

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 05 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

EKSTRANUMMER: NÅ KOMMER EUS TAKSONOMI

”

Er man opptatt av klimaendringene, er det knapt noe sted det er bedre å være i Norge enn i olje- og gassnæringen.

Tina Bru

A portrait of Tina Bru, a woman with long blonde hair and blue eyes, wearing a black top and a thin necklace. She is smiling slightly and looking towards the camera.

Energi-Tina vil bygge bru

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*

20.05 Hvordan skape suksess på LinkedIn

26.05 Treffpunkt Jæren

27.05 Emballasjens dilemma

28.05 Lederskolen

01.06 Solide kontrakter

02.06 Bygg- og anleggskolen

04.06 Lean-dagen

06.05 Oljetrykket 2021

*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

18.05 Global Forum U.S.

19.05 Bike ride to Tungeneset

25.05 Volleyball at Godalen

26.05 Spouse network program



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: 30. april



NYSATSINGER
side 6



EU TAKSONOMI
side 20



OKSEN VOKSER
side 40

Innhold

Det satses på mange fronter	6
Spaltisten: Trygve Forgaard	15
Made in Randaberg	16
Spaltisten: Rune Dahl Fltjar	18
Taksonomien	20
Spaltisten: Sonja Hauan	35
Profilen: Tina Bru	36
Bedriften: Okse AS	40
Lær av de beste: Justify AS	44
Nye medlemmer siden sist	48
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
LUNCH	53
Arbeidsliv	54
Hanne Berentzen ny styreleder	56
Nytt om navn	57

Veien videre for SMB-bedriftene



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Ryggraden i næringslivet består av små og mellomstore bedrifter (SMB). Mange av dem lider nå, men ikke alle snakker så høyt om det. Skobutikken som bare selger fem par sko til dagen eller det lille trykkeriet som, i likhet med rundt halvparten av alle SMB-bedriftene, føler at de faller utenfor alle støtteordninger. Problemene som har tårnet seg opp for mange av disse bedriftene under pandemien forsvinner ikke i det øyeblikket siste vaksine er satt.

I dette nummeret av Rosenkilden viser vi fram den imponerende bølgen av næringsinitiativer i Stavanger-regionen under pandemien. Responsen på den vanskelige tiden vi har bak oss er en enorm omstillingsvilje. Til og med vi som har som jobb å følge med på dette har store problemer med å holde oversikten. Daglig ruller det ut nyheter om etablerte bedrifter som går inn i nye markeder eller gründere som skal ut i verden med produkter «made in Stavanger-regionen». Det siste halvåret har vi dessuten sett et rekordhøyt antall børsnoteringer for lokale selskaper.

99 prosent

I en kontekst hvor vi for tiden snakker mest om de store næringsstrategiske grepene, ofte med de store selskapene i hovedrollen og etablerer «fortellingen» om en region som skal videre og hvor optimismen hersker, er det viktig å forstå hva næringslivet egentlig består av. De små og mellomstore bedriftene utgjør nemlig over 99 prosent av alle bedrifter i Norge og står for nær halvparten av den årlige verdiskapingen. De representerer et stort mangfold. Den enkle definisjon er slik: En mellomstor bedrift har mellom 21-100 ansatte, mens en liten har under 20. De fleste har under 50 ansatte. Det sier seg selv at de representerer et fantastisk mangfold – fra industri og bygg og anlegg til handel eller reiseliv. Fra skomakeren på hjørnet til teknologibedriften som leverer løsninger til energinæringen. De spenner over hele bredden av produkter og tjenester, har stort sett lokalt eierskap og er ofte familieeide.

Veldig mange av disse bedriftene i vår region leverer i en verdikjede, og er eksempelvis en helt avgjørende faktor innen det økosystemet som utgjør energihovedstaden Stavanger-regionen.

Gjerne som underleverandører til større selskaper hvor de lager komponenter eller leverer ulike tjenester. Andre utfører tjenester eller produserer varer til et regionalt marked. Som skobutikken eller det lille trykkeriet.

«Uten at regjeringen viderefører noen av krisepakken, vil mange være dødsdømt».

Harald Minge

Tapt mye

Mange av disse bedriftene har ikke særlig mange kunder i øyeblikket og de ser heller ikke spesielt lyst på framtiden. Vi i Næringsforeningen snakker daglig med mange fortvilte bedriftseiere i hele spekteret av SMB-bedriftene. De har gjerne tapt mye egenkapital og opparbeidet seg stor gjeld i løpet av pandemien. I den forrige undersøkelsen til SMB Norge svarte rundt 17 prosent at de opplevde en reell konkursfare dersom ikke situasjonen forbedrer seg raskt. Det tærer for alvor på reservene, og rundt halvparten er misfornøyde med myndighetenes økonomiske krisepakker. Gjennomgangsmelodien er at pakkene har vært for dårlig tilpasset behovet og at informasjonen fra myndighetene har vært

for dårlig. Veldig mange føler seg glemt, og reagerer på at noen få og mer høyprofilerte næringer stikker av med oppmerksomheten og sympatien – og at dette også gir resultater i form av forfordeling av rammebetingelser.

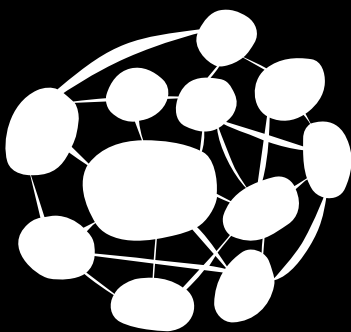
Trussel om nedleggelse

Mange stiller seg spørsmålet om hvordan de skal komme seg ut av denne vanskelige situasjonen? Trusselen om nedleggelse tærer på eiere og ledere som hver dag må telle opp kassen og se sine ansatte i øynene. Ingen har trening eller erfaring i å takle en slik unntakstilstand. De trenger hjelp og rådgivning for å komme seg videre. Vi må hindre at levedyktige bedrifter går til grunne fordi de ikke selv klarer å se løsningene som ligger der.

Hvilke rammebetingelser skal gjelde for disse bedriftene etter at siste vaksinedose er satt?

Uten at regjeringen viderefører noen av krisepakken, vil mange være dødsdømt. Samtidig er det nødvendig å tenke lengre fram, som for eksempel å kutte i arbeidsgiveravgift og mva. En annen viktig vaksine mot SMB-død er å fjerne formueskatten på såkalt arbeidende kapital, et langsiktig grep for å bidra til økt aktivitet og økte investeringer i bedriftene etter pandemien er over. Nå skal saken opp i Stortinget, og vi forventer at partiene stiller opp og inngår et nytt skatteforlik.

Regionalt må vi også stille opp. Mange av SMB-bedriftene er leverandører i B2B-markedet. Det er viktig at store næringsaktører og ikke minst det offentlige, holder hjulene i gang og ikke utsetter innkjøp/prosjekter av bekvemmelighetsårsaker – og samtidig kommer raskt i gang igjen når ting åpner opp.



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.

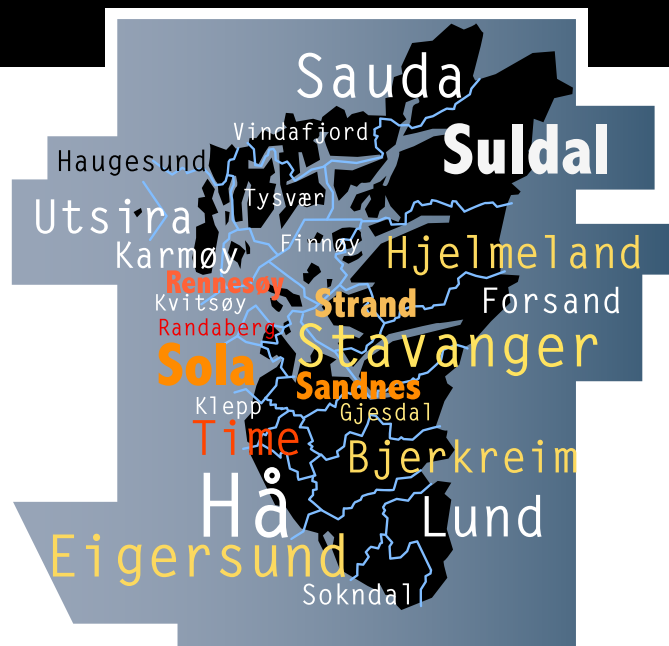
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 Sørlund. Tlf: 941 44 yngve.soerlund@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: Kenneth Helliesen Tlf: 412 59 108 kenneth@brdr-pettersen.no
	REISELIV Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848 gjermund.dahl@choice.no
	50/50 Leder: Mats Henriksen. Tlf: 907 69 110 mats@montaag.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Grethe Skundberg
Nestleder



Frank Emil Moen



Tone Herigstad



Yuhong J. Hermansen



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Borre Lobekk



Siri Aarrestad
Ravndal

STAVANGER CLEAN ENERGY TRANSITION SUMMIT 2021

25-26 AUGUST
BEKHUSKAIEN

Velkommen til årets kanskje viktigste møteplass for leverandørindustrien!

25. august åpner forhåpentligvis dørene for det første og største post-covid arrangementet for energibransjen etter nedstengningen av Norge. På Bekhuskaia i Stavanger Sentrum, med en kapasitet til å huse 300 utstillere og 12.000 besøkende, legger vi opp til et fullspekket program med møtebørs og konferanse, alt vinklet mot konkrete muligheter for leverandørindustrien i det pågående grønne skiftet.

Mulighetene

Sterke politiske og finansielle krefter presser effektivt på i overgangen til bruk av mer bærekraftige energikilder, og med det følger muligheter for tradisjonelle industribedrifter som klarer å snu seg rundt. På SEC 2021 møtes leverandørene og kundene, og på Thommessen Connect kan du forhåndsbooke korte 1-1 møter med prosjektledere og innkjøpere.

Samtidig er vi veldig bevisste på at overgangen til grønn energi ikke er gjort over natten, og at den fossile industrien vil skape verdier i mange år mens den fornybare øker i omfang. Dette poengteres og synliggjøres med tall i åpningsforedraget fra Rystad Energy, før vi går videre i programmet med de rene fornybarprosjektene. Fullt program og mer om mulighetene til å bli en del av dette på StavangerEnergy-Conference.com.

Det går mot lysere tider og en gjenåpning av samfunnet, og SEC2021 blir isåfall den første og største møteplassen etter halvannet år med nedstengning.

Det trenger leverandørindustrien. Det trenger regionen!

Vi sees i august!



Forretningsmuligheter i
en lokal verdikjede for CO2

v/ Audun Aspelund, Prosjektdirektør
Karbonfangst, Lyse



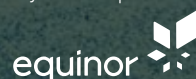
Fra lineær til sirkulær økonomi
i en råvarenasjon – et paradigmeskifte
for norsk leverandørindustri?

v/ Tore Gjedebo,
Investor og initiativtaker



Hywind Tampen, Læring og teknologi-
utvikling i et prosjektgjennomførings-
og driftsperspektiv

v/ Ole Arild Larsen, Operasjonell Leder
Hywind Tampen



Muligheter i Norsk
Batteriindustri

v/ Svein Kvernstuen, CEO



HOVEDSPONSORER



THOMMESSEN



MAERSK
DRILLING

Hendrik Veder Group



STAVANGER KOMMUNE



www.stavangerenergyconference.com



Det satses på mange fronter

Fjorten måneder med koronapandemi har vært preget av nedstenging, frykt, tiltakspakker og tøffe økonomiske utfordringer for store deler av næringslivet. Men koronaperioden har også vært en tid for omstilling, nysatsinger, investeringer, teknologivinninger, nye selskapsdannelser og restart. Rosenkilden har sett på noe av det som har skjedd i næringslivet i regionen og som har skapt positivitet og optimisme.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



En global solaktør

På rekordfart har Norsk Solar vokst til å bli en internasjonal aktør innen utvikling av solkraft.

Administrerende direktør i Norsk Solar, Øyvind L. Vesterdal (Foto: Markus Johansson/BITMAP).

Nye initiativ

VÅRGRØNN

Energiselskapet ENI og HitecVision har sammen startet selskapet Vårgrønn. Selskapet tar sikte på å utvikle nye prosjekter innen fornybar energi, og vokse seg store innen utvikling, konstruksjon, drift og finansiering av fornybare energiprojekter. Vårgrønn vil satse både på havvind, og andre former for fornybar energi.

NORTH SEA ENERGY PARK

North Sea Energy Park har lansert planer om utbygging av et fremtidig industrieventyr i Bjerkreim, og ta i bruk et

250 hektar stort næringsområde i Bjerkreim til kraft og arealkrevende industri. Her tenker man seg eksempelvis datasenter, batteriproduksjon, hydrogenproduksjon og/eller landbasert fiskeoppdrett.

HYDROGENLASTESKIP

Norsea og Wilhelmsen lanserte bygging verdens første hydrogendrevne frakteskip som skal stå ferdig til bruk i 2024. Skipet – som skal hete Topeka – skal brukes til å frakte gods mellom oljebaser langs norskekysten – samt flytende hydrogen – og skal også bruke hydrogen som drivstoff. Prosjektet er støttet med 80 millioner kroner fra EU.

OLJERIGG OG MERDER

Roxel Aqua har søkt om 14 utviklingstillatelser til konseptet Octopus, og fikk ja fra Nærings- og fiskeridepartementet om at konseptet oppfyller kravet om betydelig innovasjon.

Målet er å bruke utrangerte oljeinstallasjoner til å skape ny virksomhet i form av oppdrettsanlegg til havs. Octopus består av en modifisert jackup-rigg med nedsenkbare merder i kombinasjon med blant annet oljerigg som base.

MARS-ANTENNE

Jørpelandsselskapet Comrod fikk stor oppmerksomhet da det nye fartøyet

Avtalen om levering av solenergi til en rekke kjøpesentra i Vietnam ble inngått ved påsketider, og har alene en verdi på 100 millioner kroner.

Selskapet ble etablert å sent som i 2017 av Petter S. Berge, Øyvind L. Vesterdal, Are Selstad, Murshid Ali og Lars Helge Helvig.

Norsk Solar er et raskt voksende, vertikalt integrert solenergiselskap med hovedkontor i Stavanger. Selskapet fokuserer på å utvikle, bygge, finansiere og operere solparker for både energiselskaper og bedrifter først og fremst i fremvoksende markeder.

Vesentlig aktør

Selskapet har allerede rukket å bli en vesentlig aktør i det hurtigvoksende bedriftsegmentet i solenergimarkedet. Norsk Solar sin utbygging av solparker

i Vietnam i 2021 vil være det største enkeltkunde bedriftsprosjektet i landet. Selskapet har allerede operative solparker og forventer med sin skalerbare forretningsmodell og posisjon i markedet å vokse betydelig i de neste årene med mål om en omsetning på over tre milliarder kroner innen 2025.

– Vi opererer hovedsakelig i utviklingsland, og har til nå bygd anlegg i Pakistan, Ukraina og Vietnam. Fra å være en ung bedrift med fire ansatte har vi vokst til å bli en internasjonal og global og ledende bedrift innenfor det lille segmentet vi har funnet, sier administrerende direktør i Norsk Solar, Øyvind L. Vesterdal.

I dag er selskapet 19 ansatte og vil trolig tredoble organisasjonen løpet av året. I april gikk også selskapet på børs.

Tellekanter

– Våre kunder er bedrifter, og store multinasjonale selskaper. De krever tellekanter på alt. For Norsk Solar er et viktig å vise transparens og kredibilitet. Det gjør vi ved å gå på børs. Vi vil vise våre kunder at vi er et solid selskap. Det gir oss også en posisjon som gjør at vi har lettere tilgang på kapital, sier Vesterdal.

– Hva skiller Norsk Solar fra andre grønne selskaper?

– Det viktigste er at vi har substans. Vi investerer i prosjekter som allerede fra dag en gir oss inntekter. Det er litt som et eiendomsprosjekt, men hvor vi i forkant har signert en avtale med enten en stat eller et selskap som finansielt er veldig solid og som har sikret en kontrakt for å kjøpe strøm vi produserer.

Perseverance til NASA landet på Mars. Fartøyet er utstyrt med en georadar Comrod har vært med å utvikle i samarbeid med Norsk romsenter og andre norske bedrifter. Georadaren brukes til å lete etter spor av vann og eventuelle rester av liv på mars.

DEN LÆRENDE FABRIKKEN

Aarbakke og Aker-selskapet Cognite startet et nytt selskap som har fått navnet Ignos. Partnerskapet har gitt store fordeler, og nå ønsker selskapene gjennom Ignos å selge lærdommen til andre produksjonsbedrifter gjennom denne nye teknologisatsingen – både i Norge og i utlandet.

LANDBASERT OPPDRETTSANLEGG

AKVA Group inngikk en avtale med Nordic Aqua Ningbo om å levere et komplett RAS-anlegg like utenfor Shanghai. Anlegget størrelse har planlagt

produksjonsvolum på 8 000 tonn i 2026. Kontrakten på 550 milliarder kroner, er den største i AKVA Group sin historie.

KARBONFANGST OG LAGRING

Karbonfangst- og lagring skal bli en stor del av den norske klimaløsningen. Northern Lights-prosjektet til Equinor, Shell og Total er resultat av den norske regjeringens ambisjon om å utvikle en fullskala karbonfangst-verdikjede i Norge innen 2024, og omfatter transport, mottak og permanent lagring av CO₂ i et reservoar i den nordlige delen av Nordsjøen. Når CO₂ er fanget på land, vil den bli transportert med skip, injisert og lagret permanent om lag 2.500 meter under havbunnen i Nordsjøen.

SØRSTE OLJEFUNN

Neptun Energy gjorde oljefunnet som

blir karakterisert som det største funnet i Nordsjøen i 2020.

Det ligger ved Dugongfeltet, vest for Florø. Dugong er så langt estimert til å ligge på 40 til 120 millioner fat (6,3 til 19 millioner standard kubikkmeter oljeekvivalenter).

ROBOTISERING

Comrod, Sørskår Mekaniske Verksted og Westcontrol vil sammen styrke satsningen på robotisering av produksjonen, og gjøre det mulig for både mekanikere, automatikere og ingeniører å jobbe tett sammen innen automasjon og robotisering.

Den høyteknologiske investeringen er på cirka 85 millioner kroner. 25 millioner kroner av dette skal brukes til nye maskiner og nytt utstyr, og satsingen innebærer også et tett samarbeid med Strand VGS om opplæring av elever med spesialisering i robotisering.

Administrerende direktør i Desert Control, Ole Kristian Sivertsen.
(Foto: Lars Idar Waage)



OPPSJONSAVTALE

Green Mountain signerte en opsjonsavtale med Haugaland Næringspark. Avtalen sikrer Green Mountain mulighet til å realisere sine planer om datasenterutbygging i Gismarvik i Tysvær kommune. Området har en attraktiv beliggenhet mht. fiber og infrastruktur og på sikt strømtilgjengelighet.

STRØMAGGREGAT

Nylig signerte Blueday Technology AS en rammeavtale med Forsvarsmateriell om levering av nye og mer miljøvennlige strømaggregater.

Rammeavtalen har en varighet på inntil syv år og med størrelsesorden på inntil 200 millioner kroner.

VANNBEHANDLING

Nordic Steel designer sammen med Artec Aqua et viktig vannbehandlingsutstyr til det gigantiske oppdrettsanlegget Salmon Evolution i Møre og Romsdal. Bryne-bedriften skal produsere 180 tonn med utstyr til første byggetrinn.

Salmon Evolution er et av Europas største oppdrettsanlegg på land

FIBERNETTVERK

Tampnet overtok BPs 1200 km lange fibernettverk i Mexicogolfen. Oppkjøpet av BPs Gulf of Mexico-fibernettsverk (GoM) styrker Tampnets posisjon i Nordsjøen, og gjør Tampnet til den suverent største nettverksoperatøren i regionen.

