelig skulle de få vise frem hotellet på ny.

– Akkurat da følte vi det som om vi ble tatt ut av løpet rett før målpasering, sier hun før hun fortsetter:

– Vi hadde jo solgt for fire millioner før vi hadde et produkt å selge. Derfor ble vi værende i nedturboblen noen uker før vi begynte å se fremover og tenke over muligheter. Fra midten av mai ble tiltakene lettere og vi åpnet dørene 2. juni.

Gikk i pluss

Åpningen ble en suksess og med stor lokalpatriotisme og alle nordmenn

«Året har vært en berg- og dalbane, vi har lært vanvittig mye og tenker det blir driddjilt å drive hotell under normale omstendigheter.»

Mette Vigre

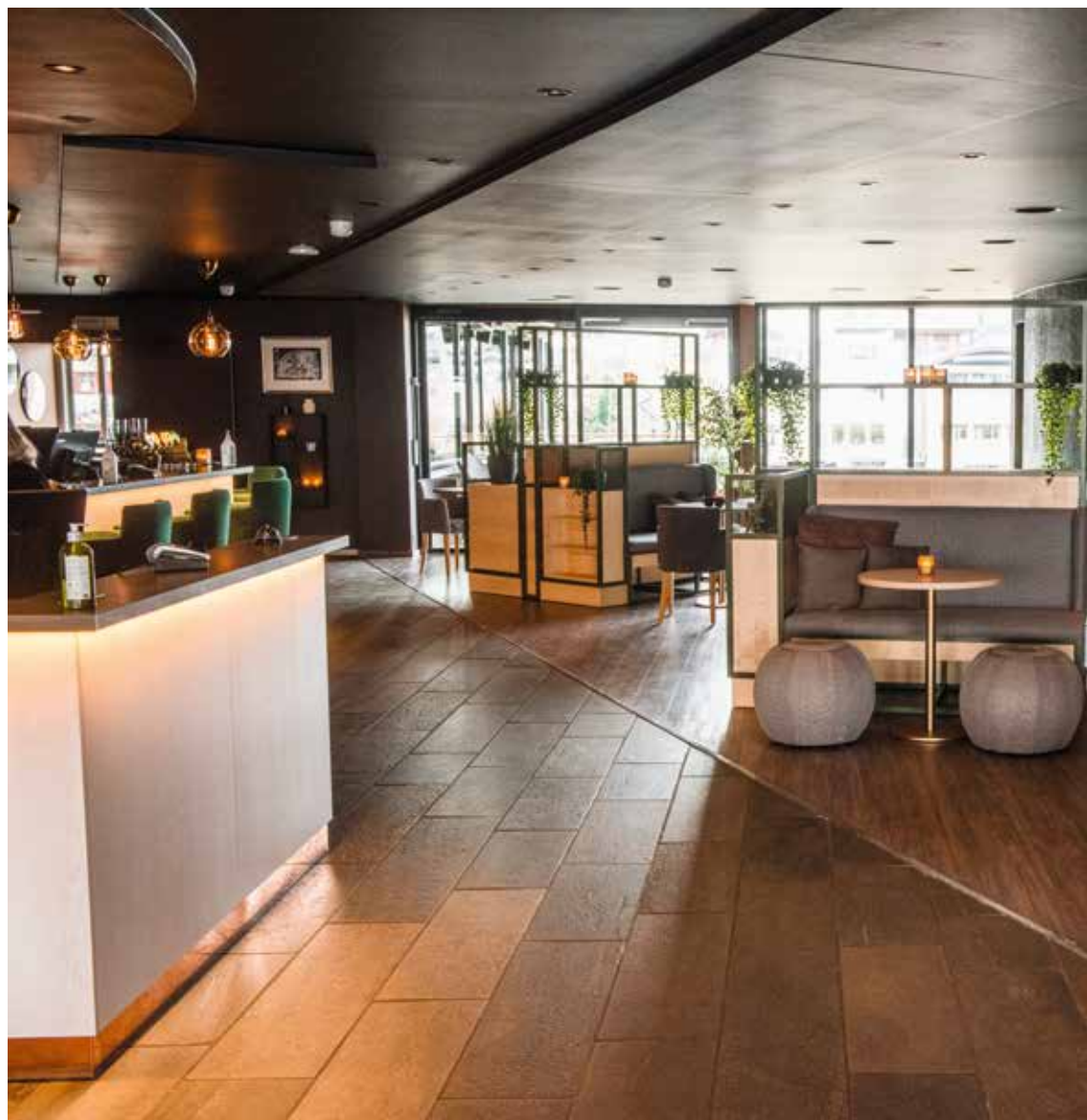
som ferierende i eget land, hadde de rekordbelegg i juli med hele 93 prosent.

– Jeg får litt sånn Kristiansand-følelse av det tallet. Vi måtte kjøpe inn ekstra senger, dyner og puter og det ble virkelig travelt, skyter restaurantsjef Maren Erland inn.

Til frokost kunne det være rundt 140 personer, med mange barnefamilier og hele tiden noen som skulle reise og andre som skulle sjekke inn.

– Noen dager føltes det kanskje som et Ving-hotell i Syden, sier Vigre og ler.

Men sommerens suksess la et godt grunnlag for resten av året. Frem til julebordsesongen kunne vi i denne regionen leve tilnærmet som normalt, noe hotellet merket på både privat- og næringsmarkedet. Hotellet kom ut av 2020 med et positivt



driftsresultat og en omsetning på over 11 millioner kroner.

– Strengt tatt kunne det vært mye verre. Vi gjorde det veldig bra, forholdene tatt i betraktning. Selv om mange av bedriftene ble satt på vent, så klarte vi å skape aktivitet i privatmarkedet, forklarer hotelldirektøren.

Blant annet utgikk en god del julebord, som ville vært en stor del av omsetningen til hotellet. Dette ble derimot delvis dekket inn av privatgjester som ikke fikk lov å ha mange gjester hjemme.

– Julebord forsvant jo nesten helt, men vi hadde likevel bra besøk fordi folk gikk mer ut i privat regi akkurat i denne perioden, sier Erland.

Tilpasningsdyktige

Syv av de faste ansatte har jobbet sammen på hotellet før. Vaktmesteren har jobbet der hele tiden, mens andre har vært i andre jobber før de har blitt gjenforent det siste året. Da eierne ville investere og totalrenovere hotellet, var dette en mulighet de ikke kunne la gå fra seg.

– Selv var jeg kokkelærning her sammen med kjøkkensjefen, og jeg jobbet her i ti

år før jeg gikk til Forum Jæren. Else Strøm Larsen har også ti års fartstid fra tidligere Jæren Hotell som resepsjonssjef. Hotellet har alltid hatt en spesiell plass i hjertene våre, og vi har nok sagt litt på fleip at vi må hjem igjen eng ang, sier Mette Vigre.

Pandemien har endret en del av forutsetningene, men Vigre tror likevel både ledelsen og de ansatte tar med seg en del positive erfaringer fra det siste året.

– Vi har iallfall lært hvor tilpasningsdyktige vi er og hvordan vi snur oss rundt og gjør andre arbeidsoppgaver enn vi vanligvis gjør, sier hun.

For hver pressekonferanse som ble avholdt av regjeringen så kom det nye avbestillinger. Ordreboken ble stadig tynnere og måtte bygges opp på ny, og reglene ble til stadighet endret. Selv etter dette intervjuet har det kommet endringer i reglene.

– Skjenkereglene er et eksempel på dette. En periode får vi skjenke, så får vi ikke, så får vi skjenke til gitte klokkeslett, og nå er det ikke lov igjen. Det kostet oss en del tusen da vi måtte tømme ut en del alkohol i januar, forklarer hun.



Stadige endringer har også gjort det mer komplisert når permitteringer skal vurderes. Fra åpningen i starten av juni og frem til nyttår slapp de unna med permitteringer. Etter nyttår har fire kokker vært permittert 50 prosent.

– Alt dette har skapt en redsel for å permittere igjen. Alle vurderingene vi må gjøre før vi går til det skrittet å permittere ansatte. Det får store konsekvenser for de det gjelder, sier restaurantsjef Erland og utdyper:

– Denne yrkesgruppen er blant de med lavest lønn fra før. Å gå ytterligere ned i lønn kan være virkelig utfordrende. Det må vi ta med i vurderingene når vi skal planlegge, for eksempel hvor langt vi kan strekke oss før vi må permittere.

Overleve

For et såpass lite hotell som Hotell Jæren har det derfor blitt mange ekstra arbeidsoppgaver på de ansatte. De ansatte i resepsjonen kalles ikke lenger resepsjonister, men hotellverter. Arbeidsoppgavene er også veldig annerledes enn tidligere.

