

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 08 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Vi er på innovasjons- toppen

Nesten én av fem patentsøknader i Norge kommer fra Rogaland, noe som gjør oss til ledende i Norge. Det energibransjen som står bak mange av patentene – med en markant økning i teknologi relatert til CO2-håndtering.

Side 8-16



I Smedvig investerer vi kapital og tilfører kompetanse i prosjekter vi tror på. Felles for dem alle er at noen har sett en mulighet — og satset på den.

★ Møt oss digitalt på Nordic Edge 23. september



Veni Den nye ledestjernen innen utvikling og anvendelse av informasjonsteknologi. veni.no

Site 4016 Klyngekonseptet som skal samle byggbransjen i Stavanger-regionen. site4016.no

Master Blaster E-sport-portal med Norges beste CS:GO-lag, i samarbeid med Veni, Altibox og ProUnite. masterblaster.gg

Innoasis En innovasjonsarena og møteplass utviklet i samarbeid med Nordic Edge. Innoasis skal gi tilgang på kompetanse, nettverk og verktøy for å utvikle nye produkter og tjenester. smedvig.com/no/property/innoasis

Innovasjonspark Stavanger Et sentrum for menneskelige og teknologiske fremskritt. innovasjonspark.no



Hva blir...

Gjennom fire generasjoner og over 100 år med maritim og industriell erfaring, kjennetegnes vår historie av instinkt og vilje til å fornye oss. Vi vet at verden endrer seg, derfor må vi også gjøre det. Vi ønsker å finne, forvalte og foredle muligheter, slik at vi kan skape lønnsomhet uavhengig av bransje og tidsepoke.

Hva det neste blir, vet vi ennå ikke. Men vi vet at de som skaper det, er de som våger å ta spranget mens andre står stille. I Smedvig er vi stolte over å kunne bidra til at gode idéer og innovative løsninger blir realisert, og til at samfunnet vårt beveger seg videre. Ett steg om gangen.

smedvig.no

det neste?

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*

15.09 Treffpunkt Stavanger	24.09 Lederskolen
15.09 Digitalisering	27.09 Mineralforekomster i Dalane
15.09 Tungenesmøtet 2021	30.09 Landbruk og teknologi
16.09 Synlighet på LinkedIn	05.10 Salg for selgere
21.09 Design thinking	05.10 Leanbesøk hos Aarbakke
22.09 Børs og fakultet	06.10 Digitalisering
22.09 Elektrifisering	06.10 Treffpunkt Øyane
23.09 Bygg- og anleggsskolen	07.10 Pionér



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

14.09 Labour marked update
15.09 Outdoor life
16.09 Work-life balance
23.09 Job preparations
28.09 Circular economy
30.09 The rental marked
05.10 Private economy



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 Frode Berge.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland.

Årgang: 27.

Redaksjonen avsluttet: 3. september



SLIK BLIR NORDIC
EDGE
side 18



NÆRINGSLIVET
ER ELBILSINKER
side 26



ELFLYPORTALEN
LANSERT
side 34

Innhold

Rogaland på innovasjonstoppen	8
Nordic Edge Expo 2021	18
Tiden er inne for et sokkeldirektorat	22
Owen fikk Stavanger Børs-stipendet 2021	24
Næringslivet henger etter i elbilsatsingen	26
Nå kan du nominere kandidater til Risavikaprisen	30
Spaltisten: Finn Eide	32
Oppsving i den lokale varehandelen	33
Elflyportalen.no lansert	34
Made in Jæren	36
Spaltisten: Trond Furenes	38
Profilen: Helen Totland Christensen	40
Bedriften: Mento AS	44
Lær av de beste: Caera AS	48
Nye medlemmer siden sist	52
Styrelederen	54
Energikomentaren	56
LUNCH	57
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

10 viktige saker for et nytt storting



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Våre nye folkevalgte på Stortinget har en viktig jobb foran seg! Her er en ønskeliste på ti saker for økt konkurransekraft, omstilling og nye arbeidsplasser.

1. Stø kurs; «don't rock the boat»

Brå endringer eller skifter er det verste bedriftene vet om. Våre bedrifter konkurrerer ikke i et kretsmesterskap, men i et verdensmesterskap. Da er rammebetingelser på linje med våre konkurrenter viktig. Bedrifter tilpasser seg de til enhver tid gjeldende rammebetingelser. Brå skifter i nasjonale retningslinjer skaper usikkerhet og uforutsigbarhet. Den gode næringspolitikken er sammenfallende med brede kompromiss og lange linjer.

2. Energihovedstaden

Stavanger-regionen er Norges energihovedstad. Som historisk senter for olje- og gassindustrien og vannkrafteventyret har vi en unik posisjon. Den storstilte energitransformasjonen som nå foregår, gir regionen unike muligheter. Overføring av teknologi fra olje og gass til fornybar og andre næringer setter oss i førersetet for det grønne skiftet. Skal Norge lykkes med omstilling er vi avhengige av at Stavanger-regionen lykkes. Fra nasjonalt hold må det følges opp med rammebetingelser som gjør at Energihovedstaden utvikler seg videre.

3. Sökkeldirektoratet

Oljedirektoratet sitter i dag på en unik kompetanse for forvaltning av norsk kontinentalsokkel. Å bruke 50 års erfaring fra norsk sokkel som grunnsteinen i et nytt søkkeldirektorat vil løse flere utfordringer. Det er i dag ingen forvaltning av norsk sektor som tenker helhetlig om havvind, havbunnsmineraler, olje og gass. Norsk oljepolitikk er en suksesshistorie. La oss ta med det beste fra 50 års erfaring med olje og gass når vi skal forvalte havvind og mineraler i havet. La oss ikke gå i samme fellen som med vindkraft på land.

4. Handelsavtaler og EØS

Norge har en liten og åpen økonomi. Over 80 prosent av all norsk eksport går

til EU og Storbritannia. Vi er avhengige av gode handelsavtaler som sikrer oss tilgang til markedene for våre varer. Å rokke ved EØS-avtalen er å spille hasard med norske arbeidsplasser og bedrifter. Handelsbalansen har ikke vært svakere siden slutten av 80-tallet. Vi må få tilbake fokuset på handelsbalansen. Norge bør søke flere gode handelsavtaler med andre land.

5. Få strømmen frem dit bedriftene ligger

Det er mange spennende initiativ i vår region innenfor areal- og kraftkrevende industri. Et stadig tilbakevendende problem for denne bransjen er mangel på fremføring til tilstrekkelig kraft. Saksbehandlingstiden hos NVE for å få godkjent nye kraftlinjer på opp mot fem år er en betydelig flaskehals. Lang og treg saksbehandlingstid er ikke bare et problem, men hindrer etableringer av arbeidsplasser.

6. Kartlegging av kompetansebehovet

Vi trenger en kartlegging av kompetansebehovet for nye og eksisterende bedrifter. På den måten kan vi rigge universitet, høyskoler, fagskoler og videregående utdanning for der behovet er størst. Utdanningstilbudene bør dimensjoneres etter det som er arbeidslivets nåværende- og fremtidige behov. Vi skal skape framtidens arbeidsplasser.

7. Videreutdanningsreform

Det er i dag rundt 12.000 arbeidsledige i Rogaland. Likevel opplever flere av bedriftene at de ikke får kvalifiserte søkere til ledige stillinger. Næringslivet er i gang med en storstilt omstilling. Bedriftene trenger arbeidskraft, men ikke nødvendigvis den samme kompetansen som før. Flere arbeidsoperasjoner blir automatisert. Vi trenger en storstilt etter- og videreutdanningsreform for å få med oss alle. Videreutdanning til spennende arbeidsplasser i rivende utvikling.

8. Samferdsel og mobilitet

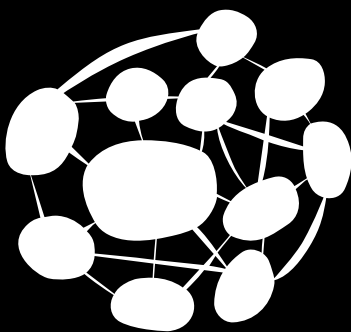
Samferdsel er, sammen med tilgang på kompetanse og skatter og avgifter, blant de viktigste rammebetingelsene for et levedyktig og konkurransekraftig næringsliv. Usikkerhet rundt viktige samferdselsprosjekt kan i beste fall utsette investeringer og nyetableringer. I verste fall kan det stoppe investeringer og nyetableringer. Når næringslivet skal betjene markedet i Europa er god infrastruktur avgjørende. Å skape rammene for at vi får mest mulig vei for pengene er et ansvar som ligger på politikerne i regionen og på de statsrådene som skal ta beslutningen til det beste for nasjonale interesser. For vår region er særlig havnene, flyplassen, jernbanen og europa- og riksveiene viktige. Samtidig er det viktig å utforske de nye teknologiene og mobilisere miljøene som kan tenke mobilitet ti år fram i tid.

9. Gründerstøtte

Tilgangen på risikovillig kapital kan i mange tilfeller være avgjørende for om oppstartsbedrifter kan lykkes. Rogaland trenger såkornfond for å hjelpe gründere og andre i en oppstartsfase. EU har etablert et «grønt såkornfond» og dette bør også komme på plass i Norge. Andre regioner har egne såkornfond hvor staten er inne med kapital. Det finnes ikke i Norges mest potente region og er sterkt savnet.

10. Still krav, ikke velg teknologi

Næringslivet ønsker krav til klima og bærekraft. Still strenge krav, men ikke definer teknologien. Det finnes få om noen gode eksempler på politisk vedtatte teknologier som har stått seg. Marked og teknologi er i konstant utvikling. Det er målene som driver teknologiutviklingen. Sørg for gode rammebetingelser – så ordner næringslivet resten.



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.

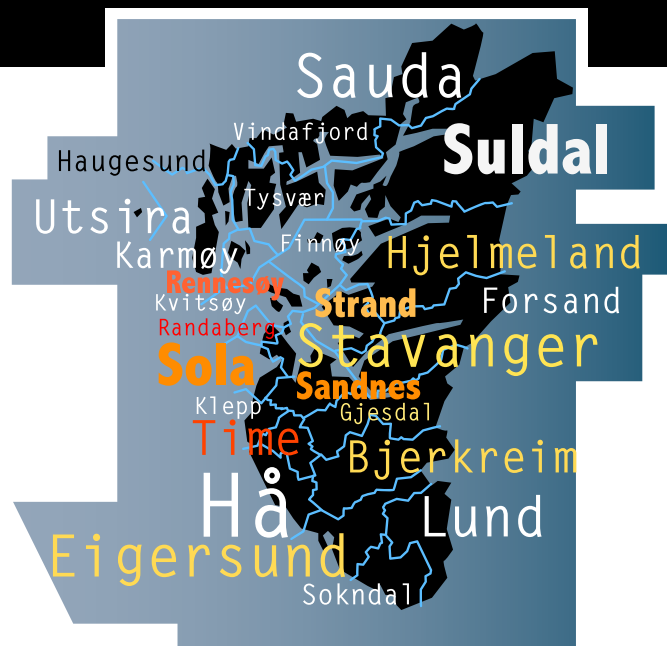
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 temamålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

ENERGI
Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 938 83 518
kyrre.knudsen@sr-bank.no

FORNYBAR ENERGI
Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724
rune@vind.no

BYGG OG ANLEGG
Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960
geir.endresen@kruse-smith.no

MAT
Leder: Inger Lise Aarrestad Rettedal
Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.no

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

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

FORUS
Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266
hansinge.skadberg@ikea.com

GJESDAL
Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no

JÆREN
Leder: Marlin Jespersen tlf: 991 50 102
marlin@secant.no

DALANE
Leder: Karoline Mong Omdal. Tlf: 954 43 913
km@egersundgroup.no

RYFYLKE
Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813
ka@hardangerrock.no

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

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

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

INKLUDERENDE ARBEIDSLIV
Leder: Kjetil Søyland tlf: 900 38 224
kjetil@avanti-ryfylke.no

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

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

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

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

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

U37
Leder: Espen Young Svendsen. Tlf: 454 21 822
E-mail: espen@utopiafest.no

HÅNDVERKERE
Leder: 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



ELEKTRISKE BMW iX40 HOS BAVARIA.



Elektriske BMW iX40 med firehjulstrekk. Levering i år! Fra kr 699.900,-

Rekkevidde: Opptil 425 km (WLTP)*

Utstyrspakken Charged inneholder blant annet:

- Comfort Access system
- Parkeringsassistent Plus
- Varmepakke Comfort
- Hengerfeste med 2500kg hengervekt

Kontakt oss eller se bavaria.no for flere opplysninger. Velkommen!

Bavaria Bryne

Trallfavegen 7
43433 Bryne
T: 51 77 66 50

Bavaria Stavanger

Fabrikkveien 36
4033 Stavanger
T: 51 96 50 00
bavaria.no

*Kombinert strømforbruk: <20 kWh / 100 km i WLTP-testsyklusen ; CO2-utslipp kombinert: 0 g/ km. Kjøpspris inkluderer ikke vinterhjul. Kjøpspris er inkludert frakt og levering.

Bavaria ►

Rogaland på innovasjonstoppen

Nye smarte løsninger, nye innovasjoner, produkter og ideer. Rogaland er oppfinnerfylket nummer en i Norge, og en stadig større andel av patentsøknadene kommer nå fra foretakene. Profesjonaliseringen har skutt fart. En rekke av de nyvinningene og patentene som er utviklet kommer fra personer med bakgrunn fra olje- og gassnæringen, og har ført til nye bedrifter og arbeidsplasser i andre bransjer.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Oppfinnerfylket Rogaland

Rogaland har lenge ligget på landstoppen i patentsøknader for nye oppfinnelser og løsninger. Det nye er at oppfinnerfylket er blitt langt mer profesjonalisert.

I 2020 sto Rogaland for 17 prosent av patentsøknadene til Patentstyret. Kreativiteten og trangten til å finne nye løsninger og produkter er høyere i regionen enn noe annet sted i Norge. Nyvinningene utvikles ikke lenger i kjellere og garasjer, men først og fremst i foretak.

– I løpet av perioden 1990–2020 har andelen av søknadene som kommer fra private gått ned fra et snitt på over 50 prosent på begynnelsen av 90-tallet, til kun ni prosent i 2020. Dette kan tolkes som en markant profesjonalisering av oppfinneraktiviteter i fylket, sier analyseansvarlig Bjarne Kvam i Patentstyret.

– Hvorfor topper Rogaland statistikken?

– Det henger i stor grad sammen med det høye antallet virksomheter som driver innen utvinning av olje og gass, og flere miljøer søker patent på oppfinnelser relatert til dette. Det har jo også en betydning at dette feltet har betydelige aktører med basis i Nord-Amerika, hvor næringslivet i stor grad har kultur for å bruke patentering aktivt. I tillegg vil aktører som opererer internasjonalt møte betydelig konkurranse. Begge disse forholdene vil prege norske virksomheter innen dette feltet, sier Kvam.

Rosenkildens gjennomgang av en rekke patenter og nyvinninger fra Rogaland, viser også at svært mange som har utviklet nye løsninger og produkter, har bakgrunn for olje- og gassindustrien.

Over tid

– Hvordan har utviklingen i fylket vært over tid?

– Det går litt opp og ned og påvirkes av konjunktursvingninger og av at patentering i de fleste virksomheter som regel skjer «en gang i mellom».

Trenden om vi ser på tidsrommet 1990–2020 viser imidlertid at antallet er mer enn doblet, i grove trekk. Søkere fordelt etter søkerens næring for perioden 2007–2020 viser at den

største økningen skjer innen arkitektvirksomhet og teknisk konsulentvirksomhet, og teknisk prøving og analyse, hvor det er de tekniske konsulentvirksomhetene som står for de fleste søknadene. Tjenester tilknyttet bergverksdrift og utvinning ligger også høyt.

Ikke vekst

Søknadsmengden fra tradisjonelle oljeselskaper innen utvinning av råolje og naturgass viser ikke vekst gjennom denne perioden under ett, og var på sitt laveste rundt oljeprisfallet i 2014–2015.

– Det er verdt å merke seg at patentsøknader relatert til boring etter olje og gass har vist en økende trend over lengre tidshorison, med noe nedgang etter 2017. Økningen innen CO2-håndtering (?) har vært markant de siste årene, sier Kvam.

Patentsøknader er unntatt offentligheten de første 18 månedene etter at de er innlevert, derfor kan Patentstyret ikke kommentere søknader som ikke har blitt allment tilgjengelige.

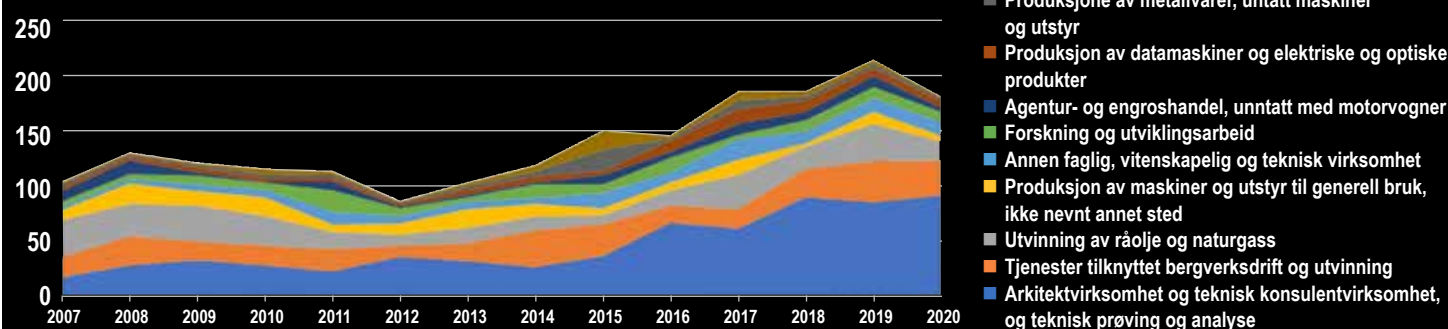
Code råd

– Hvilke råd vil dere gi til bedrifter eller personer som sitter med en utviklet ide eller en oppfinnelse som man ønsker å patentere?



Analyseansvarlig i Patentstyret, Bjarne Kvam, har gått nærmere gjennom patent-søknadene fra Rogaland de siste ti årene.

Patentsøkere etter næring Rogaland, topp 10 (2007-2020)



profesjonaliseres

– Det kan være klokt å engasjere en profesjonell rådgiver (patentingenør) for å søke konkrete råd, men på Patentstyrets nettsider og kilder du kan finne lenker til der, finnes det tips om hva det er fornuftig å tenke gjennom. Det er viktig å unngå at du publiserer noe om oppfinnelsen før du har

levert inn en patentsøknad, siden offentlig informasjon kan hindre at du får patent.

Om lag halvparten av patent-søknadene fra fylket går gjennom nåløyet. Gjennomsnittlig behandlingstid til et nasjonalt patent er på 2,9 år.

Mye spennende

Håmsø Patentbyrå AS er et av Norges ledende rådgivningsfirmaer innen immaterielle rettigheter, og det eneste patentbyrået med hovedkontor i Rogaland.

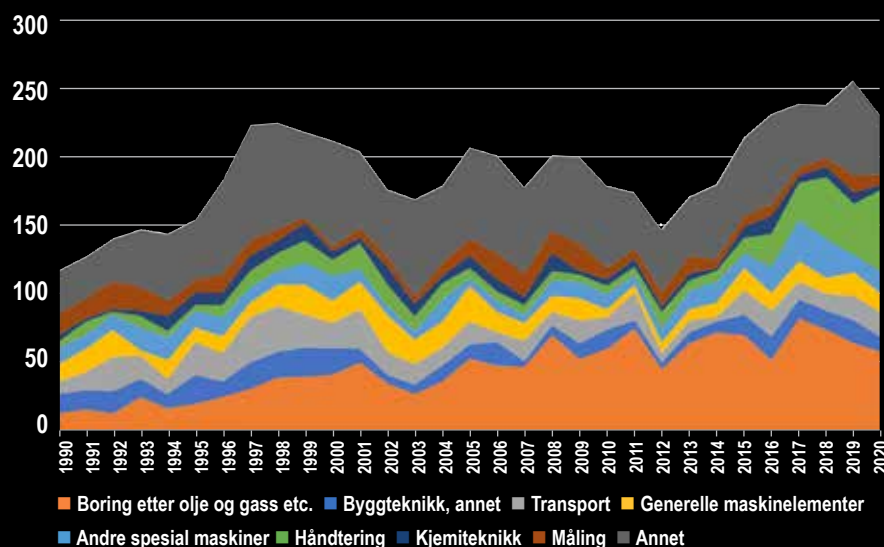
Administrerende direktør, Rasmus Gjesing, sier det skjer mye spennende i fylket innen det elektriske området på lading og batteriteknologi.

– Også robotisering/automatisering er noe vi ser sprer seg i de fleste bransjer. Logistikk og lagersystemer er det også god gang i. Fornybar er i vekst – herunder vind, bølgekraft, det samme i teknologi til oppdrettsnæring som også er i vekst. Innen olje og gass skjer det også mye med optimalisering og mer energi- og kostnadseffektive løsninger, sier Gjesing.

Han mener internasjonaliseringen i kombinasjon med Jærsk arbeidskultur har vært en sterkt medvirkende faktor til å skape unik kompetanse og påfølgende teknologiutvikling i fylket.

– Norske bedrifters møte med særlig utenlandske markeder har understreket viktigheten av å beskytte egen utviklet teknologi med økt verdiskaping som følge. Samtidig er bevisstheten om å navigere utenom konkurrenters sine rettigheter for å unngå inngrep, økende.

Patentsøknader per år etter teknikkfelt – søkere fra Rogaland



Velg en rådgiver
som ikke er redd for
å gå i brudd!

HOS OSS FÅR DU EN FAST KONTAKTPERSON MED ET TVERRFAGLIG TEAM I RYGGEN.

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

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

Trygg økonomistyring siden 1983



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

Det er aldri for sent

Helt siden barneårene har Per Thjømøe (92) utviklet ideer og løsninger for å gjøre livet enklere og bedre, både hjemme og ikke minst på arbeidsplassen.

NYE MULIGHETER

I dag heter det innovasjon, men 92-åringen vil hverken kalle seg innovatør eller oppfinner. I likhet med mange andre er han mest opptatt av å finne mer praktiske, rimeligere, enklere og bedre løsninger.

Ikke alle er realisert, men den pensjonerte flyteknikeren og avdelingslederen har fortsatt et håp om at en eller flere investorer skal tenne på ideen om en mobile airbridge til bruk på norske og internasjonale flyplasser.

– I dag er flyplassene blitt så store at det ikke er plass til mer bygninger. Derfor har vi fått fjernparkeringer av en rekke

fly ved internasjonale lufthavner. Det gjør at behovet for å frakte passasjerer med bevegelseshemming til og fra flyene på en bedre måte, er blitt langt større. En mobil airbridge vil være en svært god løsning, sier Per Thjømøe.