OPPDRETTSSANALEGG

Grieg Seafood, Vest Havbruk og Omfar satser på landbasert oppdrettsanlegg for postsmolt og matfisk i Rogaland. Gjennom selskapet Årdal Aqua skal de produsere minst 3000 tonn med postsmolt årlig og teste ut matfisk på land. Prosjektet har startet prosjekteringsfasen og tar sikte på byggestart i løpet av høsten 2021.

INTENSJONSAVTALE

Lyse Elnett undertegnet sammen med to andre av landets nettselskap, en intensjonsavtale om tettere samarbeid. Målet er å legge enda bedre til rette for elektrifisering av samfunnet, og samtidig redusere kostnader og holde nettleien nede.

Det grønne skiftet og digital utvikling medfører store endringer i kraftsystemene og stiller nye krav til aktørene.



Fra ørken til vann

I løpet av to dager tegnet nye investorer seg for 200 millioner kroner i selskapet Desert Control. Mange har tro på selskapets ambisjoner om å omdanne ørken til dyrkbar jord.

Desert Control adresserer globale problemstillinger. Tolv millioner hektar med grønne og fruktbare området blir til ørken hvert år i verden. Vi snakker om 2000 fotballbaner i timen. Samtidig øker verdens befolkning, det samme gjør behovet for mat. Det krever mye vann, sier administrerende direktør i Desert Control, Ole Kristian Sivertsen.

Selskapet har – basert på olje- og gassteknologi – utviklet en prosess som kan gjøre leire om til en flytende væske, nesten like tynt som vann. Denne væsken kan påføres på forfalt jord, og beskytte etablert jord mot forfall, og på den måten stoppe og reversere ørkenspredning og forfall av toppjord.

– Forskningsresultatene viser også at denne væsken har en effekt på vannbesparelse på de områdene som er behandlet med denne flytende leiren på ca 50 prosent.

Revet med

– Og dere vet at dette fungerer?

– Ja, vi har jobbet med eksterne selskapet om dette. Når man driver egenutvikling, og har egne gründere og oppfinnere og foretar egne tester ute i felten, er det lett å bli revet med. Da er det viktig med gode og

vitenskapelige bekreftelser fra tredjepart.

Selskapet definerer kundene innenfor tre segmenter: landbruk og matproduksjon, landskap og store nasjonale og internasjonale prosjekter som går på økorehabilitering, treplanting etc.

Interessen for selskapet har økt både i Norge og internasjonalt.

Kapital

I 2019 hentet selskapet 42 millioner kroner i kapital til utvikling av teknologi for industriell volumproduksjon av den flytende leiren som kan gjøre sand om til matjord. Desert Control har også kjørt uttesting i større skala enn tidligere.

Halvannet år senere lyktes selskapet med å hente inn over 200 millioner kroner i ny kapital fra både norske, nordiske og internasjonale investorer.

Ambisjonene er skyhøye. Lykkes selskapet kan det føre til millioner av nye og grønne arbeidsplasser, samt grunnlag for landbruksproduksjon og produksjon av mat for millioner av mennesker.

Desert Control ble i fjor også den første vinneren av Lighthouse MASSIV, Mastercards program for å oppdage og skalere opp bærekraftsselskaper.

VEKSTFOND

Lyse, TDVeen, DSD og Stavanger kommunes vekstfond gikk alle inn i et nytt investeringsfond for næringsutvikling og investering i tidlig fase, som fikk navnet Preså Kornfondet Validé Invest II.

Validé Invest I ble opprettet i 2016, og var på 30 millioner kroner.

FORSVARET

Nordic Unmanned skrev millionkontrakt med det britiske forsvaret og skal bidra til viktig utvikling av ubemannede flyvende sensorsystemer og halvautomatiske rekognoseringsverktøy, gjennom egne norskproduserte droner. Nordic Unmanned ble også tildelt kontrakt som systemintegrator, inkludert opplæring og livssyklusstøtte, for Forsvarsmateriells anskaffelse av mini-droner.



Geir Austigard blir ansatt som konsernsjef i Moreld.

NYTT MILLIARDKONSERN

Hitecvision etablerte et nytt milliardkonsern og slo sammen en rekke oljeselskap som selskapet eide. Det nye selskapet fikk navnet Moreld, og skal satse på fornybare energiresurser. Geir Austigard ble ansatt som konsernsjef.

Moreld har blant annet etablert et nytt selskap – Moreld Ocean Wind – og satser flere titalls millioner kroner i havvind-selskapet Oerger. Selskapet skal ha kontor i Stavanger, og satser på å omsette for over en milliard kroner innen fem år.

Fra stein til vind

På tampen av 2020 ble det kjent at det nyeteblerste selskapet Windworks vil bruke steinbruddet på Jelsa i Suldal som produksjonssted for flytende havvindturbiner.

Målet er å lage en tørrdøkk for å produsere havvindmøller i det gamle steinbruddet. Bak selskapet Windworks Jelsa står Suldal kommune, Ryfylke IKS og NorSea.

I flere tiår har Norsk Stein hentet ut pukk fra steinbruddet på Berakvam ved Jelsa. Planene nå er å bygge vindmøller på tørr grunn og i det området av steinbruddet som er avviklet. Deler av steinbruddet skal fylles med sjøvann, som gjør det mulig å trekke de flytende vindmøllene ut til havs direkte fra produksjonsområdet.

Kort vei

– Dette sikrer kortest mulig vei fra produksjon til bruk, noe som sparer miljøet, er sikrere og sparer kostnader, sier Knut Magne Johannessen i NorSea.

Havvind er identifisert som en fremtidig energikilde og eksportvare for Norge. Flytende vindmøller er krevende å lage, det trengs tunge og store fasiliteter dersom produksjonen av vindmøllene skal være levedyktig.

Det er Norsk Stein som i dag driver steinbruddet i Suldal kommune. Steinbruddet har

en dybde på 40 meter under havoverflaten, og bare halvparten av arealene er pr i dag hentet ut. Det er de avviklede delene som skal tas i bruk i forbindelse med vindmøllene.

Forutsetning

Opprinnelig var planen å fylle bruddet med vann opp til havnivå og beplante området over vannspeilet, men NorSea ønsker sammen med sammen med de øvrige aktørene å utnytte muligheten for havvindmølleproduksjon i steinbruddet.

– Norsk Stein er i dag kommunens største private arbeidsgiver, og det er en forutsetning at Norsk Stein vil fortsette sin aktivitet uhindret av vindmølleprosjektet. Med Windworks Jelsa ser vi muligheter for enda flere arbeidsplasser i regionen, samt å ta en viktig posisjon innen havvindindustrien i mange år fremover, sier ordfører Gerd Helen Bø i Suldal kommune.

En mulighetsstudie er under arbeid, og vil trolig være ferdig til sommeren



INNOVATIV LØSNING

PaleBlue AS fikk oppgaven med å utvikle nye og innovative VR- (Virtual Reality) og 3D-løsninger av Oslo Kommune. Det forventes å starte oppføring et topp moderne bydelshus på syv etasjer i umiddelbar fremtid, som er planlagt å stå ferdig i årsskiftet 2021/2022. Løsningen som utvikles skal være til nytte og læring både for de som har sin daglige jobb i det nye bygget, og for ca 50.000 innbyggerne i bydelen Alna.

MALING OG GULV

Interiørfaghuset T. Lund fikk kontrakt på malerarbeid på hele det nye universitetssykehuset i Stavanger. Kontraktsverdien er over 57,6 millioner kroner. Ifølge kontrakten skal selskapet

utføre maleoppdrag i alle de fem ulike byggene som samlet utgjør nye SUS.

Også Faber Bygg AS inngikk kontrakt med Helse Stavanger om å levere installasjonsgulv til det nye universitetssykehuset i Stavanger.

HELSETEKNOLOGI

Robotic Innovation inngikk samarbeid med Vingmed - som er ledende norsk aktør på helseteknologi og norsk distributør av det danske produktet UVD robot for desinfeksjon av covid19. Samarbeidet gir Robotic Innovation mulighet til å levere UVD roboten til helsesektoren i Rogaland, i tillegg til andre markeder som de jobber mot.

KONTRAKT MED ESA

PaleBlue AS inngikk en prestisjefyllt kontrakt

med European Space Agency (ESA). ESA er søsterorganisasjonen til NASA i USA. En sterkt medvirkende årsak til at de ble tildelt kontrakten med opsjon på forlengelse inn i 2021, var gode resultater på oppdrag PaleBlue allerede har utført for NASA.

OPPKJØP

Stangeland Gruppen styrket satsningen på Haugalandet ytterligere ved å kjøpe halvparten av aksjene i Birkeland Maskinentreprenør AS. Stangeland har en langsiktig målsetning om å vokse, og avtalen er en av flere i rekken av strategiske oppkjøp. Hvor nøkkeltrekk er soliditet, omdømme og kultur. Birkeland Maskinentreprenør AS omsetter for 115 millioner og sysselsetter 50 personer.

Det utarbeides nå en mulighetsstudie for å avklare om deler av steinbruddet på Jelsa kan gjøres om til et produksjonssted for flytende havvind-turbiner.



NY VEKST

NorSea AS | Copyright © 2020



VANNKRAFTSELSKAP

Lyse og Hydro gikk sammen om å etablere et nytt selskap, Lyse Kraft DA. Selskapet blir en av landets største vannkraftaktører, har base i Rogaland og eies 74,4 prosent av Lyse og 25,6 prosent av Hydro. Avtalen betyr at Lyse og Hydro fusjonerer kraftverk på Sør-Vestlandet i nytt selskap. Det nye selskapet får en årlig normalproduksjon på 9,5 TWh, og Lyse skal forvalte en av landets største kraftporteføljer og Hydro øker sitt operatørskap.

Konsernsjef i Hydro, Hilde Merete Aasheim og Eimund Nygaard, konsernsjef i Lyse signerer avtale om et felles vannkraftselskap. (Foto: Hydro/Halvor Molland)

INNOVASJONSPRIS

Rederiet L. Rødne & Sønner blir nominert til Siva-prisen – en innovasjonspris for grønn omstilling. Bakgrunnen er «Rygerelektra», verdens raskeste elektriske hurtigbåt, som også har lengst rekkevidde. Båten – som medfører en besparelse på 270 000 liter diesel i året - ble levert i 2020, og er rederiets første helelektriske fartøy.

«Rygerelektra», verdens raskeste elektriske hurtigbåt, ble satt inn i drift i fjor.



SAMARBEID

Designbyrået Idean Norway AS og læringspartner Mediafarm AS inngikk samarbeidsavtale for å tilby felles tjenester og produkter. Målet er å sammen være en totalleverandør og kunne levere tjenester som spenner fra strategisk design, kartleggingstjenester og produktutvikling til utvikling av digitale læringsløsninger.

NYE KONTRAKTER

Bertelsen & Garpestad økte ordreservene med cirka 450 millioner kroner gjennom nye avtaler med både Forsvarsbygg på Evenes flyplass og med Statens vegvesen om rehabilitering av tunneler på Haukeli. Selskapet har også signert kontrakt på en ny rundkjøring på Sinnes i Sirdal og i Bodø på et veiprojekt for kommunen.

SAMARBEID

Integrate Renewables AS har de siste årene gjennomført en rekke store og banebrytende prosjekter med Ferroamp som har en plattform som passer veldig bra for energiomstillingen som finner sted i Norge. Selskapet inngikk et samarbeid med Ferroamp Elektronik AB for å ivareta det norske markedet for innovative energiløsninger i større grad.

FIBERNETT

Gjennom datterselskapet Altibox har Lyse iverksatt en storstilt utbygging av et internasjonalt fibernett. Altibox Carrier har inngått kontrakt for installasjonen av en 700 kilometer lang fiberkabel som skal gå mellom Rennesøy og Newcastle. Fiberkabelen skal installeres sensommeren 2021, og planen er å levere kapasitet til de første kundene i slutten av 2021.

DIGITALISERING

Stiftelsen Dam støttet Norsk Cøliakiforening, SUS og Melvær&Co med digitalisering av informasjon til cøliaki pasienter. Melvær&Co ble tildelt rammekontrakt med SUS i desember 2019, og søkte sammen med Norsk Cøliakiforening om økonomisk støtte til utvikling av informasjonsverktøyet gjennom Stiftelsen Dam. Søknaden ble innvilget på rekordtid.

HOTELLOVERTAKELSE

Det Stavangerbaserte reiselivsselskapet Norwegian Experience overtok Ryfylke Fjordhotell på Sand i Suldal kommune. Norwegian Experience eier fra før Preikestolen Basecamp, med blant annet Preikestolen Fjellstue og guide- og aktivitetsselskapet Outdoorlife Norway.

NYTT ADMINISTRASJONSBYGG

Base Property skrev avtaler med Backe Rogaland og Caverion til en verdi av 200 millioner kroner for oppføringen av Lyse Elnetts nye administrasjonsbygg i Jærveien 33, eiendommen til det tidligere rådhuset i Sandnes. Avtalene fordeler seg på rundt 150 millioner kroner for Backe, rundt 50 millioner kroner for Caverion. De to selskapene er sidestilte hovedentreprenører på henholdsvis bygg og teknisk.

FISKEOPPDRETTSANLEGG

Ingeniørfirmaet Prosjekttil signerte kontrakt med Veidekke og Ænes Inkubator om prosjektering av et landbasert fiskeoppdrettsanlegg i Ænes i Sunnhordland. Kontrakten er på 18,5 millioner kroner, den største enkeltkontrakten i Prosjekttils historie.

RØRAVTALE

Sig Halvorsen inngikk avtale med Helse Stavanger til 265 millioner for levering av røranlegg til byggene C, D og E på det nye universitetssykehuset i Stavanger.

Kontrakten sikrer arbeid til 25-30 personer allerede fra sommeren 2021. Dette er den største enkeltkontrakt siden selskapet ble etablert i 1946.



Forstå, forsterke og fornye kundeopplevelser

TRYGVE FORGAARD • daglig leder, partner og rådgiver i Innsikt

Formålet med god oppdatert og systematisk kundeinnsikt er mange. Det viktigste er kanskje at det dokumentert lønnsomt. De mest kundesentrerte bedriftene slår børsindeksene over tid.

Innsikt (tidligere Markedsføringshuset) har i over 20 år utviklet gode kundereiser og kundeprogram sammen med bedrifter i stort sett alle bransjer. Her er noe av det vi har lært om kundetilfredshet i samarbeid med store norske bedrifter som leverer komplekse prosjekter i alt fra bygg, anlegg til IT og energi. Den tradisjonelle måten å jobbe med kundetilfredshetsundersøkelser treffer ikke denne store delen av næringslivet spesielt godt.

I et lite land lever mange av gjenkjøp og lange kunderelasjoner – det er langt billigere å beholde eksisterende kunder enn å sette seg på den hvite hesten for å ri rundt etter nye. Kostnadene med å miste betydelig kunder eller prosjekter (eller opsjoner) er for de aller fleste «dårlig business» – spesielt når det kunne vært unngått ved å være tettere på.

Systematisk

Å være kundesentrert betyr å drive markeds- og forretningsutvikling ved å systematisk lytte til kunden derigjennom skape gode arenaer for samhandling med kunden.

Etter å ha jobbet med de bedriftene som ligger helt i toppsjiktet på kundetilfredshet, har jeg sett at det er noen fellesnevnerne – selv om de alle er svært ulike bedrifter.

For å lykkes må ledelsen og nøkkelpersoner ha et genuint ønske om å bli mer kundesentrerte. Uten en god forankring i ledelse og styre, lykkes man ikke over tid. En må parkere synseregimet og holdninger om som «vi vet hva kundene synes om oss», eller «vi vil ikke mase på kundene». Alt kan forbedres og utviklingen må aldri stoppe opp. De som tror de er best, blir ofte akterutseilt. Med forbedring tenker jeg ikke LEAN. Mye bra i LEAN, men du kan være på en heldagskonferanse om LEAN uten at kunden blir nevnt en eneste gang. Kundeinnsikt må like fullt være en sentral og ikke minst integrert del av bedriftens kvalitetssystem. Men, pass opp når ulike avdelinger blir sittende i hver sin silo og dyrke egne roser ...

Arbeidsmetodikk

Kundeinnsikt må etableres som arbeidsmetodikk, basert på bestemte retningslinjer og strukturert inn i «årshjulet». Det må operasjonaliseres helt ned på et «jegg-nivå». Når kundetilfredshet reduseres til en KTI-undersøkelse hvor formålet er å få grønne KPI-er i ledelsens dashboardet bør en se seg selv i speilet.

Mange bedrifter er opptatt av å få tilbakemeldinger av kunder på gunstige tidspunkt – etter gode prosjekter eller leveranser. I Bouvet har de hatt god erfaring med å ta tak i ting når det ikke fungerer helt optimalt, når en har behov for å revitalisere kundeforhold – få en ny start.

En interessant anekdote er NORCE som unngikk å gå ned i pris til en av sine største kunder ved å dokumentere til innkjøpsavdelingen at prosjektorganisasjonen var svært godt fornøyd med både kvalitet og pris. De har også vunnet anbudskonkurranser på grunn av at de kan dokumentere bedre prosesser og styringssystemer enn sine konkurrenter.

Hyppig kontakt

Flere prosjektorganisasjoner jobber tett på kundene. De har hyppig kontakt og det kan føles ugreit å foreta en strukturert evaluering av relasjoner og leveranser. I mange av disse organisasjonene jobber ingeniører og fagfolk som ikke synes det er så lett å sette seg ned å ta den vanskelige praten. Erfaringene våre er at om man gir disse prosjektlederne et godt verktøy for å foreta denne samtalen, oppleves det befriende. Det er også veldig mye lettere for de fleste kunder å kunne gi en strukturert tilbakemelding som gjennomgås i et oppfølgingsmøte enn å måtte eskalere eller klage.

I Veidekke Entreprenør så vi at bedre dialog og tettere møter skapte ny tillitt og resulterte i at vanskelige saker ikke ble til konflikt. Vi så blant annet en prosjektleder som virkelig gruet seg til å gå i kundemøter – kom ut som en «beste praksis»-case på god kundedialog.

Arenaer

Alle mennesker jobber ikke like godt sammen. Opp igjennom årene har vi sett hvor viktig det er å skape arenaer som gjøre det naturlig og fornuftig å rokere på rollene. Vi skaper best resultater når vi trives, når det er god kjemi og gjensidig respekt. Noen jobber bare mye bedre sammen – da bør en lage et godt fundament for å unngå eventuelle prestisjenederlag gjennom å kunne snakke strukturert og konstruktivt om slike vanskelige tema.

One size fits none. Det finnes ingen system som passer for alle. Vår erfaring er at alt må skreddersys for å fungere best mulig. Suksessfaktorene for å lykkes er at arbeidsmetodikken og systemet er intuitivt både for ansatte og for kunden. At det blir introdusert på en god måte, kan justeres/utvikles i forhold til behov og ikke minst at det følges opp. Alle «røde kunder/prosjekter» skal ha oppfølgingsmøte og alle tilbakemeldinger skal leses av ledelsen og følges opp.

Digitalisering

En siste læring er digitalisering og integrering. Det nytter ikke i dag å ikke ha løsninger og systemer som ikke oppleves kundesvennlige eksternt og enkle å bruke/forholde seg til internt. Ingen systemer løser alt, men det fleste systemer kan snakke sammen og det er i kombinasjon av ulike datasystemer vi finner den beste infrastrukturen og de mest hardføre løsningene.

En annen interessant anekdote er at vi gjennom 20 år har erfart flere ganger at den «norske modellen» fungerer best i forhold til kundetilfredshet. Når ledelsen og styringen 100 prosent overtas av utenlandske ledere/eiere som ikke er tett på eller kan den norske kulturen er det vår erfaring at vi kan begynne og pakke sekken.

Å komme tettere og mer strukturert på kunden er lønnsomt – lykke til!

Solstoler fra Ranso

De karakteristiske solstolene i tre har vært produsert siden 2018 og blitt veldig populære. Over 100 stoler produseres hver sesong og Ranso blir utsolgt før sommeren er over hvert år. Stolstolene produseres på treavdelingen på Randaberg før de de i all hovedsak males på Forus-avdelingen. Stolene fås i standardfargene grønn, gul, turkis, rosa/lilla, rød, svart og hvit, og fargene turkis, grønn og gul har vært svært overraskende populære.