– Nå jobber du like mye som servitør og hjelper til med rengjøring. Før var



Slagordet er ganske enkelt: Velkommen heim! Det skal nemlig være hjemmekoselig og varmt på Bryne.

resepsjonsfaget mer et kontorlag – nå er det mer en vertskapsrolle, rett og slett, sier Vigre.

I tillegg er hotellsjef Else Strøm Larsen ute i barselpermisjon, en stilling som ikke har blitt erstattet av vikar.

– Alle andre har snudd oss rundt og gjør andre og flere oppgaver enn normalt.

Selv om reiselivsnæringen har blitt hardt rammet av pandemien, og tiltakspakker har blitt presentert, har hotellet ikke kommet inn under noen av dem.

– Hotellet har rett og slett havnet mellom flere stoler. Som et nystartet driftsselskap kan vi ikke vise til tall og historikk og får vi ikke noe støtte, selv om hotellet har vært drevet siden 1977, sier Mette Vigre.

Dermed blir siste halvdel av 2021 ekstra viktig for hotellet, og de har stor tro på at de skal klare seg gjennom dette året også når ting etterhvert normaliseres.

– Første halvår nå handler om å overleve, ved å tenke kreativt. Vi har mange lokale bedrifter og privatpersoner som støtter oss og bruker oss i denne krevende tiden. Det er vi svært takknemlige for. Året blir som det blir, men vi håper at vi kan drive nesten som normalt fra juni eller juli.

Berg- og dalbane

Næringslivet i regionen har mye å ta igjen etter over et år med svært begrenset sosial omgang. Det håper også Hotell Jæren at skal komme de til gode.

– Alle må jo ta igjen julebord og festligheter, så jeg tror andre halvår blir veldig bra, sier hun optimistisk.

– Hva med fremtiden?

– Målet vårt er at vi skal bli Rogalands ledende kurs- og konferansehotell. Vi har mulighet til å bygge ut både i høyden og bredden, og vi har stor tro på Bryne og vil

være med på å utvikle sentrum og skape arbeidsplasser i regionen.

I dag består hotellet av 52 hotellrom, seks konferanserom og to restauranter. De kan ha inntil 230 gjester i samme konferanserom, det samme gjelder til middag. Totalt på huset har de kapasitet på inntil 550 personer fordelt på alle lokalene. Eierne har konkrete planer om utvidelse av hotellet og er i dialog med kommunen. Planen er rundt 50 nye rom.

– Bryne og regionen er jo i veldig vekst, og kanskje spesielt innen vårt fag – mat og drikke. Det popper opp lokale restauranter og kaféer drevet av lokale ildsjeler, sier Erland.

Rett over gaten ligger Brix Bryggghus som de samarbeidet rundt et eget øl før jul. Nå er de i dialog om å ha et fast, eget øl på menyen. For lokale råvarer skorter det ikke på i Norge største matfat.

– Akkurat der er vi heldige, for det kan vi bruke i historiefortellingen også.

Etter et år med bratt læringskurve, stadig endrede regler, avbestillinger, men samtidig et år med positivt resultat og gode erfaringer, gleder de seg til fortsettelsen.

– Året har vært en berg- og dalbane, vi har lært vanvittig mye og tenker det blir driddjilt å drive hotell under normale omstendigheter, avslutter Vigre med et smil.

HOTELL JÆREN AS

- » Etablert: 2019 (hotellet fra 1977)
- » Daglig leder: Mette Vigre
- » Antall ansatte: 10 i fast stilling
- » Omsetning: 11,4 mill. kr (2020)
- » Internett: hotelljaren.no

Serverer middag til hele Norge

Ferdigmatmarkedet i Norge har blitt enormt. Fra Fjordkjøkkens fabrikk på Varhaug har de produsert Fjordlands middager i snart 25 år – til hele Norge.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Fra null til 607 millioner kroner i omsetning på 25 år.
Hvert år produserer Fjordkjøkken tonnevis med
ferdigmat for Fjordland og Nortura fra deres fabrikk på
Varhaug.

Tidlig på 1990-tallet gikk flere aktører i matbransjen i Rogaland sammen i et fellesprosjekt der man ville prøve å bruke sous vide-teknologien inn i produksjon av dagligvareprodukter. Selve utviklingsprosjektet viste seg å være særdeles levedyktig og har på 25 år gått fra null i omsetning til over 600 millioner i 2020.

– Flere av disse lokale næringsaktørene ble enige om å samarbeide og etablerte Fjordkjøkken AS som igjen inngikk en avtale med Fjordland om produksjon av ferdigretter med denne teknologien, forklarer daglig leder Anne Siri Høiland.

Selv har hun kun vært i denne lederrollen et drøyt år, men var innom utviklingsprosjektet så tidlig som 1992. Hun har fulgt utviklingen hele veien, sist som styremedlem for Tine i syv år før hun overtok ansvaret for bedriften.

– Utviklingen har vært helt fantastisk. Fra første ansatte til 200 i 2020, og med over 600 millioner kroner i omsetning, sier hun.

Sous vide er en måte å tilberede mat på, der maten vakuumpakkes og så varmebehandles i emballasje. De fleste har

fra blikkbokser til kartong. Dette, sammen med en fin vekst for Fjordland-produktene, har bidratt til en stor vekst i 2020 på 140 millioner kroner. Ved å bytte emballasje til kartong sparer man både CO2-utslipp og reduserer transportbehovet med 90 prosent.

– Emballasjen er derfor merket klimasmart – fordi nå kan vi få flatpakket kartong inn på fabrikken og sende ut mer tettepakke forpakninger videre. Mye mer plassbesparende enn bokser, forklarer Høiland.

De tradisjonelle Fjordland-middagsrettene består av en eller flere komponenter i pakkene. I tillegg produserer Fjordkjøkken skåletter og supper. Det siste nye er det såkalte «fjerde måltidet», eller mellommåltidet på boks. Fjordlands grøtprodukter produseres derimot av Tine.

– Vår avtale med Fjordland er at vi er deres foretrukne leverandør, og vi leverer derfor til hele landet for dem – og de utgjør hovedvekten av vår produksjon.

Høy kvinneandel

Alt som produseres gjøres på bestilling. Hver onsdag planlegger de den kommende ukens produksjon på Varhaug. Markedet bestemmer hvor mye som skal produseres av hver rett. Etter at produksjonen er unnagjort, distribueres ferdigmaten via Tine til ulike destinasjoner.

– Med andre ord produserer vi de ferske rettene ukentlig. Kjøkkenet starter midt på natten og så går produksjon og pakking i gang om morgenen. Vi har to skift, fire dager i uken. Totalt har vi ni skift.

Med 200 ansatte er Fjordkjøkken en stor og viktig arbeidsgiver på Varhaug – med sine rundt 3300 innbyggere. De fleste ansatte er bosatt i nærområdet og jærkommunene. Mer enn tre fjerdedeler av de ansatte er kvinner.

– 156 kvinner jobber hos oss. Vi har også mange ulike nasjonaliteter, men det er folk som allerede er bosatt i området.

De fleste blir ansatt ved at de har levert inn en åpen søknad med CV. Vanligvis blir kun administrative- og lederstillinger lyst ut. Og Fjordkjøkken har ikke hatt noen problemer med å få tak i nok arbeidskraft.

– Til nå har det ikke vært noen utfordringer. Vi har rundt 140 årsverk, så det er også en del deltidsansatte og mange har kommet inn via jobb i for eksempel sommerferien, forklarer Anne Siri Høiland.

Den første ansatte i bedriften var tidligere daglig leder Jarle Vidvei, som gikk av med pensjon i 2020. Andre ansatte var sveitsiske Luc Vuillomenet, som i dag er innkjøps- og logistikkansvarlig. Hvert år tar bedriften også inn lærlinger og tilbyr ansatte å ta fagbrev på jobb.

– Vanligvis har vi vel fire-fem hvert år som tar fagbrev i industriell matproduksjon, og totalt rundt 40 i bedriften som har fagbrev, sier Høiland.

Kapasitetsutvidelse

Samtidig som Fjordland har stor



markedsandel på ferdigmat i Norge, er konkurransen tøff og økende. Ferdigmat-kategorien er i stadig vekst, men flere ønsker å ta en markedsandel.

– Vår hovedoppdragsgiver Fjordland har satt salgsrekorder og er den største aktøren i markedet. Men mange av kjedene gjør også en del selv med egne produkter, sier hun.

