

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 09 · 2021 · ÅRGANG 27
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden



Hvordan blir en kunnskapsmagnet?

Det grønne skiftet er elektrisk, men er Stavanger-regionens kunnskapsmagnet sterk nok til å tiltrekke seg de kloke hodene som skal til? Klarer vi å utdanne de vi trenger? Næringslivet er usikre – og løser det med Oslo-kontor og avdelinger utenlands.





#bornelectric



#bornelectric

DEN FØRSTE BMW iX: PIONER I EN NY TIDSALDER.

Oppstått fra en visjon. Som skapt for elektromobilitet. Takket være effektiv BMW eDrive-teknologi og dens elektriske firehjulsdraft oppnår BMW iX en eksepsjonell rekkevidde og imponerende akselerasjon fra stående start. Det intelligente BMW-operativsystemet 8 er alltid oppdatert og kan betjenes helt intuitivt.

BMW iX med firehjulstrekk – en helt ny elektrisk SUV med lavt forbruk og stort batteri. BMW iX50 har elektrisk rekkevidde på over 600 km (WLTP), og BMW iX40 har elektrisk rekkevidde på over 400 km (WLTP).

FIREHJULSTREKK OG HENGERFESTE.

BMW iX40 og iX50 kommer med både firehjulstrekk og tilhengerfeste med kapasitet på 2.500 kg. Det er også mulig å montere takboks.

BATTERI.

De to elektriske motorene, som er produsert uten bruk av sjeldne mineraler og sørger for full firehjulsdraft.

Med ny ladeteknologi, kan BMW iX lynlade (DC) opp til 200 kW. Dermed kan batteriet lades fra 10 til 80 prosent på 40 minutter, mens en «lynlade-økt» på 10 minutter gir 120 km rekkevidde. Fra en 11 kW ladeboks, lades batteriet fra 0 til 100 prosent på mindre enn 11 timer.



STØRRELSE OG DESIGN.

BMW iX er omtrent like lang og bred som en BMW X5, like høy som en BMW X6 og ruller på samme hjuldimensjoner som en BMW X7 (21" eller 22").

BMW iX skiller seg også ut med særegne elementer som rammeløse dører, trykksensitive døråpnere som erstatning for tradisjonelle dørhåndtak, utpregede og markante hjulbuer.

BMW iX40 med firehjulstrekk, basis utstyrt fra kr 699.900,-

Utstyrspakken Charged «Basis utstyrt» inneholder bla.:

- | | | |
|----------------------------|----------------------|---------------------------|
| - Comfort Access system | - Varmepakke Comfort | - 425km rekkevidde (WLTP) |
| - Parkeringsassistent Plus | - Hengerfeste | |

Bavaria Stavanger

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

Bavaria Bryne

Trallfavegen 7
4344 Bryne
T: 51 77 66 50
bavaria.no

Bavaria 
En del av Hedin Automotive

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*

14.10 Klyngekonferanse – bygg og anlegg	29.10 Lederskolen
20.10 Finansiering i energisektoren	01.11 Festmiddag med Arne Brimi
21.10 Treffpunkt Sandnes	04.11 Kunsten å gjøre seg forstått
22.10 Risavikadagen 2021	09.11 Logistikkdagen 2021
27.10 Fagdag Arbeidsrett	10.11 Bygg- og anleggsskolen
27.10 Additive Manufacturing	10.11 Treffpunkt Sola
27.10 Boligkonferansen 2021	11.11 Arena Ryfylke
28.10 Elektrifisering: Hot or Not?	11.10 Styrekandidatene 2021



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

19.10 An attractive financial centre

21.10 Equinor Supplier Day

26.10 Your pension rights

02.11 Stavanger Opportunity

11.11 Labour marked update



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: 1. oktober



NÅ STARTER
SENTRUMS-
UTBYGGINGEN
side 18



VÅR SJEF
I BRUSSEL

side 32



DEN STORE KONTOR-
SNAKKISEN

side 40

Innhold

Jakten på de kloke hodene	6
Næringslivet bidrar til TV-aksjonen	14
Direkte fra sentrum til sentrum	16
Store planer for sentrumsområdet	18
Spaltisten: Torill Nag	26
Made in Sandnes	28
Spaltisten: Inger Johanne Stenberg	30
Profilen: Runa Monstad	32
Bedriften: Secant AS	36
Lær av de beste: Fomo Works AS	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	48
Energikommentaren	50
LUNCH	51
Arbeidsliv	52
Nytt om navn	54

Årets bedrift i 2040!



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Foreløpig eksisterer Årets bedrift 2040 bare i hodet på en hvileløs og utålmodig ingeniør i et rekkehus på Tasta som ikke får sove skikkelig fordi han ligger og gnager på en idé!

12. november skal Næringsforeningen kåre Årets bedrift for 35. gang. Denne gang inviterer vi deg til en festkveld i Stavanger Hall på Atlantic hotell. Juryen har hatt sitt første møte og jobber seg gjennom listen over foreslåtte kandidater – rundt hundre i tallet. Disse skal bli til fem nominerte før én vinner står igjen. Fra Dalane i sør til Ryfylke i nord er det fremmet fantastiske bedrifter innenfor de fleste bransjer. Både etablerte selskaper som har hatt en sterk utvikling, men også nye gründerbedrifter med en eventyrlig vekst i løpet av kort tid, ligger i bunken. De som sitter rundt bordet synes jobben er vanskelig og vrir seg i stolen under elimineringsmetoden.

Tidligere vinnere

Mange av de 34 tidligere prisvinnerne har herjet i nyhetene i de løpet av de siste ukene. Statoil (Equinor) ble kåret i 1997, og nylig passerte giganten en børsverdi på 700 milliarder kroner. Børsverdi sier riktignok ikke alt. De fleste husker den tøffe kampen om den nordiske tronen i fjor da det plutselig ble klart at det danske vindkraftselskapet Ørsted passerte Equinor i børsverdi. Nå er igjen Equinor veldig mye større – på børsen, men andre parametere er viktigere: Sammenligner vi de to selskapene når det gjelder omsetning, skattebidrag, antall ansatte og sysselsatt kapital blir det ikke så morsomt for danskene lenger. Det er Equinor som er Nordens framtidige energiselskap.

Vi jobber mye med energi og mat i denne regionen. En annen prisvinner, Akva Group (riktignok hedret gjennom prisen til hovedeier Egersund Group i 2015), har sakte, men sikkert begynt å revolusjonere oppdrettsnæringen. Verdens største leverandør av utstyr og teknologi til havbruk, med hovedkontor på

Kverneland, leverer nå fullskala landbaserte oppdrettsanlegg til det internasjonale markedet. Leveransen til Shanghai til en verdi på cirka 500 millioner kroner, ble nettopp overgått av en kontrakt på 1,4 milliarder til Maryland i USA.

Sånn kan vi holde på! Rosenberg fikk prisen i 1991 og løfter seg nå mot ny teknologi innen havvind, Kverneland Group (2002) leverer landbruksutstyr tilpasset bærekraftsutfordringene for å bidra til å løse verdens matvarebehov og Hitec Vision (1990) som med sitt oppkjøpsfond satser beinhardt på transformasjonen og grønn vekst med stikkordene risikokapital, entreprenørskap og industrialisering. Laerdal Medical (1987), den første vinneren, er også i stadig utvikling, setter seg nye mål og skal bygge om hele sitt kvartal i Stavanger i det som blir et av regionens største byggeprosjekter.

Kraft over omstillingen

Hva så med årets kandidater? Det som er slående, er hvordan listen preges av framveksten av nye spennende selskaper. Alle de som påstår at Stavanger fortsatt står fast i den fossile middelalder, har nok sittet for lenge på hjemmekontor uten fibertilgang. Nå er det en kraft over omstillingen – over hele spennet – som savner sidestykke. Tesen om vårt ensidige næringsliv står for fall. Nye verdiskapere bygger et mangfold av nye bedrifter som satser internasjonalt og betrakter verden som sitt hjemmemarked. De skal kutte utslipp, velte om på etablerte verdikjeder og forretningsmodeller med banebrytende teknologi. Ser vi rundt oss, og ikke nødvendigvis på listen av de foreslåtte kandidatene, finner vi de utroligste suksesshistorier, for eksempel innen ladeteknologi, droner eller framtidens matproduksjon. Oljeteknologer skal

redusere utslippene med betongproduksjon med 70 prosent eller få planter til å vokse i Sahara, nesten uten behov for vann.

Hvorfor skjer dette nå? Jo, det er regionens samlede kompetanse, kultur og mindset som mobiliserer. Et næringsliv som svarer på oppgaven – nemlig differensiering, omstilling og teknologioverføring. De siste 50 årene har vi i tillegg blitt gode på å bygge opp selskaper raskt, det har vært risikokapital og et etablert økosystem for investeringer og gründere.

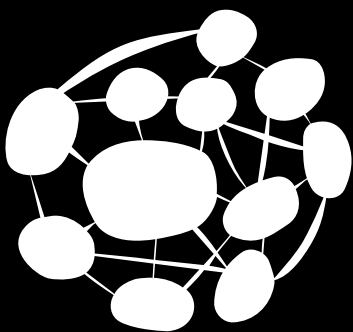
Formidabelt.

Vil vi bytte?

SR-bank (Årets bedrift 2019) presenterte nettopp sitt ferske konjunkturbarometer. Vi kjenner nesten fysisk lufttrykket av de enorme forventningene flertallet av regionens bedrifter nå beskriver. Det lyser som vanlig noen røde lamper for overoppheting og kamp om arbeidskraften. Et betimelig spørsmål er om de nye selskapene klarer å hente den nye kompetansen som trengs lokalt. Vi har noen utfordringer som få andre regioner opplever, men ville vi byttet med noen?

Tilbake til min innledning! Hvem blir årets bedrift i 2040? Kanskje har ingeniøren som jobber i en mindre forusbedrift svaret. Han legger seg sent med hodet fullt av vanskelige spørsmål. Han er tidlig på jobb, og stikker som regel ut til gjengen i verkstedhallen for å be de teste noe og høre hva de syns. Så en tur innom hun på IT med noen spørsmål. I november 2040 hever han Årets bedriftstatuett over hodet, som så mange før ham. Han vil få god omtale i Stavanger Aftenblad (årets bedrift i 1993).

Vi snakkes 12. november for å feire næringslivet, folkens!



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.

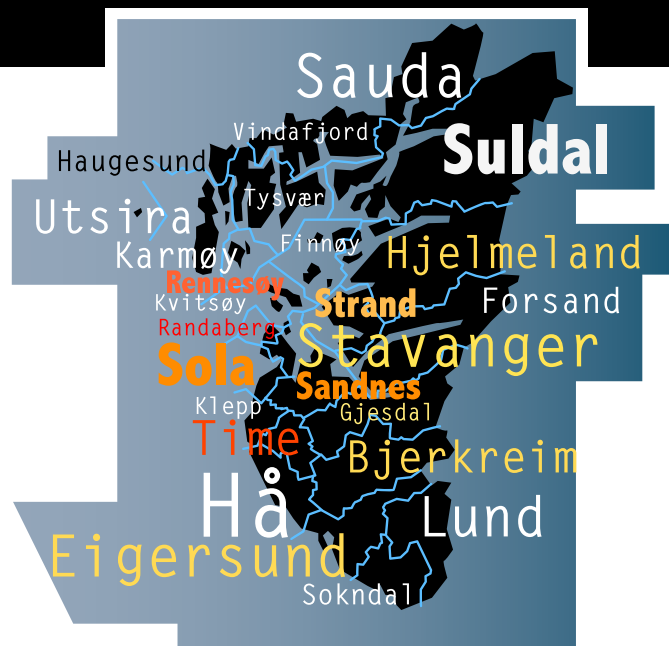
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Audun Pedersen. Tlf: 454 11 212
audun.pedersen@akersolutions.com



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: Helen T. Christensen. Tlf: 982 06 652
helen.christensen@no.ey.com



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

Større fokus på Jæren krever tilstedeværelse og nærhet til våre kunder.

- Forum Jæren gir oss den muligheten.

Director Else Høyland Joranger, Audit & Assurance, Deloitte.

Fleksibilitet
og effektivitet
for ansatte.

Vi er to kontorer
som knyttes sammen
via jernbanen.

Dynamisk
arbeidsmiljø.

Ansatte jobber både
på Stavanger- og
Bryne kontoret vårt.

Sparer tid
på reise.

Vi henter kompetansen vi
trenger rundt dørene her.
Det er mange flinke
folk på Jæren.



Ønsker dere å bli en del av storfamilien?

Forum Jæren ligger i hjerte av Bryne, med umiddelbar nærhet til Bryne togstasjon. Vi huser mer enn seksti bedrifter. Enkelt-kontor eller en hel etasje? I Forum Jæren kan vi sammen skreddersy en løsning uansett behov! Vi tilbyr flott kantine, garderobeanlegg, tilgang til møterom og konferanselokaler med fantastisk utsikt i 18. etasje. Eget parkeringsanlegg, samt innendørs sykkelparkering.

Ta kontakt for en uforpliktende samtale.

I E-post: Ronny@forumjaren.no | Tlf: 93 44 84 07 | Nett: forumjaren.no



Jakten på de kloke hodene

Fremtiden er elektrisk, men finnes magneten som skal tiltrekke seg den kompetansen regionen trenger for å kunne satse og vokse innenfor de ulike næringen? Mange bedriftsledere er i tvil, og etterlyser både studietilbud og tiltak som gjør at regionen fremstår som enda mer attraktiv i konkurransen om arbeidskraften. Ved UiS planlegges det for flere nye studietilbud som kan bidra til å ivareta næringslivets behov for kompetanse.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



STAVANGER REGIONEN



Etterspør ny kompetanse

Nye vekstnæringer trenger flere tusen nye kloke hoder og hender de nærmeste årene. Noen er mer ettertraktet enn andre.

Ingen kan med sikkerhet si hva slags kompetanse næringslivet i regionen har bruk for de nærmeste tiårene. Men den sterke satsingen på blant annet fornybar energi, havbruk og oppdrett, batteriteknologi, IKT, datasenter som finner sted i regionen, vil kreve flere tusen nye arbeidstakere med kompetanse innenfor flere områder.

Spørsmålet er om denne kompetansen finnes i regionen i dag, og hvordan utdanningstilbudet samsvarer med det kompetansebehovet som i økende grad blir etterspurt. Og ikke minst hvordan regionen vil være i stand til å sikre seg de kloke hodene og hendene som skal drive og utvikle nye og fremtidsstettede næringer.

Teknologiselskapet Easee har i løpet av drøye tre år rekruttert omlag 200 nye medarbeidere, svært mange av dem til hovedkontoret i Stavanger.

– De vi har hatt behov for er først og fremst cloud-utviklere og hardware-utviklere, men også innenfor mekanisk, salg, markedsføring, supply chain, finans – egentlig et bredt spekter, sier Jonas Helmikstøl, direktør i Easee.

– Får dere tak i den kompetansen dere trenger her i regionen?

– Vi har fått tak i en god del folk lokalt, men når det kommer til eksempelvis utviklere – og spesielt cloud-utviklere – er det vanskelig lokalt. Derfor etablerer vi nå et eget kontor i Oslo, sier Helmikstøl.

Stor konkurranse

Toril Nag er konserndirektør for Tele i Lyse. Forretningsområdet omfatter Lyses eierskap i en rekke fiberselskaper i Norge, og de heleide teleoperatørene Altibox as og Altibox Danmark, samt Altibox Fiber Assets, som eier Lyses eierandeler i hele og delvis eide sjøfiberkabelselskaper for fiber ut av Norge.

– I Lyse er det flere typer kompetanse som er relevant for vår forretning. Det er spesielt innenfor IKT og elektro det er vanskelig å rekruttere. Dette er typisk bachelor- og masterkandidater, sier Nag.

Innenfor IT er det spesielt IT-arkitekter, SW-utviklere, IT-sikkerhet-, nettverksingeniører og data analysts som er utfordringen. Det utdannes for få slike kandidater ved UiS og regionen er ikke attraktiv nok innenfor disse områdene, sier Nag.

Hun viser til at mange av studentene



Teknologibedriften Easee har i løpet av tre år rekruttert omlag 200 nye medarbeidere, og vil ha behov for langt flere om ambisjonene selskapet har realiseres.

ved UiS er fra andre land og regioner og har lett for å forsvinne etter studietiden.

– Alle ønsker å rekruttere denne typen ressurser og det er stor konkurranse på lønn og betingelser. Innenfor elektro er det ingeniører innenfor fagfeltene elkraft, kraftsystem og kraftelektronikk som er utfordringen. Denne utdanningen finnes ikke i Stavanger per i dag. Det finnes flere selskaper innenfor olje og gass som benytter samme kompetanse. Vi ser for oss et relativt stort behov innenfor disse områdene de kommende årene, og skal vi lykkes i regionen er det viktig å finne løsning på disse kompetanseutfordringene, sier Nag.

Vil øke

Administrerende direktør i Zaptec, Anders Thingbø, sier at selskapet vil øke antall ansatte i årene fremover, både i Norge og i andre land.

– Den tunge teknologikompetansen og ledelsesressurser vil vokse i antall ved hovedkontoret i Stavanger, mens utenfor Norge vil veksten være med teknisk kyndige selgere og ledere, sier Thingbø.

– Finnes denne kompetansen i regionen i dag?

– Zaptec finner teknisk HW- og

SW-kompetanse i markedet i Rogaland i dag, men vi «stjeler» fra andre teknologiselskaper som må «stjele» fra andre dersom det ikke flytter flere kompetente tekniske arbeidstakere til regionen. For ledelse av et sterkt voksende internasjonalt selskap som Zaptec opplever vi at regionen mangler erfarne ledere innenfor konkurranseutsatt oppskalering av selskaper som Zaptec. Her kan dog Zaptec styrke regionen med å ansette fra utlandet som oppdager regionen og kanskje flytter hit.

