

NÆRINGSLEVSMAGASINET

NR. 01 • 2022 • ÅRGANG 28
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Kraftkrisen ryster næringslivet

Næringslivet krever tiltak både på kort og lang sikt for å kunne håndtere kraftkrisen. Gjøres det ikke nok, kan det gå ut over både arbeidsplasser og omstillingsevne.

Side 6-14



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 dagsordensettende 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: mannaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130
epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

09.02 Energiåret	16.03 Fagdag EKSPORT
15.02 Mangfolds- programmet 50/50	17.03 HIGH WIND 2022
17.02 Byggebørsen 2022	29.03 Salg 2022
23.02: Agenda	30.03 Agenda
25.02 Lederskolen	31.03 Styrearbeid
08.03 Salg 2022	01.04 Lederskolen
09.03 Næringsaktive Lund	06.04 EK2022



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

07.02 The housing marked	skiing
12.02 Cross-country skiing	22.02 Entrepreneur 2022
15.02 Area Orientation	09.03 Challenge yourselves
15.02 Linkedin	10.03 Area Orientation
15.02 Hydrogen & CCS Symposium	17.03 Norwegian Art
16.02 Data efficiency and protection	18.03 Open Data Hackathon
17.02 Norwegian Art	22.03 Doing business in Norway
19.02 Cross-country skiing	31.03 Norwegian tax system
20.02 Cross-country	05.04 Area Orientation



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Marius Johnsen
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: 28.

Redaksjonen avsluttet: 28. januar



NYTT TEKNOLOGIMILJØ I
GAMLE LOKALER

side 16



KAMP OM DE
GRØNNE HODENE

side 22



MØT TOR ANDREAS
SVANES

side 40

Innhold

Det Store strømsjokket	6
Spaltisten: Ragnar Tveterås	14
Nytt teknologimiljø i nyrenoverte lokaler	16
Spaltisten: Christian Rangen	20
Kampen om de grønne hodene	22
Spaltisten: Finn Eide	24
Jærmøtet 2022	26
Made in Stavanger	28
Profilen: Tor Andreas Svanes	32
Bedriften:	
Kallesten Regnskap & Revisjon AS	36
Lær av de beste: CMS Kluge (forretningsadvokater)	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	46
Energikomentaren	48
LUNCH	49
Arbeidsliv	50
Nytt om navn	52

Mister vi havvindforspranget?



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Norge har vært ledende innen flytende havvind siden 2009, men nå ser skottene ut til å rykke fra. Det er dårlige nyheter for Stavanger-regionen.

Mens de internasjonale leverandørkjedene utvikles og etableres, kjører skottene på med god fart og fint driv. Skottland tildeler nå altså tigangen av det som er planlagt av flytende havvind utenfor Norge og kjører på med tregangen av det som er planlagt for bunnfast norsk havvind.

Myndighetene somler

Her på berget er det ennå ikke utlyst noe som helst. De to store områdene, Utsira Nord og Sørlige Nordsjø II, er bare identifisert. Mens svært mange konsortier har posisjonert seg for å utvikle havvind i Norge, somler myndighetene. I tillegg krangler regjeringen om hybridkablene, selv om bransjen er helt klar på at havvind ikke er lønnsomt uten mulighet til eksport til kontinentet.

Hva er det vi venter på? Her er listen som holder hele næringen våken om nettene:

- Den ferdige veilederen til søkerne.
- Den ferdige lov og forskrift for havvind.
- Prekvalifiseringskravene til søkerne.
- De endelige reglene for søknader om flytende vind i Utsira Nord (støtte, subsidier, kvalitative tildelingskriterier) og konkurransekriteriene for bunnfaste turbiner i Sørlige Nordsjø II.
- Oppdeling av områdene, hvor mange tildelinger vil skje i hvert av de to områdene. Vil de dele opp de to områdene med tildeling til tre, fire eller fem konsortier – eller flere?

- Avklaring rundt Statnett sin rolle (blir utvikling av havvindkabler til land styrt av selskapene som driver med havvind eller av Statnett som systemoperatør, såkalt TSO)



Alt dette er ennå ikke avklart. I mellomtiden har altså Skottland nettopp tildelt (ikke bare planlagt eller utlyst!) områder på til sammen 25 gigawatt, derav 15 gigawatt flytende havvind, med stor interesse fra

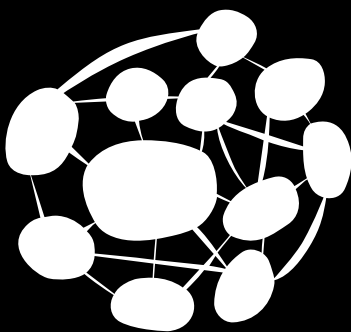
norske aktører også. Det er altså annonsert utbygging av massive 25.000 megawatt, tilsvarende 80 prosent av kapasiteten til norsk vannkraft.

Legge til rette

I Hurdalsplattformen har regjeringen signalisert at en vil «Legge til rette for en storstilt satsing på havvind gjennom en ambisiøs nasjonal strategi for havvind som blant annet inkluderer satsing på norsk leverandørindustri, et godt regelverk og utvikling av nettinfrastruktur på norsk sokkel.» Javel! I mellomtiden er det underlig å lytte til den norske debatten om kabler hvor vi som nasjon burde stått samlet for å få fart på en større utbygging av havvind. Og nå settes hele eventyret i fare på grunn av intern uenighet i regjeringen om de såkalte hybridkablene. Med andre ord: Skal et subsidiefritt havvindanlegg i Sørlige Nordsjø II også kunne levere strøm til kontinentet, ikke bare til Norge, og føre strømmen begge veier? Sp sier tvert nei og definerer slike kabler som utenlandskabler. Dermed blir ikke havvind lønnsomt. Nå ligger spørsmålet på olje- og energiministerens bord. Det er ellers verdt å merke seg at hybridkabler ikke er aktuelt for Utsira Nord, hvor det skal bygges flytende havvind, så her er det bare å komme i gang.

I mellomtiden kjører altså Europa på, tildeler, bygger og utvikler industri, mens Norge utreder og krangler. Nå kan vi bli forbigjort og miste vår unike posisjon hvis ikke tempoet skrus opp.

«Skottland tildeler nå altså tigangen av det som er planlagt av flytende havvind utenfor Norge og kjører på med tregangen av det som er planlagt for bunnfast norsk havvind».



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.

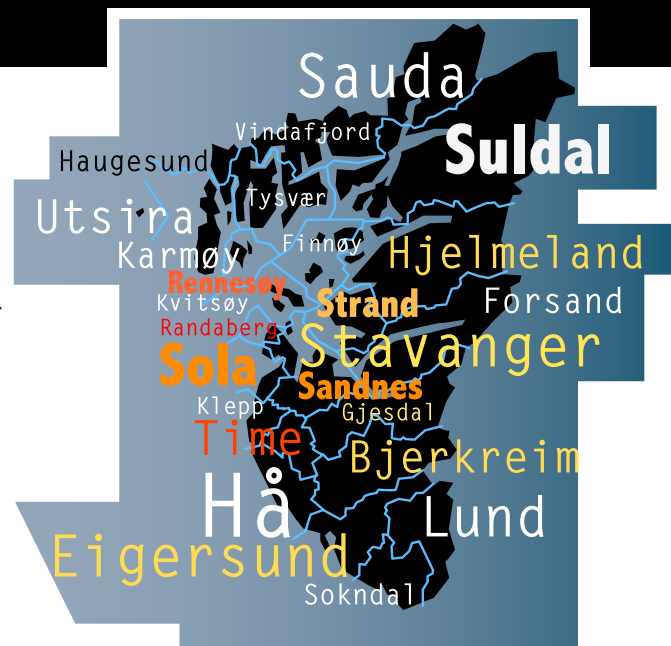
Næringsforeningen har 1.940 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577
j.helgo@haver.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 Helliessen 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

FAGDAG EKSPORT 16. MARS

~~EKSPORT~~

IKKE GJØR TING I FEIL REKKEFØLGE

Vi må ut i verden for å selge våre varer og tjenester. Men hvordan går du frem?

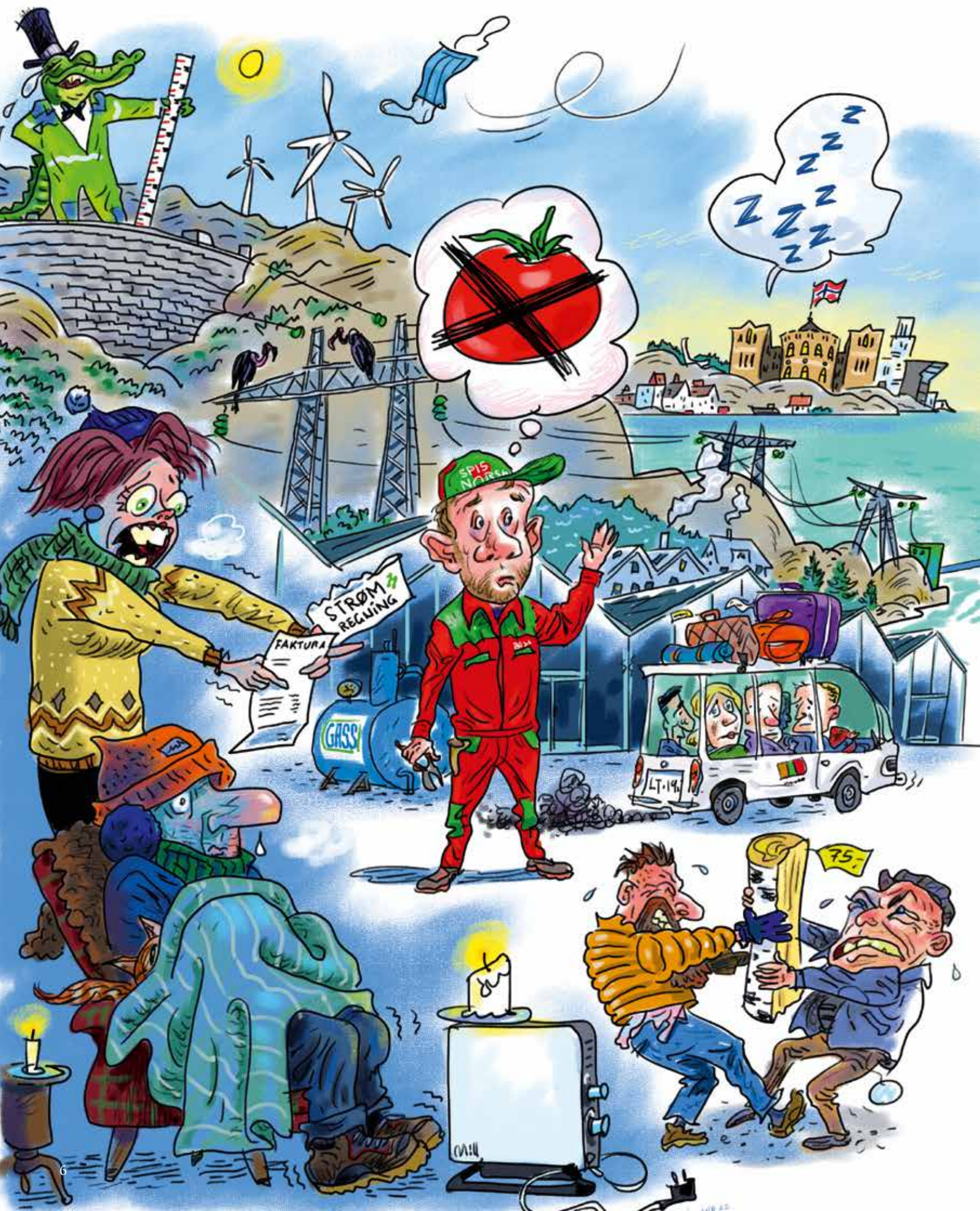
Næringsforeningen, Innovasjon Norge og advokatfirmaet Thommessen setter søkelys på internasjonalt salg og partnerstrategi. Vårt mål er å gi deg en praktisk gjennomgang av viktige forhold – for å sikre at din utenlandssatsing gjøres på riktige premisser.

Meld deg på Fagdag EKSPORT den 16. mars!

For mer informasjon om programmet:
besøk www.naeringsforeningen.no



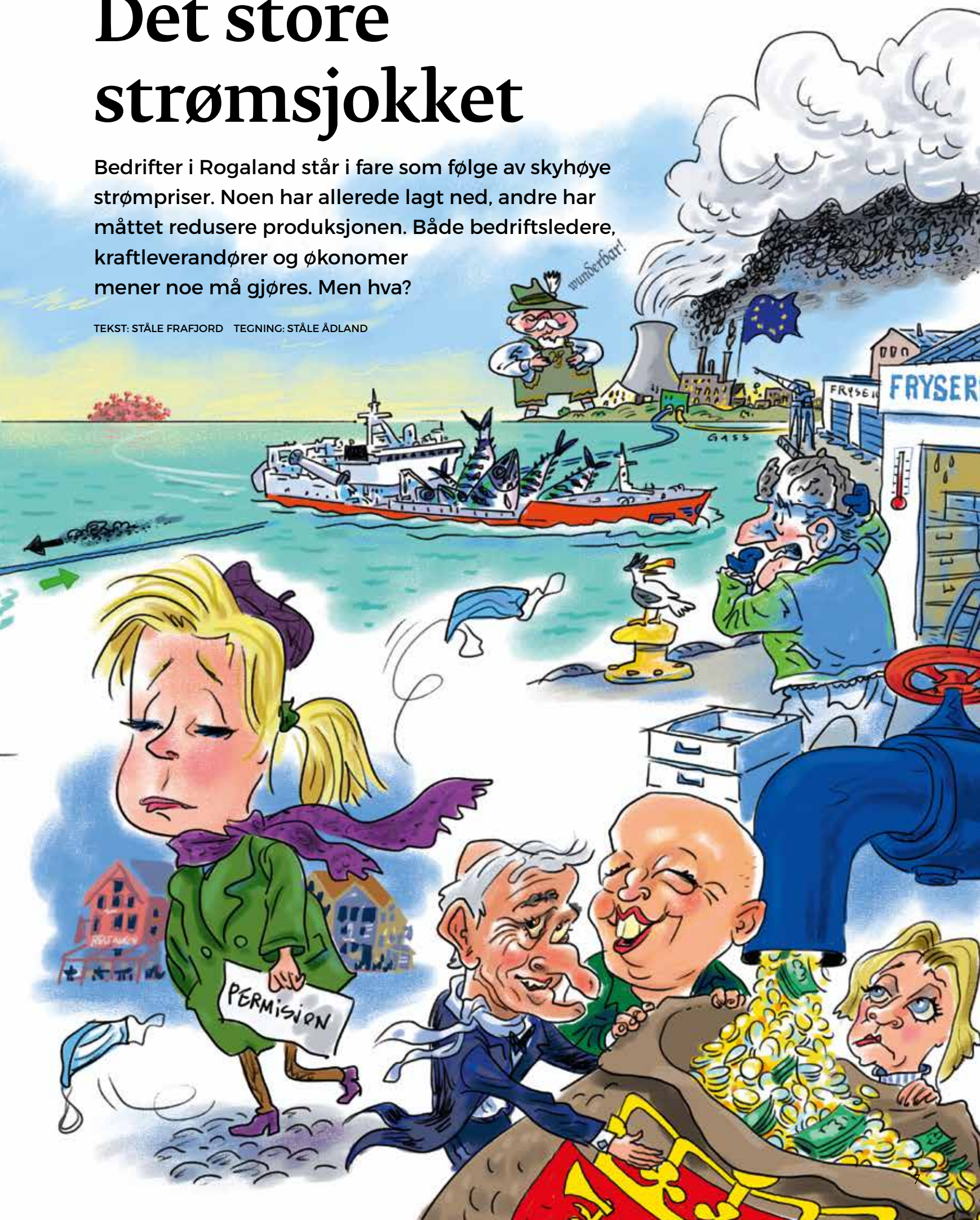
THOMMESSEN



Det store strømsjokket

Bedrifter i Rogaland står i fare som følge av skyhøye strømpriser. Noen har allerede lagt ned, andre har måttet redusere produksjonen. Både bedriftsledere, kraftleverandører og økonomer mener noe må gjøres. Men hva?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Konsernsjef Eimund Nygaard:

– Vi må finne nye systemer for strømprisen

Kraftbransjen må sammen med myndighetene sette seg ned og finne systemer for prissetting av strøm som er bedre og mer forutsigbart for kundene enn det man har i dag. Det mener konsernsjef i Lyse, Eimund Nygaard.

Vi bør ikke kaste på båten et system som har fungert bra i over 30 år, men når vi nå opplever de urimelige utslagene og strømpriser på dette nivået, må vi tenke oss grundig om. Bransjen må se på om vi kan finne en måte å tilby kundene våre – og da spesielt privathusholdninger – et bedre system enn det vi har i dag. Antakelig må man da betale noe mer enn det man har gjort de siste 10-15 årene, men man vil få en annen stabilitet og forutsigbarhet.

Helt siden 1990 har Norge hatt et fritt og liberalisert strømmarked. Daglig for kl. 12 melder produsentene inn til hvilke priser man i morgen er villig til å selge strømmen for.

– Dette melder vi inn til børsen (Nord-Pool). Når kjøperne melder seg og forteller hva de er villig til å betale for strømmen, settes det en pris time for time. Alle kraftprodusenter prøver å maksimere prisen, men det blir man også skattlagt på. I tillegg til vanlig skatt, betaler vi også 37 prosent såkalt grunnrente. Den kommer på spotpris. Vi vet ikke hvor strømmen går, om den går til innenlands eller utenlandsk forbruk. Men om prisen eksempelvis er 100 øre per kilowatttime i Norge, og 200 i Danmark, vil det kun være Statnett og den danske motparten som eier kabelen mellom oss, som tjener på den prisdifferansen, sier Nygaard.

Tjent oss godt

Det er egentlig et perfekt marked som gir stor samfunnsøkonomisk gevinst. Problemet er at det samme markedet også omfatter husholdninger og næringsliv i Norge, mener Nygaard.

– Det liberaliserte markedet har tjent oss ganske godt. I alle år, så lenge jeg har holdt på med dette, så er det kun når vi har opplevd knapphet på vann, at prisen i Norge har nærmet seg et europeisk nivå.