I utlandet har ferdigmat lengre tradisjoner og større utvalg, men kanskje ikke på samme måte som i Norge. Her til lands har Fjordland-middag nærmest blitt et begrep for sous vide-produkter.

– Jeg tror produktene passer oss nordmenn godt.

Trolig kom Fjordkjøkken og Fjordland inn i markedet på et gunstig tidspunkt, selv om det tok noen år før den store veksten og dermed suksessen kom. Langsiktige og tålmodige eiere var dermed gode å ha. Av de seks opprinnelige eierne, er tre av dem med i dag.

– Vi eies av Tine, Nortura og Felleskjøpet Rogaland Agder, og disse var tålmodige i starten.

Med den store veksten dukker også spørsmålene om kapasitet opp. Fra 1996 til i dag er fabrikken utvidet fem ganger. Og selv om kapasiteten i dag utnyttes godt, kan en eventuell videre vekst bety krav om nye utvidelser på Varhaug.

«I fjor begynte vi å se på planer om videre utvidelser og vi skal se mer i detalj på disse nå og håper å få godkjent en ramme for utbygging».

Anne Siri Høiland

kanskje prøvd Fjordlands retter og vet godt hvor enkelt det er å forberede dette hjemme.

– Dette skapte et nytt marked i Norge. Selv om Fjordland var etablert som selskap den gang, hadde de ikke middag som en del av produktporteføljen, sier den daglige lederen.

Hovedprodusent

Bedriften overtok meieriet på Varhaug og begynte å rekruttere ansatte og investere i utstyr, før fem produkter ble lansert høsten 1997 med en beskeden produksjon. Av de fem produktene er fire av dem med den dag i dag og er noen av storselgerne; kjøttkaker, svinesteik, torsk og kylling i søtsur saus.

– I dag har vi rundt 60 faste Fjordland-produkter, pluss noen sesongbaserte produkter som fårrikål på høsten og ribbe og pinnekjøtt til jul.

Sent i 2019 overtok også Fjordkjøkken produksjonen av hermetikk fra Nortura. Produksjonen ble flyttet fra Sarpsborg til Varhaug etter at Nortura byttet emballasje



Produktporteføljen utvides og endres hele tiden. Akkurat nå har de mellom 60 og 70 produkter gjennom året – og flere produkter lanseres.

– I fjor begynte vi å se på planer om videre utvidelser og vi skal se mer i detalj på disse nå og håper å få godkjent en ramme for utbygging.

For på Fjordkjøkken har de også startet produksjonen av et nytt produkt for Nortura, en form for halvfabrikat der basen for det som er Gildes turmat blir laget på fabrikken.

– Vi produserer middagsbasen som

prosesserer og blir til et ferdig frysetørket produkt ved et annet anlegg. Denne produksjonen startet vi med rett før jul, sier Høiland.

– Hva med fremtiden?
– Sammen med våre kunder og oppdragsgivere satser vi på videre vekst via nye produkter og konsepter, men også med kontinuerlig forbedring av eksisterende portefølje.

FJORDKJØKKEN AS

- » Etablert: 1996
- » Daglig leder: Anne Siri Høiland
- » Antall ansatte: 200
- » Omsetning: 607 mill. kr (2020)



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

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

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

Styret for Richard Johnsens Minnefond

Søknads-
frist:
1. mai

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

PEDERSGATA UTVIKLING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjarte Stav, 41617166,
bjarte@pedersgatautvikling.no
Web: pedersgatautvikling.no

Pedersgata Utvikling AS eier og utvikler eiendom i Pedersgata i Stavanger. Selskapets mål er å styrke Pedersgata som handels- og matgate mellom sentrum og Stavanger Øst. Gjennom transformasjon, byreparasjon og rehabilitering utvikler Pedersgata Utvikling prosjekter som alle kan være stolte av i ettertid. Deres mål er at hvert prosjekt skal bidra til å styrke og videreutvikle de kvalitetene som Pedersgata allerede har. Bruken av eiendommene er viktig, og Pedersgata Utvikling er derfor alltid opptatt å finne riktig leietaker for hver eiendom, og riktig eiendom for hver leietaker. Pedersgata Utvikling jobber alltid for godt samspill med arkitekt, leverandører, leietakere og kommunen.



GULV OG TAK AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tor Inge Soma, tor.inge@trako.no
Web: gulvogtak.no

Gulv og Tak ble etablert av brødrene Myklebust i 1950 og er fortsatt en lokaleid bedrift med 3. generasjon Myklebust i ledelsen. Bedriften har kunder over hele landet og samarbeider med alt fra entreprenører og byggmestre, til bønder og boligeiere. I årenes løp har Gulv og Tak preget alt i fra næringsbygg, leilighetskomplekser, parkeringshus, til gårdsbygninger, butikker og boliger i Rogaland. Selskapet tilbyr tjenester innen takteking, membran, flytende gulv av epoxy, polyuretan og acyl, vannetting eller reparasjon av mur og betong, gummibelegg for stall og dyretransport, microsement og takforvaltning. Gulv og Tak har spesialkompetanse på flere områder og kan gi opplæring, råd og veiledning.



VIRTUALA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eva Kanic-Pieterse, 986 23 325,
eva@virtuala.no
Web: virtuala.no

Eva Kanic-Pieterse startet opp Virtuala i 2020, hvor hun tilbyr virtuelle tjenester innen HR og karriererådgivning. Kanic-Pieterse bistår små og mellomstore firma som ikke har sin egen HR avdeling. I tillegg tilbyr hun karriererådgivning til privatpersoner. Kanic-Pieterse hjelper firma med alt i fra rekrutteringsprosesser, personalsaker, skrive HR prosedyrer og mer. Hun holder også workshops og webinar innenfor ulike tema. Hun har et samarbeid med Relocation i Stavanger og Oslo International Hub i Oslo. Kanic-Pieterse har en bachelor of Management, i tillegg til utdanning innen HR og coaching. Hun har 10 års HR og rekrutteringserfaring og har lang fartstid innen oljebransjen her i Stavanger. Kanic-Pieterse tok initiativ til å starte opp Professional Women Network (PWN) Norway.



SPAR EIGERØY

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Stian E Skogen,
kjopmann.spar.eigeroy@spar.no
Web: spar.no

SPAR er verdens største supermarkedkjede med mer enn 12.000 butikker i over 40 land. I Norge har vi SPAR-butikker fordelt over hele landet. SPAR tilbyr et godt utvalg av ferskvarer, brød og bakervarer, frukt og grønt, samt varer fra lokale leverandører. Merkevarer SPAR forvaltes og driftes av Kjøpmannshuset Norge AS, NorgesGruppens største profilhus.



GRENSESNIITT ASB

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Bjørnar Tollaksen, 911 00 918,
bjornar@grensesniitt.no
Web: grensesniitt.no

Grensesniitt ble startet av Bjørnar i 2018. Han hadde et ønske om å hjelpe folk å lage bra digitale løsninger, og det har han fått med seg noen flere til å gjøre. Grensesniitt er Bjørnar, Vegard, Martha, Hege og Bjørn. Vi blir glade av å hjelpe deg med å få en enklere og mer effektiv hverdag. I alle sine prosjekt er de opptatt av: kvalitet, nærhet og samarbeid. Grensesniitt tilbyr tjenester innen nettsider, mobilapper og forretningskritiske applikasjoner.



SVAL ENERGI AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nikolai Lyngø, nikolai.lyngo@sval-energi.no
Web: sval-energi.no

Sval started out as Solveig Gas, owners of gas infrastructure for the oil and gas industry. Since then, Sval have expanded into exploration & production, acquired licences in oil and gas fields, and invested in renewable wind power. Sval have strong funding from HitecVision, one of Europe's largest private equity funds, managing approximately USD 6,6 bn. HitecVision's main focus is within Europe's energy industry.



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

AGROSENSE AS

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Einar Vastveit, 47861333,
einar@agrosense.no
Web: agrosense.no

Agrosense er en høyteknologisk bedrift som bruker forskningsbasert og avanserte analysemetoder for å optimalisere og gi nøyaktige planer til bondens jordbruk. Agrosense skal øke verdien på grovfôr eng med 40% ! Agrosense i gir bonden mer informasjon, mer nøyaktighet og skreddersydde anbefalinger. Selskapet utvikler et fullverdig system rundt analyse og datafangst for grovfôr bonden i Norge og utland. Med hjelp av avanserte analyser av data fra droner, satellitter og andre patenterte sensorer vil Agrosense kunne gjenkjenne behov og problemer. Selskapet er på jakt etter samarbeidspartnere, forsøksgårder og andre muligheter.