– Hvordan er studietilbudet i regionen i dag for den typen kompetanse dere etterspør?

– Studietilbudet er bra og dekker den tekniske kompetansen vi trenger.

– Hvilken kompetanse, yrke, erfaring, utdanning er det din bransje etterspør i dag?

– Først og fremst ingeniører hardware og mekanisk, med høyskoleutdanning, software utviklere både backend og frontend og cloud software-utviklere både backend og frontend og cloud software developers med høyskoleutdanning. Men også elektronikkkyndige selgere, ikke nødvendigvis med høyskole, men faglig utdanning, samt

ledelseskompetanse internasjonalisering, med høyskoleutdannelse.

Ulike behov

En annen bransje i vekst er datasenter. Markedsanalyser viser en femdobling av dagens kapasitet de neste fem årene.

Kommunaldepartementet gav i fjor høst en ringvirkningsanalyse der de ser på ulike vekstsenario og hva dette vil innebære av arbeidsplasser. Rapporten peker på at den norske datasenterbransjen sysselsatte 1.023 personer i 2019, tar man med de indirekte arbeidsplassene dette øker dette tallet til 2.376 personer. Dette kan frem til 2030 øke til 25.000 ansatte.

– Vi har behov innenfor flere områder, men det viktigste er fagarbeidere innen elektro, automasjon, klima og miljø. I tillegg til dette vil det innenfor vår leverandørbransje være behov for høyskoleutdannelse innenfor samme fagområde, sier administrerende direktør i i Green Mountain, Tor Kristian Gydland.

Han mener denne kompetansen finnes i regionen i dag, fordi datasenterbransjen i stor grad kan sammenlignes med olje- og gasssektoren.

– Mye av dagens leverandørindustri innen olje og gass har produkter og tjenester som benyttes i et datasenter.

– Hvordan er studietilbudet i regionen i dag for den typen kompetanse dere etterspør?

– Studietilbudet innenfor de fagfelt vi trenger er for lavt over hele landet. Green Mountain har jobbet tett med Fag-skolen Tinius Olsen på Kongsberg som nå har satt opp ett eget studie innenfor datasenterinfrastrukturteknikk. Dette er gjort i tett samarbeid med IKT Telemark. Vi har lenge etterlyst et lignende engasjement her i regionen.

Teknologi og realfag

Regionen er i en omstilling og stadig flere bedrifter satser innenfor fornybar-næringen. Det skjer på flere områder. Kommunikasjonsleder Linda Berg Kjærås i Norwegian Energy Solutions, sier at fornybarindustrien vil ha behov for



Toril Nag er Konserndirektør for Tele i Lyse.

**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

kompetanse innen teknologi og realfag i utviklingen av nye energiløsninger.

– Det vil være behov for næringsdefinerte utdanningsløp, for eksempel innen hydrogenteknologi, batteriteknologi med mere. Behovet vil øke betraktelig ettersom fornybarnæringer og tilhørende verdikjeder utvikles. En rask omstilling er viktig for å nå klimamålene.

– Finnes denne kompetansen i regionen i dag?

– Det finnes mye solid og høy teknisk kompetanse i regionen som et resultat av en lang olje- og gasshistorie. Mye teknologi fra olje og gass kan overføres til fornybarindustrien, samtidig som det satses på næringsdefinerte utdanningsløp. Men det må utvikles nye tekniske studieretninger som vokser i takt med behovene innen fornybarindustrien, sier Kjærås.

Havvind

I Ryfylke planlegger Windworks en stortiltet produksjon av fundamenter til flytende vindmøller ved steinbruddet til Norsk Stein. Det kan gi flere tusen nye arbeidsplasser, og betydelige ringvirkninger for andre bedrifter og leverandører i regionen.

Styreleder i Windworks Jelsa, Geir Ims, sier at man i årene fremover vil ha behov for en kompetanse som neppe finnes i tilstrekkelig antall i regionen i dag.

– Behovet for prosjektledelse, ingeniører, planleggere, og kompetanse inne teknisk tegning og industridesign er dekket i dag.

I bygg og anleggsperioden vil vi trolig være dekket av dagens entreprenører. Men fra den planlagte produksjonsperioden fra 2027 vil vi ha behov for personer med kompetanse og erfaring fra basedrift og logistikk, og blant annet jernbindere, ingeniører, ledelse, elektro, blandeverk, forpleining og så videre. Denne kompetansen finnes nok i dag i regionen, men ikke nok, sier Ims.

Oppdrett

For kort tid siden ble det kjent at AKVA Group har inngått sin største kontrakt noensinne. Verdien er på 1,3 milliarder kroner, og omfatter bygging av et oppdrettsanlegg på land i USA. Det innebærer behov for flere folk, først og fremst på Kverneland.

– I dag etterspør vi først og fremst RAS-kompetanse (Recirculating Aquaculture System), og fortrinnsvis personell med erfaringen fra fagområdet. Behovet vil også øke i årene fremover. Vår erfaring er at den kompetansen finnes i begrenset grad i vår region, sier HR-direktør Livar Salte i AKVA Group.

Havbruksnæringen er i utvikling og det satses på ny teknologi for bærekraftig vekst gjennom blant annet landbasert oppdrett, havbruk til havs og flytende lukket oppdrett. Bransjen etterspør derfor kompetanse innenfor en rekke fagområder



Her i Sandsfjorden ved Jelsa vil Windworks etablere produksjon av fundamenter til flytende vindmøller ved steinbruddet til Norsk Stein. (Foto: Lars Idar Waage)

som tekniske fag, ingeniørfag, vannkjemi, biologi, fiskehelse, energieffektivitet og fornybar energi, it og automatisering, sier kommunikasjonsansvarlig Kirsti K. Sømme i Blue Planet.

Må ha tilgang

– Behovet for kompetanse vil øke. Havbruksnæringen er i vekst, og mye av veksten vil trolig skje gjennom at nye arealer tas i bruk til havs eller på land, eller gjennom nye teknologiske løsninger som gir mindre utfordringer med lakselus og lavere miljøpåvirkning. En slik vekst forutsetter at næringen får tilgang på kompetanse innenfor en rekke områder. Alt fra vannrensing og resirkulering av vann, utvikling av nye fôrtyper som er egnet for ny type produksjon, bruk av fornybar energi og energieffektivisering, maskin- og materialteknikk, biologi, kjemi, fiskehelse. I tillegg vil det bli behov for flere folk innen salg og markedsføring, juridiske tjenester, kvalitetssikring med mere.

– Hun mener at det i regionen i dag finnes svært god kompetanse på offshore-konstruksjoner, maritim industri, maskin- og materialteknikk.

– Det gir regionen et godt utgangspunkt for å være ledende i forhold til utvikling av havbruk til havs og nye teknologiske konsepter for oppdrett. Det finnes også havbrukslinje på Strand videregående skole, og BluePlanet Academy i Innovasjonspark Stavanger tilbyr en rekke digitale kurs for oppdrettsnæringen og skoler både i Norge og utlandet. UiS har utdanning innen biologi og i en rekke ingeniørfag som er relevante, i tillegg til at ledende akademisk kompetanse innen havbruksøkonomi finnes på UiS, sier Sømme.

Dette er noe av den kompetansen nye næringer etterspør

Automasjon
Basedrift
Batteriteknologi
Biologi
Blandeverk
Cloud utviklere
Data analyt
Datasenter infrastruktur teknikk
Elektro
Energieffektivitet og fornybar energi
Fiskehelse
Hydrogenteknologi
IKT
IT-arkitekter
IT-sikkerhet
Ingeniører
Industridesign
Jernbindere
Klima og miljø
Ledelse
Logistikk
Nettverksingeniører
Planleggere
Prosjektledelse
RAS-kompetanse
SW utviklere
Teknisk tegning
Vannkjemi



GODT SAMARBEID: Mari Fossestøl (t.v.) har jobbet tett sammen med Tor Audun Rusdal fra Inge S. Årstad AS. Sistnevnte nyter godt av ekspertisen til regnskapsførerene i Jansson & Larsen – ett av ytterst få regnskapsbyrå som er Premium Partner i PowerOffice Go.

LOKALT REGNSKAPSBYRÅ PÅ EKSKLUSIV LISTE

Jansson & Larsen er ett av bare åtte regnskapsbyrå i Norge som er Premium Partner i PowerOffice Go. Det nyter bedrifter som Inge S. Årstad godt av.

Tekst og foto: Fandango

Nylig fikk Jansson & Larsen status som Premium Partner i PowerOffice Go. Det betyr at de anbefales foran 700 andre regnskapsbyråer som benytter seg av samme program – nettopp på bakgrunn av deres solide systemkompetanse.

– At vi ble Premium Partner i PowerOffice Go er veldig stas! Vi har hatt mye fokus på å gi god og verdifull support på systemet vi bruker, og det er kjekt å se at både kunder og systemleverandører kan bekrefte at dette er noe vi kan, sier Mari Fossestøl, autorisert regnskapsfører i Jansson & Larsen.

Sikkerhet for kunden

Å knytte seg til en Premium Partner skal gi sikkerhet for kunden at regnskapsbyrået kan utnytte alle moduler i systemet – og overføre kunnskapen til kunder som Inge S. Årstad AS. Familiebedriften feirer 90 år i år, og siden oppstarten i 1931 har de levert smarte innredningsløsninger for lager og verksted, både på land og offshore.

Men selv om det meste har gått på skinner for familiebedriften i så mange år, er det alltid rom for forbedringer. Et gammelt og tungvint system har skapt mye hodebry og tatt mye tid opp gjennom årene.

Men det var før Inge S. Årstad møtte Jansson & Larsen.

Regnskapsfører som er tett på

Jansson & Larsen er opptatt av å jobbe tett med kunden, både eksternt og lokalt ute hos kunden. For å sikre at kunden får utnyttet de gode systemene maksimalt, er den gode og fleksible kundeservicen helt avgjørende.

Mari Fossestøl har jobbet tett med Inge S. Årstad i to år. Hun berømmer kunden for å utnytte den kompetansen hun og regnskapsbyrået besitter til det fulle.

– Det er systemkompetansen i et regnskapsbyrå som er nøkkelen til suksess. Vi fører ikke bare tall og svarer på regnskapsspørsmål. Vi er tett på og hjelper dem med å utnytte systemet fullt ut, og det har denne kunden virkelig gjort, skryter Fossestøl.

Etter mange år med et gammelt faktureringsystem, har det nå blitt enkelt for Inge S. Årstad å fakturere. Tidligere var det oppsamlingsarbeid for én person – nå gjør hver enkelt selger jobben selv fortløpende. Raskt, enkelt og mer oversiktlig.

– Systemet er enormt intuitivt. Appen har en lærecurve, men selv mine montører på 65 år som ikke ønsker å bruke andre dataverktøy på nettbrett, synes dette er bra, sier daglig leder i Inge S. Årstad AS, Tor Audun Rusdal.

– Helt avgjørende med god hjelp

Overgangen til det nye systemet har spart bedriften for mye frustrasjon.

– Jeg vil gå langt i å si at dette er et godt utbygget system som man relativt enkelt kan tilpasse sine rutiner rundt. Vi har spart mye ressurser med dette systemet og har betydelig bedre kontroll enn før.

Rusdal berømmer samtidig Jansson & Larsen for en knirkefri overgang fra gammelt til nytt.

– Det er krevende å legge om til et nytt ERP-system, selv for en som ikke har IT-skrekk. Da er det helt avgjørende at man får god hjelp av noen som skjønner hvordan programvaren er ment å fungere. Jeg opplevde både god og tilgjengelig bistand fra Jansson & Larsen, konkluderer Rusdal – godt fornøyd med å være tilknyttet en Premium Partner i PowerOffice Go.

A photograph of Rune Dahl Fitjar, a man with a beard and short brown hair, wearing a dark blue sweater over a black collared shirt. He is standing in a modern office hallway with wooden walls and doors. In the background, there is a wall decoration made of colorful hexagonal tiles in shades of blue, grey, and yellow.

Rune Dahl Fitjar er prorektor for innovasjon og samfunn og professor i innovasjonsstudier ved Universitetet i Stavanger.

UIS arbeider med nye studietilbud

– Vi arbeider kontinuerlig med å omstille utdanningstilbudet i tråd med fremtidens behov for arbeidskraft, sier Rune Dahl Fitjar, prorektor for innovasjon og samfunn og professor i innovasjonsstudier ved Universitetet i Stavanger.

Han viser til at det er en sentral del av den strategiske satsingen ved UiS vår på grønn omstilling, og å utvikle nye utdanningstilbud som er tilpasset fremtidens arbeidsmarked.

– Det handler blant annet om å ruste studentene med en kompetanse som er fleksibel til å møte et skiftende arbeidsmarked, det vil si at de må ha en generell kompetanse i bunn, være omstillingsdyktige og i stand til å lære hele livet. Det gir fleksible kandidater som kan tilpasse seg arbeidsmarkedets behov også etter endt studium, sier Dahl Fitjar.

Nye utdanningstilbud

Universitetet i Stavanger arbeider i dag med en rekke nye utdanningstilbud. Ambisjonene om å kunne tilby medisin-utdanning er vel kjente, og som følge av endringer i gradsforordningen arbeider UiS

også med akkrediteringssøknader innenfor psykologi og rettsvitenskap.

– I forhold til de behovene som næringslivsledere etterspør i Rosenkilden, arbeider vi konkret også med å utvikle en bachelor i batteri- og energiteknologi med oppstart i 2022. Dette er et studietilbud vi har fått på plass i rekordfart for å respondere på behov i næringslivet i vår region. Vi arbeider også med en bachelor i medisinsk teknologi med oppstart i 2022, og vi vurderer å utvikle masterutdanninger innenfor begge disse områdene. Vi har også vurdert markedet for et studieprogram innen elkraft og kraftelektronikk, og vil fortsette å vurdere dette fremover, sier Rune Dahl Fitjar.

Et langt arbeidsliv

Han viser videre til at universitetets ansvar er å tilby studier som er relevante

i forhold til langsiktige og stabile behov i arbeidslivet.

– Næringslivet har et kompetansebehov i dag, men vi har også et ansvar for å ruste kandidatene til et langt arbeidsliv, hvor behovet foreløpig er ukjent og vil endre seg over tid. Vi skal også tilby relevante etter- og videreutdanninger som bidrar til å omstille kompetansen ved endringer i arbeidsmarkedet, og som er mer fleksible i forhold til å møte kompetansebehov på kort sikt. Vi lytter kontinuerlig til arbeidslivets behov, og så må vi også vurdere hvilken kompetanse vi har til å tilby forskningsbaserte utdanninger på ulike områder, samt etterspørselen blant studentene og hvilke andre tilbud som finnes regionalt, nasjonalt og internasjonalt. De nye utdanningstilbudene vi utvikler er resultat av en helhetsvurdering av alle disse faktorene.

Situasjonen i dag

Årets bedriftsundersøkelse til NAV Rogaland viser stor mangel på arbeidskraft og økende rekrutteringsutfordringer.

Behovet for faglært personell i dagens arbeidsmarked er stort innenfor en rekke bransjer.

– I Stavanger-regionen er det behov for alt av faglært personell. Innen bygg og anlegg og industri er det nesten støvsugd for tømrere, malere, murere, blikkenslagere, stillasarbeidere, rørleggere, kjølemontører og elektrikere. Det er behov for alt av faglært arbeidskraft innen disse bransjene. Det er store prosjekter Stavanger-regionen, og behovet kommer til å vedvare i lang tid fremover, sier Merethe P. Haftorsen, fylkesdirektør i NAV.

Det er også mangel på sjåfører, både innen person- og varetransport. Dette har vedvart en stund allerede, særlig innen buss (klasse D).

– Nå begynner behovet for sjåfører innen varetransport å ta seg opp. Vi tror det vil bli stor mangel på sjåfører i tiden som kommer.

Haftorsen sier at hotell, restaurant og reiseliv har hatt et kraftig oppsving de siste par måneder. Her har det lenge vært vanskelig å rekruttere faglærte kokker, men nå er det også stort behov for servitører. – Dette er en bransje som forventer kraftig oppgang i kjølvannet av at alle smittevernsrestriksjoner nå er opphevet.

Ferske tall fra NAV viser at mangelen er størst innen helse og omsorg.

– Det fikk vi senest bekreftet ved utgangen av september da nye arbeidsmarkedstall ble publisert. Det er behov for det meste av faglært arbeidskraft. Det gjelder akkurat nå og i tiden fremover. I tillegg er det og vil fortsatt være behov for høyt utdannet personell som sykepleiere, vernepleiere, leger og så videre. Behovet forventes å øke. Det kommer også til å være økende behov for teknikere innen helse.



Fylkesdirektør i NAV, Merethe P. Haftorsen



Næringslivet bidrar til TV-aksjonen

Plan International Norge har lang erfaring med arbeid mot barneekteskap. Målet for årets aksjon er å nå ut til tre millioner mennesker for å få slutt på barneekteskap.

Tradisjonen tro deltar næringslivet i Rogaland også i år på den store næringslivsdugnaden. Onsdag 20. oktober samles ringere fra kommuner og næringsliv både i sørfylket og i nordfylket for å be om bidrag til årets aksjon. Årets aksjon går til Plan International Norge og deres arbeid mot barneekteskap.

TEKST: EGIL HOLLUND

Det er Stavanger konserthus som skal huse næringslivsdugnaden i Stavanger. Samtidig foregår dugnader både i Haugesund og Egersund, og i enkelte småkommuner i fylket.

Pengene denne gang går altså til Plan International Norge. Hvert tredje sekund blir en jente giftet bort et sted i verden. Konsekvensene er store, ikke bare for jentene som giftes bort, men for barna deres og samfunnet de lever i. Jentene hindres i å nå sine drømmer og mål, og frarøves muligheten til å skape en god framtid.

FNs bærekraftsmål

Plan International Norge har lang erfaring

med arbeid mot barneekteskap. Målet for årets aksjon er å nå ut til tre millioner mennesker for å få slutt på barneekteskap.