Tilgjengelighet

Den pensjonerte flyteknikeren jobbet i Braathens Safe i 45 år – i 25 av disse som leder for Braathens SAFE's bakkeutstyrsavdeling. I hele denne perioden var han spesielt opptatt av tilgjengeligheten til og fra flyet, spesielt for dem med bevegelses-

hemninger. Men etter hvert som flyreiser både i jobb og privat ble mer og mer vanlig, økte også utfordringene.

– I en periode måtte vi bære bevegelseshemmede inn og ut av flyene ved hjelp av et sete med bærehåndtak. Dette innebar tunge løft for de ansatte, en vanskelig og til dels farlig operasjon og ikke minst langt fra universell utforming.

Jeg laget i sin tid en løsning i samarbeid med Arbeidstilsynet som besto av en kurv som ble løftet med gaffeltruck. Det fungerte i et par år, og jeg jobbet videre med en heis. Noen av trappene fikk



Per Thjømøe har fortsatt et håp om at en eller flere investorer skal tenne på ideen om en mobile airbridge til bruk på norske og internasjonale flyplasser.

en slik heis etter at jeg ble pensjonert, men det var også en dårlig løsning.

Startet selskap

Da Thjømøe gikk av som pensjonist begynte han å jobbe videre med ideen om en mobil airbridge som kunne frakte både passasjerer og varer, og startet selskapet Aviation Consultant Norway (ANC). Utviklingen i luftfarten – spesielt internasjonalt – hadde økt behovet for nye løsninger. Stadig flere fly var blitt avhengig av transport av passasjerer med buss mellom parkerte fly og terminalen, noe som gjorde utfordringene for transport av personer med bevegelsehemning enda større.

Allerede i 2000 presenterte ANC noen skisser og ideer om adkomst til fly fra bakkenivå uten bruk av trapper. Målgruppen var flyselskap og luftfartsmyndigheter i Norge, Sverige, og Danmark. Men da ansvaret for passasjerer på den tid lå hos flyselskapene og det ikke var vilje til å satse på nytt utstyr, var interessen heller laber.

Enkel løsning

– ACN er avviklet, men i 2018 startet jeg et nytt selskap, Mobile Airbridge AS, hvor jeg med støtte fra Innovasjon Norge, fikk utviklet en 3D modell og noe underlag som er klart for nye investorer. Med den nye loven fra januar 2009 om lik tilgjengelighet for alle, og det store behovet for busser mellom fly og terminalene på en rekke internasjonale flyplasser, burde man

vurdere gangbroer fra bakkenivå til fly på nytt. Prinsippet for en slik løsning er enkel, og mange forskjellige tekniske løsninger er mulig. Flyfrekvens, trafikkmønster, terminalbygg osv vil påvirke løsninger for de forskjellige lufthavner. Alle nødvendige «legoklosser» finnes allerede. Det er faktisk bare å plukke ut og sette sammen de beste og velprevde klossene.

Nylig har KLM alene investert i 40 elektriske busser som skal frakte passasjerer til og fra flyene i Amsterdam. I forbindelse med utbyggingen på Gardermoen har Avinor bestilt åtte. Fjernparkering på flyplassene blir mer og mer vanlig.

– Da vil behovet for en mobil airbridge bare øke.

Penger

Utfordringen for Thjømøe har vært å finne midler og en investor som vil satse på ideen og produsere en prototype som kan testes ut på flyplassen.

– Man trenger noen ingeniører som kan gå sammen og sette sammen legoklossene. Salgsorganisasjonen er langt på vei klar.

– Du blir 93 år. Har du gitt opp å få realisert ideen?

– Jeg er realist, og vet at det ikke er jeg som kan gjøre dette. Men jeg presenterer ideen. Og om noen vil gå inn for dette vil de trenge to år for å lage en prototype.

– Hva vil det koste?

– Jeg vil anslå ca 25 millioner kroner. Salgsverdien på en enhet vil jeg anslå til

mellom 4-5 millioner. Det kommer litt an på hva kunden vil ha.

Innovativ

Per Thjømøe har alltid vært opptatt av innovative løsninger, selv om det er et ord han aldri bruker. Hans første jobb var hos Lærdal, og ble satt til lage puslespill med løvsag.

– Etter en ukes tid ble det ca 15 stk til dagen. En dag fikk jeg besøk av Åsmund Lærdal som ville vite hvorledes det gikk. Jeg sa det gikk tregt og foreslo anskaffelse av en liten båndsag. To dager senere var sagen på plass og produksjonen økte til over 400 per dag. På under to måneder var jobben gjort.

– Er du en oppfinner?

– Nei, jeg er mer på jakt etter bedre, lettere og mer praktiske løsninger. Spesielt med tanke på universell utforming. Gjennom mange år var jeg engasjert i forsøk på å bedre de dårlige og uverdige forholdene som ble tilbudt flypassasjerer med redusert mobilitet. Men økonomien stoppet de fleste forslag til forbedringer der gangbroer ikke er tilgjengelig. En må huske at på denne tid var «universell utforming» et ukjent begrep. Etter min oppfatning handler tilgjengelighet og universell utforming om å møte en så stor gruppe av mennesker som mulig - ikke spesielle grupper. De aller fleste, uansett fysiologi, ønsker å være en del av fellesskapet. Løsningen er å utforme produkter, arkitektur og tjenester slik at flest mulig vil kunne benytte disse på en effektiv og komfortabel måte.

HAVNEDIREKTØR

Klar for regionens mest spennende jobb?

Havnedirektøren skal sammen med dyktige og motiverte kollegaer videreutvikle havnen innen flere forretningsområder, realisere en spennende og ambisiøs havnestrategi for de tre eierkommunene, ha gode relasjoner til et mangfold av kunder, aktører, myndighetsnivåer og interessenter, samt fortsette det gode arbeidet med involvering av en flott gjeng med dedikerte ansatte og legge til rette for et godt arbeidsmiljø.

Du må ha teft og sans for å finne gode løsninger sammen med andre. Litt humor og godt humør skader heller ikke. I havnen har vi det gøy på jobb, og holder til i byens mest sjarmende lokaler.

Vil du bli vår nye havnedirektør?
Du finner mer informasjon på:
stavangerhavn.no/havnedirektor

Fra ekkolodd til robot

Hva har forløperen til ekkoloddet, prinsippet for fjernsynet, forløperen til lysbryteren, lakkeringsroboten, roterende båndkniv, eggekartongen og Anne-dukken til felles? Alt startet i Rogaland.

Easee har utviklet ladrobot til elbiler.

Rogaland er innovasjonsfylket fremfor noen, og har vært det lenge. Noen av ideene er utviklet i bedriftene, andre i garasjen.

En av de fremste innovatørene i fylket var Hans Sundt Bergraf. Han kom til Stavanger fra Danmark som to-åring i 1876, og er senere blitt kjent som mannen som fant opp ekkoloddet, uten å få æren for det. Ingeniøren sto bak en rekke oppfinnelser som ble tatt i bruk i hermetikkindustrien i Stavanger, og sto også bak en snortbryter

som skulle bli forløper til lysbryteren. Bergraf produserte en rekke skisser og ideer som han aldri videreutviklet eller søkte patent på, som blant annet skisser for fjernsyn, kopimaskin og termostattstyrt strykjern.

På Universitetet i Stavanger har den ene laben ved Institutt for data- og elektroteknologi fått navnet «Molaugstovå». Laben er oppkalt etter Ole Molaug, en av de mest kjente av mange oppfinnere og innovatører på Jæren.

Molaug står ikke bare bak verdens første lakkeringsrobot, en oppfinnelse som ble utviklet på 1960-tallet, men er også en rekke andre innovative produkter. Ole Molaug har revolusjonert oppdrettsnæringen med automatiserte fôringsanlegg og sensorbaserte systemer i forbindelse med matingen av fisken.

Redder liv

En annen bedrift som har satt spor etter seg er Lærdal. Anne-dukken er et kjent begrep

7 gründertips

1. Brenner du for ideen?

Før du går i gang bør du spørre deg selv om du brenner for ideen, og er villig til å sloss for den. En god idé er et lovende utgangspunkt, men heller ikke mer. Det er veien derfra frem til produkt eller tjeneste som er den tyngste jobben. Dyktige gründere har evnen til å peke ut målet ingen andre kan se, og føre an.

2. Sjekk interesse, marked og behov

Finn ut om det er et marked for tjenesten, teknologien eller produktet du ser for deg å utvikle. Bruk nettverket ditt, oppsøk bransjefolk og skaff deg ulike syn på problem eller behov som ideen din kan være løsningen på. Det er enklere å vurdere verdien av en idé hvis den befinner seg innenfor et fagfelt du kjenner til. Her kan for eksempel Innovasjon Norge hjelpe deg.



Akvasmarnt sentralføringsanlegget har siden det ble oppfunnet av Ole Molaug i 1980, utviklet seg til et verdensledende føringskonsept.



Lærdals livredningsdukker og utstyr brukes over hele verden.

og produkt over hele verden. I over ti år har Laerdal Global Health jobbet med å finne ut hva som skal til for å redusere antall nyfødte som dør under og rett etter fødsel, og selskapet har utviklet flere produkter som kan være med på å redde flere liv. Blant dem er en gjenopplivnings bag og hjertefrekvensmålere.

Mange selskap

Bare i løpet av de seneste årene er en rekke oppfinnelser, teknologiske nyvinninger, smarte løsninger og patenter utviklet og tatt i bruk, med utgangspunkt i ideer i fylket. Her er noen av dem:

Brannvannndyse fra Waterwall, en vannbasert løsning for å beskytte bygninger mot brannsmitte.

Foodback i Sandnes, som har utviklet og leverer en unik feedback-løsning for å gjøre mat- og drikkebransjen datadrevet.

Stavangerbedriften Ope som vil utnytte plastavfall fra havet til å produsere møbelkomponenter.

Randaberg-selskapet Flexible Floating Systems (FFS) har utviklet et vindkraftanlegg som ved hjelp av en oppankret fleksibel bærekonstruksjon kan holde vindturbiner flytende på store havdyp. FFS har fått innvilget norsk patent på Flexifloat basert på design og

bærekonstruksjon, og samarbeider med Rosenberg WorleyParsons i Stavanger.

Sola-selskapet Hydrophilic har utviklet verktøyet Hydrophilic Probe som vil kunne føre til langt mer effektiv og mer miljøvennlig avgrensning av nye funn i oljeindustrien..

Teknologiselskapet Integrate Renewables har utviklet iRene Kraftflåten, hvor solceller og vindturbiner sammen skal forsyne oppdretts-næringen med miljøvennlig energi.

RoadCap har utviklet en midlertidig tunnelmodell i stål som beskytter bilvei eller jernbane mot fallende stein og masser. Modulene er 12 meter lange og monteres enkeltvis eller i serie på få timer.

Selskapet Saferock har utviklet og patentert en løsning som erstatter sement med geopolimerer i produksjonen av betong, og har inngått et strategisk samarbeid med det internasjonalt anerkjente arkitektur- og designbyrået Snøhetta.

Dessert Control har utviklet løsninger og et produkt som gjør ørkensand til dyrkbar jord. Teknologien kan gi stor vannbesparelse og bedre jord, samt rehabilitere jordsmonn som forfaller.

Forusselskapet Podbike har utviklet en el-sykkel med fire hjul og full værbeskyttelse med plass til én voksen

og et barn. Løsningen er basert på en patentert og designbeskyttet personlig transportplattform der selskapet har fullt eierskap til all hardware og software.

ZAPTEC har utviklet unike og patentbeskyttede ladesystemer for elbiler. Stavangerselskapet ble etablert i 2012, og både etableringen og teknologien har vært var inspirert av olje- og gasssektoren. ZAPTEC har i dag flere produkter og systemer som er beskyttet av egne patenter.

Bikefinder har utviklet en teknologi som ved installasjon av en chip i sykkelstyret, gjør at du kan spore sykkel fra mobilen.

Sandnes-selskapet Continyou har utviklet en helseklokke som fungerer som en avansert trykksalarm, som bærer varsler ved enkelthendelser og måler helsesituasjonen.

Havteknologielskapet Resqunit i Sandnes har utviklet en flottør med elektronisk utløser som festes på ulike typer teiner,



BikeFinder AS er et norsk teknologi- og softwareselskap som selger en tracker-løsning for å spore sykkel din.

>>>

3. Sjekk andres rettigheter

Sjekk om andre har tenkt på det samme som deg. Før du investerer mye tid og penger på å utvikle ideen din, er det viktig å undersøke om andre allerede har patent- varemerke- eller designrettigheter til noe tilsvarende. Patentstyrets søkebase inneholder opplysninger om andres rettigheter. La deg gjerne inspirere av andre. Husk at store oppfinnelser ofte bygger videre på andres nyvinninger.

4. Vær nøye med navnet

Navn til produkt, tjeneste og bedrift er viktig, både for synligheten din i markedet og fordi det knyttes store verdier til kjennetegnet ditt, hvis du lykkes. Skaff deg rettigheter både til domene og varemerke/logo tidlig i prosessen. Med

app'en «navnesjekk» kan du søke i databaser for både bedriftsnavn, domene og varemerke i ett enkelt søk. Se også www.norid.no

5. Vær forsiktig med å publisere ny teknikk

Dersom ideen din er av teknisk art: vær forsiktig med hvem du deler den med. Code ideer kan stjeles, og jo bedre ideen er, jo mer forsiktig bør du være. Hvis ideen er unik, med mulighet for patentering, må du vente med å gjøre den kjent til du har sendt inn patentsøknad. Publisering kan ødelegge nyhetskravet som stilles til patenter.

og som gjør at fiskeren kan finne igjen tapte teiner.

Sandnes-firmaet Oilfield Technology Group har utviklet et verktøy som kan gi organisasjonen på en installasjon et helhetlig og integrert risikobilde sammen med ulike forslag til tiltak. Dette vil kunne bidra til sikrere drift for både mennesker og miljø.

Teknologien Forus-selskapet Beyonder har utviklet vil kunne produsere batterier basert på norsk sagflis, batterier som skal gi stor effekt, kort ladetid og lang holdbarhet.

Bryne-selskapet Eldrift skal gjøre batterielektriske kjøretøy, fartøy, maskiner, redskaper, og utstyr mer brukervennlig og lønnsomt enn fossildrevne alternativer.

Bravo Marine har patentert en spylekrybbe i form av en rengjørings-ROV til bruk i oppdrettsbransjen.

Skretting utvikler cutting edge bærekraftig fiskefor, og arbeider nå bl.a. med bærekraftig fiskefor basert på insektmel, raps, samt fôr som er tilpasset landbasert oppdrett

Klepp-selskapet Triple Panel Buildings har utviklet et byggekonsept basert på sement, stål og gjenbrukt plast, og vil bidra til boligbygging i lav- og mellominntektsland.

Sandnes-selskapet Easee har utviklet en laderobot til elbiler, og har en visjon om å forme fremtidens strømmenn.

Infotiles er et Sandnes-selskap som har utviklet en løsning for innsamling av informasjon fra flere kilder, og samler blant annet inn data ved hjelp av sensorer i vann- og avløpskummer.

Lubrinor utvikler en bionedbrytbar hydraulisk olje.

Aarbakke Innovation har utviklet et MTR-verktøy som fjerner en komponent fra brønn, noe som igjen muliggjør plugging fra fartøy i stedet for rigg.

Wellstrøm utvikler et verktøy for plassering av en ny type plugg som er vesentlig sikrere enn betong, og optimalisert for plugging fra fartøy.

GMV har utviklet sekker til jegere,



Modulsystemet Ope består av plater, skap og koblinger som settes sammen til stedtilpassede møbler. Produktet er designet og utviklet i Stavanger, og patentert i Europa og USA.

politi og militær, som sikrer forsvarlig/skjult opplagring av våpen, med en patentert trigger funksjon slik at en raskt kan frigjøre våpenet for å skyte.

Stavangerselskapet Equine Fusion har utviklet, patentert og produserer jogglesko til hest

Thrustme har utviklet et nytt propellkonsept som selges både løst og på selskapets egne elmotorer til båt/kajakk.

Agri-e har utviklet et system for transformering av biogass til hydrogen og mer kostnadseffektiv energiproduksjon av hydrogen, strøm, varme og CO2 for bruk i drivhus.



Teknologiselskapet Integrate Renewables har utviklet IREne Kraftflåten

6. Skaff deg et nettverk

Ingen lykkes alene, få med deg noen du kan stole på! Det har aldri vært enklere å starte opp på egen hånd enn nå, men det har heller aldri vært så mange som prøver seg. En suksessfaktor mange undervurderer er evnen til å tenke utradisjonelle team. Det mangler ikke på gode hjelpere, men pass på at du får hentet ut hver hjelpers sterke side. Et smart sammensatt team, med forskjellige egenskaper som griper inn i hverandre, kan løfte ideen til nye høyder.

7. Vær fleksibel – forvent motgang

Vær fleksibel: andres erfaring, skepsis og motforestillinger er verdifull input som du kan bruke til å utvikle prosjektet. Ikke lås deg til ideen slik den så ut i starten, men vær åpen for endringer underveis. De vil ofte være til det bedre. Vær forberedt på at du vil feile og møte motgang, men forsøk å se nedturen som nødvendig læring

To tanker i hodet samtidig



Vår energi skaper arbeidsplasser

Vår Energi er et av de største olje- og gasselskapene i Norge. Vi skal bli enda større på norsk sokkel. Samtidig lover vi at klimagass-utslippene fra driften vår skal være nær null i 2050.

Ved Rosenberg-verftet i Stavanger ligger produksjonsskipet Jotun inne for oppgradering. Det har produsert olje i Nordsjøen i mer enn tjue år. Å få mer ut av eksisterende felt er god forvaltning av våre felles ressurser og skaper store verdier. Vår Energi investerer derfor milliarder for å forlenge levetiden av feltet og i teknologi som reduserer CO₂-utslippene. 70 prosent av kontraktene går til norske bedrifter. Bare på Rosenberg gir prosjektet arbeid til 4500 mennesker. Til sammen vil over 26 000 sysselsettes gjennom feltets levetid. Ringvirkningene fra næringen vår betyr enormt mye for Norge. Ansvarlig drift og bidrag til omstilling: To tanker i hodet samtidig.



vår energi - din framtid

varenergi.no

Nordic Edge Expo 2021 tenker

Nordic Edge Expo er en av de ledende smartbykonferansene i Europa. Den 20. september smeller startskuddet. Denne gang i en hybrid variant, og under tittelen It's Tomorrow!

TEKST: FRODE BERGE

Verden rundt stiller innbyggere, politikere, forskere og bedriftsledere de samme spørsmålene: Hvordan skal vi skape levende, bærekraftige byer og lokalsamfunn? Hvordan skal vi få fart på den grønne omstillingen? Hvordan kan vi utvikle lokaldemokratiet?

Dette er store og krevende spørsmål, men én ting er sikkert: Skal vi lykkes trenger vi engasjement fra næringslivet, fra det offentlige og fra academia. I tillegg trenger vi møteplasser som Nordic Edge Expo. Smartbykonferansen arrangeres nå for sjuende året på rad, og har utviklet

seg til å bli en av Europas største i sitt slag. Kort og godt en konferanse og en møteplass som Stavanger-regionen har grunn til å være stolt av!

Hybrid møteplass

Stig Finnesand og Karine Næss Frafjord er blant dem som er både stolte og forventningsfulle. Finnesand er daglig leder for Nordic Edge AS, mens Næss Frafjord er leder og har hovedansvaret for Nordic Edge Expo. De forteller at det faglige fokuset som alltid er framoverskuende, og at det i år vil være et særlig trøkk på temaene Come Clean, Life Actually, On the Move og Spaces and Places, eller sagt på godt norsk: Energi,

Innbyggerinvolvering, Mobilitet og Bygg- og byutvikling.

– Det er selvsagt krevende å gjennomføre et arrangement av denne størrelsen i en pandemitid, men i år blir det i form av en hybrid som vi har stor tro på. Vi har et spennende samarbeid med Rødne, og skal sende den digitale delen av konferansen fra et studio som vi bygger opp ombord på den helelektriske ferjen Rygerelektra som ligger i Vågen. Samtidig vil det være en rekke aktiviteter og fysiske arrangementer på Hotell Victoria, på torget i Stavanger, og i Smedvigkvartalet i Løkkeveien. I tillegg til at vi inviterer til ulike bedriftsbesøk i distriktet. Her vil vi selvsagt ta behørig hensyn til

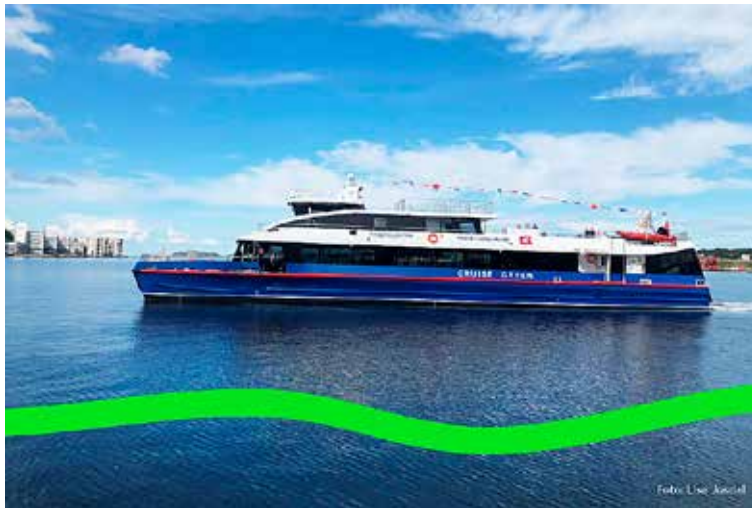


Karine Næss Frafjord er programdirektør for årets Nordic Edge Expo, som denne gangen avvikles som et hybridarrangement.

nytt og ser framover!



Stig Finnesand er daglig leder for smartbyklyngen. Han er stolt over det smartbymiljøet regionen har bygd opp de siste årene.



Programmet for årets Nordic Edge Expo er variert og tidsaktuelt. Den digitale delen av konferansen skal sendes fra et studio ombord på den helelektriske fergen Rygerelektra.

NORDIC EDGE

smittevernet, forteller Finnesand og Næss Frafjord.

Utvidet konferanse

Nordic Edge Expo er i år utvidet til fire dager fra 20. til 23. september, og en hel dag er satt av til hvert av de fire hovedtemaene. EU har de siste årene

lansert initiativer som Green Deal. Dette er et massivt prosjekt som innebærer et kraftig temposkifte i arbeidet med å kutte klimautslipp, bygge ut den sirkulære økonomien og i det hele tatt føre en mer bærekraftig politikk i hele EU- og EØS-området. EU er en viktig premissleverandør for utviklingen av

smarte byer. Derfor innledes hver av de fire temadagene med et foredrag fra en EU-representant, i samarbeid med Stavangerregionens Europakontor.

Programmet for årets konferanse er i det hele tatt omfattende og variert.

De digitale sendingene vil inneholde både foredrag, samtaler og debatter sendt

>>>



Bekymret for IT-sikkerheten?

Vi sørger for at du sover godt om natten! Abacus leverer trygg IT-drift - både for deg med skyløsninger, og deg med lokal infrastruktur.