Det er da vi påvirkes av det utenlandske markedet, sier Nygaard.

Årsaken til liberaliseringen av strømmarkedet på 1990-tallet, var nettopp at strømprisen på det tidspunktet var høy, ifølge Nygaard.

– Det var politikerne som fastsatte prisen. Utbyggingene som hadde funnet sted i form av nye kraftverk, var dyre. For å dekke inn disse kostnadene, økte prisen på strøm. Dette ville politikerne til livs. Deler av kraftbransjen var imot endringen og ble kraftig kritisert for å ville maksimere eget overskudd og for å motarbeide fri konkurranse. Da man åpnet for konkurranse, falt prisen som en stein fordi det var overskudd på strøm i Norge. Lyse Kraft, forgjengeren til dagens Lyse, fikk som en følge av dette en svært anstrengt økonomisk situasjon. I tiårene etter liberaliseringen ble det som følge av de lave prisene ikke investert i ny produksjon.

Nye høyder

Ettersom forbruket økte – og det ikke ble tilført ny produksjon – steg også prisene, men ikke til nivåer i nærheten av de vi ser i dag. Dagens situasjon hadde ingen forutsett. Det er Nygaard også den første til å innrømme. I perioder med veldig mye vann i de norske magasinene, vil prisene forbli lave, men når vannstanden synker vil prisen for å produsere strøm ute i Europa påvirke prisutviklingen også i Norge.

– Slik har det vært i alle år, men prisen i Europa har i høy grad vært i tråd med prisen på kull. Nå er det i mindre grad kull som setter prisen, men gass. Og når gassprisen har gått rett til værs, setter den prisen også i strømmarkedet.

Den enorme prisøkningen på strøm som mange land har opplevd gjennom høsten og vinteren, gjør et kraftselskapene må sette seg ned og diskutere hva man gjør med strømprisene på lengre sikt, mener Nygaard.

– Bransjen må se på om vi kan
finne en måte å tilby kundene
våre, sier konsernsjef i Lyse,
Eimund Nygaard.





Av det forbrukeren i dag må betale for strømmen, går rundt 70 prosent til staten.

– Det er helt riktig at myndighetene nå går inn og gir strømbrukerne økonomisk støtte. Av det forbrukeren i dag må betale for strømmen, går rundt 70 prosent til staten. Det blir mye penger når strømutgiftene mangedobles i forhold til et normalår. I tillegg til de høye prisene legger staten også moms på toppen. I tillegg tjener også staten store penger på skyhøye gasspriser, sier Nygaard.

Form for fastpris

Han tror ikke det vil være siste gang man opplever strømpriser på dette nivået i spotmarkedet.

– Hverken husstandene eller næringslivet er tjent med slike enorme svingninger og å basere prisen til husholdninger på spot. I alle fall ikke 100 prosent. Jeg tror at det å komme seg over på en eller annen form for fastpris, vil være fornuftig. Når prisene reduseres igjen, vil nok vi i Lyse i større grad anbefale å binde strømprisene. Vi må på en måte lage et innenlandsmarked. Problemet med det er at når vi som selskap betaler grunnrenteskatt, må vi uansett betale den basert på spotprisen.

I bedriftsmarkedet har den kraftkrevende industrien gjerne strømvatler som går over mange år. De har sikret seg lave strømpriser for mange år frem i tid, og blir i liten grad rammet av dagens strømpriser. Andre og mindre bedrifter har også muligheter for å inngå avtaler, men mange har valgt å gamble på spotmarkedet og satset på at det ville være rimeligere. De traff svært godt i 2020, men har fått det svært tøft i 2021 og så langt denne vinteren.

– Har man strøm som en av de største kostnadspostene i bedriften, og man vet at det markedet er volatilt, velger man egentlig å spekulere på spotmarkedet.

Tilsvarende

Dersom Lyse i dag skriver en kontrakt med kraftkrevende industri som går lenger enn sju år, er det kontraktsverdien som ligger til grunn for grunnrentebeskatningen. Da tar man utgangspunkt i den reelle inntekten Lyse har, ikke en fiktiv spotpris.

– Vi bør få til noe tilsvarende for strømkunder innenlands. Da vil man på sett og vis skape et innenlandsmarked.

– Betyr det at selv om vi i Norge er forsynt med vannkraft, så har vi egentlig ikke et innenlands marked for vår egen strøm?

– Vi har for så vidt et innenlands marked, men markedet er i for stor grad preget av forbigående og veldig høye priser ute i Europa. For vår del var både 2020 og 2021 ekstreme år, og for Lyse er det en fordel med varierende priser fordi vi har produksjonsanlegg som er tilpasset dette og kan tjene penger på denne type volatilitet. Men denne typen markedssvingninger er ikke tilpasset våre kunder, og spesielt ikke privatkundene. Vi må derfor, sammen med myndigheter og forbrukerorganisasjoner, se hvordan vi kan organisere oss bort fra dette, slik at spotmarkedet først og fremst blir et marked for profesjonelle aktører.

Ustabile

Det som særpreger energiforsyningen i

dag ute i Europa, er nedbygging av fossile strømkilder som kull, og omfattende investeringer i vind og sol. I Tyskland har man også bygget ned atomkraftverk, som gjør behovet for nye energikilder desto større. De nye energikildene er mer ustabile, og energien må forbrukes når den produseres.

– Vannkraften er i en egen klasse, fordi den kan lagres og forbrukes etter behov, sier Nygaard.

– Kunne vi i prinsippet sagt her i Norge at vannkraften er vår, den er i utgangspunktet rimelig å produsere, og den er forbeholdt de som bor og arbeider i Norge?

– Nei, i henhold til de reglene som er, kan vi ikke det. Da må alle kontrakter reforhandles. Dette er det staten som gjør, ikke kraftselskapene.

– Må vi regne med større ustabilitet i kraftmarkedet med bakgrunn i at vi blir enn avhengige av fornybare energikilder i årene fremover?

– Ja, det må vi, men det er vanskelig å si om utslagene blir så ekstreme som vi har sett den siste tiden. Dersom vi må erstatte stadig mer av den fossile energien med fornybar, er jeg redd for at vi vil være i en situasjon hvor prisene vil variere mye mer og være på et nivå som er høyere enn hva vi er vant med i Norge. Jeg har vanskelig for å se at løsningen per i dag ligger i noe annet enn atomkraft. Kraftmarkedet må ha en stabil forsyning i bunn. Dette kan definitivt ikke vannkraften løse alene.

**NÅR DIN
BEDRIFT
TRENGER
LOKALER**

– Vi må ha en makspris på

Om norske politikere mener alvor med målet om å doble produksjonen av norskproduserte grønnsaker, må det settes en makspris på strømmen i Norge. Det mener daglig leder for Miljøgartneriet, Kåre Wiig.

KRAFTKRISEN

I løpet av 2020 investerte Miljøgartneriet 20 millioner kroner i LED-lys for å kunne drive helårsproduksjon av norske tomater og agurker. Våren 2021 investerte gartneriet nye 44 millioner. Da var det ingenting som tydet på at strømprisen skulle stige til himmels i rekordfart. Noen måneder senere - i desember 2021 - var snittprisen på strøm i Rogaland på 177 øre per kilowatttime, mot 26,77 øre i desember året før, 46,56 øre i 2019 og 63,47 øre i 2018.

– Hadde vi visst at strømmen skulle stige så mye på så kort tid, hadde vi ikke investert alle de pengene i dag. Heldigvis hadde vi gjort noen avtaler om produksjon, sier Kåre Wiig, daglig leder for Miljøgartneriet.

Av med lyset

– Blir strømmen for dyr, må jeg skru av lyset. Da stanser jeg i praksis også produksjonen, sier produksjonsleder ved Wiig Gartneri, Frode Ringsevjen.

– Hvor ligger priskgrensen i dag?

– Det avhenger av flere faktorer. I et av gartneriene skulle det vært agurker nå. Det var uaktuelt med en pris på 80 øre. Andre steder hvor vi har hatt LED-lys, har vi kunnet kjøre gjennom vinteren, sier Ringsevjen.

Totalt besitter Wiig Gartneri på Orre og Miljøgartneriet på Kviamarkå 130 mål med veksthus. Far til Kåre Wiig bygde det første drivhuset på Jæren med varme allerede i 1937. Siden er det foretatt flere utvidelser.

Halvparten av de 60 målene Wiig gartneri besitter, brukes til tomater, 10-15 mål til agurk og resten til småplanter og blomster. Det gjør dem til Norges største produsent av tomater, med en andel på 28 prosent.

Krever strøm

Kåre Wiig startet Miljøgartneriet i i 2009 sammen med Hallstein Aase, og er med sine 77.000 kvadratmeter et av Nordens største. Også her produseres det tomater og agurk, men også søt snackpaprika og chili.

Helårsproduksjonen av tomater, agurk og andre grønnsaker, krever strøm.

I alle år Kåre Wiig har drevet gartneri,



Daglig leder for Miljøgartneriet, Kåre Wiig og produksjonsleder ved Wiig Gartneri, Frode Ringsevjen, har måttet redusere produksjonen denne vinteren på grunn av skyhøye strømpriser.

strøm

har prisen på strøm sammenliknet med andre land vært gunstig i Norge. Slik er det ikke lenger, og den oppdagelsen har kommet brått på de fleste. Ikke minst dem som er avhengige av mye strøm for å kunne produsere varer.

– For å kunne produsere grønnsaker – agurk og tomater – og være konkurransedyktige med utlandet, må vi ha gunstige strømpriser. Vi må få en makspris på strøm. Hvis ikke vil norsk helårsproduksjon av tomater og agurk ikke være mulig, sier Kåre Wiig.

Har gitt seg

Med varme og lys bruker de to gartneriene om lag 80 80 gigawattimer i året. I 2021 økte de totale strømutførelse for Wiig Gartneri og Miljøgartneriet med 20 millioner kroner sammenliknet med året før, selv om prisen på strøm først skjøt fart til ualminnelige høyder etter sommeren for lengst var over. Vinterens mangedobling av strømprisene har fått flere produsenter til å gi opp, andre har stanset all produksjon.

Også Wiig og Miljøgartneriet har latt deler av drivhusene stå tomme. De har ikke hatt noe annet valg. Regjeringens støtteordning til veksthusnæringen vil hjelpe, men ikke nok.

– Både vi og hele gartnerinæringen har også tatt konsekvensen av det grønne skiftet. Inntil for et par år siden brukte vi hydrogen- og natriumlamper, sier Wiig.

Spillvarme

Produksjonsleder ved Wiig Gartneri, Frode Ringsevjen, viser til at Miljøgartneriet allerede for over ti år siden ble startet opp med bruk av spillvarme og et samarbeid med TINE Meieri

– Det er ikke enkelt å bruke spillvarme som oppvarming i denne bransjen, fordi de fleste spillvarmeprosesser er bare på 20-30 grader. Bruken av 80 gigawattimer omfatter også varmen vi får ut av spillvarme og varmepumper. Halvparten av det vi forbruker kommer fra strømmettet. Men spillvarmen følger egentlig strømprisen, fordi man må bruke

litt strøm for å oppgradere den, sier Ringsevjen.

I et normalår har strømmen stått for cirka 30 prosent av produksjonskostnadene ved gartneriene.

– I 2021 var strømprisene lave, og strømmen sto kanskje for cirka 20 prosent. Da gjorde vi det også bra, og marginene var gode. Men når alle innsatsfaktorene man må bruke som bedrift øker i pris, må man ta ut mer for å ha samme margin. Men om andre klarer å produsere de samme varene mye billigere, har man ikke noe i dette markedet å gjøre. Når energiforbruket står for en så høy andel av produksjonsutgiftene allerede, og prisen på strøm doubler seg, tilsier det en kostnadsøkning alene på 20 prosent. Så vet vi at prisen på diesel har gått opp, prisen på emballasje har økt – man bruker energi i en rekke ledd, sier Ringsevjen.

Langt mer

– Har dere måttet foreta dramatiske grep i produksjonen?

– Vi kunne produsert ti tonn piccolo i uken, og ti tonn perletomat. Nå er produksjonen på to tonn. Vi har måttet redusere i vinter, sier Ringsevjen.

– Men nå er vi nødt for å sette i gang en produksjon for å kunne ha produkter ut over sommeren når energibehovet er lavere. Da har vi vært med oss og det er lysere, sier Wiig.

– Hvor god er kompensasjonsordningen regjeringen har varslet for veksthusnæringen?

– For oss betyr det mange millioner kroner. Den er viktig. Hadde det ikke vært for denne kompensasjonsordningen, kunne vi like godt lagt ned driften, sier Ringsevjen.

– Det er ikke alle produsentene som har lys, og egentlig burde det vært en kompensasjon på gass også. Høye gasspriser har resultert i at 8-10 tomatprodusenter i Rogaland legger ned produksjonen, og dette utgjør 30 prosent av produksjonen av store tomater. Det er dramatisk. Vi er avhengige av både små og store produsenter, men dessverre er det slik at lønnsomheten i denne næringen er så liten at man må ha en

viss mengde produksjon for å overleve, sier Wiig.

Må våkne

Han viser til at politikerne har satt som mål å doble produksjonen av råvarer i grøntsektoren i Norge innen 2032.

– Da må politikerne også ta ansvar slik at vilkårene blir levelige for norsk produksjon.

Ringsevjen viser til at Jæren og Rogaland nærmest over natten er blitt et område som sitter med de høyeste strømprisene i Norden.

– Da betyr heller ikke fastprisene så mye, fordi vi betaler 50 øre mer per kilowattime enn gjennomsnittet i Norden.

– Hva tenker dere om tiden fremover?

– Sett fra mitt ståsted er vi nødt for å se i øynene at energiprisen vil øke, men langt fra så mye som det nivået vi nå ser. Det kan vi ikke akseptere, og det klarer vi heller ikke å leve med, sier Wiig.

Ti ganger dyrere

Frode Ringsevjen viser til at forholdsreglene de selv og alle andre har gjort så langt, har vært på systempris, og da med bakgrunn i at områdeprisene historisk sett har vært nesten like.

– Men nå – og plutselig – er områdeprisene Sør-Norge blitt til dels ti ganger høyere enn prisene i andre deler av Norge og av og til 50 øre over systempriser. Dersom rogalendinger vil sikre seg faste områdepriser i framtiden må vi betale et tillegg på systempris. Forventingene i strømmarkedet er altså at strømmen i Rogaland blir mye dyrere enn systempris. Bedrifter som skal bruke mye energi som en innsatsfaktor i produksjonen må da vurdere om Rogaland og Sør-Norge er en fornuftig plassering. Det betyr at arbeidsplasser står i fare, sier Ringsevjen.

Jeg frykter strømprisene en ser nå vil rasere industri i Sør-Norge om ikke noe gjøres.

– Spørsmålet er også hvordan prisbildet blir når kabelen til England dobles i effekt? Det vet ingen i dag. Markedet fremstår totalt uforutsigbart, også fra time til time.

FAGDAG EKSPORT 16. MARS

For mer informasjon om programmet:
besøk www.naeringsforeningen.no



THOMMESSEN



Billig strøm til folket – men hva med bedriftene?

RAGNAR TVETERÅS • professor i innovasjonsforskning, Handelshøgskolen ved UiS

Strømprisene har de siste par månedene gitt både husholdninger og bedrifter et lite sjokk. Der man før snakket om tiører per kilowatt, snakker man nå om kroner per kilowatt.

Fokus og tiltak har så langt vært mest rettet mot husholdningene. Men det har også vært mange historier i media om bedrifter som på grunn av strømsjokket får store økonomiske vansker, der noen må stoppe produksjonen.

Drivere for prissjokket er flere: mindre nedbør i høst og dermed lavere fyllingsgrad i vannmagasinene, det grønne skiftet i Europa, Russlands politiske spill, midlertidige nedstengninger av europeisk produksjonskapasitet, og åpning av det norske strømmarkedet mot Europa gjennom kabler. Det gir ikke høye odds å vedde på at Europa de neste ti årene kommer til å være på etterskudd i bygging av ny grønn energiproduksjon. Det grønne skifte vil drive en etterspørselsvekst som er krevende å matche med ny grønn produksjonskapasitet.

Strukturell risiko

Det er mye gass i Russland, men det er jo blant annet gass Europa skal bort fra ifølge EU sin «Green Deal». Midt oppi Russlands gass-spill stenger tyskerne ned kjernekraft for godt, og gjør seg enda mer avhengig av Putin. Europa og spesielt Tyskland ser nå hvor sårbart det er som Putins gassgissel, og at det ligger en enorm strukturell risiko i russisk gassavhengighet.

En hypotese er at vi står foran et tiår med vesentlig høyere gjennomsnittspriser på strøm, og perioder med stor volatilitet på svært høye prisnivåer. Det kommer heller ikke til å være andre billige energibærere å flykte til.

Ikke så enkelt

Noen vil si at det flotte med høye strømpriser er at de gir incentiver til investering i ny grønn energiproduksjon. Men så enkelt er det ikke. I Norge tar de politiske og byråkratiske prosessene før bedrifter kan investere i ny kraftproduksjon som monner, så uendelig lang tid. Betydelige volum av vindkraft til havs, enten den er bunnfast eller flytende, ser vi først om mange år – et stykke ut på 2030-tallet.

Elektrisitetens prisene vil på lang sikt ikke bare påvirke hvilke typer bedrifter kapitalen skal investeres i, men også hvor bedriftene lokaliserer seg. For mange samfunn utenfor de aller største byene, så er det mange næringer som er uaktuelle å etablere.

Dette fordi at de er for langt fra markedet, men ikke minst fordi bedriftene ikke kan konkurrere om de typer kompetanse – ofte spisskompetanse – som er nødvendig. Talentene trekkes mot de store byene. Dette er sterke gravitasjonskrefter som har virket de siste tiårene. Det er en utfordring ikke bare for små lokalsamfunn, men også for en byregion som Stavanger.

Sentral forutsetning

Tilgangen på elektrisitet til en pris som har ligget lavere enn i andre land, og som stort sett har vært rimelig stabil, har faktisk vært en sentral forutsetning for mange av de gode jobbene som har blitt skapt langs kysten. Dette omfatter bedrifter som bruker mye kraft, men det omfatter også mange jobber i leverandør- og ringvirkningsnæringer.