– Vi starter i de landene der problemet er størst: Bangladesh, Nepal, Malawi, Mali og Niger. I samarbeid med lokale myndigheter, organisasjoner, ungdomsgrupper og andre, skal vi gi jenter muligheten til å velge sin egen framtid og vie seg til livet, sier Anders Dahle Vedholm, fylkesaksjonsleder i TV-aksjonen Rogaland.

– Barneekteskap bremser utvikling og opprettholder fattigdom. Der jenter giftes bort som barn og mister muligheten til å gå på skole, øker risikoen for at de utsettes for vold og overgrep. De mister retten

til å bestemme over eget liv og kropp, sier Vedholm og viser blant annet til FNs bærekraftsmål nummer fem som handler om likestilling mellom kjønnene.

– Kampen mot barneekteskap står sentralt for å oppnå dette målet.

Entusiasme og god støtte

– Lokalt engasjement over hele landet er det som gjør TV-aksjonen helt unik. Vi ønsker at lokale bedrifter og organisasjoner skal bli med og løfte kunnskapen om jenters rettigheter generelt og hjelpe til i arbeidet med å gi jenter muligheten til å være barn, ikke brud, sier Vedholm. Han roser



Anders Dahle Vedholm er fylkesaksjonsleder i TV-aksjonen.

næringslivet i Rogaland som hvert år ligger på topp på landsbasis.

– Jeg er imponert over den genuine entusiasmen og støtten som lokalt næringsliv gir til TV-aksjonen, sier han.

Næringsforeningen sitter også i år i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen, sammen med en rekke andre organisasjoner i aktører i regionen.

Tiltak for å hindre barneekteskap

I mer enn 80 år har Plan jobbet for at alle barn skal ha like rettigheter. Der barn ikke

har det bra, har jenter det verst. Derfor setter Plan jenter først. Barneekteskap handler oftest om fattigdom, tradisjoner og manglende kunnskap.

– Det er en skadelig praksis som må bekjempes. Barn må få være barn, sier Vedholm.

– Tiltak for å hindre barneekteskap er blant Plans viktigste oppgaver for å oppnå målet om å gi barn en bedre framtid, med god helse og utdanning. De fleste jenter som giftes bort må slutte på skolen, mister muligheten til å få seg jobb med stabil inntekt, og risikerer å ende opp i fattigdom, sier han og legger til at jenter som gifter seg før de fyller 15 år har 50 prosent større risiko for å bli utsatt for fysisk eller seksuell vold fra partneren.

Graviditet og fødselskomplikasjoner er blant de vanligste årsakene til dødsfall blant jenter i alderen 15-19 år i lav- og mellominntektsland. Etter barneekteskap blir jentene ofte også tvunget til å flytte vekk fra landsbyen og familien sin. Den nye hverdagen og mangelen på frihet til å leve som de gjorde før, påvirker jenters mentale og fysiske helse, og depresjon og selvmordstanker er vanlig.

Konsekvensene av barneekteskap er ikke bare skadelig for jenters liv og helse. De hindrer også global utvikling, likestilling og fattigdomsbekjempelse. Innsamlede midler fra TV-aksjonen skal gi Plan muligheten til å jobbe med å gi opplæring i jenters rettigheter og støtte til etablering av ungdomsgrupper som jobber med å fange opp jenter i faresonen, konfrontere foreldre som vil gifte bort døtrene sine og rapportere om tilfeller av barneekteskap til lokale myndigheter. Både jenter og gutter er med i disse ungdomsgruppene.

Samarbeid med myndigheter

Plan samarbeider med myndigheter for å sikre at det finnes en lov som forbyr barneekteskap, at denne overholdes og at det er mekanismer på plass lokalt for å håndtere saker hvor barn giftes bort.

Foreldre som ikke har råd til å sende alle barna sine på skolen, prioriterer ofte guttene. Hvis jentene hadde fått mulighet til å gå et ekstra år på ungdomskolen, ville inntektene deres økt med 10-20 prosent, og redusere risikoen for å bli giftet bort med fem prosent eller mer. Så lenge jenter går på skole er det større sjanse for å få en jobb på mindre sjanse for å bli gravid.

Skolegang for jenter er derfor nøkkelen ut av fattigdom og en helt sentral brikke i å få slutt på barneekteskap.

Under aksjonsnavnet «Barn, ikke brud» er målet å nå ut til tre millioner mennesker for å få slutt på barneekteskap i de landene der problemet er størst: Bangladesh, Nepal, Mali, Niger og Malawi. Med inntektene fra årets TV-aksjon skal Plan styrke, beskytte og utdanne jenter for å unngå at de blir gift som barn.

«Jeg er imponert over den genuine entusiasmen og støtten som lokalt næringsliv gir til TV-aksjonen».

Anders Dahle Vedholm, fylkesaksjonsleder i TV-aksjonen

Direkte fra sentrum til sentrum

Hvis det går som Eric Lithun og Elfly Gruppen vil, kan vi ha 15 til 20 helelektriske sjøfly i kommersiell drift på vestlandskysten innen 2030. Han etterlyser mer ressurser til sertifisering, og mener at utfordringene knyttet til ladeinfrastruktur er overdrevne.

TEKST: FRODE BERGE

Elfly Gruppen er ett av stadig flere selskaper som jobber aktivt for å etablere kommersielle elflyruter i Norge. Daglig leder, Eric Lithun, forklarer konseptet.

– Vi er inne i en intensiv fase i arbeidet med å fullføre designet av et helelektrisk sjøfly. Flyet tar ni passasjerer, i tillegg til piloten, og vil ha en rekkevidde på 250 kilometer. Dermed vil vi kunne fly mellom steder som Odda og Bergen, og «sentrum til sentrum-ruter» mellom Bergen og Stavanger, og mellom Stavanger og Kristiansand, sier Lithun.

Lithun forteller at konseptet de jobber med har åpenbare praktiske fordeler for passasjerene.

– Hvis du befinner deg i Bergen sentrum, eller på Flesland, kan du gå ombord i sjøfly som tar deg til Stavanger sentrum på 40 minutter. Flyet lander utenfor havnebassenget, og taxer inn i Indre Vågen, som en båt. Vi snakker da om en total reisetid på én time fra du går ut døra i Bergen, til du er fysisk på plass i møterommet i Stavanger sentrum, forteller Lithun.

Ruten Stavanger-Bergen har et passasjergrunnlag på rundt 500.000 reisende i året. Hvis en elektrisk sjøflyrute som her

Arbeidet med designet av flyet, som inntil videre har betegnelsen X10, har kommet langt, og Elfly Gruppen har allerede gjennomført over 40 testflyvninger i simulator og med drone. Foto: Elfly Gruppen

planlegges, oppnår en markedsandel på 20 prosent, så vil det kreve en park på åtte-ni fly bare for denne ruten.

Tidkrevende sertifisering

Arbeidet med designet av flyet, som inntil videre har betegnelsen X10, har kommet langt, og Elfly Gruppen har allerede gjennomført over 40 testflyvninger i simulator og med drone. Sertifisering av nye fly er imidlertid en tidkrevende prosess. Det tar normalt åtte til ti år til det er endelig sertifisert av The European Union Aviation Safety Agency Union (EASA).

– Målet vårt er å være på vingene med kommersielle flyvninger innen 2030. Dette er ambisiøst, men realistisk. Elektrifiseringen av luftfarten kommer med full tyngde, og det er viktig at myndighetene legger aktivt til rette for dette. Jeg skulle blant annet ønske meg at det ble satt av mer ressurser til å

styrke og videreutvikle kompetansen på sertifisering i Luftfartstilsynet her hjemme. Det ville vært til god hjelp i det omfattende sertifiseringsprosessen vi må gjennomgå, sier Lithun.

Arbeidet som må gjøres før vi har elektriske flyruter på vingene i Norge, er omfattende. Lithun er imidlertid tydelig på at ett aspekt er overdrevet, i alle fall for de flystørrelsene som er aktuelle for rutetrafikk i første omgang.

– Jeg ser at det ofte skapes et inntrykk av at nye elflyruter skaper behov for omfattende investeringer i ny infrastruktur for lading på flyplassene eller i havneområdene. Dette er ikke riktig. Flyet vi utvikler trenger like mye strøm som fire Teslaer modell 3. Det finnes allerede i dag infrastruktur for lading, både på de store flyplassene, og i havneområdene som er tilrettelagt for cruisetrafikk, avslutter Eric Lithun i Elfly Gruppen.





Elflyportalen

- Denne artikkelen kan også leses på elflyportalen.no. Elflyportalen ble lansert i august i år av Start Norge AS, som er eid av Aircontact Group, Berg Hansen Reisebureau, Avinor og Næringsforeningen.
- Målet med portalen å spre informasjon om elflysatsingen i Norge generelt, og mellom Stavanger og Bergen spesielt.
- Elflyportalen skal være en kunnskapshub om hva som skjer på området i Norge og internasjonalt. Dette gjelder både i forhold til utvikling av teknologi, og hvordan denne tas i bruk.

Daglig leder, Eric Lithun (t.v.) og Tomas Brødreskift, CTO i Elfly Gruppen, i forbindelse med avdukingen av droneutgaven av flyet under Arendalsuken.





Store planer for sentrumsområdet

TEKST: STÅLE FRAFJORD



Slik så Bane NOR for noen år siden for seg hvordan stasjonsområdet kan bli i fremtiden.

I løpet av de neste åtte-ti årene kan store deler av området fra Paradis til Breiavatnet i Stavanger bli utbygd. Ved Tivolifjellet er Base Property allerede i gang med grunnarbeidet for høyhuset K8. Samtidig er det iverksatt et arbeid med en ny sporplan for jernbanestasjonen, et arbeid som har fått Bane NOR til å hente frem sine utbyggingsplaner på stasjonsområdet fra skrivebordsskuffen, og i Paradis pågår arbeidet med områdeplanen for fullt. Det er snakk om milliarder av kroner i investeringer, boliger, arbeidsplasser, restauranter og kafeer og ulike servicetilbud.

Lang vei mot Paradis

I beste fall vil en områdeplan for Paradis være vedtatt før julen 2023. I verste fall risikerer Stavanger kommune å vedta en plan grunneier ikke ser seg tjent med å bygge ut.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

To år etter at partiet Rødt fikk flertallspartiene i Stavanger med på planen om å kaste Røkke ut av Paradis, er kommunens eget planarbeid i gang. Beslutningen om å starte arbeidet med områdeplanen ble vedtatt av flertallskoalisjonen i 2019, og trolig vil det ta ytterligere to-tre år før arbeidet med områdeplanen er ferdig. Den kan da bli lagt frem for et helt nytt kommunestyre etter valget i 2023.

Per i dag ser det ut som om den endelige behandlingen kan skje høsten 2023, fire år etter kommune- og fylkestingsvalget hvor utbyggingen av Paradis ble et sentralt tema i valgkampen i Stavanger. Vedtaket om områdeplan endte med at Aker skrinla sine planer om å bygge nytt hovedkontor og teknologisenter i området.

– Det som kan skje når en områdeplan er politisk vedtatt av kommunestyret at en utbygging må detaljreguleres i en ny prosess. Områderegulering er et utfordrende planverktøy. Når man kommer ned på reguleringsnivå er man avhengig av at man har en tiltakshaver som vet hva man vil med området. I dag er det ingen som vet hva som konkret kommer, sier sentrumskoordinator Ole Martin Lund i bymiljø og utbygging i Stavanger kommune.

Ikke gitt

Det er Bane NOR som eier Paradisområdet, og som til syvende og sist bestemmer hva og om man vil bygge. Kommunen har hånd om noen områder langs Lagårdsveien som og er en del av planen.

– Kan man risikere at man etter flere års arbeid ender om med en områdeplan som grunneier ikke vil eller kan forholde seg til, av økonomiske eller andre årsaker?

– Ja, det kan man. Bane NOR er med i planarbeidet og det er godt samarbeid med kommunen om arbeidet, men utfallet er ikke gitt. Det kan godt tenkes at man velger å foreslå noe som grunneier ikke mener er gjennomførbart.

– Hva er egentlig rammene for dette området per i dag?

– Rammene for området i dag er lagt i sentrumsplanen. Den har avklart hvor mye areal som skal ligge igjen til jernbanen. Den har krav til kvaliteter som skal være på plass når området er utbygd.

Den har avklart biladkomst til området. Den regulerer parkeringsdekningen og har rammer for tomteutnyttelse. Videre regulerer den bredden på grøntdraget langs Hillevågsvatnet, og har avsatt plass til et større offentlig byrom.

Fordeler og ulempe

– Hva er forskjellen på en områdeplan og en annen type reguleringsplan?

– Først og fremst at det er kommunen som gjør arbeidet og at kommunen er planeier. Kommunen vil nok i de fleste tilfeller regulere et større område samlet, enn det en utbygger ville gjort.

– Er det noen forskjell i kravet om innbyggerinvolvering?

– Nei, det er det ikke bortsett fra at det politisk er lagt tydelige føringer for et høyt ambisjonsnivå for medvirkning i denne områdereguleringen.

– Hva er fordelene og ulempen med at kommunen er planeier?

– Det som fremheves som en fordel er at man kanskje har et større fokus på fellesskapsinteressene, eller de kommunale og offentlige interessene. Den største ulempen er nok at om man ikke får til et godt samarbeid med dem som faktisk skal bygge ut, kan man risikere å lage planer som er mindre gjennomførbare.

Innbyggerinvolvering

– Hvorfor må man bruke tre år på en områdeplan så lenge man har gjort et omfattende arbeid i utgangspunktet, ikke minst gjennom arbeidet med Sentrumsplanen?

– Det går nok først og fremst på ambisjonene for innbyggerinvolvering, at det er et ønske om å gå mer i dybden for å sikre gode kvaliteter i områder. Det kan og føre til at man tar opp ting som er avklart til ny debatt. Det siste er etter mitt syn i utgangspunktet lite ønskelig.

– Men det ble vel sagt at en områdeplan for Paradis ikke trengte å forlenge prosessen?

– Det ligger i den politiske bestillingen at man ikke skulle bruke for lang tid på dette. Fra administrasjonen ble det og påpekt at en områderegulering vanskelig kan gjennomføres på mindre enn tre år.

Ny reguleringsplan?

– Hvor lang tid vil det ta før man kan

komme i gang med bygging i området?

– Dersom Paradisplanen vedtas politisk i utgangen av 2023, antagelig i 2025. Etter denne planen er vedtatt skal de enkelte deler av områder detaljreguleres. Dette tar normalt ett til halvannet år dersom de er i tråd med områdereguleringen. Deretter er det byggesak og så bygging. Samtidig er kommunen åpne for å spare noe tid på parallelle prosesser. For eksempel ved at detaljreguleringen kan skje parallelt med områdereguleringen.

– Da snakker vi tidligst 2025?

– Ja, det stemmer med mindre områdereguleringen lages så detaljert at en kan gå rett på byggesak for noen områder

– Vil det arbeidet som nå er igangsatt med sporplan på stasjonsområdet ha noen konsekvenser for Paradis?

– Bane NOR må ha en snuplass for togene enten i Paradis eller på Kvaleberg, men jeg vil tro at Kvaleberg er mest sannsynlig.





Sentrumskoordinator Ole Martin Lund i i bymiljø og utbygging i Stavanger kommune, sier Bane NOR er med i planarbeidet, men at utfallet er ikke gitt.



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

Stasjonsområdet tilbake på

Bane Nor har startet arbeidet med å utarbeide ny sporplan på stasjonsområdet. Investeringene kan beløpe seg til opp mot en milliard kroner, og vil ha konsekvenser både for utbygging i området og ferdigstillelsen av bussveien.

For kort tid siden var en hel koloni av ansatte i Bane NOR, konsultentselskapet Norconsult, Stavanger kommune og Rogaland Fylkeskommune på befaring i området.

Målet er å bli enige om en ny sporplan – eller teknisk hovedplan - på området. Det betyr i praksis en omlegging og utvidelse av dagens sporløsninger. Langt på vei er man allerede enige om hvilket alternativ man bør gå for. Nå blir det opp til Jernbanedirektoratet og Stortinget å vedta og bevilge penger til en ny sporplan i Stavanger.

BaneNor Eiendom kan iverksette for en storstilt utbygging av dagens stasjonsområde.

Tomas Nesset er prosjektleder for plan i

Bane Nor. Han sier at selskapet nå utreder både arealbehov og plassering av spor, plattformer og publikumsfasiliteter, som grunnlag for videre detaljering i en teknisk detaljplan. Arbeidet med hovedplanen vil ferdigstilles våren 2022.

Grunnlaget

– En teknisk hovedplan, med anbefaling av løsning, vil være et beslutningsgrunnlag for videre arbeid. Dersom prosjektet blir videreført, vil det detaljeres ytterligere i en teknisk detaljplan med reguleringsplan, sier Nesset.

– Er det spesielle utfordringer knyttet til dette arbeidet for stasjonsområdet i Stavanger?

– Hovedmålet er å se på hvilke tiltak som er nødvendige for å kunne øke fra 15- til 10-minutters frekvens for lokaltogene, og mulig forlengelse av spor og plattformer for å legge til rette for 220 meter lange tog i framtidig situasjon. Utfordringen er å finne en god løsning innenfor det arealet vi har til rådighet.

Utbygging

Prosjektchef Ingvald Berntsen i Bane Nor Eiendom sier at sporplanen til jernbanen og traseen til bussveien må avklares, før arbeidet med reguleringsplanen for stasjonsområdet kan starte.

– Når sporplanen endres, må byutviklingen tilpasse seg dette, sier Berntsen.



sporet

– Hvor lang tid regner dere med at det vil ta før man kan igangsette en utbygging på området?

– Når bussvei og sporplan er avklart, kan reguleringen starte i henhold til sentrumsplanen. Vanligvis tar dette cirka ett år å regulere, men i sentrumsområder er vår erfaring at det kan ta lang tid.