Vi sikrer dine data mot inntrengere, og sørger for backup om uheldet er ute.

abacus-**it.no** utiskyen.no jostein@abacus-it.no

direkte fra studioet ombord i Rygerelektra hver dag fra klokken 09.00 til 11.00. På programmet står alt fra klimanøytrale byer og batteriproduksjon til elektrifisering, autonome kjøretøy, urbane flyplasser og droneprosjekter samt fremtidens bygg og uteområder. Alt med innbyggerne i sentrum. På ettermiddagene blir det parallellsesjoner som utdyper temaene.

Nordic Edge Expo samarbeider med flere andre aktører, og det blir også strømmet en egen E-sportkonferanse, EdTech-konferanse i regi av UiS og en sentrumskonferanse på den digitale plattformen, sier Næss Frafjord.

Hun er også glad for å kunne åpne for fysiske møteplasser, og igjen kunne ønske gjester velkommen til Stavanger. Det blir daglige temalunsjer, Stavanger kommune etablerer en egen smartlandsby på torget med blant annet en fem ganger fem meter stor persondrone, Ungt Entreprenørskap skal ha kick off for 400 elever, og det blir mulighet til å være med på utflukter til bedrifter i regionen hver dag. Universitetet i Stavanger inviterer til en egen forskerkonferanse, og på kveldstid blir det Science og Cocktails på Hotell Victoria.

Offentlig-privat samarbeid

Et tett samarbeid mellom næringslivet og det offentlige har vært, og er, en avgjørende forutsetning for å lykkes i arbeidet med å utvikle smartere og mer bærekraftige byer. Det offentlige setter mål og mobiliserer ressurser, mens næringslivet utvikler teknologi og løsninger på områder som energieffektivisering, selvkjørende busser og ferjer, og innenfor velferdsteknologi. Utviklingen av smartbyklyngen, og Nordic Edge Expo, har vært en effektiv katalysator i arbeidet med å styrke samarbeidet mellom næringslivet og det offentlige om teknologoutvikling.

– Under årets konferanse blir det presentert et nordisk veikart for videre utvikling av smarte byer og lokalsamfunn. Dette blir presentert av Det nordiske smartbynettverket, Stavanger kommune, Design og arkitektur Norge (DOGA) og Kommunenes Sentralforbund (KS). Videre skal KS lansere en ny plattform for innbyggerdialog, som skal forbedre samspillet mellom kommunen og innbyggerne. Det er inspirerende å se at en smartbyreise som startet i Stavanger nå omfatter så mange kommuner. Til presentasjonen av den nye kommunikasjonsplattformen har KS invitert alle landets kommuner, sier Finnesand.

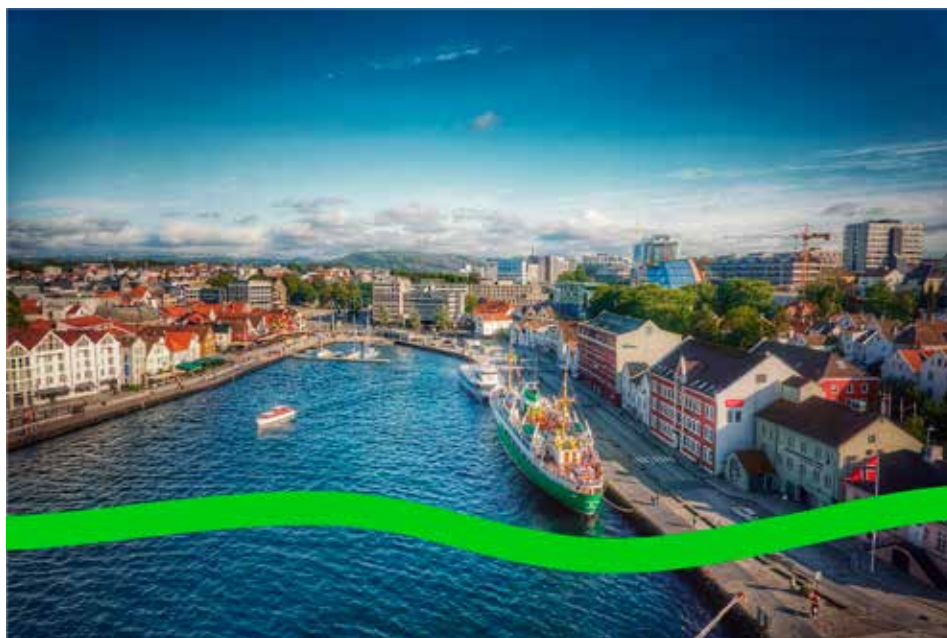
Klynge i vekst

Smartbyklyngen Nordic Edge er i stadig vekst. Det er all grunn til å forvente at Nordic Edge Expo 2021 vil bidra til å befeste og forsterke Stavanger-regionens posisjon som en av de ledende smartbyregionene i Europa.

– Dette har vært en fantastisk reise så langt. Vi opplever at klyngen vår har blitt et referansepunkt i EU, og at interessen



En stor del av årets smartbykonferanse, Nordic Edge Expo, vil foregå digitalt. Sendingene vil produseres i et studio bygget opp i den helelektriske fergen Rygerelektra.



for det vi driver med er jevnt økende både nasjonalt og internasjonalt. Vi har allerede i år arrangert store konferanser i USA og Kina. Det har lenge vært viktig for oss å involvere andre byer i Norden, og vi jobber nå systematisk med å inkludere Baltikum, Tyskland og Storbritannia i samarbeidet. Nordic Edge Expo 2021 vil være et viktig skritt videre i dette arbeidet, avslutter Stig Finnesand.

For program, gratis påmelding og ytterligere informasjon om Nordic Edge Expo 2021, se: nordicedge.org.

FAKTA

- Nordic Edge Expo er en av de største smartbykonferansene i Europa. Den arrangeres i Stavanger for syvende år på rad, og går av stabelen i dagene 20.-23. september.
- Konferansen og utstillingen har vært i jevn vekst siden oppstarten. Den har blitt en stadig viktigere møteplass for alle bedrifter, myndigheter og innen akademien som er opptatt av å utvikle smart teknologi for å nå FNs bærekraftsmål.
- Nordic Edge Expo avvikles i år i et hybrid format. Programmet er sterkt, variert og uten deltakeravgift. For påmelding se: www.nordicedge.org

Nå starter byggingen!

I hjertet av Stavanger, med kort vei til Vågen, gågater, butikker og kulturinstitusjoner, starter nå Base Property byggingen av et av landets mest moderne næringsbygg – K8.

K8

base
PROPERTY



Et bygg med smarte løsninger og høy kvalitet på servicefunksjonene. Her blir det over 600 arbeidsplasser, moderne møtefasiliteter, konferansesenter, skybar, restauranter og fantastisk utsikt fra takterrassen.

K8 ligger i St. Olavs-kvartalet, to minutters gange fra Stavanger stasjon og ett minutt fra flybussen og de ordinære holdeplassene. Bygget får 380 sykkelparkeringsplasser og under bakken ligger parkeringshuset St. Olav.

Samfunnsnytte, trivsel og vekst

K8 bidrar til en bærekraftig utvikling innen klima og miljø, sosiale og økonomiske forhold. Vi er opptatt av samfunnsnytte, trivsel og vekst, og vi bruker blant annet BREEAM Excellent miljøsertifisering som verktøy for å oppnå dette. K8 er også en av de første byggene i Norge som tar i bruk WELL, et sertifiseringsverktøy som er knyttet til helse og trivsel.

Ønsker din bedrift å være til stede i Stavanger sentrum?

Sjekk vår arealvelger for ledige lokaler på www.kh8.no/leietakere – eller ta kontakt med:

Jan Christian Drarvik, markedsansvarlig, på e-post jcd@baseproperty.no, telefon **909 46 572**

Siri Ommedal, leder Base Community, på e-post si@baseproperty.no, telefon **917 48 077**

Tiden er moden for et Sokkeldirektorat

I snart 50 år har Oljedirektoratet vært en sentral aktør i Energihovedstaden Stavanger. Nå ønsker stadig flere å utvide ODs ansvarsområde til å også omfatte annen virksomhet på sokkelen.

Både ordførerne på Nord-Jæren og flere næringsaktører ønsker å endre Oljedirektoratets mandat og rolle gjennom etableringen av et Sokkeldirektorat, som også får ansvar for havvind og annen virksomhet til havs.

– Sokkeldirektoratet er en fornyelsesprosess av den viktige jobben Oljedirektoratet har gjort gjennom mange år. Nå når vi ser fremveksten av nye fremtidsrettede næringer knyttet til havvind og havbunnsmineraler skyte fart, er tiden inne for å samle flere myndighetsoppgaver på en hånd. Dette vil sikre en helhetlig forvaltning og vil være bedre egnet til å se helheten og forvalte samfunnets fellesgoder på en bedre måte. For Norge som nasjon er det viktig å ta disse grepene nå, for å være i forkant av en felles forvaltning av våre rike naturressurser, sier ordfører i Sola kommune, Tom Henning Sletthei.

Han får støtte fra både ordfører Kari Nessa Nordtun i Stavanger og Stanley Wirak i Sandnes, samt en rekke sentrale næringsaktører.

Naturlig

– Norge er en av verdens store hav- og kystnasjoner, og det er viktig at forvaltningen nå tilpasses omstilling og nye muligheter. Med den kompetansen som allerede finnes i OD og PTIL mener jeg det er naturlig at forvaltningen av norsk sokkel

legges til Energihovedstaden Stavanger, sier Kari Nessa Nordtun.

Hun viser til at den norske forvaltningsmodellen har gitt AS Norge enorme verdier, ikke minst for Stavanger-regionen som hovedsete for norsk energinæring.

– For å sikre fortsatt verdiskaping og arbeidsplasser i overgangen til fornybarsamfunnet må vi jobbe smart sammen, og jeg er glad for å se en bred støtte til opprettelsen av et sokkeldirektorat, sier Nessa Nordtun.

Bærebjelke

– Oljedirektoratet har vært en bærebjelke i Energihovedstaden, sammen med andre viktige og avgjørende etableringer som Statoils hovedkontor, den internasjonale skolen, «oljeutdanningen» på universitetet, ONS, Oljemuseet osv. Nå – som for 50 år siden, står vi i et nytt veikryss hvor dette velfungerende økosystemet har planer om å utvikle seg videre og sette seg i førersetet for den grønne skiftet. Fortsatt snakker vi om enorme naturressurser og vi snakker om såkalt smart spesialisering, altså å

bruke dagens kompetanse i næringslivet for å lykkes med beslektede næringer, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Han viser til at næringslivet for lengst har sikket seg inn på de nye områdene innenfor energi og havbruk.

– Nå gjelder det å forene interessene, samordne aktivitetene og disponere arealene på sokkelen på en fornuftig måte. Heldigvis har vi god trening i det, nettopp fordi vi har hatt et respektert og kunnskapsrikt myndighetsorgan – som ikke bare har vært et tilsyn, men har hatt som mål å utvikle næringen. Nå er de klare til å ta neste skritt, og bli Sokkeldirektoratet, sier Minge.

Unik kompetanse

Tor Arnesen, tidligere toppsjef i Shell og nå styreleder i Norwegian Energy Solutions, viser til at Oljedirektoratet har en unik kompetanse innen arealforvaltning på sokkelen. Han mener den raskeste måten å utvikle havvind på sokkelen vil være å bygge videre på denne kompetansen.

– Oljedirektoratet har stor kredibilitet



Tom Henning Sletthei.



Kari Nessa Nordtun.



Tor Arnesen.

blant selskaper og andre interessenter på sokkelen. De vil kunne ivareta en helhetlig forvaltning av sokkelen med stor integritet og til det beste for AS Norge. Energiomstillingen skjer raskt. Derfor er det viktig at vi har et Sokkeldirektorat som kan ivareta overføring av kompetanse fra olje og gass til nye fornybare løsninger på en effektiv måte. OD er unikt plassert for å kunne ivareta denne rollen, sier Arnesen.

Ikke bare havvind

Harald Minge viser til at mange aktører vil bruke arealene på sokkelen. Det mest opplagte, og som pågår nå, er havvind.

– Men dette handler også om havbruk til havs, og om annen energiproduksjon. Hydrogen, for eksempel, som er på alles lepper som framtidens energibærer. Kan vi lage klimanøytralt hydrogen til havs, fra naturgass men med karbonfangst og lagring – i stor skala? Noen må gi råd og vurdering om hva som gir best anvendelse og verdi av plattformene ute i havet. OD kan vurdere verdien av hydrogen versus gassen – for det må være bærekraftig også økonomisk. OD vet best om gassressursene til dette er til stede på norsk sokkel, og hvor CO2 kan lagres i reservoarene. De kan være myndigheten som vurderer hvilke av de gamle oljeplattformene som kan brukes til nyskapende hydrogenproduksjon, sier Minge.

Tydelig

Han mener OD har stått fram som en saklig, faglig og tydelig myndighet på sokkelen i en årrekke.

– Et av glansnumrene er de intense og harde diskusjonene hvor ODs syn sto mot flere av oljeselskapene. OD insisterte på at den tynne oljesonen i Troll-feltet skulle utvinnes. Ved hjelp av lange horisontale



Harald Minge.

brønner ble gassgiganten Troll også gjort til Nordsjøens mestproduserende oljefelt i sin tid. Uten myndighetens fremtidsrettede tenkning kunne oljen gått tapt – og fellesskapet ville gått glipp av ressurser verd hundrevis av milliarder kroner. ODs standhaftighet gjorde det umulige mulig og sikret titusenvise av årsverk til boring, utbygging og drift av Troll også som et oljefelt, sier Minge.

SELMERDAGEN 2021 STAVANGER

*En ny møteplass for gründere,
entreprenører og næringslivsaktører
i Stavanger-regionen.*

Se selmer.no for
program og påmelding.





Owen fikk Stavanger Børs-stipendet 2021

Owen Yang er stolt mottaker av Stiftelsen Stavanger Børs sitt stipend for 2021. Styreleder Ole Henry Slette håper stipendet vil bidra til at Owen søker seg tilbake til Stavanger etter å ha fullført finansstudiene på University College i London.

Owen Yang er i ferd med å skaffe seg en blytung utdanning innen finans. Utdanningen er dyr, og stipendet på 100.000 kroner fra Stavanger Børs kommer godt med.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: LARS IDAR WAAGE

Stavanger-regionen har en finansklynge i vekst og utvikling, og er avhengig av å tiltrekke seg de skarpeste hodene på området. Stavanger Børs sitt finansstipend er én av ordningene som skal bidra til dette (se mer om Stiftelsen Stavanger Børs i egen faktaboks).

Stipendet er på inntil 100.000 kroner, og deles ut hvert år til en motivert finansstudent som ser for seg en jobbkarriere i Stavanger.

Ole Henry Slette er leder for styret i stiftelsen Stavanger Børs. Han leder i tillegg næringsforeningens ressursgruppe for finans og kapitalforvaltning. Slette, som til daglig er leder for Handelsbankens virksomhet i Stavanger, håper stipendet bidrar til å rekruttere unge talenter til regionen.

– Vi har en finansklynge og et investormiljø her i regionen som er både sterk og spennende. Miljøet omfatter store aktører som Skagen Fondene og Equinor, alle de store bankene, Hitec Vision, Nysnø, og en rekke mindre, familieeide

selskaper. I den omstillingen vi er inne i, vil finansklyngen bli stadig viktigere for oss. Da har vi behov for talenter som Owen Yang, og jeg håper dette stipendet vil bidra til at han søker seg til Stavanger når han er ferdig med studiene. Jobbmulighetene vil være gode, sier Slette.

Vil tilbake

Owen Yang har levd mesteparten av livet i Stavanger. Han har nylig fullført en Bachelor i økonomi og politikk ved University of Oxford, og har nettopp tatt fatt på et masterstudium i finans på University College i London.

– Det skjer mye spennende i Stavanger i overgangen fra olje- til energiby, og det er en veldig god kultur for entreprenørskap her. I tillegg er det godt miljø og tette sosiale nettverk her. Jeg ser for meg å dra tilbake til Stavanger og søke jobb her når jeg er ferdig. Det er dyrt å studere i London, så et stipend på 100 000 kroner kommer veldig godt med, sier Owen Yang.

Stiftelsen Stavanger Børs

- Stavanger hadde sin egen børs i hundre år, helt fram til 1989, da den ble avviklet. De gjenværende pengene ble da lagt inn under Stiftelsen Stavanger Børs.
- Stiftelsen skal bidra til å styrke finans- og forvaltermiljøet i Stavanger. Det årlige stipendet på inntil 100.000 kroner, som ble etablert i 2018, er ett av bidragene til dette.
- Stipendet deles ut til studenter som har tilhørighet til Stavanger, og som tar utdanning innen finans på master eller MBA-nivå.
- Søknadsfristen for 2022 er 15. april. Du finner søknadsskjema på www.naeringsforeningen.no

Badminton
 Familieturer
 Cardio&Core
 Kølle&Puck
 Step&Power
 Golfsimulator
 Volleyball
 Fotball
 Buldring
 Klatring
 Innebandy
 Banesykling

Styrketrening MRL Skøyting

Zumba Spinning Squash

Gruppeløping mølle Pilates

Friidrett Baneløp inne Yoga

Sirkeltrening ute Ballsport

Curling Fysio rygg Skating

FOLKEKORTET FOR BEDRIFTER

En bedrift i form er en god bedrift

Ikke et vondt ord om kunstlotteri og lønningspils, men hva med å gi de ansatte noe de blir i bedre form av? Mer opplagte, mer fornøyd med seg selv, mer motiverte for tøffe tak på jobben. Et slikt tilbud er mer relevant enn noen gang – etter år med hjemmekontor på dårlige kontorstoler.

I Folkehallene får du og dine kolleger tilgang til fem anlegg med til sammen mer enn 100 aktiviteter hver uke. Dere kan trene hva dere vil, når dere vil, hvor dere vil. Vi gir hjelpen som skal til for å komme i gang.

Husk at hvis det er flere bedrifter som leverer det samme til de samme prisene med samme service, så vinner bedriftene med de sprekeste medarbeiderne. Det kan vi nesten garantere.

Om bedriften skal betale litt, mye eller alt – det finner vi ut av. Har du lyst til å høre mer om Folkekortet for bedrifter? Kontakt en av våre ambassadører for folkehelse:

Turid Espevik på turid@folkehallene.no eller 91 66 86 81

Connie Meling på connie@folkehallene.no eller 90 51 54 77



Sørmarka Arena • Sandneshallen • Sola Arena • Randaberg Arena • Forus Sportssenter

folkehallene.no



Nordbø Maskin AS
MASKINENTREPRENØR

HELT ELEKTRISK

Næringslivet henger etter i elbilsatsingen

Elbil-salget går så det suser og i august var nesten 72 prosent av nybil-salget elbiler. Men næringslivet kjøper ikke elbiler i samme grad. Hos Nordbø Maskin har derimot elektrifiseringen kommet godt i gang og formann Helge Wiken er ikke i tvil om at han velger elbil også neste gang.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

I vinter fikk Helge Wiken en Opel Vivaro elvarebil. Han pendler fra Mosterøy og med sitt kjøremønster må han kun lade rundt hver tredje dag i gjennomsnitt.



Første halvår 2021 valgte hele tre av fire av de som kjøpte bilen selv en elbil. Dessverre er ikke situasjonen den samme i næringsmarkedet, mener Elbilforeningen.

For næringsmarkedet er elbilandelen langt lavere. I august var kun 39 prosent av leasingbilene elbiler. For august var elbilandelen på hele 79 prosent blant folk som kjøper bilene sine selv. Rundt halvparten av nye biler som selges i Norge, kjøpes av næringskunder, det inkluderer offentlige foretak.

– Det er fantastiske tall, som viser at det er mulig å nå målet om kun salg av nullutslippsbiler i 2025. Dessverre er ikke situasjonen den samme i næringsmarkedet. Bedriftene er sinker i overgangen til elektrisk transport, mener Christina Bu, generalsekretær i Norsk elbilforening.

Hun legger skylden på skatte- og momsregler som gjør at elbiler er mindre attraktivt i dette segmentet.

– I dag er skattereglene innrettet slik at momsfritaket på elbil blir mindre verdt, fordi forurensende biler i leasing i praksis har lav momskostnad. Vi jobber derfor for at skattehullet på biler med utslipp i leasingmarkedet skal tettes, slik at alle går over til elbil, sier Bu før hun utdyper:

– Dette må Regjeringen fikse snarest om

vi skal nå 100 prosent markedsandel for elbiler og elvarebiler om bare tre og et halvt år.

Skeptisk i starten

I Lervig er Helge Wiken på jobb for Nordbø Maskin med den nye brannstasjonen. Formannen bor på Mosterøy og pendler inn til byen hver dag i sin Opel Vivaro. Da han fikk tilbud om elbil i vinter var han skeptisk, men nå er han storfornøyd med valget.

– Da jeg ble spurt om elbil var jeg skeptisk ja, jeg må innrømme det. Men nå ser jeg ikke nødvendigheten av å ha dieselbil i jobben. Denne har mer enn nok rekkevidde, forklarer Wiken som anslår han lader bilen sin hver tredje dag.

På byggeplassen har han også tilgang til en flyttbar lader, som han kan ta med seg fra anlegg til anlegg. For Nordbø Maskin har det vært viktig å være med på elektrifiseringen, og daglig leder Martin Nordbø forteller at flere og flere ansatte nå kjører elbil dekorert i firmaets farger.

– Nordbø Maskin vil være en miljøvennlig bedrift og ser positivt på

løsninger som gir mindre avtrykk. Alle ansatte som skal skifte bil får nå tilbud om elbil først, forklarer Nordbø.

Miljøhensyn først

For de administrativt ansatte har det vært enklere, der det er installert flere ladere ved selskapets kontor i Kvernevik. Men med mobile ladere og stadig bedre rekkevidde på varebilene, er det mer og mer aktuelt med biler til de som jobber ute på anleggene.

– Opel Vivaro som vi har flest av har vært en suksess. De første varebilene vi fikk levert i 2019 hadde altfor kort rekkevidde, sier den daglige lederen.

Miljøhensyn er den viktigste årsaken til at selskapet har valgt elbiler, men Nordbø tror også det kan være en økonomisk oppside på sikt.

– Varebilene blir bedre og bedre, og da vil nok totalkostnadene også bli lavere. Det er også mye enklere enn mange tror å bli med på denne elektrifiseringen, mener han

Bedrifter blir medlemmer

Selv om elbilandelen blant firmaer og

Norsk elbilforening vil gjerne at politikerne rydder opp i skatte- og avgiftsreglene slik at det blir gunstigere å lease elbiler også. Her er generalsekretær i foreningen, Christina Bu. Foto: Elbilforeningen



leasing er lav, er den økende. Spesielt i 2020 var det et kraftig oppsving i antall elbiler for bedrifter. Kvaliteten på for eksempel varebiler har økt i takt med teknologiutviklingen.

– For firmaer og leasing er jo elbilandelen også økende, og det sier noe om hvor gode elbilene som nå kommer på markedet nå faktisk er. Mange har nok også fått øynene opp for at elbiler har lave driftskostnader og har miljørabatt i bomringen, sier Bu.