RAKON AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lars A. Kverneland, 90181424,
lars@rakon.no
Web: rakon.no

RaKon leverer entreprenør- og konsulenttjenester med høyt fokus på sikkerhet og gode løsninger. RaKon sin kjerneaktivitet er inspeksjon og rehabilitering av betongkonstruksjoner, gysing og injeksjon – samt spesialstøp over og under vann. Selskapet har spesialisert seg innen konstruksjoner i maritime omgivelser og spesielt mot operasjoner der tilkomst er utfordrende. RaKon tilbyr spesialtjenester til en rekke markeder som blant annet: havvind, offshore olje og gass, infrastruktur, bygg og fasade, oppdrett og vannkraft.



VEST ENTREPRENØR AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ingmund Egeland, 91664980,
ingmund@vest-entreprenor.no
Web: vest-entreprenor.no

Vest Entreprenør er spesialister på totalentrepriser. Enten det er til bedriftseiere, utbyggere av næringsbygg eller offentlige byggherrer. Vest Entreprenør utvikler prosjekter og eiendommer, planlegger og gjennomfører byggeprosjekter. Med kunder rundt om i hele landet, sørger Vest Entreprenør for at ditt prosjekt og din idé går smertefritt gjennom prosjektutvikling og søkeprosess, til bygget står ferdig og klart til bruk. Vest Entreprenør utvikler og bygger prosjekter som blant annet kontorer, produksjonslokaler, landbaserte oppdrettsanlegg og varehus.



TRATEC SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Martin Haga, 913 14 301, martin.haga@tratec.no
Web: tratec.no

Tratec Solutions AS er en del av det sørlandske industrikonsernet Tratec, og består av to avdelinger – en på Forus i Stavanger og en på Nodeland i Kristiansand. Selskapet leverer produkter og systemer for håndtering av bulkmateriale for prosessindustrien, logistikk-løsninger for post og bagasje, samt tjenester og deler relatert til boreutstyr for riggselskaper over hele verden. Historien til kompetansemiljøet på Forus, strekker seg tilbake til 1942. Etter å ha drevet som Aanestad Engineering og senere Roxel Energy, ble virksomheten en del av Tratec høsten 2020.



RMB MALERSERVICE AS

Beliggenhet: Sandnes
Renate Thunem, 91696998, renete@rmbmalerservice.no
Web: rmbmalerservice.no

RMB Malerservice AS er en ekte familiebedrift, drevet av ekteparet Bjørn og Renate Thunem som selv opplevde å stå utenfor arbeidslivet da de valgte å starte opp denne bedriften. Fra hjemmekontor og lager i garasjen har selskapet vokst og fortsetter å sette seg nye mål. RMB har derfor i dag tilhold i den gamle "Godsen" (Sandnes Godssentral) på Hoveveien, tvers ovenfor Gand Videregående Skole. RMB Malerservice drives av ønsket om at alle kundene skal være tilfredse og er derfor fleksible for å møte kundenes behov, samtidig som selskapet motiveres av å kunne inkludere og gi plass til mennesker som av ulike årsaker kanskje ellers ikke hadde vært i jobb.



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

Vi må klare å samle oss

ÅDNE KVERNELAND • styreleder i Næringsforeningen

For nesten 1150 år siden stod slaget i Hafrsfjord, og Norge ble samlet til ett rike – styrt fra Vestlandet. Etter noen års regional turbulens er tiden inne for å samle oss selv igjen, til en gjenoppstått, slagkraftig enhet som tiltrekker næringsliv, arbeidsplasser, arbeidstakere, studenter og besøkende.

Det har vært noen turbulente år i regionen, med kommune-sammenslåing, en del mistro, kryssende vedtak og uenighet om retningen. Slikt fører fort til at enhver kommune blir seg selv nok. Man konkurrerer seg imellom, krangler om penger og plasseringer, og kan til og med oppleve skadefryd hvis noe går galt for naboen. Resultat blir suboptimering som ødelegger for regionen og i det lange løp også for den eller de kommunene som gjør det «bra» på kort sikt. Det har vi ikke råd til, og det ønsker vi heller ikke.

Av Nord-Jærens innbyggere er det 90.000 som arbeider i en annen kommune enn den de bor i. Kommunegrensene er nesten usynlige, vi er i realiteten ett felles bo- og arbeidsområde. Så godt som hele infrastrukturen har vi felles: Lyse og IVAR er felleseie, flyplassen er i Sola, forbrenningsanlegget i Sandnes, bioanleggene i Randaberg og Hå, havneanleggene i Stavanger, Sandnes, Randaberg og Sola. Næringsforeningen, universitetet og sykehuset er også «felleseie». Alt dette fungerer. Da må vi også klare å samle oss om felles næringsstrategier, regelverk, korte og forutsigbare behandlingslinjer,

støtteordninger og satsingsområder.

Bedrifter som vurderer å flytte hit eller utvide aktivitetene ser på totaliteten, det regionale tilbudet, ikke på forholdene innad i den enkelte kommunen.

Hva skal til?

Vi må slippe fram regionsgeneralene. Visjoner, samarbeid og forankring oppstår ikke gjennom knusktørre vedtak alene. De må løftes, bæres og dyttes fram av entusiastiske, handlekraftige mennesker som brenner for resultater, klarer å knytte mennesker sammen, motiverer, belønner og feirer.

Men vedtakene må ligge i bunn. Kommunestyrene må hver for seg – men i samme ånd – fatte formelle vedtak om å harmonisere næringsstrategiene, samkjøre satsingen i utvalgte næringer og markeder, som energisektoren, reiseliv, helse- og omsorgsteknologi og næringsklynger – for å nevne noe. De må definere vesentlige regionsmål og gjennomføre felles gapanalyser og overordnede handlingsplaner. Dette ansvaret ligger hos ordførere, rådmenn og kommunedirektører. Og samarbeidet må være virkelig ønsket av alle. En for alle, alle for én. Et dysfunksjonelt samarbeid, kan være verre enn alt.

Næringslivet bidrar gjerne i prosessene, både med tid, kompetanse og tidvis penger. Så er det viktig å huske at det sjelden er nok å «snakke med noen i næringslivet». Utfallet kan bli ytterst tilfeldig. Næringsforeningen har derfor over 250 medlemmer organisert i våre 20-30 ressursgrupper, som i mange år har jobbet systematisk med spesifikke fagfelt som bygg og anlegg, energi og mat, eller de kan være geografisk baserte. Ressursgruppene er uten politiske bindinger eller andre føringer. Dette er et tilbud som kan utnyttes enda bedre enn i dag.

Et lite innspill

Hva mangler vi i regionen i dag, altså utenom regionsgeneraler og konkrete samarbeidsplaner mellom kommunene? En tanke som ville være enkel å gjennomføre: Vi har Stavangerregionens Europakontor i Brussel, veldig bra. Men hva med Oslo? Regionen bør gå sammen om et kompetent og proaktivt Oslo-kontor. Vi fortjener å bli lyttet til av sentrale myndigheter og andre aktører, men da må vi jo også snakke, ikke bare sitte hjemme her vest og mumle om urettferdig fordeling. Dette er én av mange ting regionen kan gjøre sammen.

«Visjoner, samarbeid og forankring oppstår ikke gjennom knusktørre vedtak alene. De må løftes, bæres og dyttes fram av entusiastiske, handlekraftige mennesker som brenner for resultater, klarer å knytte mennesker sammen, motiverer, belønner og feirer».

Ådne Kverneland





Den som leter skal finne

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

Er det en god eller dårlig nyhet at vi gjør et nytt oljefunn i Nordsjøen? Nye funn er i det minste en bekreftelse på at det er mer å finne, selv i de mest modne områder på kontinentalsokkelen. Det viser at vi driver god ressursforvaltning. Men for den del av befolkningen som ser frem til å kunne feire den siste oljedråpe er det nedslående nytt.

Equinor gjorde like før påske kjent at selskapet hadde påtruffet en oljeforekomst i den nordlige delen av Nordsjøen med et antatt innhold på rundt 100 millioner fat utvinnsbar olje. For alle praktiske formål tilsvarer 100 millioner fat det verden forbruker hver eneste dag. Ettersom det ikke foreligger en samlet global plan for avvikling av oljevirkksomheten og ettersom det i dag heller ikke finnes alternativer som kan erstatte oljen fullt ut, er det fortsatt behov for at noen tar ansvaret for å finne og produsere den olje som skal til for å drive den verden vi kjenner og som vi fortsatt har behov for å vedlikeholde og videreutvikle. Norge er et av de fremste land med hensyn til å drive petroleumsvirksomhet på en ansvarlig måte. Derfor er det interessant å merke seg at Equinor i sin pressemelding om det nye funnet skriver følgende: «Kvaliteten på ressursene og nærheten til eksisterende infrastruktur sørger for at funnene kan utvikles og produseres i tråd med Equinors klimamål. Ambisjonen er å redusere klimagassutslippene fra egenopererte felt og landanlegg i Norge med 40 prosent innen 2030 sammenlignet med 2018.»