Men oppi alt dette sitter nok en gang det norske samfunnet med gode kort. Utgangspunktet er at norsk strømproduksjon i et normalår er vesentlig større enn innenlandsk forbruk. Produksjonskostnaden er lav for mye av denne kapasiteten, noe som legger mye av grunnlaget for at den langsiktige kraftprisen fra kraftverkene i NVE sitt basis scenario mot 2040 er rundt 40 øre per kw. Vi er ikke nødt til å være med på den ville energipris seilassen som Europa kan oppleve de neste årene. Politikerne har trolig mulighet til å utforme en energipolitikk også for næringslivet som gir oss fordelene av å være en del av det europeiske strømmarkedet, men samtidig demper de verste prissjokkene. Dette handler både om kort sikt – de neste månedene og den neste vinteren – men også lengre sikt mot 2040.

Bedrifter innelåst

Det er ikke bare husholdningene som har begrensede muligheter til å redusere strømforbruket selv om prisene er ekstreme. På kort sikt er også bedrifter innelåst med sitt kapitalutstyr, energiteknologi og energibehov basert på helt andre prisforventninger enn dagens priser. Fra f.eks. Norsk Industri og Høyre har det kommet forslag om kortsiktige støttetiltak som kan dempe noe av sjokket og som man hevder ikke vil være i konflikt med EØS regelverket. Slike kortsiktige tiltak kan være et lite vakkert syn for en fagøkonom, men kan bidra til at arbeidsplasser som egentlig

har livets rett kommer seg helskinnet gjennom en turbulent periode.

Det er uansett nødvendig å få fart på investeringene i samfunnsøkonomisk lønnsomme energiprosjekter. Myndighetene må få opp tempoet på prosessene som skal gi næringslivet lisens til å investere massivt i grønn energiproduksjon og -distribusjon på havet og på land. Uten et taktskifte vil ikke Norge oppfylle internasjonale avtaleforpliktelser om om 55 prosent CO₂-utslippsreduksjon mot 2030, og unngå perioder med svært høye og svært volatile priser.

Vi har råd

Vi kan vurdere omfang og tempo i elektrifisering av petroleumsutvinningen. Vi har råd til å holde tilbake når det gjelder nye kabler til utlandet. Men, vindkraft til havs er avhengig av kabler til utlandet for å gi akseptabel risiko og avkastning på de store investeringene. Vi må heller redusere næringslivets risiko knyttet til europeiske prissjokk gjennom andre mekanismer.

Noen økonomer vil hevde at næringer som ikke kan betale den rådende strømprisen i et marked med en velfungerende prisdannelse ikke skal ha denne strømmen, og at arbeidskraft og kapital bør flyttes til andre sektorer. Men det er et spørsmål om den kortsiktige prisdannelsen vi ser nå og kan oppleve i perioder framover, virkelig er representativ for en langsiktig prisdannelse med sterkere kobling til kostnadene i verdikjedene. Problemet er at vi skal gjennom et svært grønt skifte, med betydelige tregheter i politiske prosesser som gir lisens for nye investeringer, og lang gjennomføringstid i selve investeringsprosjektene.

Store konsekvenser

Mot 2030 kan vi i perioder få priser og volatilitet som skaper masse usikkerhet om hvilke bedrifter det er lønnsomt for kapitalen og samfunn å investere i. Det er mulig å konstruere scenarier hvor Norge i for liten grad omstiller seg til noen av fremtidens industrier som egentlig har livets rett her, fordi strømprisene skaper for stor risiko. Dette kan også få store konsekvenser for den geografiske fordelingen av arbeidsplasser, også for vår region.



Invitasjon til transformasjon. Flytt inn i fremtiden.

Vi søker etter selskaper innen bygg-, anleggs-, og eiendomsbransjen som vil ha raskere endringstakt. Vi skal bygge om med fremtiden i tankene og ser etter leietakere som vil skape sin egen arbeidsplass. På Spinn vil sirkulær innovasjon stå på dagsorden. Selskaper får muligheten til å teste, eksperimentere og prøve løsninger i praksis samtidig som de etablerer seg i regionens fremste bygg- og anleggsklynge, Site 4016.

Kontakt Frederic Willassen, tlf.: 984 76 706, eller ffw@smedvig.no

Spinn
Senter for sirkulær
innovasjon

Ryfylkegata er arena for de nye teknologimiljøet Lasse Andresen og Andreas Melvær vil skape og utvikle i Stavanger.

Nytt teknologimiljø i nyrenoverte lokaler



I nyrenoverte lokaler i Ryfylkegata i Stavanger vil Lasse Andresen og Andreas Melvær skape og utvikle et nytt og kreativt teknologimiljø.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

«Det er mulig å bruke norske bedrifter i stedet for å lage rammeavtaler som kun er laget for store selskaper med advokatavdelinger som kan tråkle seg gjennom en offentlig anskaffelse».

Selskapene de leder – indyRIOT og Melvær&Co – har innledet et samarbeid som innebærer langt mer enn en samlokalisering, og som også tar sikte på å utfordre de store og internasjonale teknologigigantene gjennom å utvikle og lage programvare for et internasjonalt marked.

Gründeren Lasse Andresen – med delvis bopel i Stavanger og delvis i San Fransisco – har de siste årene stått bak flere oppstartsselskap. Et av dem – teknologiselskapet ForgeRock – gikk i september i fjor på børs på New York Stock Exchange og ble verdsatt til 22 milliarder kroner. Selskapet indyRIOT startet Andresen sammen med skuespiller og seriegründer Kimberly Larsen sommeren 2020. I fjor høst hentet de inn 26 millioner kroner i frisk kapital til selskapet, og har senere foretatt en rekke ansettelser. Hovedinvestorer er svenske Spintop Ventures og Lyse Vekst.

Tryggere nettsamfunn

Plattformen indyRIOT utvikler, legger til rette for å bygge trygge nettsamfunn uavhengig av de store teknologigigantene. Tjenesten er «white label», som betyr at kunden eier sine egne data og selv kan sette sitt eget preg på plattformen samt innlemme det mot eksisterende nettsider.

Selskapet har i dag kontorer i både Oslo og Stavanger, og har planer om mindre kontorer i USA, Tyskland og England.

– Stavanger-kontoret skal romme selskapets design og front-end avdeling. Det er derfor nyttig å kunne skape et enda større og sterke miljø sammen med Melvær&Co. Samlokaliseringen vil kunne gi kompetansedeling på tvers av bedriftene, noe som vi mener er både unikt og viktig for Stavanger-miljøet, sier Lasse Andresen.

Flere muligheter

Melvær&Co har levert design og kommunikasjonstjenester i over 30 år. Andreas Melvær er i tillegg til å være kreatør og daglig leder i Melvær&Co, også kreativ leder i indyRIOT.

– indyRIOT og Melvær&Co er to veldig ulike selskaper, byrået har eksistert i over tre tiår og lever av å selge sin kompetanse til kunder, mens indyRIOT bygger et produkt og satser på stor internasjonal vekst. For Melvær&Co vil det være nyttig for fagmiljøet å sitte sammen med andre flinke designere, men det å være så tett

på en fullblods startup vil gi mange flere muligheter for læring som vi kan ta med oss når vi gir råd til kunder, sier Andreas Melvær.

Topptung

Lasse Andresen viser til at det tar flere år å bygge opp et ledende internasjonalt softwareselskap. I dag bruker mellom 75-80 prosent av alle teknologiselskap i Norge å installere og konfigurere programvare fra de store gigantene som Microsoft eller Google.

– Det er en bransje som er veldig topptung i Norge på konsulenttjenester. Den utviklingen er i mine øyne farlig, om vi ønsker at teknologi er noe vi skal dyrke frem og være en av inntektskildene for oss i Norge i årene fremover. Vi er nødt til å skape et miljø hvor vi faktisk utvikler og lager egen programvare som blir internasjonalsert. Hvis ikke, får vi et teknologimiljø i Norge som bare går på kurs hos utenlandske leverandører, sier Lasse Andresen.

Egen lokal industri

Han trekker paralleller til håndteringen av oljefunnet i Nordsjøen på slutten av 1960-tallet, hvor man gjennom initiativ, beslutninger og opparbeidelse av kompetanse ble i stand til å bygge opp egen og lokal industri.

– Vi har et valg, også når vi går til innkjøp av produkter og teknologi i Norge. Det er mulig å bruke norske bedrifter i stedet for å lage rammeavtaler som kun er laget for store selskaper med advokatavdelinger som kan tråkle seg gjennom en offentlig anskaffelse.

Først og fremst handler dette om en holdningsendring, og å ta ansvar. Skal vi leve av teknologi i fremtiden, må vi selv utvikle teknologien.

– Hvor langt har Norge kommet i dag? – Vi har vært flinke på noen områder.

Eksempelvis innenfor robotteknologi. Men i forhold til programvare har vi ikke mye å skryte av, sier Andresen.

Egne produkter

– Det vi drar i gang nå er et rent teknologiselskap som utvikler egne produkter. Vi ser av store meta-trender at folk bryr seg om personvern i større grad enn før. Flere stiller seg også spørsmålet om hvorfor store leverandører som sitter og ler herfra til banken, sitter med alle våre data og tjener penger på denne informasjonen. Her bør ikke minst det offentlige kjenne sin besøkelsestid, sier Andresen.



Andreas Melvær opplever at det er mange – også store selskap – som er klar for og opptatt av alternativer.

– Det finnes studier fra Australia hvor noen av mediehusene sluttet å bruke sosiale medier, og som resulterte i at engasjementet på sine egne medier gikk opp, ikke ned som alle er redde for.

Ny inspirasjon

Helt konkret innebærer samarbeidet mellom de to selskapene at de flytter inn i samme lokaler og skaper et større kreativt miljø.

– Vi er i utgangspunktet to ulike designfaglige miljøer. indyRIOT, med sine internasjonale kunder og nedslagsfelt, tiltrekker seg en type kompetanse som er vanskelig å få til lokale bedrifter i Stavanger. Det at indyRIOT klarer å bygge opp en internasjonal avdeling på IU og UX som skal ha hovedkontor for designavdelingen her i Stavanger, er utrolig interessant for en gammel bedrift som Melvær & Co. Vi har godt av ny



Lokalene som selskapene tar i bruk i Ryfylkegata er Skanem sin gamle emballasjefabrikk i Østre bydel.

inspirasjon. Vi ønsker å ha en helt sømløs deling av kompetanse, og bytte designere på tvers av selskapene, og å tenke kreativt på et enda større nivå også gjennom tverrfaglige prosjekter med bedrifter og miljøer utenfra, sier Melvær.

– Vi har jo skrudd opp volumet her. Vi har tatt ned alle veggene og blander de ansette i disse to selskapene, sier Andresen.

Selv vil Andreas Melvær dele sin arbeidstid mellom Melvær&Co og indyRIOT.

– Det er også en trend, at folk har flere roller enn det som har vært vanlig og bruker sin kompetanse og utfordre seg selv på flere områder.

Sterkt fagmiljø

Målet er å bygge opp et sterkt fagmiljø, samt å vokse. Lasse Andresen mener flinke folk, tiltrekker seg nye flinke folk, og at denne kompetansen allerede finnes i regionen.

– Det finnes veldig mange flinke folk i Stavanger-regionen, men de sitter veldig bra der de er. Det står nok mer på «mindsettet», hva du har lyst å gjøre og å være med på. Utviklere i Stavanger er ikke dårligere enn i Silicon Valley.

– Hadde det vært lettere å starte dette et annet sted enn i Stavanger?

– Ja, utvilsomt, men jeg er født og oppvokst her og elsker Stavanger, og har veldig lyst til å få til et bærekraftig selskap her.

– Når ser du for deg at dere vil stå frem som et godt alternativ til de store internasjonale aktørene på dette området?

– Ganske raskt, og det å få med seg et større selskap vil ha en stor signaleffekt. Det vil også gi en trygghet for kunde nummer to og tre.

Unikt kontormiljø

Lokalene som selskapene tar i bruk i Ryfylkegata er Skanem sin gamle emballasje-

fabrikk. Her har også BI og NITH tidligere hatt sin campus i Stavanger. Kruse Smith har stått for den tredje ombyggingen og totalreoveringen. Mot bakhagen til The Garden (tidligere Fermenten) og innendørs blir gamle betongkonstruksjoner utnyttet til å lage et unikt kontormiljø med innendørs gateløp i full høyde og kontorer i første etasje og på mesaninen i andre etasje. I tillegg til sine funksjoner som bryggeri, pub og serveringssted skal The Garden også fungere som lunsj-café for kontorene. Uteområdet rustes også opp og vil snart fremstå som nytt.

Prosjektet markerer også starten på en ny fase av videreutviklingen av Østre Bydel, hvor utbygger Stavanger Investering Eiendom ønsker å utvikle et nytt kvartal som kan fylles med opp med over 2000 «kontorarbeidere» og flere nye urbane småskala produktionsvirksomheter som dagens aktører Stavanger Ysteri, Yeastside og EiMealt.



SPALTISTEN

Hva skjer når oljeprisen står i 150 dollar?

CHRISTIAN RANGEN • investor, serie-gründer, rådgiver

Høsten 2014 fikk AS Norge sitt største sjokk på mange tiår. Oljeprisen stupte fra 115 dollar til 29 dollar på bare noen måneder. Dette sjokket startet et av verdens største dugnadsprosjekter: Norges omstilling.

Plutselig skulle Ola og Kari gripe nye muligheter, leve av fornybar energi og bygge tech-startups. Men hva skjer når oljeprisen står i 150dollar? Er vi fortsatt like tent på nye muligheter?

Høyeste oljepris på syv år – energianalytiker tror oljeprisen vil fortsette å stige, skrev Dagens Næringsliv 16. januar. Oljeprisen har aldri vært høyere målt i norske kroner, skrev samme avis 19. januar. Oljeprisen over 90 dollar fatet for første gang siden oktober 2014, skriver E24 26. januar. I det stille, nesten ubemerket har oljeprisen, det som tidligere var Norges viktigste måltall, klatret oppover. «Oljeprisen stiger over 90 dollar fatet for første gang siden oljekrisen i 2014», skriver E24. Plutselig var vi tilbake der vi var før krisen, før omstillingen og før alle skulle lete etter det vi skal leve av etter oljen.

Ikke lenger tapte ressurser

Higher Oil Prices Could Trigger \$500 Billion In Stranded Assets, skriver Irina Slav, Internasjonal oljeekspert og skribent for Oil Price.com. Med stigende oljepriser kan selskapene bli fristet til å dra frem utbyggingsprosjekter som tidligere har blitt skrinlagt. Globalt finnes det ca. \$500 milliarder i oljeressurser som har blitt skrinlagt på grunn av utvinningskostnader som langt overskred forventet inntjening. Disse såkalte «stranded assets», har lenge vært avskrevet. Men hva skjer om regnearkene plutselig viser at mange av disse kan bli lønnsomme, svært lønnsomme.

Carbon Tracker, et internasjonalt analysebyrå skrev i dag: «Surging oil prices may tempt oil and gas companies to make long-term investment decisions that cost shareholders dearly... Executives may see high prices as a huge neon sign

pointing towards investment in more supply. However, this could become a nightmare scenario if they go ahead with projects which deliver oil around the time that demand starts to decline. Shareholders could face catastrophic levels of value destruction as prices fall.»

Sitter det plutselig styrer og ledergrupper på Forus, Fornebu og Hinna, som nå tar frem kalkulatoren og regner seg frem til super profitt i prosjekter som har vært skrinlagt siden 2014? Vil vi se en rekord av nye, opportunistiske utbyggingsprosjekter på norsk sokkel? Vil en ny supersykel drive en boom i nye oljobber?

«Hvor dypt stikker egentlig vår nasjonale appetitt på nye muligheter?»

Signalene har vært tydelige

Signalene for dette scenariet var tydelige allerede for tre måneder siden. Høye priser og grønn bølge gir frykt for ny kostnadsspiral: – The war for talent is back, sier Equinor-sjef Anders Opedal til Dagens Næringsliv. Anders Opedal fryktet plutselig at «Olje- og energibransjens talentkamp kan gi ny kostnadsspiral».

Midt oppi denne situasjonen sitter store deler av Europa med et super-dilemma.

Tyskland har besluttet å avvikle alle sine atomkraftverk. De fleste er allerede stengt ned. I Brussel krangler EU landene om atomkraft skal anses for å være grønn, fornybar energi eller ei. Samtidig fyrer Tyskland med brunkull som aldri før. Inn i denne situasjonen kommer Russland og Putin med sitt supervåpen; Gass. The energy weapon – what happens if Russia turns off the gas? spør The Economist i en podcast 26. januar. Daniel Yergin, en av vår tids mest anerkjente eksperter på de geopolitiske forholdene i energisektoren, samt en rekke analytikere tegner opp et varselbilde for Europa. Russland invaderer Ukraina. EU og NATO gjør ulike motgrep. Putin svarer med å skru av gasstilførselen til Europa. Norske gasspriser går i været. Norsk olje og gassbransje tjener penger som aldri før. Hallo, superprofitt!

Omstilling – eller bare et blipp?

De siste syv årene, siden høsten 2014, har AS Norge knapt snakket om annet enn behovet for omstilling. «Vi må utvikle nye muligheter», sa Harald Minge. «Hva skal vi leve av etter oljen», var temaet på alle konferanser. Vekstbedrifter som Otovo, KVS, Nordic Unmanned, Zaptec og Oda ble stjerneeksemplene på Norges økonomiske fremtid. Milliarder ble pløyet inn i Innovasjon Norge, Investinor og Forskningsrådet for å bidra til raskere omstilling. Selv Hitec Vision hentet 30 milliarder til grønne prosjekter.

Men hva skjer om oljeprisen fortsetter å klatre? Hvor varig er denne omstillingen? Hvis oljebransjen lokker med rekordhøye lønninger og superprofitt, hvor dypt stikker egentlig vår nasjonale appetitt på nye muligheter? Tiden vil vise, men en ting er sikkert. De neste månedene blir spennende.



Kan du tenke det, **KAN VI LAGE DET!**

Kai Hansen er en av Norges største grafiske bedrifter, med kunder spredt over hele landet. I over 50 år har bedriften vår tilegnet seg kunnskap og erfaring takket være flinke fagfolk – og ikke minst kunder med høye krav til sluttproduktet. Fra første kontakt med oss er det avgjørende at du som kunde får en god opplevelse, frem til vi har løst oppgaven! Vår forretningsidé er bygget på å være en totalleverandør av grafiske produkter.