– Hvor mange år vil det gå tror du før utbyggingen på stasjonsområdet kan være ferdig?

Dette blir tipping. Sentrumsplanen gir mulighet for 5.000 nye kvadratmeter. Når reguleringsplanen er godkjent, antar jeg at utbyggingstiden vil ta rundt ti år.

Kostbart

– Er det mulig i dag å anslå hva de totale investeringene på stasjonsområdet vil være når man tar med både de spor- endringene som må gjøres, utbygging og transformasjon av området, reguleringsarbeid og så videre?

– Det er for tidlig å si noe om investeringer. Bygging av jernbane er kostbart, så det er viktig å finne smarte løsninger. Prosjektet må antageligvis inn i NTP, og prioriteres derfra, sier Berntsen.

Bussveien

Arbeidet med stasjonsområdet kan få store konsekvenser for slutføringen av Bussveien. Det handler om hvor og hvor langt de nye sporene skal gå inn mot Jernbaneveien. Stasjonsområdet vil være et knutepunkt for Bussveien, og en regulering av Bussveien her vil trolig ikke kunne finne sted tidligst før man har på plass en godkjent sporplan og i verste fall før man har på plass en reguleringsplan for området. Det har også noe med tilgangen til stasjonsområdet fra St. Olavsgate å gjøre. Hvor lang tid dette arbeidet vil ta, er i dag umulig å si.



SENTRUMSUTVIKLING

Tomas Nasset, prosjektleder for plan i Bane NOR, sier at selskapet nå utreder både arealbehov og plassering av spor, plattformer og publikums-fasiliteter.



K8 er i gang

I løpet av de nærmeste to årene vil et nytt høyhus reise seg i Stavanger sentrum. Etter en lang og kronglete saksbehandling, er byggingen av K8 nå i gang.



Slik vil bygget se ut når K8 er ferdig høsten 2023.

Den gamle Misjonskirken ble revet i sommer og i september startet selve byggingen av høyhuset i Knud Holms gate. K8 er beregnet å stå ferdig i oktober 2023.

Det har gått ni år siden Stavanger kommune for første gang lanserte ideen om et høyhus på denne tomten i forbindelse med arbeidet med ny sentrumsplan.

– Det begynner også å bli noen år siden Alfred Ydstebø og jeg første gang presenterte planene for politikerne, sier prosjektleder Andreas Poulsson i utbyggingsselskapet Base Property.

K8 vil bygges i 16 etasjer over bakkenivå, og ha et totalareal på 15.500 kvadratmeter. Næringsbygget vil inneholde kafé og en personalrestaurant på gateplan, og en restaurant og skybar i toppetasjen. Det vil også bygges et auditorium med plass til 450 personer. Bygget er tegnet av det danske arkitektfirmaet Schmidt Hammer Lassen.

Målet

Base Property har hele tiden hatt som ambisjon om å skape et næringsbygg som skal være med å bidra til sentrumsplanens mål om fortetting, og tilrettelegging for at reiser til og fra sentrum skal skje mest mulig til fots, på sykkel, med buss eller tog. Det legges blant annet til rette for 400 sykkelparkeringsplasser.

– Slik sett ligger tomten i Knud Holms gate perfekt til. Samfunnsnytte, trivsel og vekst har vært de verdiene vi har jobbet etter. Dette er vår måte å beskrive målene om et bærekraftig bygg, sosialt, økonomisk og når det gjelder klima og miljø, sier Poulsen.

Det legges også til rette for en ny park, en utvidelse av den som allerede er i St. Olavs-kvartalet, og som binder denne sammen med Tivolifjellet.

Utfordrende

Planene ble første gang presentert for

politikerne i april 2018, men først i august i fjor vedtok kommunestyret med et solid flertall å gå inn for prosjektet.

– Det har vært en lang og utfordrende prosess. Dialogen vi har hatt med innsigelsesmyndigheter som fylkeskommunen, statsforvalteren og riksantikvaren har vært krevende, men også lærerik og konstruktiv. Nå gleder vi oss til å ferdigstille et bygg som byen kan være stolt av, og som kan brukes av både leietakere, innbyggere og besøkende, sier Poulsson.

Koronapandemien har også hatt store konsekvenser for prosjektet. Da Norge stengte ned i mars i fjor var arbeidet med å skaffe leietakere nettopp startet.

– Timingen kunne ikke ha vært dårligere. Det var blytungt og vi valgte å legge alle andre prosjekter til side for å satse for fullt på det vi mente hadde høyest sannsynlighet å lykkes med. Etter hvert begynte det å løsne. Vi fikk snart



kjenne på følelsen av at vi hadde et produkt som er ønsket av veldig mange, men også at det ligger på et krevende



Den gamle Misjonskirken er revet, og gravearbeidet er i gang.

prisenivå. Nå sitter vi igjen med leietakere som er bransjeledende og som stiller høye krav i alle ledd, sier markedsansvarlig Jan Christian Drarvik.

Leieavtaler

Base Property har inngått leieavtaler for rundt 70 prosent av bygget. Deloitte, Thommessen, Misjonskirken og Helse Vest er så langt de største, i tillegg til en rekke mindre bedrifter. Drarvik sier det er flere spennende prosesser på gang.

– Det er mange som vil være med på

laget og sette et positivt preg på Stavanger by i lang tid framover, sier han.

Det er Skanska som har oppdraget med å reise det 19 etasjer høye bygget, der 16 av dem er over bakken. Kontrakten med Base Property er på cirka 480 millioner kroner.

– Prosjektet passer godt inn i vår portefølje. Vi får brukt vår spisskompetanse innen klima og miljø og bidra til å realisere et bygg som vil bli et nytt landemerke i Stavanger, sier Tor Arne Midtskogen, konserndirektør med ansvar for byggevirksomheten i Skanska Norge.

Du har erfaring. Men er du oppdatert?

Vi har nettbaserte enkeltkurs og hele masterprogram.

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





Det var den pandemien – eller?

TORILL NAG · konserndirektør i Lyse Tele

Endelig er vi gjennom!

Landet har åpnet igjen etter halvannet år med pandemi, folk har danset i Fargegaten og alle andre gater, næringslivet er optimistisk, reiselivet melder om høy aktivitet i bestillinger av utlandsturer. Helseministeren har erklært at metermålet kan pakkes vekk. Og Norge har klart pandemien bedre enn de fleste land.

Det er det flere grunner til. En årsak til at store deler av næringslivet har klart seg godt gjennom en av vår tids største kriser, er Norges sterke satsing på digitalisering. Vi har en av verdens best utbygde digitale infrastrukturer – og på tross av at vi er et langstrakt land med store avstander og mye fjell og daler – har svært mange bedrifter og husholdninger god tilgang til digitale løsninger. Pandemien viste oss hvor utrolig viktig det var, når hele landet satt på hjemmekontor. Apper for bestilling og hjemlevering av dagligvarer ble tatt i bruk av folk i alle aldre – nesten over natten. Når den hardt rammede restaurant- og utelivsbransjen klarte å holde delvis åpent gjennom deler av pandemien, hjelper det at vi er en digitalt moden befolkning som lett aksepterte QR-koder for bestilling på restaurantene og for registrering for smittesporing. Og en del (relativt mange) bedrifter kunne fortsette sitt virke nesten uberørt, med alle ansatte på Teams. Fordi Norge har en velutbygget digital infrastruktur og en digitalt moden befolkning.

Framover

Etter dansingen er det tid for å se framover.

Ta med oss lærdommen fra pandemien, og satse videre på digitalisering. For vi er ikke ferdige.

Selv om svært mange deler av landet vårt – og like ofte bygd som by – har tilgang til skikkelig raskt bredbånd – så er det fortsatt cirka ti prosent som ikke har tilfredsstillende tilbud. Når vi vet at tilgangen til bredbånd er en av de viktigste forutsetningene for bedrifters og privatpersoners etableringslyst i distriktene, er det viktig å ikke gi seg på oppløpssiden. Digitaliseringen av Norge må fortsette med stor fart. For vi får ikke til de virkelig gode digitale løsningene før alle er på nett.

Noen råd

IKT-Norge, den uavhengige interesseorganisasjonen som jobber for å styrke de overordnede rammebetingelsene for det digitale næringslivet, kom i forbindelse med valget med noen råd til påtroppende regjering, for å fortsette å utvikle det digitale Norge.

Ett av rådene er at det satses tungt på å videreutvikle den nasjonale, digitale infrastrukturen. Hele 360.000 nordmenn mangler en fremtidssikker bredbåndsforbindelse. Organisasjonen framholder at det må sikres at alle i hele Norge kan delta i det digitaliserte samfunnet, og nye bruksområder og behov vil gjøre ekom-nettene enda viktigere enn før.

Kompetansebehov

Et annet viktig råd er å satse videre på

digital kompetanse. Vi trenger flere realister og teknologer – og et større mangfold for å ivareta dagens og fremtidens kompetansebehov. Denne kompetansen er avgjørende for den omstillingen samfunnet skal gjennom. IKT-Norge anbefaler at det etableres en ny og gjennomgående teknologi- og realfagssatsning som sikrer at vi klarer å møte etterspørselen i et arbeidsmarked som er i stadig endring. Ved å sikre at skole, utdanning og arbeidsliv samhandler bedre, vil vi stå sterkere rustet til å møte behovene for digitalisering i offentlig og privat sektor.

Sikkerhet

Et tema både bedrifter, politikere og innbyggere vil måtte bli stadig mer opptatt av, er sikkerhet i det digitale samfunnet. Samfunnets avhengighet av digitale tjenester og infrastruktur ble spesielt tydelig gjennom pandemien – og gjør oss svært sårbare for cyberangrep og sikkerhetsbrudd. Cyberkriminalitet er en global utfordring, og truer bærebjelkene i det norske demokratiet, offentlige og private institusjoner, økonomien, omdømmet og vår suverenitet. IKT-Norge anbefaler at Norge løfter cybersikkerhet frem i internasjonale fora, og at det rustes kraftig opp innen IKT-sikkerhet i utdanningen.

Jeg håper inderlig at Jonas, Trygve, Audun og de som ender opp med å sitte i den nye regjeringen lytter til disse gode rådene. Da sikrer vi at det digitale Norge er forberedt til å takle nye utfordringer som måtte komme.

« IKT-Norge anbefaler at Norge løfter cybersikkerhet frem i internasjonale fora, og at det rustes kraftig opp innen IKT-sikkerhet i utdanningen».

Torill Nag

UTFORSK FORRETNINGSMULIGHETENE

INNEN ENERGI, TEKNOLOGI OG
BÆREKRAFT.

BESØK UTSTILLINGEN, DELTA PÅ FAG-
KONFERANSENE OG TA DEL I NET-
TVERKSARENAENE PÅ OTD ENERGY I
STAVANGER.

TID OG STED:
20-21. OKTOBER 2021
STAVANGER FORUM



SE PROGRAM OG
BESØKSMULIGHETER PÅ
[OTDENERGY.COM](https://otdenergy.com)

NYHET!
EGEN FORNYBARHALL

OVER 300 UTSTILLERE | OVER 10 KONFERANSER | BUSINESSHUB
OFFSHOREVINDHUB | INVESTORHUB | DIGITALHUB
ENERGYSHOW KONSERT I DNB ARENA



LES MER OM ENERGYSHOW-KONSERTEN PÅ [OTDENERGY.COM/ESHOW](https://otdenergy.com/eshow)

[OTDENERGY.COM/ESHOW](https://otdenergy.com/eshow)

Universal Subsea Docking Station fra Blue Logic

Blue Logic har i løpet av de siste tre årene utviklet og levert flere helt unike, men universelle ladestasjoner for fremtidens (autonome) undervannsdroner, også kalt "Universal Subsea Docking Station" (SDS). Disse gjør det mulig for nær sagt alle typer av droner som opererer under vann, til trådløst å lade batteriene, samtidig som innsamlede havbunnsdata sendes opp/til land og nye "mission data" og instruksjoner mottas tilbake.

Løsningen er utviklet i tett samarbeid med Equinor og parallelt med utviklingen er det utarbeidet en helt ny internasjonal standard for trådløs lading av elektriske droner og roboter for undervannsbruk. Blue Logic vant i 2020 ONS innovasjonspris for SMB-bedrifter for ladestasjonen.

Grunnteknologien i de trådløse stikkontaktene er utviklet og bygget av WPC AS i Kristiansand, så her snakker vi om et helnorsk produkt. Stålet er sveist og overflatebehandlet på Jæren, elektronikken kommer fra Kristiansand og selve hjertet og hjernen i løsningen, koblingsboksen, er bygget og satt sammen på Forus på Blue Logic's verksted, hvor all sammenstilling og leveransetesting foregår.

Den første ladestasjonen ble levert til NTNU i Trondheim og er plassert på bunnen av Trondheimsfjorden slik at studenter og forskere i Norge skal kunne være verdensledende på forskning og utvikling av robotikk og droner for bruk under vann.

Satsningen på trådløse ladeløsninger er del av en langsiktig strategi som Blue Logic og WPC har jobbet med i over 10 år. Fremtiden er elektrisk og droner både på land, i luften og i havet vil etter hvert spille en stor og viktig rolle i fremtidens grønne skifte. På land flyttes etter hvert en større og større del av transportsektoren over på elektriske batteribaserte løsninger og vi er vitne til nærmest en eksplosjon i bruk av såkalt elektrisk mikromobilitet som for eksempel private og offentlige elektriske sykler og sparkesykler. Løsningen for trådløs lading som brukes på Blue Logic sine undervannstasjoner er skalerbar og svært godt egnet for trådløs lading av både biler, ferger, sykler og elektrisk verktøy. Blue Logic og WPC har derfor i det siste året etablert ikke mindre enn to nye frittstående selskaper som skal arbeide med trådløs lading i andre markeder og segmenter: Subsea USB AS som leverer trådløse stikkontakter for undervannsbruk; og Moby Dock AS som arbeider med trådløs lading av elektriske sparke- og bysykler.

Ladestasjoner klargjort for installasjon på Johan Sverdrup, Njord og Åsgard er i september på vei ut verkstedsporten på Blue Logic parallelt med at testing og kvalifisering av undervannsdroner foregår både i Trondheim, Nordsjøen, på Tau og i Middelhavet. Fremtiden ser lys ut for det elektriske skiftet under vann og Moby Dock vil kunne få en kraftig vekst fremover ved å overføre og gjenbruke teknologi og løsninger fra subsea-bransjen til å lade forskjellige transportløsninger og dermed bidra til det grønne skiftet og miljøforbedringer.

Blue Logic er et innovativt teknologi- og produkt-selskap som arbeider for å industrialisere og standardisere alle typer subsea (undervanns-) koblinger og ble stiftet i 2010 av Lars Gunnar Hodnefjell, Eirik Kloster Jacobsen og Helge Sverre Eide.







Come for the job – stay for what?

INGER JOHANNE STENBERG • kommunikasjonsdirektør i ONS

Dette er et kjærlighetsbrev til Stavanger – og en bønn om å åpne opp.

Det er vanskelig å bli kjent med folk på Nord-Jæren. Det er flaks og tilfeldigheter som gir innpass hos lokalbefolkningen. Når går jeg i meg selv som innflyttet «siddis», og ber deg gjøre det samme.

Jeg visste nesten ingenting om Stavanger før jeg flyttet hit for snaue tolv år siden, jeg var bare litt rotløs og på jakt etter jobb. Men etter ett år i Siddisland var jeg klar til å dra igjen, for det var vanskelig å komme seg «inn», bli en del av noe, og lære byen og folkene å kjenne.

Heldigvis traff jeg mannen min, for nå er det ikke noe annet sted jeg vil bo. Etter hvert har både jobbmuligheter, venners venner og kolleger kommet til. Men det har tatt tid. Og skal vi trekke til oss folk med kompetanse og kapasitet kan vi ikke satse på at alle treffer en kjekk siddis de vil slå seg ned sammen med uten at resten av regionen bjuder på.

Relevant

Vi kjemper om å være relevante når verden endrer seg rekordraskt. Og det er en selvfølge at Stavanger-regionen skal satse på energi. Noe annet ville vært en fallitterklæring. Kompetansen er her, gründerånden er her, og mye av infrastrukturen, både den fysiske og ingeniørkunsten bak den, er her.

Samtidig, det er ingen som står parat med insentiver, penger, teknologi eller støtte om de ikke vet at støtten blir forvaltet godt. Og det er få familier som våkner en dag og tenker at nå rykker vi alt opp med rota og flytter til Stavanger fordi en av de voksne har fått ny jobb, selv om det av og til skjer.

By på oss selv

Stavanger har vist at byen kan bygge opp industri, lage gode og spennende arbeidsplasser og forvalte kunnskapen og kapitalen godt. Nå er grunnlaget i ferd med å endre seg. Viser vi egentlig hva annet vi har, byr vi på oss selv og åpner opp? Eller sitter vi rolig og mette og ser at andre tar den plassen?

I Mo i Rana bygger batteriselskapet FREYR en fabrikk som vil kreve mange hundre tilflyttere. Det er snakk om at innbyggertallet kan øke med 10.000 i et samfunn med 26.000 innbyggere i dag. Disse skal ha en jobb å gå til, skoler og velferdstilbud som gjør at de blir boende. Fagfolkene skal komme fra hele verden, og ikke bare må de få mange grunner til å bli, partnere og barn må ha grunner til å bli. I Mo må de bygge dette opp, i Stavanger har vi det meste av dette allerede.

Trenger de som blir

Vi må igjen kjempe om de beste folkene innen nye industrigrener, som FREYR nå gjør. Og nå konkurrerer vi med flere. Vi vil fremdeles ha expats som kommer og blir et par år. Men vi trenger de som blir for å lage en levende by, med verdensledende restauranter, helsevesen, musikk- og kulturliv, litteraturscene og teknologiutvikling. Og selvfølgelig energi, men den er liksom gitt...

Så hvordan gjør vi det da?