Det er denne veien vi må følge; finne og utvikle nye oljereserver som gir vesentlig lavere karbonavtrykk. Equinor og de andre oljeselskapene som opererer på norsk sokkel har satt seg høye miljø- og klimamål som allerede har og som vil resultere i betydelige utslippskutt. Vi har sett resultatene lenge og vil komme til å innkassere enda bedre miljø- og klimagevinster i årene som kommer.

En bred samtale

Mange vil likevel ikke være fornøyde med resultatene. Norges biskoper er blant disse. Nylig leverte bispemøtet et skrift som bærer tittelen «Guds skaperverk – vårt hjem». Bispemøtet oppfordrer til en bred samtale om hva som kreves for å forhindre skaperverkets fullstendige krise. I dokumentet heter det blant annet:

«Å være kirke i et av verdens rikeste land forplikter. Vi må erkjenne at vår velferd ofte er bygd på økonomiske strukturer som

bidrar til urettferdighet i verden. I flere tiår har Norge forvaltet økonomisk rikdom som et resultat av petroleumsutvinning. Olje og gass forbrennes og blir en del av verdens totale klimagassutslipp. Derfor har også vi et særlig ansvar for å bidra med ressurser og økonomi for å utvikle nye energikilder og redusere våre utslipp og begrense videre miljøødeleggelse. Både som samfunn og som enkeltmennesker, er det vår forpliktelse å dele av vår velstand. Vi ser nødvendigheten av at det norske samfunn, med fellesskapets økonomiske ressurser, øker bidragene til klimaarbeidet til beste for alle.»

Biskopene sier at «jorden er truet. Klimakrisen som rammer vår klode truer vår eksistens, ødelegger jordens mangfold og skaper store globale forskjeller mellom mennesker. Både lokalt og globalt skal kirken gi håp og mot.»

Mer politisert

Mange vil si at vi nå opplever en mer politisert kirke enn hva vi har sett tidligere. Kirken vil si at den arbeider for rettferdighet og taler de svakes sak. Det er viktig i vår tid. Vi må likevel ikke glemme hva oljealderen har betydd for å løfte mennesker ut av fattigdom og håpløshet.

Kirken har allerede i flere år markert seg som en kritiker av norsk petroleumsvirksomhet. Motstanden har først og fremst kommet til uttrykk gjennom uttalelser fra kirkemøtet og har preget prekenspråket til biskoper og prester.

Biskop Atle Sommerfeldt i Borg bispedømme er en av kirkens fremste klimakritikere. I en tilfeldig valgt preken finner vi denne formuleringen:

«Vår generasjon må tørre å rette søkelyset på hva vår oljebaserte velstand – for det er det den er – har kostet andre mennesker. Vi vet nå at vår store rikdom har bidratt direkte og indirekte til dramatiske klimaendringer som har ødelagt og vil ødelegge fremtiden for millioner av mennesker, vi vet at vi er en del av en kultur som har utnyttet og fortsetter å utnytte naturens ressurser på det groveste, og vi vet vi er med på å forurense havet på en

måte som truer mye av livet der.»

Og her står vi – med et nytt oljefunn til påske. Det gir rom for refleksjoner:

Jeg fristes til å bruke kirkens eget språk og si at den som leter skal finne. Equinors funn til påske handler om forståelse av vår undergrunn på kontinentalsokkelen. Det handler om å forstå hvordan man leter i modne områder. Det betinger en dynamisk utvikling av letemodeller. På den måten kan vi identifisere og høste av ressurser som kan knyttes til eksisterende infrastruktur. Det er god ressursforvaltning og det bidrar sterkt til lønnsomhet.

De største funnene først

Norges historie som olje- og gassnasjon er preget av at vi gjorde de aller største funnene først. Det ga oss en sterkt økonomisk og teknologisk rygggrad fra starten av. Det har vært avgjørende for utviklingen av den olje- og gassnasjonen som Norge er i dag. I dette ligger også en utvikling av en teknologi som stadig sikrer reduserte utslipp.

Equinors oljefunn ert gjort i et område som vi kjenner godt fra før – blokk 31/2 – der Troll ble funnet i 1979. Vi snakker om et av sokkelens rikeste områder med hensyn til både olje og gass. Funnet er gjort i det tilbakelagte arealer av blokk 31/2, der den første tildelingen skjedde i den fjerde konsesjonsrunden som utvinningstillatelse 054. Den del av 054 som ble tilbakelevert ble senere tildelt som utvinningstillatelse 090 i TFO-runden i 2017. For igjen å bruke kirkens språk; det er ny vin i gamle skinnesekker.

Å se på norsk sokkelgeologi med friske øyne gir resultater. Bare tenk på storfunnet Johan Sverdrup som ble gjort i det område som første gang ble konsesjonsbelagt i utvinningstillatelser 001, som omfattet blant andre blokken 16/2.

Vi står igjen med noen sannheter:

Gi aldri opp!

Den som leter skal finne!

Verden trenger energi, også olje og gass!

Vi har ansvar for å ta vare på den ene kloden vi har!



Det grønne skiftet – ingen eksakt vitenskap

RAGNAR TVETERÅS • professor i innovasjonsforskning, Handelshøgskolen ved UiS

Det har tatt tid. I flere tiår har mange har advart om skremmende scenarier for planeten vår basert på omfattende forskning.

Det har også vært mange år med lite handling i forhold til skalaen på problemet. Det gjelder både oss konsumenter, og kapitalister. Men nå ser vi faktisk massive investeringer i det grønne skiftet. Det skjer en transformasjon av tankesettet til kapitaleiere og ledere i privat sektor. Dette er nok ikke bare drevet av deres frykt for global oppvarming. Det handler også om myndigheter som har fått øynene opp for hva som virker og hva som ikke virker når kapitalen tar beslutninger. Delvis kan det være fordi myndigheten lytter mindre på ortodokse samfunnsøkonomer, og mer på noen som forstår kapitalmarkedet i praksis.

Samfunnsøkonomer som meg har lært at vi skal bruke priser for å endre aktørene sine handlinger. Da jeg studerte samfunnsøkonomi tidlig på 1990 tallet fortalte foreleseren at en CO2 avgift var det som skulle til for å få ned utslippene. I tiårene etter har ledende samfunnsøkonomer i alle vestlig land gjentatt og gjentatt dette. Få gode samfunnsøkonomer klarer å avslutte en debatt om klimautslipp uten å si noe sånn som at «for øvrig er det min mening at CO2 avgifter vil løse problemet». Problemet er at verden ikke har klart å innføre CO2 avgifter eller omsettelige CO2 kvoter (som har omtrent samme effekt) i en skala som monner. Det er mange grunner til det, som materialiserer seg i det politiske markedet. Politikere finner det vanskelig å sanke stemmer på høye CO2 avgifter, men får tvert imot masse motbør. Internasjonal koordinering av CO2 avgifter, som er helt nødvendig i en globalisert økonomi, har også vist seg svært vanskelig. Det er for mange som lurar seg unna.

Investeringer

Det grønne skiftet starter med investeringer. Noen lure mennesker i Brussel har funnet ut at vi må gå mer

direkte løs på kapitalen for å få fart på det grønne skiftet. Disse «machiavellier» i klimaets tjeneste har fått med seg EU-politikerne på at det må skapes større risiko for investeringer med høye klima- og miljøavtrykk. Det gjelder å skape angst i styrerom og ledergrupper når beslutninger om store investeringer tas. På den andre siden pøser EU på med massive subsidier av investeringer i forskning og innovasjon i grønne prosjekter. Dette skal få de samme hodene i styrer og ledelse til å bli litt tryggere på grønne investeringer. EUs Green Deal og taksonomien inneholder mye. Det er lett å kritisere enkelt elementer.

«Vi må klare å ha to tanker i hodet samtidig».

Ragnar Tveterås

Men jeg tror den overordnede tanken treffer spikeren på hodet.