Vi ønsker å gjøre din hverdag så enkel og kostnadseffektiv som mulig!

Stavanger

51 90 66 00
post@kai-hansen.no

Kristiansand

38 00 30 50
post@kai-hansen.no

Haugesund

52 70 33 70
haugesund@kai-hansen.no

Ølen

53 76 60 80
olen@kai-hansen.no

kai-hansen.no



Kampen om de grønne hodene drar seg til

Det grønne skiftet setter nå for alvor sitt preg på HR-arbeidet i lokale bedrifter. Dette er en av hovedkonklusjonene i en fersk ledelsesstudie gjennomført av KPMG Stavanger.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: MARIUS JOHNSEN

Revisjons- og rådgivningsselskapet KPMG har nylig gjennomført en studie blant 20 ledere i et bredt utvalg av bedrifter og virksomheter i Stavanger-regionen.

Studien er basert på dybdeintervjuer, der lokale bedriftsledere forteller hvordan de opplever vekstbildet fremover. Sentrale tema har inkludert: Pandemiens påvirkning på fokus og prioriteringer, vurderinger av trusselbildet, og vurderinger av mulighetene framover.

Partner og leder av KPMG Stavanger, Eirik Øsebak, rapporterer om stort utbytte av intervjuene.

– Gjennom samtalen har vi fått en dypere forståelse av kraften og viljen til endring som gjør seg gjeldende blant lokale ledere, sier Øsebak.

Lederen for KPMG Stavanger rapporterer om følgende hovedkonklusjoner fra de 20 intervjuene:

- Pandemien har vært en katalysator for at næringslivet tar i bruk teknologi for intern og ekstern kommunikasjon på en smartere måte.
- Nå er fokuset i ferd med å endre seg fra kortsiktig pandemiberedskap, til å gripe forretningsmulighetene som ligger foran oss.
- De effektivitetsgevinstene knyttet til kommunikasjon og samhandling som pandemien har bidratt til, må tas med videre. Styrefarten i omstillingsarbeidet må være høy.
- Interessen for det mulighetsrommet som det grønne skiftet skaper, er høy. Det å sikre den riktige, grønne kompetansen er, og blir, en svært viktig oppgave.

– Studien bekrefter og forsterker bildet av behovet for et tydelig søkelys på bærekraft når bedriftene skal rekruttere nye medarbeidere. De må rett og slett kunne tilby en «sense of purpose» på en troverdig måte, sier Øsebak.

Nye krav

Daglig leder Thomas Vang i NorSea Logistics og daglig leder Bjørg Tomlin i Upheads, har begge deltatt i studien, og kan skrive under på konklusjonene. De har en sterk føling med endringene i forventninger blant unge mennesker som er på vei inn i arbeidslivet.

– Dagens skarpe, nyutdannede hoder motiveres av andre faktorer enn før. De vil jobbe i en bedrift som tar bærekraft på alvor, og der de føler at de bidrar til Det grønne skiftet. I tillegg er de opptatt av frihet i utførelsen av arbeidet, og å få utløp for skapergleden. Dette er markante endringer som arbeidsgiverne må forholde seg til hvis de skal tiltrekke seg den riktige kompetansen framover, sier Vang.

Han poengterer at mange bedrifter i regionen nå står foran generasjonsskifter.

– Dette betyr at mange nye ledere er på vei inn. Disse må rett og slett endre «mindset» i takt med endringene i forventningene de er omgitt av. Tidligere var det de nyutdannede som måtte selge seg inn til arbeidsgiverne, nå er det i ferd med å bli motsatt, sier Thomas Vang.

Tøff konkurranse innen IT

Som daglig leder av IT-selskapet Upheads, befinner Bjørg Tomlin seg i en ganske annen bransje enn Norsea Logistics. Hun opplever imidlertid mye av den samme virkeligheten som næringslivet ellers.

– Etterspørselen etter IT-kompetanse er stor, og konkurransen om de nyutdannede er beintøff. I tillegg til et stadig sterkere underliggende behov for å bidra til grønn omstilling, stilles det ganske andre krav til arbeidsbetingelser og miljø. Mens det tidligere var mye søkelys på lønn og faste strukturer for rapportering, er det nå langt viktigere med frihet og variasjon, sier Tomlin.

Hun understreker at dette skaper behov for mer kreativ tilrettelegging på arbeidsplassen.



– For det første forventer nye medarbeidere tett faglig oppfølging, noe som påkaller behov for tiltak som strukturert internopplæring og fadderordninger. Når det gjelder kreative tiltak er det i Upheads stor interesse for gaming blant den yngste delen av arbeidsstokken. Vi har hatt LAN-arrangementer for de ansatte, avholdt i kontorlokalene våre. Dette ville vært relativt utenkelig for få år siden, men har vært en kjempesuksess, forteller Bjørg Tomlin.

Arbeidsmarkedet i regionen er i ferd med å stramme seg til. Behovet for nytt «mindset» og kreativitet blant arbeidsgiverne blir neppe mindre i tiden som kommer!



Eirik Øsebak (bak til høyre) og KPMG Stavanger har utført en lederundersøkelse som blant annet viser at konkurransen om de skarpe, grønne hodene vil bli enda tøffere i tiden som kommer. Bjørg Tomlin (Upheads) og Thomas Vang (NorSea Logistics) er blant dem som har bidratt i studien.

FAGDAG **EKSPORT** 16. MARS

For mer informasjon om programmet:
besøk www.naeringsforeningen.no



Innovasjon
Norge

THOMMESSEN



Forutsigbarhet Forutsigbarhet Forutsigbarhet

FINN EIDE · advokat og partner i Haver

Spør du en leder om hva som er viktigst for virksomheten, vil du sannsynligvis få samme svar fra 9 av 10; forutsigbarhet.

Forutsigbarhet er viktig for verdiskaping og for arbeidsplasser – dette gjelder i by og land, til lands og til vanns, og i luften. Forutsigbare rammer er viktig for at samfunnet skal fungere.

Er det noe vi ikke har hatt de siste årene, så er det forutsigbarhet. Hovedgrunnen til dette skyldes pandemiens herjinger. Usikkerhet om det meste har ført til et stresset samfunn – der mange virksomheter vakler og vil slite med senskader, ansattes jobber er usikre – og mange har vært permittert med de tap det medfører.

En skulle tro at staten i en slik situasjon ville bidra til forutsigbarhet der det var mulig. Altså bidra til å stabilisere samfunnet ved ikke å gjøre unødvendige endringer og skape behov for ytterligere tilpasninger. Det ville også vært fornuftig ikke å pådra stat, kommune og næringsliv ytterligere kostnader etter at det er brukt enorme summer på økonomisk støtte og tiltak gjennom pandemien. Dessverre er det ikke det som skjer. Regjeringen Støre ser det som en av sine største oppgaver å reversere reformer gjort av regjeringen Solberg over de siste åtte årene.

Reform

En reform er en forandring av det bestående til noe som er ment å være bedre. Det vil alltid være noen som påvirkes av en reform. De som påvirkes negativt – eller de som ikke liker endringer i seg selv – ønsker status quo. Slik sett er det genialt å gå til valg på å reversere reformer, det gjelder bare å finne mange nok reformer å reversere til at man får tilstrekkelig antall stemmer til å vinne valget. Om reformen samfunnsmessig var god eller dårlig, later ikke til å bety så mye.

Når det skal stemmes over om sammenslåtte fylker skal deles opp igjen – bestemmer finansminister Vedum beslutningstagerne; bare gjør som jeg vil – så tar staten regningen. I folks øyne handler ikke dette om økonomiske gevinster, effektivisering og kompetanseheving – det handler om følelser, kultur og nærhet. Er du fra Hedmarken, så føles det greit at fylket heter Hedmark og ikke Innlandet. Når staten tar regningen blir det som en gratis lunsj – hvem sier vel nei til det? «Skit

i Norge, leve Toten» uttrykte Bjørnstjerne Bjørnson. Ordtaket beskriver godt hvordan hensynet til det lille og nære trumfer hensynet til helheten.

Tankegodset

Men hvem er så staten, som spanderer reverseringene? Det er alle andre enn de som ønsker reverseringen. Noen milliarder kroner betalt av alle andre, det er helt ålreit. Det tragiske er jo at alle andre også har en tilsvarende kostnad i ett eller annet reverseringsprosjekt, som også blir dekket av staten. Staten må altså gå tilbake til alle og kreve mer i skatter og avgifter, eller droppe velferdstilbud bekostet av staten, for å gjøre opp.

«Norsk politikk anno 2022 ser ut til å ha kommet i et blindspor – der vi har i utsikt at man hvert fjerde eller åttende år vil få ny politisk ledelse, som ser det som sin største oppgave å reversere hva forgjengeren gjorde».

Det er dessverre slikt tankegods som preger politikken nå, både internasjonalt, nasjonalt og lokalt. For helheten er dette kontraproduktivt – for populistiske politikere er det en gavepakke. For virksomheter, både i offentlig og privat sektor, bidrar reverseringer til uforutsigbarhet og kostnader.

Nylig ble regjeringens høring om reversering av domstolsreformen sendt ut. Det store flertall av aktører innen rettsvesenet, inklusiv

Domstolsadministrasjonen, er svært fornøyd med reformen fra 2020 og har allerede sett effektene av den. Vedum kjører likevel på – og om én eneste ordfører vil reversere, ja, så blir det reversert i den rettskretsen – selv om rettens aktører måtte ønske at det ikke ble reversering. Dette er en horribel behandling av den tredje statsmakt. En ordfører i en liten kommune skal bestemme hvordan domstolstrukturen skal være i dennes rettskrets. I Sør-Rogaland ser det heldigvis ut til at alle kommuner er enige i at reformen er bra – så mest sannsynlig slipper en å reversere her.

Reverseres

På område etter område innen helse, beskatning, arbeidsliv, infrastruktur osv – kan vi se hvordan reformer reverseres – eller hvor det iverksettes utredninger for å reversere. Frem og tilbake er like langt – og vi kommer oss ikke videre. Den ideologiske handlingsiveren skaper usikkerhet og uforutsigbarhet over hele linjen – og verdiskaping og soliditet svekkes.

Norsk politikk anno 2022 ser ut til å ha kommet i et blindspor – der vi har i utsikt at man hvert fjerde eller åttende år vil få ny politisk ledelse, som ser det som sin største oppgave å reversere hva forgjengeren gjorde. Hvordan en skal komme ut av en slik spiral er ikke godt å si, men jeg frykter at våre politikere vil finne inspirasjon i en dansk bok fra 1771: «Beretning om de vidtbekjendte Molboers vise Gierninger og tapre Bedrifter».

Molboene skulle grave en brønn. Under utgravningen fikk de en stor haug jord til overs, som de ikke visste hva de skulle gjøre med. En av dem kom da på ideen om å lage enda et hull, og fylle dette hullet med den jorda de hadde til overs. Det syntes de andre var et godt forslag, men etter en stund spurte en betenkt molbo: «Jo, men hvor skal vi gjøre av jorda som blir til overs av det hullet?». Den klokkeste av molboene svarte: «Det er da opplagt! Vi graver hullet dobbelt så stort, slik at det kan romme begge jordhaugene på en gang.»

Skjerpings – nå må vi sammen begynne å bygge landet igjen, og da ikke basert på molbopolitikk og nærsynt selvsentrering.

UTSTILLER PÅ

ONS?

Hva? Hvor?

Hvordan?

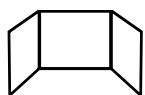
Hvem? Størrelse?

Budskap? Når?

Design? Hvor mye? Gjenbruk?

Transport?

Vi kan messe – snakk med oss!



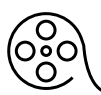
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

Ryfylkegata 22, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no

Jærmøtet 2022:

Ny storsatsing på Jæren

24. mars er datoen du bør holde av, for da går nemlig Jærmøtet 2022 av stabelen. Et variert og mangfoldig næringsliv inviteres inn i Storstova på Bryne, til nettverksbygging og faglig påfyll på tvers av kommunene. Etter den faglige delen, så blir det middag og fest i et annet lokale på Jæren.

TEKST: MARIUS JOHNSEN

Tematikken for selve dagen vil være å se mulighetene som finnes i regionen. Næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Tormod Andreassen, og administrerende banksjef i Jæren Sparbank, Geir Magne Tjåland, er allerede godt i gang med planleggingen av arrangementet.

– Vi har lenge hatt denne serien med treffpunkt Jæren, men dette er kortere og mer tematiske møter. Jærmøtet 2022 blir et større arrangement. Her skal vi snakke om utvikling, se på muligheter og det som allerede finnes på Jæren. Ikke minst så vil vi se Jæren fra både ut- og innsiden. Tanken bak er å vise frem det som Jæren representerer, sier Tormod Andreassen.

– Det er på sin plass at det lages en konferanse for det spennende arbeidslivet på Jæren, det har manglet. Næringslivet på Jæren er variert, med mye forskjellig som skjer. Det å gjøre noe på tvers av

kommunene, å lage noe som gjelder for hele regionen, det er også veldig viktig, påpeker Geir Magne Tjåland.

Et av få steder i Norge

Norge produserer mye råvarer i flere regioner. Det som er spesielt på Jæren, er at man ofte finner hele verdikjeden. Fra råvare til et ferdig produkt som eksporteres ut av landet. Den næringspolitiske lederen har flere eksempler på bedrifter som sysler med dette på Jæren.

– Jæren er en av de plassene som viderefører og selger ferdige produkter. Enten det er AKVA group sine fotflåter og fulle styringssystemer for akvakulturnæringen, eller Øglænd System som lager kabelopphengs-baner. Tenk også på plogfabrikken, som har et globalt marked for plog- og landbruksmaskiner. Det er spesielt. Dette fortjener nesten en konferanse i seg selv, smiler Tormod Andreassen.

Mer handling enn ord

Man kan ofte få inntrykk av at arbeidsmoralen på Jæren er å få jobben gjort. Det er ikke alt som man trenger å snakke så høyt om. Bare brett opp ermene og trø til. En veldig god holdning i seg selv, men skal man bli lagt merke til, så kan det være lurt å snakke om hva man driver på med.

– Det er forskjell, noen bedrifter er frempå. Men det er også mange spennende jær-bedrifter som ikke er så flinke til å snakke om seg selv. De jobber bare på og er ikke så flinke til å fortelle omverdenen om det. Det er så utrolig mye bra som skjer på Jæren, så dette er en måte å få vist det fram på også, forteller Geir Magne Tjåland.

Spesialitet fra Jæren

For at flest mulig skal ha anledning til å komme, så blir det halvdagsprogram fra lunsj og utover med en tilhørende



Næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Tormod Andreassen er klar for Jærmøtet 2022. Foto: Lars Idar Waage



Administrerende banksjef i Jæren Sparbank, Geir Magne Tjåland, er klar for å vise frem alt det spennende som skjer på Jæren. Foto: Ingeborg Skrudland.

festmiddag på kveldstid. Tanken er at dette skal gjøre det lettere for folk å få det til når man ikke må sette av hele formiddagen.

– På kvelden så blir det en kjempespennende middag med program. Også kan vi friste med at slakter Idar Håland har lovet at han skal stille med en jærsk spesialitet til forret. Så la oss bare la den henge der som en liten teaser, det blir veldig tøft, sier Tormod Andreassen litt lurt.

Hvem kommer?

Programmet jobbes fortsatt med, men det er ingen hemmelighet at noen store næringslivsledere på Jæren har takket ja til å prate på scenen. CEO i AKVA group, Knut Nesse, CEO i Aarbakke, Inge Brigte Aarbakke og CEO i Robotic Innovation, Annette Anfinnsen er blant noen av de som kommer. Geir Magne Tjøland er godt fornøyd med programmet og planen er at dette blir et årlig arrangement.

– Planen er at dette skal være en happening som du føler at du må være på. At det er et viktig møte og en plass man ønsker å være – et sted hvor det skjer mye spennende. Både programmessig, men også en plass hvor man treffer på andre folk, altså en nettverksarena. Arbeidsgruppen føler det er bra program og er meget fornøyd så langt, påpeker Geir Magne Tjøland.

– Det vi kan si når vi har jobbet med programmet, så har det vært utrolig mye velvilje. Når vi har hatt dialog med de tre



24. mars så inviteres du inn i Storstova på Bryne for faglig påfyll og nettverksbygging. Foto: storstova.com

kommunene på Jæren for å presentere forslagene, så sier alle sammen at dette er noe som har manglet. Som Geir Magne sa, det er behov for denne møteplassen og den store årlige happeningen. Vi skal fortsette med Treffpunkt Jæren, for det er også viktig. Men dette er den store: nå slår vi på pauker og kazooer for Jæren

og næringslivet på Jæren. Vi skal få med oss hele bredden, fra matprodusenter til roboter, avslutter Tormod Andreassen entusiastisk.

Følg med for mer informasjon og påmelding på www.naeringsforeningen.no, og meld deg på Jærmøtet 2022.



EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

**Trygg
økonomistyring
siden 1983**



Fishency360

Fishency er et norsk teknologiselskap etablert i 2017 og med hovedkontor i Stavanger. Selskapet produserer, utvikler og selger maskinvare og programvare til bruk i havbruksbransjen. Det er et sterkt økende behov i markedet å forstå mer av hva som foregår under havoverflaten i et oppdrettsanlegg og hvordan dette påvirker laksens velferd og kvalitet. Fishency360, som er navnet på produktet, gjør kundene i stand til å monitorere laksen 360 grader hele døgnet og dermed kunne ta bedre proaktive beslutninger rundt bedret fiskevelferd. Fishency har gjennom sitt søkelys på kvalitet og transparens når det gjelder datadeling, bygget tillit til et stadig økende antall kunder langs Norskekysten og fått stor interesse også fra andre aktører i bransjen; brønnbåter/ servicebåter, landbasert og lukkede anlegg – samt offshore havbruk.