Ranso er en ordinær arbeidsplass for ekstraordinære ansatte som betyr at de er en tilrettelagt arbeidsplass og tilbyr VTA (Varig tilrettelagt arbeid) på sine to avdelinger som er på Forus (Sola kommune) og på Randaberg. Ranso har ansatte som trenger litt ekstra oppfølging for å kunne arbeide, men sier likevel at de er en ordinær arbeidsplass fordi de opererer med samme krav som alle andre bedrifter. Bedriften lager også mange ulike varianter av benker, bord og utekjøkken. Det blir laget mye i den miljøvennlige tresorten accoya – den er både vedlikeholdsfri og varer i 50 år.



MADE IN RANDABERG





SPALTISTEN

Kan Rogaland konkurrere på kunnskap?

RUNE DAHL FITJAR • prorektor for innovasjon og samfunn ved UiS

Rogaland er blant fylkene hvor det investeres minst i høyere utdanning og forskning. Det er et problem når kunnskap blir stadig viktigere for konkurranseevnen.

15. april er en viktig dato i Universitets-Norge. Det er søknadsfristen for samordna opptak, og da får vi vite hvor mange som har søkt studieplass hos oss. I år var det veldig gode nyheter for Universitetet i Stavanger. 8.111 søkere hadde et studieprogram ved UiS som førstevalg. Dermed økte UiS mest av samtlige norske universiteter og høyskoler i årets opptak. Tidligere har vi hatt nokså stabile søkertall på i overkant av 6.000 søkere.

Fremgangen kan i stor grad tilskrives det nye tollstudiet, som hadde desidert flest søkere per studieplass av alle landets studieprogrammer. Men også de to andre nye studiene – bachelor i byplanlegging og samfunnssikkerhet og årsstudium i kommunikasjon – hadde gode søkertall. Dessuten søkte 40 prosent flere på bachelor i rettsvitenskap. Kanskje fordi vi nå tilbyr en ny master i forretningsjus, og fordi regjeringen har foreslått å endre gradsforskriften slik at vi i fremtiden kan tilby master i rettsvitenskap?

Godt tegn

For universitetet er det et godt tegn at mange vil studere hos oss. Det betyr at vi er et attraktivt studiested. Det medfører også at det blir hard konkurranse om studieplassene, noe vi håper vil gi høyt motiverte studenter og et godt faglig nivå i studentgruppene.

Vi kan likevel bare tilby studieplasser til 2500 av de som har søkt hos oss. Til sammen har alle høyere utdanningsinstitusjoner i fylket 3200 studieplasser i samordna opptak, mens 12500 rogalandinger søkte studieplass i år. Det gir en dekningsgrad på 25 prosent. Det er nest lavest blant landets fylker. Bare Viken, som har flere store utdanningsinstitusjoner i nabofylket Oslo, har færre studieplasser i forhold til antall søkere.

Konsekvensen av det er at mange rogalandinger som ønsker å studere i hjemfylket, ikke vil få studieplass. Noen

av disse vil studere i et annet fylke, og blir kanskje værende der etter endt utdanning. Noen vil antakelig la være å ta høyere utdanning. Tilsvarende har vi plass til relativt få studenter fra andre fylker. Dermed er det få ungdommer som flytter til Rogaland for å studere. Kandidatundersøkelsene viser at de som kommer, ofte blir værende i regionen etter studiene. Vi skulle likevel gjerne tatt imot langt flere.

Forskning og utvikling

Dette har også konsekvenser på andre områder. Vi ligger for eksempel langt bak andre storbyregioner i investeringer i forskning og utvikling (FoU). I 2019 utgjorde FoU-investeringene 1,7 prosent av brutto nasjonalprodukt (BNP) i Rogaland. Det er bak gjennomsnittet for landet, og langt bak de andre storbyregionene. Både i Oslo og Vestland investeres over tre prosent av BNP i FoU, i Trøndelag over fem prosent.

Det skyldes blant annet at finansieringsmodellen for universitetene er basert på antall studieplasser. Når regionen har få studieplasser, blir resultatet også færre kroner til forskning. Dermed blir de offentlige FoU-investeringene i stor grad konsentrert i fylkene med mange studieplasser. Mens næringslivet investerer i FoU over hele landet, har offentlig sektor samlet sine investeringer rundt de gamle universitetene. Totalt investerer det offentlige nesten 15.000 kroner i FoU per innbygger i Oslo, 12.000 i Trøndelag og 9000 i Vestland. I Rogaland? 2400 kroner per innbygger. I alt tar det offentlige seg av halvparten av FoU-investeringene i de tre andre storbyregionene, mens de bare finansierer en fjerdedel av forskning og utvikling i Rogaland.

Desentralisert

Det er en nasjonal diskusjon på trappene om betydningen av høyere utdanning for distriktene og distriktsnæringsene.

To regjeringsoppnevnte utvalg har tatt til orde for at universiteter og høyskoler i større grad bør tilby desentrale utdanninger i distriktene. Rogaland har få distriktskommuner og vil neppe få mye sympati i denne sammenhengen. Vi har et høyt velstandsnivå og lite å klage på. Men på lang sikt kan forskjellene mellom Stavanger-regionen og de andre storbyregionene være en betydelig ulempe i konkurransen om å tiltrekke nytt næringsliv.

«Jeg er lei av vei», sa daværende UiS-rektor Marit Boyesen i 2013. Hun ønsket at politikerne og næringslivet i regionen skulle snakke mer om kunnskap og mindre om samferdsel som forutsetninger for regional utvikling. For selv om det er viktig for næringslivet at varer og tjenester kommer fort frem, er det nok i de fleste næringer enda mer avgjørende at bedriftene har kunnskap og kompetanse til å kunne utvikle de beste produktene. All forskning tilsier at FoU-investeringer og utdanningsnivå har mye større betydning enn infrastruktur for regional utvikling.

Drahjelp

Selv om man fortsatt kunne ønske seg bedre veier, har vi fått gjennomslag for store samferdselsprosjekter i årene siden 2013. Fra universitetets side er vi glade for solid drahjelp fra regionen rundt viktige utdanningsprosjekter. Ikke minst gjelder det kampen mot monopolbestemmelsene i gradsforskriften og for medisinstudier til UiS.

Jeg håper det er starten på et langsiktig arbeid for å utvikle kunnskapsinfrastrukturen i regionen vår. Vi står foran en stor omstilling, hvor vi som region må utvikle flere bein å stå på. Med et høyt lønnsnivå er vi nødt til å konkurrere på kvalitet. Dermed blir kunnskap og kompetanse viktige konkurransefaktorer nærmest uansett hvilke næringer vi omstiller oss til.

Nytt og fremtidsrettet i hjertet av Site 4016



**Ark er navnet på vårt første
nybygg i klyngen på Åsen.**

Fasiliteter:

Big room, møterom, sykkel-
parkering, garderobe, treningsrom,
og showroom.

Kontortype

Arbeidsplass i kontorfellesskap til
større fleksible kontorlokaler.

Regionens største bygg- og anleggsklynge

Ark er navnet på vårt første nybygg i klyngen. Det vil bli et 10 000 kvm flerbruks-
bygg spekket med det nyeste innen teknologi og bærekraft. Enda viktigere er
det at bygget er designet for samarbeid og økt konkurransekraft. Her skal blant
annet Bravida, Etman, GK, Kompaniet, Midbøe og Moelven flytte inn, men vi
har plass til mange flere.

På Site 4016 jobber du under samme tak som dine samarbeidspartnere. Her får bygg- og anleggsbransjen tilgang til de mest
moderne fasilitetene teknologien kan by på. Vi jobber hardt for å bli et kunnskaps- og utviklingssentrum for neste generasjon byggere.
Les mer på site4016.no

For spørsmål, ta kontakt med Geir Østerhus, tlf. 900 23 592, go@smedvig.no

SMEDVIG★



SITE 4016



I kommende utgaver av Rosenkilden vi vi ha egne temasider, der vi går ekstra grunn i viktige, aktuelle problemstillinger. Denne gang handler det om EUs Green Deal, EUs handlingsplan for bærekraftig finans, og om EUs taksonomi. I neste utgave retter vi søkelyset mot betydningen av å utvikle og rekruttere unge kloke hoder til næringslivet i regionen.

Håper dette faller i smak!

Harald Minge



Nå kommer taksonomien

Den europeiske union jobber under høytrykk med å utforme rammebetingelser som skal stimulere til grønn omstilling. Gjennom EØS-avtalen slår dette direkte inn for norske bedrifter. I denne utgaven gjør vi et dypere dykk ned i taksonomien, og hva denne vil bety for næringslivet i Norge og Rogaland.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

– Et redskap for omstilling

EU-ekspert Paal Frisvold mener taksonomien er et redskap for grønn omstilling, og at norsk næringsliv har svært gode forutsetninger for å gjennomføre det teknologiskiftet som Parisavtalen og EUs klimaplan krever.



EU-eksperten Paal Frisvold mener at næringslivet i stavangerregionen har gode forutsetninger for å gjennomføre den grønne omstillingen som EUs Green Deal, med tilhørende taksonomi, som nå er i ferd med å bli implementert.

Tempoet i EUs arbeid for å stimulere til grønn omstilling er høyt. Begreper som «Green Deal», «EUs klimaplan» og «Taksonomi for bærekraftig aktivitet», er i ferd med å bli en del av dagligtalen også i Norge. Og slik bør det være. EU utformer rammebestemmelser som, gjennom EØS-avtalen, slår direkte inn for bedrifter her i Rogaland. På godt og vondt ...

Få personer i Norge er bedre skikket til å beskrive den grønne politikkutviklingen i EU enn Paal Frisvold. Han har jobbet med disse spørsmålene siden 1997. Løpebanen til Frisvold i Brussel inkluderer oppbyggingen av EU-arbeidet til Miljøstiftelsen Bellona, Brusselkontoret og GeelmuydenKiese. Han har i tillegg vært Norsk Industri sin representant i Brussel. I dag jobber han som rådgiver for SINTEF og Avfall Norge.

Høye ambisjoner

Frisvold understreker at EU har høye ambisjoner og konkrete planer for å redusere produksjon og bruk av energi fra fossile kilder. For å lykkes med dette, er det avgjørende at en større del av kapitalstrømmene går i grønn retning, og det er her taksonomien kommer inn.

– Taksonomien handler først og fremst om å etablere et sett av trafikkregler for investeringer. Dette ut i fra en erkjennelse av at dagens regelverk i EU ikke har den den effekten på kapitalstrømmene som man ønsker. Taksonomien blir dermed et

verktøy for å stimulere kapitalen i en mer bærekraftig retning, sier Frisvold.

Dette skal gjøres gjennom å lage et klassifiseringssystem, kall det et begrepsrammeverk, med standarder som er felles for alle bedrifter og virksomheter, noe tilsvarende TEK i byggenæringen. Dette målt opp mot EUs 2050-mål.

På bakgrunn av dette settet med miljørelaterte standarder kan investorer og finansinstitusjoner få detaljert informasjon om hvordan den enkelte bedrift sin virksomhet påvirker miljøet. I tillegg vil taksonomien bidra til at pensjonsfond og finansinstitusjoner kan synliggjøre hvor «grønne» egne investeringer og plasseringer er, på en tydeligere måte enn i dag. På den måten kan de tiltrekke seg investorer og kapital.

– Det er naturlig nok mye fokus på klima i ordsiftet rundt dette, men det er viktig å huske på at de nye standardene har et bredere fokus. De er også knyttet opp mot hvordan bedriftene påvirker omgivelsene på områder som sirkulærøkonomi, biologisk mangfold, havet og generell forurensning, understreker Frisvold.

En av utfordringene for både Norge og de øvrige EU/EØS-landene, er at tempoet i implementeringen av taksonomien er svært høyt. For to av de seks områdene som taksonomien omfatter (aktiviteter som bidrar til å nå klimamålsetningene og tilpasninger), starter gjennomføringen

allerede neste år. De fire andre skal vedtas i løpet av året og tre i kraft fra 1.1.2023.

Konsekvenser for Norge og Rogaland

Hvilke konsekvenser vil taksonomien få for norsk næringsliv generelt, og for et petroleumsdominert Rogaland spesielt?

– Taksonomien kan gi et nyttig endringsverktøy for offensiv omstilling. Norge og Rogaland har fantastiske forutsetninger for grønn omstilling og vekst. Se bare på mulighetene innen hydrogen, fangst og lagring av CO2 (CCS), biogass og batteriproduksjon med lavt CO2-avtrykk. Utfordringen er å dreie all den verdifulle kompetansen til nye nærings- og industriaktiviteter.

Frisvold poengterer at omstillingsutfordringene for Stavanger-regionen er ekstra store.

– Dere har i femti år sittet i føreraset for utviklingen av en fantastisk olje-og gassnæring. Nå må det skapes mange nye arbeidsplasser i næringer der lønnsomheten og inntektsnivået ikke er like høyt. Dette er åpenbart en utfordring, men Stavanger-regionen har svært gode forutsetninger for å lykkes med denne omstillingen. Dere har teknologibedrifter i toppklasse, og er sterke på entreprenørskap. Dessuten har dere vært igjennom krevende omstillinger tidligere. Fra seil til damp, og fra sardiner til olje, avslutter EU-ekspert Paal Frisvold.

Deloitte.

Er du helt grønn?

EUs taksonomi og samfunnet rundt oss stiller økende krav til norske bedrifter.

Vi kan hjelpe deg på veien mot en mer bærekraftig fremtid.

Ta kontakt for en prat!

Stine Verwegen
Leder Consulting Stavanger
E: sverwegen@deloitte.no
M: 952 44 097

www.deloitte.com



© 2021 Deloitte AS.

Disse fire, engasjerte, kvinner og menn representerer virksomheter som på ulike vis blir berørt av EU-taksonomien. Her i symboltunge omgivelser utenfor Oljemuseet i Stavanger sentrum. Fra venstre: Benedicte Solaas (Norsk olje og gass), Lene Elizabeth Hodge (Nysnø), Terje Fanebust (DNB) og Jonas Helmikstøl (Easee).

Dette er EUs taksonomi

EUs taksonomi for økonomisk aktivitet er et klassifiseringssystem for økonomiske aktiviteter som er bærekraftige i henhold til definerte miljømål, og i henhold til definerte krav til økonomiske sektorer og underliggende aktiviteter.

De nye bestemmelsene ble lansert av EU-kommisjonen i 2020. De er en bærebjelke i EUs handlingsplan for bærekraftig finans, og dermed en viktig del av EUs bredere plan for grønn omstilling («Green Deal»).

Ordningen skal bidra til en felles forståelse av hvilke investeringer som er bærekraftige, gjennom definerte miljømål. Målet er å flytte investeringer over til mer bærekraftige selskaper.

Taksonomien blir særlig viktig for

finansinstitusjoner, men også for bedrifter som trenger finansiering fra finansinstitusjonene, og som da kan bli målt på om deres aktiviteter er definert som bærekraftige eller ikke.

Taksonomien inneholder seks miljømål:

- 1 begrensning av klimaendringer
- 2 klimatilpasning
- 3 bærekraftig bruk og beskyttelse av vann- og havressurser
- 4 omstilling til en sirkulær økonomi
- 5 forebygging og bekjempelse av forurensning
- 6 beskyttelse og gjenopprettelse av biologisk mangfold og økosystemer

For å klassifiseres som en bærekraftig økonomisk aktivitet må aktiviteten bidra til minst ett av de seks miljømålene og ikke være til vesentlig skade for noen av de andre miljømålene.

Det er utarbeidet tekniske kriterier for de to første miljømålene. For de resterende miljømålene er det bebudet tekniske kriterier innen 1. januar 2023. Ved lansering av taksonomien i januar 2021 var det utviklet tekniske kriterier for syv økonomiske sektorer. Øvrige økonomiske sektorer ventes å få spesifikke krav i løpet av ett til to år.

Noen sektorer er definert som at de aldri vil bli bærekraftige, og de vil derfor ikke få sektorspesifikke krav.



Sandnes Sparebank finansierer grønn omstilling

Vi skal være en pådriver for bærekraftig verdiskaping i vår region.

Det ansvaret tar vi på alvor og premierer våre kunder som tar aktive grep for energieffektive løsninger og grønnere miljø. Smart for både klode og bunnlinje.

 **Sandnes Sparebank**
- enklere valg

fasett



Tove Linn

Leder bærekraft
og virksomhetsstyring



Spør Tove Linn om du lurer på noe!

tlb@sandnes-sparebank.no

– Et nyttig oppslagsverk

For klimainvesterings-selskapet Nysnø vil taksonomien gi et nytt og nyttig, arbeidsredskap når selskapet skal ta investeringsbeslutninger.

Lene Elizabeth Hodge er bærekraftsansvarlig i Nysnø Klimainvesteringer AS (Nysnø). Dette er et statlig selskap som investerer i selskaper som direkte eller indirekte reduserer utslippet av klimagasser.

Selskapet har i dag en forvaltningskapital på 2,4 milliarder kroner, og investerer i unoterte selskaper og fond. Nysnø har hovedkontor i Stavanger, og utgjør en viktig del av «det grønne» kapitalmiljøet i regionen.

Gir viktig informasjon

Hodge forteller at man, ved hjelp av taksonomien, vil få bedre informasjon om hvilke selskaper og fond som bidrar til bærekraft, og hvilke som ikke er det. Dette basert på klassifiseringen EU er i ferd med å gjøre.

– Når dette begynner å virke slik det er tenkt, vil fordelene for investorene være tilgang til mer presis og standardisert informasjon for å gjøre investeringer. Samtidig innebærer taksonomien en plikt for investorer og kapitalforvaltere å opplyse hvor bærekraftige investeringene er. Dermed blir det lettere for omverdenen å følge utviklingen til de ulike finansaktørene. Det overordnede målet er å kanalisere mer kapital til grønne investeringer, sier Hodge.

Hun påpeker samtidig at den konkrete utformingen av klassifikasjonssystemet, og kriteriene som ligger til grunn for dette, blir utformet av EU, der Norge ikke er medlem.

Dette begrenser mulighetene for å påvirke i det viktige arbeidet med å utforme de konkrete kriteriene og definisjonene som ligger til grunn for taksonomien. Samtidig er norske aktører på banen i Brussel for å ivareta norske interesser.

Systemet er fortsatt under utvikling, men utgjør allerede et nyttig arbeidsverktøy som Nysnø bruker aktivt.

– Taksonomien er nå en del av grunnlaget for dialogen vi har med både fond og selskaper vi vurderer å investere i, forteller Hodge.



Det statlige klimainvesteringsselskapet Nysnø har godt tilfang av grønne bedrifter og fond å investere i. Bærekraftsansvarlig Lene Elizabeth Hodge tror EUs handlingsplan for bærekraftig finans, og taksonomien, kan bidra til enda høyere tempo i den grønne omstillingen.

En stimulan

Mange er usikre på hva taksonomien vil bety for norsk petroleumsnæring?

– Norsk olje- og gassnæring bør oppleve dette som en stimulan til enda sterkere satsing på teknologiutvikling

på områder som fangst- og lagring av CO₂ (CCS), og på andre løsninger som reduserer CO₂-avtrykket. Her kan taksonomien bidra positivt, avslutter Lene Elizabeth Hodge, bærekraftsansvarlig i Nysnø.



Et ledende advokatfirma innen bærekraft

Simonsen Vogt Wiig er et fullservice forretnings-juridisk advokatfirma med kontorer i de største byene i Norge, samt Singapore og er ledende innen teknologi og digitalisering.

Simonsen Vogt Wiig har spisset kompetanse og omfattende erfaring innen bærekraft, klima- og miljørett. Vi bistår private og offentlige aktører med ESG compliance, miljørapportering og bærekraftig finans, miljøinformasjon, CCS prosjekter, Green Tech compliance, fornybar energi utbygning, samt et vidt spekter av saker innen naturressurs- og miljørett. Simonsen Vogt Wiig har også lang erfaring i å bistå i forurensningssaker, saker knyttet til vern av naturmiljø, biologisk mangfold, fornminner og bygningsmiljø.