Norsk elbilforening er en interesseorganisasjon som i over 25 år har jobbet med å fremme elbil-saken. Nå har de over 90.000 medlemmer i Norge.

– Økende elbilinteresse merker vi også i Elbilforeningen og derfor tilbyr vi bedrifter bedriftsmedlemskap, slik at de blant annet kan få rådgiver og ladebrikker, sier generalsekretæren.

Tilbake i Lervig viser Wiken den mobile laderen som kan kobles til byggestrømmen på anlegget. Den leverer 44 kW og hans bil lades dermed raskt opp.

– Neste gang du skal bytte bil, hva blir det da?

– Elbil. Jeg ser ingen grunn til å gå tilbake til diesel overhodet, sier Wiken.



For Martin Nordbø og Nordbø Maskin har det blitt naturlig å bytte ut dieselbiler med nye og effektive elbiler. Maskinentreprenøren har nå 18 elbiler til de ansatte og én elektrisk gravemaskin som ble levert tidligere i år.
Foto: Nordbø Maskin

FROM ALL OF US TO ALL OF YOU!

ATLE PETTERSEN MED STAVANGER STORBAND 26+27/11,
WALLMANS ON TOUR 3+4/12 ELLER MAMMA MIA FOR
ET JULEBORD 11/12 - DET ER BARE Å VELGE!

I år kan du oppleve 3 energiske juleshow på CLARION HOTEL ENERGY!
Skap julen som du vil, med dine kjære, gode venner eller kolleger.
Alle showene inkluderer middag og hvis du overnatter i tillegg, får du
også med den deilige jule-hotellfrokosten!

Ta kontakt for mer info på: event.energy@choice.no // +47 51 34 78 09



Følg oss på Facebook for mer informasjon om alle våre julearrangement.





John Dahle Skipshandel fikk prisen i fjor. Nå er det igjen tid for å nominere kandidater til prisen i 2021.

Nå kan du nominere kandidater til Risavikaprisen

Hvem mener du fortjener å bli tildelt Risavikaprisen 2021? Nå er det tid for å nominere din kandidat.

Hensikten med prisen er å løfte fram og belønne bedrifter eller ansatte i bedrifter, organisasjoner eller enkeltpersoner som har, eller er med, å utvikle Risavika og Tananger til et område hvor det er godt å bo, arbeide og etablere næringsvirksomhet.

– Vi vil ha inn flest mulig forslag. Så mener du at noen, en bedrift eller en enkeltperson, som passer denne beskrivelsen, så nominer dem, oppfordrer Silje Finnskog Jensen, prosjektleder i Næringsforeningen og medlem i Ressursgruppen for Risavika.

Frist for å sende inn forslag er 30.september. Gå inn på

naeringsforeningen.no/for-medlemmer/risavikaprisen/ – for å nominere.

Tidligere vinnere

John Dahle Skipshandel fikk Risavikaprisen i fjor for sitt sentrale arbeid med å fokusere på omdømmebygging og samarbeid mellom aktørene i Risavika, spesielt i forhold til å påvirke næringspolitikken.

Hensikten med prisen er altså å løfte fram og belønne bedrifter eller ansatte i bedrifter, organisasjoner eller enkeltpersoner som har, eller er med, å utvikle Risavika og Tananger. Kriteriene for å få prisen er at kandidaten, over tid eller i en spesiell sammenheng, har:

Satt Risavika/Tananger-området på kartet på en positiv måte.

Gjennom sitt spesielle engasjement bidratt til å bedre forholdene for bosetting og nærmiljø.

Gjennom sitt engasjement bygget et positivt omdømme som fører til økt trivsel, stabil bosetting og stabile arbeidsplasser.

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

Årets jury består av Geir Øvrebø, leder av Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika, Knut Underbakke, kommunedirektør i Sola kommune, Karen M. Nilsen, banksjef i Sparebanken Vest og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Tidligere vinnere av Risavikaprisen er:

2020: John Dahle Skipshandel
2019: SR Group
2018: Risavika Havn
2017: Skangas
2016: Norske Shell
2015: NorSea Group
2014: Fjord Line
2013: ConocoPhillips

Prisen deles ut i samarbeid med Sparebanken Vest.

Hva skal du gi ansatte og kunder til jul i år?



**Slapp av, vi hjelper deg med forslag!
Ta turen innom vårt showrom på Forus.**

**Besøk oss tirsdag 28., onsdag 29.
og torsdag 30. september. Vi har
messedager i Kontorveien 12
på Forus, og det betyr mange
gode messetilbud!**

**Velkommen
til messedager
hos Kai Hansen!**

Vi forholder oss til dagens smitte-
regler. Avtaler må bookes på
forhånd. Ta deg tid til et nyttig
besøk hos Kai Hansen.

**Kontakt oss på 51 90 66 00
eller profil@kai-hansen.no**

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

Haugesund

52 70 33 70
Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

53 76 60 80
Haukelivegen 668,
5582 Ølen

profil@kai-hansen.no
kai-hansen.no



KAI HANSEN



Bør du ta sjansen på at arveavgiften ikke gjeninnføres?

FINN EIDE • advokat og parnter i Haver Advokatfirma

Høstens valg blir delvis et skattevalg. Økte forskjeller og miljø er blant sakene som vil stå høyt på dagsorden.

Skatt er et egnet middel til å bøte på begge deler; omfordeling fra «de rike» til de mindre rike, «straff» for forurensende virksomhet eller insentiver for grønne virksomheter. Vi er i ferd med å gå bort fra et nøytralt skattesystem (der alle virksomheter skattes likt) og vi er i ferd å forlate skatteevneprinsippet, det vil si at man skal skatte etter evne.

Skatt er i ferd med å bli et viktig verktøy for symbolpolitikk. Det er dog usikkert om skatt er et hensiktsmessig redskap for omfordeling – men som symbol for politisk vilje vil det fungere. Om skattesatsen for alminnelig inntekt er 22 prosent eller 28 prosent vil ikke det redusere forskjeller så lenge en uføretrygdet tjener maksimalt 414.675 kroner per år og investoren tjener 10 millioner i året. Det vil bare ta noe lengre tid å oppnå samme ulikhet.

Arveavgiften

Den skattarten som jeg ville omtale i denne spalten, er en skatt vi ikke lenger har. Jeg snakker om arveavgiften, som ble avskaffet av Erna Solbergs første regjering i 2014, som noe av det første Erna gjorde etter valgseieren. Arveavgift hadde vi hatt i Norge siden 1792, før den altså ble avskaffet i 2014. Opposisjonen kritiserte avskaffelsen av arveavgiften da det ble gjort – og gjør det stadig ved å vise til skattekuttene Solbergs regjeringer har gjort i sin regjeringstid. Likevel, Arbeiderpartiet hevder at de ikke har til hensikt å gjeninnføre arveavgiften – selv om de altså var rykende uenig i at den ble avskaffet for sju år siden.

Når både Høyre og Ap er mot arveavgift, er det da noen grunn til å frykte at arveavgiften blir gjeninnført? Tja, politikk er politikk og større hestehandler har vært gjort før. Vi vet at Aps mulige samarbeidspartier; MDG, SV og Rødt, er for en gjeninnføring av arveavgiften – så her kan det være at Ap og Senterpartiet må svelge en kamel eller to. I en nylig fremlagt rapport fra OECD heter det at «det er sterke likhetsargumenter for større bruk av arveavgift i OECD-landene». OECDs anbefaling kan bli en slags livbøye for et Ap som vil ha makt.

Bunnfradrag

Den arveavgiften som ble utfaset i 2014 slo inn relativt tidlig – allerede på et nivå under en halv million kroner (fribeløpet var kr 470.000 per arving fra hver arvelater) – og satsene gikk fra 6 prosent til 15 prosent i avgift avhengig av hvor mye man mottok og hvem som mottok.

Blant de partiene som er for gjeninnføring av arveavgift, ser det ut til at det er konsensus rundt et avgiftsfritt bunnfradrag på romslige fem millioner kroner, mens satsene vil være høyere. Høyest skriker SV som vil ha 70 prosent avgift på all arv som overstiger 100 millioner kroner. MDG vil ha en «ekstra progressiv sats» for arv over 20 millioner kroner, mens Rødt later til å være mest

av formue til fordel for staten. Si at man arver en virksomhet som er verdt en milliard kroner, og har to barn som da arver en halv milliard hver. Av de første fem millioner betaler man intet – men skal så betale noe for de neste 95 – og 70% av de overskytende 400 millioner kroner. Man skal altså betale 280 millioner kroner i arveavgift av de siste 400 millionene som arves. Ingen av disse pengene mottar man i hånden – avgiftsgrunnlaget er basert på verdien av virksomheten og verdiene ligger i denne. Man må enten ta ut utbytte for å betale de 280 millionene eller oppta personlig lån, som må betales tilbake med utbytte. Skattesatsen på utbytte er 31,68 prosent. Skal man betale en arveavgift på 280 millioner kroner, må man ta ut mer enn 400 millioner kroner fra virksomheten for å sitte igjen et beløp som dekker arveavgiften, da utbytteskatten av 400 millioner kroner blir 126,72 millioner. Gjør man dette, er bedriften årelatt og vil i beste fall ha redusert sin overlevelsessevne betydelig.

De rike skal «tas»

Jeg har tillit nok til politikere flest (et flertall) at jeg tror SVs forslag ikke blir vedtatt. På den annen side, det er – selv i Norge, ett av landene i verden med minst ulikhet – en tendens der de rike skal «tas». Også Ap fremhever ofte dette i debatter og i sitt program. Dersom Ap gjør et middels valg og er avhengig av hele venstresiden for å danne regjering, er det ikke usannsynlig at arveavgiften gjeninnføres og at den i så fall blir vesentlig tøffere å håndtere for dem som blir rammet enn under det regimet som ble avskaffet i 2014.

Oppsummert, det later til at «folk flest» har lite å frykte med hensyn til arveavgift. De som har netto verdier over 20 millioner kan til en viss grad frykte en gjeninnføring, men som burde være til å leve med. Er du derimot svært velstående, er det absolutt grunn til å frykte en gjeninnføring av arveavgiften – da kan det være kroken på døren for familiens velstand.

Mitt råd til de som kan rammes hardest er således å søke råd – og se hva man kan gjøre i forkant av valget – for å unngå en mulig ruin av familieformuen.

«Er du derimot svært velstående, er det absolutt grunn til å frykte en gjeninnføring av arveavgiften – da kan det være kroken på døren for familiens velstand».

Finn Eide

moderate, med et ønske om en «sosial arveavgift» med 5 millioner i bunnfradrag.

Målet

Er man «normalt velstående» og har 1,7 barn og noen barnebarn å tilgodese med hva man etterlater seg, ser det ikke ut til at man trenger å frykte en gjeninnføring av arveavgiften – det er «de rike» som er målet. Da er det typisk familier som eier større bedrifter som vil bli offeret.

Dersom man legger SV sitt forslag til grunn, vil man fort snakke om konfiskasjon



Kyrre Martinius Knudsen fra SR-Bank (f.v.), Kristin Gustavsen fra Stavanger sentrum AS og Renate Hjørnevik fra Kvadrat er godt fornøyde med utviklingen i varehandelen i regionen det siste året.

Oppsving for den lokale varehandelen

Etter halvannet år med pandemiskapt usikkerhet er varehandelen oppe i knestående, og vel så det. SR-Bank sin ferske varehandelrapport gir grunn til optimisme.

TEKST OG FOTO: FRODE BERGE

Sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre Martinius Knudsen, tegnet et relativt lyst bilde da han 24. august presenterte bankens rykende ferske varehandelsrapport.

– Under pandemien har mange sittet hjemme og handlet. Vi kan nesten snakke om et varesjokk. Netthandelen har siden 2020 økt med nesten 40 prosent, og da snakker vi om handel både innenfor og utenfor Norge, sier Knudsen.

De sterke tallene reflekteres i omsetningen lokalt.

– Detaljhandelen har hatt god vekst i både Stavanger sentrum, Sandnes sentrum og på Kvadrat. Sentrum i byene våre har vist seg å være klart mer robuste enn for eksempel Oslo og

Bergen, og Kvadrat leverer svært sterke omsetningstall.

Fornøyd

Daglig leder Renate Hjørnevik på Kvadrat kan fortelle om en vekst på 15 prosent i 2020. Utviklingen har vært positiv også i inneværende år.

– Det har vært jobbet både godt og kreativt i butikkene våre det siste halvannet året. Vi ser at de butikkene som klarer seg aller best, er de som evner å tenke nytt. Pandemien har gjort det nødvendig å samhandle med kundene på nye måter. Det er blant annet avgjørende å være tilgjengelig for kundene på alle kommunikasjonsplattformer. Pandemien har vært en katalysator for innovasjon. Det er flott å se hvordan butikkleiderne har klart å omstille seg, og det er inspirerende

å oppleve at de får betalt i form av vekst i omsetningen, sier Hjørnevik.

Vekst også i sentrum

Fra tid til annen verserer det forestillinger om at handelen i sentrum og handelen på kjøpesentre som Kvadrat er i et tøft og uforsonlig konkurranseforhold. Leder for Stavanger Sentrum AS, Kristin Gustavsen, og Kvadrat-sjef Hjørnevik bedyrer imidlertid at så ikke er tilfellet.

– Vi snakker godt sammen, deler erfaringer, og utfyller hverandre. I Stavanger sentrum hadde vi en vekst i detaljhandelen på 7,3 prosent i 2020. Jeg er spent på tallene for 2021, men mye tyder på at også disse blir gode. I en krevende tid har vi fått god drahjelp fra Stavanger kommune, som har gitt oss ekstrabevilgninger til markedsføring. Dette har vist seg å ha god effekt, sier Kristin Gustavsen.

Elflyportalen.no lansert:

– Elfly Stavanger-Bergen passer

– En kommersiell elflyrute mellom Stavanger og Bergen i 2026 passer ekstremt godt med hva som er realistisk å få til, sa Sigurd Øvrebø, administrerende direktør i Rolls Royce Electrical Norway, på Start Norges arrangement under Arendalsuka. Start Norge benyttet også anledningen til å lansere Eلفlyportalen.no, den nasjonale nyhets- og kunnskapssiden om utslippsfri luftfart.

TEKST: FRODE BERGE

Rolls-Royce og den italienske flyprodusenten Tecnam har allerede presentert et elektrisk fly som skal være klart til å kunne settes inn i kommersiell drift i 2026. Flyet vil kunne frakte ni passasjerer og norske Widerøe vil bli den første kunden.

– I Stavanger og Bergen har vi to flyplasser og et miljø som er interessert i få dette til. Vi har teknisk base på Flesland, det er en strekning som er veldig interessant markedsmessig og avstanden på 86 nautiske mil er innenfor hva vi kan få til innen 2026. Stavanger-Bergen er veldig ideelt, sa Andreas Kollbye Aks, direktør for strategisk utvikling i Widerøe.

Han understreket samtidig at Norge har mange destinasjoner, ikke minst nordover i landet, som vil pass godt for mindre elektriske fly – som naturlig nok er de første vi vil se tar av om noen ganske få år.

– Vi ønsker at alle norske flyplasser i Norge skal tenke som dere, ha samme engasjement, tørre å gå foran og være såpass tydelige på at dere vil. Det har alt å si når det gjelder hvem som kommer først. Dette kappløpet handler om to ting; klima og det å skape næringsutvikling innen bærekraftig luftfart. Vi har veldig lyst til å fly den første elektriske flyruten mellom Stavanger og Bergen, dersom alt er tilrettelagt for det, påpekte Kollbye Aks.

Samarbeid er stikkordet

Det var altså Start Norge som inviterte til arrangementet «Elflykappløpet» tirsdag morgen under Arendalsuka. Start Norge er et nonprofit-selskap dannet av Aircontact Group AS, Berg-Hansen Reisebureau, Avinor AS og Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Selskapet har som formål å legge til rette for at elfly, lavutslippsfly

og nullutslippsfly tidlig blir en del av kommersiell luftfart i Norge. Start Norge ønsker å gjøre landet til en ledende kraft innen miljøvennlig luftfart. Det uttalte målet er at Stavanger-Bergen blir den første kommersielle flyruten i Norge, og kanskje i verden.

– Når vi begynte å snakke om dette for to-tre år siden, var det mange som mente det ikke ville komme elektriske fly i kommersiell drift i hele tatt. Nå sier skeptikerne at det ikke vil skje innen 2026, men kanskje noen år senere. Det er en betydelig forandring i holdningen, påpekte administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, da han ønsket velkommen til arrangementet i Arendal.

– Det er mye som skal på plass for at vi skal rekke dette innen 2026. Vi har ikke god tid. Men det er mulig. Strekningen Bergen-



Sigurd Øvrebø, administrerende direktør i Rolls Royce Electrical Norway, tok for seg hvor elflyteknologien står per i dag – da elflyportalen.no ble lansert i Arendal.

ekstremt godt

Stavanger er spesielt godt egnet og innenfor hva dagens teknologi kan håndtere, sa Arne Martin Gilberg fra Aircontact Group og daglig leder i Start Norge.

Avinor er også sterkt engasjert i initiativet, både i Stavanger og Bergen. Helge Eidsnes, lufthavndirektør på Flesland, har stor tro på mulighetene og at utviklingen vil gå raskt – men at det vil skje fortere om myndighetene stimulerer utviklingen – slik det har vært gjort med elektriske biler.

– For å få dette til, tror jeg vi trenger insentiver, som lettelser i skatter og avgifter eller andre offentlige tilskudd, sa Eidsnes.

Hans kollega i Stavanger, lufthavndirektør Anette Sigmundstad på Sola, mener det er mange spørsmål som må avklares før det første elektriske ruteflyet kan ta av.

– Derfor er samarbeid stikkordet. Vi må dra sammen for å få dette til. Og vi skal være klare i 2026. Framtiden er elektrisk, og mulighetene er enorme. Vi skal være først med de miljøvennlige løsningene og vi er stolte over å være med, sa Sigmundstad.

Elflyportalen.no

Samtidig med møtet i Arendal ble Elflyportalen.no lansert av Start Norge. Elflyportalen skal være en kunnskapshub om hva som skjer på området i Norge og internasjonalt, både når det gjelder teknologi og hvordan denne tas i bruk.

– Det skjer svært innenfor dette området. Hele bransjen internasjonalt er opptatt av elektrifisering og nullutslipp, og vi mener Elflyportalen.no kan bidra til god informasjonsflyt og diskusjon om temaet både blant samfunnsaktører, bransjen selv og publikum, sier Egil Hollund, kommunikasjonssjef i Næringsforeningen, og redaktør for den nye portalen.

Siren Sundland, konserndirektør strategi og digital distribusjon i Sparebanken Vest, deltok også på arrangementet i Arendal. Hun forklarte hvorfor banken er engasjert i initiativet, og avslørte at hun vil stå først i køen som passasjer i 2026.

– Jeg er klar til å fly elektrisk, fastslo hun.

Og skal vi tro bransjen, er det altså ikke et spørsmål om vi kommer til å fly elektrisk

og med nullutslipp, men når. Jan Otto Reimers i Green Future har laget rapporten «Electric aviation in Norway» på oppdrag fra Start Norge, og har lang erfaring med grønn teknologiutvikling.

– I motsetning til hva som var tilfellet med elbil fra slutten av 90-tallet og ti år fram i tid, har vi nå en hel bransje som er enige om at dette er målet. Det vil ha mye å si for hvor fort utviklingen vil gå, sa Reimers.

Dersom du er interessert i nyheter om elektrisk luftfart, sjekk ut Elflyportalen.no – og meld deg på nyhetsbrev!

Dette er Elflyportalen.no

- Elflyportalen.no er etablert av Start Norge AS for å nå ut med informasjon om elflysatsingen i Norge generelt, og mellom Bergen og Stavanger spesielt.
- Elflyportalen skal være en kunnskapshub om hva som skjer på området i Norge og internasjonalt, både når det gjelder teknologi og hvordan denne tas i bruk.
- Start Norge AS er et nonprofit-selskap dannet av Aircontact Group AS, Berg-Hansen Reisebureau, Avinor AS og Næringsforeningen i Stavanger-regionen.
- Selskapet som formål å legge til rette for at elfly, lavutslippsfly og nullutslippsfly tidlig blir en del av kommersiell luftfart i Norge. Start Norge ønsker å gjøre landet til en ledende kraft innen miljøvennlig luftfart.

Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen og Siren Sundland, konserndirektør strategi og digital distribusjon i Sparebanken Vest, under arrangementet i Arendal.



Du fortjener en bedre jobb.
Økt kompetanse = bedre karrieremuligheter.
Vi har nettbaserte enkeltkurs og hele masterprogram.

Sjekk UiS Etter- og videreutdanning
www.uis.no/evu





FuelBox

FuelBox er i dag mye mer enn en boks. Det som startet med gründerens savn etter de gode samtalene med sin egen mann har åtte år senere utviklet seg til flere titalls skreddersydde FuelBox og en FuelBox APP som finnes i tusenvis av hjem, skoler og arbeidsplasser i Norge og internasjonalt. De profesjonelle boksene og profesjonelt abonnement i FuelBox APP gir organisasjoner tilgang til skreddersydde spørsmål for å engasjere ansatte i morsomme, meningsfulle og viktige samtaler som skal utvikle den enkelte ansatte, deres relasjoner og hele kulturen, gjennom deling, læring og ny innsikt.

FuelBox LEDER er et verktøy designet for å utvikle ledere, mens FuelBox TEAM er et lederverktøy for å styrke team. FuelBox MENTOR brukes av flere organisasjoner i skreddersydd mentorprogram for å utvikle mennesker, relasjoner og kultur gjennom strategisk kobling av mentorpar. En skreddersydd boks for risikoutsatt industri, FuelBox RISIKO OG SAMHANDLING er også tilgjengelig.

Fuel It AS, selskapet bak FuelBox, har i dag ni ansatte, som hver dag jobber med å bistå næringslivet med å utløse det kollektive potensialet gjennom sin konsulentvirksomhet og sine unike produkter. Alle FuelBox-produktene er utviklet sammen med ulike eksperter og brukes i dag av mange små og store organisasjoner.





Regionens mest spennende bedrifter

TROND FURENES · leder produkt- kommersialisering, Smartly

Omstillingen i Rogaland har ikke bare startet, den har pågått i flere år. Vi har vurdert noen av de mest interessante fremvoksende selskapene, og sett på hvilke egenskaper som blir svært viktige i årene som kommer.

Jeg har arbeidet med ledelse, innovasjon og forretningsutvikling i en årrekke, og var nysgjerrig på hvordan det lokale næringslivet responderer på den pågående omstillingen. Sammen med aktører fra næringsliv, innovasjonsmiljø og akademia har jeg sett på vårt lokale næringsliv, og sammen med en jury plukket ut de ti mest interessante selskapene for det neste tiåret. Dette arbeidet munnet ut i en rapport som kan finnes her.