Vi som bor her må løfte blikket vekk fra vår egen navle og ønske velkommen. Inkludere, invitere og være raus. Hadde ikke jeg begynt å jobbe i NRK Rogaland og presset

meg inn i alle merkelige situasjoner med irriterende østlandsdialekt hadde jeg aldri kommet meg «inn» noe sted her i regionen. Men den fremgangsmåten er nok absolutt ikke for alle.

Snakk høyere

Det handler om at barna mine trives, at jeg kan vokse profesjonelt, at mannen min har en jobb han trives i. Men også at det er en by med verdensledende restauranter, et godt helsevesen, musikk og kulturliv, litteraturscene og store muligheter for teknologiutvikling.

Så hvorfor viser vi ikke dette frem, og snakker høyere om alt det andre vi gjør og kan? La oss fortelle om de spennende jobbene i helsevesenet vi kan tilby, et snart splitter nytt sykehus å boltre seg i. Om god kvalitet i skole og barnehager, og alt det andre?

Tenk bredere

Man tukter dem man elsker heter det, og jeg håper du ser kjærlighetserklæringen mellom linjene her. Utfordringen er å få næringslivet og kapitalkreftene som ønsker å posisjonere Stavanger i omstillingen vi nå ser, til å tenke bredere. De må tenke litt som FREYR, hva har vi å tilby, hva skal de som velger å bygge og bo her sitte igjen med?

Utfordringen er her; kom for jobben, men bli for hva? Hvem skal fortelle folk den velkjente hemmeligheten? At vår region har «alt».

«Vi som bor her må løfte blikket vekk fra vår egen navle og ønske velkommen».

Inger Johanne Stenberg



Hugo // Trykker



Ronny // Produksjonssjef



Joakim // Bokbinder



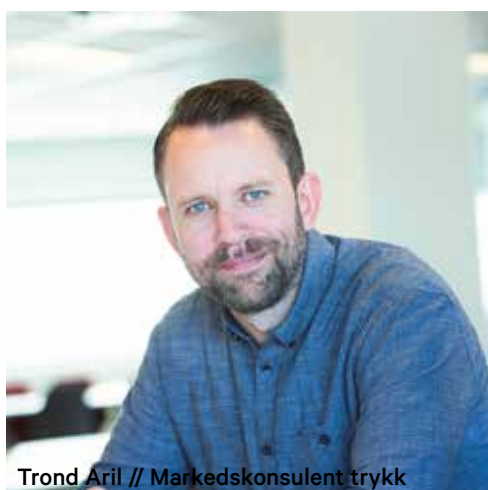
Branislav // Bokbinder



Grethe // Markedskonsulent profil



Rune // Markedskonsulent skilt



Trond Aril // Markedskonsulent trykk



Morten // Bokbinder



Torfinn // Daglig leder

MED TRYKK PÅ OPPLEVELSE!

Kai Hansen er en av Norges største grafiske bedrifter, med kunder spredt over hele landet. Gjennom 50 år har bedriften tilegnet seg god erfaring og høy kunnskap takket være flinke fagfolk og kunder med høye krav til sluttproduktet. For Kai Hansen er det avgjørende at kunden får en god opplevelse, fra første kontakt med oss til vi har løst oppgaven. Vi er 60 ansatte som hver dag går på jobb for at du som kunde skal få den gode opplevelsen!

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Kristian IVs gate 23,
4612 Kristiansand

Haugesund

52 70 33 70
Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

53 76 60 80
Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg

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



KAI HANSEN
TRYKKERI



Håkan Totland
som har gått
gjennom EY, og overtok
som leder for bedriftens
Stavangerkontor 1. juli.

Med hjertet i Europa

Det er ingen tilfeldighet at Runa Monstad har slått seg ned i hjertet av Europa. Når man har bodd over halve livet i utlandet, behersker flere språk, er gift med en spanjol og har spesialisert seg på EU-rett, er det på en måte naturgitt.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES /BITMAP

Runa Monstad har ledet Stavangerregionens Brusselkontor siden mai i fjor.

I snart halvannet år har Runa Monstad (47) ledet Stavangerregionens Brusselkontor. Hun kjenner den den belgiske hovedstaden – hovedsetet for EU, for generalsekretariatet i NATO og for en rekke andre internasjonale organisasjoner og selskaper – bedre enn de fleste nordmenn. Brussel har vært både hennes hjemby og arbeidsted i 20 år.

– For meg er Brussel hjertet i Europa, både geografisk og politisk. Det er en dynamisk og spennende by, og består av mange mennesker med internasjonal bakgrunn. Samtidig er Brussel også et trygt og trivelig sted.

Det er ingen tilfeldighet at nettopp Monstad overtok ledelsen av regionens Brusselkontor. Helt siden hun bosatte seg her som 27-åring har hun arbeidet i EU-systemet. Først i EU-kommisjonen, deretter i flere EFTA-institusjoner. Få kjenner EØS-avtalen bedre, gjennom utdanning, arbeid som saksbehandler i EFTAs overvåkningsorgan ESA og som juridisk seniorrådgiver i EFTA-sekretariatet. I tillegg er hun det mange vil karakterisere som språkmektig.

– Jeg snakker nok fire språk i løpet av en dag; norsk, spansk, fransk og engelsk.

– Det er kanskje en fordel i EU-systemet?

– Det betyr nok en del, og gir inngang til en del ting som kan gi større forståelse.

Tidlig ute

Stavanger-regionen er langt fra alene med å være representert i Brussel. I dag finnes det over 250 regionskontor i Brussel, seks av dem er fra Norge. Kommunene på Nord-Jæren var tidlig ute. Stavangerregionens Europakontor ble etablert allerede i 1993, før EØS-avtalen trådte i kraft.

– Det er kanskje et typisk tegn for regionen at man tidlig så litt lenger, og mer mot Europa og resten av verden enn mot Oslo og resten av Norge. Regionens behov for å koble seg på resten av Europa har vært viktig, og vi ser i dag at det er mer og mer fokus på regioner, byer og ikke minst innbyggernes utfordringer, sier Monstad.

En god miks

Selv overtok hun som leder for kontoret i mai i fjor, midt under pandemien.

– Vi har et lite kontor, og er i et kontorfellesskap i Nordic House sammen med en rekke andre regionskontor. De fleste er nordiske, men også regioner fra Øst-Europa og Sør-Europa er en del av fellesskapet. Det er en god miks. I tillegg er en del selskaper og organisasjoner også en del av Nordic House.

Per i dag består kontoret av en europarådgiver, en europakoordinator og en praktikant, i tillegg til Runa Monstad. Rogaland fylkeskommune, som overtok driften da Greater Stavanger ble lagt ned, ønsker også å styrke kontoret ytterligere med to årsverk.

Viktig

– Min rolle er å lede et lite kontor og arbeide for hvordan vi best mulig kan gi informasjon som er av betydning, få til prosjekter og profilere regionen i europeisk sammenheng. Da legger jeg vekt på det gode tverrsektorielle samarbeidet, at vi er en innovativ region med mange unge



«Mulighetene i Europa er større enn noen gang».

Runa Monstad

gründere, samtidig som vi er en region som vil være attraktiv å etablere en bedrift i som følge av et internasjonalt nettverk og en unik beliggenhet.

– Hvorfor er det så viktig for Rogaland å være representert i Brussel?

– Mange viktige beslutninger tas i Brussel, og ønsker man å følge med på den europeiske agendaen eller ha noen form for innflytelse, er man avhengig av å være der eller ha noen som representerer deg. Det som er utfordringen i EU, er at det skjer mye og at man opererer med et omfattende regelverk. Da er det viktig å plukke ut hva som er relevant i forhold til vår region.

Nettverk

– Hvordan jobber dere med tanke på regionen og næringslivet her?

– Vi har flere mål. Et av dem er å formidle informasjon og kunnskap om hva som er på EUs agenda og som kan ha betydning for regionen, både for næringslivet og for kommuner. I tillegg er det ikke minst viktig å binde regionen på EU-prosjekt og å finne relevante partnere som kan være aktuelt å samarbeide med.

Det er ikke bare snakk om penger, men også det å dele kunnskap og knytte nyttige kontakter og nettverk.

– Samarbeider de norske regionene som er representert i Brussel, eller konkurrerer dere?

– De norske regionskontorene er ulikt bygd opp, og prioriteringene og jobben varierer fra kontor til kontor. Vi er blant de få som har et tverrsektorielt samarbeid med både det offentlige, private og akademia. Det har også gjort at man har fått til en del gode prosjekter.

Behovet

– Med tanke på omstillingsbehovet og et mer bærekraftig samfunn og vår egen rolle som olje- og gassregion, har vi kanskje et større behov for et eget regionskontor i Brussel enn noen gang?

– Jeg tenker i alle fall at mulighetene i Europa er større enn noen gang. Selv om vår region står foran en stor og krevende omstilling, er dette også en region som er innovativ og som har klart store omstillinger før. Derfor er også behovet for å koble seg på Europa ekstra viktig.

– Hvordan er en normal arbeidsdag for deg?

– Den består mye i å møte folk. Man sier på spøk i Brussel at man «do not work, but network», og det er nok noe i det i form av å etablere kontakter, bli kjent med folk og forstå prioriteringer og ulikheter. På grunn av pandemien har situasjonen vært spesiell helt siden jeg startet i jobben, men vanligvis har vi mye møter og mange besøk og hvor vi forsøker å koble representanter fra regionen på aktuelle partnere.

Pandemien

– Hvordan har den digitale hverdagen fortonet seg under pandemien?

– Den har – som for de fleste andre – vært utfordrende, men det er kanskje ikke på møtene i Brussel man får de siste nyhetene. Det skjer nok mer før og etter møter, i korridorene eller over en kopp kaffe etterpå. Det har vært krevende under pandemien. Det positive er at vi har hatt større muligheter til å følge med på det som skjer i regionen, blant annet ved å følge Næringsforeningens TV-sendinger, og at man heller ikke har trengt å reise så langt for å møte folk.

– Hvor flinke er næringslivet i regionen til å bruke dere?

– Det er veldig variabelt, men det er også vår oppgave å gjøre oss kjent. Det har vært en utfordring under pandemien at vi ikke har kunnet reise rundt å besøke bedrifter eller kommuner i regionen. Vi er avhengige av å forstå og kjenne til bedriftene og våre medlemmer for å kunne ha antennene ute og betjene dem best mulig. Men det er også viktig at våre medlemmer selv tar turen til Brussel for å kunne bruke og bli presentere for det nettverket vi har.

Nesodden

Runa Monstad er oppvokst på Nesodden, med foreldrene fra Vestlandet og én søster. Helt fra tenårene har hun hatt en slags utfartstrang. 17 år gammel dro hun til USA og Washington som utvekslingsstudent. Mellom 1. og 2. avdeling på jusstudiet ved Universitetet i Oslo, dro hun på en lengre reise verden rundt sammen med en venninne. I forbindelse med juss-studiene var hun også Rasmus-student i Spania i ett år. Der traff hun også sin ektemann. Etter jusstudiene fikk hun jobb som praktikant i EU-kommisjonen. Siden har hun vært der – med unntak av et år hvor hun jobbet på et advokatkontor i Madrid.

– Jeg har alltid vært interessert i folk, og å lære og oppdage ting. Min mor studerte i utlandet, familien likte å reise og vi hadde ofte besøk fra andre land. Det har nok medvirket til at jeg alltid har vært internasjonalt rettet. Da jeg studerte juss, var jeg spesielt interessert i EU-rett. Da var det også naturlig å studere noe i utlandet, i mitt tilfelle Spania. Jeg er fasinert over hvordan man lager regler som skal gjelde for mange land og hvordan dette påvirker mange.

Pandemien

Runa Monstad er vant med et høyt tempo, og er også et sosialt menneske. Pandemien har først til at mange av oss har måttet tilpasse livet til regler og restriksjoner som har påvirket og endret vår egen hverdag.

– Jeg har jo heldigvis familie, og har fått sett mye til dem under denne perioden. Pandemien har gitt meg mer tid – både på godt og vondt. Jeg har gjort meg noen refleksjoner etter denne tiden som mange andre, blant annet om behovet for all reisingen og møtevirksomheten. Det går også på muligheten for å gjøre ting på en annen måte og ta noen andre grep, og å kunne nyte og sette pris på det stillhet og ro.

Morgenbad

– Hva gjør du for å samle krefter eller bare slappe av?

– Jeg er ikke blant dem som setter meg ned og ser på serier på Netflix. Da velger jeg heller å trene eller dra ut på ting sammen med barna. Nå er fjellene litt langt unna Brussel, men det er mange fine parker og skoger i nærheten. Mentalt er det å kunne løpe veldig godt.

– Hva savner du fra Norge – sett fra Brussel?

– Natur i form av fjell og fjorder. Jeg er vant med å ta morgenbad ute året rundt. Det er ikke så lett i Brussel. Og så savner jeg selvfølgelig venner og familie.

– Blir du boende i utlandet livet ut?

– Jeg tenker at det hadde vært fint for barna å få oppleve Norge og ha muligheten til å bo i landet, og jeg kunne også tenkt meg å dra tilbake og bodd her noen år igjen.

RUNA MONSTAD

- » Alder: 47 år
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Brussel
- » Aktuell: Leder for Stavangerregionens Brusselkontor

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.



BY NORDIC CHOICE



Ungt selskap med gamle røtter



Marlin Jespersen og Elisabeth Heggland møttes i sine tidligere jobber og det sa klikk med en gang. Nå driver de eget selskap som omsetter for 15 millioner kroner og med resultater over tre millioner i året ved å tilby regnskaps- og økonomitjenester.

Marlin Jespersen og Elisabeth Heggland var kolleger og fant fort ut at de burde starte opp et nytt selskap sammen. I 2018 tok de steget og driver i dag et økonomi- og konsulent-selskap med 13 ansatte på Bryne; med dresskode dongeribukse.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Etter oppstarten fusjonerte de med et annet regnskapskontor og skiftet navn til Secant. I dag tilbyr de et bredt utvalg av regnskapstjenester, konsulenttjenester, verddivurderinger og bistand i forbindelse med transaksjoner fra kontorene på Bryne.

– Vi kompletterer hverandre. Jeg har mer erfaring innen finans og som CFO, mens Elisabeth har den tyngste regnskapserfaringen. Tror vi sa til hverandre etter bare en måned sammen at vi måtte starte noe i lag en dag, sier Marlin Jespersen som er partner og daglig leder i selskapet.

Selv om de tradisjonelle regnskapstjenestene er som melk og brød for dem, øker omsetningen på konsulenttjenestene til både eksisterende kunder, uavhengige kunder og nye kunder.

– På den måten får vi butikk på begge områdene, forklarer hun.

På sikt ønsker de å også ha revisjon i konsernet, men først står en annen type vekst på agendaen. Nytt kontor på Nord-Jæren. Allerede før jul kan de få et kontor i Stavanger etter ønske fra eksisterende kunder som vil ha dem tettere på.

– Flere kunder kommer til nordfra, og de vil gjerne at vi sitter i samme miljø som dem og potensielt andre kunder. Vi håper at kontoret er oppe og går i løpet av nyåret så sant vi finner den riktige personen til å drive og være medeier på dette kontoret. Det blir et meget spennende miljø vi skal sitte i, sier den daglige lederen.

Innleie av tjenester

I tillegg skulle de gjerne hatt inn en revisor som blir neste punkt på listen. På den måten vil økonomihuset bli mer komplette.

– For ikke å stresse for mye er et nytt kontor først på listen, så kommer det å finne en god revisor som vil bli partner i selskapet.

For å få denne kabalen til å gå opp, med flere inn på eiersiden, har de nylig kjøpt tilbake resten av selskapet fra et investeringsselskap som kjøpte dem i 2018. Nå trenger de eierandelene for å vokse.

– Når vi skal tiltrekke oss den tunge kompetansen ønsker vi at en regnskapsfører skal ha eierandel i selskapet, det samme med en revisor. På den måten kan jeg og Elisabeth jobbe mer med konsulenttjenester, sier Jespersen.

Hun tror nemlig det ligger et stort potensiale her, og at mange bedrifter ikke har behov for sin egen CFO i full stilling før man når en svært høy omsetning. Gjerne på flere hundre millioner kroner.

– Avhengig av type selskap, mener vi at de færreste selskap som omsetter for under 300 millioner kroner trenger en egen CFO og økonomisjef på fulltid. Det er et begrenset antall timer et selskap trenger den dyre kompetansen til en CFO

Bakgrunnen er at systemene i dag er

så gode at de gjør mye av det løpende arbeidet. Å kjøpe tjenesten for mindre selskaper tror vil bli mer og mer vanlig i årene som kommer.

– Dette markedspotensialet så vi, og jeg tror det blir enda mer aktuelt fremover.

Ingen markedsføring

Da de kjøpte opp et regnskapskontor i desember 2018 kom det også frem frykt blant de ansatte i selskapet som var redde for å miste jobbene grunnet innføring av nye systemer. Frykten har ifølge Jespersen vært ubegrunnet, og er nå snudd til optimisme.

– Regnskapsføring vil aldri forsvinne, og systemene vil ikke ta over jobbene til folk. Men vi ser at det blir mer effektivt og vi får

gjort unna mye mer på mindre ressurser. Dermed kan vi oppnå bedre marginer og gjøre en bedre jobb for kundene, mener hun og legger til:

– Selv om Secant er et relativt nytt selskap, er vi et selskap med gamle røtter med mye solid kompetanse. Bodil Høiland som drev regnskapskontoret før har full kontroll og kombinasjonen er perfekt.

Nye systemer fører igjen til at regnskapsarbeidet er i stadig endring, og at kompetansekravet er annerledes enn tidligere. I dag er det mer et krav om at regnskapsførere skal kunne regnskap fra A til Å.

– Alt er mye mer komplekst, så de med en bred kompetanse er attraktive.

I dag har Secant cirka 400 bedrifter de

«Selskaper bør omsette for minst 300 millioner kroner før man ansetter egen CFO i full stilling».