Arne Oftedal
*Leder Team Bærekraft
Stavanger*
aof@svw.no



Gunnar Espeland
*Kontakt CCS prosjekter
Stavanger*
ges@svw.no



Nikolai Brøvig
*Kontakt energiregulatorisk
Stavanger*
nbr@svw.no



Kjell Erik Grøsfjeld
*Kontakt bærekraftige bygg,
HMS og beredskap
Stavanger*
kjg@svw.no

- Viktig å treffe med kriteriene

Jonas Helmikstøl er daglig leder av ladeteknologi-bedriften Easee. Han mener taksonomien vil gi positive miljøeffekter, forutsatt at kriteriene blir riktig utformet.

Jonas Helmikstøl leder ladeteknologi-bedriften Easee. Fra hovedkontoret sitt på Forus har Easee hårete vekstambisjoner, og Helmikstøl tror taksonomien kan bidra positivt, så lenge standardene blir utformet på riktig måte.

Easee er en lokal vekstbedrift, med hovedkontor på Forus. De utvikler teknologi for lading av el-biler. Virksomheten har passert 100 ansatte. De leverer løsninger for både hjemmelading, og systemlading for sameier, næringsbygg, eiendomsprosjekter og større parkeringsanlegg.

Sterk vekst og høye ambisjoner

Bedriften har opplevd en rivende utvikling siden oppstarten i 2018, og leverte i fjor 70.000 ladere, noe som ga en omsetning på 380 millioner NOK.

Til nå i år ligger Easee an til å passere 1 milliard NOK i omsetning, og Helmikstøl forteller at bedriften har satt seg et «umulig» mål om å omsette for to milliarder NOK innen 2021 er omme.

– Vekstambisjonene videre framover er tilsvarende hårete, og inkluderer mål om åtte-ti milliarder i omsetning i 2022, bygging av en fabrikk for produksjon her i regionen, og opprettelse av et Easee Academy for å tilby opplæring og kompetanseheving.

Typisk eksempel

Selskapet tilbyr produkter og løsninger innenfor et område som gjør at de har alle forutsetninger for å hente ut positive effekter av taksonomien.

Til nå har imidlertid Easee fått kapitalbehovene sine dekket gjennom god inntjening og solide samarbeidspartnere. På lenger sikt mener imidlertid Helmikstøl at bedriften vil kunne nyte godt av den forbedrede tilgangen på kapital som taksonomien legger opp til. Dette blant annet for å finansiere betydelige vekstambisjoner i markeder som USA og Kina.

Easee-sjefen er imidlertid opptatt av at taksonomien bygger på de riktige kriteriene.

– Vi er i en aktiv dialog med Teknologirådet om dette, og har gitt dem konkrete innspill til utforming av standarder. Det vil være helt avgjørende at de selskapene som blir definert som «grønne», leverer teknologi som, faktisk og reelt, gir miljøgevinster som reduserte utslipp av klimagasser, sier Helmikstøl.

Han poengterer at det finnes mer enn nok av aktører som hevder å tilby produkter som ved ettersyn er langt mindre bærekraftige enn de gir inntrykk av.

– Teknologien som tilbys kan ikke bare løse utfordringene for en enkelt husstand, eller en enkelt bedrift. Løsningene må også bidra i en større sammenheng, som å optimalisere strømmettet. Teknologien må være smart, og den må ha overføringsverdi. Hvis de standardene som til slutt vil utgjøre taksonomien fyller disse kriteriene, har jeg stor tro på at den vil bidra til en mer bærekraftig utvikling, avslutter Jonas Helmikstøl i Easee.





Bærekraft – vårt bidrag

SOM FORRETNINGSADVOKATER ER KUNNSKAP VÅR VIKTIGSTE RESSURS.
DET ER GJENNOM STRATEGISK RÅDGIVNING OG TETT SAMARBEID MED KLIENTENE
VI KAN BIDRA TIL EN BÆREKRAFTIG UTVIKLING.

EUs taksonomi – hva kan defineres som bærekraftig?

EUs nye klassifiseringssystem vil gjøre det mulig for investorer å skille mellom bærekraftige og ikke-bærekraftige investeringer, etter en felles standard.

Vet du hvordan regelverket vil berøre din virksomhet?

Våre advokater er gode sparringspartnere og rådgivere til klienter i alle bransjer, og bistår med strategiske beslutninger sett i lys av regelverket.

Besøk vår Sustainability Database for mer informasjon om EUs taksonomi, andre initiativer og regelverk innen bærekraft: thommessen.no/sustainability, og ta gjerne kontakt med en av våre advokater!

THOMMESSEN

Advokatfirmaet Thommessen AS
Oslo | Bergen | Stavanger | London
thommessen.no

Bidrag til en bredere energinæring

For mange i oljetunge Rogaland kan taksonomien lett fortone seg som en trussel mot petroleumsnæringen, men Benedicte Solaas i Norsk olje og gass vil gjerne bidra til å nyansere bildet.

Norsk olje og gass er arbeidsgiver- og interesseorganisasjon for selskaper som driver eller er leverandører til olje- og gassvirksomhet, havbasert fornybar energiproduksjon og havbasert mineralvirksomhet på norsk sokkel og har over 100 medlemsbedrifter.

Benedicte Solaas er fagsjef klimapolitikk i Norsk olje og gass. Hun forteller at olje- og gassnæringen som sådan ikke er definert som en bærekraftig næring etter definisjonene i taksonomien.

Samtidig anerkjenner EU at både Europa og resten av verden vil ha behov for olje- og gass i årene framover, og at denne industrien sitter på mange av løsningene som er nødvendige for at vi skal nå målene i Paris-avtalen.

CCS en del av løsningen

Norsk olje og gass stiller seg bak målene i Paris-avtalen, og EUs klimamål som innebærer 55 prosent reduksjon i utslippene innen 2030, og bortimot nullutslipp i 2050. Når vi diskuterer konsekvensene av taksonomien er det lett å stirre seg blind på problemene og de utfordringene dette gir for næringslivet her hjemme. Utgangspunktet vårt er imidlertid at taksonomien gir spennende muligheter for den høyteknologiske olje- og gassnæringen vår, sier Solaas.

– Å lykkes i arbeidet med å etablere fungerende verdikjeder for fangst og lagring av CO₂ (CCS), er en av de avgjørende forutsetningene for å nå klimamålene. Derfor inngår CCS-investeringer som egne økonomiske aktiviteter i taksonomien. Dette kan bidra til å realisere det viktige, norske Langskip-prosjektet.

– Å etablere en verdikjede for CO₂-fangst og lagring vil legge til rette for en industriell infrastruktur som vil sikre eksisterende



Fagsjef klimapolitikk i Norsk olje og gass, Benedicte Solaas, har stor tro på at taksonomien kan gi positive bidrag i arbeidet med å realisere løsninger fangst og lagring av CO₂ (CCS).

arbeidsplasser, og skape nye. Taksonomien vil trolig bidra til å drive fram nye CCS-prosjekter i Europa. Dette fordi blant de 70 aktivitetene som foreløpig er klassifisert som bærekraftige, er de aller fleste knyttet til industriell produksjon og energi. Her settes det ambisiøse krav som mange næringer vil ha problemer med å innfri.

Solaas påpeker at dette særlig gjelder krav til CO₂-intensitet. Med taksonomien åpnes det for at man kan ta i bruk CCS for å

møte kravene som settes.

– Hvis vi lykkes med å etablere CCS-løsninger, vil dette være et vesentlig bidrag til å sikre fortsatt sementproduksjon, og annen «CO₂-intensiv» virksomhet i Norge og Europa. Vi må altså fokusere på mulighetene. Taksonomien kan bidra til å øke kapitaltilgangen til investeringer innen CCS. I tillegg til å skape arbeidsplasser, vil dette kunne bli en ny, viktig eksportnæring for Norge, avslutter Benedicte Solaas.



Å DRIVE BÆREKRAFTIG ER EN FORUTSETNING FOR Å DRIVE LØNNSOMT

EUs taksonomi for bærekraftig finans har satt fart på denne trenden.

For mange selskaper haster det nå med å inkludere bærekraft i kjernen av sin virksomhet. KPMG har ekspertisen som hjelper deg med å ta bærekraft fra prat til praksis.



Eirik Øsebak

Partner

Leder av KPMG Stavanger /
leder av Risk & Regulatory Advisory

Tlf: +47 406 39 846

Mail: erik.osebak@kpmg.no



Stine Lise Hattestad Bratsberg

Partner

Leder for KPMGs bærekraftsarbeid

Tlf: +47 928 94 411

Mail: stine.hattestad.bratsberg@kpmg.no

Oppfordrer til oppdatering

Som landets største finansinstitusjon har DNB mange engasjementer knyttet til grønn omstilling. Regionbanksjef Terje R. Fanebust oppfordrer alle bedrifter som blir berørt av nye rammebetingelser fra EU, om å holde seg godt oppdatert.

Fanebust har gjort en interessant observasjon de siste seks-syv årene.
– Reaksjonene i næringslivet etter det kraftige fallet i oljeprisen i 2014 var mer preget av tilpasning enn av omstilling. Bedriftene hadde akutte behov for å redusere kostnader og justere driften

i tråd med et lavere aktivitetsnivå. Dette lyktes de godt med. Nå har bedriftene generelt styrket lønnsomheten og økt kompetansen. Dermed har virksomheten dreid fra tilpasning til omstilling, sier Fanebust.

Grønn vekst

For bedriftsmarkedet sin del har denne utviklingen ført til en markant dreining mot etterspørsel etter lån knyttet til produksjon av fornybar energi, elektrifisering, grønne bygg med mer.

Endringene er betydelige også i



Terje R. Fanebust er regionbanksjef for DNB i Rogaland. Han oppfordrer alle bedrifter som blir berørt av de nye EU-initierte, finansielle, rammebetingelsene om å holde seg løpende oppdatert.

privatmarkedet. Her opplever vi en sterk vekst i interessen for å investere egne penger i bærekraftige fond og aksjer.

Regionbanksjefen forventer at taksonomien, sammen med øvrige deler av EUs handlingsplan for bærekraftig finans, vil bidra til å akselerere tempoet i det grønne skiftet ytterligere.

– Det nye rammeverket betyr blant annet at vi som bank får en plikt til å oppgi hvor stor andel av utlånene våre som er «grønne» i henhold til kriteriene som taksonomien setter. Dette innebærer at kundene våre må rapportere tilsvarende til oss, ut ifra egen virksomhet. Dette vil både påvirke lånebetingelser, og virke bevisstgjørende med tanke på bærekraft. Over tid vil dette bidra til mer grønn omstilling, poengterer Fanebust.

Bygg og anlegg

Bygg- og anleggsbransjen er eksempel på en næring der konsekvensene av taksonomien blir tydelige.

– Her vil prosjekter som kvalifiserer

til «grønne» lån, få gunstigere lånebetingelser. Vi kan også strekke oss lengre på finansierungsgrad og noe lengre løpetid. På toppen av dette vil eierkostnaden bli lavere og etterspørselen blant leietakere og investorer høyere. Dette monner for investorer som er på jakt etter best mulig avkastning på egenkapitalen.

– DNB har lenge jobbet med en bærekraftig og grønn eiendomsstrategi og har utarbeidet ESG-retningslinjer for både næringseiendom og bygg og anlegg. I henhold til retningslinjer for næringseiendom vil DNB fra 1. januar i år kreve energiattest ved ny finansiering av bygg større enn 1.000 kvadratmeter og årlig energirapportering for bygg over 5.000 kvadratmeter. For finansiering av nye kontorbygg over 5.000 kvadratmeter vil vi fra 1. juli 2021 kreve Breeam Nor-sertifisering minimum «Very good». Det samme kravet vil også treffe øvrige yrkesbygg fra 1. januar neste år.

– Dette framstår som strenge krav, men disse vurderingene og prosessene skjer i en

tett og konstruktiv dialog mellom kunden og oss, opplyser Fanebust.

Omstilling i olje- og gass

Hvis taksonomien fungerer etter hensikten, vil det gi bedre tilgang på kapital for bedrifter som er definert som bærekraftige.

Olje- og gassnæringen er dominerende i vår region, og er ikke definert som bærekraftig i taksonomien.

– Har denne næringen grunn til å være bekymret?

– Ja, i den forstand at de delene av olje- og gassnæringen som ikke viser nødvendig evne og vilje til omstilling vil oppleve at kapitalen blir dyrere, mens de omstillingsdyktige blir premierte.

Hele hensikten med taksonomien, og de andre delene av EUs handlingsplan for finansiell bærekraft er jo å premiere de selskapene i olje- og gassnæringen som viser evne og vilje til omstilling. Heldigvis har den norske olje- og gassnæringen allerede vist at den har stor evne til nyskaping og innovasjonen, avslutter Terje R. Fanebust.

Hvor grønn er din virksomhet?

EU-taksonomien snevrer inn kriteriene for hva som kan kvalifiseres som grønt, og stiller strengere krav til selskapers og finansinstitusjoners rapportering på bærekraft.

Kunder og investorer vil etterspørre informasjon om hvor bærekraftig din virksomhet er, og om dere opererer i henhold til EU-taksonomien.

Er du forberedt på hva dette vil bety for din virksomhet? Hos oss jobber konsulenter, advokater, teknologer og revisorer side om side i tverrfaglige, internasjonale bærekraftsteam. Vi har bred erfaring på feltet og kan hjelpe dere med å møte de nye kravene og få oversikt over hvordan dette treffer akkurat din bedrift.

Kontakt oss for en uforpliktende samtale.

Dan Jakob Wangen
Climate Change & Sustainability Service
+47 47 75 37 18 | dan.jakob.wangen@no.ey.com

Astrid Foyn-Bruun
Advokat og Nordic Energy Leader
+47 415 12 989 | astrid.foyn-bruun@no.ey.com



EUs regelverk for grønne investeringer er klar:

Gode nyheter for shipping og vannkraft – fortsatt uavklart for naturgass

Nye regler fra årsskiftet

EUs taksonomi vil ha stor påvirkning på hvor finansielle midler blir investert de neste årene. I første utkast av terskelkravene, publisert mars 2020, var våre viktigste økonomiske sektorer enten ekskludert eller uavklart. Klassifiseringen var gjenstand for stor debatt i både EU og EØS, primært rundt behandlingen av gass, vannkraft, kjernekraft og skogdrift. 21. april 2021 publiserte EU endelig utgave av terskelkravene for miljømål 1 og 2; å stanse klimaendringene og å sikre klimatilpasning. Endelig utkast vedtas i mai, og reglene vil være gjeldende fra årsskiftet. Det som allerede er klart er at kravene gir en rekke konsekvenser for vår region.

Fortsatt ikke plass til "grønn" olje i EU

EU står fast ved en streng behandling av olje- og gass relaterte aktiviteter. Olje vil fremdeles være ekskludert fra taksonomien, uavhengig av CO2-intensitet. Avgjørelsen om naturgass blir inkludert som "grønn" er foreløpig utsatt. For Norge blir det spennende å se om hydrogenproduksjon fra naturgass med karbonfangst (blå hydrogen) blir kategorisert som bærekraftig. Endelige oppdateringer er ventet i løpet av året.

Høye krav til teknologiutvikling i norsk skipsfart

Etter mye usikkerhet er shipping nå inkludert i taksonomien, dog med strenge terskelkrav. Skip som frakter fossilt drivstoff vil være diskvalifisert, og fra 2026 vil bare nullutslippsskip godkjennes som grønne. For norsk skipsfart vil det være nødvendig med betydelig teknologisk utvikling for å sikre grønn finansiering og lede an i det grønne skiftet til havs.



Karen Vatnamot Leder Bærekraft og Sophie Selstad Associate, Consulting Stavanger.

Gode nyheter for vannkraft

Oppdaterte regler gir forenklete terskelkrav for vannkraft. Dette betyr at kraftaktørene nå kan sikre grønn finansiering til videreutvikling av vannkraft- produksjon. Her ligger forholdene til rette for at vi bygger ut mer fornybar elektrisitetsproduksjon og tar en ledende rolle i utvikling av fremtidens energibærere som eksempelvis hydrogenproduksjon.

Teknologiutvikling og klimastrategi må plasseres i førersetet

Selv om et selskap eller en sektor ikke blir kategorisert som bærekraftig, vil det fortsatt være mulig å hente kapital. Økt etterspørsel etter grønne finansprodukter, vil likevel få konsekvenser for prising i kapitalmarkedene. Grønn teknologiutvikling og en tydelig klimastrategi vil være sentralt for å oppnå nullutslippsmålet, men også for å sikre lønnsom vekst i fremtiden.

PwC bistår med bærekraftsrådgivning fra A-Å

PwC Rogaland har som mål å være en sentral aktør i omstillingen av regionen til det grønne skiftet. Vi har investert for å bygge kompetansen som trengs lokalt for å bistå våre kunder på bærekraft fra A - Å.

For oss handler bærekraft om å ta grep i eksisterende virksomhet, samtidig som man omstiller seg til nye markeder. Vi gjennomfører nå flere større omstillingsprosjekt, bistår kunder i prosessen fra strategi til rapportering, samt å akselere innovasjon for nye bærekraftige forretningsmodeller.

Lurer du på hvordan taksonomien vil påvirke deg, eller hvor du skal begynne? Ta kontakt for en uformell prat.



Hanne Løvstad
Direktør Bærekraft
og klimarisiko
Norge
hanne.lovstad
@pwc.com



**Karen Thorsen
Vatnamot**
Leder Bærekraft
Rogaland
karen.vatnamot
@pwc.com



Per Arvid Gimre
Partner Bærekraft
Rogaland
per.arvid.gimre
@pwc.com



SPALTISTEN

Hvorfor gjør de ikke som vi ber om?

SONJA HAUAN • sosiolog og seniorkonsulent

«Vi har hatt en stor informasjonskampanje. Vi har informert i «Town hall» (brukt om stormøter). Vi har informert på interne websider og sendt ut e-poster. Jeg kan bare ikke forstå hvorfor noen ansatte fortsatt ikke gjør som vi ber om? Hva er det som er uklart?»

Dette er en situasjon mange ledere har vært i. Ledelsen har gitt informasjon om for eksempel innføring av nye rutiner for rapportering, men fortsatt er det noen som ikke gjør som forventet. Hvorfor er det slik?

Det finnes selvsagt ikke ett enkelt svar på dette og jeg har ikke ambisjoner om å forsøke å gi leseren et inntrykk av at det finnes en enkelt løsning på et slikt komplekst spørsmål. Snarere ønsker jeg å kaste lys over en typisk lederfelle.

Det er en vanlig oppfatning fra ledere som oppdager at de ansatte ikke følger bedriftens nyinnførte rutiner, at det skyldes manglende opplæring eller uvillighet. Første reaksjon er derfor ofte å gi mer informasjon og instruksjon. Andre er kanskje mer fristet til å ta frem «piskene»? Men er det nødvendigvis de ansatte som er problemet?

Ingen er like

Lederrollen handler i grove trekk om at man skal få ut potensialet av medarbeiderne og på den måten skape resultater for selskapet. Et viktig utgangspunkt for å få dette til, er at ledere må forstå at mennesker tenker og reagerer ulikt. Noe som er tydelig for deg som leder kan være utydelig for en ansatt. Psykologsøstre Ihlen har skrevet boken: «På seg selv kjenner man ingen andre». Dette er et godt utgangspunkt. Hvis du tenker at innføringen av den nye rapporteringsrutinen både er nyttig og tydelig, er det ikke slik at alle nødvendigvis er enige i det. Mennesker har ulike verdier som styrer dem, der noen kanskje vil sette integritet og kritisk tenkning fremfor lydighet. Noen vil alltid gjøre som de blir bedt om, mens andre kanskje stiller spørsmål ved rutinens

formål og konsekvens. Noen vil også ha en generell iboende frykt for endring.

En standard for alle?