MADE IN STAVANGER





“

Efab vil bidra til at lokale ledere får innsikt i teknologier som kan øke innovasjon og forretningsutvikling

Aage Gramstad og Rune Våge, Rådgivere i Efab

LEDERNETTVERKET: FORRETNINGSMULIGHETER I NY TEKNOLOGI

Det er utfordrende for dagens ledere å skaffe seg oversikt og skjønne mulighetene de nye teknologiene bringer med seg. Ikke minst er dette viktig der en kan utnytte teknologi til nye forretningsmuligheter.

Rune Våge og Aage Gramstad i Efab har sett behov for å hjelpe lokale ledere til å få økt innsikt i denne problemstillingen.

Nå tilbyr Efab et ledernettverk, hvor deltakerne kan se og høre om hvordan lokale og nasjonale selskaper har anvendt ulike teknologier. Rune og Aage mener at verdien ligger i den påfølgende diskusjonen. Denne erfaringsutvekslingen vil inspirere og trigge forretningsutvikling i deltakernes egne selskaper.

Dette baseres på erfaring fra lignende konsept gjennomført i 2020-2021. Den gang var temaet strategiutvikling og innovasjon.

Høsten 2021 ble ledernettverket “Forretningsmuligheter i ny teknologi” planlagt, og i disse dager blir tilbudet promotert i flere kanaler.

De har begge stor tro på at suksessen vil gjentas og de første tilbakemeldingene er positive og viser at temaet treffer bra. Rune og Aage ser frem til å samle et godt nettverk der det faglige og sosiale vil stå i fokus.

For påmelding, se www.efab.no

DIGITALISERING FOR EN BÆREKRAFTIG FREMTID

Efab er et uavhengig rådgivningsselskap som bistår lokale selskaper til å lykkes med bærekraftig forretningsutvikling, bygget på smart bruk av teknologi. Efab samarbeider med mange kunder på tvers av ulike bransjer innen digital transformasjon. En av disse er SAR, et spennende selskap, på en spennende digitaliseringsreise.

SAR er en ledende, global avfallshåndteringspartner og tjenesteleverandør, som tilbyr kundene sine en totalløsning for Waste Chain Management (WCM). SAR transformerer avfall til gjenbrukbare ressurser, og skaper en sirkulær økonomi i tråd med FNs mål nr. 12 "Ansvarlig forbruk og produksjon".

DIGITAL STRATEGI

«For å realisere selskapets strategi om bærekraft og sirkulær økonomi har SAR innsett viktigheten av å bruke data og digitalisering som verktøy for bærekraft på alle nivåer» sier Tor Olav Schibevaag, CEO i SAR.

Efab ble tidlig involvert for å bistå i prosessen med å sikre underlaget for å utvikle en digital strategi og initiativer som støtter opp om og realiserer forretningsstrategien. Som første steg i det digitale veikartet var det behov for å gjøre en anskaffelse av fremtidens ERP plattform, dette ble utført i henhold til Efab's rammeverk for systemanskaffelser.

«THINK BIG, START SMALL, MOVE FAST»

For å sikre en gjennomførbar implementering ble prosjektet etter Efab's anbefaling delt i faser og prioritert etter viktighetsgrad, slik at endringsbelastningen for organisasjonen ble håndterbar. Hele digitaliseringsprogrammet har fått navnet P3D «Project Data Driven Decisions».

KOMPLEKSE UTFORDRINGER

«Teknologi er den minste utfordringen vi har støtt på i prosjektet» sier prosjektleder for P3D, Merete Handeland. «De største utfordringene har handlet om å utnytte teknologien og mulighetene på beste måte for SAR, sikre kvaliteten på dataene våre, og ikke minst møte utfordringen med endringsledelse og å bygge kompetanse ute i operasjonen, som har lite digital kompetanse i dag. Dette har krevd – og krever - tydelig ledelse og ledelsesforankring, og en betydelig kompetanseheving i hele organisasjonen, både på prosess og på teknologi. Midt i disse utfordringene har imidlertid prosjektteamet levert på en imponerende måte, som gjør at vi lykkes med de mål vi setter oss.»

SUKSESSKRITERIER

«Tydelig ledelsesforankring har medført en stødig kurs, selv med flere utskiftninger av nøkkelpersonell underveis» sier rådgiver i Efab, Lene Larsen. «I tillegg har det vært en god dialog med leverandør – de har oppnådd ett partnerforhold i motsetning til et tradisjonelt kunde/leverandørforhold. Det er også avgjørende at SAR ser IT og teknologi som et strategisk virkemiddel. Dette påvirker viljen til å investere, og til å gjøre det som kreves for å lykkes.»

VEIEN VIDERE

SAR har gjort en solid start på veien mot en digital fremtid, men mye gjenstår, og ambisjonene er store. «Efab har gjennom hele prosessen vist seg å være en sterk samarbeidspartner som SAR kan lene seg på. Omfanget av det vi har gjort sammen er meget komplekst, og strekker seg over flere nivåer, fra strategiske evalueringer og ned til håndtering av daglig IT drift. Den digitale reisen til SAR er godt på vei, men vi har mye som gjenstår, og vi gleder oss over å ha med Efab videre mot SAR 4.0.» sier Merete Handeland.

Se www.efab.no for artikkel i full versjon.



Rådgiver Lene Larsen fra Efab



Med lidenskap for hav og sjø

Tor Andreas Svanes har seilt på de fleste hav, og har satt sine føtter i havner de fleste av oss bare har lest om. Det hindrer ham ikke å ha stadig nye mål i kikkerten.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Tor Svanes har alltid hatt en lidenskap for sjø, men det var fisker han egentlig ville bli.



Fra hjørnekontoret i 7. etasje i Elganeveien utenfor Egersund by, har grunnlegger og administrerende direktør i Navtor, oversikt over det meste. I løpet av få år har selskapet han leder erobret stadig større markedsandeler for elektroniske sjøkart. Og mer skal det bli. Reisen har – til tross for en og annen brottsjø underveis – vært et eventyr. Det har heller ingen verdensomspennende og langvarig pandemi kunne sette noen stopper for.

– Vi er så heldig i disse koronatider at vi stort sett er heldigitale. Det er folkene vi er avhengige av. At de må sitte hjemme, er ikke en stor utfordring. Men det klart at vi savner og taper noe i lengden på at vi mister den uoffisielle praten.

I løpet av et tiår har selskapet vokst fra et fåtall ansatte til over 130 sysselsatte over hele verden. Selv under koronapandemien har selskapet ekspandert i samme takt som årene før.

– Det vil si at vi ligger på en vekst på om lag 30 prosent, både i forhold til omsetning og på bunnlinjen. I år har vi budsjettet med en omsetning på 625 millioner kroner, mot ca 500 millioner i fjor.

Oppkjøp

Den store endringen de siste par årene har vært at Smedvig – som har vært

med selskapet siden starten i 2011 – solgte Navtor til det amerikanske investeringselskapet Accel KKR.

– Det innebærer ny satsing, ikke bare på organisk vekst, men også i form av oppkjøp. De gjorde vi to av i fjor.

– Hva ligger det i denne oppkjøpsstrategien?

– Den er å dekke mer av det skipene trenger, også på land. Vi utvider spekteret. Navtor begynte ganske enkelt med elektroniske sjøkart. Vi har utviklet programvare innenfor dette området, og også flere produkter etter hvert. Nå har vi beveget oss inn i det vi kaller for performance – og alt fra overvåking av flåten til brennstoff-forbruk, utslipp til luft og rapportering.

Innenfor elektroniske sjøkart er Navtor i dag verdensledende. 10 selskap rundt omkring i verden har i dag 80 prosent av dette markedet. Blant de ti er Navtor det største.

– Det er fortsatt mye å hente. Vi har en markedsandel på omlag 15 prosent, og ser for oss 50 prosent.

Fra stor til større

– Dere vil vokse kraftig i årene fremover også?

– Ja, jeg vil ikke være overrasket om vi er dobbelt så store allerede om tre år. Det

er ikke så lenge siden at den store nyheten var elektroniske sjøkart i form av en dvd ombord, og det kunne gå måneder før dataene var overført. I dag skjer det på noen timer. Dette handler først og fremst om sikkerhet for sjøfarten, men også effektivitet og store besparelser.

Egersund har alltid vært hjemstadshavnen, både for privatliv og næring. Men noen utpreget og umiskjennelig egersunddialekt har Svanes ikke. Han er studert både i Stavanger, Arendal og Trondheim, og bodde også en periode i USA.

– Og så er jeg gift med en dame fra Kristiansand, så det forklarer nok en del. Men jeg reiste jo til sjøs da jeg var rimelig ung, og etter det var jeg stort sett ikke hjemme før jeg begynte i fast jobb hos Robertson.

Yngstemann

Han vokste opp bare noen steinkast fra der han i dag har kontorlokalene i Elganeveien utenfor Egersund by. Fra kontoret har han også utsikt til det gule huset han tilbrakte oppveksten i sammen med foreldre og fire eldre søstre.

– Jeg ble nok dulla med som liten. Når det er sagt, var min eldste søster 14 år da jeg ble født, og var nesten ute av kurven før jeg begynte å komme til sans og samling.



Tor Andreas Svanes har seilt på de fleste hav. Det hindrer ham ikke å ha stadig nye mål i kikkerten.

Tor Svanes har alltid hatt en lidenskap for sjø, og det var fisker han egentlig ville bli.

– Jeg var langt fra noe skolelærling, og hadde vel ikke lærere som oppmuntret meg. Men jeg tror en nabo fra den tiden hadde en finger med i spillet da jeg fikk plass på elektrolinjen etter folkeskolen. Da jeg skulle ut i lære, begynte jeg på Lære Elektro-Service. Det var ingen vanlig elektrisk forretning, men drev med service og installasjon for båter. Da begynte jeg vel også å ane at det å være fisker kanskje var litt surt på vinteren.

God ballast

Han tok aldri noe elektrikersertifikat, og har gått en noe uvanlig vei videre i livet. I motsetning til mange andre som har gjennomført et studieløp, har Svanes valgt vekselvis skole og jobb.

– Det var mange fordeler med det. Da jeg først begynte på studieløpet, og fant ut at jeg kanskje ikke var så dum likevel, var det godt å ha ballast og ha gått en hard skole på sjøen. De fleste som begynte på NTH kom rett fra gymnaset og måtte ut i praksis om sommeren. Jeg trengte ikke å tenke på det og seilte ute i tre måneder på sommeren. For min del har det betydd nesten alt å kunne relatere teori til praksis, og å kunne forstå sammenhengene.

Etter læretiden hos Lære fikk han mulighet for å gå på Stavanger Sjømannsskole og utdanne seg til skipselektriker.

Sjømannsskole

– De manglet en person for å kunne starte dette studietilbudet, og så litt gjennom fingrene med kravet til fartstid, erfaring og skoler. Jeg var et slags alibi.

Etter sjømannsskolen dro han til sjøs, og levde på havet i to år i strekk ombord i en Smedvig-båt.

– Jeg dro ut da jeg var 18, men merket ganske fort at som skipselektriker var jeg også offiser. Det var betydelig forskjell mellom mannskap og offiserer. Vi var 42 mennesker ombord, og jeg husker det ble ramaskrik da man skulle rasjonalisere og kutte mannskapet med tre personer. I dag er bemanningen 14. Vi dro fra England til Karibia, USA, Sør-Amerika, Gulven, Pakistan, India, Singapore, Indonesia og Japan. Det var egentlig en jordomseiling. Den gang måtte man også stå ombord i minst 12 måneder for å få gratis hjemreise, under forutsetning av at båten kom til Nord-Europa.

Kontinenter

Det var en annerledes verden. Da Tor Svanes kom til Singapore i 1969, var det tre år etter at landet var blitt uavhengig.

– Den høyeste bygningen i Singapore den gang var på 12 etasjer. Den kunne man se når man kom ned Malakkastredet. I dag ville den vært en liten prikk.

– Husker du hvilket kontinent som fasinerte deg mest?

– Det var på forskjellig vis, men jeg har alltid vært fasinert av Japan. De er organisert, greie, men samtidig vanskelig å komme inn på – mye på grunn av språkbarrieren. Den gang var de også i førerretet når det gjaldt elektronikk.

Da Svanes levde på havet, arbeidet han med folks om fortsatt hadde seilt under krigen. Men ingen av dem snakket noe om det.

– Det var også dem som slet, og som måtte hjem. Og det er klart når man drar fra Argentina til Gulven og tilbringer 30 dager på sjøen, skal det ikke mange gnisninger til.

I orkan

– Var du redd noen gang?

– Nei, men jeg har vært nære ved å havne i sjøen. På vei fra Singapore til Hongkong møtte vi en orkan. Vi var fullastet, og fikk en sjø som rev løs alle kabler under broa som gikk frem til midtskipet. Vi sto i fare for å miste all kontakt til broa. Jeg kom meg ut, og fikk surret det fast. Telegrafisten sa i ettertid at han bare merket en stor skygge i form av en sjø som slo over skipet, under der var jeg. Den rev beina under meg, kastet meg ut mot rekka, der jeg fikk grepet tak i et ratt. Da var det bare snakk om noen millimeter fra å havne i sjøen.

Etter oppholdet til havs, dro han videre til Arendal for å studere ved Arendal Tekniske Fagskole. Fra Arendal gikk turen videre til Trondheim og NTH. Etter studiene i Trondheim, vendte han på nytt tilbake til Egersund.

– Det var bare tilfeldig. Jeg hadde ikke regnet med at det var noen jobb til meg der, men før jeg tok diplomoppgaven hadde jeg spurt om sommerjobb hos Robertson Radio-Elektro. Gjennom den sommerjobben ballet det på seg, og det endte med at jeg fikk tilbud om fast jobb.

For seg selv

Svanes ble i Robertson i tretten år, i to av dem bodde han i USA. Tanken på å starte for seg selv hadde ligget latent i mange år, men anledningen kom brått på.

– Jeg hadde begynt å rote i dette med elektroniske kart mens jeg bodde i USA, men fikk beskjed om at det måtte jeg ta med kontoret i Stavanger. Det var da vi begynte å tenke på å utvikle dette selv, at min mangeårige kompanjong Aslak Dirdal og jeg dro til Italia og snakket med selskapet C-Map i desember i 1992. Etter en omvisning, og å ha tømte minibaren på hotellet, konkluderte vi med at framtiden er ikke å lage programvare, men å laga data.

Det endte med at både han og Aslak bestemte seg for å si opp sine faste jobber, for å starte et konsultantselskap. Allerede fra dag en begynte de å arbeide med å utvikle teknologien som skulle resultere i elektroniske sjøkart.

På CD

– Jeg hadde programmert en god del, og Aslak gikk i gang med å lage et produksjonssystem for data sammen med våre venner i Italia. Vi hadde seks skip som basiskunder, men det helt store var at vi begynte med cd. Det var den nye teknologien den gang. Når Aslak hadde laget databasen, måtte vi lage den på en mastertape. Den sendte vi til Oslo for å få en master-CD, og etter å ha sjekket at den fungerte, måtte vi bestille 300 cd'er fra CD-fabrikken på Rjukan. Når den stabelen kom, satt jeg og skrev navn på skip og kaptein på de seks båtene og kastet resten.

– Var det mye skepsis til den nye teknologien?

– Ja, det var det. Det var også veldig stor variasjon på cd-lesere. Det fungerte på en maskin, men ikke en annen.

I 2011 ble selskapet C-Map kjøpt opp av amerikanske Jeppesen, et Boeing-eid selskap som tilbyr navigasjonsinformasjon, operasjonsplanleggingsverktøy, flyplanleggingsprodukter og programvare. Det ble etter hvert en kulturkrasj.

– De var størst og hadde nærmest monopol på fly, og trodde shipping var det samme. Det er det absolutt ikke.

Fra kjellerstuen

Etter fire år hos Jeppesen, valgte Tor Svanes og flere norske ansatte å bryte ut og grunnla etter hvert selskapet som skulle få navnet Navtor. Hans gamle arbeidsgiver Smedvig gikk inn som hovedaksjonær. Navnet har ingenting med Tor å gjøre, men er kort og godt en forkortelse fra navigator.

– Jeg hadde karantene i ett år, men drev stor aktivitet fra kjellerstuen.

I dag har Navtor 60 ansatte i Norge, 57 av den jobber i Egersund. Totalt sett, med det siste oppkjøpet, er selskapet 132 ansatte på verdensbasis.

– Hva er fordelene og ulempene å drive denne type selskap fra en mindre by som Egersund?

– Ulempen er først og fremst at når vi vokser som vi gjør nå, blir Egersund liten når vi skal rekruttere nye folk.

– Du blir 73 år til sommeren, men er ikke fristet av å pensjonere deg?

– Nei, dette er jo hobbyen min, og sjøen er mitt liv. Det vil det alltid være.

TOR ANDREAS SVANES

» Alder: 72 år

» Sivil status: Gift, to voksne barn

» Bosted: Egersund

» Aktuell: Leder i Navtor



Tett på kunden i 40 år

Kallesten Regnskap & Revisjon har vært tett på kundene sine i 40 år. De har opplevd både vekstperioder, oljeprissjokk og finanskrise. De siste to årene har definitivt vært spesielle, men nå tror Herbjørn Vestvik og teamet hans i Tananger at vi går mot lysere tider.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Daglig leder Herbjørn Vestvik opplever det som en fordel at Kallesten Regnskap & Revisjon kan tilby både regnskaps- og revisjonstjenester fra samme kontor.



I ngen som har ærend i Tananger, kan unngå å legge merke til Kallesten-bygget der det ligger strategisk plassert i Estervegen. Rett og slett et kjent og kjært innslag i sentrumbildet i Tananger der de har holdt til siden 1986.

På mange måter signaliserer den langvarige tilstedeværelsen noen av kvalitetene ved firmaet: Stabilitet, kontinuitet og soliditet. Kallesten Regnskap & Revisjon oppsummerer det ellers godt selv gjennom sitt eget slagord: Trygg økonomistyring.

Turbulens

Kompetanse på økonomistyring har det så avgjort vært behov for de to siste, turbulente, krevende, pandemipregede årene.

– Pandemien har naturlig nok satt sitt preg også på oss. Vi lever tett på kunder som har måttet forholde seg til stor

usikkerhet, og til kompensasjonsordninger som har endret seg med ujevne mellomrom og i høyt tempo. I en slik situasjon blir behovet for den type råd, veiledning og bistand som vi kan bidra med, ekstra viktige, sier daglig leder Herbjørn Vestvik.