Massivt

Norge er i samme båt som EU, og vi adopterer deres politikk. Vi er nødt til å satse massivt. Det er handler om store veddemål i grønne prosjekter med høy risiko. Det kommer til å bli en sløsing uten sidestykke. Det er bare å slå fast at vi trolig vil kaste flere titalls milliarder rett ut vinduet de neste årene. Noen kommer til å bruke mulighetene for lobby virksomhet for sin næring og bedrift. Med klimakrisen har vi nemlig rotet oss inn i et uføre uten sidestykke. Kritikerne kommer til å få nok å fråtse i, og etterpåklokskapen vil få en

gullalder. Her blir det store feite kjøttstykker for mange kritikere, og mye å raljere over.

Grønn plattform

Selv opplever jeg dette på nært hold gjennom utvikling av et stort prosjekt innenfor regjeringens nye flaggskip program «Grønn plattform». Sammen med seks selskaper i havbruk og petroleum skal vi utvikle et prosjekt på en verdikjede for offshore havbruk med lave klima- og miljøavtrykk. Grønn plattform, med et budsjett på en milliard kroner forankret i Forskningsrådet og Innovasjon Norge, har en rekke gode elementer for å stimulere til grønne innovasjoner og investeringer som markedet ikke hadde løst på egen hånd. Men her har det også gått raskt i svingene. Noen i regjering og næringsliv har snakket sammen - og snakker fortsatt sammen - slik at programmet endrer seg fra dag til dag til frustrasjon for flere. Grønn plattform er et case i grønn omstilling på godt og vondt.

To tanker

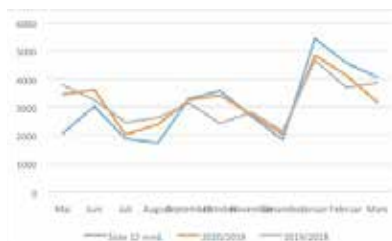
Vi må klare å ha to tanker i hodet samtidig. På den ene siden skal vi være kritiske og debattere ulike initiativer som innebærer bruk av milliarder av skattebetalernes penger. Min egen UiS rektor Klaus Mohn og min dekan Ola Kvaløy på Handels- høgskolen ved UiS bidrar til denne debatten, bl.a. gjennom flere innlegg i DN. Her har de nødvendige og substansielle refleksjoner rundt virkemiddelbruk og risikoen for samrøre mellom politikere og næringsliv.

På den andre siden må vi innse at vi nå er nødt til å satse nytt og stort, og øke risikoen for å gå på noen skikkelige smeller. Vi får ikke den perfekte politikken og virkemiddelbruken når tiden kan være i ferd med å løpe fra oss. I ettertid vil vi forhåpentligvis konkludere med at denne langt fra perfekte politikken gav oss den omstillingen vi trengte.

Mars 2021

4073

utlyste jobber



Det ble registrert 4073 ledige stillinger i løpet av mars i Rogaland. Det er 27,5 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor – da effekten av koronapandemien begynte å slå inn. Andelen helt ledige har nå falt til 3,7 prosent, fortsatt betydelig høyere enn før pandemien da 2,3 prosent var registrert helt ledige.

	mar.20	mar.21
Ledere	46	67
Ingeniør- og IKT-fag	467	574
Undervisning	223	249
Akademiske yrker	125	171
Helse, pleie og omsorg	520	600
Barne- og ungdomsarbeid	59	83
Meglere og konsulenter	145	116
Kontorarbeid	177	179
Butikk- og salgsarbeid	230	330
Jordbruk, skogbruk og fiske	43	169
Bygg og anlegg	551	566
Industriarbeid	387	600
Reiseliv og transport	96	147
Serviceyrker og annet arbeid	105	212
Uoppgitt	21	10
Totalt	3195	4073

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.

Fortsatt høy arbeidsledighet

Ett år etter den første nedsteningen og lav oljepris er arbeidsledigheten fortsatt høy i regionen og det vil den trolig være en stund fremover.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Gjennom det siste året har Rogaland vært gjennom en periode med høy ledighet, spesielt fra mars og utover våren 2020. Frem mot årskiftet og vinteren 2021 har det derimot vært en bedring i arbeidsmarkedet.

– Samtidig er ledigheten fortsatt høy, og vi vil ikke være tilbake på ledighetsnivået vi hadde før koronapandemien i løpet av dette året, sier Merethe Prytz Haftorsen, direktør i NAV Rogaland.

Hun og NAV har hatt det travelt i den krevende perioden, da høy ledighet gir økt arbeidspress innenfor alle NAV sine tjenester.

– Heldigvis har vi dyktige medarbeidere som er fleksible og står på

hver dag for å sikre at folk får pengene de har krav på, og den oppfølgingen de har behov for, sier hun.

Digitalisering

Allerede før korona hadde NAV utviklet gode digitale verktøy for brukerne av NAVs tjenester og medarbeiderne i NAV. Under koronapandemien har det blitt økt bruk og bevissthet rundt effektiv bruk av digitale arbeidsverktøy.

– Internt har Microsoft 365 og særlig økt bruk av Teams laget nye samhandlingsstrukturer. Gjennom disse verktøyene har det blitt enklere og mer effektivt å dele informasjon og kunnskap. Det har også hatt en positiv effekt på delingskulturen.

Forventningen er vel at ledigheten vil holde seg på et høyt nivå gjennom 2021, og at den sakte, men sikkert, går nedover fram mot sommeren og utover høsten.
Merethe Prytz Haftorsen



Digitale møter gjelder ikke bare internt, men også mellom medarbeidere og brukere.

– Vi treffer folk fortsatt fysisk og via telefon, men nå er video brukt i større grad enn tidligere, sier Haftorsen.

Regionsdirektøren tror ikke ledigheten vil komme ned på gamle nivåer raskt. Situasjonen er usikker og henger sammen med smittevernstiltak, smitteutvikling og vaksinerings.

– Forventningen er vel at ledigheten vil holde seg på et høyt nivå gjennom 2021, og at den sakte, men sikkert, går nedover fram mot sommeren og utover høsten.

Utdanning nøkkelen

Det å stå utenfor arbeidslivet er en

krevende og vanskelig situasjon for den enkelte, og det er viktig med ulike møteplasser for å holde motivasjon og arbeidshåpet oppe. Flere aktører er med på opplegg som skal dekke dette behovet, som for eksempel prosjektet Muligheter. Haftorsen mener det fortsatt vil være behov for denne type tiltak utover høsten.

– Et høyt nivå med ulike tiltak er viktig i tider med høy ledighet. Det øker muligheten for de som står utenfor til å komme i arbeid.

– Hvor viktig blir utdanning fremover?–

– Å synliggjøre hvilke muligheter som finnes innenfor utdanning blir også viktig framover. NAV begynte tidlig et målrettet arbeid med å anbefale arbeidssøkere til å vurdere utdanning. Med dagens

ledighetssituasjon, er utdanning et klokt valg. Næringer som har mangel på arbeidskraft, er næringer med krav til formell kompetanse.

I tillegg til ulike tiltak er samarbeidet med næringslivet viktigere og viktigere. Spesielt å knytte tettere kontakt til de delene av næringslivet som fortsatt har behov for mer arbeidskraft.

– For NAV blir det viktig å styrke samarbeidet med bedrifter som trenger arbeidskraft og som brenner for inkludering på arbeidsmarkedet. Regjeringen satser tungt på arbeidsmarkedstiltak, og de beste resultatene får vi i samarbeid med bedriftene.

NYTT OM NAVN



LISBETH OLOFSSON

Ny Application manager i Sopra Steria

Lisbeth Olofsson begynner som Application manager, innenfor Application Lifecycle Management. Hun har blant annet jobbet som Application manager, prosjektleder og Scrum master.



TERJE HAUAN

Ny styreformann i Mantle Analytics

Terje Hauan er ny styreformann hos Mantle Analytics. Han er en mann med allsidig bakgrunn, bl.a. lang erfaring fra forsvaret i tillegg til flere lederstillinger innen strategi og forretningsutvikling i energisektoren. Han har også vært med på oppstart av flere bedrifter innen tech-bransjen. Vi er veldig fornøyde med å ha fått Terje med på laget.



TINE KLEMETSEN-TJENSVOLL

Ny karriereveileder i BedriftsAkademiet

Tine Klemetsen-Tjensvoll er ansatt som karriereveileder i BedriftsAkademiet. Hun har en bachelor i relasjonsledelse og kundeorientering fra Oslo Markedshøyskole, og er utdannet coach. Hun har tidligere jobbet som karriereveileder i Attende. Her blant annet i et ungdomsprosjekt for å få «drop-outs» ut i arbeid. Tine har jobbet i flere år som Key Account Manager og instruktør hos ELIXIA treningssenter. Hun har erfaring som miljøarbeider innen psykisk helse og rus, samt som foredragsholder, og er spesielt interessert i «gledning», motivasjon og å bidra til at mennesker får et bedre liv.



