

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 04 • 2023 • ÅRGANG 29
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Dårligst på politisk samarbeid

Vi er dårligst blant storbyene på politisk samarbeid, ifølge en rapport fra Norce og Telemarksforskning. Politikerne og ordførerne i storbyområdet er ikke uventet uenige om hvor bra samarbeidet egentlig er, og hvordan det kan gjøres bedre.



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no
ANNONSER OG MEDLEMSKAP:
Maria Mår Johansen, Tlf: 466 11 643,
Epost: johansen@naeringsforeningen.no
MEDLEMSMØTER:
Inger Tone Ødegård, tlf: 458 54 130
epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

14.08 Arendalsuka: Energihovedstaden	06.09 Bylivskonferansen i Sandnes
15.08 Arendalsuka: Energihovedstaden	07.09 H2 Conference Norway
16.08 Arendalsuka: Energihovedstaden	12.09 B2B for Øyane
17.08 Arendalsuka: Energihovedstaden	12.09 Dalane: Kurs i styrearbeid
23.08 Rekrutteringstrenger	14.09 Smaksfest for næringslivet
24.08 Sommerfest i Dalane	21.09 PIONER 2023
25.08 Sommerfest U37 Dalane	27.09 Energifrokost
31.08 MOR-konferansen 2023	27.09 Treffpunkt Ryfylke [a: ftørvørk]
31.08 Politikerne møter næringslivet	29.09 Lederskolen



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

14.08 Along the coast
15.08 Area Orientation program
23.08 New in Town?
29.08 Area Orientation program
30.08 Election dilemmas
11.09 Quiz night at Martinique
12.09 Area Orientation program
12.09 Tech Night: Lapwing
14.09 Attractive financial centre
19.09 ECOSYSTEM for startups



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Julia Sandstø
og Marius Johnsen

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: Elisabet S. H. Pedersen

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 4. august.



NÅ KOMMER
AGRITECH-KLYNGEN

side 20



HOPPER ETTER
AARBAKKE

side 32



SABI SUSHI VIL VOKSE
MER

side 36

Innhold

Hvem har ansvar for storbyregionen	6
Konferanse høsten 2023	18
Satsing på agritech	20
Feiring av medlemsbedrift nummer 100	24
Spaltisten: Toril Nag	28
Made in Ryfylke	30
Profilen: Håkon Oma	32
Bedriften: Sabi Sushi	36
Lær av de beste: V&T Entreprenør AS	40
Spaltisten: Torgeir Overøye	44
Nye medlemmer siden sist	46
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
LUNCH	53
Arbeidsliv	54
Nytt om navn	56

Velg samarbeid!

Næringslivet håper at høstens valg fører til bedre regionalt samarbeid. Framtidens utfordringer må nemlig løses i fellesskap.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Systematisk og strategisk innsats gjorde at vi ble olje- og gasshovedstaden. Lokale myndigheter jobbet proaktivt og oppsøkende mot de viktigste bedriftene, både internasjonalt og nasjonalt, og mot sentrale politikere. Kommunene var koordinert og hadde felles virkelighetsforståelse. Veien inn til ordførerkontorene var særdeles kort og vertskapsfunksjonen som landets ledende næringsregion ble tatt på det største alvor. Vi var i forkant av politiske beslutninger relatert til energibransjens rammebetingelser og sørget for å påvirke dem til næringslivets fordel. Det ble lagt til rette for ny næringsutvikling og arealer ble raskt stilt til disposisjon.

Denne innsatsen har gjennom de siste 60 årene skapt titusener av arbeidsplasser i denne regionen. Nå står vi i et nytt veikryss, fordi det skal bygges bro mellom denne kompetansen og de nye mulighetene. Regionens næringsliv skal utnytte verdiskapingsmulighetene som ligger i de framtidige bærekraftsutfordringene. Nye og viktige mål er satt når det gjelder for eksempel områder som havvind, mineraler, hydrogen og vannkraft. Skal vi få til dette må samarbeidet mellom regionens kommuner bli bedre.

Bruk suksesshistorien

Hvorfor tok Næringsforeningen initiativ til prosjekt Energihovedstaden i 2020 som involverer Næringsforeningen, åtte kommuner og fylkeskommunen? Hovedtesen var at regionen jobbet dårligere og lite koordinert med rammebetingelsene for vår viktigste næring. Andre byer i inn- og utland utfordrer oss. Det var i erkjennelsen av at vi neppe lengre var så gode på aktivt strategisk arbeid for å sikre at dagens olje- og gassregion blir morgendagens energiregion. Vi brukte neppe nok politiske ressurser på å følge opp olje- og gasspolitikken! Regionens politikere brukte ikke nok tid på diskusjonen om rammevilkårene for landets viktigste næring eller nødvendige ressurser på å skaffe seg innsikt for å påvirke det viktige forvaltningsplanarbeidet når rammene legges for regionen i tiår framover.

Prosjekt Energihovedstaden er inne i sitt tredje år, og har bidratt til bedre regionalt samarbeid når det gjelder å fremme vår viktigste næring. Hvorfor ikke bruke denne suksesshistorien til å styrke samarbeidet mellom kommunene også på andre områder? Om noen uker skal vi velge nye politikere i både kommuner og fylkeskommune. Aldri har det vært viktigere at felles utfordringer også løses i fellesskap med konkrete tiltak og dedikerte ressurser, men selv med Ap-ordførere i de to største byene våre er det langt igjen til en samhandlende storbyregion.

Kompetanse, rekruttering og attraktivitet

Hva trenger næringslivet av regionens politikere de neste fire årene? Listen over enkeltsaker kan fort bli lang, og en stor del av disse skal løses i den enkelte kommune. Men hvis det store fellesprosjektet vårt

«Det er helt avgjørende at vi framstår og markedsfører oss som Norges tredje største storbyområde, og ikke en klynge kommuner».

Harald Minge

i 2020 var Energihovedstaden, bør de neste fire årene handle om kompetanse, rekruttering og attraktivitet! Hvordan skal vi, som Norges tredje største storbyregion, i sterk konkurranse med andre, sikre oss at vi for fremtiden blir enda mer attraktive for bedrifter, studenter og arbeidsfolk fra inn- og utland? Det hjelper nemlig ikke å legge til rette for titusener av nye arbeidsplasser hvis vi ikke har noen til å gjøre jobbene.

Derfor er det helt avgjørende at vi

framstår og markedsfører oss som Norges tredje største storbyområde, og ikke en klynge kommuner. Det betyr forpliktende og langsiktig samarbeid, bygget på tillit.

Ulike prosjekter

Hvordan skal dette organiseres?

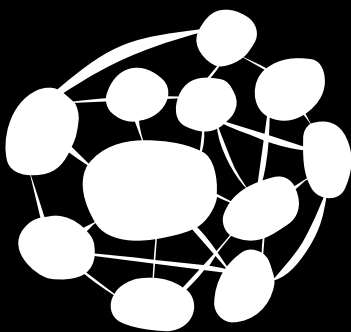
For fire år siden ble det kommunale næringsutviklingsselskapet Greater Stavanger nedlagt. I ettertid har spesielt Stavanger, men også andre kommuner styrket egne næringsavdelinger. Greater Stavanger opererte på vegne av 15 kommuner, men det ble stadig vanskeligere å samle alle disse under en felles strategi.

I dag finnes det ulike kommunale samarbeidsprosjekter i regionen: Storby samarbeidet består av Stavanger, Sandnes og Sola. Jærrådet: Time, Hå, Klepp, Gjesdal og Sandnes. Ryfylke IKS er et samarbeidsprosjekt for Sauda, Suldal, Hjelmeland, Strand og Sandnes, mens Bjerkreim, Eigersund, Lund og Sokndal har dannet Dalanerådet. Spørsmålet er hvordan innsatsen i disse rådene kan omsettes til konkrete handlinger som gavner hele regionen, i hvert fall innenfor de områdene som åpenbart er i felles interesse?

Konkrete mål

Vi i Næringsforeningen har tro på prosjektbasert arbeid og samarbeid mellom næringslivet og offentlig sektor. Konkrete prosjekter, konkrete mål, mindre byråkrati, klar strategi og prosjektledelse. Det viktigste premisset for suksess er at du forstår konsekvensene av målene du har satt og viljen til å innrette seg for å nå dem. I de aller fleste kommunene opplever Næringsforeningen et godt samarbeid og rolleforståelse. Nå er spørsmålet hvordan vi kan få løftet dette til et regionalt nivå.

Tilbake til valget! Noen stor debatt om kommunesammenslåing får vi neppe nå, men la oss heller diskutere hvordan vi som region sammen skal løse utfordringene. Arne Buchholdt Espedal, Arbeiderpartiets ordførerkandidat i Sandnes, har allerede sendt positive signaler. I et lengre intervju i Stavanger Aftenblad nylig sa han dette: «Jeg tror kanskje at jeg har en mulighet til å få litt mer gang på det regionale samarbeidet».



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.

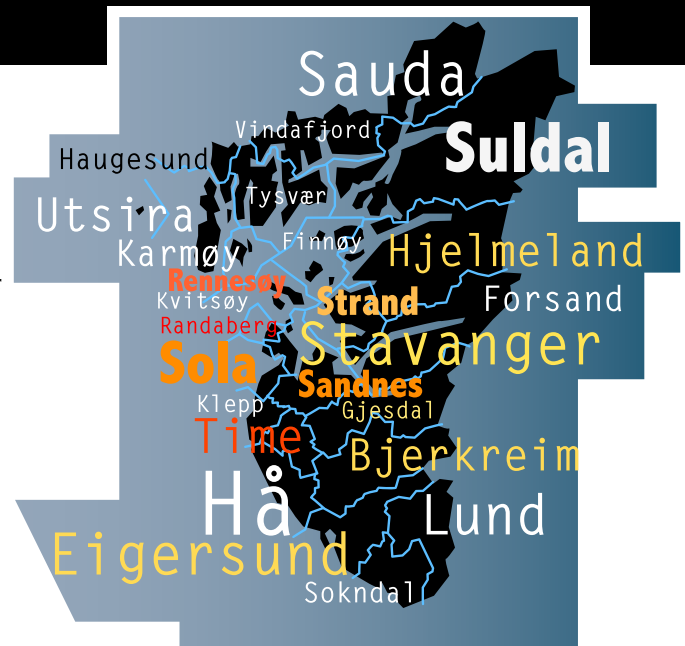
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, dagsordensettende 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 tre fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2020 til 2024: «Nye muligheter», «Kompetanse» 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.



21 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er 17 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



FINANS OG KAPITALFORVALTNING
Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410
olsl01@handelsbanken.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: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901.
sander.thomassen@visindi.no



HÅNDVERKERE
Leder: Kenneth Helliesen Tlf: 412 59 108
kenneth@brdr-pettersen.no



REISELIV
Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848
gjermund.dahl@choice.no



DIGITALISERING
Leder: Eva Johannesdottir. Tlf: 91826722
eva.johannesdottir@bouvett.no



SOLA
Leder: Yngve Sørlund. Tlf: 941 44
yngve.soerland@sr-bank.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: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645 roald@
partnerregnskap.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



BYGG OG ANLEGG
Leder: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577
j.helgo@haver.no



SANDNES
Leder: Sjur Hana. Tlf: 982 60 045
sjur.hana@backe.no



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



FORUS
Leder: Siri Nybø. Tlf: 909 67 166
siri.nybo@tvedt-eiendom.no



GJESDAL
Leder: Therese Oddsen. Tlf: 970 50 992
therese@lund-gruppen.no



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



MANGFOLD
Leder: Mats Henriksen. Tlf: 907 69 110
mats.henriksen@elleve.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen
Leder



Ingvild Meland
Nestleder



Frank Emil Moen



Håvard Walde



Yuhong J.
Hermansen



Ivar Isdal



Merete Vadla
Madland



Borre Lobekk



Jonas Helmikstøl

Hele byggebransjen venter i spenning...

Site 4016 åpner januar 2024.



Vi popper over av begeistring. Snart åpner regionens største kontor-
nabolag skreddersydd for bygg- og anleggsbransjen. På Site 4016
kan du lene deg tilbake og la deg inspirere av foredrag fra de beste
i BAE-næringen. Len deg fremover og engasjer deg i mulighetene
rundt bærekraft og teknologi. Vil din bedrift bli med i klyngen?

→ Sjekk ut våre medlemskap på site4016.no



Hvem har ansvaret for storbyregionen?



Næringssamarbeidet i storbyregionen Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, står til stryk, mener ekspolitiker og kommentator Trond Birkedal. Han er ikke alene. Samtidig viser en fersk forskningsrapport at storbyregionen Nord-Jæren scorer svakt på politisk samarbeid sammenliknet med andre norske byer. Hvem snakker egentlig for storbyen Nord-Jæren? Flere tar nå til orde for at storbyregionen trenger et eget råd om man i fellesskap skal klare å tilrettelegge for bedrifter og arbeidstakere som vurderer å etablere seg her. Blant ordfører kandidatene i kommunene spriker alternativet til løsning i alle retninger.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

TEGNING: ELISABET SALOME HOLMGARD PEDERSEN



– Ikke spor av næringspolitisk samarbeid

Trond Birkedal mener det ikke er noen grunn til å være fornøyd med det næringspolitiske samarbeidet som finnes mellom kommunene på Nord-Jæren i dag.

Trond Birkedal det ikke finnes noe næringspolitisk samarbeid mellom kommunene i dag. (Foto: Markus Johansson/BITMAP).

kjøres det i hovedsak sololøp. Det betyr at vi ikke framstår som Norges 3. største storbyområde, som vi egentlig er, og mister mye av den slagkraften vi kunne hatt for å tiltrekke oss arbeidsfolk og bedrifter, sier Minge.

Han mener at styrking av samarbeidet er en av de viktigste oppgavene for politikerne å ta tak i etter høstens valg – med tanke på de utfordringer denne regionen står foran.

Behovet for arbeidskraft og kompetanse er stor, og kampen om hodene tøff. Men fortsatt scorer storbyregionen dårlig på innenlandsflytting, og utad fremstår vi i liten grad som samlet til tross for at kommunene på Nord-Jæren lenge har vært et felles bo- og arbeidsmarked.

Fordelt

Da Greater Stavanger ble lagt ned for noen år siden, ble næringsavdelingen i Stavanger kommune styrket og ansvarsområder i større grad fordelt mellom kommunene. Birkedal opplever ikke at kommunene i storbyområdet på Nord-Jæren har funnet en god og bedre måte å organisere arbeidet Greater Stavanger utførte på vegne av flere kommuner.

– Nei, heller tvert imot. Jeg finner ikke spor av et næringspolitisk samarbeid på tvers av kommunene. Jeg opplever heller ikke at fylkeskommunen har greid å fylle tomrommet. Det er ingen som arbeider aktivt for å få aktører til å etablere seg i regionen, og det er vanskelig å få øye på hvilke initiativer som er tatt fra kommuner eller fylkeskommunen for å konkret få flere etableringer her.

– Har storbyområdet i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg etter din mening behov for et eget politisk samarbeidsforum i forbindelse med saker som omfatter næringsetablering, mottak og tilrettelegging for bedrifter som ønsker eller planlegger å etablere seg her?

– Ja, men det må være effektivt og ikke for stort. En skulle tro det var av interesse for ordførerne å løfte denne problematikken og å ta noen felles initiativ, sier Birkedal.

Elendige

Som storbyregion er vi elendige til å legge til rette for at norske og utenlandske bedrifter vil etablere seg her, mener Harald Minge.

– Det finnes ingen fungerende regionale systemer, verken når det gjelder proaktiv jobbing mot selskapene eller et mottak å la «næringslivets inngang til Stavanger-regionen» med nødvendig info og kontaktpersoner. Ingen koordinering som gjør at kommunene i fellesskap kan respondere når det byr seg en stor mulighet. I stedet risikerer vi konkurranse mellom kommunene. Vi må nå ta et skikkelig krafttak for å få dette til.

Han viser til at en del av den jobben Greater Stavanger gjorde er overlatt til enkeltkommuner. I tillegg

ble det under pandemien etablert en rekke samarbeidsprosjekter mellom Næringsforeningen og en eller flere kommuner. Et prosjekt er Energihovedstaden, som senere ble permanent.

– Dette har vært vellykket, og er en struktur vi kan bygge videre på. Samarbeid mellom kommuner kan bli enklere når det skjer med næringslivet som partner. I tillegg er det etablert et storbysamarbeid mellom Sandnes, Sola og Stavanger som ikke virker særlig forpliktende. Dette kunne imidlertid vært noe å bygge videre på, i samarbeid med næringslivet, for å styrke det regionale næringsutviklingsarbeidet.

Tøff konkurranse

– I hvilken grad opplever du i dag at kommunene i storbyregionen konkurrerer om bedrifter som ønsker eller vurderer å etablere seg i regionen?

– Det har vi erfart og dette opplever vi i Næringsforeningen på kroppen. Jeg ble selv kontaktet av en stor aktør som sonderte muligheten for å etablere 2000 arbeidsplasser i vår region, men som ikke akkurat var opptatt av hvor kommunegrensene gikk. I frykt for at kommuner plutselig starter en lokaliseringdebatt og oppsøker selskapet hver for seg for å tilby tomter og så videre, holder vi igjen. Det viktigste for alle må være at vi får dem til regionen, og ikke hvilken kommune som er vertskap. Konkurransen med de andre storbyregionene i Norge er tøff. Manglende regionalt samarbeid hos oss er en gavepakke til de andre, sier Minge.

Også han mener storbyregionen har behov for et eget politisk samarbeidsforum i forbindelse med næringspolitiske saker som nyetablering, mottak og tilrettelegging for nye potensielle bedrifter som ønsker å etablere seg i regionen. Minge viser til at vi er inne i en periode hvor det går bra for både kommunene og store deler av næringslivet. Vi står foran et lokalvalg, og dermed er timingen god for nye og gamle folkevalgte å ta nye initiativ.