Dette betyr at Kallesten som selskap har kommet godt ut av pandemien i den forstand at behovet for den kompetansen firmaet besitter, har økt. Slik sett er selskapet i en heldig situasjon.

– Samtidig har vi stor sympati med de bransjene som har det tøffest om dagen. Bedrifter innen hotell, restaurant, uteliv og reiseliv har det beintøft. Det samme gjelder for entreprenørbedrifter som opplever at byggeprosjekter blir utsatt, sier Vestvik.

Han understreker imidlertid at bildet er blandet. Bedrifter innen varehandel, byggevare, hus og hage, og lokale håndverksbedrifter har klart seg bra.

Når også Kallesten er en bedrift som har

hatt mye å gjøre de siste årene, så skyldes dette også forhold som ikke har noe med pandemien å gjøre.

– En stor del av kundemassen vår er små- og mellomstore bedrifter. Disse opplever at det totale omfanget av rapporteringskrav fra myndighetene både øker, og blir mer komplekse. Dette betyr igjen at behovet for den kompetansen vi kan tilby, blir større. I tillegg opplever vi det som en stor fordel at vi tilbyr tjenester innen både regnskap og revisjon, og at vi har denne kompetansen samlet her på huset, sier Vestvik.

Digitalisering

Parallelt med mer komplekse rapporteringskrav for bedriftene, opplever næringslivet og samfunnet generelt at digitaliseringen skyter fart. Heldigvis, får vi vel si ...

Bjørn Gausland er leder for

Kallesten-bygget har vært et velkjent innslag i sentrumbildet i Tananger i flere ti-år. Her har regnskaps- og revisjonsselskapet det bra, noe som bekreftes av Herbjørn Vestvik, Marit Sigveland, Jonny Pedersen (leder av Karmøy-kontoret) og Bjørn Gausland.



«Samtidig har vi stor sympati med de bransjene som har det tøffest om dagen. Bedrifter innen hotell, restaurant, uteliv og reiseliv har det beintøft. Det samme gjelder for entreprenørbedrifter som opplever at byggeprosjekter blir utsatt».

regnskapsavdelingen hos Kallestén, og har lang erfaring på området.

- Utviklingen innen digitalisering er rivende, og ny teknologi og nye løsninger blir gjort tilgjengelig i høyt tempo. For en bransje som vår betyr dette at vi kan frigjøre mye tid fra manuell papirhåndtering, til dialog og rådgivning ovenfor kundene. Det er ganske interessant at vi er 19 ansatte som jobber med regnskap og revisjon, i et bygg som nå er bortimot papirløst. Digitaliseringen er utvilsomt positiv både for oss og for kundene våre, sier Gausland.

Flat struktur

Kallestén har vært en betydelig aktør innen regnskap og revisjon over lang tid. For at en slik posisjon skal oppnås, og opprettholdes over tid, må det ligge en sterk bedriftskultur i bunn. Marit Siqveland har, i likhet med Gausland, lang fartstid fra Kallestén. Hun understreker betydningen av trivsel og arbeidsmiljø.

- Arbeidsmiljøet vårt er veldig bra. Alle som jobber her har en omgangsform preget av åpenhet, tillit og trygghet. Vi har flate strukturer og oversiktlige forhold. Vi er en arbeidsplass der folk samarbeider godt og trives. Det viser igjen på stabiliteten i arbeidsstokken her. Vi har lite gjennomtrekk, noe som er viktig både for oss og for kundene sier Siqveland.

«Sjefen sjøl» legger til at høy bevissthet rundt verdigrunnlaget til bedriften, er en vesentlig faktor for både trivselen og kvaliteten på jobben som utføres.

- Alle som jobber her er, og skal være, bevisste på kjerneverdiene våre. Vi skal være jordnære, pålitelige og lyttende ovenfor kundene våre. I tillegg skal vi bidra til at blikkene løftes, slik at vi sammen kan håndtere utfordringer som ligger lenger fram, og ikke fokusere ensidig på de akutte gjøremålene, sier Herbjørn Vestvik.

En viktig bidragsyter til bedriftens verdigrunnlag og kultur er Kenneth Kallestén, som startet virksomheten i 1983. Han hadde de første revisjonsoppdragene i 1982, samtidig med at han jobbet som ansatt i Andersen, Bjelland, Enoksen & Co. Deretter startet han egen virksomhet og etablerte kontor i SR-bank sitt nybygg i Solakrossen våren 1983, før det ble flytting til Tananger i 1986. Kenneth er fortsatt arbeidende styreleder, og eier selskapet 50/50 sammen med Herbjørn Vestvik.

Etter mer enn 40 år i bransjen, planlegger Kenneth nå mot sin pensjonstilværelse. I den forbindelse har Herbjørn fått med seg en gruppe nøkkelansatte som i løpet av 2022 vil komme inn på eiersiden. Dette vil være med å sikre stabilitet og lokal forankring også i fremtiden.

På to hjul

Kallestén Revisjon & Regnskap er altså en virksomhet som setter trivsel, arbeidsmiljø, og en sterk bedriftskultur i høysetet. Her skiller de seg ikke nødvendigvis så veldig mye ut fra de fleste andre bedriftene i regionen. De som skal konkurrere med Kallestén om sykkelentusiasme må

imidlertid stå tidlig opp morgenen. Bjørn Gausland er en av de ivrige Kallestén-syklistene.

- Vi er stolte av å være en høyt sertifisert sykkelbedrift. Sykling er viktig for miljø, helse og trivsel. Jeg, og veldig mange av kollegene mine, sykler til jobben. Her har vi god sykkelparkering både innendørs og utendørs, gode garderobeforhold, og sykkelverktøy tilgjengelig. I tillegg har vi noe mange andre misunner oss: En sykkelbonus, der alle ansatte som sykler til jobben rett og slett får en bonus pluss på lønnen sin, forteller den entusiastiske syklisten.

Om det ikke nødvendigvis går på to hjul i svingene for Kallestén Regnskap & Revisjon, så går det i alle fall framover med god styrefart. Optimismen er betydelig, og troen på at vi nå er i ferd med å passere toppen av pandemibølgen er sterk.

KALLESTÉN REVISJON & REGNSKAP

- » Etablert: Av Kenneth Kallestén i 1983
 - » Hovedkontor: Tananger (har også avdelingskontor på Karmøy).
 - » Antall ansatte: 19.
 - » Omsetning i 2021: 24 mill.
-

FAGDAG **EKSPORT** 16. MARS

For mer informasjon om programmet:
besøk www.naeringsforeningen.no



NÆRINGS
FORENINGEN



Innovasjon
Norge

THOMMESSEN

Belinda Taranger Ingebrigtsen er stolt av CMS Kluge sitt tydelige søkelys på mangfold og likestilling. I tillegg trives hun og kollegene svært godt i de lekre kontorlokalene i Herbarium.



Kluge bygger globale nettverk

Advokatfirmaet Kluge har i snart hundre år vært trygt rotfestet i Stavanger. Det er de fortsatt, men nå har de for alvor tatt steget ut i verden. Velkjente Kluge har blitt til CMS Kluge, og har større ambisjoner enn noensinne.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Advokatfirmaet Kluge sitt snart hundre år lange liv er som et speilbilde av hjembyen Stavanger sin historie. En beskjedne bakgrunn, for så å oppleve en eventyrlig vekst og utvikling i takt med olje-, gass- og energieventyret. I tillegg har Kluge en krigshistorie å være stolt av.

Nå gjennomfører forretningsadvokatfirmaet en kraftig opprustning av det internasjonale nettverket. Den skal straks styreleder og partner Knut Prestvik, og partner Belinda Taranger Ingebrigtsen fortelle mer om, men aller først kan det være verdt å dvele litt ved historien.

Milorg

Kluge Advokatfirma ble etablert i Stavanger i 1923 av Kristofer Nordahl Kluge. I 1929 ble det inngått kompaniskap med Hugo Parr, og firmaet skiftet navn til K. Kluge & Hugo Parr.

Under 2. verdenskrig gjorde Kristofer Kluge en innsats som alle ansatte i selskapet har grunn til å være stolte. Som aktivt medlem i MILORG, ble han etter hvert arrestert og sendt til Grini der han satt til krigens slutt.

Etter 1945 ble advokatpraksisen tatt opp igjen, og firmaet opplevde en jevn organisk vekst fram til begynnelsen av

1980-tallet. Da trådte Odd-Sverre Rage og Clement Endresen inn som partnere, og bidro til en betydelig vekst både i Stavanger og Oslo, der det ble opprettet kontor i 1987. Kontoretablering i Bergen fulgte i 1994.

Forretningsjus

På det tidspunktet da dette intervjuet fant sted, måtte en nylig koronadiagnostisert styreleder, Knut Prestvik, delta i samtalen via Teams. Covid-angrepet han er utsatt for, er heldigvis av den milde sorten, og legger ingen demper på iveren etter å gjøre rede for utviklingen i CMS Kluge.

– Her i Stavanger er vi 39 advokater, hvorav 15 er partnere. Vi er et utpreget forretningsadvokatkontor, med virksomhet på områder som olje, gass, fornybar energi, fast eiendom, arbeidsrett, oppkjøp og fusjoner og immaterielle rettigheter. I fjor nådde vi en omsetning på 530 millioner NOK, og vi har ambisjoner om videre vekst, sier Prestvik.

Inkludering og attraktivitet

CMS Kluge er en veletablert og respektert aktør både i Stavanger-regionen og ellers i landet. Konkurransen er imidlertid hard, og krever en bevisst politikk for å holde på, og å rekruttere, dyktige jurister. Partner Belinda Taranger Ingebrigtsen er særlig stolt av å være del av en organisasjon som har et tydelig søkelys på mangfold.

– Mangfold er høyt prioritert hos oss. Kjønnssbalansen er tilnærmet 50%-50%, og her i Stavanger er en tredjedel av partnerne kvinner. Vi er opptatt av å skape en fellesskapskultur, med åpne dører og minimale skiller mellom partnere og advokater i det daglige. I tillegg er det viktig for oss at det skal gå an å jobbe i CMS Kluge, og samtidig ha et liv ved siden av. Rett og slett å finne en riktig balanse mellom jobb og fritid, sier hun.

En sunn, og sterk bedriftskultur er åpenbart viktig for å beholde høykompetente ansatte. I tillegg kan det se ut til at lokasjonen og kontorfasilitetene utgjør et fortrinn i bestrebelsene på å fremstå som en attraktiv arbeidsgiver. Herbarium, ved siden av svømmehallen, sto ferdig i 2019 og kan tilby noen av Stavangers ræste kontorlokaler. Sentral plassering, lekkert design, og en utsikt til å miste pusten av. Her har CMS Kluge holdt hus siden åpningen, et valg de ikke angrer på.

– Vi har tidligere hatt det bra både på Forus, og i Hinna Park. Likevel har vi alle opplevd det som en skikkelig opptur å flytte til Stavanger sentrum og Herbarium. Dette er fantastiske lokaler, med super plassering. Særlig for de yngre og nyansatte kollegene våre er det attraktivt med en så sentral lokalisering, sier Prestvik og Taranger Ingebrigtsen.

Omstillingsevne

Noe av det spennende med å være del av et forretningsadvokatfirma, er at du får anledning til å jobbe nært med store og små bedrifter, i ulike bransjer. Du kommer rett og slett «tett på», ofte over lengre perioder. Stavanger-regionen står ovenfor noen massive omstillingsutfordringer. CMS Kluge er blant dem som er «tett på» næringslivet i regionen. Dette gir et solid grunnlag for å vurdere hvor godt rustet regionen faktisk er til å håndtere de utfordringene vi står foran.

– Jeg tror vi er godt rustet. Næringslivet har reist seg etter den kraftige oljeprisnedturen i 2014-2015. Nå er det veldig mye spennende som



Styreleder Knut Prestvik var hjemmeværende med korona, og deltok via Teams, da dette intervjuet fant sted. Han hadde derfor ikke anledning til å flankere kollegaen Belinda Taranger Ingebrigtsen da Rosenkilden tok bilder i kontorlokalene i Herbarium.

skjer. Datalagringssenter på Rennesøy, store muligheter innen fornybar energi på Kalberg, montering av understell for havvind på Jelsa, og mulig amoniakkproduksjon i Sauda. Mye av dette drives fram i et godt samarbeid mellom næringslivet og det offentlige. Det er for eksempel interessant å se den rollen selskaper som New Kaupang spiller som bindeledd mellom offentlige myndigheter og private aktører, sier Prestvik.

Internasjonal interesse

Det var nettopp regionens sterke industri- og kompetansemiljø innen olje, gass og fornybar energi, og vårt sterke søkelys på det grønne skiftet generelt, som var hovedgrunnen til at den internasjonale advokatgiganten CMS så til Stavanger og Kluge da de var på partnerjakt i Norge.

Partnerskapet ble formelt inngått i fjor høst, og innebærer at Kluge nå er CMS Kluge, og del av et fellesskap med 5 000 advokater i 44 land, over hele verden. CMS Kluge vil fortsatt være et selvstendig selskap, styrt fra Stavanger. Avtalen innebærer imidlertid felles branding og felles tekniske plattformer.

– Og fremfor alt betyr dette

partnerskapet et tett, innlemmet faglig samarbeid med topp juridisk kompetanse over hele verden. Økonomien blir stadig mer internasjonalisert. Kundene våre har jevnlig behov for juridisk rådgivning på tvers av landegrensene. Tilgangen vi nå har fått til CMS sitt nettverk vil gjøre oss mye bedre i stand til å gi denne bistanden. Vi har store forventninger til samarbeidet med CMS, avslutter en stolt og optimistisk styreleder i CMS Kluge.

CMS KLUGE (FORRETNINGSADVOKATER).

- » Etablert: 1923 i Stavanger.
- » Hovedkontor: Stavanger (Herbarium).
- » Antall ansatte: 39, hvorav 15 er partnere.
- » Omsetning i 2021: 530 millioner NOK.

Lasting Dynamics Nordic AS



Ser du etter en ny programvare partner som kan forvandle virksomheten din innenfor den grønne omstillingen eller FNs bærekraftsmål?

Lasting Dynamics er et europeisk programvarehus med internasjonale partnere verden over. Etterspørselen etter programvare utvikling i Norge er svært progressiv og det er høye kostnader forbundet med utviklingsprosessen. Samtidig er det stor ressursmangel og stigende behov for IT hoder i Norge, mange bedrifter vil fremdeles ha dem alle inhouse, dette til tross for en uforutsigbar fremtid som truer den tradisjonelle arbeidsplassen, Covid19 situasjonen har lært oss at det går an å jobbe digitalt. Lasting Dynamics kan gi bedriften din et konkurransefortrinn gjennom vår "Team Forsterknings" løsning.

Lasting Dynamics Nordic AS er en del av Lasting Dynamics Gruppen. Vi er karbonnøytrale, og vi har forpliktet oss til FNs 17 bærekraftsmål. Vi er opptatt av utvikling av høy kvalitet og jobber med den nyeste og beste teknologi. Vi er rangert som nummer 1 i Italia og Topp 50 i Vest-Europa som beste programvarehus av den anerkjente programvare anmelderen Clutch. Vi har administrasjon og utvikling på våre kontorer i Italia og Spania mens lokaliteten vår i Stavanger fungerer som salgskontor for Norden.

Partnere, ikke kunder

Vi tror virkelig at den eneste måten å bygge vellykkede produkter på er å fokusere på langsiktige og vellykkede partnerskap og jobbe sammen som et team. Dette er grunnen til at vi bare tar håndplukker noen få prosjekter per år.



Team Forsterkning

Hvis du trenger mer arbeidsstyrke eller ekspertise, kan Lasting Dynamics teamet bli med i ditt eksisterende interne team eksternt og jobbe tett med dem som et unikt team.



Din virksomhet, vår virksomhet

Vi tar oss av din virksomhet som den var vår, det er derfor våre partnere blir hos oss i minst tre år.



Morten Ims
Partner Nordic Region



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

STO NORGE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Joakim Grødem Mageland, 400 31 682, j.mageland@sto.com Web: sto.com

Sto Norge er en landsdekkende leverandør av byggematerialer. og markedsfører i Norge produkter innen fasade, interiør og akustikk, betong og gulv. Sto leverer materialer direkte til byggeplassen, og har også egne yrkesbutikker i flere norske byer. Sto Norge er et datterselskap av Sto Scandinavia AB.



Bewusst bauen.

OHMIA CHARGING AS, ROGALAND

Beliggenhet: Forus
Kontaktperson: Per Ivar Abrahamsen, per.ivar.abrahamsen@ohmiacharging.no
Web: ohmiacharging.no

Ohmia Charging startet opp i slutten av 2018 og er 100% eiet av Trønder Energi og er Norges største ladeleverandør for borettslag og sameier. Ohmia Charging er en tjenestebasert ladeleverandør som bygger, drifter og administrerer fremtidsrettet ladeanlegg for El- biler i boligfellesskap i Norge. Selskapet har kontorer i Trondheim, Oslo, Bergen og Stavanger (på Forus, Travbaneveien 3). Ohmia Charging sin tjenestebaserte løsning gir en helt fast og forutsigbar månedskostnad for både boligfellesskapet og ladekunden og det er ingen uforutsette kostnader.



Ohmia Charging

CHIPMUNK TECHNOLOGY

Beliggenhet: Årbakk
Kontaktperson: Stian Øvreåge, 92245385, stian@chipmunk.no Web: chipmunk.no

With deep technical and strategic experience Chipmunk can build systems for the future, today. By being hands on solving problems and creating long lasting solutions Chipmunk uses combined expertise to find the best path forward for your company - either technical, architectural or strategical.



CHIPMUNK
TECHNOLOGY

KAKADU

Beliggenhet: Erfjord, Ryfylke
Kontaktperson: Ingvild Erøy, ingvild@kakadu.no
Web: kakadu.no

Kakadu Ignite er et vekstselskap som arbeider med å motivere digitalt utenforskap hos den eldre befolkningen. Deres visjon er å sette mennesker i stand til å nyttiggjøre seg av teknologi. Det handler om å ha kontroll i eget liv, og om det å være med i samfunnet - uansett hvor digital hverdagen er. Kakadu omtaler seg som et digitalt læringsverktøy, og tjenesten de leverer er todelt:

1. For næringslivet i både privat og offentlig sektor, utvikler selskapet et opplæringsverktøy som vil gjøre det enklere å lage kvalitetssikret kompetansehevingsmaterieill. Kakadu ønsker å gjøre de ansatte, uavhengig av sektor, i stand til å lage relevant veiledningsmaterieill, som det faktisk er bevist og tallfestet at innbyggerne får et læringsutbytte av.