«One size does not fit all» er tittelen på en bok av Kathleen Manning. Dette er et interessant utgangspunkt. Å innføre rutiner i selskaper er i mange tilfeller nødvendig. Av og til handler det om krav fra eiere, myndigheter eller styrever. Det er likevel et faktum at man i stadig større grad innfører rutiner som handler om å kontrollere de ansattes arbeidsform. Vi veier og måler de ansatte, lager prosesser og rutiner de skal følge og vi ender opp med at vi ikke ser målet for bare midler. Alle skal siles gjennom samme system og i samme takt. «De trenger ikke tenke så mye, bedriften vet hvordan det skal gjøres». Da har vi kontroll og oversikt. Det føles trygt, iallfall for de som sitter ved «dashbordet».

Å forfremme de lydlige og effektive, samtidig som vi forsøker å tiltrekke oss høy faglig kompetanse og mangfold, kan oppleves som en logisk brist. Mange instruksjoner og regler kan nettopp hemme bruk av kompetanse, mangfold og kreativitet, samt skape en opplevelse av manglende tillitt. «Hvorfor ansette dyktige folk og fortelle dem hva de skal gjøre?», et oversatt sitat fra Richard Brandson.

Vær nysgjerrig, da lærer du kanskje noe

Så hva bør lederen gjøre når man opplever at den ansatte ikke gjør som vi ber om?

Først må en stille spørsmål omkring selve premisset, som for eksempel er det lydighet for lydighetens skyld vi søker? Deretter bør en stille spørsmål, ikke bare ved den ansattes manglende etterlevelse, men også om rutinen faktisk er nyttig? Kan manglende etterlevelse skyldes at ledere har

oversett noe som de ansatte har sett? Å ta for gitt at feilen ligger hos de ansatte kan være et feiltrinn.

Hvis du lurer på hva som står i veien, kommer man langt ved å stille spørsmål til de ansatte. Ledere som spør, blir ofte klokere, i motsetning til ledere som bruker mye tid på å instruere, forklare og kjøre hardt på overtalelse.

Hvis du lykkes i å få gode svar, har du i større grad et grunnlag for å sette inn riktige tiltak, men også lære til neste gang. Kanskje standarden du innførte faktisk står i veien for resultatet?

Å ha overordnede rammebetingelser i et selskap er nødvendig. At ansatte har god oversikt over selskapets målsetning er viktig, men midlet for å nå målet bør en ha tillitt til at de fleste kan levere på. Dette ligger til grunn for tillitsbasert ledelse. Hvis organisasjonen har hatt grundige rekrutteringsprosesser og ansatt folk med høy kompetanse, hvis de har vært tydelig på målet og mandatet, vil nok de fleste arbeidstakere kunne tenke selv. Det gjør også slik at de naturlig vil være kritiske til en rekke standardiserte prosesser som vil påvirke deres arbeidshverdag. Kanskje stiller de spørsmål som: Er rutinene gode? Er rutinene nødvendige? Finnes det alternativer? Dette er god kritisk kompetanse et selskap trenger.

Hvis det oppleves som om rutiner innføres for å kontrollere eller styre atferd ned i minste detalj skaper det i beste fall mismot, men ofte stille protester. Det vil ingen være tjent med. Hvis den nyinnførte rapporteringsrutinen derimot oppleves som god, og at den gir mening, vil de fleste sette av tid til å lære den og følge den. Unntaksvis tror jeg det handler om manglende informasjon eller uvillighet.



Tina Bru hadde vært statsråd i bare noen uker da viruset spredte seg til Norge og landet ble stengt ned. Det har fått noen konsekvenser.

– Jeg har alltid strittet imot

Selv olje- og energiministre har sine dagdrømmer. For Tina Bru kan den bestå i å servere kaffe i egen kafé, slå av en prat med småbarnsforeldre om dagliglivets små og store trivialiteter, med god avstand til globale miljøutfordringer og en polarisert olje- og klimadebatt.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

I virkeligheten forblir dagdrømmer ofte det de er. For Tina Bru er utfordringene og engasjementet, enn så lenge, også for stort og reelt.

Tilbudene har også kommet som perler på en snor siden hun som 19-åring meldte seg som frivillig valgmedarbeider i Høyres hus i Stavanger. Det har gått såpass fort at mange har lansert henne som en naturlig statsministerkandidat fra Høyre – når den tid måtte komme. Selv sier hun at hun aldri har lagt en eneste plan for sin politiske karriere, og heller ikke har tenkt å gjøre det.

–Tvert om har jeg alltid fulgt et råd jeg fikk av Jan Petersen for mange år siden om å ta de mulighetene jeg får, og si ja til alt. Man skal ikke planlegge for en karriere i politikken. Jeg tror ikke du blir en god politiker av det.

Hun har gått gradene – fra ungdomsparti, bydelsutvalg, lokallagsleder, rådgiver og bystyre. Allerede som 23-åring ble hun Høyres 1. vararepresentant til Stortinget fra Rogaland. I 2017 fikk hun fast plass, tre år senere ble hun utnevnt til olje- og energiminister, og i fjor høst overtok

hun også plassen etter Bent Høie som 2. nestleder i Høyre.

En annen rolle

Tina Bru er nummer 28 i rekken siden 1978 av olje- og energiministre eller nærings- og energiministre som har hatt ansvar for Norges viktigste industri. Mye har endret seg underveis, ikke minst de siste fem-seks årene.

– Man slipper ikke unna i Norge som olje- og energiminister om man ikke har dyp forståelse for og er opptatt av klima. I alle de intervjuene jeg sitter i – enten det er i Norge eller i internasjonal sammenheng – er det vel så mye spørsmål om klima, og om hvordan Norge ser på seg selv som en stor olje- og gassprodusent – samtidig som vi er offensive på klima. En av de tingene jeg var mest stolt av rett etter at jeg ble utnevnt, var at jeg fikk gode skussmål og lykkeønskninger på tvers av de ulike grupperingene, fra olje- og gassindustrien til klimabevegelsen. Jeg søker også å ha et helhetlig perspektiv på dette. Det skyldes at jeg er genuint opptatt av klimaendringene – og har vært det lenge.

Motsetninger

Debatten går høyt og varmt, er ofte polarisert og geografisk betinget når utvikling og utvinning av norsk olje og gass blir diskutert.

– Det er nok i første rekke et skille mellom Kyst-Norge generelt og det sentrale Oslo-området. Det handler nok om nærheten til denne industrien. Men ser man på oversikten over hvilke regioner som har mye av sin aktivitet knyttet til olje og gass, er også Viken og Akershus blant de virkelig store. Man må huske på at dette er landets fremste teknologinæring. Men det som bekymrer meg er at den polariserte debatten og de harde frontene gjør noe med den generelle oppslutningen. Det gjør også noe med viljen til å utdanne seg innenfor denne næringen, noe som vil svekke rekrutteringen på sikt. Den tradisjonelle delen av næringen kommer til å være der lenge, og olje- og gassindustrien er også den som nå løfter de nye næringene som er en del av svaret på de utfordringene vi står i. Vi må være flinkere til å vise frem denne koblingen. Det er ikke alle land i verden som har en olje- og gassindustri som er opptatt av å sette egne klimamål. Er man opptatt av klimaendringene, er det knapt noe sted det er bedre å være i Norge enn i denne næringen.

Energi hovedstaden

– Hvordan oppfatter du Stavanger-regionens posisjon som energihovedstad i dag?

– Den er sterk, og regionen har alle muligheter til å inneha denne posisjonen også i fremtiden. Det henger ikke bare sammen med olje og gass, men vi har også enorme muligheter innenfor fornybart. Med det følger også en del andre ting, som for eksempel hydrogenproduksjon eller ny industri basert på tilgang til kraftressurser. Det er ingen fylker som kan måle seg med Rogaland på dette, men vi må gripe mulighetene.

– Hva bør fylket gjøre for å befeste posisjonen?

– Vi ser at det er et race for å etablere ny industrivirksomhet. Det å være en region som kjenner sin besøkelsestid, som spiller på lag med og legger til rette for næringslivet, er helt avgjørende. De store selskapene som ser etter nye lokasjoner til nye fabrikker, har ikke tålmodighet til å vente for lenge. Da finner de et annet sted, og det er nok kommuner som vil gripe den muligheten med begge hender. Her må vår region blir flinkere til å spille på lag som en helhet. Jeg synes vi har vært preget av litt mye by- og kommunekamp de siste årene. Det er ikke positivt.

Havvind

– Når kommer energimeldingen og den varslede veilederen om havvind?

– Veilederen kommer samtidig med stortingsmeldingen, i månedsskiftet mai/

juni. I vår iver med å få denne industrien opp å gå, må vi huske på at dette er nybrottsarbeid. Vi må gjøre trinnene riktig, ta lærdom av det vi gjorde med olje og gass og passe på at dette blir vellykket og den industrisatsingen vi vil det skal være. For Norges del handler det ikke om å produsere massevis av foreløpig dyr kraft, men å bygge industri. Da må vi tenke nøye gjennom en del strategiske valg og hvordan vi skal legge opp prosessene rundt dette.

– Er det grunn til å tro at oppfatningen om havvind kan bli like konfliktfylt som det vindmøller på land har blitt?

– Havet er svært, men det er press på arealene der også og miljøhensyn å ta. Vinden kan snu, for å si det sånn. Det som skjedde med vindmøller på land, var det ingen som så for seg. Den snudde nærmest over natten. Vi må passe oss for å ikke gjøre de samme feilene på havet.

«Er man opptatt av klimaendringene, er det knapt noe sted det er bedre å være i Norge enn i olje- og gassnæringen».

Tina Bru

Utfordringene

– Hva er det viktigste politiske utfordringene i dag?

– Vi vet at vi må omstille oss. Vi må i enda større grad bli mindre avhengig av olje. Næringen betyr ufattelig mye for hele samfunnet vårt, men den er ikke er en fornybar ressurs. Lykkes vi ikke med å bygge noe nytt på skuldrene av olje- og gassnæringen, og omstille deler av den, vil vi ha en stor utfordring på sikt. Framskrivningene i perspektivmeldingen varsler at oljeproduksjonen kan falle med 65 prosent innen 2050. Det er mye, og vi vil aldri finne en næring som kan erstatte olje- og gass. Vi må satse på flere ting. Den andre store utfordringen er klimaomstillingen. Nå begynner vi å se sprengkraften i den debatten. Min påstand er at dette kommer til å være den største konfliktdebatten i Norge i mange år fremover, og den har mange falsetter. Det handler ikke bare om olje og gass, men om ny industri, bruk av arealer, press på naturen, vekst versus vern. Det vil kreve politikere som har både evne til å stå i ting som er upopulære og også kan se sammenhengen, trekke de lange linjene og tenke helhetlig, samt å ta ansvar. Har vi ikke det, vil vi få en stor utfordring.

Sosialt behov

At Tina Bru i det hele tatt gikk inn i politikken, var mer et uttrykk for et sosialt behov enn et politisk engasjement. I barne- og ungdomsårene flyttet familien mye og langt som følge av farens arbeid i shippingnæringen. Ferden endte i Stavanger i 2005. Etter videregående kom Tina Bru etter.

– Jeg var 19 år, hadde ingen jobb, ingen studier og ingen venner. Det var valgt det året, og jeg var førstegangsvelger. Det tok jeg veldig alvorlig. Jeg gikk gjennom alle programmer, og ruslet ned til Høyres hus i Stavanger for å melde meg som frivillig i forbindelse med valgkampen.

– Mange unge føler på ensomhet og utenforskap i dag – ikke minst under koronapandemien. Hvordan opplevde du det å flytte til en by uten å kjenne noen?

– Jeg var mye alene og opplevde ensomhet, men jeg håndterte det ganske bra. Det bunner nok også i oppveksten. Vi bodde noen år i USA, og flyttet nærmest annet hvert år. Jeg ble en ganske tilpasningsdyktig person, og ble vant med å være den nye i klassen. Men hadde det ikke vært for at jeg fant veien inn i Høyre, tror jeg ikke at jeg hadde blitt værende i Stavanger.

Allerede året etter ble hun 2. nestleder og fylkessekretær i Rogaland Unge Høyre. Hun ble leder for Rogaland Unge Høyre i 2007, og medlem av Unge Høyres sentralstyre i 2008. Samme år ble hun også politisk rådgiver for Stavanger Høyre og partiets bystyregruppe i Stavanger, i 2011 rådgiver for Rogaland Høyre og fra 2012 for daværende fylkesordfører Janne Johnsen.

Stritter imot

– Din politiske CV kan tolkes som om du har vært veldig på tilbudssiden?

– Jeg har egentlig alltid strittet imot, og ble vel som oftest overtalt under sterk tvil. Stavanger Høyre og Unge Høyre var veldig flinke til å dytte på. De trengte også folk på det tidspunktet. Jeg ble spurt om å stille på en liste til kommunevalget, uten at jeg egentlig visste hva det innebar, og da jeg ble valgt inn begynte jeg å gråte. Jeg hadde ikke lyst, jeg turte ikke og syntes det var veldig skummelt.

– Men det må jo være noe med deg når ting har gått så fort og du ble spurt om å bli statsråd i en alder av 33 år?

– Jeg tror kanskje det handler om to ting. Det ene er at Høyre og Erna Solberg har vært veldig bevisst på å bygge opp nye folk og legge til rette for det ved å gi ansvar og oppgaver. Jeg hadde sittet på Stortinget i halvannet år da jeg fikk mitt første oppdrag fra Erna selv om å lede likestillingsutvalget til Høyre. Det andre er nok at jeg er flittig. Jeg arbeider hardt med det jeg gjør, og er opptatt av å kunne det jeg skal drive med.

Motsatte

– Er det oppgaver du sier nei til, eller ser du på det meste som en utfordring?

– Jeg tenker alltid at dette vil jeg ikke,

– Jeg vil at sønnen vår skal vokse opp i Stavanger. Det er der min familie og mine venner bor, sier Tina Bru.



dette kan jeg ikke godt nok, men så sier jeg ja likevel. Mye er plikt og fordi det forventes, og jeg vet jo innerst inne at det er lurt å si ja fordi det er den eneste måten å bli bedre på. Men jeg har alltid en angst. Helst vil jeg bare gå hjem og ikke gjøre noen ting.

– Har du mindre tro på deg selv enn det du har grunn til?

– Jeg er litt for dårlig til å ha tro på meg selv, men jeg har blitt mye bedre enn jeg var.

– Savner du noen gang et sivil liv?

– Ja, absolutt. Det henger nok også sammen med at jeg aldri så for meg å bli politiker. Det bare ble sånn. Men jeg har fortsatt en klar ambisjon om at jeg en dag vil ha en vanlig jobb, for å si det på den måten. Jeg kom inn i politikken som svært ung, og har derfor ikke fått opparbeidet noen erfaring fra næringslivet. Det har jeg lyst til en dag.

Korona

Tina Bru hadde vært statsråd i bare noen uker da viruset spredte seg til Norge og landet ble stengt ned. Det har fått noen konsekvenser.

– Jeg må jo være den første olje- og energiministeren som ikke har vært på en eneste tur i utlandet, og har kun hatt en håndfull reiser i Norge. Koronapandemien preger jo også hverdagen i regjeringen. Vi har ikke regjeringskonferanser i det rommet vi pleier. Nå sitter vi i en stor sal med hver vår pult med pleksiglass rundt. Departementet er tomt, stort sett alle er

på hjemmekontor. Ingen debatter, ingen konferanser. Jeg trodde aldri jeg ville komme til å savne konferanser. Men det gjør jeg nå.

– Hva savner du mest personlig under koronapandemien?

– Noe så enkelt som å gå ut og drikke øl med kollegaer eller venner på en fredag. Det savner jeg intenst.

Lettet

– Du har selv vært smittet med korona. Hvordan opplevde du det?

– Det begynte med at sønnen ble smittet i barnehagen, deretter mannen min og så jeg. Sykdomsforløpet var veldig forskjellig. Sønnen var syk i 12 timer, jeg hadde hverken feber eller hoste, kun forkjølelssymptomer og mistet smak, mens mannen var ganske syk med høy feber og pusteproblemer. Jeg var veldig lettet da det slapp taket. Til sammen satt vi innelåst i karantene og isolasjon i 14 dager i en leilighet uten balkong på Gimle, med en toåring som løp rundt.

Sammen med ektefellen, bygger Tina Bru hus i Stavanger. Også mannen er fra Stavanger. Det er Stavanger de ser på som hjemme.

– Jeg vil at sønnen vår skal vokse opp i Stavanger. Det er der min familie og mine venner bor.

Framtiden

Hva fremtiden bringer, vet ingen. Kanskje

tar Tina Bru aktivt del i den kafeen på Kilden kjøpesenter hun var med å starte rett før koronaviruset spredte seg til Norge. Kanskje gjør hun noe helt annet.

– Jeg har alltid hatt lyst til å prøve å starte noe. Da jeg var i permisjon, oppdaget jeg at tilbudet for folk i permisjon med små barn er nesten ikkeeksisterende i Stavanger. Det var bakgrunnen for kafeen. Sammen med to venninner ønsket vi å skape en møteplass for folk i samme situasjon. Av naturlige årsaker har det ikke gått så bra. Det har koronapandemien sørget for. Men vi har ikke mistet motet.

– Hva gjør du om du forlater politikken?

– Det vet jeg ikke. Den ene dagen drømmer jeg om å jobbe i kafeen min. Det er noe koselig med å treffe blide folk som er ute og handler og skal ha seg en kaffe. Andre dager tenker jeg at det er få ting som er mer spennende enn å jobbe med et så viktig felt som energi.

TINA BRU

- » Alder: 35
 - » Sivil status, gift et barn
 - » Bosted Oslo/Stavanger
 - » Aktuell: Olje- og energiminister
-

Håper å samle okseflokken

Barndomskompisene fra Sandnes elsker å skape noe. Nå har de skapt bedriften Okse, som vokser år for år med å designe gode brukeropplevelser. I dag teller flokken ti ansatte.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



De ansatte sitter som oftest ute hos kundene og jobber med prosjekter, men hver fredag fylles kontoret under den såkalte Oksefredagen. Et bevisst tiltak fra gründerne Erling Håmsø og Knut Erik Hæhre å skape gode relasjoner internt i bedriften.

igjen snart



«Som produkt- og tjenesteleverandør i dag så kan du ikke si at vi ikke har en brukeropplevelse - det har alle. Så kan du velge å ta kontroll og designe brukeropplevelsen, eller lukke øynene og håpe folk har en god brukeropplevelse.».

Knut Erik Hæhre

I 2006 skrev Knut Erik Hæhre på en blogg at han om ti år akkurat var ferdig som markedssjef i Sandnes Ulf i Eliteserien og startet ny bedrift. Han traff blink.

– Gjennom årene i Sandnes Ulf fikk jeg være med fra andre divisjon til Eliteserien, og så startet vi Okse i 2016, sier Hæhre som er daglig leder i selskapet.

Etter oppstarten holdt bedriften til på Hanabryggene i Sandnes med to ansatte. Så ble de tre, så fem og åtte i fjor. De har vokst hvert år, både i ansatte og omsetning, og flyttet til Vågen i Stavanger.

– Vi er i vekst. Omsetningsmessig så har vi gått fra seks til ti millioner mellom 2019 til 2020. Nå blir det nok ikke tilsvarende relativ vekst i år, men vi tror på en grei vekst og det har gått veldig bra til nå i år, sier medgründer, partner og kompis, Erling Håmsø.

UX- og tjenstedesign

Selskapet er et konsulentselskap for UX- og tjenstedesign, noe som kan virke forvirrende for mange. Så hva er det egentlig Okse driver med?

– Etter hvert har vi lært oss at noen skjønner hva vi driver på med, men vi må se an målgruppen. UX står for user experience altså brukeropplevelse. Design kan du velge å definere veldig bredt. Design handler om å skape noe med intensjon. Vi designer gode brukeropplevelser, enkelt forklart, sier Håmsø.

Okse har valgt å kalle seg et UX-byrå fordi de vet hvilke assosiasjoner folk har til ordet i markedet, som handler om opplevelsen og bruken av digitale grensesnitt. For dem handler det imidlertid om mye mer.