– Forutsetningen er at næringslivet kobles skikkelig på, at det settes klare, tydelige og målbare mål, og at det lages en strategi og avsettes dedikerte ressurser som har ansvaret for gjennomføringen. Vi bor i mulighetenes region, men vår framtidige suksess avhenger av at vi klarer å tiltrekke oss både kompetent arbeidskraft og bedrifter. Aldri har det vært viktigere med gode fellesskapsløsninger. Samtidig vet vi at samarbeid i politikken kan være krevende når det ikke eksisterer et forvaltningsnivå som for eksempel en kommune eller en fylkeskommune. Samarbeidsfora stiller store krav til gjensidig forpliktelse, tillit og langsiktighet. Når kommunene bare er et kommunestyrevedtak unna å trekke seg ut, blir det for skjørt.

Jeg oppfatter ikke at det finnes noe næringspolitisk samarbeid mellom kommunene. For det første virker det ikke som om vi driver noe koordinert arbeid for regionen, og for det andre synes jeg det er vanskelig å få øye på hva konkret kommunene gjør for å tiltrekke seg bedrifter her, sier den tidligere politikeren og nå kommentatoren til Rosenkilden.

Birkedal får full støtte fra administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

– Etter den opprivende og mislykkede kommunestrukturprosessen ble egentlig alt verre. I en del kommuner er det ikke politisk vilje til et systematisk og forpliktende regionalt samarbeid. Nå

Dårligst på samarbeid

Stavanger kommer dårligst ut blant de større byene Bergen, Trondheim, Kristiansand, Tromsø og Drammen i forhold til politisk samarbeid.

Det viser et forskningsprosjekt utført av Norce og Telemarksforskning på oppdrag fra KS Program for Storbyrettet Forskning.

Rapporten trekker også frem at det er konkurranse mellom kommunene på Nord-Jæren om å tiltrekke seg innbyggere og virksomheter.

Målet med forskningsprosjektet har vært å utvikle et kunnskapsgrunnlag som beskriver dagens praksis når det gjelder storbyenes roller, oppgaver og ansvar innenfor byregionen og kommunesektoren, og diskutere hvordan disse kan videreutvikles for å fremme bærekraftige generalistkommuner.

Et fellestrekk for storbyenes rolle er at samtlige storbykommuner tar på seg oppgaver utover egne kommunegrenser, både som initiativtaker, pådriver og leder for utviklingsarbeid eller tjenesteleverandør for omkringliggende kommuner. Storbykommunene er også involvert i et mangfold av samarbeid med aktører på ulike forvaltningsnivåer og sektorer.

Store variasjoner

Men rapporten slår samtidig fast at selv om alle storbyene inngår i kommunal oppgaveløsning utover egne kommunegrenser, er det stor forskjell på i hvilken grad storbykommunene tar roller som tjenesteleverandør, tjeneste- eller samfunnsutvikler.

På spørsmålet om hvi

lken rolle storbyene har i egne regioner i dag, kommer Stavanger godt ut både som tjenesteleverandør, når det gjelder tjenesteutvikling, teknisk infrastruktur og samfunnsutvikling. I forhold til politisk samarbeid er konklusjonen en helt annet. Her slår rapporten fast at omfanget og betydning av storbykommunenes deltakelse i samarbeid for Stavangers del er lite og av liten betydning. Stavanger kommer desidert dårligst ut.

Rapporten gir også en beskrivelse av samarbeidet i Stavanger som fragmentert under en «atmosfære preget av konkurranse». Her vises det til at det finnes et godt faglig og kollegialt samarbeid på administrativt nivå, men at utfordringene knyttet til konkret samarbeid blant annet er langsomme prosesser, dårlige konsensusløsninger og kompensering for flerkommunalt byområde.

Konkurranse

Det heter blant annet i rapporten:



Einar Leknes er forskningsleder i NORCE.

«Flere informanter opplever at det er konkurranse mellom kommunene på Nord-Jæren om å tiltrekke seg innbyggere og virksomheter. (...) Flere av informantene trekker også fram at det i flere saker er politisk uenighet mellom kommunene, og at dette begrenser Stavanger kommunes mulighet til å ta en ledende rolle innenfor flere samarbeid på samfunnsutviklingsområdet.»

Og videre:

«Alle informantene nevner at det er et godt og kollegialt faglig samarbeid mellom ansatte i Stavanger kommune og de andre kommunene. De nevner også at det politiske samarbeidet i større grad er preget av interessen motsetninger og konflikter enn det fagligadministrative samarbeidet. Som omtalt i delkapitlet foran er det også mange positive erfaringer med Stavanger kommunes rolle i de ulike samarbeidene. Likevel er det dominerende inntrykket fra intervjuene at det er mange utfordringer knyttet til samarbeidene. Flere av informantene både fra Stavanger kommune og fra omegnskommunene peker på at mange av samarbeidene oppfattes som kompensatoriske tiltak for oppdelingen av byområdet på Nord-Jæren i fire kommuner.»

Interkommunalt råd

Einar Leknes er forskningsleder ved NORCE, og har vært med på å utarbeide rapporten. På spørsmål om han mener det er grunn til å være fornøyd med det næringspolitiske samarbeidet som finnes mellom kommunene på Nord-Jæren i dag, svarer han:

– På Nord-Jæren er det fire næringssetater – og samarbeid på prosjektbasis. Mye blir nok gjort, men siden næringslivet ikke «kjenner» kommunegrensene kunne et mer strategisk samarbeid spesielt knyttet til hvilke store satsinger regionen bør ha, være av interesse. Samarbeid tar imidlertid også tid – og når det i hovedsak er Stavanger som har en skikkelig næringsstab – kan det vurderes om dette er effektivt. Ideen om at næringssetaten i Stavanger kan levere tjenester til noen av de andre kommunene i regionen kan ha noe for seg.

Han mener det kan være en idé å se til de andre byområdene som har interkommunale politiske råd.

– En slik politisk overbygning kunne favnet mange sektorer og også lagt rammene for praktisk næringslivssamarbeid.

OTD Energy i Stavanger Forum 18. og 19. oktober:

– STOR BETYDNING FOR STAVANGER-REGIONEN

OTD Energy bidrar til høy aktivitet og store inntekter for regionen, samtidig som messen befester Stavangers posisjon som energihovedstad.

Neste måned er det igjen klart for Norges største årlige energimesse i Stavanger Forum. Tusenvis av tilreisende bidrar til fulle hoteller og høy aktivitet for en rekke bedrifter i byen. Siden oppstarten for 22 år siden har messen alternert mellom å være annet hvert år i Bergen og Stavanger.

– Messen i Stavanger er spesiell for oss. For det første er messene vi har i Stavanger de største, for det andre er det Stavanger som er selve energihovedstaden. **Når OTD Energy arrangeres her er vi på bransjens egen hjemmebane**, sier prosjektleder og messegeneral Alexandra Makrygiannis – som for øvrig selv også er fra byen vår.

Olje, gass og grønne næringer

OTD Energy har siden oppstarten vært leverandørindustriens egen messe, med utstilling, konferanser og fokus på møter og kontrakter.

– For leverandørbedriftene er OTD Energy årets høydepunkt. Der møter de nye samarbeidspartnere, selger seg inn eller finner sine egne leverandører, får leads og signerer avtaler. I tillegg får deltakerne faglig input og orienterer seg om hva som er nytt i bransjen, sier Makrygiannis.

Og det siste er i år viktigere enn noensinne. Samtidig som petroleumsindustrien delvis omstilles, kommer det nye muligheter innen fremvoksende, grønne næringer.

– For de fleste av OTD Energys utstillere er videreutvikling av petroleumsindustrien fremdeles viktigst – og dermed er dette også det viktigste for OTD Energy. Samtidig er mange leverandørbedrifter nå er interessert i potensialet i fremvoksende næringer som havvind, hydrogen, karbonfangst og -lagring. **De klart største investeringene skjer fremdeles innen olje og gass, men snart skal det bygges leverandørkjeder innen flere grønne næringer.** Både utstillere og besøkende på OTD Energy føler på et behov for kompetansebygging og oppdatering på mulighetene som oppstår i energiomstillingen, forteller Makrygiannis.



Alexandra Makrygiannis, prosjektleder for OTD Energy

Hun kan røpe at flere bedrifter og institusjoner som satser innen fornybar i år er blant utstillerne, og at OTD Energys konferanseprogram gir faglig input både innen olje og gass såvel som fornybar.

– Under OTD Ocean Wind Conference tar vi for oss havvind fra et leverandørperspektiv. Myndighetene så vel som flere av konsortiene holder innlegg der de informerer om hvor investeringene vil komme og hvordan leverandørkjedene skal bygges opp i denne nye vekstnæringen. Equinor Renewables skal fortelle om sine planer frem mot 2030. Dette er gratis å komme på, og noe alle bør få med seg, sier OTD Energy-sjefen entusiastisk.

OTD ENERGY 23

OTD Energy er Norges største årlige energimesse. For gratis påmelding av utstilling og konferanser, gå inn på otdenergy.com

Rekruttering for fremtiden

OTD Energy ser også fremover. Gjennom messens studentprogram har generasjoner av nye kandidater sondert, samtalt og funnet sine veier inn i Norges viktigste bransje. Derfor kommer det kanskje ikke som en overraskelse at studentprogrammet OTD Young har en helt spesiell plass hos messe-generalen.

– Humankapitalen er selve blodet i bransjens omløp. Det er jo nettopp innovasjon, kompetanse, vilje og kreativitet som har gjort Norge til en eksportnasjon, ikke bare på råvarene olje og gass, men på teknologi og kompetanse. **Hvis rekrutteringen svekkes stopper alt dette opp – og det i en omstillingstid der innovasjon er mer essensielt enn noensinne. Og her fyller OTD Energy en viktig rolle.** Vi gir studenter og kandidater sine første møter med bransjen. Gjennom et eget program, som studentene selv er med å forme, knyttes det uvurderlige kontakter, som for mange i seg selv har blitt en vei til ansettelse. Og det er så viktig for bransjen!

I år fokuserer vi også på fagarbeidere og lærlinger, noe som er svært viktig for mange av bedriftene i leverandørindustrien. Gjennom seminarer får studentene en realistisk forståelse av muligheter og forventninger, samtidig som det skapes verdifulle møter som legger grunnlaget for rekruttering.



Stavanger:

Sterkt uenige ordfører-kandidater

De fremste ordførerkandidatene foran årets kommunevalg i Stavanger, Kari Nessa Nordtun og Sissel Knutsen Hegdal, er helt uenige i spørsmålet om det næringspolitiske samarbeidet i storbyregionen Nord-Jæren fungerer.

Nei, her er det mye å gå på. Vi trenger et fastere og mer forpliktende samarbeid, med klarere mål for hva vi vil oppnå sammen, sier Sissel Knutsen Hegdal (Høyre).

– Det er blitt et svært godt samarbeid mellom kommunenes næringsavdelinger, sier ordfører i Stavanger, Kari Nessa Nordtun (Ap).

I en årrekke fungerte Greater Stavanger som et slags samordnet felles kommunalt selskap for en rekke kommuner sør for Boknafjorden. Selskapet skulle blant annet arbeide for flere arbeidsplasser og økt verdiskapning i regionen. Arbeiderpartiet gikk før forrige kommunevalg inn for

å legge ned selskapet, og å organisere arbeidet på en annen måte. Det har fungert, mener Nessa Nordtun.

Jobbet godt

– De tre siste årene har kommunene jobbet godt sammen både knyttet til pandemi og håndtering av dette, og videre i konkrete prosjekter knyttet til næringsutvikling. Jeg vil framheve Energihovedstaden og Helårsturismeprosjektet, hvor alle kommunene fra Eigersund til Randaberg og Kvitsøy er med. Administrasjonene i kommunene samhandler også rundt høringsvar i mange viktige næringssaker. Dette samarbeidet er det min klare

ambisjon å utvikle videre sammen med naboene våre, sier Nordtun.

Sissel Knutsen Hegdal har en annen løsning:

– Nå har vi et i beste fall prosjektbasert samarbeid mellom et fåtall kommuner og det er for mye hver kommune for seg. Hvis Høyre kommer i posisjon etter valget, vil jeg ta initiativ til å samle de nye ordførerne snarest mulig for en dialog om hvordan vi kan forsterke samarbeidet og lytte til innspillene fra de andre kommunene, sier Knutsen Hegdal.

– Opplever du at vi som storbyregion er flinke nok til å legge til rette for at norske og utenlandske bedrifter vil etablere seg her?



– Både ja og nei. På den ene siden har vi gjennom oljeindustrien allerede et godt etablert internasjonalt miljø bedrifter kan bli en del av. På den andre siden arbeider vi ikke målrettet nok med å tiltrekke bedrifter hit. Jeg ønsker å ha en mye mer aktivt oppsøkende aktivitet, der vi bygger sten på sten og får konkrete resultater, sier Knutsen Hegdal.

Rause

Kari Nessa Nordtun mener imidlertid at regionen er gode på dette feltet.

– Når det kommer til tilrettelegging, så har alle kommunene et eget ansvar for å håndtere både planer og reguleringer. Jeg opplever at vi alle er rausere når det gjelder beliggenhet. Når vi har den kommunestrukturen vi har, er det viktigste for oss alle er å sikre etableringer til regionen, og ikke til den enkelte kommune.

Hun viser til at det nylig er gjennomført en undersøkelse om prosjektmodellen mellom kommunene som ble etablert for 2,5 år siden.

– Kort fortalt viser denne at kommuner og næringslivet er svært positive, mye fordi kommunene oppleves mer tett på. Det er viktig å minne om at det nettopp var næringslivet som ga innspill til mer prosjektorientert arbeid. Kommunene har fått innspill på hvordan vi kan bli bedre, men slik jeg forstår det har det ikke kommet en eneste tilbakemelding om at noen savner mellomledet som Greater Stavanger var. Det jobbes nå administrativt med en

videreføring av prosjektmodellen, sier Kari Nessa Nordtun.

Konkurranse

Sissel Hegdal Knudsen mener imidlertid at kommunene i storbyregionen i dag i større grad konkurrerer om bedrifter som ønsker eller vurderer å etablere seg i regionen.

– Når det forpliktende samarbeidet mellom kommunene i regionen er utviklet, kan man ikke forvente annet enn at kommunene konkurrerer med hverandre. Det er avgjørende at vi lykkes med å bli et attraktivt alternativ for unge smarte hoder og hender. Da må Stavanger-regionen hevde seg i konkurransen med Oslo, København, Aberdeen og Houston. Vi må samarbeide i mye større grad og fremstå mer helhetlig.

Kari Nessa Nordtun opplever ikke at kommunene konkurrerer i særlig grad. For henne er det viktigste at bedrifter etablerer seg i regionen.

– Næringsutvikling ikke noe kretsmesterskap, men et nasjonalt og internasjonalt mesterskap. Alle kommunene forsøker det vi kan å være på tilbudssiden, men jeg opplever vi er samstemte i at regionen er viktigst, sier Nessa Nordtun.

Av den grunn ser hun heller ikke behov for et mer forpliktende regionalt samarbeidsforum for saker som omfatter næringsetablering, mottak og tilrettelegging for bedrifter som ønsker eller planlegger å etablere seg i regionen.

Usikker

– Jeg er usikker på om flere formelle interkommunale politiske møter er beste måten å sikre flere etableringer. Tilrettelegging skjer i stor grad i den enkelte kommune, og det er viktig å styrke interne prosesser, slik at vi får kortere og bedre behandlingstid. Kommunene må være attraktive for næringsetablering, for gründere, men ikke minst attraktive for arbeidstakere. Vi må vise hvor attraktive vi er. Derfor har vi etablert «Stavanger Business Region» der du både finner fram til god informasjon om regionen, og de mange fordelene det er ved å flytte til regionen, uavhengig av hvilken kommune man bosetter seg i, sier Nessa Nordtun.

Sissel Knutsen Hegdal mener det må sterkere lut til

– Samarbeidet i regionen trenger å repareres både organisatorisk, og på det uformelle nivået med hvilket samarbeidsklima det er. Vi må lage nye fora der vi kan få kraft bak regionens felles utfordringer. Det handler for eksempel om å tiltrekke nye bedrifter, nye smarte hoder og hender, og få et mer variert næringsliv. Og om å få medisinstudier og andre tiltak som kan styrke universitet vårt som en langsiktig motor for omstilling og ny verdiskaping. Her bør Stavanger ta rollen som regionmotor og invitere de andre kommunene med inn, og der vi i fellesskap finner den beste modellen.

Sandnes:

– Ingen perfekt form

– Vi har nok ikke funnet en perfekt form enda, vi må jobbe oss inn i en ny modell og hvordan vi kan bruke den best mulig, mener Arne Buchholdt Espedal, Arbeiderpartiets ordfører kandidat i Sandnes.

Han mener at storbyregionen på Nord-Jæren aldri kan bli «flinke nok» til å legge til rette for at norske og utenlandske bedrifter vil etablere seg her.

– Den største utfordringen vi får tilbakemelding på nå er mangel på kvalifisert arbeidskraft. Vi trenger å bli enda flinkere på å tilpasse eksempelvis utdanningstilbudene. Samtidig opplever jeg en sunn konkurranse mellom kommunene om bedriftene. Det bidrar ofte til å gi bedriftene flere gode alternativer i regionen heller enn å hindre oss. Konkurransen er jo mellom konkrete bygg/arealer, og da vel så mye mellom eiendomsaktører som mellom kommunene.

– Trenger Nord-Jæren et eget regionråd?

– Jeg tenker at Nord-Jæren har godt av et tett samarbeid om de utfordringene vi har sammen. Kanskje skulle vi hatt et råd etter modell av eksempelvis Jærrådet. Ikke bare for tilrettelegging for næringslivet, men for generelt samarbeid, sier Arne Buchholdt Espedal.