Som støtte i arbeidet med både utvalg og suksesskriterier har jeg hatt med meg eksperter på de ulike fagområdene. Regiondirektør Kari Holmefjord Vervik i Innovasjon Norge har fortalt hva de ser etter når de bidrar i oppstart, vekst og omstilling, mens Hilde Garlid fra Validè har forklart hvordan klynger og kompetansemiljø kan støtte gründere fra idé til kommersialisering. Jeg har snakket med førsteamanuensis Marte C.W. Solheim som leder Stavanger Senter for Innovasjonsforskning ved Universitetet i Stavanger om hva som kjennetegner bedrifter som lykkes med innovasjon og vekst, og med professor i ledelse, Rune Todnem By fra Universitetet i Stavanger om fremtidens ledere.

Sammenstilt så gir dette verdifull innsikt i suksesskriterier for fremtidsbedriftene, og dette har dannet grunnlaget for evalueringskriteriene bedriftene er vurdert etter. For selve vurderingen så satt vi opp en jury, sammensatt av representanter med ulik alder, utdanning og yrkesbakgrunn.

Hvorfor?

Det finnes lister for det meste: hvilke bedrifter har høyest omsetning, hvem betaler mest skatt og hvem har de mest fornøyde ansatte - men jeg har enda ikke sett en oversikt over hvilke selskap som kommer til å være mest relevante i det neste tiåret. Hensikten er å synliggjøre den enorme bredden blant lokale selskap som for alvor er rigget for fremtiden - og fremtidig vekst. Det får oss også til å stille spørsmål om vi har tilstrekkelig og relevant kompetanse her i regionen i årene som kommer, og hvordan

vi kan bygge bredere verdikjeder for å støtte opp under disse fremvoksende selskapene. Etablerte selskap kan spille en enda større rolle i fremveksten av nye selskap, og selskap på tvers av bransjer kan inngå i hverandres økosystem.

Hvordan?

Juryen så primært på selskapenes potensiale knyttet til lønnsom utvikling, vekst, fortrinnsvis med et internasjonalt potensiale, samtidig som veksten måtte være på bærekraftig forsvarlig. Det inkluderer klimaavtrykk, men også at bedriften bidrar positivt i samfunnet, skaper sunne og gode arbeidsplasser og gir eierne avkastning. Kommersielt så la vi til grunn en stadig forsterkning av globale megatrender slik som digitalisering, grønn omstilling, herunder overgang til fornybar energi, elektrifisering, sirkulær- og delingsøkonomi, samt urbanisering og det faktum at forurensning blir stadig dyrere, og markedsmessig lite attraktivt hos en stor del av markedet.

Hvilke bransjer og selskap så vi på?

Juryen har i utgangspunktet ikke arbeidet bransjespesifikt. Teknologiselskap - og selskap med typiske digitale forretningsmodeller - dominerer i oversikten. Det er en rekke etablerte selskap som har opplevd internasjonal vekst i en årrekke som ikke er vurdert, det samme gjelder selskap med andre former for eierskap - det henvises til selve rapporten for utvalgs-kriterier, vurderingskriterier og ikke minst alle de svakheter som vil finnes i en slik forenklet fremstilling.

Hvilke kriterier benyttet juryen?

Den kvantitative vurderingen av selskapene er gjort på bakgrunn av sentrale kriterier med ulik vektning. Vi har sett på dagens ledelse, eller team rundt gründeren, nasjonalt og internasjonalt markeds-potensiale, hvorvidt selskapet faktisk bidrar til å løse et problem som kommer til å bli større i fremtiden, hvor

attraktive de fremstår for fremtidige ansatte, og selskapets unikheter i markedet, alt fra patenter til unike forretningsmodeller. Direkte og indirekte klimafotavtrykk er en vesentlig faktor, det samme gjelder vekstmuligheter og skalerbarhet - spesielt med blikk på selskapets forretningsmodell, samt offentlig uttalte visjoner og ambisjoner. Vi har også tatt med en X-faktor hvor vi ser på hvorvidt selskapet skiller seg fra konkurrentene og fremstår de annerledes. Selve rapporten beskriver kriterier og vektning.

Resultatene

Vinneren - det selskapet en samlet, enstemmig jury vurderte som det mest spennende selskapet i regionen - ble Desert Control AS.

Dette kan nok være et selskap som har gått noe under radaren hos befolkningen siden de i dag har få kommersielle interesser i det lokale markedet, men de er ikke desto mindre interessante globalt. I korte trekk så kan selskapets patenterte teknologi med flytende leire omdanne ørken til jordbruksjord på noen få timer istedenfor flere år. Lykkes de så vil selskapet kunne bidra til å løse alt fra CO₂-fangst i planter til matproduksjon i dagens ørkenområder.

Det var forøvrig svært jevnt i toppen, og følgende selskap var de topp ti høyest rangerte selskapene, i tilfeldig rekkefølge:

- Beyond AS
- Easee AS
- Zaptec AS
- Heimdall Power AS
- Nordic Unmanned AS
- Fish Globe AS
- Resqunit AS
- Boost AI AS
- Greencap Solutions AS

Vår region, med alt vi har og alt vi kan, burde ha alle muligheter til å skape Norges mest spennende selskap. Så gjenstår det å se fasiten i 2030.

KOMMER PROACE CITY ELECTRIC

Toyotas tilbud til proffmarkedet blir stadig større og bedre, og i høst suppleres utvalget med to nye elektriske varebilmodeller. Varebilen Proace City Electric kommer i både kort og lang utgave. Denne lanseringen styrker spesielt Toyotas posisjon innen elbiler for yrkesbruk ytterligere.

Varebilen leveres i standard lengde (4,40) samt lang utgave (4,75), tar en nyttelast på opptil 800 kg og kan trekke tilhengervekt opptil 750 kg.

NYE PROACE ELECTRIC

TOYOTA PROACE ELECTRIC vil gjøre hverdagen mye enklere for organisasjoner og enkeltpersoner som er avhengig av å fortsatt kunne bruke nyttekjøretøyet sitt i bykjernen og urbane strøk, eller for de som ønsker lavere driftskostnader. Den er gunstig både med tanke på tilgjengelighet og fleksibilitet, men også når det gjelder avgifter og selvfølgelig har den tilnærmet ikke-eksisterende drivstoffutgifter.

Fra 429.000,-



HVORFOR VELGE ET TOYOTA-VERKSTED?

Din Toyota trenger regelmessig service i form av periodisk vedlikehold. Tar du årlig Toyota Originalservice hos et autorisert Toyota-verksted er din Toyota i beste hender. Frontruta er en viktig del av bæringen i karosseriet i alle Toyotas modeller. I tillegg sitter sensorer til bilens sikkerhetssystemer i den. Vi leverer Toyota originale frontruter til lave priser og reparerer eller bytter frontruten din. Toyota forsikring sørger for at du slipper egenandel ved skifte av rute.

Nye toner med Helen

Når man først planlegger et par ukers hardt tiltrengt sommerfri, fremstår kanskje ikke det å dra på bobilferie for aller første gang langs svingete, trafikkerte vestlandske turistveier, attpåtil med nyskaffet valp under tilvenning, som det mest optimale. Men Helen Totland Christensen har aldri vært redd for en ekstra utfordring.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANNSON/BITMAP

I sommer overtok 49-åringen som sjef for EY's voksende kontor i regionen, en jobb som innebærer hovedansvaret for at over 200 ansatte leverer resultater og samtidig har det bra på jobb.

På godt norsk heter det kontorleder. På engelsk er navnet så langt og vanskelig at vi dropper det i denne omgang.

På mange måter er det naturlig. Hun var den første kvinnelige juristen som ble ansatt på kontoret i Stavanger, den første kvinnelige advokaten som ble partner, og den første kvinnelige lederen av advokatavdelingen. At hun også ble den første kvinnelige toppsjefen lå på en måte i kortene.

Så har hun også arbeidet i selskapet i 20 år, med nær kontakt til næringslivet i regionen, og bistått både små og store selskap med skattejuridiske spørsmål. Det er det hun kan best, selv om hun i studietiden drømte om og så for seg en fremtidig jobb i politiet og hyppige besøk i retten.

– Jeg synes ofte at ting kan være litt skummelt, men jeg har funnet ut at jeg bare må si ja når jeg blir spurt. Hvis ikke vil jeg angre. Det var litt overraskende, men ikke helt unaturlig å bli spurt. Min første tanke var: Leder for alle? Vi er fire avdelinger på huset, og min bakgrunn er fra advokatkontoret. Samtidig har jeg vært her i tjue år, og kjenner virksomheten. Det gir trygghet, og er man trygg, blir det gøy.

Endret seg

Da Helen Totland Christensen begynte i EY, eller Ernst & Young som det het engang, talte advokatavdelingen sju ansatte. I dag er de femti.

– Det kan fremstå som det er et utømmelig behov for advokater i samfunnet?

– Jeg tror nok at advokatens rolle har endret seg. Før tok man kontakt med en advokat når det var krise eller man trengte rettslig hjelp. I dag blir vi tatt med som en del av teamet, og har mer en langvarig relasjon med kundene. Advokatrollen er underveis blitt mer rådgivende, inkluderende og ikke så konfliktløsende. Det er sjelden våre kunder havner opp i store og tunge

Helen Totland Christensen har gått gradene i EY, og overtok som leder for bedriftens Stavangerkontor 1. juli.



konflikter. Mange selskap hadde nok også i større grad kompetansen på huset i form av egne ansatte advokater i selskapet. Samtidig stilles det også større krav fra myndighetene. Mitt spesialområde er internasjonal skatt, og her har det skjedd enormt store endringer. Samfunnet er mer transparent, og man er kanskje i større grad redd for å trå feil.

Diskusjoner

– Du er så flink til å krangle, Helen, du burde blir advokat, sa læreren på ungdomsskolen i Sandnes til den gang 13 år gamle Helen Totland Christensen etter en av mange diskusjoner i klasserommet. Det rådet fulgte hun. Gjennom tenårene var hun fast bestemt på å studere juss.

– Den gang kom nesten alle som søkte på juss inn på Universitetet. Jeg er mer usikker på om jeg hadde kommet inn i dag. Det har jo blitt så vanskelig.

Etter studiene ved Universitetet i Bergen ville hun hjem. Hun var fast bestemt på å ikke jobbe med skatterett, og helst ikke på engelsk, men det var vanskeligere å få seg arbeid enn å komme inn på studiet. Det gikk som det måtte gå. Hun fikk jobb ved likningskontoret i Stavanger. Hub ble i Skatteetaten i fire år før hun søkte seg over i Ernst & Young. Siden har hun jobbet med skatterett, veldig mye på engelsk.

Rollen

– Hvilken rolle har en kontorleder for et selskap som EY?

– Internt må jeg først og fremst være limet mellom avdelingene, slik at vi kan vise den bredden vi besitter. Det handler om å være seg selv, synlig, sikre utviklingen og ta vare på de ansatte. Den andre delen av rollen er utad i form av å ta vare på kundene. Jeg tror at om man som leder lykkes med å ta vare på både de ansatte og kundene, så vil det gå ganske bra. Vi er ti partnere på kontoret, og det er jo denne gruppen som driver utviklingen i sin avdeling. For meg er det en trygghet. Jeg vet at det alltid er noen her som kan noe bedre enn meg.

Partnersamarbeidet har Helen Totland Christensen vært en del av siden 2013. Frem til 2019 var hun den eneste kvinnen.

– I dag er to av ti kvinner. Det er ikke bra det heller, men i alle fall en dobling. Jeg har etter hvert innsett hvor viktig denne rollen er for alle dem som jobber her. Det blir feil å si at det lave antallet kvinner ikke er et problem i denne bransjen. Det er ingen grunn til at det ikke burde være 50/50. Det å være kvinne har aldri vært begrensende for meg i det mannsdominerte miljøet dette er.

Mannens lister

– Men hvorfor er kjønnsfordelingen fortsatt så skjev?

– Jeg tror dette starter allerede i barndommen. Bedre rammevilkår gjennom utvidet fødselspermisjon og så videre er bare et steg på veien. Man må også gå i seg selv. Det handler om hvordan vi oppdrar

barna våre, og kvinner må selv ta en del av ansvaret for dette. Man duller for mye med menn hjemme, ber dem gjøre ditt, lager lister, minner om bursdager osv, og er en rollemodell både for sine egne jenter og gutter. Dette må man komme til livs. Jeg ser at vi er blitt flinkere her på huset, men fortsatt er det slik at jentene tar mest ansvar for hus og hjem, og da kommer alt annet på toppen av det. Dette tar lenger tid å snu. Jeg tenker at dersom jeg som leder ikke tør å vise at det er et skille mellom arbeid og fritid, eller kjenner på et ubehag fordi jeg skal gjøre noe sammen med barna mine eller må på trening, hvordan i alle dager skal de yngste her på huset tørre å si det? Viktigheten av gode rollemodeller har vår bransje kanskje hatt noe mindre av.

Kvinne på toppen

– Hvorfor sa du ja til å overta som leder for kontoret i Stavanger?

– Jeg tror jeg har noe å tilføre, og at jeg kan være med på å styrke både bransjen og kontoret. Når det først skulle ansettes en ny kontorleder, synes jeg det var fantastisk både for både meg og andre å ha en kvinne på toppen. Vi står sterkt i denne balansen mellom kjønnene i EY, vi er opptatt av det, da må vi også tørre å praktisere det. Dessuten har jeg alltid hatt et ønske om å kjenne alle de ansatte, klare å være den som gjør at de har det bra, og jeg liker å være der beslutningene blir tatt. Det høres kanskje egoistisk ut, men det gir meg energi.

Koronatiden

I likhet med andre har både Helen Totland Christensen og arbeidsplassen vært preget



– Koronatiden har i jobbsammenheng gitt meg en av de viktigste erfaringene noensinne, og har endret vår måte å jobbe på for all framtid, sier Helen Totland Christensen.

av halvannet år med koronapandemi, mindre felleskap, restriksjoner, smittevern og hjemmekontor.

– Koronatiden har i jobbsammenheng har gitt meg en av de viktigste erfaringene noensinne, og har endret vår måte å jobbe på for all framtid. I mars i fjor, da Norge stengte ned, var vi ganske rådvile. Skulle vi sende alle hjem, og hvordan ville det gå? Jeg var veldig skeptisk til å overlate folk til seg selv på hjemmekontor og tenkte at det ville påvirke både innsatsen og resultatet. Jeg tok feil, og har bedt om unnskyldning for at jeg ikke stolte mer på de ansatte. De har virkelig levert i denne perioden. Kontoret har vært stengt ned, alle har sittet hjemme i lang tid. Nå har vi 50 prosent åpning på kontoret, og har som selskap nå valgt å gå over på en hybrid arbeidsmodell som en permanent ordning.

– Hva betyr det?

– Det betyr at de som ønsker å jobbe hjemme, får muligheten til det. Vil man bare være på kontoret, skal det også være mulig. Det er en frivillig ordning, og det er nok ulike behov ved de ulike avdelingene, men en hybrid løsning innebærer også at alle møter er hybride. En slik arbeidsmodell krever en litt annen lederstil, det må ligge en tillit i bunn begge veier.

– Det er kanskje ikke alle som er like begeistret for hjemmekontor?

– Nei, og det som er viktig i en slik modell er å ta vare på dem. Derfor har vi en løsning for alle grupper. De som ikke klarer å skru av eller skille mellom jobb og fritid, kan bli utbrent. Jeg håper og tror at ordningen vil fungere.

Inkludering

I mai i år signerte også leder for EY i Norge, Christin Bøsterud, ODA/MAK CEO Commitment, eller det såkalte Lederløftet, noe som forplikter å prioritere mangfold og inkludering på strategisk nivå og gå foran som et godt eksempel.

Helen Totland Christensen er også opptatt av verdien av mangfold. Fortsatt domineres forsamlingen på nordiske

partnermøter av godt voksne menn i dress, litt tynne og grå i håret.

–Vi ønsker mer mangfold. Det er viktig både for oss og kundene, og dette ønske kommer til å prege oss når vi rekrutterer fremover. Mangfold skaper et bedre miljø. For meg handler det både om utdanning, bakgrunn og erfaring, og å mikse erfaringer med nyutdannede, men også mennesker fra mange nasjonaliteter. Det er en styrke i seg selv å omgås ulike typer miljøer, også for meg selv. Det å forstå hvordan andre tenker, hvordan man reagerer ulikt på ting, er en viktig egenskap som man faktisk også må trene opp.

Bobil og hund

Livet består av både små og store tilfældigheter - og begivenheter - og noe henger sammen. Anskaffer man en hund, slik Helen Totland Christensen og familien har gjort, får det noen konsekvenser. Også for ferielivet. For første gang i sitt liv har hun i sommer vært på bobilferie, og krysset landet på tvers med værleverandøren Yr som kompass.

– Som svært mange andre besluttet vi å feriere i Norge i sommer. Jeg startet planleggingen med å ringe rundt til fine hoteller, men å ta med hunden på hotell viste seg å ikke være like enkelt og velkomment. Så vi begynte å planlegge for telt, men den idéen forsvant med tanken på regnvær. Etter hvert modnet tanken om å leie bobil, og det var faktisk ganske deilig. Vi var ti dager på hjul rundt omkring i Norge, sjekket hvor solen skinte dagen derpå og satte kursen deretter. Da vi først hadde bestemt oss, gikk vi «all in». Brukte til og med Spotify sine egne bobil spillelister.

– Kjørte du selv?

– Nei, der er det ikke likestilling i vårt hjem.

Sangen

Musikk er for øvrig noe Helen Totland Christensen ikke klarer seg uten, enten det dreier seg om trening eller annen fritid.

Sang har i alle år vært lidenskapen, og en viktig del av livet.

– Akkurat nå synger jeg ikke noe sted, og det er et stort savn. Det er en egen dimensjon med musikk. Man slapper av og formidler på en annen måte. Jeg sang i mange år i et jazzband, eller en vokalgruppe med band. Det ga meg enormt mye. Før det var jeg med i ulike kor og grupper, og har sunget både i Kulturskolen sine kor, studentkor og Norges ungdomskor.

– Da har du en god sopran?

– Jeg hadde, i alle fall. Det er en muskel som må trenes det også.

– Du trener mer andre muskler?

– Hvis jeg ikke får trent, blir jeg i dårlig humør. Men jeg er avhengig av musikk på øret. Når jeg går roligere turer, hører jeg på podcast. Der er det så mye bra. Men når pulsen skal opp, da er det musikken som gjelder.

– Hva gjør du når du skal slappe helt av fra hverdagen?

– Da vil jeg utrolig nok være helt alene. Gjerne i form av en lang tur i fjellet. Jeg trives veldig godt med familien, og verner om det, men også venner betyr mye. Jeg trenger ikke være sosial hele tiden for å ha det bra. Gi meg et glass vin og noe inkjevett på TV, så har jeg det egentlig helt topp.

HELEN TOTLAND CHRISTENSEN

» Alder: 49 år

» Bosted: Stavanger

» Sivil status: Samboer, tre barn

» Aktuell: Ny sjef i EY Stavanger



KURS- & MØTEROMSLOKALER

FOLKETS HUS LEIER UT ATTRAKTIVE LOKALER TIL NÆRINGSLIVET

- ✓ Rimelige leiepriser
- ✓ Vi kan levere mat til kurs, møter og konferanser
- ✓ Kunder fra mange bransjer, blant annet skal Norway Chess ha en ukelang turnering høsten 2021

fh-stavanger.no

post@fh-stavanger.no
51 50 02 00

Velkommen innom for å se nærmere på våre lokaler i **Løkkeveien 22**, Stavanger





50 år med handel av «melk og brød» til energisektoren

I slutten av august feiret Mento 50-års jubileum med Teams-møte og rekebord. Nå går de inn i fremtiden på jakt etter nye markeder i energisektoren.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Bjørn Anders Dahle er daglig leder i familiebedriften Mento som hans far Bjørn etablerte for 50 år siden. Bedriften er et handelsselskap for energisektoren.

Litt sånn som Kiwi, bare for et annet marked, bruker daglig leder Bjørn Anders Dahle som en pekepinn for å forklare hva Mento driver på med. Men melk og brød kan byttes ut med filter, slanger, ventiler og drillingrelatert utstyr. Så leverer de også tjenester innen fabrikkasjon, montering, utleie, vedlikehold og service.

– Vi skal være et effektivt handelshus som har en verdikjende rolle i kundens verdikjede. Gjennom effektiv logistikk og kompetansestyring, soliditet og tekniske løsninger så gir vi kunden enkle og fleksible prosesser, forklarer Dahle.

De typiske kundene er olje- og gasselskaper, som de største. Vår Energi, Conoco Phillips, Equinor, Aker BP, Schlumberger, Baker og Halliburton, Aker Solution og Aibel står alle på kundelisten. Gjennom årene har selskapet fulgt etter kundene der behovene har oppstått. De har vært i Esbjerg, London, Great Yarmouth og i Kristiansund.

– Litt etter behovene, men med transformasjonen som nå er i gang så la vi ned i Kristiansund i sommer. Tidene endrer seg, og det som var riktig for 20 år siden er ikke nødvendigvis korrekt i dag og i fremtiden, sier den daglige lederen.

Oppturer og nedturer

For selskapet har overlevd oljeprisfallet i 1986/87, bank- og Asiakrisen på starten

90-tallet, finanskrisen i 2008 og oljekrisen i 2014. Nå sist har det vært koronapandemi og oljeprisfall i 2020. Den første krisen var den største, men også den som ga dem nyttig erfaring til å overleve de kommende krisene.

– I 1986 falt oljeprisen fra over 30 dollar fatet til under ti dollar fatet. Etter fallet ble mange oljeutbygginger ulønnsomme. 1986 ble et kriseår og hele bransjen fikk kniven på strupen. Vi hadde mesteparten av aktiviteten vår rettet mot borerelatert utstyr. Da var det rett før skifteretten og kroken på døren for Mento, sier Dahle.

Da finanskrisen slo inn i 2008 gikk oljeprisen opp, men priser og kostnadsreduksjoner kom i fokus og skapte et press i markedet. Gjennom flere rammekontrakter og mer langsiktighet sto Mento godt gjennom krisen.

– Erfaringene vi hadde fra tidligere kriser var avgjørende. Produktporteføljen vår var mer differensiert, sier han.

Det var hans far, Bjørn Dahle, som etablerte selskapet som 24-åring i 1971. Året før Statoil. I 1992 gikk faren ut av driften og Bjørn Anders overtok som daglig leder i 2004. Selv om det kanskje ikke var meningen. På den måten har han skaffet seg annen verdifull erfaring før han selv gikk inn i selskapet.

– Vi vokste opp med den beskjed om at vi skulle gjøre det vi selv ville og ta

våre egne valg. – Med bedriftsutvikling som spesialisering fra BI, jobbet jeg i 2001 i bedriften både for å se om metodikk lært gjennom utdanning lar seg praktisere i praksis og samtidig lære mer om bedriften familien eide. Resultat ble at jeg gikk inn i rollen som daglig leder våren 2004.

– Evnen til å omstille seg tror jeg er den største utfordringen for selskaper i dag, samtidig som det skjer en enorm utvikling innen digitalisering.

Mange av oppgavene som i dag utføres internt i selskapet er i ferd med å kunne hel- eller delautomatiseres.