– I dagens samfunn så er ofte det siste grensesnittet ut mot brukeren, digitalt. Samtidig handler det om alt rundt også, for eksempel forventninger til en app, hvordan det var å ringe kundeservice og mer som ligger rundt den digitale flaten, forklarer han før kollega Hæhre utdyper:

– Innen design av produkter og tjenester er mye usynlig. Skal du for eksempel ta tog mellom Stavanger og Sandnes må du trolig innom en app i løpet av turen, men opplevelsen du sitter igjen med etterpå handler om mye mer enn bare de sekundene du brukte i appen. Essensen er at vi kan gjøre teknologi og tjensteprodukter tilgjengelig, brukervennlig og sømløst i tillegg til å ha tenkt hvordan ting skal oppleves.

En kundereise

Brukerfokus er derfor viktig. Sette hele opplevelsen inn i en kontekst. Skal man teste et grensesnitt så nytter det ikke bare å brukerteste i gunstige omgivelser. De må være så reelle som mulig for å forstå brukernes situasjon på en best mulig måte.

– La oss ta eksempelet med toget. Å brukerteste med noen som sitter rolig i et møterom er veldig forskjellig fra de kundene som gjerne løper mot toget, er stresset og som ikke er kognitivt helt til stede og i stand til å forstå et komplisert grensesnitt, forklarer Håmsø.

Med andre ord så hjelper de bedrifter med å lage nye og bedre produkter og tjenester, eller å forberede eksisterende og koble disse produktene og tjenestene med mennesker.

– Her snur vi litt på det. Det er ikke forretningens ønske om å økt omsetning eller bruk som er viktigst for oss, som gjerne er den bestillingen vi får. Vi må altså forstå brukeren og konteksten.

I en digitalisert verden, som er både flat og tilgjengelig for alle, så har kundenes forventninger steget til ekstremt høyt nivå. Globale giganter som Netflix og Spotify har vært med på å skape disse forventningene, som dermed blir overført til mindre selskaper som Altibox eller Justify i Stavanger.

– Som forbrukere tenker vi ikke alltid på alt det som er designet. En ting er en ny bil

- ja det er et design utpå, men lyden er nok også designet, lyden når du lukker døren og lukten av bilen. Alt dette tenker vi ikke over, men det er laget med overlegg. Alt er designet for å gi oss en viss opplevelse, sier den daglige lederen og fortsetter:

– Som produkt- og tjenesteleverandør i dag så kan du ikke si at vi ikke har en brukeropplevelse - det har alle. Så kan du velge å ta kontroll og designe brukeropplevelsen, eller lukke øynene og håpe folk har en god brukeropplevelse.

Konsulenter

Selskapet definerer seg som et konsulentselskap, der de ansatte sitter ute hos kundene i prosjektperioden. Akkurat det var ikke meningen da de startet, da ville de først og fremst jobbe mer prosjektbasert. Akkurat dette gjorde de en god stund også, helt til en kunde ville at Erling skulle sitte hos dem i tre måneder 60 prosent som konsulent. Først da skjønnte de at det var å foretrekke.

– På innsiden er det enklere å skjønne helheten og forstå kunden, forretningen og teknologien og ikke minst menneskene. Alt dette gir en helt annen verdi enn en bestilling fra en kunde, sier Håmsø.

På innsiden kan du opparbeide tillit og se andre deler av kjeden og forstå kundereisen bedre, mener de to.

– Å være til stede i organisasjonen og



Kontorene er fylt med rekvisitter som kan knyttes til både okser og gårdsliv.

forstå aktørene og alt som påvirker det er viktig. Hvis vi skulle sitte på et kontor og kommet tilbake tre måneder senere mister vi forankring og eierskap til det vi jobber med, sier Hæhre,

Oksefredag

Siden de ansatte ofte sitter en del ute hos kundene har de innført såkalt Oksefredag. Da sitter alle samlet på kontoret i Vågen i Stavanger.

– Vi kaller det bare for okseflokk, og vi bygger en flokk og vi er både stolte og fornøyde med kontorlokalene. Men det har vært et veldig bevisst valg rundt lokalene også. Her skal det være som å komme hjem, sier han og møter litt motstand hos partner Håmsø:

– Jeg liker ikke å bruke ordet hjem. Vi er tydelige på skillet mellom jobb og hjem.

Akkurat dette punktet er de svært klare på. Mens andre bedrifter gjerne har bordtennisbord, sofaer, muligheter for overnatting og mat slik at man ikke trenger å forlate arbeidsplassen, tenker det helt motsatt.

– For oss så er det livet ut forbi jobben som er det viktigste. Jobben muliggjør det andre du gjør. Vi vil ikke holde folk her, vi vil sende folk hjem med energi slik at de kan gå de turene de vil, reise på de feriene

de ønsker eller kjøpe den bilen de ønsker. De skal være med de menneskene som faktisk er nær dem, sier Håmsø

Verdier

Håmsø og Hæhre har ulike personligheter som utfyller hverandre. For utenforstående kan det virke som Håmsø har stort sett foten på gasspedalen, Hæhre på bremsen. Samtidig er de enige om det viktigste: Drivkraften bak Okse. Det å skape noe. Skape arbeidsplasser og gode brukeropplevelser.

– Erling gønner på, og hadde han styrt Okse alene så hadde vi vært konkurs for lenge siden, sier Hæhre.

– Men, det hadde jo vært veldig kjekt! Kontrer Håmsø.

– Jeg er jo bremsen, må vente litt og se. Hadde jeg drevet Okse så hadde vi vel vært bare oss to i et kott eller en eller plass. Viktig balanse mellom oss, sier den daglige lederen.

– En bil uten brems er jo ganske ubrukkelig. Men har du både gass og brems så kjører bilen fint, mener Håmsø.

Av samme grunn snakker de mye om «god jord» som en av verdiene sine, og at planter vokser i god jord, på samme måte som relasjoner blir bedre med god jord.

– For oss handler det om å være grei

OKSE AS

- » Etablert: 2016
- » Daglig leder: Knut Erik Hæhre
- » Antall ansatte: 10
- » Omsetning: 10,2 MNOK (2020)
- » Internett: okse.no

både mot folk og planeten, sier Knut Erik Hæhre.

Og med folk menes definitivt også de ansatte, som de mener de har et ekstra ansvar for å behandle på en god måte.

– Vi er ikke opptatt av faktureringsgrad. Vi skal legge til rette for at folk kan yte så godt de kan, og er forholdene til stede, så leverer de ansatte.

I februar hadde de seremoni der de delte ut babybonus. I personalhåndboken er det nedfeldt 10.000 kroner i babybonus til ansatte, eller partneren, som venter barn. I tillegg til gavekort på 40 kopper kaffe og en bedre middag for to og kinobilletter.

– For oss er det viktig å snakke mye om de små tingene, de som isolert sett kanskje ikke betyr så mye. Men summen av alle de små tingene, blir en kjempestor ting, sier Håmsø.

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

Tilgjengeliggjør juridiske tjenester for privatpersoner

Da Dag Josef Foss jobbet som advokat, så han at mange juridiske tjenester kunne digitaliseres og automatiseres – og på den måten gjøres tilgjengelig for langt flere. Nå vil Justify erobre verden med digitale, juridiske tjenester.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



I 2018 satt de akkurat sånn og pratet da Dag Josef Foss ville ha Sindre Mariero med på laget, ute i sola foran Innovation Dock. Tre år senere er de i ferd med å ta Justify ut i verden.

ify



«Gjennom min bakgrunn som advokat, frilans grafisk designer, og litt IT, så jeg at det var mulig å koble juss og teknologi og gjøre det enklere for mennesker å ta gode livsvalg».

Dag Josef Foss

April 2018: Utenfor Innovation Dock sitter Dag Josef Foss og Sindre Mariero i hver sin solstol og drikker kaffe. Foss har sluttet som advokat og startet på gründerprogrammet Gründerhub og vil ha Mariero med på laget. Sammen skal de utvikle og lage fremtidens juridiske tjenester, bygget rundt en helt ny digital plattform.

– Gjennom min bakgrunn som advokat og erfaringer med grafisk design og IT, så jeg at det var mulig å koble juss og teknologi på en måte som kan gjøre det enklere for mennesker å ta gode livsvalg, forklarer Dag Josef Foss.

På samme måte som bankene har utviklet nettbanker og digitale løsninger som gjør det enklere for folk å håndtere privatøkonomien, så Justify for seg å gjøre det samme for juridiske tjenester for privatpersoner.

Proaktiv tjeneste

April 2021: Utenfor Innovation Dock sitter både Foss og Mariero i hver sin solstol og drikker kaffe. De tar samme selfien som for tre år



Vi har sommervikaren
du trenger

- Produksjon
- Industri
- Kontor- og resepsjon
- Bygg og anlegg
- Lager og logistikk
- Kundeservice



Ta kontakt for en uforpliktende samtale:
Tlf: 513 04 090
E-post: stavanger@jobzone.no
www.jobzone.no

siden mens de venter på å bli intervjuet av Rosenkilden. Tre år har gått og Justify har kommet ut til kundene.

– Konseptet og idéen utviklet seg litt over tid. Det var jo det jeg og Sindre brukte mye tid på første året, det å utvikle konseptet før vi tok om bord investorer, flere teammedlemmer og kunder. Men grunnkonseptet og idéen som lå i bunn i starten ligger i bunn enda, men i en litt annen innpakning, sier den daglige lederen.

Fortsatt handler det om å fokusere på de rette tingene og skjære ned alle mulige sidespor en kan velge, og holde på et konkret prosjekt. Deres mål er en tjeneste som dekker de behovene folk flest vil ha gjennom et liv når det kommer til juss og privatøkonomi. I dag har de lansert en teknologisk plattform som leverer samboerkontrakt, fremtidsfullmakt og testament som en tjeneste.

– Vi har bygget et system som gjør det enkelt å få orden på de behovene man har i dag og så bygger vi et system for å følge kunden over tid. Dermed har vi en helt annen tilnærming til våre tjenester enn en typisk advokat har. Vi hjelper med det behovet en har i dag, men vi har også utviklet teknologi som fanger opp endringsbehov. Det er enkelt å oppdatere, ligger alltid tilgjengelig og er lagret digitalt. Vi vil varsle kunden ved behov for endringer i valgene kundene har gjort i dokumenter og tjenester, sier han før kollega Mariero skyter inn:

– Noe av det vanskeligste for oss å kommunisere er hvor forskjellig dette er sammenlignet med det som finnes i dag. Vår tjeneste erstatter ikke samboerkontraktmaler med en digital versjon. Teknologien vi har utviklet for kontraktshåndtering over tid er helt i front i en global sammenheng. Og vi leverer alt som en fullverdig juridisk tjeneste, sier Mariero.

DOGA-merket

Selv om Justifys produkter på mange måter erstatter tradisjonell advokatrådgivning for samboerkontrakter, fremtidsfullmakter og testamenter, ser de ikke på seg som direkte konkurrenter. Snarere tvert i mot. Tall viser at kun ti prosent av de som har en juridisk problemstilling i privatlivet oppsøker en advokat.

– Selv om vi får en del kunder fra tradisjonelle advokater også, retter vi oss i hovedsak til de 90 prosentene som aldri oppsøker advokat, mener Mariero.

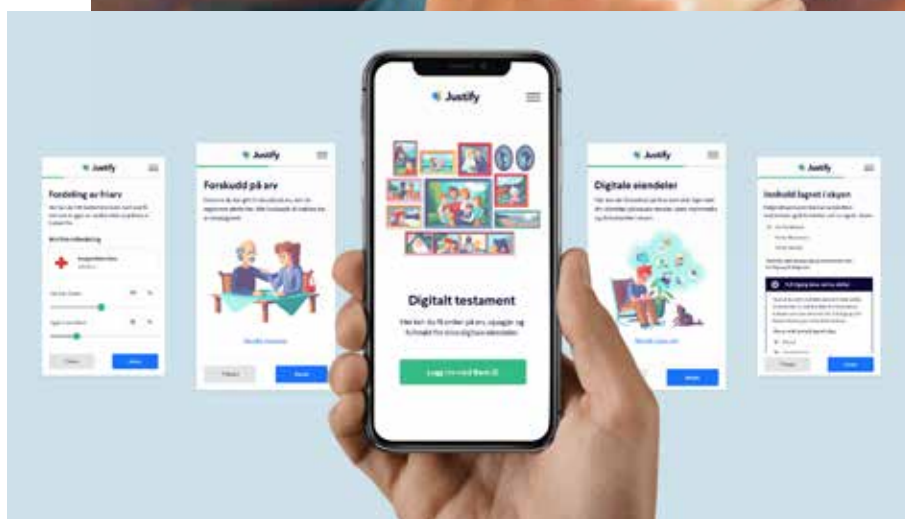
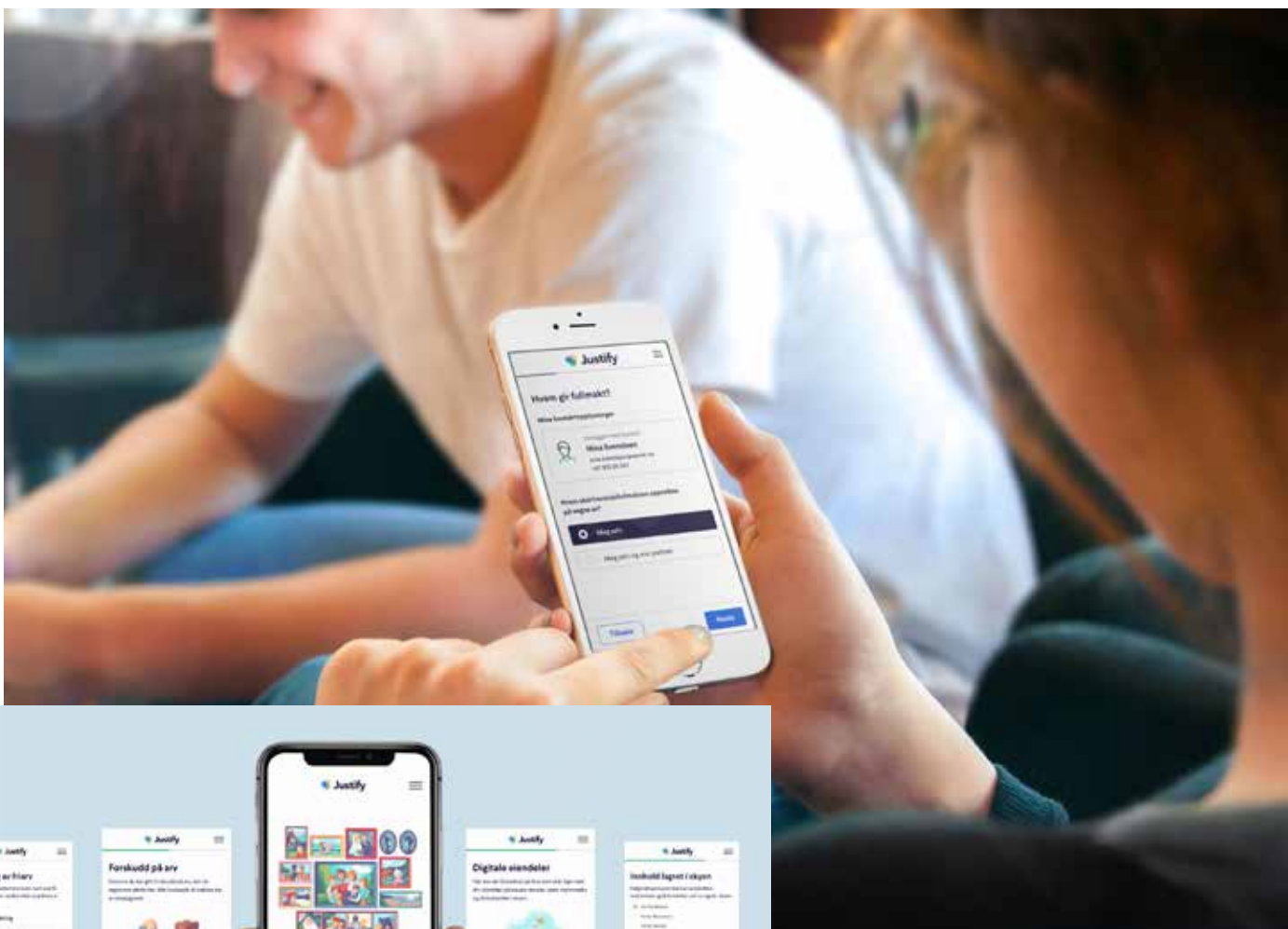
Mange kan føle på en viss usikkerhet, både ved bruk av digitale tjenester, spesielt dersom man begynner å dra på årene, men også usikkerhet ved å gjøre noe feil ved juridiske prosesser. Denne usikkerheten ønsker selskapet å redusere, om ikke å eliminere helt.

– Alle dokumenter gjennomgås av en ansvarlig advokat hos oss. Det gir trygghet til kunden om at dette gjøres korrekt. Vi har bare automatisert alle prosessene rundt, man kan få svar fra advokat og gjøre endringer i ett år uten ekstra kostnad, påpeker Foss.

Brukervennligheten og samfunnsnyttene var også et poeng da Justify ble tildelt DOGA-merket for design og arkitektur tidligere i år. I juryens uttalelse heter det:

«Justify er en innovativ, smart og solid tjeneste med godt avgrenset funksjonalitet og god brukervennlighet. Tjenesten har en åpenbar samfunnsnytte ved at den gjør viktige juridiske tjenester mer tilgjengelige for folk flest. Juryen roser også Justify for at de lykkes med å gjøre noe så komplekst som juss så enkelt for brukeren.

Justify tildeles DOGA-merket for design og arkitektur fordi det er en ypperlig designet tjeneste med stort kommersielt potensial.



Konseptet handler om å gjøre juridiske tjenester knyttet til samboerkontrakt, testamente og fremtidsfullmakt mer tilgjengelig og digitalisert. I tillegg til den digitale versjonen blir alle dokumentene gjennomgått av en ansvarlig advokat i ettertid.

JUSTIFY AS

- » Etablert: 2018
- » Daglig leder: Dag Jose Foss
- » Antall ansatte: 9
- » Omsetning: Ikke relevant
- » Internett: justify.no

Den har også et viktig sosialt aspekt ved at den gjør juridiske tjenester både enklere og rimeligere for folk flest.»

– For oss var dette veldig gøy og en pris som henger utrolig høyt og en anerkjennelse for at mye av det vi gjør er riktig. En del av min motivasjon er å gjøre juss mer tilgjengelig for folk, og det er nettopp det vi gjør, sier Dag Jose Foss.

Ut i verden

Da tjenestene ble lansert for fullt i mars i fjor, gikk Norge inn i en nedstengt fase. Det første året har derimot pilene pekt i riktig retning for Justify med dobling av omsetningen kvartal for kvartal siden sommeren. Selskapet har passert 9000 aktive brukere, og har et mål om å mangedoble dette i løpet av året.

– Vi har flere gode samarbeidspartnere som Sparebank 1 SR-Bank, Nord-Norge og Midt-Norge, Eika-gruppen, med blant annet lokale Sandnes Sparebank og flere titalls sparebanker rundt om landet, sier Mariero.

Partnerskapet med bankene har gitt Justify flere kunder, men også dekket et stort hull i kundereisene for bankene som nå kan tilby en større helhet i rådgivningen.

– Mange banker og rådgivere snakker om tjenestene vi tilbyr, men har ingen løsning til kundene. Noen har kanskje en enkel wordmal liggende, men ikke lov å hjelpe kunden med utfylling. Det bankene nå gjør er å pakke tjenestene våre inn som en del

av kundereisen, slik at kunden får hjelp til å komme helt i mål, forklarer han.

Utfordringene rundt manglende tilgjengelighet for folk flest er ikke bare et problem i Norge, men i hele verden. Gründerne legger ikke skjult på at andre markeder er aktuelle, også utenfor Norden.

– Norge og Norden er relativt små markeder, mens behovet er der ellers i Europa og verden for øvrig, men fokus nå er først og fremst på å videreutvikle tjenestene og produktene vi har nå, sier Foss.