Pål Morgen Borgli, Fremskrittspartiets ordfører kandidat i Sandnes.

Godt samarbeid

Høyres ordfører kandidat i Sandnes, Kenny Rettore, opplever at politikere i flere år har etablert et godt samarbeid mellom storbykommunene på Nord-Jæren

– Vi har vel aldri hatt tettere dialog og vilje til samarbeid enn vi har nå, og det er et godt utgangspunkt for å legge til rette for god regional næringspolitikk om Høyre vinner valget i de tre storbykommunene på Nord-Jæren. Flere kommuner og fylker i Norge har etablert regional- eller interkommunale politiske råd. Jeg vil foreslå at vi sjekker ut eksisterende modeller og ser hva som er mest hensiktsmessig med mål om å styrke samarbeidet og ha størst mulig næringspolitisk påvirkningskraft.

Samtidig opplever han en god dialog og samarbeid mellom næringsavdelingene i storbyene Sandnes, Sola og Stavanger.

– Samarbeidet er tuftet på prosjektsamarbeid, men bortsett fra Energi hovedstadprosjektet, som var det første prosjektet som ble etablert og som har hatt god drahjelp fra Næringsforeningen, er jeg usikker på hvor synlig dette er for folk flest. Stavanger har etablert Stavanger Business Region og har tatt en rolle som regional aktør. Spørsmålet er om det burde vært kjørt en prosess sånn at regionens kommuner samlet ble enige om hvordan vi i fellesskap skal framstå og markedsføre regionen. Slik jeg ser det mangler vi i dag en muskel og slagkraft hvor vi som region jobber mot Oslo og de andre storbyregionene i Norge. Blant annet for mer økonomiske midler, forskningsmidler, mer statlige arbeidsplasser og generell påvirkning i saker som er viktige for oss. Her kan både Sandnes kommune og regionen samlet bli bedre.

Utydelig

– Opplever du at kommunene i storbyområdet i dag har funnet en god og bedre måte å organisere det arbeidet på enn det Greater Stavanger utførte på vegne av flere kommuner?

– Nå har vi et prosjektsamarbeid, som jeg tror er bra, men som blir utydelig i forhold til hvor en skal henvende seg.

Derfor går nok de fleste henvendelser til Stavanger. Å etablere et synlig samarbeid i en eller annen form tror jeg kan være positivt, både for regionen og for dem som trenger et kontaktpunkt. I Greater Stavanger-tiden hadde alle kommunene en felles næringsstrategi. Selv om jeg tror de forskjellige strategiene er nokså like, hadde det kanskje vært bra for alle å ha en felles strategi hvor vi brukte de samme ordene for satsingsområder, strategier og aktiviteter. I tillegg forstår jeg at fylkeskommunen har bygget opp en stor næringsavdeling og har sin egen næringsstrategi. Det skulle definitivt vært en rolleavklaring på hva kommunene versus fylkeskommunen sine oppgaver er. Kommunene vil alltid være nærmere virksomhetene og bedriftseierne.

Rettore opplever også det han karakteriserer som en noe unødvendig konkurranse mellom kommunene i storbyregionen om bedrifter som ønsker eller vurderer å etablere seg her.

– Skal vi bygge et godt regionalt samarbeid, må de største kommunene



Arne Buchholdt Espedal, Arbeiderpartiets ordfører kandidat i Sandnes.

fremstå mer rause og unne nabokommuner suksess. Vi trenger å bygge en kultur hvor det er en selvfølge å framsnakke hverandre og gjøre hverandre gode.

Fremheves

Pål Morten Borgli er ordfører kandidat for Fremskrittspartiet i Sandnes. Han mener kommunene gjennom mange år har samarbeidet godt på de viktige områdene i regionen.

– Men det er alltid forbedringspotensialer. Vi må jobbe sammen i stedet for å hele tiden gnåle om at en storkommune er løsningen på alt. Vi er forskjellige kommuner, og må respektere hverandre, men selvsagt stå sammen i viktige regionale saker.

Borgli mener at de bedriftene som finner rammebetingelser og markedet som gunstig for deres virksomhet, vil etablere seg i regionen. Han viser til at Nord-Jæren har hatt en rekke fortrinn, og at det må fremheves.

– Det handler om næringsarealer, infrastruktur, parkering, boliger og energi.

Borgli ønsker ikke noe nytt Greater Stavanger. Han mener samarbeidsbehovet

Kenny Rettore, Høyres ordfører kandidat i Sandnes.



på tvers av kommunene er godt dekket med møteplasser på politisk nivå i regionen.

– Men vi må gjerne stå enda mer

sammen for å sikre mer lokal selvråderett, sier Pål Morten Borgli.

Mer enn bare et hotell

Hos oss får du Stavangers største hotellrom, fargerike matopplevelse, unike eventarenaer, og en helt perfekt arbeidsplass - alt på ett hotell!



STAVANGER@FROGNERHOUSE.NO

FROGNERHOUSE.SIRKUS.NO



Sola:

– Godt, men kan bli bedre

Høyres ordfører kandidat i Sola, Janne Stangeland Rege, er fornøyd med det næringspolitiske samarbeidet som finnes mellom kommunene på Nord-Jæren i dag.

Samarbeidet er godt, men det kan likevel bli enda bedre. Jeg ser på det som en av våre viktigste oppgaver å jobbe for et tett og godt samarbeid på tvers av kommunene. Men jeg opplever dialogen som god, og at vi har et felles mål om å gjøre regionen attraktiv for næringslivet, enten det er snakk om bedrifter i Sola, Sandnes, Stavanger eller Randaberg – eller Time for den saks skyld. Kommunene har dedikerte ansatte med ansvar for næringsutvikling. En stor del av deres jobb er å samarbeide tett med de andre kommunene. De opplever jeg at de ivaretar på en god måte. Likevel savner jeg et tydeligere kontaktpunkt for næringslivet.

Heller ikke hun opplever at kommunene i storbyregionen konkurrerer i større grad om bedrifter som ønsker eller vurderer å etablere seg i regionen.

– Når Norske Shell valgte å flytte virksomheten til Stavanger så er jeg enig i Kari Nessa Nordtun sitt utsagn om at det er bra vi beholder kompetansen i vår region. Sør-Rogaland har et felles bo- og arbeidsmarked. I Sola har vi like mange arbeidsplasser som innbyggere. Det sier litt om hvor godt kompetansen flyter mellom kommunene i dag. I Høyre ønsker vi å legge godt til rette for næringspolitisk samarbeid på tvers av kommunegrensene. Vi ser at det er mulighet for bedre samordning mellom satsingene på turisme, konferansevirksomhet og næringsutvikling og håper vi får mandat til å gjøre noe med våre ambisjoner på dette området etter valget.

Krever mer

Nåværende ordfører i Sola, Tom Henning Sletthei fra Frp, er også partiets ordfører kandidat foran høstens valg. Han opplever samarbeidet mellom kommunen som godt.

– Så er det alltid slik at det krever mer å koordinere flere aktører, og spørsmålet er om vi når godt nok ut med alle våre gode ambisjoner. Jeg tror ikke det mangler på viljen, men ofte handler store etableringer, enten det er i vind- eller batteribransjen eller annet, om arealdisponeringer og så videre. Dette ser vi blir stadig mer krevende å få lokalt selvstyre over. Det er stort sett overkommunale myndigheter i form av fylkeskommune og statsforvalter som har innsigelser og styrer slike prosesser – og det brukes enormt lang tid.



Høyres ordfører kandidat i Sola, Janne Stangeland Rege.

Dette er kanskje den største trusselen mot bedriftsetableringer i dag.

Sletthei er imidlertid uenig i at nedleggelsen av Greater Stavanger har ført til en bedre måte å organisere det



Tom Henning Sletthei (Frp), ordfører i Sola.

næringspolitiske arbeidet på.

– Jeg vil ikke nødvendigvis si at dette utelukkende er blitt bedre, ettersom det er fordeler og ulemper med hvordan en organiserer seg. En av fordelene med å organisere seg slik en nå gjør er at det er en mer direkte link mellom kommunen og aktørene i stedet for via et annet organ. Det ble nylig utført en undersøkelse hvor et av spørsmålene var om en savnet Greater Stavanger-systemet og der var det tilnærmet ingen som ga uttrykk for det.

– Har storbyregionen Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg behov for et eget politisk samarbeidsforum i forbindelse med saker som omfatter næringsetablering, mottak og tilrettelegging for bedrifter som ønsker eller planlegger å etablere seg i regionen?

– Også her er det at et slikt forum vil ha sine fordeler og ulemper med tanke på at det nødvendigvis ikke blir bredt politisk forankret dersom en skal ha alle kommunene med. I store og viktige saker er det og vil det være god dialog mellom politisk ledelse i kommunene. Dette tar jeg som en forutsetning for å kunne dra i samme retning i store saker som er viktige for hele regionen.



Arbeiderpartiets ordfører kandidat i Randaberg, Ingvild Lundbakk Denut.



Ordfører i Randaberg, Jarle Bø (Senterpartiet).

Randaberg:

– Sliter med å finne rette form

– Når Stavanger, Sandnes og Sola valgte å legge ned Greater Stavanger uten å ha klart et reelt alternativ, har dette svekket regionen vår innenfor langsiktig næringspolitisk samarbeid. Det mener ordfører i Randaberg, Jarle Bø (Sp).

Han mener de nye initiativene, som for eksempel EnergiHovedstaden, er bra, men sliter litt med å finne rette form.

– Vi må gjør et krafttak for å finne en bedre og mer slagkraftig måte og fremme regionen vår på. Pandemien har satt oss tilbake, nye regionale samarbeidsarenaer ble hindret under pandemien. Vi må bli bedre og skal bli bedre på næringspolitisk samarbeid sammen med næringslivet. Jeg tror også fylkeskommunens næringsavdeling kan bidra enda mer inn i dette samarbeidet.

Jarle Bø mener likevel at storbyregionen er flinke til å samarbeide regionalt for å tiltrekke seg næringsetableringer – enten det er norske eller utenlandske.

– Næringsforeningen har mange gode verktøy som både bedrifter og

enkeltpersoner bruker. Det er veldig bra. Samtidig har vi mange internasjonale bedrifter i vår region som vi kan lære av hva vi kan gjøre bedre for å trekke til oss flere investeringer fra utlandet. Jeg opplever også at kommunene sammen konkurrerer om å få etableringer til vår region. Men samtidig er jeg også positiv til alle fora som fremmer verdiskapning og næringsetableringer.

Kan bli bedre

Arbeiderpartiets ordfører kandidat i Randaberg, Ingvild Lundbakk Denut, er ikke overstrømmende enig med sin partikollega i Stavanger om at det næringspolitiske samarbeidet på Nord-Jæren fungerer.

– Kommunene på Nord-Jæren har et godt samarbeid på mange områder. Det

næringspolitiske samarbeidet kan bli bedre enn det er i dag. Vi kan i større grad legge til rette for at både norske og utenlandske bedrifter skal etablere seg i vår region.

Hun mener Rogaland fylkeskommune gjør mye bra på det næringspolitiske området for hele Rogaland, inkludert storbyområdet på Nord-Jæren.

– Vår region mangler imidlertid det regionsrådet som de andre kommunene i Rogaland har. Vi trenger et regionsråd mellom kommunene Sandnes, Stavanger, Sola og Randaberg. Jeg opplever likevel ikke at det er noe stor konkurranse mellom kommunene i storbyregionen på dette området. Ønsket om å styrke regionen vår står mye sterkere, og vi vet vi er i en internasjonal konkurranse. Skal vi nå opp i den konkurransen må vi stå samlet.

Slik blir konferansehøsten

Næringsforeningen byr som vanlig på en innholdsrik høst med mange ulike arrangementer. Leder-skolen er inne i sitt 15. år, det blir Folk, Boligkonferansen, H2 Conference og PIONÉR2023 på Flor & Fjære – for å nevne noen høydepunkter.

TEKST: JULIA SANDSTØ

– Vi arrangerer i overkant av 50 konferanser før jul. Arrangementene avholdes helt fra Dalane-regionen i sør til Ryfylke i nord, sier Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

De faglige møtene tar opp dagsaktuelle temaer som opptar næringslivet i regionen. Ødegård peker på at de mest aktuelle sakene til høsten er rekruttering og kompetanse.

– Høstsemesteret er tiden for store konferanser som Pionér, Boligkonferansen, Risavikdagen, Logistikkdagen og ikke minst Folk, sier Ødegård.

Se fullstendig oversikt på naeringsforeningen.no og med deg på!

Her er et utvalg av konferansene i høst:

Rekrutteringstrender 2023

Tid: 23. aug kl. 08:00

Sted: Rosenkildehuset

Vi presenterer og diskuterer nyeste trender og mulige felles tiltak for hvordan regionen kan tiltrekke oss flere arbeidstakere, både i privat og offentlig sektor. Innledninger i plenum og workshop i etterkant.

Sommerfest i Dalane

Tid: 24. aug kl. 19:00

Sted: Fonn Brygge, Egersund

Næringsforeningens sommerfest i Dalane går av stabelen 24. august. Vi går ombord på den nye, flotte Fonn Brygge. Det blir sensommerstemning i maritime omgivelser med servering av havets delikatesser og god drikke. Dalane Tidende deler ut Dalaneprisen. Det blir innslag av taler og underholdning. Vi mingler og koser oss.



Konferansen FOLK 2023 i Sandnes går av stabelen den 3. november med Anne Lindmo som konferansier.

Bylivskonferansen i Sandnes

Tid: 6. sep kl. 08:00

Sted: Vitenfabrikken, Sandnes

Teknologi har hatt en betydelig innvirkning på bylivet og har endret måten vi lever, jobber og samhandler på i urbane områder. AI kan brukes til å analysere store mengder data og skape innsikt som kan hjelpe byplanleggere med å ta informerte beslutninger.

H2 Conference 2023

Tid: 7. sep kl. 08:30

Sted: Clarion Hotel, Stavanger

Den internasjonale konferansen samler ledende stemmer og beslutningstakere som diskuterer mål, strategier og rammeverk som trengs for utvikling av hydrogenverdikjeder.

Hydrogen sies å være en av nøkkelkomponentene som trengs for å virkelig lykkes med energiomstillingen. Men hvordan vil verdikjedene se etter hydrogen som energibærer og en del av den storskala



Prisen til årets bedrift skal deles ut på Atlantic Hall i år også. Her er ordfører avbildet med vinnere fra tidligere år. F.v. Hanne N. Berentzen, Harald Minge, Kjetil Næsjø, Kari Nessa Nordtun, Ole Henry Slette.



Bærekraftskonferansen Pionér avholdes på Flor og Fjære. Foto: Anne Valeur



energimiksen? H2-konferansen inviterer politikere, ledere, analytikere, tenketanker og andre som jobber med utformingen av hydrogenfremtiden. NB: Programmet foregår på engelsk.

PIONÈR2023

Tid: 21. sep kl. 08:00

Blant friskt hav, fargerike hager og fantastisk kortreist mat gir Flor & Fjære oss de beste rammene for en bærekraftige utvikling har Flor & Fjære etablert sitt eget vannverk, og serverer sine gjester helt rent vann fra øya. De har et tydelig mål om å bli selvforsynte på mat, strøm og vann. Målet er som alltid tonnevis av inspirasjon og ny kunnskap. Konferansen vil se nærmere på hvordan forbrukernes adferd påvirker næringslivet og hvilke muligheter som ligger der.

Lederskolen

Tid: 29. sep, 27. okt, 8. des kl. 09:45

Sted: BI Stavanger

Lederskolen er vårt beste faglige lederprogram, regionens største tverrfaglige møtested for ledere og mellomledere. Programmet er tverrfaglig tema innenfor ledelse som gir deg faglig kompetansepåfyll. Lær om aktuell forskning fra BIs dyktige forelesere og få nyttige tips for din jobb. I tillegg får du en møteplass hvor du kan bygge gode og viktige nettverk med ledere i regionen.

Boligkonferansen 2023

Tid: 25. okt kl. 11:00

Sted: Fiskepiren

På Boligkonferansen 2023 tar vi for oss de krevende økonomiske tidene vi er inne i, utviklingen i markedet og ikke minst framtidens krav til oss som boligbyggere. I år er arenaen for konferansen den «nye» Fiskepiren – Stavangers nye konsertscene og møteplass – midt i byens hjerte. Dagen fortsetter med en valgfri og uformell festmiddag, etter at Sparebank 1 SR-Bank også i år inviterer til en gratis sammenkomst før middagen.

FOLK 2023

Tid: 3. nov kl. 08:00

Sted: Quality Hotel Residence, Sandnes

Velkommen til FOLK 2023 – en lederkonferanse om dyktige folk, inspirerende folk, annerledestenkende folk og talentfulle folk. FOLK blir ledet av konferansier Anne Lindmo, og hun tar oss med på en dag der tema er ledelse og verdiskaping. Vi får besøk av Thomas Seltzer, Harald Espedal, Anne Kristine Rugland og mange flere.

Årets bedrift 2023

Tid: 16. nov kl. 18:30

Sted: Atlantic Hall

Det er klart for den 37. kåringen av Årets bedrift! Ta på finstasen og bli med på en flott helaften for næringslivet i Atlantic Hall. Vi lover en kveld med god stemning, foredrag, underholdning og prisseremoni. God mat og drikke er en selvfølge!

Ny klynge for agritech

Nordic Edge er i ferd med å etablere en ny innovasjonsklynge innen agritech. Målet er å skape nye løsninger, flere arbeidsplasser og flere kunnskapsbaserte bedrifter med eksportpotensiale.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Denne regionen har nok sovet i timen i forhold til landbruksteknologi. Vi sitter midt i matfatet, er gode på mekanikk, men har ikke helt klart å ta steget fra mekanikken til det digitale. Internasjonalt er landbruksteknologi et av de raskest voksende områdene. Klarer man å lage teknologiløsninger innenfor landbruket som treffer det som går på for, økt vekst og sikkerhet, mindre avfallshåndtering og så videre, er etterspørselen stor – både i Europa og USA spesielt, men også Asia, sier leder for Nordic Edge, Terje Eide.