– Vi ønsker å beholde og videreutvikle våre medarbeidere, og det betyr at det er kritisk viktig at vi utvikler dem ved å anerkjenne den kompetansen de allerede sitter på og hvordan den innsikten kan brukes på nye måter samtidig som vi legger til rette for å jobbe på nye måter og med nye verktøy.

Digitalisering

Da koronapandemien traff og digitaliseringen skjøt fart, var det derfor den digitale infrastrukturen på plass med Azure-plattform, ERP systemet D365, Teams og Office365.

– For oss betydde det at alle kunne delta på digitale møter fra sin enhet og de fleste hadde riktig oppsett for å kunne jobbe hjemmefra for eksempel, sier Dahle. Og fortsetter:



Slanger, filtre og ventiler er noe av det som finnes i produktporteføljen til selskapet. Eller "melk og brød"-varer som de kaller det.

– Jeg har også stor tro på at vi må være flinkere til å rekruttere yngre medarbeidere. I vår bransje ligger vi nok litt etter andre bransjer i å utnytte mulighetene i digitale handelsløsninger. Hvis vi ikke tilegner oss den kompetansen, risikerer vi at andre bransjer gjør sitt inntog. Som Amazon for eksempel.

Derfor ønsker Mento å være koblingen mellom kunder og leverandører til kontinuerlig forbedring, samtidig som de vil bruke kompetansen fra sin bransje sammen med ny innsikt om nye markeder for å vokse der. Å gripe mulighetene som ligger der blir viktig. Det som er største markedet i dag trenger ikke være det om 10-15 år.

– Havvind er et eksempel der våre produkter og vår kompetanse kan brukes. Et annet eksempel er havbruk der vi har levert til et stort prosjekt med landbasert oppdrett.

Dahle er likevel klar på at flere bør ha bærekraft i tankene når de velger produkter og leverandører. Lengre levetid og bedre holdbarhet gir mindre fotavtrykk, men koster også mer.

– En av utfordringene, på tvers av bransjer, er at det er for kortsiktig tankegang rundt denne problemstillingen. Ofte er det resultatregnskapet for det aktuelle kvartalet og året som er den viktigste parameteren,

uten å tenke på at det finnes produkter som totalt sett vil være bedre, også for miljøet.

50 år til

De tre verdiene til selskapet er kompetent, disiplinert og ambisiøs. Verdien som kanskje blir mest utfordret er disiplinert.

– Alle vet hvordan du tar armhevinger, så kunnskapen er der. Så kan du sette deg et ambisiøst mål om ti armhevinger til dagen, som kanskje ikke er så ambisiøst. Det tyngste er uansett å være disiplinert nok til å ta de armhevingene hver eneste dag, sier han.

Det å synliggjøre hvor kompetente medarbeiderne i bedrifter som Mento er, kan også være utfordrende. Tradisjonelt sett vil de faglærte trekke seg til operatører og engineeringsselskaper i første rekke, så rigg og serviceselskaper.

– Derfor er det så viktig å bygge opp stolthetsfølelsen over den kompetansen som finnes i handelsbedrifter som oss.

Der mener jeg også at mange bedrifter har utfordringer med å synliggjøre hvor kompetente medarbeiderne sine er. Klare å bygge opp en stolthetsfølelse over kompetansen som er i handelsbedrifter – det er viktig.

– For et «relativt lite» selskap som Mento, sammenlignet med de store, så

handler det om å spille mer på hverandres kompetanse, og å spille på lag med samarbeidspartners kompetanse. Da kan vi utnytte potensialet, mener Dahle.

Jubileet ble feiret med en koronavennlig digital samling, og med rekebord regionsvis på fødselsdagen 27. august. Den store markeringen skjer imidlertid i mai neste år. Da reiser hele selskapet på tur i Norge, og Mento har tenkt å holde det gående i mange, mange år til.

– Hvis vi klarer å gjøre ting riktig første gang og levere rett vare til riktig tid sted og pris, som er forretningsidéen vår, så er vi også her om 50 år. Men det er godt mulig at våre kunder og segmenter da har endret seg, avslutter Dahle.

MENTO AS

- » Etablert: 1971
- » Antall ansatte: 97
- » Daglig leder: Bjørn Anders Dahle
- » Omsetning: 631 mill. kr. (2020)
- » Internett: mento.no

Lever din bedrift av timer?

Da er et godt timeregistreringssystem nøkkelen til oversikt og kontroll i prosjektene dine!

**Rask og riktig
timeregistrering
- hver gang!**



Vil du vite mer?

Unit4 T&E

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

<https://timeandexpense.unit4.com>

**UNIT4
T&E**



Med bemanning i vinden

Bemanningselskapet Caera er i vinden som aldri før. Fra tradisjonelle sorte og hvite disipliner innen olje- og gass-industrien skal de nå erobre det stadig voksende vindmarkedet.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Selskapet Caera har kjøpt opp to selskaper innen havvind i Egersund for å posisjonere seg for fremtiden. Ole Jakob Olsen og Christine Lervik er fornøyde med å omsette for sin første million innen grønne prosjekter i løpet av september.

«Ser vi til resten av verden så er gjerne penger viktigere enn mange andre faktorer, mens vi sitter i et land som fremmer gode løsninger med flere perspektiver i bakhodet. Det gjør at vi ofte finner frem til bedre og mer effektive løsninger».

Christine Lervik

Da selskapet ble startet i 2014 var det for utleie av ingeniører, før det tok grep og gikk over til fagpersonell innen sorte og hvite disipliner i 2019. Nå går de over i en ny fase etter oppkjøpet av Energy Innovation og Espeland Energi i Egersund tidligere i år.

– Caera ønsker å være et foregangsselskap, både om hvordan vi driver virksomhet, men også som delaktige i ny forretning som det grønne skiftet. I dag er vi veldig olje- og gassseksponert og har tatt grep for å diversifisere oss og ta ned usikkerheten. Dette førte til oppkjøpene i vår, forteller daglig leder Christine Lervik.

Med oppkjøpene fikk de tilgang til kurs-, sertifiserings- og kompetansesenteret til Energy Innovation, og drifts- og vedlikehold gjennom Espeland Energi. I tillegg til personer med inngående kunnskap og engasjement innen vindkraft.

Vi har jo vært heldige å tatt med oss solid kompetanse, tilstedeværelse og ikke minst relasjonene gjennom administrerende direktør i Energy Innovation og initiativtaker til utviklingen av Egersund Energy Hub, Frank Emil Moen, sier Lervik.

Armer, bein og en baby

Oppkjøpene ble fullført i vår, samtidig som Lervik lå på sykehus etter å ha født. Styremøtet der oppkjøpet ble godkjent ble gjennomført på telefon fra sykehuset. Tanken er å posisjonere seg innen en fornybar bransje som har et enormt potensiale både i Norge og internasjonalt.

– Mange tenker kanskje at Norge er et lite marked, men Norge har altså verdens nest største potensiale for havvind, bare

slått av Australia hva muligheter angår, mener den daglige lederen.

Hun håper vindindustrien blir som oljeindustrien der det blir “Look to Norway” for å se på løsninger, kunnskap og teknologi, særlig innen flytende havvind. Norge tilbyr i tillegg sterkt HMS-fokus og et større fokus på bærekraft enn de fleste andre land.

– Ser vi til resten av verden så er gjerne penger viktigere enn mange andre faktorer, mens vi sitter i et land som fremmer gode løsninger med flere perspektiver i bakhodet. Det gjør at vi ofte finner frem til bedre og mer effektive løsninger, mener hun.

Flere ansatte har allerede takket ja til å omskoleres for å bli med på den nye reisen og tilbakemeldingene er positive. Selskapet er en del av Norseman-konsortiet som skal være et subsidiefritt alternativ i Sørlege Nordsjø II, men ledelsen er fullt klar over at det kommer et stort antall prosjekter internasjonalt tett på oss i Nordsjøen før det norske markedet blir modent.

– Behovet er størst utenfor Norge nå og det vil være naturlig for oss å gå inn i prosjekter som enten landprosjekter i Norden, eller offshore-prosjekter i ett eller flere av våre tilstøtende Nordsjøland. Allerede er det rift om å være med på denne omstillingen, forklarer Ole Jakob Olsen som er Operations manager i selskapet.

Faste ansatte

Kompetansen i selskapet er lett overførbart til fornybare bransjer. Lervik påpeker at det ikke bare er forretningsmessige årsaker som gir entusiasme rundt prosjektet.

– På denne måten får vi være med på

å hjelpe til med å nå klimamålene, hjelpe ungene våre og hjelpe kloden. Det er kjempemotiverende, påpeker hun.

Caera har vokst hvert år siden 2014 med unntak av 2018. Lervik og Olsen kom inn i august 2020 og har ikke brukt mye tid på å se på historien, men har valgt å fokusere på fremtiden. Deres første mål var å profesjonalisere bedriften for å ivareta både de ansattes og kundenes behov.

– Etablering av gode relasjoner til både ansatte, kunder og ikke minst fagforbund har vært viktig, sier Lervik og får støtte av Olsen:

– For oss er det viktig at vi behandler alle profesjonelt, holder det vi lover, og følger lover og regler. Vi ser at dette nok er et konkurransefortrinn akkurat nå. Får gode tilbakemeldinger både fra kundene, de ansatte og fra fagforbundene som er veldig positive til den profesjonaliseringen vi har vært gjennom.

Et av grepene som selskapet har gjort er at nesten alle ansatte er fast ansatt i selskapet og ikke har midlertidige kontrakter. Det gir en trygghet og forutsigbarhet samtidig som det er et konkurransefortrinn.

– Resultatet er at det bygger lojalitet og vi holder på folk. Vår jobb er å sørge for at våre ansatte dermed har arbeid, siden de tross alt er fast ansatte, forklarer Olsen.

2020 begynte som et veldig bra år for selskapet før kononapandemien og oljeprisfallet slo til. Først i oktober løsnat det, og selskapet omsatte for over 100 millioner i fjor. I 2021 har derimot veksten vært enorm. Mellom januar og juli er den månedlige omsetningen doblet.

– Akkurat nå styrer vi mot en omsetning



Hos oss kan du ta fagskoleutdanning innen:

- ☒ Effektiviserings- og forbedringsledelse
- ☒ Helse- Miljø- og Sikkerhet
- ☒ Kontor-, salg- og serviceledelse
- ☒ Veiledning av lærlinger
- ☒ Helseutdanninger
- ☒ Oppvekstutdanninger





Caera

på rundt 180 millioner kroner i år, det må vi si oss svært fornøyd med, sier Lervik.

Ikke billigst

De leverer også personell til sitt første grønne prosjekt og i løpet av september vil de nå sin første store milepæl innen fornybare prosjekter.

– Da passerer vi vår første million i omsetning på et grønt prosjekt. Den første av mange.

Hvordan fremtiden blir er vanskelig å spå. Olje- og gasssektorene har vært gjennom mange opp- og nedturer og utviklingen skjer raskt. Selskapet tror at fornybare prosjekter vil fortsette å øke i årene som kommer.

– I et fem- til tiårsperspektiv vil det nok først gå mot 50/50 mellom olje/gass og

fornybare prosjekter for vår del. Om ti år utgjør kanskje grønne prosjekter den største delen, mener Ole Jakob Olsen.

En del rammebetingelser innen fornybare prosjekter er ikke på plass enda, men olje og gass vil fortsatt være bærebjelken i Caeras omsetning i flere år frem i tid.

– Jeg er rimelig sikker på at vi kommer til å levere inn i prosjekter innen olje og gass i mange år fremover, men den gradvise overgangen kommer, mener Lervik.

Selv om olje- og gassindustrien er en bransje med superprofitt, gjenspeiles ikke det i hele verdikjeden. For bemanningsbyråene har marginene vært forholdsvis lave. Dermed er de ikke bekymret for marginene innen grønne prosjekter heller. Lervik mener seriøse og

profesjonelle leverandører av personell vil være viktig fremover for å sikre kompetanse og fleksibilitet, og for å støtte industri som er prosjektbasert og med store svingninger i ressursbehov, gjerne også innen ulike bransjer.

CAERA AS

- » Etablert: 2014
 - » Daglig leder: Christine Lervik
 - » Antall ansatte: 315
 - » Omsetning: 101 mill. kr. (2020)
 - » Internett: caera.no
-



Hyllene er smikkfulle av nye høstvarer!

Vi gleder oss til å se deg!

ubr • frislid • tiger of sweden • sand • brax • polo ralph lauren
gant • urban pioneers • stenströms • gabba • morris

**top
man**

langgata 12, 4306 sandnes
man - fre: 10.00 - 18.00
lør: 10.00 - 16.00
51 66 18 40
post@top-man.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NDT SERVICE

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Harald Grøttem,
harald@ndt-service.no
Web: ndt-service.no

NDT service driver med import av forbruksmateriell og utstyr for salg til operatører som driver med NDT inspeksjon. NDT står for Non Destructive Testing og er et viktig ledd for sikkerheten både offshore og onshore. Ved NDT inspeksjoner avdekkes eventuelle feil og skader i f.eks rør og konstruksjoner. Det er 6 inspeksjonsmetoder; f.eks røntgen og ultralyd.



FIRSTRATE CONSULTING AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Mats Løstegård,
mats@firstrate.no Web: firstrate.no

Firstrate Consulting er et nytenkende konsulent- og rekrutteringsselskap som holder til i Stavanger. Firstrate Consulting er energiske og brenner for å finne de beste kandidatene på lynrask tid, slik at selskapet ditt får økt verdiskapning. Firstrate Consulting bruker de mest innovative og moderne systemene, og jobber tett sammen med kundene for å sikre at de oppnår sine målsettinger. Selskapet sin ambisjon er å være best på folk. Firstrate Consulting har solid erfaring med å rekruttere til en rekke stillinger, herunder økonomi, ledelse og ingeniørfag. Ta kontakt med Firstrate Consulting så hjelper de deg.

FIRSTRATE

B. MARTENS AUTO

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Marcus Berven, 94066790,
marcus@bmartensauto.no
Web: bmartensauto.no

B. Martens Auto - mer enn bare bilpleie. B. Martens Auto reiser rundt med en fulltutstyrt varebil for å ta bilpleiebehandling på biler, lastebiler, hengere, traktorer, bobiler, campingvogner osv. Alt du og din bedrift trenger å stille opp med er vanntilkobling og stikkontakt så tar B. Martens Auto seg av resten. Selskapet har med poleringsmaskiner, høytrykksspyler, kjemikalier og alt som trengs for å gjøre jobben. B. Martens Auto tar jobber hos både private og bedrifter.



B. MARTENS AUTO

FIRST MOVER GROUP

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Merethe Svensen, merethe.svensen@firstmovergroup.no
firstmovergroup.no

First Mover Group tilbyr leietakerrådgivning, bedriftsflytting, logistikk og montasje. First Mover Group er i dag den eneste aktøren i Skandinavia som tilbyr et totalkonsept fra et behov for nye lokaler melder seg, til bedriften er på plass – og de gamle lokalene er tilbakelevert. Selskapet sitter ved kundens side gjennom eiendomssøk, analyse av arbeidsformer, design og utvikling av arbeidsplasskonsept, byggeledelse, prosjektanskaffelser og prosjektstyring. First Mover Group planlegger og gjennomfører den fysiske delen av prosjektet, og sørger for at bedriften har minst mulig nedetid både i produksjonen og i administrasjonen. First Mover Group har stort fokus på mest mulig miljøvennlig drift og utnyttelse, og er Miljøfyrtårnsertifisert og Grønt Punkt-medlem. Med First Mover Group som samarbeidspartner, kan din bedrift fokusere på kjernevirksomheten



First Mover Group

URBANHUS SANDNES AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ole Andreas Sivertsen,
476 08 440, ole@urbanhus.no
Web: urbanhus.no

Oppbakken så dagens lys 2 august basert på tanken om at også du som leder trenger veiviser iblant. Hvem er du som leder, hvilke utfordringer støter du på i rollen, og hva trenger du for å utvikle deg videre? En viktig del av lederrollen er å ivareta, inspirere og bidra til utvikling for andre. Hvem ivaretar så deg? Trenger du noen å snakke med, sparre med, en som tør å se, spørre, utfordre og som evner å ta imot den frustrasjon, de tanker og ideer du bærer på? Oppbakken kan det. Med 21 års erfaring i lederroller, dyp interesse for det mellommenneskelige, en naturgitt evne - og motivasjon - til å skape struktur, strategi og tydelighet i prosesser. Oppbakken tilbyr mentoring, sparring og gestalt coaching; tre ulike, og tidvis overlappende, tilnærminger til det å bistå deg i den bakken du står i. Litt oppoverbakke er et fruktbart sted for utvikling, vekst og spennende prosesser.

URBANHUS

OPPBAKKEN

Beliggenhet: Langgata 59 i Sandnes
Kontaktperson: Tone Bakken, 48118894,
tone@oppbakken.no
Web: www.oppbakken.no

Oppbakken så dagens lys 2 august basert på tanken om at også du som leder trenger veiviser iblant. Hvem er du som leder, hvilke utfordringer støter du på i rollen, og hva trenger du for å utvikle deg videre? En viktig del av lederrollen er å ivareta, inspirere og bidra til utvikling for andre. Hvem ivaretar så deg? Trenger du noen å snakke med, sparre med, en som tør å se, spørre, utfordre og som evner å ta imot den frustrasjon, de tanker og ideer du bærer på? Oppbakken kan det. Med 21 års erfaring i lederroller, dyp interesse for det mellommenneskelige, en naturgitt evne - og motivasjon - til å skape struktur, strategi og tydelighet i prosesser. Oppbakken tilbyr mentoring, sparring og gestalt coaching; tre ulike, og tidvis overlappende, tilnærminger til det å bistå deg i den bakken du står i. Litt oppoverbakke er et fruktbart sted for utvikling, vekst og spennende prosesser.



PRO DOK 3D AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ellen Skartveit, 97797304,
ellen@prodok3d.no
Web: prodok3d.no

ProDok3D ble stiftet i februar 2020 av Roy Kenneth Skretting, og navnet er en forkortelse for Prosjektering og Dokumentasjon. I dag er det 8 ansatte i firmaet, og PRO DOK 3D utfører tjenester innen geomatikk, rådgivning og prosjektering i alle faser; fra idé til ferdig overlevert anlegg. PRO DOK 3D bistår med søknader og godkjenninger av tekniske planer til VA- og veietater. Avdeling for dokumentasjon har varierte oppgaver, fra terrengmodellering, dronemapping, landmåling, 3D-skanning og visualisering. Terrengmodellering er et av PRO DOK 3D sine kjerneområder. I tett samhandling med brukerne har de mulighet til å levere et kvalitetsmessig grunnlag som kan brukes til prosjektering, masseberegning og visualisering. Alle typer utstikking og dokumentasjonsarbeid utføres også, samt 3D-skanning for å visualisere bygg, terreng eller inngrep av før- og ettersituasjon.



PRO DOK
3D

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ECOVIS NORWAY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stian Sivertsen,
stian.sivertsen@ecovis.no
ecovis.no

ECOVIS er eksperter innen jus, regnskap, lønn, skatt, rådgivning, MVA og global mobility for det norske markedet. ECOVIS i Norge består i dag av et team på 16 eksperter som i over 10 år har tilbudt tjenester til internasjonale og lokale selskaper og konsulenter som driver virksomhet i Norge. ECOVIS sine tjenester omfatter alt fra rådgivning og etablering av selskaper til arbeidstillatelsessøknader, MVA, regnskap, lønn, juridiske tjenester og å opptre som arbeidsgiver for konsulenter. Selskapets særlige fokus rettet mot internasjonale virksomheter som opererer i Norge har over tid medført at ECOVIS har bygget opp et sterkt fagmiljø innen komplekse utfordringer man vil møte i det norske markedet.



JOB ARKITEKTER AS

Beliggenhet: Hafslund
Kontaktperson: Tor Tvedten, tor@jobarkitekter.no
Web: jobarkitekter.no

JoB jobber med prosjekter i alle skalaer. Alt fra tilbygg til større nærings- og boligbygg. Selskapet har egen ingeniør og interiørarkitekt på huset. JoB Arkitekter har erfaring med alt fra; reguleringsarbeider, kombinasjonsbygg, næring – og kontorbygg, lager og industri, offentlig – skole, barnehage og helsebygg, bygg rehabilitering og ombygg til nytt bruk, bolig – Fra tilbygg/ enebolig til blokk, sportskompleks, modellering, presentasjon og mulighetsstudier. JoB jobber aktivt for å holde seg oppdatert på materialer, løsninger og teknologi. Alle medarbeidere jobber i 3D verktøy og har kunnskap innenfor BIM (Building information Modeling). Vi har også spesialkompetanse innenfor universell utforming. JoB Arkitekter er totalt 10 ansatte fordelt på Stavanger og Kristiansand.



VÅRGRØNN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Erik Mathias Dugstad,
erik.dugstad@vargronn.no
Web: vargronn.no

Vårgrønn er et norskbasert selskap innen fornybar energi. Det globale energiselskapet Eni og den norske private equity-investoren HitecVision står bak selskapet. Vårgrønn skal utvikle, bygge, drive og finansiere grønne energi- og infrastrukturprosjekter i Norden og Baltikum. Ambisjonen er å utvikle til sammen 1 gigawatt (GW) kapasitet frem mot 2030. Vårgrønn bygger på et mangeårig samarbeid som allerede har skapt Vår Energi, det største uavhengige oljeselskapet i Norge. Vårgrønn vil kunne dra nytte av styrken til den globale energigiganten Eni i kombinasjon med HitecVisions lokalkunnskap og entreprenørånd. Vårgrønn vil utforske muligheter innen utvikling av havvindparker, samt elektrifiseringen av olje- og gassinstallasjoner i Nordsjøen.



SCANDIC ROYAL STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Linda Vågen Pedersen,
linda.pedersen@scandichotels.com
Web: scandichotels.com

Scandic Royal Stavanger hotellet er perfekt for både forretningsreisende og familier eller venner på tur. Hotellet har flott beliggenhet i sentrale Stavanger, kun 15 minutter fra flyplassen og i gangavstand til flere attraksjoner, som blant annet gamlebyen. Scandic Royal Stavanger har 215 rom og tilbyr et eget spa- og velværesenter med et barnevennlig basseng, boblebad, badstue og treningsrom. På hotellets gateplan nyter du en bedre middag i restaurant Roast, der det serveres grillede kjøttretter fra den kullfyrte Jøsser-grillen og fersk sjømat rett fra Nordsjøen. Hver morgen serverer vi en stor og smakfull frokostbuffet til våre gjester. Flybussen stopper like i nærheten av hotellet, og jernbanestasjonen er kun 450 meter unna. Kommer du i egen bil, har vi stor garasje under hotellet – med 3 ladestasjoner for elbil.