– Hvem er den typiske kunden?

– Vi har ingen typisk kunde, noe som gjør det litt mer komplisert. Men vi har kunder i alle aldersgrupper, sier Foss.

– Faktisk har vi eksempler på kunder over 90 som har kommet til banken sin og opprettet BankID fordi de ønsker å benytte våre tjenester. Da er nemlig BankID et krav, skyter Mariero inn.

Hvor reisen til slutt ender vet ingen, men ambisjonene er store, som de har vært helt siden starten.

– Målet var å lage en helt ny type tjeneste som er relevant for alle, ikke bare i Norge, og som bidrar til en positiv forandring og som tilfører noe nytt som har stor verdi for mennesker over hele verden, sier Foss før han avslutter:

– Sammen med et fantastisk team og gode partnere så er vi på vei dit. Selv om det har vært både utfordrende og lærerike år, så har det vært gøy, og alle er like entusiastiske for prosjektet som er å gjøre juss mer tilgjengelig.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ITSOFT AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Bjørn Arne Bårdsen, 45611025,
bab@itsoft.no
Web: itsoft.no

ITsoft AS tilbyr detaljerte tjenester med grunnlag i lang nasjonal og internasjonal erfaring. Bjørn Arne har lang erfaring med ledelse og gjennomføring av komplekse integrasjonsprosjekter og programmer. Han har utviklet flere kurs, og er kursholder innen program-/prosjekt-ledelse, prosessledelse, QA, testledelse og målrettet prosjektstyring der han også belyser varierte tekniske utfordringer:

- Programledelse
- Prosjektfasen A–Å
- Prosjektledelse i praksis

Rådgivingen har vært knyttet til alle prosjektfasen og på rene rådgivnings-oppdag med risiko- og sårbarhetsanalyser. Han har fulgt opp med detaljerte og strukturerte QA-rapporter og anbefalte korrektive tiltak til beste for sluttbruker. Dette gjelder også endringsledelse, konvertering og scenarier i forprosjekter som han evaluerte i forhold til hverandre.



ADDVANT AS

Beliggenhet: Stavanger / Ryfylke
Kontaktperson: Morten Mæhle, 98452954,
morten@addvant.no
Web: addvant.no

Addvant er et moderne regnskapskontor med fokus på kvalitet og effektive systemløsninger. Vi er nyetablert i 2021 og har kontorer på Tau og i Stavanger. Gjennom våre systemløsninger og kompetente medarbeidere ønsker vi å skape en enklere arbeidshverdag for våre kunder. Et oppdatert og ajourført regnskap tilgjengelig via nett gir en god kontroll og oversikt over selskapets økonomiske status. Addvant er på jakt etter gode kunder og samarbeidspartnere.



NORDIC CRANE VEST AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Olav Moi Håland, olmo@ncvest.com
Web: ncvest.com

Crane Norway Group er en ledende nasjonal aktør innenfor løfteoperasjoner og transport. Crane Norway Group er med sine Nordic Crane selskaper en ledende og tradisjonsrik leverandør av alle typer kran- og transporttjenester. Selskapet er med sitt store utvalg av maskiner landsdekkende og har avdelingskontorer etablert i alle deler av Norge. Crane Norway Group har sitt hovedkontor på Sola ved Stavanger. Selskapet utfører løfte- og transportoppdrag innen alle bransjer og størrelsesorden og drar nytte av 40 års erfaring med arbeid på landbaserte petroleumsanlegg og bruk av mobilkraner offshore. Nordic Crane har erfarne fagfolk og utstyr tilgjengelig hele døgnet – alle dager i uken for å løse store og små behov, med mobilkraner fra 3 til 500 tonn, beltekraner fra 100 til 650 tonn og lastebilkrane opp til 185 t/m.



UNLOCK POTENTIAL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Siv Valseth, 98206237,
siv@unlockpotential.no
Web: unlockpotential.no

Med tillit og energi hjelper Unlock Potential med utvikling, slik at organisasjonen når sine strategiske ambisjoner. Unlock Potential jobber strategisk, helhetlig og systematisk. Unlock Potential er en liten bedrift, og er svært tilpasningsdyktige i forhold til hva kundene ønsker. Selskapet er opptatt av å opptre i tråd med sine verdier i all sin virksomhet; tillit, energi, hjelpe og utvikle. Selskapet involverer de ansatte og jobber tett sammen gjennom hele prosessen, for å sikre nødvendig informasjon. Unlock Potential hjelper deg og din bedrift, og leverer tjenester og rådgivning innen blant annet strategi, visjon og mål, kultur, verdier, lederskap, prosess og system.



REDNINGSSKAPET REGION VEST

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tarjei Låstad Sandnes, 98120763,
tls@rs.no
Web: rs.no

Redningsselskapet er en frivillig, humanitær medlemsorganisasjon. Redningsselskapet jobber for å gjøre det tryggere å ferdes på og ved sjøen. Organisasjonen teller 1.600 redningskvinner og redningsmenn, fordelt på 53 redningsskøyter over hele landet. Redningsselskapet arbeider også internasjonalt. I 130 år har organisasjonen reddet over 6.400 liv. I tillegg lærer Redningsselskapet 30.000 barn og unge om sjøveit. Deres visjon er at ingen skal drukne.



GHM FILM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir H Mæland, 92011690,
geir@ghmfilm.no
Web: ghmfilm.no

GHM Film er et filmselskap med varierte filmprosjekter i sin portefolio. Selskapets visjon er å formidle innhold som appellerer til et bredt publikum.



VIA NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roy Øiamo, 92031230,
roy@vianorge.no
Web: vianorge.no

VIA Norge gjør din neste opplevelse litt bedre, litt smartere, litt raskere og veldig ryddig. Opplev det beste Norge har å by på av natur, fjorder og vær. Bli med Havila langs norskekysten, eller er det Antarktis og Arktis som er din drømmereise? Via Norge hjelper deg! Selskapet hjelper deg med gruppereise, firmatur, eller planleggingen av kurs og konferanser. Via Norge har mange gode alternativer til hvor og hvordan.



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

ALFA INKASSO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan-Einar Riska, 91856800,
riska@alfa-inkasso.no
Web: alfa-inkasso.no

Alfa Inkasso er et lokalt inkassobyrå som tilbyr de mest aktuelle tjenester innen kreditthåndtering slik som fakturaadministrasjon, integrasjon direkte til regnskapsprogrammet, purreservice, inkasso, overvåkning og kredittopplysninger. Som kunde hos Alfa Inkasso får kunden tilgang til eget infosenter, Alfa Online Web, hvor man kan følge sakene online, legge inn notat til saksbehandler, hente ut rapporter, registrere nye saker m.m. Alfa Inkasso benytter inkasso-programmet Predator som er et svært funksjonsrikt system for integrasjon, fakturaadministrasjon, purreservice og inkasso. Predator er markedsledende og benyttes av nærmere 70 prosent av den norske inkassobranchen. Alfa Inkasso as benytter digiprint og digipost, nettopp for å få bedre respons på inkassosakene.



CBRE GLOBAL WORKPLACE SOLUTIONS (GWS)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ermin Manov, 92802073, ermin.manov@cbre.com
www.cbre.com

CBRE GWS er en divisjon av CBRE som er unikt posisjonert for å tilby et komplett sett med tjenester til bedriftseiere av kommersiell eiendom. Selskapet leverer fullintegrerte, skreddersydde løsninger for kunder og kan støtte alle typer eiendommer sitt behov – CBRE GWS bidrar til å gjøre en eiendom til en konkurransefordel i markedet! Bedriftens tjenestespekter omfatter Facility Management (FM) og da med Hard FM (Tekniske tjenester) som utgangspunkt. Occupier Advisory & Transaction Services (A&T), Data Center Solutions (DCS) og Project Management (PJM). CBRE GWS sitt mål for regionen de kommende årene er sterk vekst og leveranse av prosjekter, tekniske og soft FM tjenester til eksisterende og nye kunder. Med andre ord tilføye merverdi til både eiendoms eiere og leietakere.



Z-MARINE AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Hans Christian Morana,
hcm@z-marine.no
Web: z-marine.no

Z-Marine manufacture and deliver high quality products for several industries. The company produce complete deck solutions for fishing-, seismic- and supply vessels and are collaborating with Egersund Trawl to produce equipment for oil recovery. Z-Marine produces most types of deck machines for ships. Z-Marine offer complete solutions including design, machineering, production, testing and service to secure maximal functionality and high stability. Z-Marine have a continuous focus on improvement of our products. Our focus on innovation have put us in a position where we can deliver developed solutions to numerous areas of expertise.

Z-MARINE AS

FLEKSIBLE AREALER TIL LEIE I RISAVIKA:

- Verksted 480 m²
- Kontorer fra 20 m²



EST Gården i Energivegen 20 på Tananger er et kombinasjonsbygg sentralt plassert i Risavika med både små og store selskap som leietakere. Alt fra internasjonale selskap innenfor oljeindustrien til enkeltpersonsforetak og oppstartsbedrifter. Her er bedrifter som driver med mekanisk arbeid, konsulentvirksomhet, transport/logistikk, agentur, regnskapsbyrå, investering og rådgiving.

Vi har ledige lokaler for større enheter og for leie av enkeltkontorer som kan leies på "All inclusive"-basis. Fra ca. september 2021 har vi ledig verksted på ca. 480 m².

Les mer
og se
bilder på
Finn.no:



Få mer informasjon om EST Gården:

Arild Ferkingstad, 907 82 787, arild.ferkingstad@habuas.com
Frode Krohn-Pettersen, 900 84 404, frode@kaph.no

KAPH
NÆRINGSMEGLING



STYRELEDER

Omstilling og bærekraft for en ny fremtid

HANNE N. BERENTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Næringslivet i vår region har gang på gang og gjennom generasjoner vist vilje til å løfte seg selv inn en ny og ukjent fremtid. Nå er en slik tid her igjen. Og vi skal klare det, enda en gang.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen sin strategi er å skape kraft til vekst, men spesielt fokus på områdene energihovedstaden og nye muligheter. Da pandemien overrasket oss for godt og vel et år siden, var det bare ett ord i alles munn; omstilling. Hvordan? Hvor raskt? Vi kjente alle at det brant under føttene, vi ble utfordret som enkeltindivider, som bedrifter, som ledere og medarbeidere. Alt ble utfordret; inntektsgrunnlag, vekst, strategi og tryggheten. Mange spørsmål hopet seg opp i kø. Næringsforeningen ønsket å være den støttespilleren organisasjonen skal være for næringslivet, ved blant annet å raskt gå fra å være et møtested for dagsaktuelle fremtidsrettet foredrag til å bli et «tv-selskap» over natten. Gjennom daglige sendinger kunne vi følge hvordan tempen var i regionen vår. Noen dager var tunge, andre var oppløftende og ga energi. Det ble en omstilling direkte for åpen skjerm, og alltid når vi skal evaluere og måle så er det ting som kan gjøres bedre. Men det vi sitter igjen med er det medlemmene i Næringsforeningen viste oss; omstilling handler om å ha mot til å endre, den vanlige komfortsonen må utfordres.

Vi er alle avhengige av hverandre

Jeg har lært mye nytt om vår region gjennom disse sendingene. Dyktige folk

står bak flotte bedrifter! For egen del har jeg fått tilgang til å se andre og deres problemstillinger. Det gjør meg litt mindre selvsentrert og har løst opp min egen selvmedlidenhet.

Den viktigste innsikten er at vi alle er avhengige av hverandre. Bildet er større enn ens egen virksomhet og bransje. Den økonomiske vekst, progresjon og innovasjon i regionen er avhengige av at de fleste av oss driver bærekraftige virksomheter.

Ekstra kjekt er det å følge Likestillingsprogrammet 50/50. I januar 2020 lanserte vi endelig programmet! Pandemien gjorde at selve oppstarten først kom i gang januar 2021. Og det var en imponerende deltakerliste av sterke bedrifter med stor bredde fra næringslivet i regionen. Fremoverlente selskaper som vil vinne, har deltatt med CEO-er, HR-sjefer og ansatte og flere virksomheter har kommet veldig langt. Programmet legger opp til kompetanseoverføring, deling og måling av bedriftens egen utvikling innen organisasjonskultur og ledelse, work-life-balanse, rekruttering og talentutvikling.

Det gjenstår å avstemme med alle virksomhetene; at Likestillingsprogrammet er forankret i styret og ledelsen. Vi vet at når det ikke er, vil det ikke gi bedriften endringen og kvaliteten mot det langsiktige målet; 50/50. Så en slik avstemming er

nødvendig før vi kan ta programmet videre inn i en ny fase.

Sirkulær og regenerativ økonomi

Og så står vi over for en massiv omstilling i regionens økonomi. På skuldrene til petroleumskompetansen er vi klare for å gå et skritt videre mot en fornybar fremtid. Vi skal få til en holdningsendring i vår adferd der vi slutter med bruk og kast-økonomi og går over til sirkulær og regenerativ økonomi. Vi forbruker per i dag mer enn jordens tåleevne, så det er ikke bare Joe Biden som har det travelt. Kan vi bygge en fremtidsøkonomi som gir mer enn vi tar?

Pandemien har gitt mer åpenhet og høyere forventninger til dugnad og samhandling. Nye samarbeidspartnere, nye koalisjoner, forretningsmodeller og kompetanseoverføring har kommet sterkere på banen. Fremtidens vinnere er de som viser sårbarhet, åpenhet og er transparente. Det er de som deler av sin erfaring og kompetanse som blir vinnerne. De som gir rom til å lytte til andre og husker på at livslang læring er det livet dreier seg om. Mitt ønske er at vi bygger vår region med dette som en grunnstein.

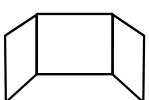
Det er når ting butter imot at vi utfordres til å tenke nytt. Nå gleder vi oss veldig til vi igjen skal møtes fysisk og bli motiverte og inspirerte! Næringsforeningen sitt bidrag er «Restart 2021». Om alt går vel møtes vi i juni.

«Pandemien har gitt mer åpenhet og høyere forventninger til dugnad og samhandling».

Hanne N. Berentzen

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



Paradokset i nord

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

Mens norske biskoper skal redde verden ved å legge ned norsk oljevirksomhet og norske politikere flytter iskantsonen sørover, satser Russland med gigantiske investeringer i Arktis.

Jeg slutter aldri helt å forundre meg over den relativt begrensede og polariserte norske energi og miljødebatten og tilhørende pressedekning. Når det gjelder pressen er det kanskje så enkelt som at de ikke har noe mål i å opplyse folk, men å tjene penger ved selge aviser og annonser på nett. Dersom Greta Thunberg sier noen ord gir det ofte store oppslag. Men når Russland starter opp en gigantutbygging i Arktis som dramatisk vil øke oljetransporten utenfor Finnmarkskysten og for den saks skyld Lofoten og Vesterålen, er det ukjent for folk flest og får lite presseomtale. At våre politikere ikke er opptatt av dette og mer ser et større bilde i nord, finnes det ingen unnskyldning for.

For kort tid siden fikk Rosneft godkjenning til å bygge ut en stor havn og oljeterminal helt vest på Taymyrhalvøya øst for Jenisejbukta. For de som ikke er så bevandret i geografien i øst, danner Jenisejbukta et stort hav i seg selv, helt øst i Karahavet. Her renner elva Jenesej ut. Den regnes som den sjette største elva i verden og er grensen mellom det vestsibiriske lavland og det sentralsibiriske platå.

Kullselskapet Severnaya Zvezda er allerede i gang i samme området med å bygge ut en kullterminal som skal frakte opp mot ti millioner tonn kull per år til markedene i Asia.

35 milliarder fat

Det som danner grunnlaget for oljeterminalen, er at Rosneft som er eid 40,4 prosent av den russiske stat og 18,53 prosent av BP, har gjort flere oljefunn nord i Sibir som til sammen danner Vostok Oil. Ifølge Rosnefts leder Igor Sechin er ressursgrunnlaget i Vostok Oil cirka 35 milliarder fat lettolje. Til sammenligning oppgir Equinor at Johan Sverdrup feltets forventede ressurser er 2,7 milliarder fat oljeekvivalenter. Oljeproduksjonen fra Vostok Oil forventes å ligge på rundt 800.000 fat i 2030, noe som er halvparten av dagens norske oljeproduksjon. For videre å forklare hvor stort dette er, kan jeg legge til at det skal legges hele 7000 kilometer med oljerørledning fra de ulike feltene til oljeterminalen. Det skal bygges opp helt ny infrastruktur i området med ny flyplass. Når utbyggingen står ferdig om ti års tid, vil de ha et elektrisitetsforbruk på hele 2,5 GW som skal produseres av en kombinasjon av assosiert gass og vindturbiner. Men hovedproduksjonen av assosiert gass vil bli kjølt ned til LNG og skipet ut som vi kjenner det fra Melkøya.

Dette kommer i tillegg til alt som allerede er igangsatt rundt Jamalhalvøya der Novatek har bygget ut Arctic LNG og er godt i gang med Arctic LNG 2. Arctic LNG 3 er under planleggingen. Allerede i dag er det 12 isklasse LNG-tankere som frakter LNG forbi Finnmarkskysten og til markedet. Lukoil har også i flere år transportert olje ut fra Varanday-terminalen. Denne blir omlastet i Bøkfjord i Sør-Varanger. Gazprom, som drifter oljefeltet Prirazlomnoye i Perchorahavet, er også i gang med å bygge ut oljefeltet Kamennomysskoye-More i bukta hvor elva Ob renner ut i Karahavet. Dette området er islagt store deler av året. For blant annet å sikre transport av i olje og LNG ut av nordområdene, har russerne utviklet atomdrevne isbrytere som bryter opp mot tre meter tykk is. Isbryteren «Ural» er allerede i drift. Søsterskipene «Sibir» og «Arktis» er under bygging. Disse skipene er 173 meter lange, nesten 40 meter lengre enn vår berømte fregatt Helge Ingstad. I tillegg er ti bestillinger på Arc7 isklasse oljetankere plassert hos Zvezda Shipbuilding Complex. Det er bare en liten begynnelse.

Det som gjør Rosneft trygge på investeringene, er det økende forbruket av olje og gass i Kina og resten av Asia. Mesteparten av året vil hovedtrafikken av tankere gå den veien. Men det er like sikkert at vi får en stor økning i oljetransport langs norskekysten til raffinerier i Europa. På vinteren, når seilingsforholdene blir vanskelige selv med isbrytere, kan alt komme vår vei.

Er vi forberedt?

Er vi i Norge forberedt på dette? Det er ikke spørsmål om en av disse oljetanker kommer til å miste motorkraft og drive mot land. Det er bare spørsmål om når. Cruiseskipet «Viking Sky» som fikk «black out» og nesten drev på grunn utenfor Hustadvika, er et eksempel på hva som kan skje. Den gangen gikk det godt med noen få meters margin. Det kunne blitt en stor katastrofe hvor mange mennesker hadde mistet livet. Hva om vi ikke har beredskap til å få slep om bord på en oljetanker som i vinterstorm driver mot Lofotøyene? Heldigvis har vi en oljevirksomhet rundt Hammerfest, slik av vi har en viss beredskap langs deler av Finnmarkskysten. Men vi har ikke den samme beredskapen rundt Lofoten. Motstanden mot olje- og gassvirksomhet, som kunne betalt for beredskap, har medført at vi er relativt uforberedt om en større trussel møter oss. De aller fleste større oljeforurensningskatastrofene til havs skyldes nettopp grunnstøtinger. Kystverket har lenser til å avgrense et oljesøl og dispergeringsmidler til å løse opp oljen, men har ingen mulighet til å få kontroll på en oljetanker som driver i dårlig vær.

I Norge har vi dessverre erfaring med at vi vet om farene uten at vi viser vilje og handlekraft til å bygge opp god nok beredskap – slik at vi kan avverge eller i det minste begrense mulige skader. Vi forebygger helst de skadene som har skjedd. Eksempler er både Utøya-massakren og dagens koronapandemi. Farene for et terrorangrep og farene for en pandemi var varslet. Men begge kom likevel svært så overraskende.