Marlin Jespersen



– Vi er helt avhengige av hverandre og utfyller hverandre. Selv om vi ikke omgås på fritiden er vi veldig viktige for hverandre, sier Marlin Jespersen om sin forretningspartner Elisabeth Heggland.

tar årsoppgjør for, uten å ha markedsført seg selv. En god jobb til én kunde fører ofte til jobb for nye kunder. Men de har ikke noe behov for å vokse, kun for å vokse.

– Kvalitet går foran kvantitet. Vi skal levere på det vi er best på, og vi skal levere kvalitet. Etterhvert må vi nok også ut og markedsføre oss for å vise hvem vi er, sier Marlin Jespersen.

I dag teller Secant 13 ansatte, der alle er kvinner. Dette har ikke vært en bestemt strategi, og er basert på tilfeldigheter. Menn er hjertelig velkomne inn i bedriften.

– I starten var vi litt bevisste på at vi skulle rekruttere flere menn, men nå har vi ingen strategi. Når vi etterhvert skal rekruttere flere revisorer og konsulenter så får vi forhåpentligvis inn noen menn også, sier hun.

Følger kundene

Blant kundene finnes det ikke noen «typisk» kunde. Alt fra sameier, advokatfirma, entreprenører, reke- og fiskeoppdrett, stål, renovasjon, lag og foreninger for å nevne noen. Selskaper som omsetter for alt fra 100.000 kroner i året til opp mot milliarder.

– Noen selskaper har vi fulgt hele tiden, og det har vært en fantastisk reise. Nordic Steel er et eksempel der vi har

utført flere tjenester. Neste år er bare lønnskjøringen igjen, da de vokser så fort at det har vært fornuftig av dem å ansette en CFO og derigjennom overtar det meste av oppgavene selv, sier hun.

Damene i Secant opptatt av å kjenne kunden og ikke så opptatt av å gjøre mest mulig arbeid på bare én kunde, og lærer gjerne kundene opp til å kunne utføre oppgaver selv

– Noen oppgaver kan kundene de enkelt utføre, andre trenger de hjelp til. Det er bedre at de begynner med alle tjenester fra oss, så lærer vi dem opp gradvis, mener partneren og legger til;

– Husk at det er rimeligere å gjøre det riktig fra starten enn å hente oss inn til å rydde opp!

Akkurat opprydningsjobber kan være noen av de vanskeligste, spesielt dersom de oppdager uregelmessigheter som ikke tåler dagens lys. Her etterlyser Jespersen spesielt krav til mer profesjonalitet i styrene som sikrer mindre kameraderi, selvsagt for bedrifter over en viss størrelse.

– Jeg er overbevist om at mer uavhengighet og mindre kameraderi i styrene ville sikret at selskapene i større grad lever opp til både lover og regler, og til uttalt verdigrunnlag. Vi har dessverre

opplevd at kamerater beskytter hverandre og lar være å ta tak i saker som ikke tåler dagens lys.

– Hvor er Secant om 5-10 år?

– Secant har fortsatt base på Bryne, vi har kontor i Stavanger og vi har også revisjon i porteføljen i tillegg til regnskaps- og konsulenttjenestene. Utenom det har vi ikke konkrete resultatmål, det har vi ikke så stor tro på.

SECANT AS

- » Etablert: 2018
- » Daglig leder: Malin Jespersen
- » Antall ansatte: 13
- » Omsetning: 15 millioner kroner
- » Internett: secant.no



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

Trygg økonomistyring siden 1983



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

Fomo - making Forus great again

På to år har Fomo blitt den store snakkisen innen kontorlokaler. Til sommeren er trolig bygget på Forus fullt, og Magnus Øgård Meisal og Daniel Harvei Sandvold kan huse nærmere 1000 ansatte fra ulike selskaper.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE





Etter at Statoil, nå Equinor, flyttet ut av Grenseveien 21 i 2015 sto bygningen tom i fire år. Ingen ville ha bygget, ingen så verdi i det og riving ble vurdert. Da dukket Magnus Øgård Meisal og Daniel Harvei Sandvold opp og så muligheter ingen andre kunne forestille seg.

– Meglerne sa at det dummeste du kunne gjøre var å kjøpe et næringsbygg på Forus, og dette var det aller dummeste. Samtidig var atriumet det mest negative med dette bygget. Helt ubrukelig, tåpelig, tomt og dyrt areal, fikk vi høre, sier Meisal..

I dag er atriumet forvandlet til en grønn gågate med servering, rennende vann og møterom på begge sider. Her arrangeres det også sosiale sammenkomster med jevne mellomrom, og om dagen er det byggets kantine. De nye eierne så på muligheten for å løse et kommende samfunnsproblem: Å få flinke folk til å jobbe i flinke selskaper i hard konkurranse med en olje- og gassindustri som betaler veldig godt.

– Med andre ord må du lokke med noe annet enn bare lønn, og vi satser på trivsel og det at folk kan være mer effektive på jobb og et unikt nettverk av bedrifter med på kjøpet, forklarer Meisal.

Unik forretningsmodell

Fomo ser ikke på seg selv som et eiendomsselskap. De er opptatt av næringer som kan skalere og selge produkter internasjonalt, og på den måten oppnå vekst uten å tære på lokalt næringsliv. Det betyr eksport og penger inn over landegrensene. Teknologiselskaper, både innen hardware og software har vært fokusområder.

– For oss er det mer enn å være et eiendomsselskap, vi har en grunn til å eksistere og den er dypere enn å fylle opp to bygninger. Vi tok tidlig et bevisst standpunkt på at vi ikke skal leie ut til olje- og gassindustrien, selv om vi ligger midt i Energi hovedstaden med Equinor som nærmeste nabo, sier Meisal før han presiserer:

– Samtidig er det viktig å få med at vi ikke er motstandere av olje og gass og det er heller ikke en næring vi vil legge ned, men vi ønsker å bidra til at det blir mer attraktivt å jobbe i bærekraftige og fremtidsrettede næringer-

Ved leie av eiendom har mye vært knyttet til areal. Med priser per kvadratmeter og gjerne langsiktige kontrakter. For leietakerne hos Fomo er det vanskeligere å binde seg til slike kontrakter.

– Ingen av selskapene hos oss passer inn i en sånn modell. De vet ikke hva som skjer om to år, kanskje ikke om ett år en gang. Kanskje er de to-tre ansatte, kanskje er det 30. Hos oss er det sånn at du signerer på mennesker, ikke kvadratmeter, sier den daglige lederen.

Større krav til arbeidsplass

Selskapet har bygget en egen programvare for å gjøre arbeidet med utleie enklere. Denne programvaren onboarder folk



Atriumet er byggets hjerte, og brukes til kantine, sosiale sammenkomster og andre arrangementer. I fjor ble åpningen og etterfesten til Bærekraftskonferansen Pionér avholdt her.

automatisk og det er annen automatikk som kjører i bakgrunnen og drifter all kommunikasjon og dialog med både leietakere og ansatte på vei inn.

– Dermed kan vi ha en liten og lett organisasjon, og huset drifter seg nesten selv.

Når alt er ferdig utbygd håper de å ha én community manager, én person som håndterer salg og kontrakter og én vaktmester. På 34.000 kvadratmeter med 200 leiekontrakter og rundt 1000 ansatte.

– Vi tenker og jobber mer som en programvareutvikler enn et eiendomsselskap i hvordan vi utvikler oss og bruker digitale hjelpemidler for å ha en lettere organisasjon, sier han.

I Stavanger-regionen har det lenge handlet om å tiltrekke seg de kloke hodene. Attraktivitet eller manglende attraktivitet innen en del bransjer har vært et tilbakevendende tema. Fomo håper deres bidrag vil endre det bildet.

– Arbeidstakere har helt andre krav til arbeidsplassen nå enn tidligere. I dag må

du gjerne ha treningsfasiliteter, en bar og en food court, ikke bare en plass du kan sitte og jobbe i åtte timer, sier Daniel Harvei Sandvold.

Han trekker frem trivsel og lavere sykefravær som gode grunner til å satse enda mer på arbeidsplassene.

– Her har trivselen gått opp og sykefraværet gått ned, sier han.

Gjenbruk

Med en bærekraftstanke i bunn handler mye om gjenbruk, i tillegg holder det kostnadene nede. Hos Fomo er det ikke bare fine ord, de bruker bevisst så mye som mulig om igjen.

– Dermed gir vi også noe igjen som også smitter over på leietakerne. I bygget her har vi brukt både vinduer, gipsplater og himlingsplater. Det finnes ikke gode grunner for å kaste en himlingsplate som er fullt ut brukende, selv om den har hengt siden 1987, mener Meisal.

Plasseringen på Forus er heller ikke tilfeldig. De to tror det vil komme mange teknologiselskaper til Forus, både fordi



prisene er lavere enn i sentrum, og fordi Forus ligger midt mellom alt, og det vil være mye enklere for ansatte å komme seg på jobb.

– Dagens unge vil i større grad bosette seg i for eksempel Sandnes og Sola på grunn av lavere boligpriser, dermed ligger vi tettere opp mot der folk bor. Så ser vi at vi er nødt til å tilby parkeringsplasser. Ingen småbarnsforeldre klarer å levere unger i barnehagen og så være på et møte her på Forus klokken halv ni med å ta bussen, med mindre man bor i nærheten, sier han.

Fullt

Koronapandemien har ikke lagt noen demper på Fomos vekst, selv om selskapet i praksis kun har eksistert under pandemien. Drøye 3000 kvadratmeter var enten i bruk eller klar til bruk da Norge stengte ned og folk reiste på hjemmekontor. Nå er over 20.000 kvadratmeter leid ut og omsetningen har økt kvartal for kvartal.

– Jeg tror pandemien har ført til at takten faktisk har vært raskere. Med



Daniel Harvei Sandvold og Magnus Øgård Meisal har sammen gjort Grenseveien 21 til et bygg alle nå vil til via Fomo. Fomo betyr «fear of missing out» og nettopp det skjer nå - selskaper vil være der det skjer og til sommeren kan de huse nærmere 1000 ansatte.

hjemmekontor har mange kjent på ensomhet og det er ikke slik at videomøter fungerer for alle, sier Sandvold.

Etter planen skal hele bygningsmassen være renovert innen sommeren. 10.000 kvadratmeter skal bygges de neste åtte månedene. Kontraktene er ikke signert, men mange selskaper sitter på opsjoner. Ifølge Meisal kan det bli fulltegnet på Fomo allerede til sommeren.

– I beste fall er det 1000 kvadratmeter ledig til sommeren, men jeg tipper det er null. Altså fullt, sier han.

– Er det blitt bærekraftig, rent økonomisk?

– Ja, det har det, og vi har bevist at det lar seg gjøre på denne måten.

Derfor har også Fomo blitt invitert til andre som gjerne vil høre mer om det spennende prosjektet. For to uker siden var Arthur Buchardt på besøk, og han ble særdeles imponert.

– Faktisk sa han at dette var det kuleste han hadde sett på 30 år, og det kunne vi sitere ham på!

Hjelpe andre

I tillegg har de hatt møter med Christian Ringnes i Oslo. Han vil komme og se selv i løpet av oktober og vil veldig gjerne samarbeide med folk bak Fomo, som ikke er helt fremmed for å gjøre noe tilsvarende på andre lokasjoner.

– Ting skal stemme og det er rom for dette flere steder i Norge, helt klart. Samtidig er vårt fokus denne regionen, og vi skal videreutvikle oss her, kanskje også på andre lokasjoner her, mener Meisal.

For å bidra inn mot utviklingen av nye selskaper har de derfor etablert non-profit-selskapet Slingshot som skal hjelpe

selskaper opp og frem. Målet er enkelt: Skape 200 nye, konkrete arbeidsplasser hvert eneste år. Sparebanken Vest har gått inn med et åttensifret beløp, og vil muligens passere tilsifret. I tillegg er et samarbeid med PwC svært sentralt.

– Vi har hatt åtte selskaper til nå i år og disse har ansatt 200. I tillegg har vi fire selskaper som er med frem til jul som trenger 70-80 ansatte. Med andre ord er dette prosjektet kapabelt til å generere 200 til 250 nye, svært tiltrengte arbeidsplasser til denne regionen, hvert år, sier Meisal entusiastisk.

Daniel og Magnus håper derfor at mer kapital fra eiendom kan finne veien inn mot teknologiselskaper, slik at de kan vokse raskt.

– I den bransjen er det viktigste – Get big fast, og det er en vann-vann situasjon om de lykkes, sier Meisal og får støtte av kompanjongen:

– Privat næringsliv er nødt til å være med på denne reisen, for det offentlige henger for langt etter i mange tilfeller. Skal vi sammen få til en endring vi trenger, relativt raskt, så må private penger være med i den miksen, avslutter Sandvold.

FOMO WORKS AS

- » Etablert: 2019
- » Daglig leder: Magnus Øgård Meisal
- » Antal ansatte: 5
- » Omsetning: Forventet 50 mill. i året
- » Internett: fomo.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

URBANHUS SANDNES AS

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

Urbanhus bygger moderne, funksjonsinspirerte boliger tilpasset dagens og morgendagens individuelle behov. Selskapets egne arkitekter tegner bolig fra start eller tilpasser et av Urbanhus sine eksisterende kataloghus. Urbanhus har stort fokus på kvalitet og leverer hele prosessen fra tegnebrettet til overlevert bolig! Urbanhus Sandnes AS ble etablert i 2014 og har to ansatte.

URBANHUS

BLUELEAP AS

Beliggenhet: Havets Hus / FOMO
Kontaktperson: Karen Elisabeth Ohm Heskja,
karen.heskja@blueleap.no
Web: blueleap.no

BlueLeap er et ledelses- og investeringsselskap opptatt av å sette i bevegelse, skape og bygge selskaper. BlueLeap er et team av sterkt verdifundamenterte mennesker. BlueLeap er lidenskapelig opptatt av å jobbe med de rette prosjektene; prosjekter hvor de kan bidra på en tydelig måte, hvor de kan være en del av teamet og hvor man sammen løser problemer som er verdt å bruke tid på å løse.

BlueLeap hjelper med:
Ledelses- og selskapsutvikling
Utvikling av nye forretningsmuligheter
Strategiarbeid
Rådgivning ifm kapitalinnhenting
Styrearbeid (strategisk styrearbeid, styreutvikling / -sammensetning)



AON NORWAY AS

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Linn Jeanette Johansen, 67112200,
linn.jeanette.johansen@aon.no
Web: aon.com

Aon Norway er Norges ledende risiko- og pensjonsrådgiver, med kontorer i Oslo, Bergen, Ålesund og Trondheim. Selskapet er rundt 140 ansatte som representerer en betydelig del av norsk nærings- og organisasjonsliv overfor forsikringsselskapene. Også i offentlig sektor har Aon mange viktige oppdragsgivere. Aon Norway tilbyr et bredt utvalg av tjenester tilpasset ulike behov for risikohåndtering hos sine kunder. Tre divisjoner har ulike spesialfunksjoner:
- Health & Benefits: alle typer pensjon- og personalforsikringer
- Risk: Risk Management-tjenester; tingskade, construction, offshore energi og ansvarsforsikringer.
- Marine: forsikringer innen havbruk, fiske og sjøfart.



BASTHABN AS

Beliggenhet: Fogn
Kontaktperson: Kjell Sørbo, 40402295,
kjell@basthabn.no
Web: basthabn.no

Velkommen til det ultimate eksklusive maritime reiselivsanlegg langs hele norskekysten. Basthabn ligger lengst sørvest på Fogn. Her skal det noe unikt i det beste av Ryfylke – et eksklusivt maritimt miljø med kun 10 hytter/fritidsboliger, spesielt tilrettelagt for investorer og bedriftseiere med maritime interesser private og profesjonelt.



KASA DESIGN

Beliggenhet: Bru
Kontaktperson: Ksenia Kipurova, 46741583,
ksenia@kasadesign.no
Web: kasadesign.no

Kasa Design jobber med interiørarkitektur og design, 3D design og interiørkonseptutvikling for både næringseiendommer og private boliger, og tar vare på hele prosjektet fra plantegninger, møblerings- og belysningsplaner, 3D visualiseringer til prosjekt utførelse.



STRØMMES AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bernt-Erik Hansen, 900 77 077,
bernt-erik@strommes.no
Web: strommes.no

Strømmes er i dag landets nest største leverandør av gave- og profileringsartikler med totalt 50 ansatte lokalisert i Kristiansand, Oslo, Vestby og Stavanger. Strømmes har en nedfelt bærekraftstrategi som er dypt forankret i alle ledd i virksomheten. Strømmes gir synlighet og attraktivitet til virksomheter gjennom bærekraftige profileringsprodukter og løsninger. Riktig produkt og pris er viktig for mange av kundene, men for stadig flere er bærekraft og sporbarhet viktigere. Strømmes sitt fokus på bærekraftmålene resulterer i gode profileringsprodukter og gaver.

STRØMMES

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AVION ROBOTIC

Beliggenhet: Lye
Kontaktperson: Jan Evald Fosen, 98847026,
jan.fosen@avionrobotic.com
Web: avionrobotic.com

Avion robotic er ett ferskt selskap, men har bred kompetanse innad med utvikling og operasjon av droner. Vi utvikler droner med nyttelast på inntil 1 tonn. Og har klart design på enda sterkere maskiner.



GAPITSMART AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Elin Salte, 99213690, es@gapit.io
Web: gapitsmart.no

GapitSmart AS er et innovativt selskap lokalisert i Stavanger-regionen. GapitSmart sin visjon er å utvikle bærekraftige varslingsløsninger basert på ny, digital teknologi og åpne, framtidsrettede IT-systemer. Med GapitSmart varslingsløsning får du et opplegg som er testet i kritisk industri. Selskapet benytter de nyeste verktøyene innen sensorikk og IoT for å gi deg de beste systemene. Tilstands -overvåking med varsling er nyttig på en rekke områder, i alle type virksomheter. GapitSmart utvikler løsninger på tvers av bransjer og problemstillinger.