INE FLATERAAKER

Ny Application manager i Sopra Steria

Sopra Steria er i vekst og styrker lederteamet i Stavanger! Ine Cecilie Flateraaker startett som Applications Sales Director 1. april og være med å lede en økt satsing på områder som design thinking, automatisering, ERP og software utvikling. Hun vil ha særlig fokus på å følge opp våre kunders digitaliseringsinitiativer, samt rekruttering. Hun kommer fra stillingen som Business Development Lead hos AGR hvor hun var ansvarlig for å utvikle, modne og evaluere muligheter innenfor salg av kompetanse/konsulentutleie.



PIA KRISTINE ESKELAND

Ny HR-leder i Sandnes Pro-Service

Sandnes Pro-Service er veldig fornøyd med å ha fått Pia Kristine Eskeland med på laget. Hun kommer fra stillingen HR Manager i ALTUS Intervention, har en bachelor i sosialfag og en mastergrad i serviceledelse. Dette sammen med en bred bakgrunn fra ledelse og HR faget gjør at hun vil være en stor ressurs for bedriften i tiden som kommer.



LINDA LILLEBØ

Ny partner i SalesJobs

Linda har 28 års erfaring innen salg og ledererfaring fra tre ulike selskaper. Fra april går hun inn som partner i SalesJobs, hvor hun vil jobbe med rekruttering av kommersielle roller, både operative og lederstillinger. I tillegg vil Linda tilby konsulenttjenester i forhold til kommersiell utvikling i salgs- og markedsteam. SalesJobs er Norges største innen rekruttering spisset mot salgs- og lederstillinger. Selskapet ser frem til å få en kapasitet som Linda inn på laget.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



OLE PETTER DAHL

Ny LeadBusiness Consultant i TietoEVRY

TietoEVRY er utrolig glad for at Ole Petter Dahl har valgt dem! Han kommer fra en stilling som IT/IS Manager og senere Digital Technology & Architecture Lead i Spirit Energy, hvor han har jobbet siste ni år olje- og gass relatert. IT og digitalisering har fulgt Ole Petter i større eller mindre grad gjennom hele karrieren, og tillegg har han erfaring som Account Manager, prosjektleder og systemeier. Selskapet ønsker Ole Petter hjertelig velkommen til TietoEVRY familien!



TOOBA ALI

Ny Customer Manager i TietoEVRY

TietoEVRY Stavanger er utrolig glad for å ønske Tooba Asghar Ali velkommen til TietoEVRY familien! Tooba har lang erfaring fra IT, teknologi og salg og har tidligere jobbet både i Microsoft og Google. Tooba vil jobbe som Customer Manager med hovedfokus på offentlig sektor, dette er et segment hun har lang erfaring med. Tooba er et friskt pust i TietoEVRY og de er veldig glade for at hun valgte dem som sin nye arbeidsgiver!



HALVDAN R. HYSTAD

Ny Key Account Manager i IKM Consultants

Halvdan R. Hystad startet 8. mars som Key Account Manager hos IKM Consultants. Han har en mastergrad i økonomi og administrasjon fra Universitet i Stavanger fra 2009. Halvdan har også over 12 års arbeidserfaring fra oljebransjen, først innenfor rekruttering/konsulent virksomhet og senere fra forskjellige stillinger innen økonomi/finans. Halvdan har 10 års erfaring fra Baker Hughes. Hos IKM Consultants vil Halvdan være ansvarlig for rekruttering og salg av ingeniørtjenester mot utvalgte nøkkelt kunder.



KJERLAUG MARIE KULØY

Ny Regionleder Vest Analyse i Asplan Viak

Kjerlaug Marie Kuløy er ansatt som regionleder for analyse, plan og landskap i region Vest. Hun er utdannet samfunnsgeograf fra NTNU i 2002, og har siden jobbet med planfaglige utredninger både kommunalt og privat. Har tidligere jobbet nærmere 10 år i Asplan Viak Stavanger, og kom nå fra Norconsult som avdelingsleder for arkitektur, plan og landskap. Asplan Viak region Vest består av kontorene Leikanger, Bergen, Haugesund, Stavanger og Bryne. I tillegg er hun markedsansvarlig for Stavangerkontoret.

INTERSEARCH
worldwide organization of
executive search consulting firms

NORWAY

BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

NYTT OM NAVN



NANNA W. Christensen

Ny advokatfullmektig i advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Nanna W. Christensen er fra 1. mars 2021 ansatt som advokatfullmektig i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig, Stavanger. Nanna kommer fra stillingen som advokatfullmektig i Deloitte Advokatfirma, Oslo. Nanna har bred kompetanse og erfaring innen fagområdene offentlige anskaffelser og eiendom, både fra offentlig og privat sektor. I Simonsen Vogt Wiig arbeider Nanna primært med offentlige anskaffelser, eiendom og tvisteløsning. Hun bistår både offentlige og private virksomheter med løpende rådgivning og bistand i alle faser av anskaffelsesprosessen. Nanna har tidligere ledet komplekse anskaffelsesprosesser og kommersielle forhandlinger i et av Norges mest innflytelsesrike innkjøpsmiljøer, som militærjurist og kaptein i Forsvaret og Forsvarets logistikkorganisasjon.



PER ERIK SMITH

Ny salgskonsulent i Upheads

Per Erik begynte i Upheads as 1.mars. Han har lang og bred erfaring fra salg, og har senest jobbet i Tellus og Bring. Per Erik skal ha ansvar for salg til nye kunder i Oslo-området.



FRODE STANGELAND

Ny senior engineer i Sopra Steria

Frode Stangeland begynner som Senior Engineer, innenfor Infrastructure Management Consulting.



VIGDIS GRAVDAL

Ny Key Account Manager i IKM Consultants

Vigdis Gravdal startet 1. mars som Key Account Manager hos IKM Consultants AS. Hun har 25 års erfaring innen salg og kundeoppfølging. De siste 7 årene har hun jobbet som Sales Manager for Nordic Choice Hotels, region Stavanger. Hos IKM Consultants vil Vigdis være ansvarlig for rekruttering og salg av ingeniørtjenester mot utvalgte nøkkelkunder.



STANLEY JENSEN

Ny Key Account Manager i IKM Consultants

Stanley Benitez Jensen startet 1. mars som Key Account Manager hos IKM Consultants AS. Stanley kommer fra stillingen som Key Account Manager hos ÅF Industry AS (nå AFRY). Han har master program i management og bachelor i markedskommunikasjon, og har de siste årene jobbet med oppsøkende salg, rådgiving, anbud/tilbud og salg av ingeniørtjenester. Hos IKM Consultants vil Stanley være ansvarlig for rekruttering og salg av ingeniørtjenester mot utvalgte nøkkelkunder.



SJEKK'INN®

DIGITAL BESØKSREGISTRERING

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

Et produkt fra **ambio** programvare Fabrikkveien 10, 4033 Stavanger frode@ambio.no +47 51 44 64 00



Hvordan vinne anbudskonkurranser?

ARNE OFTEDAL • advokat og partner i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Det offentlige foretar innkjøp for den svimlende sum 600 milliarder kroner årlig. Det kan derfor være interessant å spørre seg hva som skal til for å optimalisere vannersjansene til å få offentlige kontrakter?

Anskaffelsesregelverket skal bidra til et konkurransedyktig og bærekraftig næringsliv. Offentlig sektor er en svært stor innkjøper, og kan sammen med leverandørene også skape arenaer som bidrar til innovasjon og digital transformasjon i leverandørmarkedet. Ved å gi leverandørene større insentiv til å investere i nye produkter og tjenester, stimuleres også næringsutviklingen. Mange leverandører opplever imidlertid at spillereglene i anbudskonkurranser er avanserte og detaljerte. Det er ressurskrevende å gi tilbud til det offentlige.

For å øke vannersjansene mener jeg det kreves et dedikert team med vinnervilje og en proaktiv gjennomføringsevne. Hvordan navigerer man best i regelstyrte og til dels rigide konkurranser for å optimalisere vannersjansene? Og hvordan håndterer man spillereglene best mulig, slik at man kan leve med resultatet etterpå? Dette er spørsmål leverandører som har et mål om å vinne anbudskonkurranser bør stille seg for å få optimal poengscore, uten å gå i minus eller tape omdømme gjennom kontraktsperioden.

Prestasjonskultur

Leverandører som klarer å skape en prestasjonskultur hvor det er tillitsfulle team som jobber sammen mot et felles mål om å selge de beste produktene og tjenestene, presterer ofte best.