2. For innbyggere utvikler Kakadu en læringsportal som gjør det enklere å lære seg ny digital kunnskap, og gi de eldre ett sted å tilegne seg ny digital kompetanse på. Alt innholdet vil ha en rød tråd, forankret i pedagogiske rammer og innsikt om hvordan de eldre lærer best.



EXPLOCROWD AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sidsel Lindsø, sidsel@explocrowd.com Web: explocrowd.com

ExploCrowd is an Exploration Team based on CrowdSourcing, that wants to disrupt the way we explore for oil and gas in Norway. ExploCrowd want to build and secure competence within Oil & Gas Exploration through the market turmoil, by building a database of Ready-to-Drill Prospects to be available to Oil Companies. This will be achieved through creating an optimal workspace for explorationists, enabling creativity, innovation, competence- and knowledge building. ExploCrowd will use CrowdSourcing and the Principles of Sharing Economies to enable explorationists to unlock their potential and create value for themselves, customers and the society. ExploCrowds mission is to maintain and build exploration competence in the community and create possibilities for oil companies to rebuild their exploration portfolios, for them to save time and resources, thereby accelerating the creation of jobs in the Oil Industry Chain in Norway when the market turns.

VIDEN FORVALTNING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Edel Alvestad, 994 08 889, edel@viden.no
Web: viden.no

Viden forvaltning AS er lokal eiendomsforvalter i Stavanger som gjør forvaltning trygt, enkelt og effektivt med fagkunnskap og teknologi. Med forretningsførsel fra Viden vil dere kunne få profesjonell hjelp til en sømløs drift av deres borettslag og sameie.



NUAER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kristin Sundsbø Alne, kristin.alne@nuaer.com
Web: nuaer.com

Nuaer delivers emission monitoring as a service. Their proven platform consists of the BH-12 measurement device with a broad selection of sensors and an advanced analytics system.



nuaer

HARRY PEPPER RESTAURANT OG BAR

Harry Pepper Restaurant og Bar
Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Knut Bergesen, knut@harry-pepper.no
Web: harry-pepper.no

Tex Mex Restaurant og Tequila Saloon i hjertet av Stavanger. Harry Pepper tilbyr catering, unike kurs og har flott selskapslokale til ditt private selskap.



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

STAVANGERREGIONENS EUROPA-KONTOR/STAVANGER REGION EUROPEAN OFFICE

Beliggenhet: Stavanger / Brussels
Kontaktperson: Runa Monstad, runa.monstad@stavangerregion.no
Web: stavangerregion.no

Stavangerregionens Europakontor har siden 1993 arbeidet med å gjøre europeiske impulser til en regional styrke. Med tilstedeværelse i Brussel, hjertet av Europa, er Stavangerregionens Europakontor et kompetansesenter for EU og EØS med mål om å bidra til vekst og utvikling i Rogaland. Kontoret har fra starten vært etablert i Brussels EU-kvarter. Dette gir selskapet en unik mulighet til å forstå EUs beslutningsmekanismer, bli oppdatert om aktuelle hendelser og få et stort og omfattende nettverk av europeiske aktører og mulige prosjektpartnere. Kontorets europeiske tilstedeværelse og nettverk bidrar til utvikling for medlemskommuner, organisasjoner, bedrifter og kunnskapsinstitusjoner i Stavangerregionen.



WESTGASS HYDROGEN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arne Åkerlund, arne@westgass.com
Web: westgass.com

Westgass is a bold, dynamic, Norwegian energy company, committed to developing clean energy solutions based on green hydrogen and green ammonia. Westgass started in 2015 as a natural gas marketer. In 2021, Westgass achieved a turnover of EUR 180 million before selling off their natural gas business to solely focus on green energy. This entrepreneurial success combined with Westgass' legacy of experience from energy majors gives Westgass a unique DNA to build new renewable value chains, and deliver affordable, clean and easily accessible energy to communities across the globe for a truly self-sustaining future.



IVOLV

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Jan Erik Søndeland, 99525077, jan.erik.sondeland@ivolv.no
Web: ivolv.no

Har du behov for å beskytte din virksomhet mot hackerangrep og digitale trusler? Da bør du kontakte Ivolv AS. Smarte valg innen cyberberedskap trenger ikke koste skjorta. Ivolv er et nytt lokalt cybersikkerhetsselskap med noen av landets fremste spesialister på cybersikkerhet. Ivolv er her for å avmystifisere cybersikkerhetstrusselen og gjøre den håndterbar og overkommelig for norske virksomheter. **Ivolv leverer et bredt spekter av tekniske og rådgivende tjenester. Ivolv hjelper deg å ta smarte og effektive valg i arbeidet med cybersikkerhet.** Ta kontakt for en uforpliktende og hyggelig prat, over Teams eller en kaffe.



NORGES LEDENDE LEILIGHETSHOTELL I STAVANGER & OSLO

Frogner House Apartments består av ca 750 fullt utstyrte leiligheter med kjøkken og bad. Vi tilbyr gode bedriftsavtaler, og du betaler ingen depositum. Gjør oppholdet enda bedre ved å bestille frokost levert på døren, eller vask av leilighet. Du finner oss i Stavanger sentrum, Paradis & Forus, samt i Oslo.



FROGNER HOUSE





STYRELEDER

Vi trenger arbeidsfolk her

HANNE N. BERENTZEN, • styreleder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Vi har bestemt at «kompetanse» skal være et strategisk satsingsområde for Næringsforeningen i 2022. Det kommer i tillegg til «Energihovedstad» og «Nye muligheter». Regionen vår må sikre ny kompetanse for å videreutvikle oss og å bli en bærekraftig region. Gjennom pandemien har mange klart seg bra og jobbet mye med vekst og innovasjon. Nye arbeidsplasser og nye industrier er på gang, men har vi folkene?

Vi ønsker og trenger flere innbyggere. Den 13. januar diskuterte vi: Hvor finner vi talentene? Vi må tenke ut av boksen i årene fremover for å skaffe nok arbeidskraft til å møte veksten. Konkurransen er interregional og internasjonal.

Hvordan gir vi folk med bred og ulike kompetanser lyst til å bo og jobbe her? Vi trenger folk med hendene godt «skrudd på» og vi trenger ansatte med gode holdninger og arbeidsmoral. Vi tar imot alt dette!

Tiden er overmoden for å invitere inn nye borgere, bli en del av det å hjelpe til i krisene i Jemen, Syria og Afghanistan. Talentene finnes over alt. Jeg har selv i egen virksomhet vært beriket med flyktninger over flere år.

Noen har reist fra alt de kjenner i sin fineste stas med 50.000 kroner på lommen for å søke lykken. Den lykken finnes her! Nye borgere har stort potensial og flotte verdier. De gjør oss alle mer raue og tolerante. Vi må åpne for å se nye løsninger til å møte de store utfordringene som har blitt tydelige for oss under pandemien.

En plan

Vi må bruke intensivsykepleiere der de

hører til; på intensiven. Da må andre oppgaver løses av folk som ikke har så spisset kompetanse. Det samme gjelder kokken på restauranten. Kan noe av hans oppgaver erstattes av ufaglært arbeidskraft?

For å klare dette og åpne for slikt mangfold i din bedrift må du ha en plan. Gjennom historien har lederposisjoner gjerne gått i arv til en utpekt «kronprins». I DNB laget Rune Bjerke en annen strategi. De hentet opp både arveprins og prinsesser fra nivå tre og fire. Da begynte ballen å rulle for å løfte unge kvinner opp og frem.

Vi i Næringsforeningen etablerte ressursgruppen 50/50 i 2016. Vår region og landet er ikke gode nok på inkludering, mangfold og likestilling.

Mange veietablerte og sterke bedrifter deltar i programmet ressursgruppen har laget. Å snakke sammen, utveksle utfordringer og suksesser gir god effekt. Forskerne Mari Rege, Marte Cecilie Wilhemsen Solheim og Benja Stig Fagerland bekrefter at mangfold i ledelse skaper en mer tolerant arbeidsplass og en bedre bunnlinje.

Og, de som forstår at resultater kommer fra en konkret plan følger på. Vår Energi,

Skagen Fondene, Sandnes Sparebank, og DSD er noen som har bestemt seg for å utnytte dette konkurransefortrinnet; mangfold.

Tung forankring

Dette er en av mine hjertesaker og jeg er ekstremt stolt over at ressursgruppen nå heter Mangfold, og har tung forankring i næringslivet, forskning og akademien.

Vi trenger en regjering som forstår det store bildet i næringslivet og de utfordringene vi har akkurat nå. Med dyrere strøm, økte renter og inflasjon må regjeringen være lydhør for alle bransjer i Norge det kommende år.

Pandemien har lært oss å kjøpe mer norsk og å reise mer rundt i vårt eget land. Det er bærekraftig. På tallerkenen finner vi mer norske råvarer, som med de norske regelverk, gir hver og en av oss, et rikt samfunn og vokse opp i og leve i.

Jeg håper 2022 blir året hvor vi fikk tilgang på mye ny spennende kompetanse. 2022 blir året der vi lytter bedre fordi vi ser at samspill og dialog åpner for gode løsninger på tvers av uenigheter og frustrasjoner av omstilling. Alt må gjøres på en ny måte!

«Vi må åpne for å se nye løsninger til å møte de store utfordringene som har blitt tydelige for oss under pandemien».

Hanne N. Berentzen

A STAR ALLIANCE MEMBER 

TRAVELERS EXPLORE SCANDINAVIA

OPPLEV NORGE - BESTILL NÅ PÅ [SAS.NO](https://sas.no)

SAS



Energipriser til glede og besvær

BJØRN VIDAR LERØEN · kommentator og forfatter

Trygve Slagsvold Vedum drev valgkamp med dyre løfter og høy latter. Etter at han kom i regjering er det blitt stillere, men som finansminister kan han le hele veien til banken. Aldri har staten tjent mer penger på energi. Mange sliter med å betale strømgjeldene selv etter statlig pengestøtte. Vanlige folk er i opprør. Det er ikke vanskelig å se konturene av et knallhardt lønnsoppgjør.

Det finnes i dag som hovedregel ingen annen formel for prising av energi enn den som dannes i markedet. Mange forbrukere oppfatter denne virkeligheten slik at markedskreftene ikke står på deres side. Dette kommer klart til uttrykk i debatten om strømpriser. Spørsmålet er om vi har sluppet markedskreftene for langt, om utviklingen kan reverseres eller om det er for sent.

Einar Gerhardsen skrev i sine memoarer at vannkraften var et viktig skritt ut av fattigdommen. I dag kan vi legge til at oljen og gassen var det store skritt inn i rikdommen.

Vannkraften

De rike vannkraftressursene som ble temmet, forvandlet vårt land og gjorde Norge til en moderne industrinasjon. Vannkraften ble brukt innenfor landets grenser. De industriprodukter som vi kunne tilvirke ved hjelp av elektrisitet ble eksportert. Dette skaffet oss store eksportinntekter. Den kraftkrevende industrien ble utviklet fordi vi hadde store vannkraftressurser som genererte energi som kunne tilbys til fordelaktige priser. Vi hadde overskudd av vann og kunne fastsette prisene selv. Billige elektrisitet kom også den alminnelige forbruker til gode. Det var ingen som klaget over høye strømgjeldene. Det fantes heller ikke sterke incentiver for å spare strøm. Da nordmenn begynte å reise til Syden, ristet de på hodet over at lyset ikke var tent i hotellkorridorene døgnet rundt. Men strømmen var dyr og folk måtte spare.

Til himmels

Nå er vi der selv. Strømprisene har gått til himmels. De som av den nye regjeringen omtales som vanlige folk, må ha statlig støtte for å betale strømgjelden. Vi har kommet i selskap med folk ute i Europa og ellers i verden som har betalt vesentlig mer for energi enn det vi har måttet gjøre. Nordmenn flest vil ikke ha det slik. Noen fordeler måtte vi ha for å leve i kulde og mørke store deler av året. Vi har vært temmelig bortskjemt med billig energi.

Det er flere grunner til at vi har kommet

dit vi nå befinnes oss. Den viktigste forklaring er nok at vi har gitt rom for markedskreftene.

Norge er ekstremt rikt på energi. Vi er rett og slett en stormakt. Hvis vi hisser oss opp over høye strømpriser, hva skal vi da si til de som er avhengig av å kjøpe norsk gass? Tenker vi noen gang på alle de som er avhengige av den gassen som kommer fra de rike feltene på vår kontinentalsokkel?

Aldri høyere

I desember måned solgte vi gass for 95 milliarder kroner. Ja, du leser riktig: 95 milliarder kroner, bare på en måned. Aldri har gassprisene vært høyere. I tillegg kommer salg av olje, som utgjør omkring halvparten av gassinntektene, målt i kroner. Også oljeprisen er høy, historisk høy i norske kroner. I norske kroner er dagens oljepris på rundt 90 dollar fatet høyere i norske kroner enn da oljeprisen i 2008 nådde nesten 150 dollar. Det er den sterke dollarkursen som gir rekordpris i norske kroner.

Nå går diskusjonen høyt i energilandet. Vi krever tiltak mot alle våre ulemper, men hegner om våre fordeler; inntektene fra produksjon av gass og olje og tidens største handelsoverskudd. Vi hører sterke protester mot utenlandskablene. De kan imidlertid sende strøm i begge retninger. Få er likevel opptatt av at kablene gjør det mulig å importere billig strøm til Norge i perioder da det finnes et overskudd av kraft som er tilvirket av vind eller sol. Få diskuterer de enorme energimengder som sendes gjennom våre enveiskjorte gassledninger til Europa. Vi gjorde det tidligere, men ikke nå med de eventyrlige priser som oppnås. Det er blitt forbausende stille i debatten om norsk olje- og gassproduksjon. Protestbølgen synes å ha lagt seg, i alle fall midlertidig.

Energikrise

Europa gjennomlever nå en energikrise. Sist høst ga norske myndigheter oljeselskapene tillatelse til å øke gassproduksjonen fra Troll med 1 milliard kubikkmeter og tilsvarende for Oseberg. Ingen protesterte mot produksjonsøkningen. Der kom heller ikke

protester mot å øke produksjonen av gass fra assosierte felt, noen som innebærer at olje kan bli liggende igjen i havbunnen fordi gasstrykket i reservoarene reduseres raskere.

Alt henger sammen med alt. I det store bildet skal verden håndtere en energikrise og en klimakrise samtidig. Slik er den politiske agenda. Virkelighetsbildet er fullt av dramatik.

Den sikkerhetspolitiske situasjonen er preget av spenningen på grensen mellom Russland og Ukraina. Her ligger en viktig forklaring til de høye gasspriser. En krig vil true gassleveransene fra øst. Flere mener at president Putin allerede holder tilbake gass for å holde prisene høye. Samtidig er det motstand mot at Russland får ta i bruk det nye gasstransportssystemet Nord Stream 2, som knytter direkte forbindelse mellom de store gassfeltene i Sibir og Jamal og Tyskland via Østersjøen. Systemet har kapasitet til å frakte en gassmengde omtrent tilsvarende det halve av den norske gassproduksjonen. En slik økt mengde inn i det europeiske gassmarkedet vil naturlig nok legge et press på gassprisene. Samtidig er Europa opptatt både av å redusere sin avhengighet til gassimport fra øst (slik president Reagan var da han la press på Norge for å forsere utbyggingen av Troll for 30 år siden) og å bygge ned avhengigheten til fossil energi. Vi ser nå en økende erkennelse av at gass er nødvendig som garantist i et energisystem som i sterkere grad baseres på sol og vind, men også denne «grønnvasking» av gass skaper motstand.

Avgjørende

I en verden som søker nye energiløsninger for å bedre det globale klima, vil nødvendigvis prisen på energi være avgjørende. Sagt på en annen måte: Gode klimaløsninger kommer i følge med en pris.

Elektrifiseringen av olje- og gassplattformene på norsk sokkel kommer også i følge med en pris. Når regningen for dette kommer, øker også motstanden mot elektrifiseringen.

Det kreves nå en makspris for strøm. Det er fullt mulig i den rike annerledeslandet. Men det krever politisk mot og handling.





Unge styrekandidater bidrar til vinn-vinn!

Dette er en gruppe som har både forutsetninger og ambisjoner om å gjøre en forskjell i arbeidslivet i årene som kommer. De er alle deltakere i Næringsforeningens program Styrekandidaten 2022. Sittende fra venstre: Marianne Bjelke-Andersen, Torbjørn Wiig Petersen og Vilde Eikeskog. Stående fra venstre: Frederico Alves, Guro Skjæveland og Eirik Hogstad. Samantha Smith Johansen, Øystein Tennebø Fure og Synne Netland var ikke tilstede da bildet ble tatt.

Næringsforeningen har siden 2016 gjennomført programmet Styrekandidaten. Programmet gir en unik kombinasjon av nyttig lærdom for unge styre-medlemmer, og verdifull tilleggskompetanse for bedriftene som deltar.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: MARIUS JOHNSEN

Styrekandidaten innebærer kort fortalt at bedriftene som deltar stiller en styreplass (i en deltakende observatørrolle) til disposisjon for en ung, motivert kandidat i ett år. Kandidatene går gjennom en utvelgelsesprosess som styres av InterSearch.

Det er Næringsforeningen sin ressursgruppe U37 som har initiert prosjektet

Kristina Renberg og Sander Brimsøe Thomassen sitter i ressursgruppen U37, og er ansvarlige for årets program.

– Vi mener mangfold i et styre er essensielt for å lykkes, og det er dette vi jobber for å få til! Mangfold lønner seg, også på bunnlinjen.

Renberg og Thomassen sier at de vil bidra til å gi unge mennesker en påvirkningskraft inn mot lokalt næringsliv

og mener dette er spesielt viktig med tanke på de endringene regionen står ovenfor. At den yngre generasjon gis en stemme i lokale styre vil være viktig for utviklingen av lokalt næringsliv, både i arbeidet mot «det grønne skiftet» og for å sikre at regionens næringsliv skal forbli attraktivt i årene som kommer.