Påfører oss risiko

Miljødirektoratet ga så sent som i 2019 ut en faglig rapport som underlag for revisjon av forvaltningsplanen for Barentshavet og havområdene utenfor Lofoten. Det er en grundig rapport hvor aktiviteter på norsk side er tatt med, samt eksisterende aktivitet på russisk side, som per i dag ses på som en risiko for Norge. Det levnes stor oppmerksomhet til utrangerte atomdrevne fartøyer, men den største planlagte oppbyggingen og tilhørende oljetransport jeg har beskrevet, finner jeg ikke. Kanskje var dette utenfor radaren til de som laget bestillingen av rapporten.

Rapporten omhandler i tillegg til Kystverket og BarentsWatch, både oljeselskapene og NOFO sin betydning for beredskapen. Men oljeselskapene og NOFO er som kjent bare til stede der de har operasjoner, og olje- og gassnæringen er per i dag ikke velkomne utenfor Lofoten og Vesterålen. Det mest utrolige er at motstanderne også er motstandere av at det lages en konsekvensanalyse. Det kan bare skyldes redsel for at konsekvensene vil være positive. Det er ikke usannsynlig at en konsekvensanalyse nettopp hadde funnet ut at en ved å åpne opp for oljeaktivitet ville fått økt lokal verdiskapning og folkevekst, i tillegg til bedre beredskap. Sannsynligheten er stor for at økt norsk olje- og gassaktivitet langs kysten i nord nettopp kan hindre en oljekatastrofe når en oljetanker i fremtiden mister motorkraften.

Det er et paradoks at når noen mener at vi skal bygge ned den norske olje- og gassektoren så bygger andre opp, med det resultat at vi blir påført større risiko enn om vi hadde åpnet opp for aktivitet selv.

Som et apropos kan all denne investeringen i det russiske Arktis bli god butikk for vår leverandørindustri. Selv med de innførte sanksjoner var Russland i 2019 på 6. plass som eksportmarked av teknologi og tjenester tilknyttet olje- og gassindustrien. De eneste landet vi eksporterte mer til var UK, Brasil, USA, Korea og Australia i nevnte rekkefølge. Så selv om vi har innført sanksjoner mot Russland og lagt oss flate i forhold til Kina, er Russland et viktigere marked for norske teknologi- og serviceleverandører enn Kina.





Hvem bør få Inkluderingsprisen 2021?

Fjorårets vinner av Inkluderingsprisen var Brustadbua. Prisen ble delt ut under en direktesending på Næringsforeningen TV. På bildet er Ståle Johan Knutsen, tidligere leder av ressursgruppen, Umidjon Shamirzaev, Tove Pedersen og Mararet Hagerup.

For andre gang skal inkluderingsprisen deles ut i stavanger-regionen. For fjorårets vinner, Brustadbua, har prisen bidratt til økt oppmerksomhet og attraktivitet. Frem til 14. mai kan du nominere kandidater til prisen.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

I 2010 kom Umidjon Shamirzaev til Norge uten å kunne verken norsk eller engelsk. Likvel ble han ansatt av Kjell Hatletvedt i Brustadbua. Noen år etter ble han bakerisjef, tok fagbrev som baker og jobber i dag som ansvarlig for virksomhetens inkluderingsarbeid.

– Alle arbeidstakere skal inkluderes og møtes med respekt, uavhengig av hudfarge, religion eller andre sosiale forhold. Selv fikk jeg en sjanse og nå jobber jeg for at andre skal få den samme sjansen som jeg fikk, sier han.

Han var med og tok i mot prisen sammen med daglig leder Tove Pedersen i fjor. Det siste året har vært spesielt grunnet pandemien og det førte til store endringer for de ansatte som var i praksis hos dem mellom mars og september.

– I denne perioden måtte vi sette norskkurset vi tilbyr våre ansatte på pause. Vi begynner nå å få folk tilbake i praksisplassene, men må ta inn færre enn vi ønsker for å kunne holde avstand, forteller Shamirzaev.

Gevinst

Samtidig fortsetter inkluderingsarbeidet

som før, og bedriften har fått god oppmerksomhet etter at de mottok prisen i fjor.

– Vi har definitivt fått mer oppmerksomhet og gode tilbakemeldinger både fra kunder og våre samarbeidspartnere, og synes det er utrolig kjekt å se hvordan folk reagerer, sier han.

Et inkluderende arbeidsliv er viktig både for enkeltmennesket, samfunnet og bedrifter. For enkeltmennesket er det viktig å ha en sosial arena der man får være en del av et kollegium, der man føler seg nyttig, verdsatt og opplever mestring. Mestringsfølelse på jobb utløser også energi



til å mestre andre sider av livet. Å forsørge seg selv gjennom arbeid gir en annen status for en selv og hvordan omgivelsene ser på en.

– Samfunnet har en stor gevinst av at menneskene jobber i stedet for en passiv tilværelse. Passivitet fører ofte til økt behov for offentlige tjenester. I tillegg får samfunnet utført arbeid/verdiskaping som vi har bruk for, vi er ikke flere enn at vi trenger de hender vi har i arbeid, forklarer Kjetil Søyland som leder Næringsforeningens ressursgruppe for inkluderende arbeidsliv.

Code på inkludering

Ressursgruppen har arbeidsinkludering øverst på sin dagsorden. De enkelte medlemsbedriftene har i det daglig dette som sitt arbeidsfelt. Erfaringsdeling mellom bedriftene er en kilde til å gjøre en enda bedre jobb.

– Et annet viktig element er å gjøre kjent hva vi kan tilby arbeidsmarkedet i form av arbeidstakere som kan få en startoppfølging

og hva bedriftene våre kan tilby av produksjoner eller arbeidsformidling.

Hensikten med prisen er å løfte fram og belønne bedrifter eller ansatte i bedrifter, organisasjoner eller enkeltpersoner som enten har eller er med på å inkludere utenforskapet som ressurser. Dette ved å skape et engasjement i regionen for inkluderende arbeidsliv for alle.

– Inkludering er noe svært mange bedrifter i vår region er skikkelig gode på. For egen del, som er i Ryfylke, har vi aldri opplevd at vi ikke finner praksisplass til de deltakere vi har som er på vei inn i et ordinært arbeidsliv. Om deltaker har en funksjonsnedsettelse, har en annen kultur eller språkutfordringer spiller i liten grad noen rolle, sier Søyland.

Pandemien og lav lønnepris har ført til høy arbeidsledighet i vår region, og selv om denne er lavere nå enn for ett år siden, er den fortsatt høy. I en slik situasjon kan de mest sårbare i arbeidslivet være ekstra utsatt.

– Inkluderingsarbeid er alltid viktig og pandemien har vist en sårbarhet som vi ikke har erfaringer med fra tidligere. Det er ennå for tidlig å si noe sikkert om hvordan dette vil slå ut for grupper som har litt andre forutsetninger enn vanlig i forhold til jobb.

Viktig pris

Han tror det i en periode vil være viktig å vise de gode eksempler på arbeidsinkludering slik at bedriftene er bevisst på at dette er et valg de kan ta når flere etter hvert skal ansettes igjen.

– I dette vil det være viktig at de aktører som kan bidra til arbeidsinkludering tar i bruk de virkemidler som finnes, og kan vise til de positive resultater bedrifter har hatt. Et slikt bidrag til å vise hva arbeidsinkludering kan bety i praksis er en Inkluderingspris. En slik pris viser hva en bedrift har gjort i det daglige og hvilken verdi dette har tilført bedriften og menneskene i bedriften, sier ressursgruppelederen.

Frist for å komme med forslag er 14. mai. Kriteriene for å få prisen er at kandidaten, over tid eller i en spesiell sammenheng, har:

Hatt ansatte fra utenforskapet over tid.

Satt inkludering på dagsorden på en positiv måte.

Gjennom sitt spesielle engasjement bidratt til å bedre forholdene for personer som faller utenfor ordinære arbeidslivet.

Gjennom sitt engasjement bygget et positivt miljø som fører til økt trivsel og stabile arbeidsforhold for alle ansatte, med spesiell vekt på de med ekstra utfordringer.

Gjennom sitt engasjement bidratt utover det som kan forventes av en aktør.

Årets jury består av: Kjetil Søyland (leder av Næringsforeningens ressursgruppe for Inkluderende Arbeidsliv), Margret Hagerup (medlem av Stortingets arbeids- og sosialkomite) og Hanne Berentsen (styreleder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen).

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

April 2021

4919

utlyste jobber



Det ble registrert 4919 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er 201,5 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor – da effekten av koronapandemien for alvor slo inn. Det er samtidig noe av det høyeste vi har målt i april. Andelen helt ledige har nå falt til 3,4 prosent, fortsatt høyere enn før pandemien da 2,3 prosent var registrert helt ledige.

	apr.20	apr.21
Ledere	22	79
Ingeniør- og IKT-fag	161	669
Undervisning	184	328
Akademiske yrker	129	175
Helse, pleie og omsorg	378	738
Barne- og ungdomsarbeid	25	95
Meglere og konsulenter	32	142
Kontorarbeid	60	230
Butikk- og salgsarbeid	50	365
Jordbruk, skogbruk og fiske	24	60
Bygg og anlegg	203	769
Industriarbeid	254	717
Reiseliv og transport	55	207
Serviceyrker og annet arbeid	44	310
Uoppgitt	10	35
Totalt	1631	4919

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.



Hanne Berentzen, ny styreleder i Næringsforeningen.

Hanne Berentzen ny styreleder i Næringsforeningen

Hanne N. Berentzen er valgt som ny styreleder i Næringsforeningen. Berentzen er gründer og eier av Ostehuset, og tar over vervet etter Ådne Kverneland.

På generalforsamlingen ble også Yuhong Jin Hermansen fra Herfo Finans AS valgt inn som nytt styremedlem. Det samme ble Børre Lobek, fra Nordic Steel.

Hanne N. Berentzen har drevet Ostehuset sammen med sin ektefelle Tom Helge Sørensen siden 1999, og har også vært aktiv i Næringsforeningen i en årrekke. Hun har blant annet ledet ressursgruppen 50/50 som arbeider for å øke andelen kvinner i styrer og ledelse i regionens virksomheter.

– Jeg har brukt 22 år sammen med Tom på å bygge en organisasjon som både tjener penger, men likevel tar et enormt stort ansvar. Man kan være både ambisiøs og ansvarlig, Den kunnskapen, tror jeg hele verden vil trenge i fremtiden.

Utfordringene er mange, og vi som sitter på den grønne greinen, har et veldig stort ansvar. Det vil jeg være med på å pushe.

Spennende

Hanne Berentzen har sittet i styret tidligere, og har også vært en av de mer aktive medlemmene i foreningen over tid.

– Det har vært utrolig spennende å se hvordan Næringsforeningen har utviklet seg, kanskje spesielt i løpet av det siste året, sier Berentzen.

– Hvilken rolle kan og bør Næringsforeningen spille i tiden fremover?

– Jeg tenker at man kan sette seg hårete mål. Det å gjøre noe utradisjonelt og tørre å utfordre regionen har Næringsforeningen vært god på hele

veien. Den tøffe perioden er ikke over, og kanskje blir den også vanskeligere enn det vi tror. Det å være med å få lov til å spille hverandre gode, og sette seg ned å få folk til å lytte til hverandre, det håper jeg å kunne bidra til.

Seks kvinner

Det nye styret i Næringsforeningen består nå av seks kvinner og tre menn. De øvrige i styret er nestleder Grethe Skundberg fra Kolumbus, Ingvild Meland fra Nysø Klimainvesteringer, Ragnar Tveteraas fra Universitetet i Stavanger, Siri Aarrestad Ravndal fra Bate Boligbyggelag, Frank Emil Moen fra Energy Innovation og Tone Herigstad fra Eilert Smith Hotel.

Valget var i tråd med valgkomiteens innstilling.

NYTT OM NAVN



INGRI LANDE

Ny fremdriftsplanlegger i VENI

VDC-teamet vårt øker stadig! Velkommen til Ingri Lande som kommer til oss fra SV Betong, der hun har drevet produksjonsplanlegging- og oppfølging av SV Betong sitt arbeid i byggeprosjekter. I Veni er hun ansatt om fremdriftsplanlegger for VDC-teamet. Hun skal bistå våre kunder i nettopp fremdriftsplanlegging- og oppfølging.



MAIKEN ØKLAND

Ny kommunikasjonsjef i Zaptec

Maiken startet som kommunikasjonsjef i Zaptec 1. april etter å ha vært innleid konsulent hos oss i eget selskap, siden september 2020. Hun har 10 års erfaring fra kommunikasjonsfaget, har jobbet med flere suksessrike selskap i regionen, og har tidligere blitt utnevnt som årets unge markedsfører i regionen av Markedsføringsforeningen i Stavanger. Vi gleder oss til å ha henne med på laget fremover!



MAGNUS KVALEBERG

Ny senior rådgiver i Vega Consultans

Magnus har over 25 års erfaring innen CRM, salg, markedsføring, prosjekt og produksjon fra on- og offshore segmentet. Han har en BA innen Ledelse og organisasjonsutvikling, fagbrev som Gr. L Montør og utdanning innen prosjektledelse fra Metier OEC. Nettverket hans er stort og omfattende, og brukes aktivt i vår søken etter de beste kandidatene og løsningene for våre kunder. Dersom han ikke finner noen i sitt nettverk, så kjenner han noen som kjenner noen. Da han er født med stå på vilje og godt humør er Magnus dyktig i å få frem det beste i mennesker og til å finne løsninger som gjør alle til lags.



THORBJØRN OPSAHL

Ny karriereveileder i BedriftsAkademiet

Thorbjørn Opsahl er ansatt som Karriereveileder i BedriftsAkademiet. Han er en allrounder innen serviceledelse, salg og ressursstyring, med fokus på mennesker, og har jobbet store deler av arbeidslivet innen salg, rekruttering og ledelse. Solid erfaring med personalledelse, forbedringsarbeid, budsjettarbeid, ressursstyring, motivasjon og coaching. Motiveres av å hjelpe andre til å utnytte egne styrker, og til å oppnå egne mål.



SJEKK'INN®

- SUPER ENKELT!
- Besøksvarsling på SMS
- Passer alle bransjer
- Smittesporing/besøkslister
- Plug & Play installasjon
- 12 400,- inkl. iPad & stativ
- 65,- pr. måned
- Perfekt for ubemannet resepsjon

Et produkt fra **ambio** programvare

Fabrikkveien 10, 4033 Stavanger | frode@ambio.no | +47 51 44 64 00

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



MORTEN EIKLI

Ny prosjektleder i Inlead

Morten Eikli er blitt ansatt som prosjektleder i Inlead. Han skal jobbe med å implementere og konfigurere Nilex Service Platform for Inlead sine kunder. Morten er 32 år med utdanning innenfor PR og kommunikasjonsledelse, og har lang erfaring med prosjektledelse fra ideell sektor. Vi ønsker Morten velkommen, og ser fram til at våre kunder får møte han!



KJELL SKAARSTAD

Ny Delivery Manager i Dataplan IT Partner

Kjell Skaarstad er ansatt som Delivery Manager i Dataplan IT Partner. Kjell kommer inn med tung erfaring innen ledelse, styreverv, salg og forretningsutvikling fra bla IKM og EnerMech. Kjell skal lede vår support avdeling og sørge for fremdrift i prosjektene. Kjell brenner for å motivere teamet og se den enkelte slik at de sammen oppnår felles mål og resultater.



TONJE SVELA

Ny Project Support Officer

Tonje Svela er ny Project Support Officer hos MDE Norway AS fra 3. mai. Tonje har flere års erfaring med koordinering og mobilisering av personell både i Norge og på tvers av landegrensene. Tonje har fagbrev i kontor- og administrasjonsfaget, og kommer fra stilling som personell og logistikk koordinator/personellplanlegger i Baker Hughes. Vi i MDE gleder oss til å ta imot Tonje, og til å få enda en ressurs på laget.



ANNLAUG HAUGEN

Ny rådgiver i MDE Norway

MDE Norway AS har gleden av å presentere vår nye rådgiver Annlaug Haugen. Annlaug har flere års erfaring fra bemannings- og rekrutteringsbransjen i ulike roller. Hos oss vil hun være ansvarlig for salg og rekruttering av våre tjenester mot utvalgte nøkkelpersoner. Hun har en Bachelor i samfunnsfag med personalledelse fra UIS og kommer fra stilling som jobbkonsulent. MDE er stolt av å få Annlaug med på laget, og vi er sikre på at hun vil bidra med mye.



JON TRYGVE KJERSTAD

Ny forretningsutvikler i Valide

Jon Trygve har en Executive Master of Management fra BI Stavanger. Han har jobbet nær 20 år i et gründerteam med fokus på teknologiutvikling for oljebransjen. Jon Trygve har jobbet tverrfaglig med oppstart og utvikling av nye bedrifter, og har hatt flere lederverv og styreposisjoner innenfor gruppens selskaper. Han har også vært styremedlem i et oppstartsselskap innenfor helseteknologi. I Validé jobber han som forretningsutvikler innenfor energi og smart teknologi.



KJELL ERIK GRØSFJELD

Ny parner/advokat i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Kjell Erik Grøsfjeld har spesialkompetanse innen bygg og eiendom, med særlig fokus på eiendomsutvikling. I tillegg bistår han i arbeidsrett, IT-rett, generell forvaltningsrett, granskning og tvisteløsning. Han har vært ansatt i Simonsen Vogt Wiig i 11 år tidligere, og har de siste 4 årene drevet eget advokatfirma med fokus på eiendom. Kjell Erik har en MBA fra Cambridge og er sertifisert advokatmekler. Han har også omfattende erfaring fra offentlig sektor som folkevalgt i over 20 år, og fra beredskap og krisehåndtering som militærjuridisk rådgiver i 15 år.

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



ØYVIND BALLE

Ny Consulting manager i Sopra Steria

Øyvind Balle kommer tilbake til Sopra Steria igjen og begynner som Consulting Manager, Microsoft 365, innenfor Collaboration i Stavanger. Han har lang fartstid fra konsulentbransjen og har bred kompetanse innenfor arkitektur og utvikling rund Microsoft 365 og Azure



PER-ALLAN RØSAND

Ny senior rådgiver i Veni

Per-Allan Røsand har startet som Senior Rådgiver i Veni. Per-Allan har lang erfaring fra ledelse, styrearbeid, strategiarbeid og prosjektledelse fra olje og gass-næringen. Per-Allan er et kjent navn i regionen og vi gleder oss til å ha han med på laget.



ADIL LAKRIMI

Ny forretningsutvikler i VENI

Adil Lakrimi har startet i Veni og vil jobbe med salg av infrastrukturløsninger med fokus på cloud og datasenter. Han kommer fra stilling som Sales Advisor i eProver – Sharp Center Stavanger. Vi er meget glade for å ha fått med Adil på laget og vil ønske han velkommen til oss.



KIM PHAM-ASHEIM

Ny dataanalytiker i Veni

Kim Pham-Asheim har begynt hos Veni som Dataanalytiker. Hun har en MBA fra UiS og er en av våre Power BI/AI spesialister. Hun har erfaring fra logstikkledelse i Vietnam og har tidligere jobbet som Research Fellow for UiS.



TONE HINNA MELING

Ny salgansvarlig i Norengros Kjosavik

Tone har lang erfaring fra store selskaper innenfor salg av arbeidstøy og verneutstyr. Hun skal nå lede Norengros Kjosaviks nysatsing innenfor denne varegruppen.



TROND VATLAND

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Trond begynner som Senior Engineer innenfor Digital Platform Services. Han har lang erfaring innen tjenesteleveranse og prosjekt, samt en bred internasjonal bakgrunn. Trond har tidligere jobbet som Director Consulting Services, hvor han har hatt ansvar for leveranser.

INTERSEARCH
worldwide organization of
executive search consulting firms

NORWAY

BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no



**Europeiske skoger vokser
med over 1500 fotballbaner
hver dag. Det blir et område
så stort som Sveits på
bare 10 år.**

Vær glad i papir.

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
TRYKKERI