Tidligere smartbysjef i Stavanger, Gunnar Crawford, er ansatt til å lede satsingen og begynner i jobben allerede 14. august.

– Det vi ønsker er å bygge et nettverk av selskaper som ønsker å samarbeide om

felles innovasjonsutfordringer, samt å skape mer og bedre innovasjonssamarbeid mellom bedrifter som deler utfordringer, sier leder for Nordic Edge, Terje Eide.

Innovasjonssatsingen vil tilby et klyngeprogram som prioriterer kunnskapsdeling og nettverksbygging. Målet er også å koble nye ideer med kapital gjennom investornettverket til Nordic Edge, samt å utnytte internasjonale finansieringsmuligheter som tilbys gjennom ulike EU-program.

Litt bakpå

En undersøkelse Nordic Edge har fått foretatt, viser at det er et voksende nasjonalt leverandørmiljø i Norge, men at veksten først og fremst skjer utenfor Rogaland. Trøndelag, Oslo og Viken er i førerretet. Det

bildet ønsker initiativtakerne å endre.

Det har i mange år vært en internasjonal kraftig vekst etter landbruksrelaterte teknologiløsninger som kan forbedre effektiviteten, redusere avfall og oppnå bedre avlinger.

– Dette er en mulighet Rogaland må utnytte. Bruken av teknologi i landbruket vil bidra til å forbedre effektiviteten, bærekraften og lønnsomheten i næringen, samtidig som det kan hjelpe til med å møte fremtidige utfordringer knyttet til matproduksjon og ressursforvaltning, sier Terje Eide.

Positivt

Han viser til at initiativet har blitt svært positivt mottatt av bedrifter, bransjeorganisasjoner og kommunene på Nord-



Jæren og Rogaland Fylkeskommune. Også bedrifter som er kontaktet er positive til satsingen. Det samme er organisasjoner som UiS, Teal, Nibio

– I en fersk evaluering av det regionale samarbeidet om næringsutvikling blir vårt initiativ løftet frem som et godt eksempel på et prosjektrettet, regionalt næringsutviklingsprosjekt – der både de store og de små kommunene trekkes med, og der det er muligheter for konkret nytteverdi for alle involverte.

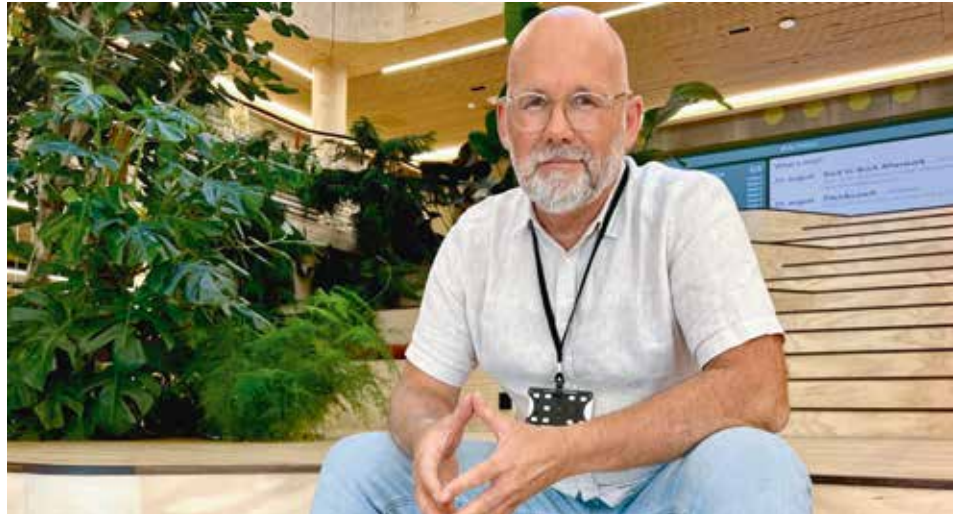
Klyngefylket

Rogaland ligger allerede suverent på toppen når det gjelder etablerte klynger. Av de 12 Arena Pro klyngene som i dag finnes i Norge, og som støttes av Innovasjon Norge, finnes seks av dem i Rogaland, av dem fem i Stavanger.

– Dette viser at regionen har en sterk og unik samarbeidsvilje rundt innovasjon, sier Eide.

Med initiativet ønsker Nordic Edge å bygge en større klyngestruktur som utnytter innovasjonskompetanse og nettverk, og gir synergieffekter på tvers av klynger.

– Selskaper med løsninger som fungerer i en smartby-kontekst vil også



Terje Eide er daglig leder i Nordic Edge.

finne muligheter innen agritech. Samtidig har vi har ambisiøse eiere med SR-Bank, Lyse og Smedvig i spissen, som vil utvikle regionen og satse på næringsutvikling og bygging av nye teknologibaserte arbeidsplasser med eksportpotensial. Som samfunn må vi innovere mer og bedre. Bærekraftutfordringer må tas tak i også i

landbruket. I alt vi gjør, streber vi etter å legge til rette for innovatører og de som utfordrer status quo med nye løsninger for utfordringer. Vi tror på kraften i innovasjon gjennom samarbeid på tvers av sektorer. Vår rolle er å styrke bedrifters innovasjonskapasitet. Vi trenger et landbruk som er «smart with a heart», sier Eide.

#Styrken ligger i helheten



Evidi

Våre konsulenter har lang erfaring i leveranse av Microsoft Dynamics 365 ERP og CRM. Vi er spesialister innen prosjekt og produksjon og baserer våre løsninger på Microsoft sine produkter. Mange og gode kundereferanser – høy kundetilfredshet.

La oss hjelpe deg å bli best på digital endring. Kontakt oss for en samtale om dine fremtidige løsninger.

Tom Rune Espedal, mobil 47 415 06 890 –epost tom.rune.espedal@evidi.com

Hannah Fraas, mobil 47 86 34 03 –epost hannah.o.fraas@evidi.com

www.evidi.com

Kverneland Group:

Potensiale for nye arbeidsplasser

Kverneland Group er et av selskapene i Rogaland som ser frem til etableringen av en innovasjonsklynge innen agritech i Rogaland.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

V i er meget positive og forventer at initiativet vil fremme samarbeid og innovasjoner for både lønnsomhet og bærekraft i landbrukssektoren. I tillegg så er det et potensiale for å skape arbeidsplasser og eksportmuligheter i leveransejeden, sier markedsdirektør i Kverneland Group, Arild Gjerde.

Det finnes i dag et sted mellom 80-90 selskap i Norge som utvikler og selger agritech. Selskapene er spredt over hele landet, med hovedtyngde i Trøndelag, Viken og Oslo. Det handler blant annet om sensorer og monitorering, presisjonsjordbruk, roboter, bioteknologi, databehandling, droner og GPS-teknologi. Om lag en fjerdedel av selskapene driver innenfor bioteknologi.

Det største

Per i dag er det identifisert 13 selskaper under kategorien agritech i Rogaland. Kverneland Group er det desidert største selskapet, og utvikler, produserer og distribuerer landbruksredskaper, elektroniske løsninger og digitale tjenester.

Selskapet ble grunnlagt i 1879 og har i dag fabrikker i en rekke land, og eksporterer til over 60 nasjoner over hele verden. Ved utgangen av 2022 hadde Kverneland-konsernet 2.859 ansatte. 80 prosent av disse jobber utenfor Norge.



– Hvilken nytte kan Kverneland Group ha av satsingen på en innovasjonsklynge innenfor agritech i Rogaland?

– Vi anser teknologiutvikling og innovasjoner som sentralt for fremtidig suksessfull og bærekraftig utvikling av landbrukssektoren både nasjonalt og internasjonalt. Derfor prioriter vi dette høyt i vårt eget arbeid. Viktigheten og prioriteringen av dette understrekes også av at vi som en del av Kubota har etablert en egen enhet, Innovation Centre Europe, med fokus på innovasjonsnettverk, start-ups, og kontakter med relevante universitetsmiljø, sier Gjerde.

Digitalisering

Han viser til at bransjen allerede er inne i en betydelig utvikling med hensyn til blant annet digitalisering, informasjonsinnsamling og avanserte analyser som brukes til å optimalisere gårdsdriften.

– Dette krever også avanserte redskaper som er styrt av terminaler, og som kan utføre nøyaktige arbeidsoppgaver. I denne sammenheng tror vi at klynger og nettverk, både innfor bransjen og med andre sektorer, kan gi viktige impulser og bidrag med hensyn på nyskapning og utvikling.

Viktig utvikling

– Hvordan har teknologiutviklingen vært på dette området i regionen?

– Vår region har stått for viktig utvikling innen landbrukssektoren. Et viktig grunnlag for dette har være et tett og godt samarbeid mellom kunder og leveransekjeden, og en god jærsk entreprenørånd. I tillegg så finnes det også interessant kompetanse og teknologi innenfor andre bransjer som er relevant for den utviklingen som landbrukssektoren står ovenfor, sier Gjerde.

– Opplever dere at andre regioner, som Trøndelag og Viken, har vært mer fremoverlente de senere årene på dette området?

– Vår oppfatning er at det finnes interessante initiativer, aktiviteter og etablering flere steder, men vi har ikke grunnlag for å si at noen regioner er mer fremoverlente enn andre. Vi synes dog at det er viktig med et slikt klyngeinitiativ i Rogaland som er en så viktig landbruksregion med relevante aktører. I tillegg kommer potensialet for utnyttelse av regionens teknologikompetanse innen ulike bransjer.

Rekruttering

Kverneland Group rekrutterer flere fra utdanningsinstitusjoner til forskning og utvikling innen landbruksteknologi fra andre regioner enn Rogaland. Gjerde mener likevel det generelt er god tilgang på kompetanse også her i regionen.

– Hvor stort er potensialet for nye

arbeidsplasser innenfor landbruksteknologi i vårt område?

– På tross av store muligheter for å skape arbeidsplasser og eksportmuligheter i leveransekjedene, så er det i dag vanskelig å kvantifisere potensialet for arbeidsplasser, sier Gjerde.



Kverneland er et ledende internasjonalt selskap som utvikler, produserer og distribuerer landbruksredskaper, elektroniske løsninger og digitale tjenester.
Markedsdirektør i Kverneland Group, Arild Gjerde.





Feiring av medlemsbedrift nummer 100 i år

Ole Grieg (f.v.) og Christian Berthelsen feirer med marsinpankake på Rosenkildehuset.

Dialog Norge ble medlem nummer 100 i Næringsforeningen så langt i 2023. De meldte seg inn for tilgang til nettverksbygging og gode råd.

TEKST: JULIA SANDSTØ

– Jeg skulle gjerne vært der. I England får man ikke tak i like god marsinpankake, sier daglig leder i Dialog Norge, Terje Vangen Schea, over telefon fra West Yorkshire.

Dialog Norge er et telemarketing selskap med 45 ansatte som setter søkelys på humanitære medlemsorganisasjoner. Siden oppstart i 2010 har det vært et virtuelt selskap hvor alle ansatte jobber hjemmefra.

– Det fungerer veldig godt. Alle får god opplæring og vi setter trivsel høyt på agendaen, sier seniorrådgiver Ole

Grieg i Dialog Norge. Han har dukket opp på Rosenkildehuset med kollega Christian Bertelsen for å spise kake og feire anledningen.

– Ikke si til fastlegen min at jeg tar enda et kakestykke, humrer Grieg.

Bærekraft og nettverksbygging

Dialog Norge jobber med 50 ulike humanitære organisasjoner i løpet av et år, alt fra små til store kampanjer. Noen av kundene deres i Stavanger-regionen er Fontenehuset og Varmestuen. Nasjonalt jobber de blant annet med organisasjoner som Norsk Folkehjelp, Plan, Mental Helse Ungdom og Kirkens Bymisjon. Dialog har også en egen avdeling som jobber med møtebooking og salg.

– En av grunnene til at vi ble medlem i Næringsforeningen er at vi ønsker å være en del av en positiv trend i næringslivet. Bærekraft er en viktig sak for oss og vårt inntrykk er at Næringsforeningen tar dette på alvor, sier daglig leder i Dialog Norge, Terje Vangen Schea.

Han trekker også frem behovet for nettverksbygging i Stavanger-regionen gjennom Næringsforeningen. Videre har

Dialog Norge mange ansatte som bor i utlandet og gjennom et medlemskap i Næringsforeningen kan de få tilgang til gode råd og hjelp ved behov.

– Det er viktig å knytte kontakter utenfor bedriften for å få inspirasjon og nye bekjentskap. Vi vet at dette er en veldig aktiv og god næringsforening, sier Vangen Schea.

Medlemsfordeler i Næringsforeningen

– Vi ønsker Dialog Norge varmt velkommen og gleder oss til å se mer av dem fremover, sier daglig leder i Næringsforeningen, Harald Minge.

For Næringsforeningen er medlemmene selve grunnmuren. Daglig jobbes det på vegne av medlemsbedriftene for å fremme næringslivets interesser og sikre at regionen har de kvaliteter som gjør at folk ønsker å bo og arbeide her.

– Vi ønsker å bidra til at våre medlemsbedrifter, slik som Dialog Norge, skal ha best mulige rammevilkår i næringslivet, avslutter Minge.

Totalt består Næringsforeningen av 2000 medlemsbedrifter og mer enn 150.000

capella booking

TIL DITT JULEBORD



JONAHH



GILBERDAL



**SAMUEL
NIMOSON JR**



SILENT DISCO

*se oversikt over artister på nettsiden vår –
– finn den beste konserten til ditt julebord*

BOOK NÅ



☎ 407 84 769
🌐 Capellabooking.no

📍 @Capella_Booking
📍 Johannes' Gate 21

A woman with short blonde hair, wearing a light blue button-down shirt and a black apron, stands in a blurred background of a bar or hotel lobby. The apron has a logo that reads "FJORDSAS HOTELL". She is leaning against a wooden pillar on the right side of the frame. The background shows shelves with bottles and warm lighting.

Hotellsjef Marianne Wilhelmine Andreassen

Gi høsten en solid kickstart

Etter omfattende oppgraderinger er det en fornøyelse å kunne tilby næringslivet nye og moderne fasiliteter! Velkommen til inspirerende omgivelser, et imøtekommande vertskap og et helt nytt matkonsept basert på lokale råvarer.



La roen senke seg – og åpne for nye ideer!



Velkommen til Fjordbris Hotell i Østhusvik

- Ligger i idylliske omgivelser en halvtime fra Stavanger sentrum
- Vi tilbyr fasiliteter som innbyr til kreativitet og produktivitet
- Spesielt tilrettelagt for ledergrupper, avdelinger og SMB-markedet
- Gjenåpnet i sommer etter omfattende oppgraderinger



Moderniserte fasiliteter tilrettelagt for workshops, kurs og konferanser

- Inspirerende møterom med oppdatert teknisk utstyr
- Romslige leiligheter med tre og fire soverom – eller enkeltrom
- Vi skreddersyr aktivitetspakker sammen med våre partnere



Spennende meny basert på lokale råvarer i verdensklasse

- Nykomponert meny med fristelser for alle ganer
- Dagens lunsj baseres på sesongens aller beste råvarer
- Oppgradert kjøkken, resturantsal og loungeområde



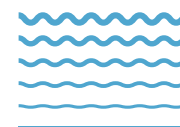
Prøv vår nye møtepakke

- Møterom med standard teknisk utstyr
- Fukt, kaffe, te og isvann serveres hele dagen
- Lunsj med dessert, kaffe og te
- Alt dette for kun kr. 690,- per deltaker!

Interessert? Kontakt oss i dag!

Ta en uforpliktende prat med Marianne på 922 33 900 eller send oss en forespørsel på post@fjordbris.no

Fristet, men ønsker mer informasjon? [Besøk fjordbris.no](https://fjordbris.no)



**FJORDBRIS
HOTELL**



Beauty AND brains – så hvor er køen?

TORIL NAG · Senior Partner HitecVision

Norge trenger arbeidskraft, og vi trenger flere smarte hoder.

Når ledere i utallige sommerintervjuer har svart på spørsmål om hvordan de møter nye utfordringer og muligheter, er svaret nokså unisont «teknologi» - og det følges ofte av et hjertesukk om mangelen på kvalifisert arbeidskraft. Ikke minst er utfordringene vi står midt i knyttet til reduksjon av utslipp/effektiv energibruk og oppbygging av mer fornybar energi, svært teknologi-intensive områder. Det er skrevet og sagt mye om hva denne mangelen betyr for bedriftene. Både for offentlig sektor, for de store industribedriftene – og ikke minst for nye teknologiselskaper. For nye teknologiselskaper representerer en stor mulighet for oss, til å skape løsninger for samfunnet og til å skape velferd og arbeidsplasser i framtiden.

Det er absolutt gode grunner for at teknologiselskaper bør kunne blomstre i Norge framover. Vi er blant verdens rikeste land og har en høy levestandard sammenlignet med andre europeiske land. Vi har en moderne digital infrastruktur i verdensklasse, noe som er en viktig forutsetning for teknologisk innovasjon. Ikke minst takket være at landet var tidlig ute med omfattende fiberutbygging og blant annet derigjennom har fått etablert tre høykvalitets mobilnett i landet. Vi har en befolkning som er svært modne på bruk av teknologi. Regjeringen har som mål å investere i AI-forskning og utvikling, med spesielt fokus på samarbeid mellom akademia og industri. Myndigheter og interesseorganisasjoner her har sterkt fokus på at AI-utvikling og bruk i Norge må bygges på etiske prinsipper, respektere menneskerettigheter og demokrati, fremme ansvarlig og pålitelig AI, beskytte enkeltpersoners integritet og personvern, og integrere cybersikkerhet i AI-løsninger. Norge har også vært tidlig ute med å sette retningslinjer for AI og har en sterk støtte til EUs AI-lovgivning, i motsetning til noen bekymringer uttrykt av andre ledere i næringslivet i EU. AI-forskning og utvikling i Norge burde kunne ha en lovende framtid, og gi grobunn for oppstartvirksomheter så vel som løsningsutvikling i etablerte virksomheter.