SILVERTREE NORWAY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Rizwan Wadood, 90879714, rw@silvertree.no
Web: silvertree.no

Travel is realization of a dream. A promoter of Exotic products from Sri Lanka, Silvertree believe in quality that brings you happiness. In an ever-growing travel market, planning your vacation can be a stressful moment. With Silvertree's global travel experience, Silvertree Norway has the knowledge and experience to manage your time and money by pooling our resources and expertise to design the most cost effective itinerary to suite your travel needs. Silvertree's strength lies in our commitment to excellence achieved through our signature brands of hotels and resorts and our team of experts.



BERGSAGEL BYGG AS

Beliggenhet: Ombo
Kontaktperson: Thormod Bersagel, 92888802,
berbygg@online.no
Web: bersagelbygg.com

Ny hytte i Ryfylke? Bergsagel Bygg AS bygger hytter etter ønske/pris og har samarbeid med arkitektene IHT. Selskapet formidler flotte, solrike utsiktstomter på Ombo. Bergsagel Bygg hjelper deg også med oppgradering av hytte og bolig, etterisolering, energisparing, tilbygg mm.



SOLINTEGRA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Ove Bergseteren, 40000189,
bjorn@solintegra.no
Web: solintegra.no

Solintegra AS ble grunnlagt 2021 av initiativtaker Bjørn Ove Bergseteren og Lars Inge Leirflåt. Med til sammen ni års erfaring fra å ha jobbet med solenergi skal Solintegra bidra til at bygg- og anleggsbransjen kan ta del i det grønne skiftet ved å tilby løsninger innen fornybar energi.



JR DESIGN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jim Ree, 91921730,
jim@jrdesign.no
Web: jrdesign.no

JR Design er et webutviklings- og designbyrå som tilbyr utvikling og design av nettsider og nettbutikker. Bedriften utvikler nettsider og nettbutikker som er moderne, brukervennlige, responsive og SEO-optimalisert. JR Design tilbyr skreddersydde løsninger for dine behov, og kan hjelpe deg med alt innen webutvikling og digital markedsføring.



Hos oss kan du ta fagskoleutdanning innen:

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



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NORSEMAN WIND AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Atle Beisland,
atle@norsemanwind.no
Web: norsemanwind.no

Norseman er et gigantisk havvindprosjekt som vil skape mange arbeidsplasser på fastlandet og tilføre Norge mer kraft. Konsortiet kommer til å søke konsesjon i Sørlege Nordsjø II for å bygge ut og drifte bunnfast havvind med en kapasitet på 1400 MW over 400 km². Norseman vil sikre økt krafttilførsel til Norge. Dette åpner for avkarbonisering og vekst i fastlandsindustrien. Sammen med hovedeierne, det tyske energiselskapet EnBW og NorgesGruppen, skal Norseman Wind AS bygge, eie og drive havvindparken. Aker Solutions og Hitachi ABB Power Grids vil være hovedleverandører i utbyggingsfasen. Det skal bygges baser for drift, vedlikehold og logistikk i Rogaland og Agder.



ALLINVENT AS

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Åsmund Voster, av@allinvent.no
Web: allinvent.no

Allinvent offer smart solutions and products for the offshore industry. Their aim is to help businesses to implement automated solutions and robots for industrial automation. Allinvent is based on decades of experience in developing and producing offshore and automation products. Everything Allinvent deliver is aimed to meet the tough requirements in the Norwegian offshore industry and industrial automation. Allinvent are innovative problem solvers, and they are always happy to take you on a journey of discovery in new solutions and ideas.

HUBIFY AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kjetil Hundhammer, 48500004,
kjetil@hubify.no
Web: hubify.no

Hubify er et nettverk av mennesker med handlekraft, som hjelper deg å frigjøre din bedrifts kommersielle potensial. Hubify kobler dyktige fagfolk sammen og komponerer drømmelaget som kan løse de behovene du har for å øke salget.



MOBILITY FORUS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Linn Terese Lohne Marken,
90215738, linnterese.marken@mobilityforus.no
Web: mobilityforus.no

Mobility Forus gjør transport smartere, mer tilgjengelig og mer bærekraftig ved hjelp av autonome transportløsninger. Mobility Forus er en solid nasjonal aktør som de siste årene har drevet pionerarbeid innenfor autonome og bærekraftige kjøretøy. Selskapet er ledende innen testing, utvikling, introduksjon og operasjon av autonome kjøretøy i Norge. Mobility Forus besitter unik erfaring og er involvert som ansvarlig operatør i flere prosjekter sammen med offentlig og privat næringsliv. Mobility Forus bistår med økt bruk av offentlig transport som tilpasses kundens behov og baseres på gjeldende lovverk og teknologi.



GREENCAP SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Jarle Skjæveland, 97640474,
jsk@greencap-solutions.com
Web: greencap-solutions.com

GreenCap Solutions AS is a Norwegian company focusing on energy optimized and effective environmental technology. The Company was founded in 2016, by Norwegian engineers, researchers and leading industrial entrepreneurs. GreenCap Solutions an environmental technology provider of large-scale carbon dioxide removal solutions. The company applies Direct Air Capture (DAC) technology to fully-closed greenhouse systems, resulting in increased yield, greater resource efficiency and year-round production, and to industrial applications. GreenCap's patented technology solves two of the world's most pressing sustainability challenges: rising greenhouse gas emissions and resource scarcity. The company is headquartered in Sandnes, Norway, with operations in Norway, central Europe, Middle East and USA.



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.

FOLK

LEDER- KONFERANSE

Quality Hotel
Residence,
Sandnes

12.
november
2021

KONFERANSIER:

**Anne
Lindmo**

 **NÆRINGS
FORENINGEN**



Mer info og påmelding:
næringsforeningen.no

På FOLK vil du høre
mer fra blant annet:

LEDELSE UNDER PANDEMIEN

ved Bent Høie

KRITIKK ER GULL

ved komiker Rune Bjerga

OMSTILLING OG SAMMENSLÅING AV TO BEDRIFTSKULTURER

ved Karl Johnny Hersvik,
administrerende direktør i Aker BP

ENDRINGSLEDELSE OG KULTURBYGGING

ved Trond Kjærstad, forfatter,
psykolog og høyskolelektor
Handelshøyskolen BI

**FOLK AFTERPARTY MED TAPAS
OG UNDERHOLDNING**



STYRELEDER

3500 milliarder – nei takk?

GRETHE SKUNDBERG • nestleder i styret i Næringsforeningen

Droner, det kan godt være framtiden, men noen god «return of investment» (ROI) og nye arbeidsplasser er vel tvilsomt når vi kan kjøpe vår egen drone på Elkjøp. Dette var lyden i Rogaland og Norge for bare seks år siden da Nordic Unmanned fløy inn med nye fremmede begrep og med et KVS Technology i luftstrømmen like bak.

I dag skriver begge selskap historie ved å være de største i hvert sitt segment internasjonalt. Nordic Unmanned er kåret til et av Europas 10 hurtigst voksende selskap. KVS Technology landet nettopp en kontrakt på 60 millioner USD. Noen få lokale investorer puttet inn risikokapital og bør være relativt fornøyd med avkastningen.

Droner kun en liten del

Droner er en del av framtidens mobilitet, men kun en liten del. Der massene skal forflyttes er også pengene, og følger vi pengene åpner det seg et mulig veikart for Rogaland. Bare i årets første kvartal investerte amerikanske Venture Capital fond 16 milliarder kroner i klimateknologiselskap. Over femti prosent av disse 16 gikk direkte til selskap innen mobilitet. Det siste året har det vært en markant dreining mot mobilitet, og dette er kun privatkapitalen.

Det offentlige har stor lommebok

Taksonomien, Fit for 55 og Green Deal kan oppfattes som et mørkt teppe som legger seg over oljetunge Stavanger og Rogaland, eller vi kan se hvordan vi kan kapitalisere på dette. Potensialet er enormt. Det pøses

nå penger ut fra EU gjennom ulike Green-Deal-programmer for å utvikle ny teknologi, nye løsninger der mobilitet ikke er en del av problemet, men en del av løsningen for å få ned klimaavtrykket på transport med 90 prosent innen 2050.

Oppstartsselskapet Evoy fra Bergen søkte nettopp og fikk 45 millioner kroner til utvikling av batterielektriske hurtigbåter, en Tesla til havs. Det internasjonale markedet har våknet, og at selskapet kan gå mot en Unicorn-status (verdsatt til en milliard) er absolutt innen rekkevidde.

Over de enkelte produktene som skal sørge for at vi beveger oss på en mer klimanøytral måte, ligger det digitale MaaS (Mobility as a Service). Globale MaaS-løsninger er estimert til å ha en omsetning på over 10.000 milliarder kroner innen 2030, ifølge ABI Research. Totalmarkedet for MaaS er estimert til 2.400 milliarder kroner i 2027, opp fra 450 milliarder kroner i 2019, ifølge Research And Market.

Dette markedet er så stort at det kommersielle vil ha svært gode vilkår samtidig som det offentlige når sine klimamål.

Et lokalt eksempel er at vi kan velge å se på bussveien med osthøvelprinsipp for kutt eller bli en del av utviklingen

for det store markedet innen intelligente transportsystemer (ITS) som bussveien må iverksette for å lykkes. EU er tydelig på at automatisert mobilitet og smarte trafikkstyringssystemer er grunnleggende for at transport skal ta ned avtrykket.

Grundere eller selskap setter retning

Innovasjonsgraden og risikokapitalen er stor. Spørsmålet nå er hvor mange arbeidsplasser i Rogaland dette kan gi og hvem som ser mulighetene. Er det en ung grunder som Kristoffer fra Randaberg, som hadde en idé til maskinlæring innen mobilitet, sammen med kompisene fra universitetet, og startet selskapet Spare i Canada? Første kunde i 2018 var Kolumbus. I dag verdsettes Spare til 700 millioner kroner, men dessverre fortsatt med hovedkontor i Canada. Eller blir det de tunge fagmiljøene vi har i regionen innen digitalisering og automatisering? Det beste hadde vært en kombinasjon og en entusiasme til å ta en posisjon.

I Norge er bedriftene på Jæren og i Stavanger-regionen langt framme innen automatisering og utvikling av intelligente transportløsninger, og Kolumbus er blant de ledende på MaaS-området. Kombinert er koordinatene for veikartet alt på plass.

«Dette markedet er så stort at det kommersielle vil ha svært gode vilkår samtidig som det offentlige når sine klimamål».

Grethe Skundberg

FOTO & FILMPRODUKSJON

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



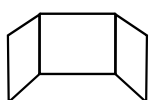
Kunde: Repsol



Kunde: Greencap Solutions



Kunde: Skretting



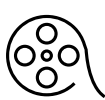
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Ny investeringsboom innen olje- og gassektoren i årene som kommer

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

Står vi foran en energikrise på grunn av manglende investeringer innen fossile energikilder?

Det er ingen tvil om at de fleste leverandørene til olje og gass-industrien står overfor gode år. I Norge har vi den berømte skattepakken som sikrer en aktiv periode i årene som kommer. Men veksten kommer først og fremst utenfor Norge. Nylig markedsinformasjon viser at investeringene i offshoremarkedene internasjonalt øker de neste årene, og vil ligge 25 prosent høyere i 2025 enn i år.

De senere år, før covid-19, har internasjonal oljeetterspørsel økt med gjennomsnittlig 1,3 millioner fat per dag. Fallet på 9,7 millioner i 2020 er allerede på vei til å bli spist opp. Det forventes at en når en «all time high» før sommeren i 2022, med videre vekst fremover. Hvor stor den videre vekst vil bli og når får vi en «all time high» før nivået begynner å gå nedover, er det ulik oppfatning av. Men vi kan regne med at nivået de neste ti til femten årene vil ligge på nivå over det vi har i dag, selv med en konservativ fremskrevet oljepris på 55 dollar per fat.

Noe av det vi ser, er at den største økningen vil være innen flytende produksjonsløsninger med tilhørende subsea-installasjoner i land som Brasil, Guyana og USA. Det er også teknologiområder og markeder hvor mange norske bedrifter konkurrerer bra. I tillegg ser vi stor vekst i Russland, Midtøsten og Vest-Afrika for å nevne de viktigste.

I tillegg viser prognosene at gass og dermed LNG markedet vil stige jevnt fremover. LNG-etterspørselen vil mest sannsynlig vokse med mellom 80 og 100 prosent frem mot 2035. Det krever investeringer og skaper et veldig interessant marked for mange norske leverandører. Flere norske bedrifter leverer tjenester og teknologi til LNG-anlegg ute i verden. Lokalt kan nevnes at Øglænd System på Klepp har gjort stor internasjonal suksess med sine avanserte opphengsystemer, og har allerede nå sine tre største kunder i BP Tortue på grensen mellom Mauritania og Senegal, Arctic LNG 2 nord i Russland, samt Canada LNG, nord for Vancouver. De største fremtidige investeringene innen LNG-produksjon vil vi se i USA, Canada, Russland, Qatar og Mozambique.

Gassetterspørselen øker

I Norge har vi en diskusjon som kan tyde på at olje og gass er på vei ut. Oljeforbruket

ser vi nok vil begynne å gå nedover og i noen grad erstattes av fornybare løsninger i løpet av 2030 og utover, men ikke gass. Prognosene tyder på større etterspørsel av gass i 2050 enn i dag.

Det er all grunn å stille spørsmål om verden har underinvestert i energiforsyning i senere år. Gassprisene og kullprisene i Europa er «all time high». Til og med CO2-prisene har gått kraftig opp. Er det bare spørsmål om tid før oljeprisen kommer etter? Normalt er gassprisen rundt 40 prosent under oljeprisen regnet i

«Normalt er gassprisen rundt 40 prosent under oljeprisen regnet i oljeekvivalenter. Nå er den over 40 prosent høyere».

oljeekvivalenter. Nå er den over 40 prosent høyere. Vi opplever i dag en etterspørsel etter gass med gasspriser knapt noen forutså for et år siden. Det er ikke lenge siden Merkel greidde å overbevise Biden om at amerikanerne måtte kansellere boikotten av North Stream 2. Europa trenger mer gass. Den britiske næringsministeren Kwasi Kwarteng, som også har ansvar for energisektoren, advarte nylig om at høsten og vinteren vil bli utfordrende i det energikrisen i landet og Europa for øvrig forverrer seg. Når Kina også har mangel på energi og varsler mulig energirasjonering til vinteren, er det alvor.

Equinor har fått norske myndigheters tillatelse til å øke produksjonen fra Troll. Det er bare så trist at Melkøya ligger nede. Trist både for Equinor og A/S Norge, men også trist for de som trenger energi. Mindre tilgang betyr høyere priser.

Det grønne skiftet?

Hvor er så det grønne skiftet i alt dette? Det

kommer nok, men kanskje ikke så raskt som mange skulle ønske.

Ett av problemene er at det alltid er motkrefter. Hva aksepterer folk å være med på? Det skulle være nok å nevne de gule vestene i Frankrike. Bevegelsen begynte som en underskriftskampanje på nettstedet Change.org i mai 2018. November samme år ble det via sosiale medier mobilisert veiblokader over hele Frankrike som en protestaksjon mot dyrere drivstoff og høyere levekostnader i landet. Aksjonene utviklet seg til et landsomfattende politisk opprør mot president Emmanuel Macron og politikken han innførte etter valget i 2017. Både i Frankrike og en god del andre land vil en vegre seg for å gjøre store avgiftsøkninger som rammer folks levestandard. Selv i land som Norge, hvor vi stort sett står an av, er det ikke mer enn to år siden bompengepartiene vant fram i lokalvalgene som et resultat av en folkelig protest mot økte kostnader til bilbruk.

Mange flere på kloden

En annen utfordring er at vi blir flere her på jorden. Mange flere. FNs medio prognose for befolkningsvekst sier at vi vil være 9,7 milliarder mennesker på jorden i 2050. Opp fra 7,7 milliarder i dag. Det gir en befolkningsøkning på mer enn ti ganger Norges befolkning hvert eneste år. Økt velstandsutvikling har så langt ført til økt energikonsum. Taiwan bruker fire ganger så mye energi per person som Kina. Nordmenn 16 ganger. FN sitt bærekraftsmål nummer én er å avskaffe fattigdom. Da trenger vi mer energi. Mye mer energi. Så er spørsmålet. Hvilken pris er folk villig til å betale for å få tilgang på energi? Og et annet spørsmål: Kan verden fremskaffe tilstrekkelig fornybar energi til en fornuftig pris, eller vil vi også se en langsiktig økt investering innen olje og gass?

Norwegian Energy Partners (NORWEP) arrangerer International Energy Markets www.internationalenergymarkets.net i Oslo de første dagene i november. Da kommer mange internasjonale kunder av norsk industri til Norge. Her vil mulighetene innen olje og gass, CCUS, hydrogen, offshore vind, sol og vannkraft bli belyst. Neste gang vi vil gjøre noe tilsvarende er sammen med ONS i slutten av august neste år.