ENERION AS

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Gisle Ødemotland, 92224252,
gisle@enerion.com
Web: enerion.com

Enerion er en innovativ, fleksibel og pålitelig leverandør av produkter og tjenester til energisektoren. Enerion har en bred tilpasning til markedet og leverer produkter og tjenester globalt. Selskapet har spesielt fokus på å kunne levere ny teknologi kombinert med velprøvede løsninger i sine produkter. Enerion leverer elektrisk og dieseldrevet utstyr i mange kategorier og har utleie, vedlikehold og service som en viktig del av vår portefølje. Enerion holder til i trivelige og romslige lokaler i landlige omgivelser på Kleppe.



RESQ HOLDING AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Elin Undheim,
elin.undheim@resq.no
Web: resq.no

ResQ er en totalleverandør av tjenester og kompetanse innen sikkerhet og beredskap. ResQ sitt beredskapssenter på Forus tilbyr operativ beredskap 24/7, rådgivning og opplæring innen beredskap og kriseledelse. Selskapet har bred erfaring fra området og svært kompetente medarbeidere. ResQ har kunder fra næringer som olje- og gassoperatører, riggselskaper og oljeserviceselskaper. Med kontorer langs Norskekysten, er vår organisasjon godt representert i de fleste av de store oljeselskapene på norsk sokkel.



12i ØKONOMI AS

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Tolli Harold Frestad,
tolli@12iokonomi.no
Web: 12iokonomi.no

12i Økonomi er et nyetablert og heldigitalt regnskapskontor. Med dyktige ansatte ønsker 12i Økonomi å strekke seg inn i fremtiden med fokus på blågrønne tall. 12i Økonomi sitt mål er at 80% av deres kundeomsetning skal være innen næringer som satser på miljø, teknologi, hav og fornybar energi.





STYRELEDER

Selvansvarlighet – det er deg og meg det!

HANNE N. BERENTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Tiden er nå, vi kan ikke vente lenger med å handle! Vi har nok underlag fra rapporter til å ta ansvar og gjøre tiltak for klima og kloden vår. Slutt å peke på andre og forvente at andre skal løse dette.

Du og jeg kan begynne å forholde oss til eget ansvar og jeg ønsker meg ordet selvansvarlighet inn i den norske ordboken. Vi har tre nivåer når det gjelder den store globale klimakrisen vi står i nå. Og den jobben starter på hjemmebane og i våre daglige liv. Hvert lite valg du tar, trekker deg mot et bedre klima. Mer om det snart.

For mange av oss elsker å peke på andre land, verden og at verdenslederne skal løse det meste. Nå må de samle seg og få på plass de overordnede målene på kort og lang sikt! Veldig mange tenker at det er verdensledernes ansvar å få ned temperaturen mot togradersmålet raskt.

Alle ønsker å stanse utviklingen av de ekstreme naturkatastrofene vi har sett i sommer. Storflom, branner og hetebølger. Ingen går fri, det rammer rike og fattige land og vi er alle i samme båt.

Verdenslederne jobber på, og snart skal vi velge våre ledere her i Norge. Det er Stortinget og vår regjering som må sette seg harde mål for oss.

Løsninger i næringslivet

Samtidig ser vi merkelige argumenter i valgkampen, en hel del uansvarlighet og mange useriøse diskusjoner. Hvis vi topper dette med manglende kraft til å sette de hårete målene vi trenger og ønsker fra

politiske partier, blir jeg ganske oppgitt.

Mange av løsningene ligger i vårt rike næringsliv som har bygget opp stor vilje, ansvar og klokskap til å levere nye smarte løsninger. Vi er allerede godt i gang! Og dersom høsten blir en stor krangel i det politiske rommet så må vi stole på at næringen selv tar styring og presser frem endringer.

Det i er alle fall mitt sterke inntrykk og glede, etter å ha vært på Arendalsuka for første gang. Fra den lytteposten kommer jeg mer optimistisk hjem og møter høsten.

Dette landet er fylt med sterk kompetanse for omstilling. Når NHO og LO, Sintef og Equinor snakker samme språk er det en befrielse fra den politiske diskusjonen.

Ditt bidrag?

Som nevnt, hver og én kan bidra og samlet vil det bety mye. Du og jeg. Hvilken liste har du laget deg for ditt bidrag for å senke ditt forbruk? Skal du kutte feriereise med fly? Skal du slutte å spise kjøtt eller senke forbruket ditt?

Dette er en meget ubehagelig og svært vanskelig øvelse, særlig for oss som har alle privilegier. Hvilke luksusvaner skal kuttes ut? Og dessverre dere, du kan ikke peke ut og opp, dette må vi løse og ta selvansvarlighet på. Mitt tips; sett deg ned

med de unge i huset og legg ambisjonene skyhøyt.

Oljen har for mange blitt en sovepute i klimaspørsmålet. Kutt er mye lettere for de som ikke har opplevd privilegiene vi har. Men å ha, innebærer også stort ansvar.

Vi er i samme båt med verden nå, det er ikke de og oss. Det er kun samhandling og tanke på fellesskapet som må til for å lykkes! Dermed, lag din liste og kutt ditt klimaavtrykk fra i dag. For ordet vann slukker ikke tørsten, men vann gjør! Akkurat som ordet handling ikke skaper forandringer, men handling gjør!

«Dersom høsten blir en stor krangel i det politiske rommet så må vi stole på at næringen selv tar styring og presser frem endringer».

Hanne Norman Berentzen

FOTO & FILMPRODUKSJON

- Studio
- Offshore
- Businessportrett
- Drone
- Steaming
- Produkt
- Industri
- Mote



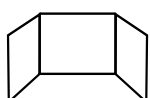
Kunde: Repsol



Kunde: Greencap Solutions



Kunde: Skretting



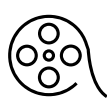
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Troll for generasjoner

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

På veggen på mitt hjemmekontor henger det et personlig brev fra USAs tidligere president Ronald Reagan. Det kom for 25 år siden, da gassproduksjonen fra Troll startet og jeg skrev boken om gassfeltet som ville bidra til gassforsyninger i Europa for flere generasjoner.

I mine femti år som formidler av nyheter, kommentarer og kunnskap om norsk olje- og gassvirksomhet, er det én sak som ruver over alle: Troll. Jeg har fulgt historien fra starten av; fra utbyggingen Ekofisk til Johan Sverdrup, store og små felt, synlige installasjoner på overflaten og de usynlige installasjonene på havbunnen. Olje og gass har gjort Norge til en av de rikeste nasjoner, i teknologi og økonomi.

Jeg har i en rekke år hatt gleden av å skrive energikommentarer i Rosenkilden. Denne gangen burde egentlig kommentaren handlet om stortingsvalget, men det er ikke lett når deadline er noen dager før valget finner sted. Jeg nøyer meg derfor i denne omgang å slå fast at årets valg tegner til å bli det mest spennende og dramatiske i den tid jeg kjenner.

Derfor blir det en kommentar om Troll. I år er det 25 år siden gassgiganten kom i produksjon. Dessuten er det bare noen dager siden gassen fra den tredje fasen på Troll begynte å strømme gjennom rørledningene som finner sine veier til de store europeiske markedene som fortsatt har behov for gass. Norge og Russland er i dag de viktigste leverandører. Den tredje utbyggingsfasen av Troll omfatter gassreserver på 347 milliarder kubikkmeter. Det er nesten dobbelt så mye som ble produsert fra Frigg, Norges første rene gassfelt. Jeg fikk gleden av å være med på åpningen av Frigg så vel som Troll. Produksjonen fra Frigg er for lengst avsluttet, men produksjonen fra Troll kommer til å fortsette lenge, til etter 2050.

Enestående

Historien om Troll er enestående på mange måter. For det første inneholder feltet enorme gassreserver, men Troll er også et oljefelt. I utgangspunktet ble produksjon av olje fra de tynne sonene under gassen utelukket, men ressursriktig tilnærming og teknologisk dristighet gjorde også Troll til et stort oljefelt, et av de største på norsk sokkel. Faktisk startet oljeproduksjonen fra Troll før gassproduksjonen. Det har i første

rekke Oljedirektoratet og Norsk Hydro æren av. Fra Troll er det produsert og skal produseres svimlende mengder gass, men feltet har også levert mer enn to milliarder fat olje.

Historien starter med den fjerde konsesjonsrunden på norsk sokkel, den runden som er blitt omtalt som alle konsesjonsrunders mor. De seismiske bildene fra havbunnen viste strukturer av en størrelse som tidligere og senere ikke har kommet til syne. Utfordringen med å utvinne hydrokarboner fra 300 meters havdyp ble imidlertid vurdert til å være så stor at ingen av oljeselskapene som søkte på blokkene i den fjerde runden var villige til å sette blokk 31/2 i produksjonstillatelse 054 som sin førsteprioritet. Til slutt ble det inngått en avtale med Norske Shell som utbyggingsoperatør og Equinor (den gang Statoil) som driftsoperatør. Letingen avdekket en struktur som strakk seg inn i tre naboblokker. Disse ble delt mellom de tre norske selskapene Statoil, Norsk Hydro og Saga Petroleum. I samordningen mellom de fire Troll-blokkene skaffet Norsk Hydro seg ansvaret for oljedelen.

Det ble et høyt spill om Troll, politisk, kommersielt og teknologisk. Går vi tilbake til begynnelsen av 1980-årene, var verden fortsatt preget av den kalde krigen, og det er her president Reagan kommer inn. Han var besatt av tanken om å hindre at Europa gjorde seg mer avhengig av gass fra Sovjetunionen, og han la et sterkt press på Norge for å gjennomføre en rask utbygging av Troll. Mer gass fra øst ville etter den amerikanske presidentens oppfatning gi Sovjetunionen en pengestrøm som kunne benyttes til ytterligere opprustning. Europa lå som et belte mellom stormaktsinteressene i øst og vest. Berlinmuren hadde ennå ikke falt. Jernteppet var fortsatt en grense mellom øst og vest.

Strategiske interesser

Dette understreker de strategiske interesser som er knyttet til olje og gass. I dag er bildet annerledes, noe som ikke minst valgkampen

har tydeliggjort. Mens verden i utviklingen av Troll først og fremst var opptatt av energisikkerhet, er verden i økende grad blitt opptatt av klimasikkerhet. Allerede da fase tre på Troll ble behandlet i Stortinget for få år siden, var motstanden mot nye fossile energiprojekter betydelig.

Gassfeltet Troll ble gjenstand for behandling i ikke mindre enn tre møter i det nasjonale sikkerhetsrådet i Washington. I brevet jeg fikk fra Reagan, med takk for boken om Troll som vi sendte ham, slo han fast at han hadde hatt helt rett i å få denne gasskilden åpnet så raskt som mulig.

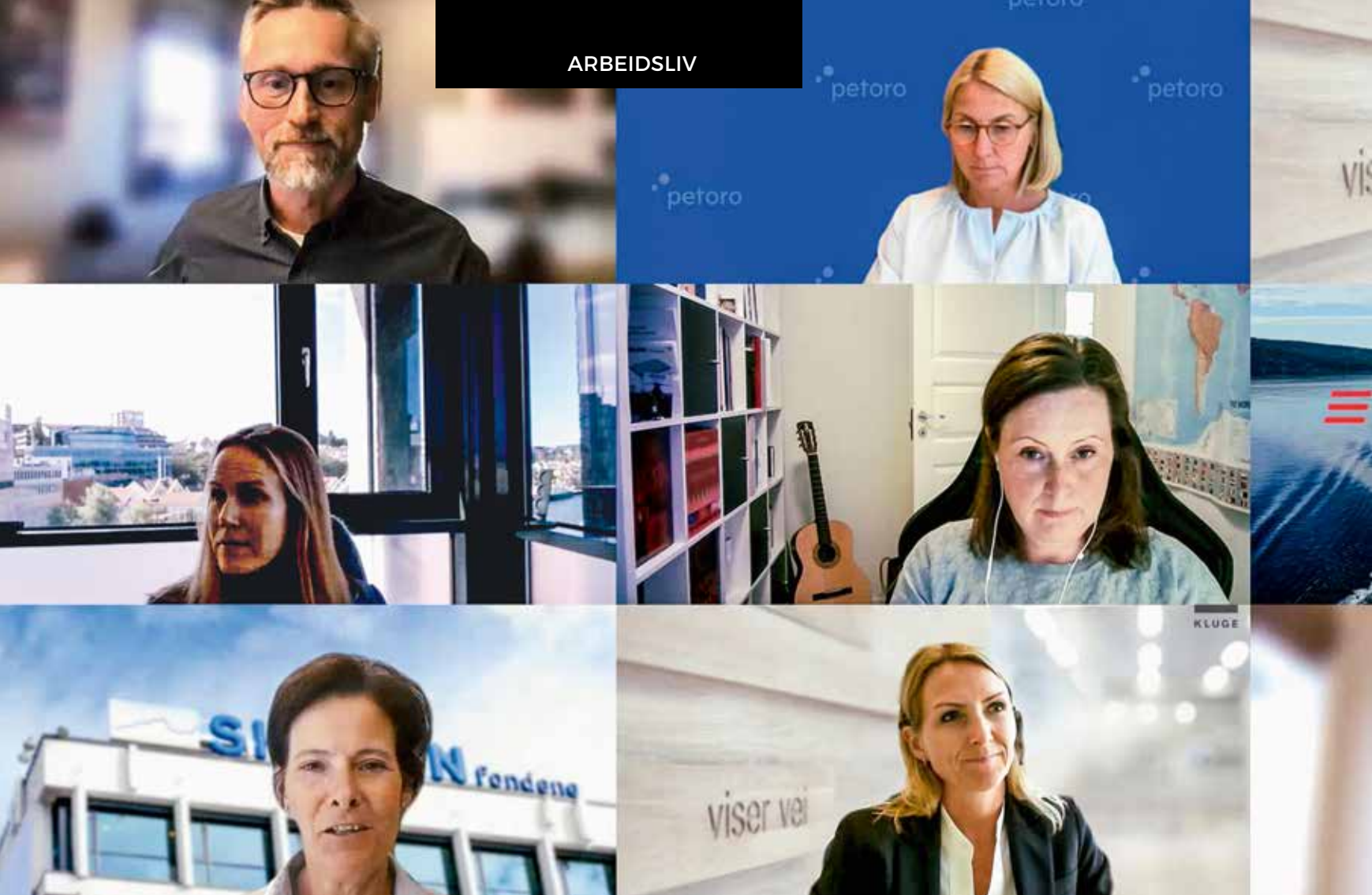
Da anleggene for produksjonen av gassforekomstene på Troll ble bygget, antok vi at feltet kunne levere gass i 70 år. Da Troll A-plattformen var plassert på feltet, av alle dager på 17. mai i 1995, sto jeg kort tid etter i bunnen av verdens høyeste byggverk som noen gang er blitt flyttet av mennesker, 303 meter under Nordsjøens overflate. Derfra ringte jeg hjem og snakket med min fem år gamle datter Therese. Jeg gjorde meg den refleksjon at Troll ville produsere gass helt til hun var 75 år gammel. I år fyller hun 31. Hun har i flere år hatt sin arbeidsplass som rådgiver i Høyres stortingsgruppe og i regjeringsapparatet. Hun tilhører en generasjon som er født i olje- og gassalderen, som lever i den velstand som oljen og gassen har gitt oss, men som vil arbeide i et samfunn som preges av økende motstand mot olje og gass. Det er et stort spenn mellom brevet jeg fikk fra president Reagan og de dokumenter min datter leser fra FNs klimapanel.

Et godt alternativ

Fase tre på Troll er av de de mest lønnsomme prosjekter vi har realisert på norsk sokkel. Troll gir energisikkerhet og et godt alternativ til kull og olje i et flergenerasjonsperspektiv. Troll har vært og blir fortsatt i kraft av de store inntektene en stor bidragsyter til vår velferd og velstand. Vårt petroleumsbaserte fond har passert 12.000 milliarder kroner.

Troll har skapt store verdier og vil fortsatt skape store verdier.





For å lykkes i arbeidet med likestilling i styrer og ledelse, inviterte ressursgruppen 50/50 25 toppledere for å tilrettelegge for kompetansedeling og få innspill til det videre arbeidet: Mats Henriksen (øverst f.v.), Elleve (leder Ressursgruppen 50/50), Kristin Kragseth, Petoro og Belinda Taranger Ingebrigtsen, Kluge Advokatfirma, Marianne Ø. Nordgård (midten f.v.), Skagen, Sindy Birkeli, Zmidi og Kjartan Melberg, DSD. Alexandra Morris (nederst f.v.), Skagen Fondene, Siv Madland, Kluge og Trude Refvem Hembre, Næringsforeningen

Toppledermøte om flaskehalser for mangfold

«Mangfoldige team gir solid gevinst i møte med kundene. Mangfold er god business. Det blir bedre arbeidsmiljø og bedre kultur». Det budskapet kom fra mange på toppledermøtet for mangfold i regi av Næringsforeningen som både en finale og et nytt kick-off for arbeidet i ressursgruppen 50/50.

TEKST: INGVEIG TVERANGER

Målet til ressursgruppen er å sikre at selskaper i Rogaland har mangfold i styrer, ledelse og organisasjon.

25 toppledere fra et bredt spekter av næringsliv og organisasjoner deltok på møtet der de aktivt spilte inn sine erfaringer og ideer for videre arbeid.

Alle selskapene som har deltatt i programmet melder om gode erfaringer og at de har kommet et godt steg fremover på det å ha bedre balanse mellom kvinner og menn i ledelse og ellers i organisasjonen. Samtidig er det ingen som mener at jobben er gjort. Tvert imot har økt bevissthet og økt innsats sporet

topplederne til å stå på videre, nettopp fordi de ser gode resultater.

Identifisere flaskehalser

– Det er ikke mangel på oppgaver, påpeker Tomas Nordbø Middelthon, finans- og viseadministrerende direktør i Sandnes Sparebank. Han ønsker større innsats med å identifisere flaskehalsene som stopper kvinner i å rykke opp. Han peker på områder banken har tatt fatt i.

– Det første er at den første lederjobben ofte kommer i småbarnsperioden. Det andre er at det gjelder å få kvinner til å ta resultat- og budsjettansvar. Begge deler er helt konkrete områder vi jobber med. Det er nær 70 prosent kvinneandel i banken og det er en

god base å rekruttere fra. Bedriftsmarkedet har historisk utmerket seg med flest menn og «wine and dine»-relasjoner etter gamle mønstre. Her ser vi en adferdsendring, hvor blant annet økt digitalisering er med på å endre måten vi jobber på. På privatmarkedet er det annerledes, men fortsatt få kvinner som har resultatansvar. Dette må vi gjøre til en attraktiv karrierevei for kvinner.

Mangfold er god business

Alexandra Morris er investeringsdirektør i Skagen Fondene som har hatt mangfold høyt på agendaen i mange år.

– Vi jobber med mangfold fordi det er god business. Det som er spesielt for oss er at fordi vi vokste raskt i en periode gav vi



unge folk mye ansvar, også unge kvinner. Denne erfaringen har medført åpenhet for mangfold, fordi vi vet at det skaper resultater, påpeker hun.

Skagen har aktivt rekruttert ansatte med variert bakgrunn og nasjonaliteter i mange år, i tillegg til at investeringsdirektøren slår et tydelig slag for større mangfold i ledergrupper og styrer.

Inkludering i all kommunikasjon

– Vi går gjennom alt vi skriver, og alle bilder vi bruker for å sikre inkludering. Mangfold er en del av all ledertrening og i de ansattes årlige kompetanseheving. I finans og frontfinans ønsker vi å vise hvor viktig faget vårt er, og hvor spennende jobbene er for kvinner. Vi er aktive på universiteter med våre unge kvinner som er forbilder ute i dette arbeidet, sier Morris.

Skagen Fondene måler innsatsen og har mål, både kvantitative og kvalitative.

– What gets measured gets done. Måling er viktig. Mangfold må på agendaen og må jobbes med hele tiden for å få resultater. Ressursgruppen 50/50 har bidratt til nettverk på tvers, erfaringsdeling og hevet ambisjonsnivået her i Rogaland, sier investeringsdirektør Morris.

Hun åpner også opp om en viktig satsing de kaller livsfasepolitikk.

Faller bakpå

Siv Madland som er partner i Kluge Advokatfirma AS er opptatt av viktigheten av å ha rollemodeller. Hun viser til at

kvinner og menn stiller likt som nyutdannede. I barneperioden ser man en tendens til at kvinner faller litt bakpå i forhold til sine mannlige kolleger.

– Det må vi ta tak i for å sikre mangfold i hele karriereløpet, også på senior- og partnernivå. I Kluge jobber vi tett med den enkelte for eksempel rundt foreldrepermisjon samt for å få til god fleksibilitet tilbake i jobb i denne fasen, sier hun.

Ingvald Løyning er CEO i DSD, Det Stavangerske Dampskibsselskap AS og mener at initiativet med 50/50 bør bestå til temaet ikke lenger er aktuelt. DSD driver flere selskaper fra et holdingselskap.

– DSDs holdingselskap har tre kvinner av ti personer, noe som ikke er godt nok. Vi har en klar bestilling til våre rekrutterere som sier at det er få kvinner å finne, særlig finansanalytikere. Vi ber likevel om shortlister med 50/50 for ansettelser. I styret vårt har vi 60 prosent kvinner, så der har vi klart dette, forteller Løyning.

Han er helt tydelig på at DSD har som mål å ha 50/50 på alt de gjør og mener at mangfold er mye mer enn å få kvinner inn i posisjoner og mannsdominerte jobber.

– For oss er det også viktig å få inn flere med en annen etnisk bakgrunn og det hadde vært veldig spennende å få til noe her, tross mange utfordringer med kulturer.

I DSD-selskapet Tide er det 4500 ansatte, særlig bussjåfører og der er kun åtte prosent kvinner. For å få folk opp i systemet og som kan faget mangler hele rekrutteringsbasen. DSD og Tide jobber aktivt for å få kvinner om bord og det er 60 nasjonaliteter i selskapet.

Større nettverk inspirerer

Siren Dahle, partner i PwC og leder for selskapets revisjonsenhet i Rogaland, mener at selskaper gjerne kan starte tidlig med å finne de gode talentene som man ønsker å satse på. Hun mener at PwC er blitt mye flinkere med individuell karriererådgivning.

– Det er mange ulike veier til målet, det er ikke «one size fits all». Vi har også et kvinnettverk som vi benytter til å dele erfaringer, heie på hverandre og å være forbilder.

Alle selskapene mener at mangfoldsprogrammet utviklet i ressursgruppen 50/50 i Næringsforeningen gir nytt og bedre nettverk på området, flere å spørre og gir lavere terskel for å ta tak. Det er en unison tilbakemelding at arbeidet med en miks av bransjer, store og små bedrifter inspirerer. Å dele erfaringer og tips og triks er viktig og bra.

– Vi er alle det jeg kaller hverdagsrollemodeller. Husk på at likestilling også gjelder hjemme. Det er undervurdert hvor viktig det er for folk og det er hjemme vi skaper forutsetningene for likestilling på jobb. Som hverdagsmodeller skal dere inspirere medarbeidere til verdivalg og beslutninger, men det du gjør som leder handler også om hvordan du ansvarliggjør dine medarbeidere. Og det beste av alt, det er god business å jobbe for mangfold, sier Mats Henriksen, leder av ressursgruppen 50/50 og leder for design i Elleve AS.