Men da forutsatt at vi har nok kvalifiserte folk til å drive utviklingen.

Begeistret teknologer

Så hvordan kan vi trekke til oss de gode teknologihodene? I magasinet Forbes den 29 juli stod det en artikkel om Norge som var egnet til å begeistre teknologer så vel som naturentusiaster. Artikkelen løfter fram Norges fremtredende rolle innen kunstig intelligens og teknologi, kombinert med landets endeløse skjønnhet og høye levestandard – min refleksjon etter å ha lest den er at smarte teknologihoder som leser saken nå burde strømme til for å studere eller arbeide i Norge. Forbes framhever at Norge tilbyr et rikt akademisk miljø; at Norges digitale infrastruktur er blant de fremste i verden som gir optimale forhold for teknologisk forskning og innovasjon; samt at Norge legger stor vekt på etiske prinsipper og datasikkerhet, og tilbyr et trygt og ansvarlig miljø for teknologiutvikling. Samtidig framheves Norges enestående natur, høye levestandard og sterkt integrerte velferdssystem. Samlet sett gir artikkelen et bilde av Norge som et land med en imponerende historie, fantastisk natur og en sterk posisjon innen kunstig intelligens, som har fokus på etisk og ansvarlig utvikling av AI for landets fremtid. En riktig inspirerende pitch av Norge som attraktiv destinasjon for både studier og karriere i teknologibransjen.

Landets ledende miljø

Og ikke bare Norge generelt – var min tanke som regional patriot da jeg leste den – men en salgspitch for akkurat denne regionen. Ikke bare er vi Energihovedstaden med en rekke spennende bedrifter innen energi/fornybarnæringen - en sektor mange teknologer treks til. Vi har også landets ledende miljø innen digital infrastruktur gjennom Lyse-konsernet og dets eierskap til virksomheter innen fiber, mobil og sensornett. Interessant er det også å se at Forbes skryter av vårt nasjonale forskningssamarbeid innen kunstig intelligens i Norge gjennom NORA. NORA er et forum etablert for å styrke norsk

forskning og utdanning innen kunstig intelligens, maskinlæring, robotikk og relaterte fagområder. NORA består av 16 universiteter og forskningsinstitusjoner engasjert i AI-forskning og utdanning, og vårt eget UiS og forskningsselskapet Norce inngår begge i konsortiet. Med NORA har vi fått til noe unikt i Norge som andre ser opp til, og med betydelig forankring i denne regionen.

Det er interessant at Forbes skriver en artikkel om norsk natur, AI forskning og rammebetingelser for teknologiutvikling i en og samme artikkel. Norge har både «beauty and brains» er budskapet. Det illustrerer at det sjelden er EN «silver bullet» som er løsningen på en utfordring. Teknologi – og nå for tiden er det nesten synonymt med AI/maskinlæring – er viktig for arbeidstakere og entreprenører – men levestandard og et godt liv er jo heller ikke å kimse av. Men hvor er køen?

Partnerskap og samarbeid

For å tiltrekke seg gode teknologihoder, kan vi - bedrifter og næringsorganisasjoner - først og fremst etablere partnerskap og samarbeid med norske universiteter og forskningsinstitusjoner som er involvert i AI-forskning. Videre kan vi vise engasjement i AI-forskning og innovasjon for å appellere til teknologihoder som er opptatt av cutting-edge teknologi. Samtidig kan vi med fordel fremme Norges og regionens kulturelle og naturlige skatter, og fremheve landets endeløse skjønnhet og høye levestandard, for å tiltrekke seg talent som søker en balansert livsstil og ønsker å oppleve det beste av både arbeid og fritid. I tillegg er det relevant at bedrifter samarbeider med investeringsmiljøer som satser på fornybarsamfunnet og på ny teknologi, da dette vil gi tilgang til nødvendig finansiering og kompetanse for å drive frem teknologiske innovasjoner og tiltrekke seg investorer som er interessert i fremtidens teknologimarkeder. Dette vil ytterligere styrke Norges og regionens posisjon som en attraktiv destinasjon for teknologitalent og bidra til å bygge et dynamisk og bærekraftig teknologimiljø i landet.



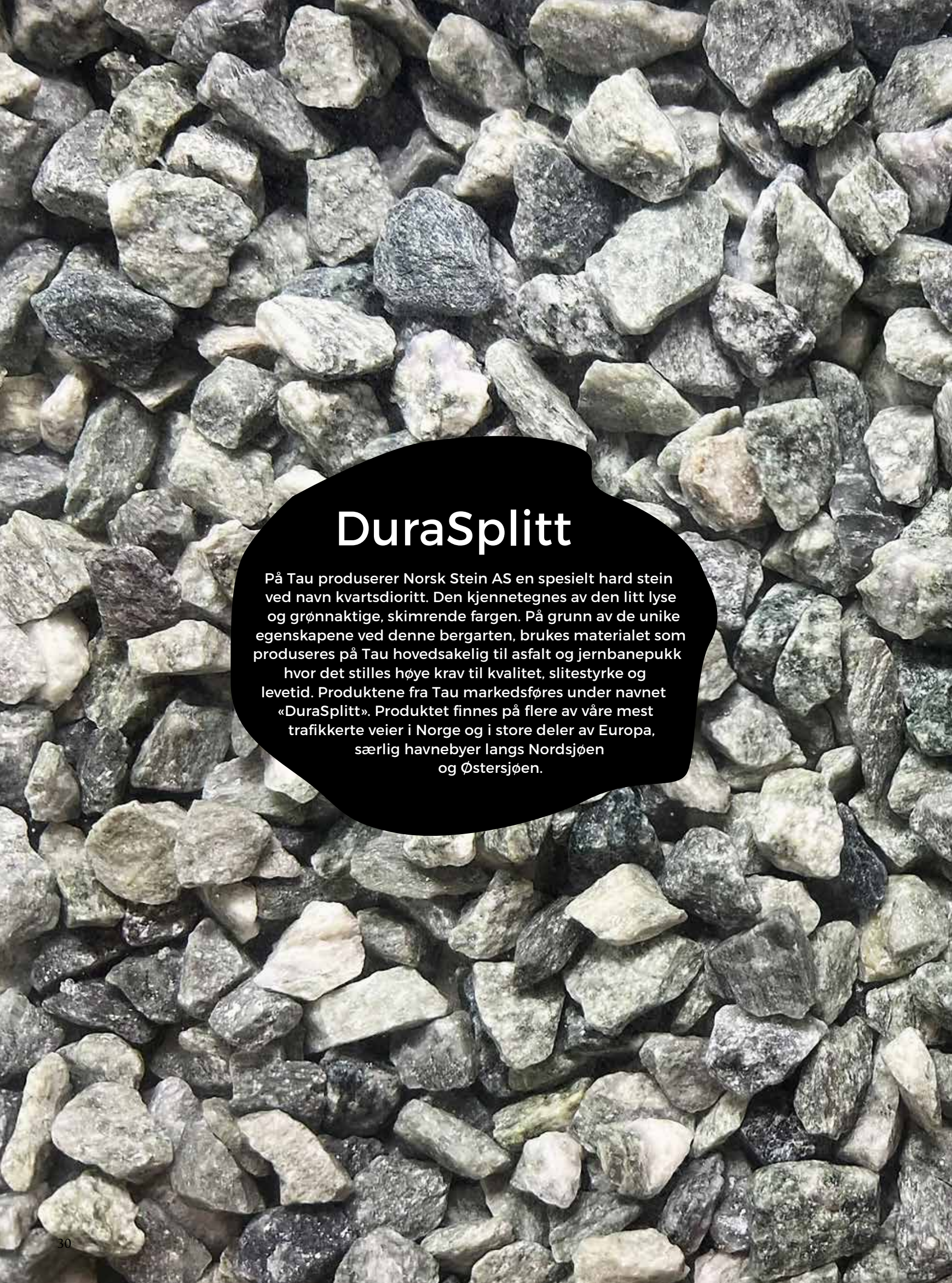
**Tør du satse
på et styre
uten bredde
og uten
eksterne
impulser?**

53 prosent av virksomhetene i Stavanger-regionen har ikke eksterne styremedlemmer. Kvinneandelen er lav og svært få er under 40 år.

Dette må det gjøres noe med.

100-listen er en styredatabase for Stavanger-regionen og presenterer til en hver tid minst 100 potensielle styrekandidater med ulik kompetanse og bakgrunn – helt gratis og til fri benyttelse for næringslivet i regionen.

besøk 100-listen.no og finn ditt neste styremedlem!



DuraSplitt

På Tau produserer Norsk Stein AS en spesielt hard stein ved navn kvartsdioritt. Den kjennetegnes av den litt lyse og grønnaktige, skimrende fargen. På grunn av de unike egenskapene ved denne bergarten, brukes materialet som produseres på Tau hovedsakelig til asfalt og jernbanepukk hvor det stilles høye krav til kvalitet, slitestyrke og levetid. Produktene fra Tau markedsføres under navnet «DuraSplitt». Produktet finnes på flere av våre mest trafikkerte veier i Norge og i store deler av Europa, særlig havnebyer langs Nordsjøen og Østersjøen.

MADE IN RYFYLKE



En lagspiller fra Jæren

Håkon Oma (36) er ikke en mann som går på tur for å gå på tur. Til det er han alt for «rassen», som man sier på Jæren. Alt bør ha en mening, eller i det aller minste et innslag av konkurranse.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: ANNA SILJERD MONSTAD (BITMAP)

– Vil man noe, så får man det til, sier Håkon Oma. 4. mai overtok han som ny toppsjef i Aarbakke AS.

Den nye toppsjefen i Aarbakke er først og fremst en lagspiller, og som sin forgjenger Ingebrigt Aarbakke, også opptatt av fotball. Oma har aldri likt å tape, og det kan selvfølgelig være slitsomt nok når man har stått last og brast med et lag som Manchester United i en årrekke.

Når det er sagt, det gjorde ikke spesielt vondt da Jærens største varemerke gjennom tidene i fjor valgte rivalen i lyseblått framfor de røde. Man er stolte av sine på Jæren. Spesielt når man gir gass og lykkes internasjonalt. Og selv en lidenskapelig United-supporter er i stand til å se at selv en industribedrift som Aarbakke kan dra nytte av Erling Braut Haaland-effekten ved sin tilstedeværelse på Bryne.

– Jeg tror absolutt det betyr noe, men kanskje mest for oss internt. Nå snakker vi ikke lenger om at vi kommer fra Stavanger-regionen når vi er ute i verden – nå vet folk hvor Bryne er. Det har en effekt. Erling setter Bryne på kartet. Samtidig tror jeg også at Aarbakke som merkevare har vært med på å gjøre det samme innenfor den bransjen vi driver i. Industrihistorien er også en stolthet folk på Jæren bærer med seg. Det har noe med identitet å gjøre, sier Oma.

– Men hva legger du i at Haaland-effekten betyr mest internt?

– Jeg tror det i første rekke handler om tilhørighet og eierskap i forhold til å ha en kultur hvor man opplever at man er en del av et lag, og der man er stolt av både plassen og det laget man er en del av.

Lagfølelsen

– Man snakker ganske mye om lagfølelse på Jæren?

– Det handler om hvordan man har bygget opp ting. Hos oss snakker vi om Aarbakke-laget. Alle får et fotballkort når de begynner hos oss, med bilde av seg selv i Aarbakke-drakt. Jeg tror det handler om at når man skal prestere, så har man assosiasjon til fotball. Også bedriften skal prestere. Vi er mange, og alle er her av en grunn. Ingen er sterkere enn det svakeste laget, og vi presterer som et lag.

– Og du er den nye kapteinen – eller manageren?

– Det er egentlig et godt spørsmål, men jeg ser nok på meg selv mer som kapteinen. Jeg er med på laget – og på banen – og den kampen som pågår.

I likhet med store klubber er også Aarbakke opptatt av å bygge kultur og å rekruttere unge talenter. Industribedriften har alltid vært opptatt av å knytte til seg læringer. I dag jobber det omlag 35 læringer i bedriften, men Oma skulle gjerne hatt flere.

– Vi er opptatt av at de skal bli en del av den kulturen vi ønsker å ha hos oss. Spesielt i en bransje der det er knapphet på ressurser, er det viktig å trene og lære dem opp internt i bedriften. Samtidig ligger det her også et samfunnsansvar. Vi trenger fagfolk i et samfunn der verdiene skapes, og vi vet at fagfolk vil bli en mangelvare i Norge i årene fremover.

Lokal kompetanse

– Hvor viktig er det for Aarbakke å tiltrekke seg fagkompetansen fra eget lokalmiljø?

– Jeg tror det er viktig av flere årsaker. Dels handler det om tilhørighet og identitet, dels om lokalmiljøet i seg selv. Alle som jobber her, er også en form for ambassadør for bedriften. Samtidig skal man heller ikke undervurdere verdien av å få impulser fra andre steder. Til syvende og siste er det kompetansen, evnen og viljen som betyr noe.

Konkurransen om kompetansen merkes rundt omkring på bedriftene, også på Jæren. Men Oma tror at bedrifter som ligger i utkantene av bysentrene kan ha en fordel som byene i mindre grad har når unge vurderer yrkesvalg og studieretning.

– Mange på Jæren har fortsatt tilknytning til en gård eller har en relasjon til praktisk arbeid, i større grad enn det som i dag er vanlig i en storby. Man har kanskje en annen og større forståelse for at det ligger et arbeid bak de varene som produseres i et samfunn.

I likhet med de fleste industriledere på Jæren, er ikke Haakon Oma preget av bekymringer. Heller ikke når det gjelder

«Jeg hadde nok blitt ganske utålmodig om jeg skulle befunnet meg et sted uten mobildekning».

Håkon Oma

rekrutteringsgrunnlaget for fremtiden.

– Industriledere på Jæren har en relativt offensiv holdning til verden?

– Ja, jeg tror nok det stemmer. Nå er ikke jeg en gründer som min forgjenger, men ser man på industrihistorien på Jæren og det man har fått til, viser den at man har vært ekstremt flinke til å løse utfordringer og problemer som oppstår. Der tror jeg man er i særklasse flinke på Jæren. Jeg tror det har noe med bondekulturen å gjøre. Er man bonde, må man løse ting selv – hele veien. Man lærer mye, og blir svært allsidig. Det er ikke slik at man bare kan ringe til noen hver gang det oppstår et problem.

Vekst og innovasjon

Kanskje er det noe av årsaken til at man har lykkes så godt med industri og entreprenørskap på Jæren. For Aarbakke er langt fra den eneste bedriften som har vokst kraftig de siste tiårene. Nye industrihaller, nye selskap og innovasjon er blitt et varemerke for en region som lenge var mest

kjent for å lokalisere Norges beste matjord.

– Jeg har ikke noe fasitsvar. Men det henger nok noe sammen med personligheter og gründere som har gått foran, og som har dratt lasset.

– Litt som med fotballen?

– Ja, noen fyrtårn med teft for å skape noe, som lykkes og som fremstår som gode inspirasjonskilder. Når man i tillegg skaper arbeidsplasser og verdier for samfunnet, er det også lettere å heie på dem som får det til.

Selv hopper Oma etter Wirkola – eller Ingebrigt – som han heter på Bryne. Det kan være vanskelig nok for en relativt ung mann, men Oma er tydelig på at han både har likhetstrekk og store ulikheter med sin forgjenger i sjefsstolen.

– Vi vil det samme, men er ulike som personer. Målet for bedriften Aarbakke har vi samme tanker om, men tilnærmingen er nok ulik. Vi er forskjellige som personer, og vi har ulike egenskaper. Ingebrigt er impulsiv og en skapertype. Jeg har en annen bakgrunn, og er mer glad i struktur og planer.

Godt forberedt

Det at Haakon Oma skulle overta som leder for Aarbakke, har vært klart i lang tid. Men ingen visste helt når, heller ikke Oma selv.

– Under en omorganisering i 2016 – på et tidspunkt jeg selv var salgssjef i Aarbakke – ble jeg innkalt til et møte med Ingebrigt. Der ble jeg for første gang informert om hva hans tanker var. Jeg ble rimelig overrasket, og i ettertid har det også vært mye tankevirksomhet rundt det å skulle overta. Den gang hadde jeg fortsatt ikke passert 30, men det ble litt mer konkret etter hvert.

– Men det har jo gått noen år. På hvilket tidspunkt visste du at du skulle overta som leder 4. mai 2023?

– Tre uker før. Men akkurat når dette skulle skje, har ikke betydd noe for meg. Jeg visste at tiden nærmet seg, og det har vært en slags gradvis stafettveksling underveis over mange år. For meg har ikke posisjonen og tittelen hatt noen betydning i seg selv. Jeg brenner for Aarbakke, har vært en del av laget hele tiden og trivdes i de rollene jeg har hatt samtidig som jeg har fått lov til å være med å bidra og påvirke.

Modningsprosessen har med andre ord vært lang, men det har ikke redusert den ydmykheten Oma har følt på etter at han gikk inn i rollen.

– Jeg kjenner jo på den tillitserklæringen og det ansvaret dette er, og har enorm respekt for valget Ingebrigt har gjort. Og jeg har gått noen runder med meg selv. Det er jo ikke nødvendigvis lett å gi stafettspinnen videre til en annen når man har bygget opp noe over så mange år.

Fremtiden

– Hva tenker du selv om fremtiden og utviklingen av Aarbakke?