September 2021

3582

utlyste jobber



Det ble registrert 3582 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er åtte prosent over fjoråret. Spesielt er det interessant å merke seg at butikk- og salgsarbeid, reiseliv og transport leder an veksten. Andelen helt ledige har nå falt til 2,4 prosent. Da er vi på nivå med månedene før pandemien.

	sep.20	sep.21
Ledere	56	81
Ingeniør- og IKT-fag	469	458
Undervisning	198	205
Akademiske yrker	124	129
Helse, pleie og omsorg	755	654
Barne- og ungdomsarbeid	50	50
Meglere og konsulenter	118	138
Kontorarbeid	230	206
Butikk- og salgsarbeid	228	343
Jordbruk, skogbruk og fiske	2	22
Bygg og anlegg	462	369
Industriarbeid	294	279
Reiseliv og transport	114	354
Serviceyrker og annet arbeid	199	243
Uoppgitt	12	51
Totalt	3311	3582

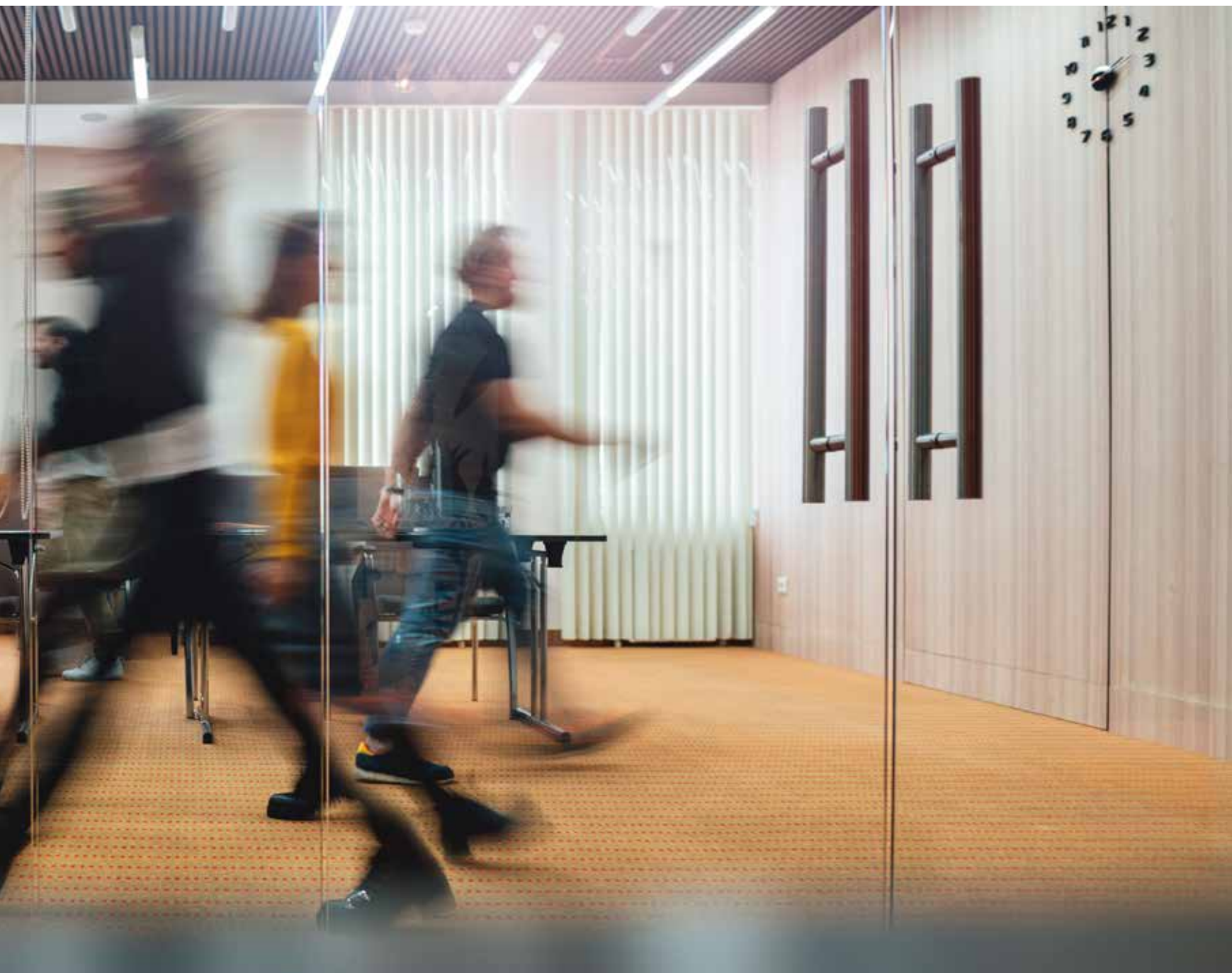
Tallgrunnlaget til rekrutteringsindeksen utarbeides av NAV og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen viser hvor mange nye stillinger som ble lyst ut i løpet av hele måneden.



Det lysner på arbeidsmarkedet!

Høstmørket legger beslag på stadig større deler dagslys i hverdagen vår. På arbeidsmarkedet opplever vi heldigvis en motsatt utvikling. Her lysner det. Ledigheten går ned, og nye jobbmuligheter åpner seg.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Merethe Prytz Haftorsen er direktør for NAV Rogaland. Hun kan rapportere om et lokalt arbeidsmarked i bedring. Samtidig oppfordrer hun til enda mer samarbeid mellom næringslivet og NAV for å tette gapet kvalifikasjonene næringslivet etterspør, og kvalifikasjonene til dem som søker arbeid.

Økonomien er i ferd med å riste av seg de verste koronabremserne, og er i ferd med å friskmeldes. Dette gjelder både nasjonalt og lokalt. Direktøren for NAV Rogaland, Merethe Prytz Haftorsen, kan rapportere at det økonomiske oppsvinget setter et tydelig preg på arbeidsmarkedet i regionen.

– De siste månedene har vi sett at arbeidsledigheten har gått ned. Nedgangen er størst blant de helt ledige. Det mest positive er at ledigheten synker innenfor alle yrkesgrupper, og alle aldersgrupper. I tillegg har vi gjennom hele året hatt et høyt antall utlyste stillinger innenfor flere bransjer. Det forteller oss at det er høy aktivitet i næringslivet i Rogaland, sier Prytz Haftorsen.

Hun forventer at ledigheten vil fortsette

å falle utover høsten, om enn ikke i samme tempo som de siste månedene. Likevel nærmer vi oss med stormskritt et nivå på ledigheten som er like lavt som før pandemien traff oss.

Mismatch en utfordring

Et arbeidsmarked i bedring betyr imidlertid ikke at utfordringene er fraværende.

– Vi ser at en god del av dem som står utenfor arbeidsmarkedet, ikke fyller de kravene til kompetanse som næringslivet etterspør. Vi har kort sagt et tiltagende mismatch-problem.

NAV-direktøren understreker behovet for at næringslivet og NAV samarbeider om hvordan vi kan omstille og kvalifisere de som står utenfor arbeidsmarkedet, slik at de får de kvalifikasjonene som er

nødvendige for å utføre de jobbene som arbeidsmarkedet etterspør.

– Reiselivs- og serveringsbransjen er typiske eksempler på næringer som vil trenge flere hoder framover. Samtidig er det vanskelig for dem å finne kvalifisert arbeidskraft. I vårt fylke er det for eksempel stor etterspørsel etter kokker med fagbrev, og i ledighetskøen finner man den knapt. Ingeniør og IKT er også bransjer hvor de har store utfordringer med å finne kandidater til de ledige jobbene. Helsesektoren har over mange år hatt utfordringer med å rekruttere sykepleiere, og både industrien og bygg/anleggsbransjen har behov for faglært arbeidskraft. Mulighetene er altså mange, avslutter NAV Rogaland-direktør Merethe Prytz Haftorsen.

NYTT OM NAVN



BENEDICTE THU NØRGAARD ØKLAND

Ny programdirektør i ONS

Benedicte kommer fra stillingen som daglig leder for Construction City Cluster i Oslo. Hun har også lang erfaring fra bl.a. Telenor, OBOS og ulike stillinger i Høyre, blant annet som stabssjef for byrådslederen i Oslo og politisk rådgiver på Stortinget.



JARLE DYSVIK EIDE

Ny CFO i Veni

Jarle har gjennom sin karriere opparbeidet seg bred erfaring med flere lederroller innenfor økonomi og administrasjon og går nå inn som ny CFO her hos oss i Veni. Vi gleder oss til å fortsette reisen vår videre sammen.



NANNA AANDERUD-LARSEN

Ny trainee i Ungt Entreprenørskap Rogaland

Nanna har en helt fersk bachelor i TV- og multimedieproduksjon fra Universitetet i Stavanger. I ett år skal hun ha ansvar for innholdsproduksjon i Ungt Entreprenørskap Rogaland. Det gjelder innhold både på nettsidene, i sosiale medier og i øvrig kommunikasjon med elever, lærer og samarbeidspartnere.



TOM SJØEN

Ny rådgiver i Ungt Entreprenørskap Rogaland

Tom Sjøen er ansatt i en toårig prosjektstilling for å øke rekrutteringen av ungdomsbedrifter på yrkesfag ved videregående skoler i Rogaland. Tom har tidligere jobbet ved Opplæringskontoret for Salg og Service. Stillingen hos oss er nyopprettet og vi styrker dermed laget og satsingen når vi går fra to til tre rådgivere som jobber med videregående skoler i fylket vårt.



VIKTORIA BJELLAND

Ny produktspesialist i Global Health Technology

Viktoria Bjelland kommer fra spesialisthelsetjenesten, hvor hun de siste årene har arbeidet innenfor kirurgisk divisjon som sykepleier. Hun tar også en master i helsevitenskap på UiS med fordypning innenfor innovative, bærekraftige og teknologiske løsningsmidler i helsetjenesten. I vår jakt på å utvikle nye banebrytende løsninger innen stomi og sårbehandling vil Viktoria bli et viktig bidrag til laget.



SIGNE SVENSEN

Ny manager i Sopra Steria

Signe Svensen begynner som Manager i Business Consulting hos Sopra Steria og skal bistå kunder med informasjonssikkerhet. Hun har erfaring fra Ernst & Young hvor hun bisto kunder med modenhetsvurderinger og gjennomførte ulike revisjonsprosjekt innenfor IT. Nå kommer hun fra Altibox hvor hun har jobbet som informasjonssikkerhetsrådgiver.



EVY ANN SOLA

Ny salgs- og tilbudsleder i Randaberg Industries

Vi er så heldige at vi har fått Evy Ann med på laget! Et supert smil og brennende engasjement kombinert med solid erfaring som vil bidra til å videreutvikle Randaberg Industries.

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



JAN SONDRE SIKVELAND

Ny senior engineer i Sopra Steria

Jan Sondre Sikveland begynner som senior engineer hos Sopra Steria. Han har kunnskap om regnskapsprogramvare og har implementert dette for kunder innenfor flere bransjer nasjonalt og internasjonalt.



MARKUS OLIVERSEN

Ny cyber security engineer i Sopra Steria

Markus Nedreaas Oliveresen begynner som cyber security engineer hos Sopra Steria. Han har kunnskap innen pentesting, nettverk, incident management og serverdrift. Han har jobbet hele sin karriere i TietoEVRY, hvor hans siste stilling var som Incident Manager.



TRUDE MARIT RISNES

Ny partner i BlueLeap

Trude Marit Risnes starter som partner i ledelses- og investeringsselskapet BlueLeap i oktober. Hun er en erfaren toppleder med innblikk fra mange ulike bransjer. Hun har blant annet vært toppleder i Nordea Norge, Kronengruppen, Stavanger Symfoniorkester og Lyse Energisalg. Hun har også en rekke styreverv innen finans, helse og kultur og er i tillegg leder av valgkomiteen i Skagen AS. Hun brenner for vekst under riktig ledelse og har tung kompetanse i å skape nødvendige endringer for strategisk skalering. Trude Marit har en cand.mag. fra Universitetet i Oslo og en master i ledelse fra Handelshøyskolen BI.



CECILIE LÅHNE

Ny salgsdirektør i AKVA Group

Cecilie Låhne blir ny salgsdirektør i AKVA group. Hun får salgsansvaret for forretningsområdet Sea Based Nordic i AKVA group. Cecilie Låhne kommer fra stillingen som CCO og fungerende CEO i Excitus AS. Tidligere har hun vært 11 år i Lærdal Medical hvor hun jobbet internasjonalt med salg og markedsføring av medisinsk teknologi. Hun har også arbeidet åtte år i den tyske bilbransjen med salg og markedsføring av navigasjonssystemer og kontrollenheter for selskapet Bosch. Låhne har en siviløkonomgrad (MA International Business) fra Syddanske Universitet i Odense, Danmark.



BLI MED PÅ TOPPTUR

www.intersearch.no

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



RUTH BAKKE

Ny advokat i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Ruth Bakke har i august 2021 tiltrådt som ny fast advokat i Simonsen Vogt Wiig. Bakke har bred kompetanse og erfaring innen fast eiendom, arbeidsrett, kontraktsrett og tvisteløsning. Hun kommer fra stilling som advokat i Advokatfirmaet Torstrup AS, og har tidligere erfaring fra legemiddelselskapet BerGenBio ASA og Namsfogden i Oslo.



LINN SKJÆVELAND

Ny senior manager i Sopra Steria

Linn Skjæveland begynner som senior manager, Business Consulting hos Sopra Steria. Linn har 20 års bred erfaring fra Norske Shell og har ledet ulike forbedrings- og endringsprosjekter. Hun har stort engasjement for bruk av LEAN og smidig metodikk for økt forretningsverdi, blant annet som smidig coach i digital transformasjon



SIV F. CHRISTENSEN

Ny finansdirektør i DSD

Siv F. Christensen kommer fra stillingen som Asset Commercial Manager i Norske Shell. Hun er utdannet siviløkonom ved Wharton School of Business og University of Oxford. De siste 13 årene har hun arbeidet i Norske Shell. Før det har hun arbeidserfaring fra både Statoil, Kverneland og Orkla. Siv startet som finansdirektør i DSD 1. september og vil være en sentral del av selskapets aktiviteter innenfor økonomi og finansiering.



RAKEL LOGADOTTIR

Ny forretningsutvikler i Netpower Web Solutions

Rakel Logadottir er ansatt som Forretningsutvikler i Netpower. Rakel har internasjonal arbeidserfaring fra innovative utviklingsprosjekter fra maritim sektor, samt systemutvikling av fornybare energiløsninger. I Netpower fokuserer Rakel på skreddersydde programvarer og systemløsninger for et internasjonalt marked. Ta gjerne kontakt med oss for en uforpliktende prat.



LENE REGINE SØRSKÅR

Ny UX-designer i Okse

Lene kommer til Okse fra Idean Stavanger og startet 1. september. Hun engasjerer seg lett – både i mennesker og utfordringer. Ifølge henne selv til tider litt for lett; hun er et ja-menneske som kanskje tar litt flere prosjekt under vingene sin enn det hun har plass til. I Okse skal hun hjelpe kunder utvikle og designe gode tjenester som løser reelle problemer for brukerne.



MAJ-INGA HOLMSEN

Ny UX-designer i Okse

Maj-Inga har jobbet som UX-designer i WA. works, og studert medie- og interaksjonsdesign på Universitetet i Bergen. Før det fikk hun med seg et årsstudium innen frontend-utvikling hos Noroff. I Okse bistår hun kunder med prototyping, brukerstudier, UI- og UX-design. Opprinnelig fra Sandefjord, men nå funnet seg godt til rette i Stavanger. Maj-Inga kan mye om planter og har en hel haug med bøker, og de er selvfølgelig (for henne) fargekoordinert i hylla.

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



JULIAN WONG

Ny manager i Karabin

Julian Wong er ansatt som manager i Karabin. Han har en Executive MBA fra Universitetet i Stavanger og en BSc. i Management and Leadership fra Miami University. Hans akademiske bakgrunn innen ledelse, strategi, endringsledelse og tverrkulturell ledelse kombinert med mange års erfaring fra ulike roller som gründer, leder og rådgiver, i Norge, USA og Kina, har gitt ham en unik verktøykasse for adressering og løse komplekse forretningsutfordringer. I tillegg er han aktivt og engasjert i samfunnet ved å melde seg som studentrepresentant for SPU Executive MBA ved Universitetet i Stavanger, teammedlem i Ressursgruppen U37 ved Næringsforeningen i Stavanger, og assisterer Diversity & Inclusion i Society of Petroleum Engineers Stavanger.



RANDI MANSÅKER

Ny seniorrådgiver i Intersearch Norway

Randi Mannsåker er seniorrådgiver. Hun har lang erfaring med å jobbe med ledergrupper som ønsker å utvikle sine interkulturelle lederegenskaper for å kunne arbeide effektivt på tvers av flere kulturer. Randi har bred erfaring energibransjen i mange år gjennom sin rolle prosjektleder ved Næringsforeningen i Stavanger Regionen. Hun har designet og levert programmer innen teambuilding, interkulturell kommunikasjon og interkulturell lederskap, og er sertifisert gjennom SHL Training Academy



HANNE TVEIT

Ny digital markedsfører i Markedssjefene

Hanne startet i Markedssjefene i august og er nyutdannet digital markedsfører, i tillegg til medieiviter. I studietiden har hun engasjert seg i studentradio, startet egen bedrift og er i tillegg fotograf. Nå er hun klar for å hjelpe lokale bedrifter med blant annet innholdsproduksjon, nettsider og visuell kommunikasjon. Markedssjefene er et "marketing for hire"-byrå med kontorer i Oslo, Bergen og nå også i Stavanger-regionen. Når du leier en av våre konsulenter får du en hel markedsavdeling på kjøpet, og har dermed tilgang på hele vårt faglige miljø bestående av 35 personer.



JØRGEN LOHNE MORKEN

Ny agency director

Jørgen Lohne Morken begynner som agency director i Sopra Steria. Han kommer fra en rolle som team manager i Experis og har med seg solid erfaring fra salg og rekruttering i konsulentbransjen. Han har hatt sentral rolle i oppfølging og leveranser til flere store anerkjente selskaper i regionen, nasjonalt og internasjonalt.



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**

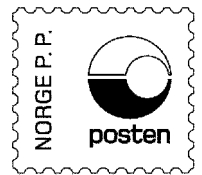


ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



Vi bistår dere med å finne riktig kandidat

I over 20 år har vi bistått lokale og internasjonale bedrifter med å finne riktig kandidat. Vi vet av erfaring at alle ledige roller er like viktige for våre kunder. Vi har en folkelig holdning til jobben vår og vi har som mål å imøtekomme kunder og kandidater med stor respekt og profesjonalitet.

Sjekk hytechpersonnel.no eller kontakt Cathrine Silgjerd Leiros:
+47 975 87 199 | leiros@hytech.no