For å få et bevisst forhold til hva dette innebærer, tenk deg følgende scenarioer; du har levert ditt beste tilbud i en åpen anbudskonkurranse, men så blir du avvist på grunn av formalfeil eller unødvendige forbehold som du ikke har begrunnet juridisk. Neste gang blir du slått på målstreken av en annen tilbyder som har dokumentert at de kan levere bedre kvalitet – selv om du vet at du i realiteten kan utkonkurrere tilbyderen både på pris og kvalitet. Etter innsynsrunder får

du kanskje et sladdet glimt av hvilke strategier de andre tilbyderne har valgt i den enkelte konkurransen. Samtidig vet du at strategier må skreddersys på nytt hver gang. Evaluerer du tilbud i etterkant av hver konkurranse basert på tilbakemeldinger fra oppdragsgiver, eller slenger du bare tilbudet i den digitale skuffen?

Vinnere og tapere?

Forskjellen på vinnere og tapere i anbudskonkurranser kan på mange måter sammenlignes med toppidrett. Det er ikke nødvendigvis de utøverne som legger ned mest trening som vinner, men de som trener smartest, mest effektivt og som kan prestere når det gjelder. Men hvordan fungerer

«Det er ikke nødvendigvis de utøverne som legger ned mest trening som vinner, men de som trener smartest, mest effektivt og som kan prestere når det gjelder».

Arne Oftedal

dette innen anbudspraksis? Det kreves for det første at man som leverandør samler et tverrfaglig team som sammen utarbeider en målrettet tilbudsstrategi for å stå øverst på pallen med kontrakten i hånda til slutt. En slik strategi krever for det andre at

man har god innsikt i hva oppdragsgivers behov egentlig er, hvilke produkter som konkret etterspørres og hvordan man på en pedagogisk måte kan overbevise oppdragsgiver om at man kan levere nettopp dette. Det åpenbare tipset er å lese konkurransegrunnlaget nøye, og følge det. Og strategien må selvsagt utvikles innenfor de anskaffelsesrettslige juridiske rammene.

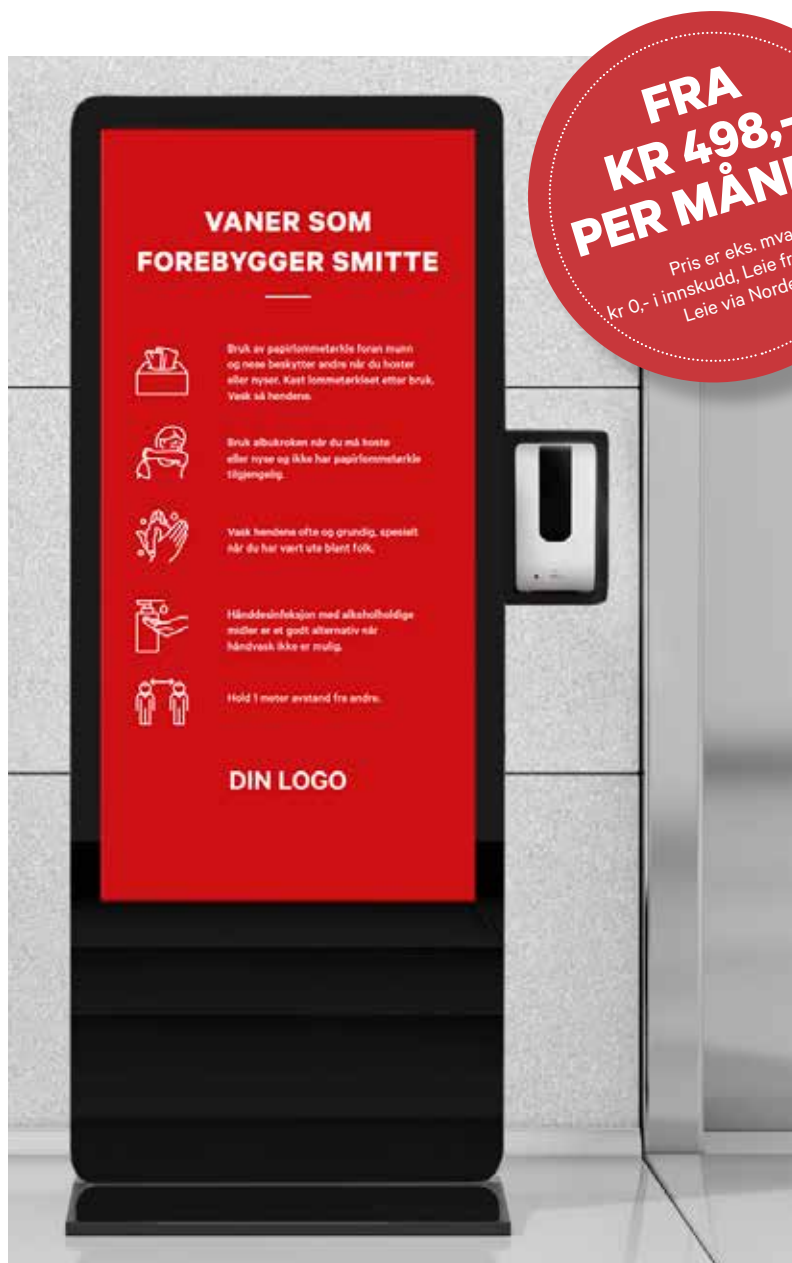
Ha klare ambisjoner

Min erfaring fra advokatbransjen, hvor vi i Simonsen Vogt Wiig bistår både offentlige og private virksomheter i alle ledd av anskaffelsesprosessen, viser at tilbudsprosessen ikke alltid er en dans på roser for leverandørene. Det er mange fallgruver, og man må trå varsomt.

Dersom man imidlertid vet hvordan man trygt skal navigere gjennom anbudslandskapet, eller innhenter ekstern juridisk bistand til å løses gjennom dette, kan man sikre at tilbudsprosessene lønner seg på sikt. Tilbudet skal oppfylle kvalifikasjonskravene og tildelingskriteriene på en presentabel og gjerne litt elegant måte, i samsvar med spillereglene. Ha klare ambisjoner.

Tilbudsprosesser er som kjent svært ressurskrevende, og utfordringene kan være mange. Ikke lever tilbud for enhver pris, og vær bevisst på dine svakheter og styrker. Samtidig kan en helhjertet innsats resultere i at dere får ta del i en omsetning på over 600 milliarder kroner. Det viktigste er derfor ikke å delta, men å vinne konkurransen. Ta knekken på janteloven og vær enestående, som Erling Førland ville sagt.

Alle har et forbedringspotensial, uavhengig av hvilken leverandørbransje du opererer i. Spørsmålet er bare hvordan du velger å utnytte dette potensialet fremover. Uansett hva du har gjort tidligere, kan du heretter bli bedre. Jobben starter nå – det er en oppfordring til å vinne på en smart og effektiv måte.



**FRA
KR 498,-
PER MÅNED.**

Pris er eks. mva.
kr 0,- i innskudd, Leie fra 2 til 5 år.
Leie via Nordea.

55" SKJERMSØYLE MED BERØRINGSFRI DISPENSER

Skjerm søylen passer perfekt til bruk i butikker, restauranter, idrettshaller, på messer og i resepsjonsområder. Vi leverer søylen i 3 ulike størrelser. Søylen leveres med Windows eller Android operativsystem, har høyttalere, HDMI og VGA tilkobling.

- 43", 55" og 65" tommer skjermstørrelse
- Full HD
- 24/7 display fra LG
- HDMI
- VGA
- USB
- Integrert Windows
- WIFI og nettverkstilkobling
- Berøringsfri dispenser
- 5 liter m/ håndsprit
- Sort eller hvit utførelse på skjerm søylen
(andre farger leveres mot tillegg)

BUDSKAP PÅ SKJERM – ET PRODUKT SOM LEVER!

I disse dager da informasjonen endrer seg fra dag til dag har vi løsningen for å endre budskap kjøpt, enkelt og effektivt. Kai Hansen leverer digitale skjermer og bruker Norges enkleste publiserings-verktøy. Det gjør at du selv enkelt kan endre budskap, dele informasjon og reklamere for produkter og tjenester. Skjermene leveres med berøringsfri dispenser for håndsprit. Dispenser er enkel å ta av dersom man ønsker å variere bruken.



43"

Sort/hvit

55"

Sort/hvit

65"

Sort/hvit

Spennende?
Kontakt Marius:
917 33 339

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Kristian IVs gate 23,
4612 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