– Vi har et fundament i bedriften som er solid i form av vår kultur og historie. Men det er enormt viktig at vi driver



Engasjementet for fotball preger både Håkon Oma og bedriften han leder.

utvikling, både enkeltvis og som lag, og markedsmessig ut mot kunder. Vi har tro på at det fortsatt vil være et marked fremover innenfor olje og gass, men vi er aktivt inne i andre markeder og har en god plan for å ha flere bein å stå på.

Innovasjon har alltid vært et kjennetegn på bedriften Aarbakke. Digitalisering har vært på agendaen kontinuerlig de siste femten årene. Teknologiutvikling, nye maskiner og produksjonsmåter i form av automatisering og robotisering har stått i høysetet.

– Vi har som mål å være ledende i teknologiutviklingen, og den kulturen vi har utviklet i bedriften bygger opp under det. De ansatte er den viktigste ressursen og verdien vi har, sier Oma som har arbeidet i Aarbakke siden 2010.

36-åringen er selv født og oppvokst

på Bryne, og bortsett fra et studieopphold i England, har han alltid bodd her. I England tok han en bachelor i internasjonal markedsføring i Leeds og deretter en master i London. Fotballinteressen var en av to årsaker til at det ble England, ønsket om å lære språket ordentlig en annen.

– Jeg er hjemmekjær, og det var aldri snakk om noe annet enn å flytte tilbake til Jæren og Bryne. Målet var å få meg jobb i en lokal bedrift som også drev internasjonalt, og jeg tenkte på Aarbakke allerede den gang. Bedriften har jeg kjent siden jeg var barn, og da studietiden nærmet seg slutten tok jeg kontakt og fikk en ledig stilling på innkjøp.

Ingen er større enn laget

Som nevnt – Oma er innbitt Manchester United-tilhenger. Da er det ikke like

enkelt å overvære en FA-cupfinale der motstanderens fremste angrepsvåpen er en stor og lyslugget gutt med jærddialekt.

– Det blir litt spesielt. Jeg håpet på at Erling scoret tre mål, men samtidig at United scoret fire. Jeg ønsker at Erling skal ha suksess, og jeg innrømmer at jeg følger City med større interesse enn før, men igjen: Ingen er større enn laget.

Han har spilt sine kamper han også. Fotballen har vært en lidenskap siden han var liten gutt. Først som spiller, deretter som supporter.

I dag er Håkon Oma godt gift, har to barn og har bosatt seg på en gard på Oma, fem minutter fra bedriften han leder. Oma er kristen, og har lenge vært engasjert i en lokal bedehusmenighet på Bryne. De siste åtte årene som styreleder.

– Her har jeg vært med siden jeg selv var barn.

– Har din kristne tro noe å si for tilnærmingen til en lederrolle i en bedrift som Aarbakke?

– Det er to forskjellige arenaer, men personlig betyr det absolutt noe i forhold til hvilke verdier man har og vektlegger, hvordan jeg selv ønsker å fremstå og hvordan jeg vil at folk skal oppfatte meg.

Rastløs

– Får man noen pustehull for seg selv med familie, lederjobb og et sterkt menighetsengasjement på fritiden?

– Dersom alt fungerer bra på alle disse arenaene, har også jeg det godt. TV ser jeg aldri på. Men jeg trener tre dager i uken før jobb i treningsrommet vi har hos Aarbakke. Jeg liker å holde meg noenlunde bra i form. Vi har en leilighet i Sirdal, og bruker den mye i helgene på vinteren, og familien har en hytte på Sørlandet der vi tilbringer tid på sommeren. For meg er det fine avbrekk, selv om jeg alltid har jobben med meg i hodet og på mobilen. Jobben blir en form for livsstil.

– Men du klarer aldri å koble ut jobben helt?

– Nei, jeg hadde nok blitt ganske utålmodig om jeg skulle befundet meg et sted uten mobildekning.

– Er du rastløs?

– Ja, det er jeg. Jeg må ha noe å gjøre.

Kona sier at jeg ikke må være så «rassen». Jeg må ha noe å gjøre hele tiden. Selv om jeg kan dra ut i en båt alene en tidlig morgen på Sørlandet, har jeg ikke tålmodighet til å sitte å pilke og håpe at fisken biter. Og å gå på tur bare for å gå tur, det gjør jeg ikke.

HÅKON OMA

- » Alder: 36 år
- » Bosatt: Bryne
- » Sivilstatus: Gift, to barn
- » Aktuell: Ny leder i Aarbakke



Ørjan Kjaerstad jobbet 13 år i hotellkjeden Smarthotel før han takket ja til å bli daglig leder i Sabi Sushi-kjeden 1. november i fjor.



Sabi har som mål å levere høykvalitetssushi med de beste råvarene.

Sushi til folket

I 2011 åpnet den aller første Sabi Sushi i Pedersgata. Det var ikke en restaurant med sitteplasser, men et rent takeaway-utsalg. Selv om Sabi Sushi startet smått, hadde de aldri intensjoner om å være en liten aktør. I dag har kjeden vokst til 34 filialer i Rogaland, Tønsberg, Trondheim, Bergen og Oslo-området.

TEKST: JULIA SANDSTØ FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

SABI SUSHI-KJEDEN

- » Etablert: 2011
- » Hovedkontor: Sandnes
- » Antall ansatte: 200
- » Omsetning 2022: 295 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 19,1 millioner kroner

Selve navnet, Sabi, betyr å gjøre det enkelt. I et koselig, og kanskje et snev av enkelt lokale på Tvedtsenteret møter vi daglig leder, Ørjan Kjærstad.

– Sunn, ærlig og ekte sushi. Det er det vi ønsker å levere til folket, sier Kjærstad mellom kaffeslurkene.

Han peker på at det er råvarene som skiller Sabi ut fra andre konkurrenter i sterk vekst.

– Nå som inflasjonen er høy er det fristende å bytte ut den eksklusive laksen med noe billigere. Det kommer vi aldri til å gjøre, sier Kjærstad.

Det var Norge som introduserte laks til sushi-industrien i Japan på 90-tallet. Sabi Sushi er den eneste sushi-kjeden i Norge som kun bruker Aurora-laks fra Lerøy. I Japan har «Aurora Salmon» blitt et kjent begrep og er ansett som den aller beste

**«Vi må jobbe på.
Ingenting blir servert».**

Ørjan Kjærstad

sushilaksen.

– Når andre har gått ned på kvalitet, har vi gått opp. Det merker kundene våre. Vi kompromisser aldri på råvarer, sier Kjærstad.

Michelin-stjerner på flere kanter

Lokalene til Sabi Sushi består av alt fra rene takeaway-utvalg til de eksklusive Michelin-restaurantene; Omakase Oslo og Omakase

Stavanger. Sabi er den eneste kjeden i Norden som bærer to restauranter med en Michelin-stjerne.

– Det var utrolig stas å få delta på utdelingen av Michelin-stjerner i Finland, sier Kjærstad og lyser opp.

Omakase er et eget konsept under Sabi-paraplyen. Disse to restaurantene er luksuriøse og fokuserer på opplevelsen av autentisk sushi. Det er maksimum tolv gjester i restauranten samtidig, alle plassert ved disken. Dermed utføres sushi-kunsten rett foran deg, noe som skaper en spesiell atmosfære.

– Sjefen for Omakase Oslo, Airis Zapa, startet som kokk i vår restaurant på Hinna. Det er helt utrolig hva han har fått til. Det samme gjelder Roger Joya som har beholdt sin Michelin-stjerne i syv år på Omakase i Stavanger, sier Kjærstad.

Franchisemodell

Alle restaurantene i Sabi Sushi blir driftet av franchisetakere. Sabi forhandler avtaler med leverandører på vegne av restaurantene, og Kjærstad hevder de aller fleste filialene har positive tall.

– Det er klart det er tøft å etablere seg i et nytt marked. Da vi entret Bergen, konkurrerte vi mot den bergenske kjeden iSushi. Det var halvannet år med røde tall før det snudde, sier Kjærstad.

I dag har Sabi Sushi tre restauranter i Bergen. Fremover ønsker de å vokse ytterligere ved å åpne tre til fem nye restauranter i Norge hvert år. Fokuset ligger på storbyene Oslo, Trondheim og Bergen, men de vurderer også mulighetene i Nord-Norge.

– Vi må jobbe på. Ingenting blir servert, sier Kjærstad.

I Stavanger-regionen ligger Sabi-restaurantene tett. Hele 13 stykker. Subway, som på et tidspunkt var den største restaurantkjeden i verden, har de siste årene måtte redusere antall utsalgssteder med over 20 prosent, og fortsetter å stenge restauranter den dag i dag, ifølge Reuters og CNBC. Kjærstad er ikke bekymret for at det samme kan skje med Sabi Sushi.

– Den relativt høye fortettingen lokalt kommer av at noen franchisetakere har valgt å opprette inntil tre restauranter. Hittil har det gått bra, men vi kommer ikke til å opprette nye restauranter i Stavanger-regionen med det første, sier Kjærstad.

Pandemi og inflasjon

Under pandemien leverte Sabi Sushi en omsetning på rundt 280 millioner kroner i

2021, noe som overgikk alle forventninger. Omsetningen i 2021 tilsvarer en økning på 15 prosent fra 2019.

– Til vår fordel ble takeaway populært med alle smitterestriksjonene under pandemien. Vi måtte nesten ha flere folk for å kunne levere alle bestillingene som kom inn, sier Kjærstad og smiler fra øre til øre.

Inflasjon og dyrere råvarer preger hele mat- og restaurantnæringen. Dette har også Sabi Sushi kjent på kroppen.

– Vi har satt opp prisene på menyen to ganger siden starten av 2022. Det måtte til for å matche inflasjonen, herunder økningen i råvareprisene, sier Kjærstad.

En gjennomsnittlig franchisetaker i Sabi

**«Jeg skal ikke legge skjul
på at det er tøft med
inflasjon og økte
råvarepriser».**

Ørjan Kjærstad

sitter igjen med et driftsresultat på fem til 15 prosent før skatt. Resultater varierer fra noen hundretusener til flere millioner.

– Jeg skal ikke legge skjul på at det er tøft med inflasjon og økte råvarepriser. Jeg tenker vi alle er litt mer forsiktige og bestiller noe mindre mat enn før. Likevel tror jeg dette vil snu rundt årsskiftet, og det vil bli lettere for oss å vokse med nyetableringer, sier Kjærstad.

Flere ganger under intervjuet ønsker Kjærstad å presisere at det er kokkene og servitørene som er selve hjertet i Sabi-kjeden. Han mener kokkene leverer sushi i den japanske kulinariske tradisjonen på høyt nivå, og er helt essensielle for Sabi Sushis fremtid. Servitørene er viktige med sin kunnskap og gode service.

Sabi Sushi hadde ikke klart å levere sushi til folket uten dem.





Vil bli best – i alle ledd

Vilje. Det er det første Tom Egeli i V&T ser etter når bedriften ansetter nye medarbeidere. V&T Entreprenør er totalleverandør av trafikkavvikling og arbeidsvarsling i hele Norge, og dekker hovedsakelig et arbeidsområde fra Vestland fylke til og med Agder.

TEKST: GOTTFRED TUNGE FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Oppdragene til V&T er alt fra mindre dirigeringsoppdrag som er unnagjort på noen timer, til store kompliserte prosjekt som kan gå over flere år. Oppdragene har en klar regional profil, men V&T har ambisjoner om å vokse også nasjonalt. Helt siden oppstarten i 2016 har tankene om vekst gjennom økt kvalitet og sterkt fokus på utvikling og utdanning av medarbeiderne, vært grunnmuren i alle ledd i bedriften.

Daglig leder Tom Egeli i V&T har selv gått den skolen. I 2016 var det mye som måtte klaffe for at dagens bedrift skulle bli noe mer enn en god idé. Men med viljestyrke og mot dro den unge entreprenøren i gang et selskap som seks år senere ble gasellebedrift, og fikk dermed oppmerksomhet og anerkjennelse som ga selvtilliten en ny dytt som pekte framover.

Tom Egeli gikk omveien om en konkurs før han og faren Arne Egeli kom i gang med det som skulle bli V&T – navnet er rett og slett en forkortelse av vei og trafikk. Oppstarten var ikke preget av en egen nyutviklet forretningsmodell, men var snarere en oppskrift som er vel kjent i entreprenørbransjen; jobb, jobb, jobb døgnet rundt.

«Ingen er viktigere enn våre ansatte. For oss som leder bedriften kan trivsel måles i om folk blir her».

Tom Egeli

Stramme vilkår

– Vi pinte ned på alt som ikke var helt nødvendig, tok ute lite lønn og jobbet lange dager, minnes Tom Egeli.

– Dessuten fikk vi en påminnelse om at ikke alt kan spares på. En gammel varebil som krasjet mens vi var ute på oppdrag, ga et tydelig signal om at svært mye i arbeidslivet dreier seg om å sikre kvaliteten i alle ledd. Alltid.

I dag skiftes bilene ut etter tre år.

I Kvelluren 1 i Egersund der bedriften er etablert i det som en gang var et grisehus, hersker det en avslappet stemning. Men to sekunder inn i samtalen med Tom Egeli forstår man fort at dette ikke er fabrikkarbeid. Produksjonen skjer for det meste ute på anleggene av medarbeidere som jobber fra Vestland i nord til Agder i sør. På landeveien, i store og nye veiprosjekter, i tunneller eller i en private mindre

omkjøringer, ved alle disse lokasjonene kan du finne V&T-medarbeidere utstyrt med arbeidstøy av beste merke. Kombinert med skilter og tydelig veimerking, som stadig oftere blir digital, gir det en trygg arbeidsplass for medarbeidere som ferdes svært nær tung trafikk.

Utviklingen i bransjen har ført den unge bedriften i Egersund dit den står stødig i dag. Mens oppstarten var – som Tom Egeli selv uttrykker det – preget av en slags «ville-vesten»-kultur, ble det samtidig et utgangspunkt for å tenke annerledes.

Snart dukket ordet kvalitet opp i alle sammenhenger. Innsikten i entreprenørbransjen, innsikten han etter hvert fikk i eget nettverk og ikke minst hva Vegvesenet tenkte og krevde, var avgjørende og viktige utgangspunkt da bedriften tok noen helt riktige og også helt nødvendige steg i en helt ny konkurransesituasjon.

Litt bedre enn alle andre

Her vil kanskje noen stusse over at Tom Egeli allerede før Ingebrigtsen-familien satte en standard for målsettinger som var litt over det man hadde hørt før: V&T skulle være litt bedre enn alle andre i bransjen, og ha minst like høy standard som de bedriftene de leverer tjenester til.

Kvalitet måtte inn i hodene på medarbeiderne og formelt inn i alle protokoller som stilte krav som var avgjørende ved anbudsarbeidet. V&T var en av de første lokale bedriftene som sertifiserte seg som Miljøtårn tilbake i begynnelsen av 2019. Sommeren 2022 fikk V&T hele tre ISO-sertifiseringer, ISO 9001 som er for kvalitet, ISO 14001 som er for ytre miljø og ISO 45001 som er for arbeidsmiljø.

Den formelle og eksterne utviklingen var tydelig. Bedriften ble en stadig tydeligere leverandør av store oppdrag også for de aller største entreprenørene i landet. Her sender Tom Egeli og medeier Gunhild H. Brattebø en tydelig melding som under hele oppbyggingen og utviklingen har vært et mantra rettet mot de ansatte: Bygge kompetanse, bygge stolthet og få tilbake de beste og mest lojale medarbeiderne du kan få.

Ansatte viktigste ressurs

– Ingen er viktigere enn våre ansatte. For oss som leder bedriften kan trivsel måles i om folk blir her. Når vi rekrutter nye medarbeidere, ser vi mer etter folk som har rett innstilling og sterk vilje enn formell utdanning. At vi blant cirka 100 medarbeidere har en kvinneandel på 60 prosent, er kanskje et uttrykk for at vår bransje har beveget seg mot et mer servicepreget utgangspunkt, sier Egeli.

Hele virksomheten hviler på at



kvaliteten alltid er der. Det dreier seg blant annet om at ISO-sertifiseringen bidro til å kartlegge prosesser og ledelsessystem for kvalitet, ytre miljø og arbeidsmiljø. En egen utviklet app er blitt tilpasset både interne og eksterne behov og gir alltid åpning for direkte kontakt med medarbeiderne ute i felten med oppdatert informasjon om oppdraget de er ute på.

Kontroll og sikkerhet

Før trafikkdirigentene våre setter i gang et oppdrag må de blant annet gjennomføre en «sikker jobbanalyse» der det tegnes opp mulige utfordringer. Skjema og sjekklister gir god oversikt over hva de ansatte må huske på, og det gir en god dokumentasjon på utført arbeid. Det gir også god intern kontroll og er også dokumentasjon for kundene.



Det produseres alle typer skilt for samferdsel og utemiljø i bedriftens lokaler i Kvellurveien. V&T har i tillegg til hovedkontoret i Egersund, en avdeling i Bergen og en i Kristiansand, som leverer samme tjenester innen trafikkavvikling og arbeidsvarsling.

V&T ENTREPRENØR AS

- » Etablert: 2016
- » Hovedkontor: Egersund
- » Antall ansatte: 80
- » Omsetning 2022: 44.485.000
- » Driftsresultat 2022: 2.917.000





Det blir lettere å samarbeide ved offentlige anbud

TORGEIR OVERØYE · advokat, Deloitte Advokatfirma

Offentlige anbudskonkurranser vil tidvis gjøre det nødvendig for to eller flere leverandører å samarbeide om å inngi felles tilbud, særlig ved store bygge- og anleggskontrakter. Nye retningslinjer vil gjøre at dette blir vesentlig lettere.