– Vi har hårete ambisjoner for næringslivet i Rogaland. Mangfold er konkurransekraft, og stadig flere toppledere ser dette, sier Henriksen.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

August 2021

3401

utlyste jobber



Det ble registrert 3401 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er dobbelt så mange som i fjor og det høyeste august-nivået på over ti år. Andelen helt ledige har nå falt til 2,6 prosent, slik at vi nå nærmer oss nivået før pandemien da 2,3 prosent var registrert helt ledige i Rogaland. Andelen delvis ledige faller også, og er nå 1,5 prosent.

	aug.20	aug.21
Ledere	24	84
Ingeniør- og IKT-fag	167	353
Undervisning	92	174
Akademiske yrker	51	131
Helse, pleie og omsorg	334	699
Barne- og ungdomsarbeid	58	45
Meglere og konsulenter	43	146
Kontorarbeid	63	241
Butikk- og salgsarbeid	172	319
Jordbruk, skogbruk og fiske	5	8
Bygg og anlegg	321	376
Industriarbeid	152	322
Reiseliv og transport	81	307
Serviceyrker og annet arbeid	158	155
Uoppgitt	7	41
Totalt	1728	3401

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

NYTT OM NAVN



MORTEN LOUG HANSEN

Ny konsulent i Karabin

Morten Loug Hansen er utdannet sivilingeniør innen industriell økonomi og energiteknologi. Han har erfaring fra oljeservice- og VVS-bransjen. Kombinasjonen av studier og arbeidserfaring har gitt Morten kompetanse på grensesnittet mellom teknologi og økonomi som vil komme godt med som konsulent i Karabin.



KIRSTEN HOLE KJØSEN

Ny konsulent i Karabin

Kirsten Hole Kjøsen har mastergrad i internasjonale relasjoner og diplomati fra Universitetet i Leiden, Nederland. Fra før har hun fullført to bachelor grader, en i kinesisk med kinastudier ved Universitetet i Oslo og Peking University i Beijing. Den andre graden er i Internasjonal Business ved Kingston University i London. Hun har tidligere jobbet som intern ved den Internasjonale Straffedomstolen i Haag, hvor hun jobbet ved HR-avdelingen med blant annet rekruttering, administrasjon og kommunikasjon. Kirsten startet hos Karabin i august 2021.



BRUCE CHALMERS

Ny Senior Engineer i Sopra Steria AS

Bruce Chalmers will join DPS as a Senior Engineer, September 1st 2021. Bruce is a Geoscientist by background and has most recently working as a G&G Consultant in Cegal where he has been assigned to clients such as Vår Energi, Wintershall Norge and Neptune for Reservoir Characterisation, Data Management and Data Science projects. In his free time Bruce enjoys outdoor activities such as cycling and orienteering. Bruce is looking forward to begin in Sopra Steria after a few months of paternity leave with his 2nd child.



EIRIK HOGSTAD

Ny kommersiell leder i Oilers

Eirik skal tilføre ny energi rettet mot salg og utvikling av Norges ræste merkevare. Oilers besitter i dag et meget godt og stort samarbeidsnettverk, som med Eirik på laget skal tas til nye høyder. Han kommer fra stillingen som Regional Sales Manager i Telia, hvor han har gått gradene de siste seks årene og opparbeidet seg en solid erfaring innenfor salg, marked og ledelse. Eirik har en Bachelor fra Universitetet i Stavanger og en MBA fra Dowling College i New York. Vi er veldig glade for å få Eirik inn i Oilers-familien #sammenervisterke



KARL MATHIAS MOBERG

Ny Senior Cloud Engineer i Sopra Steria

Karl Mathias Moberg begynner som Senior Cloud Engineer hos Sopra Steria. Han er en Site Reliability Engineer, sertifisert innenfor Amazon Web Services, med DevOps og Kubernetes erfaring fra flere nasjonale prosjekter.



ØRJAN HORPESTAD

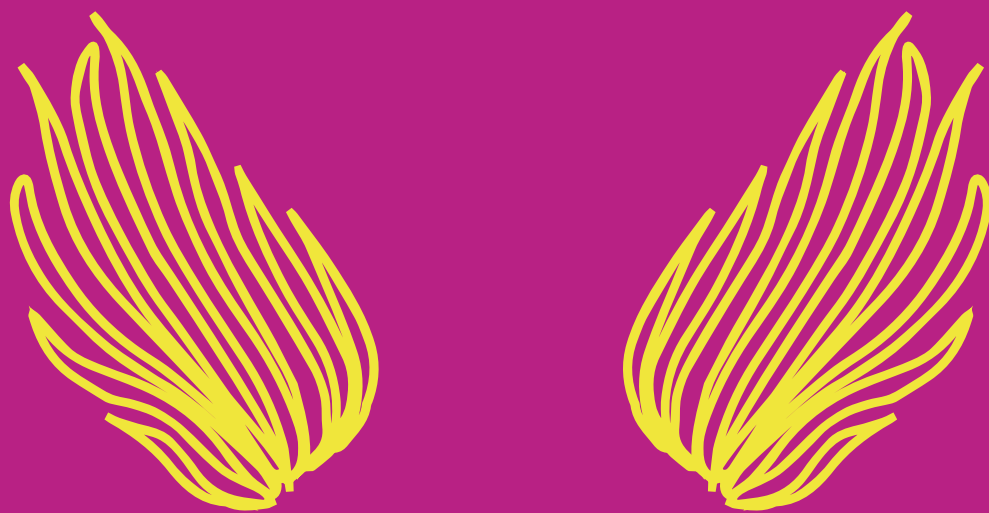
Ny software utvikler i Sopra Steria

Ørjan er en fullstack software-utvikler som kommer til oss fra TietoEVRY. Han har en mastergrad i informasjonsteknologi fra UiS og innehar 11 års erfaring.

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.



Bærekraftskonferanse for næringslivet

pionér

Clarion Hotel Stavanger, 7. oktober 2021
naeringsforeningen.no



Stavanger
kommune



SparebankenVest



NÆRINGS
FORENINGEN

NYTT OM NAVN



TONE BAKKEN

Ny mentor i Oppbakken

Tone har 21 års erfaring i leder og salgssroller, dyp interesse for det mellommenneskelige, en naturgitt evne - og motivasjon - til å skape struktur, strategi og tydelighet i prosesser. Hun tilbyr mentoring, sparring og gestalt coaching; tre ulike, og tidvis overlappende, tilnærminger til det å bistå deg i den bakken du står i. Tone står støtt i verdiene modig, erfaren og raus. Hun vil bygge tillit, heier på tydelighet og ønsker å bidra til at du lykkes med å bli den beste du kan i din rolle. Trenger du noen å snakke med, sparre med, en som tør å se, spørre, utfordre og som evner å ta imot den frustrasjon, de tanker og ideer du bærer på?



MARTIN V. BENNETZEN

Ny partner i Karabin

Martin V. Bennetzen er i august blitt ansatt som Partner i konsultantselskapet Karabin. Han har tidligere jobbet som senior reservoaringeniør i Maersk Oil i Danmark og Qatar, som R&D manager i RESMAN i og som senior manager og director i Deloitte, Capgemini Invent og Accenture. Martin har i sin karriere hatt fokus på olje og gass og har erfaring med porteføljeforbedring, M&A, investeringsanalyse, kontinuerlig forbedring og digitalisering. Martin ble i 2016 tildelt næringsprisen «Talent100» av finansavisen Berlingske Business i Danmark.



TORILL LUNDE

Ny manager i Sopra Steria

Torill Lunde begynner som Manager hos Sopra Steria. Hun har i rollene Service Delivery Manager, Prosjektleder og Application Manager for kunder i forskjellige kunde segmenter, opparbeidet seg bred erfaring innenfor bransjen. De siste årene har hun ledet et internasjonalt utviklingsteam som har utviklet tjenester for kunder i energi sektoren.



KRISTOFFER LØYNING BØE

Ny Senior Engineer i Sopra Steria

Kristoffer Løyning Bøe begynner som Senior Engineer hos Sopra Steria. Han har mye erfaring med behandling av data og tilgjengeliggjøring av data gjennom API'er. Flere av løsningene han har vært med å utvikle har gitt nyttig erfaring med Microsofts skyteknologi, Azure.



INGER JOHANNE STENBERG

Ny kommunikasjonsdirektør i ONS

Inger Johanne er ansatt som ny kommunikasjonsdirektør for energimøteplassen ONS. Hun kommer fra stillingen som spesialrådgiver i Gambit H+K, og har også jobbet flere år som olje- og næringslivsjournalist i NRK. Hun har en bachelorgrad i journalistikk, flere år med russisk språk- og politikkstudier, samt en påbegynt EMBA ved UiS med seg inn i jobben.



BIRGITTE HOVLAND

Ny seniorkonsulent i Karabin

Birgitte Hovland ble i juli 2021 ansatt om Seniorkonsulent i Karabin. En mastergrad i Human Resource Management and Development, og erfaring fra et globalt riggselskap samt et norsk advokatfirma har gjort Birgitte faglig kompetent og tilpasningsdyktig med hensyn til å jobbe i svært ulike typer organisasjoner.

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.

Hvordan skal vi leve i morgen?

Velkommen til Nordens største konferanse for nærings- og samfunnsutvikling.

Nordic Edge Expo 20.-23. september

Den 7. utgaven av Nordic Edge Expo blir en hybrid konferanse, med digitale sendinger om bord på M/S Rygerelektra i Vågen. Det blir også fysiske aktiviteter i Stavanger-regionen.

Sammen skaper vi de gode løsningene.

Registrer deg på: nordicedge.org

NYTT OM NAVN



MARIE BJØRHEIM

Ny Graduate i Sopra Steria

Marie skal jobbe som engineer hos Sopra Steria, hvor hun er en del av ServiceNow teamet. Hun er utdannet sivilingeniør fra Universitetet i Stavanger innen industriell økonomi. Her spesialiserte hun seg i risikostyring, prosjektledelse, entreprenørskap og teknologiledelse, og kjemi.



BIRGITTE BØE

Ny Graduate i Sopra Steria

Birgitte Bøe begynner som graduate i Sopra Steria. Hun har en bachelor i statsvitenskap og en master i samfunnssikkerhet fra Universitetet i Stavanger. Masteroppgaven hennes dreide seg om beredskap mot cyberangrep innenfor kritisk infrastruktur.



ELLINOR MELING

Ny prosjektleder ONS

Ellinor er ingeniør og har jobbet i olje og gass bransjen i 30 år, i selskaper som Aker og Statoil. I 2012 etablerte hun sitt eget selskap, et selskap som leverte tjenester og teknologi til ulike operatører. Det siste året har hun vært ansatt i Solenergiklyngen som prosjektleder med ansvar for klyngens satsing i Stavanger. Hun ser frem til ONS 2022, der ONS skal vise frem hele bredden av aktørene i fremtidens energibransje. Målet er å skape en møteplass der alle aktørene finner sin plass, der nettverk på tvers av bransjer knyttes, kunnskap deles og innovative ting skjer.



BENEDICTE KOLSTØ SKAR

Ny prosjektrådgiver i Netpower Web Solutions

Benedicte Kolstø Skar er ansatt som prosjektrådgiver i Netpower og har fokus på det prosessbaserte kvalitetsstyringssystemet. Benedicte har studert ved UiS og har bachelorgrad i samfunn med personalledelse, og har tatt grunnkurs i kvalitetsledelse hos Kiwa. Benedicte har mange års erfaring som rådgiver innen flere typer bransjer. Hun har jobbet i flere år som HMSK koordinator med hovedfokus på kvalitetsarbeid og styringssystem, og har også jobbet innenfor markedskommunikasjon som prosjektleder/KAM.



INGER LISE GUSTAVSEN

Ny Ettermarked & Support i Rogaland Kaffehus

Inger Lise er personen de fleste av våre eksisterende kunder kommer til å bli godt kjent med. Hun tar seg av leveringer, service og kundeoppfølging. Vi er stolte av at en person som Inger Lise er Rogaland Kaffehus' bindeledd ut mot våre kunder.



ANDRÉ HVIDSTEN

Ny seniorkonsulent i TietoEVRY

André Hvidsten, kommer fra oljeservicenæringen som Senior System Administrator. Han har lang erfaring innenfor datasenterløsninger og etablering av nye tjenester innenfor dette området. Han har tidligere vært del av en prosjektavdeling som har hatt sitt primære fokus mot Azure sky-løsninger.



SØLVI NGUYEN

Ny Graduate i Sopra Steria

Sølvi Nguyen skal jobbe som engineer hos Sopra Steria. Sommeren 2021 ble hun uteksaminert som sivilingeniør innen Industriell Økonomi med en dobbelspesialisering. Hun har spesialisering i teknologiledelse og entreprenørskap i tillegg til investering og finans, dette stiller henne i en sterk posisjon med sine gode analytiske og teoretiske ferdigheter. Hun har en byggingeniørbakgrunn fra OsloMet (tidligere Høgskolen i Oslo og Akershus), og har erfaring som prosjektingeniør i byggeprosjekter.



KYRRE STRAUME HAUGLAND

Ny Graduate i Sopra Steria

Kyrre Straume Haugland skal jobbe som engineer, product expertise i Sopra Steria. Kyrre har en master i kybernetikk og robotikk ved NTNU med spesialisering innen autonome systemer for roboter og fartøystyring, og har i tillegg hatt syv semestre hvor han studerte petroleumsfag.

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



ARILD VIKVALD

Ny senior sales manager i Netpower Web Solutions

Arild Vikvald er ansatt som Senior Sales Manager i Netpower. Arild er utdannet bedriftsøkonom og har lang fartstid i IT- og telekombransjen fra blant annet Atea og Telia. Nå er han et av våre nye ansikt utad og skal fronte vår egenutviklede produktportefølje innen prosessbasert kvalitetsstyring og internkontroll, og intet mindre enn alt det andre vi leverer innen softwareutvikling og IT-drift! Ta gjerne kontakt med oss for en uforpliktende prat rundt dine IT-behov.



EINAR LEIDLAND

Ny prosjektrådgiver i Netpower Web Solutions

Einar er ansatt som prosjektrådgiver for Netpowers softwareløsninger innen HMS og skal ha et særskilt fokus på arbeidsmiljø eksponering og stoffkartotek. Einar har studert ved UiB og King's College London og har en bachelorgrad i molekylærbiologi, en mastergrad i humanbiologiske fag (human fysiologi), samt en mastergrad i Global Air Pollution and Health. Han har jobbet som yrkeshygieniker i firmaene International SOS og HMS Analyse AS. Han har også jobbet som rådgiver for arbeidsmiljø i Forsvarsbygg.



LENA ELLINGSEN

Ny konsulent i TietoEVRY

Lena har startet hos oss og skal jobbe i området Nettverk & Sikkerhet, hun kommer som nyutdannet fra Noroff School of Technology and Digital Media. Hun har tidligere arbeidserfaring fra logistikkbransjen.



SIREN ERTZEID

Ny chief product officer i Zaptec

Siren Ertzeid startet i Zaptec i august, og nå utvikler hun nye produkter, løsninger og tjenester for kundene våre. Kort og godt, hun skal utvikle morgendagens behov i dag. Siren kommer med erfaring fra blant annet Lærdal Medical og Ringnes. Vi er superglade for å få henne med på laget. Velkommen!



ÅSHILD CLARICE KORSLIEN

Ny konsulent i TietoEVRY

Åshild har nylig startet hos oss og vil inngå i Nettverk- og Sikkerhets-teamet i Stavanger. Hun er nyutdannet og har nylig avsluttet studier hos Noroff School of Technology and Digital Media.



KJETIL AASEN

Ny tekniker i Rogaland Kaffehus

Kjetil Aasen er ansatt som tekniker i Rogaland Kaffehus. Han er en jordnær kar og en lokal vandrende legende for de som vet hva en kickflip er. Kjetil er ofte å finne ute på oppdrag, om det er justeringer eller monteringer, så er Kjetil på saken.

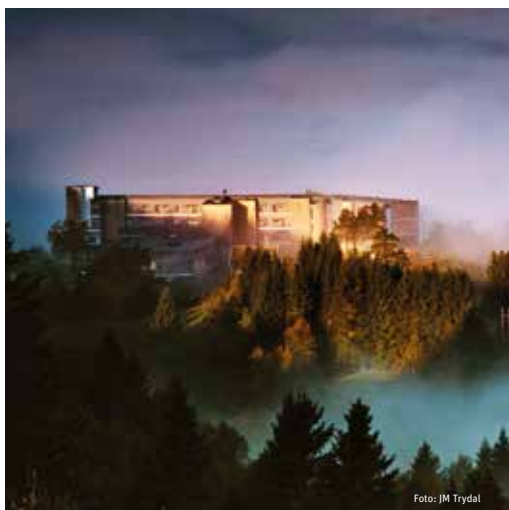


Foto: JM Trydal



Julebord i eventyrlige omgivelser

Spektakulær utsikt og en bugnende buffét med alle julens fristelser.

Velkommen.

Book/Kontakt oss for et tilbud
Tlf: 47 38 35 88 00
booking@utsiktenhotell.no



UTSIKTEN
HOTELL
KVINESDAL

NYTT OM NAVN



KRISTINA MINGAILAITE

Ny senior engineer i Sopra Steria

Kristina er en erfaren forretnings- og dataanalytiker med kunnskap om system implementasjon, utvikling, statistikk og data science. Kristina har tidligere jobbet med digitaliseringsprosjekter, samt performance / automatiseringsprosjekter og asset management system implementasjon hos London Underground.



HELEN JASMIN NØDLAND

Ny senior engineer i Sopra Steria

Helen Jasmin har erfaring fra olje og gassnæringen samt kunnskap om data analyse, data management og reservoarteknikk. Helen har tidligere jobbet for Belltree i Edinburgh, Skottland.



RUHUL ISLAM

Ny manager i Sopra Steria

Ruhul is a seasoned professional with over 14 years of experience of working in IT, Telco and Banking industries.



AINA SUNDE DAHL

Ny direktør FE Sør i Multiconsult

Aina Sunde Dahl tiltrådte som direktør i forretningsenhet Sør i februar 2021. Hun er utdannet elektroingeniør og har 30 års erfaring i bransjen. Fra 2007 har hun vært del av ledergruppen i Multiconsult, og har innehatt forskjellige lederroller innen både tverrfaglig oppdrag og i enhetsledelse. Aina er energisk og har stort engasjement i alt hun foretar seg, og vi ser frem til fortsettelsen med Aina i førersetet. Forretningsenhet Sør består av kontor i Sandnes, Egersund, Kristiansand og Grimstad.



KRISTIAN GRIMSMO HAUC

Ny Graduate i Sopra Steria

Kristian skal jobbe som engineer i Digital Platform Services-avdelingen i Sopra Steria. Han har en mastergrad i industriell økonomi med spesialisering i reservoar teknologi og prosjektledelse fra Universitetet i Stavanger.



BRITT ANITA WARVIK

Ny senior manager i Sopra Steria

Britt Anita Warvik begynner som Senior Manager hos Sopra Steria. Hun har bakgrunn fra sentrale økonomifunksjoner i energi og industribedrifter, og har lang erfaring innen strategi, virksomhetsstyring og rapportering.



ROLF ERIK SVARSTAD

Ny sektordirektør energi i Sopra Steria

Rolf Erik har de siste 8,5 årene jobbet som Account Director med hovedansvar for ulike E&P-selskaper, både globale og nasjonale. Før det jobbet han i sju år med ansvarsområde innenfor olje -og gassvirksomheten.



OLIVER HEBNES

Ny Graduate i Sopra Steria

Oliver Hebnes er ansatt som Junior Software Engineer i Sopra Steria. Han har en mastergrad innen fysikk med fordypning i maskinlæring.



ANNA RITA MÅGE

Ny Graduate i Sopra Steria

Anna Rita skal jobbe som utvikler i Sopra Steria. Hun har en mastergrad i Computer Science fra University of Leeds der hun fordypet seg i Artificial Intelligence. Gjennom prosjekter har Anna Rita også opparbeidet seg erfaring innenfor Web Development.

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



ANDERS GODSTAD

Ny Graduate i Sopra Steria

Anders Godstad skal jobbe som Engineer, Digital Platform Services, i Sopra Steria. Han har en bachelorgrad innen data ingeniørfag, med spesialisering innen datateknikk, som han tok på Universitetet i Agder.



ESPEN KALLEBERG

Ny Graduate i Sopra Steria

Espen er Graduate, Digital Workflow. Han har en bachelorgrad som dataingeniør fra NTNU Trondheim med en spesialisering innen Systemutvikling.



SILJE HAUKDAL

Ny advokat i Vierdal Advokatfirma

Silje Haukdal startet i august 2021 opp som advokat hos Vierdal Advokatfirma AS. Hun kommer fra stilling som advokat i Advokatfirmaet Teigstad AS. Silje har flere års erfaring med blant annet reklamasjonssaker og personskadesaker. Silje kommer til å arbeide bredt innenfor firmaets kompetanseområder.



SHIWAN HASSAN

Ny Graduate i Sopra Steria

Shiwan Hassan skal jobbe som Engineer, Security i Sopra Steria. Han har en mastergrad i cybersikkerhet med spesialisering i sikkerhetsledelse fra Universitetet i Agder.



ANDREAS JAKOBSEN

Ny Graduate i Sopra Steria

Andreas jobber som engineer, Digital Platform Services i Sopra Steria, hvor han spesialiserte seg innen skytjenester og infrastruktur. Han har en mastergrad i petroleumsteknologi med spesialisering i bore- og brønnteknologi, og en mastergrad i industriell teknologi og driftsledelse, begge fra Universitetet i Stavanger.



STIAN STANGBORLI

Ny Graduate i Sopra Steria

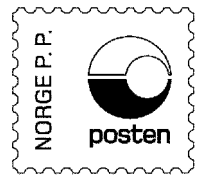
Stian Stangborli er Graduate i Sopra Steria. Han studerte master i industriell økonomi ved Universitetet i Stavanger, og har en bachelor i petroleumsteknologi.



BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



TIL LEIE | BLI DEL AV UNIK HELSEETASJE PÅ FORUS

Lokaler i attraktivt fagmiljø



KONTORER | HELSEETASJE

PETROLEUMSVEIEN 6

100 til 2400 m²

Nyrenoverte, fleksible lokaler - tilpasses.

2. etg. for helse relaterte virksomheter

- tannlegesenter åpner snart!

3. og 4. etg. for kontorvirksomhet.

God parkeringsdekning og nyrenoveret kantine.

1. etg. Isushi, apotek, frisør, Coop Extra, Egoist m.m.

Attraktiv beliggenhet - god eksponering.

PLATTA
ET

TIL LEIE | SENTRALT PÅ FORUS

Funksjonelt kombinasjonsbygg



KONTORER | LAGER

KOPPHOLEN 20

100 til 1500 m²

Fleksible lokaler - tilpasses.

Uteareal tilgjengelig.

Meget god standard.

Nyrenoveret kantine.

Trimrom.

God parkeringsdekning.

Nær kollektivtrase.

Attraktiv Forus-beliggenhet.