De mener at de unge kandidatene i styrerommet vil kunne påvirke bedriftene



Disse kom igjennom nåløyet, og er styre- kandidater i 2022:

Marianne Bjelke-Andersen
Styre kandidat hos: Westport.

Vilde Eikeskog
Ansatt hos: Veni.
Styre kandidat hos: Rønning
Ellektro.

Frederico Alves
Ansatt hos: Aker Solutions.
Styre kandidat hos: Stavanger
Symfoniorkester.

Torbjørn Wiig Petersen
Ansatt hos: Lyse.
Styre kandidat hos: MUNU.

Guro Skjæveland
Ansatt hos: Nysnø.
Styre kandidat hos: Risa.

Eirik Hogstad
Ansatt hos: Stavanger Oilers.
Styre kandidat hos: Profitbase.

Samantha Smith Johansen
Ansatt hos:
Styre kandidat hos: Tidewave.

Øystein Tennebø Fure
Ansatt hos:
Styre kandidat hos: Forny Norge
AS.

Synne Netland
Ansatt hos:
Styre kandidat hos:
Forny Norge AS.

i en strategisk retning som tar hensyn til deres generasjon, noe som igjen vil bidra til å skape en mer fremtidsrettet region.

Høy motivasjon

De nyslåtte styremedlemmene for 2022 har nylig blitt utpekt. Vi møtte en svært kompetent og høyt motivert gruppe da vi samlet dem til fotoseanse i Rosenkildehuset.

Forventningene til egne bidrag, og eget utbytte av styrehospiteringen, er store og kan oppsummeres som:

- Bidra med kunnskap om digitalisering.
- Bidra med kunnskap og engasjement om bærekraft.
- Være et korrektiv. Bidra til mangfold ved å være en tydelig «ung» stemme.
- Få kunnskap om strategisk styrearbeid.

- Heve egen kompetanse.
- Utvide egne nettverk.

Sterk konkurranse

Konkurransen om å få delta er høy, og Grete Christoffersen i InterSearch, kan bekrefte at kandidatene holder et høyt nivå.

– Alle søkerne vi mottok til U37 styrekandidatene var meget kvalifiserte og dyktige personer som garantert vil bidra i styrene med nye ideer. InterSearch er veldig stolte av å bidra til at unge mennesker får mulighet til å være med å utvikle Stavanger regionen. U37 er virkelig et godt program som gir bedrifter i regionen en mulighet til å få ekstra ressurser og mangfold inn i styrerommet. Det anbefales alle bedrifter som har behov for nye perspektiv for å sikre konkurransefortrinnet i et marked i endring, sier Grete Christoffersen.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2022

7114

utlyste jobber



Det ble registrert 7114 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er 30 prosent over fjoråret. Aldri tidligere er det målt flere ledige stillinger.

	jan.21	jan.22
Ledere	137	170
Ingeniør- og IKT-fag	1021	771
Undervisning	176	492
Akademiske yrker	220	191
Helse, pleie og omsorg	1164	1869
Barne- og ungdomsarbeid	272	353
Meglere og konsulenter	200	261
Kontorarbeid	243	238
Butikk- og salgsarbeid	287	397
Jordbruk, skogbruk og fiske	21	30
Bygg og anlegg	680	547
Industriarbeid	614	735
Reiseliv og transport	160	375
Serviceyrker og annet arbeid	198	651
Uppgitt	50	34
Totalt	5443	7114

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

NYTT OM NAVN



ØRJAN RØED

Ny Business Development Manager i EnergyX

Ørjan Røed er ansatt i EnergyX som Business Development Manager. Han kommer fra Front Innovation hvor han har hatt tilsvarende stilling. Vi ønsker Ørjan velkommen tilbake på laget. Han skal både ivareta EnergyX' sin posisjon i det tradisjonelle olje- og gassmarkedet, og jobbe mot nye forretningsområder i andre markeder som selskapet jobber mot.



ESPEN HUSVÆG

Ny Sales Executive i Azets Insight

Espen Husvæg er ansatt som Sales Executive for Azets Insight AS. Husvæg kommer fra stillingen som salgssjef hos Seabrokers Services AS. Han er nå i full sving hos Azets Insight AS, og brukte de første ukene til å bli kjent med menneskene som utgjør Azets Insight og de mangfoldige tjenestene Azets Insight leverer.



LARS MØRK-LORENZEN

Ny kommersiell direktør i Sterling White Halibut

Lars Mørk-Lorenzen er ansatt som kommersiell direktør (CCO) i Sterling White Halibut. Han har en mastergrad fra CBS (Copenhagen Business School). Siden den gang har han hatt flere ulike roller innen salg og markedsføring innenfor mat/drikke, både i Tyskland og Norge. Oppstart i Sterling White Halibut var i september, før det har han jobbet som salgs- og markedsjef siden 2018 i NOHA Norway. Lars vil ha en sentral rolle i den videre veksten nasjonalt og internasjonalt, i tillegg til å utvikle merkenavnet Sterling.



KRISTIAN HÅLAND

Ny salgskonsulent i Norengros Kjosavik

Kristian er 24 år gammel, fra Stavanger og kommer så vidt inn døra uten å dukke, med sine 197 cm på sokkelesten! Han føyer seg inn i rekken blant Manchester United supportere på kontoret (til noe delte meninger blant de ansatte), og er selv aktiv fotballspiller på Madla. Han liker ellers å fiske og går en del turer i fjellet. Kristian har en bachelorgrad i økonomi fra BI og har tidligere arbeidet på lager, som kundeveileder og som postbud. Vi gleder oss veldig til å bli bedre kjent med han.



MARITA KONGSGÅRD

Ny rådgiver i Skape

De siste årene har Marita jobbet som gründer innen forretningsutvikling og velferdsteknologi. Før dette hadde hun lederstilling i et IT-konsultantselskap der salg, ressursplanlegging og rekruttering var sentrale arbeidsoppgaver. Marita har også fylt rollen om HR-rådgiver, prosjektleder og kommunikasjonsrådgiver for selskap i Stavangerregionen. Marita har innehatt en rekke frivillige verv for ulike organisasjoner.



HELGA ROGNESTAD

Ny seniorrådgiver i Vårgrønn

Helga Rognstad styrker Vårgrønns team på samfunns- og myndighetskontakt. Hun kommer med sterk faglig bakgrunn om forvaltning og miljø. Helga er viktig for videreutviklingen av Vårgrønns havvindposisjoner i Norge og internasjonalt. Hun har tidligere arbeidet i Deloitte, på Fritjof Nansen Instituttet, i Tankesmien Agenda og ved den norske ambassaden i Kathmandu.



PETTER ALFSEN

Ny CEO i Veni

Petter Alfsen tiltrer stillingen som administrerende direktør i Veni AS. Alfsen er en av tre gründere i Veni, og har vært COO/markedsdirektør siden oppstarten i 2018. Han kom da fra stillingen som regiondirektør for Atea i Rogaland og Agder og medlem av det norske lederteamet. Alfsen har lang erfaring fra ledende stillinger i IT-bransjen.



HENRIK GRIMSMO BUSENGDAL

Ny engineer i Sopra Steria

Henrik Grimsmo Busengdal begynner som engineer hos Sopra Steria. Han har domenkunnskap innen petroleumsteknologi, og har erfaring med data science prosjekter innen poretrykk og geomekanikk. Han har også erfaring med softwareutvikling, og jobbet med tilpasninger i front- og backend for å automatisere arbeidsprosesser.

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



LIV HÅLAND

Ny forsknings- og kvalitetsleder i FishGLOBE

FishGLOBE AS har ansatt Liv Håland til stillingen som forsknings- og kvalitetsleder. Liv vil være ansvarlig for kunnskapsoppbygging fra resultater, data og erfaringer, samt dokumentasjon av biosikkerhet og fiskevelferd. Hun vil også være ansvarlig for bedriften sine kvalitet-, HMS- og risikosystemer. Liv har hovedfag i akvakultur fra Universitetet i Bergen og har hatt flere ulike roller i Skretting. Hun kommer fra en stilling som AquaSim Data science Manager. Liv har jobbet 18 år i Skretting, i mange ulike roller, hvorav flere var sentrale lederjobber.



BRITT-IRENE SKÅR AASE

Ny daglig leder i Paxon

Britt-Irene Skår Aase har fra 1. august tatt over som daglig Leder i Paxon Stavanger. Britt-Irene ble ansatt 1. januar i år hos oss som prosjektleder, og kom da fra rollen som daglig leder hos Nyland Byggeadministrasjon i Stavanger. Hun har tidligere relevant ledererfaring fra både Sweco, Multiconsult og Malthus. Vi er veldig fornøyd med at vi får inn en person i den daglige driften, som brenner sterkt for å utvikle de ansatte og i tillegg legge til rette for videre utvikling og gode resultater i selskapet.



ANITA BREKKE

Ny arkitekt i Link Arkitektur

Anita Brekke er en erfaren og prisvinnende grafisk designer og Art Director, som har jobbet i Oslo og Stavanger. Hun er utdannet diplomarkitekt og har drevet Brekke Design & Arkitektur i flere år. Hun er opptatt av målgruppeforståelse, funksjon vs. form, universell utforming og bærekraft. Hun ble ansatt som arkitekt i Link Arkitektur i Stavanger fra 1. september 2021.



CATHRINE JOHANNE SØNVISEN

Ny prosjektleder i Sopra Steria

Cathrine Johanne Sønvisen begynner som Prosjektleder i Sopra Steria. Hun er utdannet siviløkonom og har en mastergrad fra Universitetet i Stavanger. Cathrine har erfaring med å lede flere digitalisering og forbedringsprosjekter i staten, og har blant annet tilegnet seg teknologisk kompetanse og helhetlig prosjektgjennomføring.



HANNE HERMANSEN

Ny ERP Trainee i Abacus IT

Hanne Hermansen startet i Abacus IT i høst og har fullført Visma.net sitt Trainee program. Hun har en master i Økonomi og Administrasjon med fordypning i Anvendt finans. Hanne vil jobbe med kunder i hele landet, med rådgivning, implementering og support innenfor regnskap, logistikk og lønn.



SINDRE BJERGA

Ny marketing manager i MDE Norway

Sindre startet som marketing manager i MDE, 1. desember 2021. Sindre er utdannet journalist og har lang fartstid og erfaring innen ledelse, markedsføring og kommunikasjonsarbeid. Sindre vil bli med i vårt driftsteam og bidra som ansvarlig for markedsføring og kommunikasjon i MDE Group.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no

NYTT OM NAVN



STIAN HETLELID

Ny biomassekontroller i Sterling White Halibut

Stian Hetlelid startet i Sterling White Halibut AS som driftstekniker. I 2004 fikk han stilling som driftsleder for et av sjøanleggene, senere driftsleder for alle Sjølokaliteter. I august 2021 gikk Stian inn i ny rolle som biomassekontrollør. Stian drar med seg årevis med erfaring fra både laks- og kveiteoppdrett.



CARINA GJØRTZ-SPEICHERT

Ny rådgiver i MDE Norway

Carina startet som rådgiver i MDE den 10. januar. Hun har solid erfaring som rekrutteringsrådgiver, og har vist gode resultater innen salg, samt matching av personlige og faglige egenskaper iht. kundenes ønsker. Hun har tidligere tatt en bachelorgrad på business administrasjon and management.



TRINE MEHUS

Ny senior engineer i Sopra Steria

Trine K. Mehus har startet som senior engineer i Sopra Steria. Hun har kunnskap om Data Management, lasting av seismikk og brønndata til ulike applikasjoner som Petrel, Techlog og OpenWorks. Trine har jobbet som konsulent hos flere store oljeselskap.



ANDERS AARRESTAD

Ny driftsleder i Sterling White Halibut

Anders Aarrestad startet som lærling i 2001, fikk fagbrev i akvakultur og arbeidet i Marine Harvest Rogaland AS. I 2006 ble han ansatt som driftstekniker i Sterling White Halibut AS på sjøanlegg. Anders tok over som driftsleder for avd. Kjeurda i august 2021.



ARMAN NOOR

Ny engineer i Sopra Steria

Arman Noor begynner som Engineer hos Sopra Steria. Han har kunnskap innen datamodellering, dataanalyse og visualisering. Arman er nyutdannet og fikk mastergraden sin i fysikk, der han spesialiserte seg i teoretisk og numerisk fysikk.



KENNETH RIISE

Ny Senior Business Consultant i Sopra Steria

Kenneth Riise begynner som Senior Business Consultant hos Sopra Steria. Han kommer fra Altibox, hvor han har jobbet med blant annet prosesskartlegging- og forbedring, prosjektledelse og analyse.



KALTRINA RADONIQI HAUKEBØ

Ny selger i Upheads

Kaltrina er ansatt for å styrke salgsteamet i Upheads as. Hun har jobbet med salg i flere år, innen retail, og som kundeconsulent og prosjektansvarlig i Oneco Network as. Nå kommer hun fra stillingen som PT/Salgs- og Markedsansvarlig i Livebetter Klinikken.



MERITA VUKI THORSTENSEN

Ny stillasmonter i Aluhak

Merita Vuki Thorstensen startet arbeidstrening som stillasmonter i Aluhak 20. januar 2022. Det er stor stas å ønske henne velkommen. Lykke til på lærings- og mestringsreisen.



EINAR SALTE

Ny daglig leder i Adrett

Einar Salte er tilbake i rollen som daglig leder, etter at han i ca. sju år har tatt på seg nye/andre utfordringer, blant annet de siste tre år som daglig leder for Ak Maskiners avd. på Jæren.



KATHRINE TVEITEN

Ny rådgiver i MDE Norway

Kathrine startet som rådgiver i MDE 1. februar. Hun har over 10 års erfaring og fagbrev i kontor og administrasjon. Hun har lang fartstid både innen kundeoppfølging, salg, tilbudsskriving og rapportering.

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



AILIN STRAND

Ny leder for ordrekontor og markedsføring i Sterling White Halibut AS

Ailin Strand startet i mars 2021 som leder for ordrekontor og markedsføring for Sterling White Halibut. Ailin har over 20 års bred ledererfaring fra hotellbransjen, fra både Nordic Choice Hotels og Scandic Hotels. De siste 5 årene var hun med å bygge opp og lede Operation Center til Coor Service Management i Norge. Hos Sterling White Halibut, så vil Ailin ha en sentral rolle i veksten og videreutviklingen i den kommersielle avdelingen.



SILJE FINNSKOG JENSEN

Ny Business Area Manager i Dfind

Silje Finnskog Jensen er ansatt som ny Business Area Manager i Dfind, og får ansvar for å bygge opp avdelingen i Stavanger. Hun har 15 års erfaring fra konsulentbransjen med rekruttering og utvelgelse, samt rådgivning innen kompetanse- og næringsutvikling. Hun kom fra Næringsforeningen hvor hun jobbet som prosjektleder næringspolitikk. Hennes sterke side er å jobbe strukturt for å forstå fremtidige behov, og iverksette muligheter for å oppnå vekst for kunder og samarbeidspartnere.



ODD EGIL KVELLAND

Ny daglig leder i Ecofiber Recycling

Odd Egil Kvelland er fra 1.1.2022 ansatt som ny daglig leder i Ecofiber Recycling AS. Han har mange år bak seg som leder og partner i Ryfylke Aluminium AS. Tidligere har han også jobbet på Handelshøyskolen BI og i databransjen. Odd Egil er utdannet økonom med spesialisering i markedsføringsledelse. Ecofiber Recycling AS jobber med resirkulering av glassfiberprodukter. I dag er det først og fremst kasserte fritidsbåter som behandles, men det jobbes også med andre kompositt produkter og materialer. Målet er å øke mottaket. En sentral utfordring i tiden som kommer, blir å utvikle nye produkter og løsninger hvor den resirkulerte glassfibren kan inngå. Målet er alltid høyest mulig gjenvinningsgrad.



MAGNE THOMAS TUNLAND

Ny driftsleder i Sterling White Halibut

Magne Thomas startet i Sterling White Halibut AS som lærling i 2004. I 2006 fikk han fagbrev i akvakultur og fikk fast ansettelse på avdeling Helland. Magne Thomas fikk etter hvert flere roller i bedriften og var blant annet hovedverneombud. Fra juli 2021 tok han over som driftsleder for avdelingen.



SILJE HAGLUND

Ny recruiter i MDE Norway

Silje startet den 13. januar som recruiter i MDE. Hun er en erfaren prosjekt- og innkjøpskoordinator med en dokumentert historikk innen olje- og gassindustrien. Hun er nå i sluttfasen av sin bachelorgrad i administrasjon og ledelse. Som recruiter i MDE vil hun fokusere på rekruttering i olje- og gassindustrien.



ODA KIÆR GRØSFJELD

Ny rådgiver i Dfind

Oda Kiær Grøsfjeld startet som rådgiver i Dfind i desember 2021, og skal jobbe med research og analyse i rekrutteringsprosesser. Hun har nylig fullført en mastergrad i samfunnssikkerhet ved Universitet i Stavanger, og har tidligere studert personalledelse. Før Oda startet i Dfind, så jobbet hun i Nav med å bistå mennesker med å finne muligheter på arbeidsmarkedet. Oda engasjeres av å jobbe med mennesker, og er opptatt av å finne gode koblinger mellom arbeidsgivere og kandidater med riktig kompetanse.



ODD OLAF TUNTAND

Ny driftsleder i Sterling White Halibut

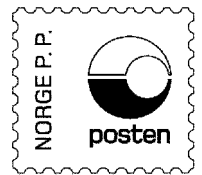
Odd Olaf har arbeidet i Sterling White Halibut AS i en årrekke. Han har fagbrev i akvakultur og har arbeidet som driftstekniker på sjø, og vært driftsleder-assistent i de senere år. I august 2021 tok Odd Olaf over som driftsleder for avdeling Vassvik.

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



TIL LEIE | SENTRALT PÅ FORUS

Funksjonelt kombinasjonsbygg



KONTORER | LAGER

KOPPHOLEN 20 100 til 1500 m²

Fleksible lokaler - tilpasses.
Verksted.

Uteareal tilgjengelig.

Meget god standard.

Nyrenovert kantine.

Trimrom.

God parkeringsdekning.

Nær kollektivtrase.

Attraktiv Forus-beliggenhet.