Konkurransetilsynet og Høyesterett har hittil lagt til grunn en streng tolkning av konkurransereglene i sin bedømmelse av prosjektsamarbeid i offentlige anbudskonkurranser. EU-kommisjonen har på sin side vedtatt nye retningslinjer som innebærer en vesentlig mer pragmatisk tilnærming enn det som tidligere har blitt lagt til grunn av Konkurransetilsynet og Høyesterett, som vil fremtvinge en ny håndhevingspraksis i Norge.

Dagens strenge praksis i Norge

Prosjektsamarbeid utgjør flertallet av Konkurransetilsynets overtredelsessaker de siste årene. Konkurransetilsynet håndhever blant annet forbudet mot ulovlig samarbeid i konkurranse-loven § 10, som retter seg mot konkurransebegrensende avtaler mellom to eller flere foretak. Ettersom samarbeid mellom to eller flere konkurrenter om et felles tilbud nødvendigvis også innebærer et samarbeid om pris og/eller markedsdeling, som nesten uten unntak er forbudt etter konkurranse-loven § 10, har Konkurransetilsynet konsekvent slått ned på slike samarbeid dersom samarbeidspartene ville ha hatt en reell mulighet til å inngi separate bud på prosjektet.

Samarbeid mellom aktører i ulike bransjer, eksempelvis entreprenør og rørleggerfirma, er derimot tillatt. I Norge har det vært lagt opp slik at samarbeid kan være forbudt selv om man ikke har mulighet til å inngi selvstendig tilbud – dersom man har evne til å utvide kapasiteten og/eller kompetansen nok til at man likevel kan inngi tilbud. Har man denne muligheten vil man likevel anses som potensielle konkurrenter. Hvorvidt partene kan utvide kapasiteten og/eller kompetansen vil i stor grad bero på kommersielle vurderinger som partene må gjøre før inngåelsen av prosjektsamarbeid. Og det er særlig her Konkurransetilsynet, med tilslutning fra Høyesterett, har lagt til grunn en streng tolkning av partenes

muligheter til å tilegne seg nødvendig kapasitet/kompetanse.

Nye retningslinjer fra EU-kommisjonen

EU-kommisjonen vedtok den 1. juni 2023 nye retningslinjer for horisontale samarbeidsavtaler, det vil si avtaler som typisk omfattes av konkurranse-loven § 10. I de nye retningslinjene, er det gitt oppdatert veiledning om prosjektsamarbeid. En vesentlig forskjell fra Konkurransetilsynets

«På sikt vil den nye tilnærmingen kunne bedre norske leverandørers konkurransekraft, særlig i møte med internasjonale tilbydere».

Torgeir Overøye

veileder om prosjektsamarbeid er at EU-kommisjonen i langt større grad fokuserer på når slike samarbeid er lovlige, fremfor gjentakende å vise til en presumsjon om at prosjektsamarbeid er ulovlige.

EU-kommisjonen klargjør når to foretak må anses som potensielle konkurrenter. Retningslinjene fremhever at det må foretas en realistisk vurdering av om en eller flere parter i samarbeidet vil kunne by på kontrakten alene, hvor leverandørens størrelse og kompetanse, grad av finansiell risiko og investeringsbehov, og nåværende og fremtidig kapasitet i lys av kontraktens krav er sentrale momenter for vurderingen. Konkurransetilsynets vurderingsmomenter knyttet til tilegnelse av kapasitet/kompetanse, nevnes ikke.

Det er også interessant at EU-kommisjonen redegjør for når samarbeid mellom aktører som hver for seg kunne inngitt tilbud på kontrakten likevel er lovlig. Dette krever at partene, i tråd med konkurranse-loven § 10 tredje ledd, kan dokumentere at samarbeidet tilfører oppdragsgiver effektivitetsgevinster i form av lavere pris, bedre kvalitet og/eller forbedret gjennomføringsevne. Dette forutsetter at gevinstene kommer forbrukere til gode og etter en avveining oppveier samarbeidets konkurransebegrensninger. Konkurransetilsynet har på sin side generelt vært avvisende til effektivitetsgevinster ved prosjektsamarbeid, uavhengig av partenes dokumentasjon og intensjoner.

Lavere terskel for prosjektsamarbeid i tiden som kommer

Konkurransetilsynet har fast og langvarig praksis i å tilpasse seg nye retningslinjer fra EU, og har allerede meddelt at de nye retningslinjene fra EU vil bli fulgt av norske myndigheter.

Med de nye retningslinjene fra EU-kommisjonen innføres det en betydelig mer pragmatisk tilnærming til prosjektsamarbeid enn det som har vært tilfelle i Norge. Dette vil gjøre det lettere for norske entreprenører og tilbydere å inngi tilbud på store kontrakter som til i dag har medført uhåndterlig kommersiell og finansiell risiko for enkeltaktører. Selv om en leverandør kunne inngitt tilbud alene, vil effektivitetsgevinster i form av lavere pris, bedre kvalitet og/eller forbedret gjennomføringsevne likevel gjøre samarbeid lovlig. Gevinstene med å inngå i slike samarbeid må imidlertid dokumenteres, hvor slik dokumentasjon må være på plass før tilbud inngis.

På sikt vil den nye tilnærmingen kunne bedre norske leverandørers konkurransekraft, særlig i møte med internasjonale tilbydere i store anbudsprosesser. Denne gangen med drahjelp fra EU.



ALT PÅ ETT STED!

Kai Hansen er en av Norges største grafiske bedrifter. Vi har i over 50 år tilegnet oss en solid kompetanse innenfor trykk, profilering, skilt, emballasje, etiketter og firmagaver. For deg som kunde betyr det at du får jobbe med noen av de flinkeste folkene i bransjen — alle med solid erfaring innenfor sitt fagområde. Vi jobber fra idé til ferdig produkt, og skreddersyr løsninger til den enkeltes behov. Den store og varierte bredden i vår virksomhet er absolutt vår styrke – hos oss får du alt på ett sted.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

STOLT KAPITALFORVALTNING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Karl Hugo Aarthun-van der Hage, 98904583, karlhugo@stoltkapital.no
Web: stoltkapital.no

Stolt Kapitalforvaltning hjelper deg med å forvalte dine verdier. Stolt er en regulert norsk kapitalforvalter. Selskapet forvalter og distribuerer egne fond. Stols visjon er å hjelpe kundene til tryggere økonomi gjennom fornøylige investeringsopplevelser. Kompetanse og atferd er viktig, derfor skal Stolt opptre og oppfattes gjennom kvalitet, transparens og tilgjengelighet.



Stolt Kapitalforvaltning

EGERSUND SERVERING AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Keino Hovland
Web: egersundservering.no

Egersund servering driver og tilbyr det meste innen servering i Egersund, alt fra is, pub, husmannskost, burger, lunsj, kaffe, catering til selskap og bryllup. Egersund servering er et selskap med stort spenn og med variert tilbud i fra softis til bryllupsmiddager. Selskapet har en taktene omsetning på rundt 35 millioner kroner og rundt 100 ansatte i små og store stillinger. Egersund serverings sine utsalgsteder: Kosen, Kniv & Gaffel, Biblioteket, Isbaren på bryggå, Langholmen og Trakteriet.



VAKTCOMPANIET AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Petter Bjørheim, 51963090, petter.bjorheim@vaktcompaniet.no
Web: vaktcompaniet.no

Vaktcompaniet er din lokale sikkerhetspartner på Nord-Jæren. Selskapet ble etablert i 2011 og har i dag over 60 engasjerte medarbeidere. Vaktcompaniet leverer stasjonære vekttertjenester som resepsjoner, ISPS, områdevekter, byggeplass, adgangskontroll, mobile vekttertjenester og alarmutrykning. Selskapet leverer også tekniske løsninger innenfor alarm, ITV og adgangskontroll, samt smart alarm til privatmarkedet. Vaktcompaniet har egen lokal vaktentral 24/7 for styring og mottak. Hovedkontoret er på SITE 4016 i Stavanger med kontorer også i Kristiansand. Vaktcompaniet har egen avdeling for Brannvern gjennom det heleide selskapet Branncompaniet as.



ERP SERVICE AS

Beliggenhet: Klepp Stasjon
Kontaktperson: Ketil Skrettingland, 93281852, ketil@erpservice.no
Web: erpservice.no

ERP Service skal levere rådgiving og bistand i alle faser i endringsreise relatert til ERP og IT. Bedriften skal være en pålitelig og utholdende partner i kundens arbeid med kontinuerlig forbedring av virksomheten. ERP Service skal utføre sine tjenester med integritet, presisjon og entusiasme, enten det er som kundens representant eller på vegne av partnere. Mer enn 20 års fartstid med ERP gir selskapet erfaringen og motet til å deg i ditt daglige strev med å planlegge, beslutte, implementere, utvikle og styre dine forretningsprosesser og ERP.



EXPORT2NORWAY AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Anneli Andersen, 40184224, anneli.andersen@export2norway.no
Web: export2norway.no

Export2Norway er en eksportboutique som hjelper estiske og andre utenlandske bedrifter med å etablere seg i det norske markedet. Suksess handler like mye om god markedsforståelse og riktig strategi, som om gode produkter og tjenester. Med Norge som Export2Norways hjemmemarked, er selskapets fokus å matche kundene med sterke norske samarbeidspartnere. Deres filosofi er at kunders suksess er selskapets suksess. Export2Norway er eid og ledet av Anneli Andersen, en ester bosatt i Norge. Med over to tiårs erfaring innen eksportsalg og forretningsutvikling, har Anneli jobbet med det norske markedet siden 2007. Med Export2Norway, håper Anneli å fremme båndene mellom estiske og norske virksomheter. Følg henne på LinkedIn for å få innblikk i hennes refleksjoner om norsk liv og eksportmuligheter.



CAPELLA ENTERTAINMENT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jakob Wredstrøm, jakob@capellaentertainment.no
Web: capellabooking.no

Capella Entertainment omfatter ulike selskaper i musikk- og underholdningsbransjen. Selskapet driver blant annet plateselskap, medieproduksjonsselskap, booking- og promoteringsselskap, og arbeider med å skape innovative billettløsninger. Capella Entertainment vant Startup of the year på Music Tech Conference i Bergen 2023. Selskapet tilbyr utleie av musikkartister til julebord og arrangementer, silent disco og DJ-tjenester, markedsføringskampanjer og foto- og videotjenester. Et av målene til Capella Entertainment er å sette Stavanger på kartet som en kulturby å følge med på.



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

DIALOG NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Terje Schea, terje@dialognorge.no
Web: dialognorge.no

Dialog Norge er et innovativt og fremtidsrettet telemarketingbyrå. Selskapet fokuserer på telemarketing og fundraising for Norske stiftelser og ideelle organisasjoner. Dialog Norge har skapt positive giveropplevelser og bedre kunde-relasjoner for noen av de største og mest kjente organisasjonene i Norge i mer enn ti år. Dette har de gjort gjennom svært lønnsomme telemarketingkampanjer, der bedriften fokuserer på «den gode samtalen». Dialog Norge sitt mål er å bygge relasjon og styrke tillit mellom giver og organisasjon, eller bedrift og kunde.



ZIP 4020

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stig Martin Grøsfjeld Larsen,
post@thezip.no
Web: thezip.no

The Zip eller Zip 4020 er en unik øl- og vinbar med kortreiste varer i fokus. Her kan du nyte utsøkt drikke og kortreiste matvarer, og suge til deg den unike og avslappede stemningen. Du finner oss på Stadionparken, midt i selveste Hinna Park. Zip 4020 forener folkene og nabolaget i Jåttåvågen; bedriftene, beboere og naboer i bydelen. Den trivelige nabolagsbaren byr på mer enn god drikke. Ønsker du mat ved siden av glasset, så byr bevertningen nemlig på det beste fra de gode naboene i Hinna Park. I en svært hyggelig atmosfære er Zip 4020 det perfekte samlingsted. Zip 4020 tilbyr et stort utvalg av både brettspill og kort, så hvorfor ikke samle vennene eller familien til en koselig spillekveld i det stilige publokalet?



GMC EIENDOM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Pernille Thiis,
pernille.thiis@gmc.no
Web: gmc.no

Gjennom opp- og nedturer siden 1970-tallet har GMC Eiendom skapt verdier i Stavanger. Byfjordparken ligger på industrihistorisk grunn i Stavanger Nord. Fram til 1975 lå en av Chr. Bjellands fabrikker på området, med fabrikkpiper og samlebandsproduksjon. Da GMC tok over den 60 mål store eiendommen på 70-tallet, ble fabrikklokalene jevnet med jorda. I dag syder Byfjordparken av liv og energi, og det er blitt et sted som folk i Stavanger bor, lever og trives i. Tett samarbeid med planmyndigheter i kommune og fylke har gjort GMC Eiendom til en kompetanseaktør på eiendomsmarkedet i Stavanger. Finn din neste bolig eller dine nye næringslokaler.



Trygg
økonomistyring
siden 1983

EN GOD REVISOR SNAKKER ET SPRÅK DU FORSTÅR

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

LI BYGG AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Laila Gjelsten,
laila@libygg.as
Web: libygg.as

Li Bygg AS er et byggefirma som befinner seg i Sandnes. Selskapet har lang erfaring med nybygg, påbygg, restaurering og rehabilitering. Li Bygg har god erfaring med å rehabilitere verneverdig bebyggelse og kjenner til gamle byggeskikker i samarbeid med riksantikvaren. Bedriften kan tilbakeføre hus til original opprinnelse. Li Bygg tar ansvar for hele byggeprosessen fra a til å med sine svært kompetente tømrere. Li Bygg tilbyr tjenester innen blant annet nybygg, påbygg og tilbygg, oppussing, ombygging, seksjonering og restaurering.



STUDIO44

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anita Hamremoen, 911548410,
anita@hamremoen.com
Web: studio44.no

Studio 44 er et reklamebyrå og fotostudio midt i Sandnes sentrum. Studioet jobber med mange spennende kunder og prosjekter fra lokalt næringsliv og på nasjonalt nivå. Noen kunder holder også til utenfor landets grenser. Studio 44 leverer fotografi til allsidig bruk i markedsføring på alle typer medier og plattformer. I tillegg tilbyr de utsmykning spesialtilpasset kundens behov, samt markedsføringsmateriell og utarbeidelse / design.

STUDIO 44

STAVANGER BOLIGUTLEIE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Svein Kåre Edland,
sk@edland.net
Web: stavangerboligutleie.no

Stavanger Boligutleie leier ut boliger i alle kategorier, både til bedrifter og private. Stavanger Boligutleie eier eller leier boligen de leier ut, og tilbyr både kort og langtids utleie. Dersom virksomheten din har pendlere/prosjektmedarbeidere som har behov for et sted å bo, bistår Stavanger Boligutleie med den ideelle boligen som ivaretar det som bedriften din og/eller den ansatte trenger. Selskapet tilbyr et bredt utvalg av boligalternativer, og kan skreddersy pakker tilpasset bedriftens behov.



WALK IN THE PARK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Espen Husvæg, 41 74 74 74,
espen@witp.no
Web: witp.no

Walk in the Park in Stavanger har levd som et idealistisk nettverkskonsept frem til våren 2023 ved stiftelsen av Walk in the Park AS. Walk in the Park er et nettverk for næringslivet som avholder seks gratis-arrangementer i året og ett event hvor det selges billetter. Nettverket er tilgjengelig for alle med et kommunikasjonsbehov mot næringslivet uavhengig av bransje, enten du er stor eller liten. Kun én person fra hver bedrift får stille på hvert event, dette skaper en ny og uvant dynamikk for deltakerne som i resultat gjør at terskelen for å kommunisere senkes. Følg LinkedIn siden: Walk in the Park in Stavanger for å holde deg oppdatert om kommende arrangement.



DASHING MEDISPA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Fayroz Chamdid, 91745294,
fayrozchamdid@hotmail.com
Web: dashinghud.no

Dashing er en unik hudklinikk og en sentral aktør innen estetiske skjønnhetsbehandlinger. Klinikken har kunder fra hele landet, mye på grunn av sin spesialisering innen rekonstruktiv pigmenteringsteknikk, blant annet kunstige hårfollikler og areola. Dashing er lokalisert på Vaulen, og hit kommer kunder for å unne seg det beste av hva som kan forventes av estetiske behandlinger. Klinikken er opptatt av å skape en skjønnhetsbransje som ivaretar og perfektionerer de naturlige forutsetningene en allerede har. Dashing er en ikke-kommersiell high end boutique-klinikk som stiller høye særdeles høye krav til sine leverandører. Derfor finner du aldri mainstream-merkene i klinikken, men håndplukkede produkter som er tilpasset det formålet de er tiltenkt. Huden er vårt største organ, og skal behandles med høyeste respekt. Dashing har en holistisk filosofi og har fokus på null skadelige ingredienser i hyllene og behandlingskabinettene.



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

JOBZONE TECH MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arild Tjensvold, 91313224,
arild.tjensvold@jobzone.no
Web: jobzonetech.no

Jobzone Tech er en ledende bemannings- og rekrutteringsaktør innen teknologi og industri. De er Norges tredje største bemanningsbyrå med mer enn 20 års erfaring og over 35 kontorer over hele landet. Selskapet kombinerer nå domenekunnskap med teknologi for å levere den tryggeste og mest effektive bemanningstjenesten til energibransjen. Jobzone Techs tilgang på de mest spennende karrieremulighetene i bransjen tiltrekker også de beste kandidatene. Selskapet har en god forståelse av teknologi og innovasjon, og et bredt nettverk av kontakter som inkluderer noen av de mest innovative og vellykkede selskapene i bransjen. Deres mål er å skape langsiktige relasjoner med både kunder og kandidater, og å være en pålitelig partner i deres suksess.



ATOM PROSJEKT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Mads Haugen Rostrup,
mr@atomprosjekt.no
Web: atomprosjekt.no

Atom Prosjekt er et uavhengig selskap som har spesialisert seg på å bistå totalentreprenører med prosjektadministrative tjenester. Selskapet tilbyr alle roller i et prosjekt, fra prosjekteringsfasen, gjennom utførelse med prosjektledelse og byggeledelse, til oppfølging etter overlevert prosjekt. Atom Prosjekt legger til rette for god kommunikasjon mellom interne ressurser, kunder og samarbeidspartnere i prosjektene vi leder. Ved å bruke Atom vil du få bistand fra startfase til sluttfase, og være trygg på at Atom vil finne de beste løsningene for akkurat ditt prosjekt. Atom jobber systematisk og målrettet med kundene, og ivaretar og utvikler kundeforhold gjennom gode leveranser.



GALLERI OPDAHL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Monica Leonora Berntsen,
47333357, monica@galleriopdahl.no
Web: galleriopdahl.no

Galleri Opdahl is located in Stavanger Øst. 300 square meter space has enabled the gallery to present large-scale sculptural works and installations as well as extended series of photography, drawings, and paintings from a selection of Norwegian artists also keeping a selected spotlight on international contemporary artists. The gallery continues its long-standing commitment featuring a core of significant Norwegian artists as well as introducing international artists to a Norwegian audience. In 2007–2013 Galerie Opdahl existed as a second branch in Berlin, Germany. Galleri Opdahl Stavanger continues to focus on outstanding and daring exhibitions with exciting international positions.

Galleri Opdahl



SMÅ GREP. BEDRE

lønnsomhet

Vi jobber med regnskap og bedriftsutvikling for små og mellomstore bedrifter.

Vi er her fordi vi vil at kundene våre skal øke lønnsomheten, få bedre arbeidsdager og sove godt om natten. Sagt på en annen måte:

Vi er her – for din business.



BRAINIACS

Regnskap | Rådgiving | Bedriftsutvikling

brainiacs.no





Nye krav til oss som ledere

HANNE N. BERNTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Generasjon Z forventer at vi bruker maktposisjonene våre som ledere til å gå sammen om å skape en bedre verden og et varmere samfunn der alle har en like viktig og god plass.

Jeg håper flest mulig av regionens ledere og medarbeidere har fått mye god tid til avkobling og nedstressing sammen med sine nære og kjære i sommer. Jeg håper flest mulig av oss er på vei tilbake til hverdagen igjen med full-ladet batteri og litt sommerfugl-energi i magen – ifølge forskning er det nemlig den sommerfugl-killingen i magen som gjør at vi våger oss ut på noe ukjent og litt uforutsigbart.

Som tidligere nevnt og påpekt fra min side så tror jeg de fleste av oss opplever tiden som er foran oss som ukjent og uforutsigbar. Derfor prøver jeg å holde meg oppdatert ved å lese meg opp på rapporter som kan gi meg ny innsikt i nye problemstillinger nesten daglig.

Vi trenger å bli utfordret

Her en dag kom jeg over en god oppsummering som ga meg en større forståelse for hvorfor den nye generasjonen som nå entrer arbeidslivet med full kraft skiller seg vesentlig fra tidligere generasjoner. Generasjon Z er født mellom 1996 og 2008 og bringer med seg helt nye krav til både ledere og merkevarer. De er fremtidsorienterte, klare til å bli aktivister for saker og merkevarer de ønsker å assosiere seg med. De er opptatt av FNs bærekraftsmål og av sine venners og egen mentale helse. De synes verden som den framstår i dag ikke er god nok og de er engasjert i å redde den. De opplever ikke at vår generasjon har forstått hvor alvorlig tingenes tilstand er og det gjør mange av dem oppgitte og fortvilet, noe som igjen gjør at mental helse blir viktigste for dem.

De har etterlyst konsekvenser for de som utløste krisene, og mener folk flest har måttet betale prisen. Derfor utfordrer de nærmest alt min egen generasjon har vært med på å etablere – hierarkiske strukturer, tradisjonelle myndigheter, sløsing og fråsing, ulikhet og urettferdighet. Heldigvis sier jeg. Vi trenger å bli utfordret på det.

Vanskelig

De unge setter nye krav til oss som ledere. De forventer nemlig at vi går i gang og gjør noe, det holder absolutt ikke bare med fine ord. De forventer altså at vi bruker maktposisjonene våre til å gå sammen om å skape en bedre verden og et varmere samfunn. De er ikke så opptatt av kjønn, predefinerte merkelapper og etablerte definisjoner. De vil ha stort sett alt vi kjenner i dag opp til ny diskusjon. Jeg ønsker alle disse diskusjonene velkommen, men det frir meg ikke fra at jeg kan oppleve diskusjonene som både ukjente og uforutsigbare og vanskelige å gå inn i med et åpent sinn.

For å stå i alt dette er jeg helt avhengig av å rydde tid til refleksjon. Egen refleksjon, og den jeg gjør sammen med andre. Selv har jeg en god rigg rundt meg av ulike mennesker som representerer stor bredde i perspektiv. Jeg har flere coacher jeg benytter meg av. Noen bidrar til utvikling på det personlige planet, andre er uvurderlige når det kommer til utvikling av egen organisasjon og merkevare. Disse er profesjonelle og gjør at jeg kan stille forventninger til konkret verdi i tiden vi

tilbringer sammen. I tillegg er det venner, familie og mine aller nærmeste. Når jeg står i en usikker tid, og når grunnen jeg står på kan kjennes ukjent og uforutsigbar, er menneskene rundt meg de aller viktigste. Alle de jeg kan reflektere sammen med, ha gode, krevende og lange diskusjoner med – og med stor takhøyde. Dette er helt avgjørende for meg.

Skaper utvikling

Og aller viktigst er tiden og rommet jeg gir meg selv til egen refleksjon. Hver eneste kveld og hver eneste morgen sørger jeg for at jeg får den avslutningen og den starten på dagen som skaper utvikling og bidrar til bredere perspektiv. Jeg har en bok der jeg noterer ned store spørsmål jeg må huske å bruke tid på, for å forstå både meg selv og omverden bedre. Yuval Noah Harrari sier at den aller viktigste egenskapen vi trenger for framtiden er det å forstå oss selv. Å skjønne hvordan vi tilegner oss nye skills som kreves når verden er i endring. Og minst like viktig – forstå hvilken læring vi allerede har tilegnet oss, men som nå må avlæres.

Joda, jeg kjenner godt på sommerfuglene. Det håper jeg du gjør også siden vi alle trenger å våge oss ut på det ukjente og uforutsigbare framover. Og så håper jeg du skaffer deg nødvendig tid og rom for refleksjon. Det tror jeg blir en god måte å starte høsten på.

Lykke til og god jobbstart!

«De opplever ikke at vår generasjon har forstått hvor alvorlig tingenes tilstand er og det gjør mange av dem oppgitte og fortvilet, noe som igjen gjør at mentale helse blir viktigste for dem».

Hanne N. Berentzen

FISKEPIREN

Velkommen til Stavangers nye konsert- og eventhus.
Her er foreløpig program for høsten – flere konserter kommer!
Åpner august 2023.



Kvelertak
22+23.09



SE SO NEON
29.09



Backstreet Girls
13.10



Hellbillies
14.10



TORA
20.10



bob hund
21.10



CC Cowboys
27.10



Oslo Ess + The Dogs
04.11



Bernhoft
09.11



Stage Dolls
18.11



To Gode Venner
23.11



deLillos
09.12

Leie våre lokaler?

Fiskepiren kan brukes til et vidt spekter av eventer.
Skal du arrangere konferanse, seminar, konsert eller andre private arrangementer?
Vi har lang erfaring med prosjektledelse og hjelper gjerne til med å skreddersy ditt arrangement.

Les mer på fiskepiren.no



Det vanskelige energitrilemma

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

Spørsmålet er hvordan vi kan sikres stabile leveranser av energi til en overkommelig pris med lavest mulig fotavtrykk.

World Energy Council utgir hvert år en egen trilemma index. De beskriver tre dilemma som ofte står mot hverandre og rangerer det enkelte land i forhold til disse:

Energy Security: Reflekterer en nasjons kapasitet til å møte nåværende og fremtidig energibehov med stabile energiforsyninger.

Energy Equity: Vurderer et lands evne til å gi universell tilgang til rimelig, og rikelig energi innenlands til privat og kommersielt bruk.

Environmental Sustainability: Representerer overgangen til et lands energisystem for å redusere og unngå potensielle miljøskader og konsekvenser av klimaendringer.

Samlet sett er Norge nummer seks av 40 vurderte land. Vi scorer best på Environmental Sustainability med en tredjeplass, bare slått av svenskene og rike nordmenns nye hjemland Sveits. Vi blir med andre ord vurdert til å være best på miljø av alle oljeproduiserende land.

Svært lønnsomt

I løpet av siste 50 år har vi bygget opp en stor og svært lønnsom olje og gassvirksomhet. Denne virksomheten gir stadig Norge en superprofitt. Nesten 100 prosent har blitt eksportert. Overskuddet er satt i et fond som i verdi har passert 2,5 millioner kroner per nordmann. Når noen påstår at oljeindustrien blir subsidiert, viser resultatet det stikk motsatte. Den norske oljeindustrien finansierer velferdssamfunnet og har i tillegg bygget opp et oljefond som dersom bare politikerne kan holde fingrene av fatet, vil være evigvarende til glede for kommende generasjoner. Sagt på en annen måte: Vi har gjort formuen som lå langt under havbunnen til en tilgjengelig formue satt i fond som vi kan høste av. Staten skal ikke bruke mer enn forventet langsiktig realavkastning av den finansielle formuen. Den ble opprinnelig satt til fire prosent, men ble i 2017 satt ned til tre prosent. Det er nærliggende å trekke en parallell til Nobelfondet. Det er avkastningen av Alfred Nobels formue, opptjent først og fremst ved

hjelp av oljeproduksjon i Baku, plassert i et særskilt fond, som finansierer de årlige Nobelprisene. Og fondet vokser fordi prispengene er knyttet til avkastningen. Fondet er evigvarende.

I spill

Det som kanskje er den største forskjellen på de to fondene, er at det er norske politikerne som i virkeligheten styrer hva som skal skje fremover med det norske oljefondet, mens Nobelfondet styres av et testament. Dermed er oljefondet hele tiden i spill i motsetning til det «hellige» testamentet til Alfred Nobel. Det synes veldig vanskelig for noen politikere å se at vi har penger på bok uten å bruke dem til skattelette, eller bevilge dem til ulike gode formål som infrastrukturbygging, hjelp til sult-rammede i Afrika, støtte til Ukraina og så videre. Listen har ingen ende.

Nå er igjen oljefondet satt i spill av det grønne skiftet. Alt nytt grønt skal subsidieres i håp om at det vil lønne seg i fremtiden. På den ene siden presser miljøorganisasjonene på. På den andre siden har industri og arbeidstakerorganisasjoner funnet sammen. De har funnet en ny mulighet til å få sugerrøret ned i statskassen og oljefondet.

Jeg tror det er stor enighet i Norge om at vi må kunne gi støtte til utprøving av nye løsninger. De aller fleste nye fornybarprosjekter må subsidieres for å komme i gang. Men det må samtidig være et krav at en kan regne seg frem til en viss lønnsomhet over tid. Det synes ikke som om enkelte av våre politikere er så veldig fokusert på det. Det er som med religiøse fundamentalister: Troen og håpet setter vitenskapen, i dette tilfelle økonomiske lønnsomhetsberegninger til side. Det kan komme til å koste oss dyrt i fremtiden.

Når vår næringsminister for eksempel bevilger penger til norsk batteriindustri og sier at dette vil bli lønnsomt over tid. Da tenker jeg: Hvordan vet han det? Disse fabrikkene vil kreve mye energi og mange ansatte. Vi er da ikke lenger noe lavkostland på energi? I USA har de lavere energipriser enn oss. De betaler arbeidere langt mindre enn i Norge. I tillegg har de store subsidier som følge av Inflation Reduction Act (IRA). Ut over det skal vi konkurrere med Kina og andre lavkostland. Kanskje vil det være mer lønnsomt å kjøpe det andre land har subsidiert fremfor å måtte subsidiere denne type industri selv. Det kan heller ikke være et mål å bli ledende i å bygge ulønnsom industri.

Beroligende

Det er på mange måter noe beroligende å erfare at Equinor setter prosjekter på vent om de ikke kan regne inn lønnsomhet. Både Wisting prosjektet og Bay du Nord prosjektet utenfor Canada er utsatt på grunn av økte kostnader. Samtidig har de sammen med BP stilt krav om mer støtte fra amerikanske myndigheter for å bygge ut det prestisjetunge havvindprosjektet utenfor New York. Grønne prosjekter må også være lønnsomme for å være bærekraftige.

Det er ikke godt å si hva som vil bli lønnsomt i fremtiden. Det vil som alt annet være forholdet mellom produksjonskost og pris i markedet. Hydrogen er dyrt å frakte og bør fortrinnsvis produseres der det skal forbrukes. Produksjon av hydrogen er i tillegg energikrevende. Det vil si at prisen på en energienhet går betydelig opp enten vi bruker gass med karbonfangst (blått hydrogen) eller elektrisitet (grønt hydrogen) som utgangspunkt for å produsere hydrogen. Kostnadene med å bygge ut offshore vind har ikke gått nedover som forventet, men skutt i været som alt annet. De 23 milliardene, eller vel 4.000 kroner per innbygger, som myndighetene har bevilget til utbygging av sørlige Nordsjø kan bli altfor lite. En masteroppgave levert av to studenter på NHH nylig omhandlet i Dagens Næringsliv, beregner et langt større behov for subsidier. Ingen har etter det jeg har erfart stilt disse beregninger i tvil. Sol er i vekst internasjonalt og har sikkert et uforløst potensial i Norge også. Men solpaneler på snødekte lagerbygg som vi vinterstid har i store deler av Norge, produserer lite energi. Et av problemene er nettopp at både sol og vind er uregulerbar kraft. Pris til kunde vil alltid gå ned når produksjonsforholdene er best. Hvorfor da ikke gi kjernekraft en sjanse? Små modulerte kjernekraftverk som flere gjerne vil bygge i Norge, kan være en løsning som ikke er væravhengig. Å tillate en forsiktig videreutbygging av vannkraft, samt oppgradering av eksisterende bør også være en del av en løsning. Det må være feil å lukke døren for noen energiformer og satse alt på andre.

Det kommer helt sikkert til å sløses med penger fremover. Men det er viktig at vi ikke sløser mer enn vi har råd til. Vi må også forstå at ingenting blir den nye oljen med superprofitt og store eksportinntekter for landet. Derfor må vi også videreutvikle olje og gassindustrien, samtidig som vi gjør det som er mulig for å få ned utslippene.



Sprikende syn på hjemmekontor blant bedriftene



Fleksible ordninger i forhold til hjemmekontor er etterspurt, men ikke alle arbeidsgivere ønsker at de ansatte jobber hjemmefra. Foto: Adobe Stock

Hjemmekontor har vært et stort diskusjonstema i arbeidslivet etter koronapandemien. Teams-møter, joggebukse og snacking fra kjøleskapet var den nye normalen. Vi har hørt med et knippe bedrifter om deres syn på hjemmekontor – snaut to år etter siste nedstenging.

TEKST: JULIA SANDSTØ

Høsten 2021 gjennomførte TINE en prosess for å klargjøre en arbeidsform «post korona». Nå har de en fleksibel arbeidsplass, der hjemmekontor er mulig hvis arbeidsoppgavene lar seg løse hjemmefra.

– Prinsippet er at TINE alltid skal tilby en fast kontorplass for medarbeidere, men også at de stiller fysisk på møter hvor dette er forventet, sier Elisabeth von Krogh i TINE.

Øvrige prinsipper kunne hver enkelt avdeling selv i stor grad påvirke. Det ble tilrettelagt for gode diskusjoner per avdeling for å finne løsninger som fungerer for dem.

– For eksempel var det flere som hadde

behov for kjøreregler knyttet til hvor mange dager og hvilke dager alle var på kontoret, og hvordan tilrettelegge for møter med både fysisk og digital tilstedeværelse. Dette har medført at forskjellige avdelinger har testet ut flere forskjellige modeller og tilnærminger til en fleksibel arbeidsplass, sier Krogh.

Basert på tillit

Justify er en nettbasert tjeneste for juridiske avtaler for privatpersoner slik som samboerkontrakt, fullmakt og testament for å nevne noe. De legger opp til at ansatte skal ha lyst til å være på kontoret og tilbyr høy grad av frihet og fleksibilitet.

– Vi har faste møtepunkter der alle er fysisk samlet. Det er viktig for oss som kun er 14 ansatte, sier Maren Aadnøy Goa, leder for marked og kommunikasjon i Justify.

Hun påpeker at hjemmekontor ikke nødvendigvis alltid passer inn i et fast oppsett eller modell. I perioder kan personer ha behov for mer hjemmekontor for å ha ro til å fokusere på enkeltoppgaver, eller grunnet hensyn på hjemmebane.

– Vi kan ikke se at bruken av hjemmekontor har økt etter pandemien, snarere tvert imot. Da så vi kanskje enda mer verdien av å være samlet, sier Aadnøy Goa.



Ønsker folk til stede på arbeidsplassen

Kollektivselskapet Kolumbus opplyser at de ønsker ansatte til stede på kontoret. Den enkelte kan avtale muligheten for hjemmekontor med nærmeste leder ved behov. Det kan typisk være kortvarig behov i forbindelse med prosjekter og annet.

– Vi hadde gode erfaringer under pandemien ved at terskelen for å få avtalt hjemmekontor var lavere i den perioden. Det var slik våre ansatte fikk bidratt til å opprettholde kollektivtrafikken for våre innbyggere og ivareta eget smittevern, sier Kjetil Nordbø i Kolumbus.

Han peker på at de negative erfaringene fra perioden er fort de samme som andre bedrifter opplevde, og viser til at det kan være mer utfordrende å ivareta det sosiale samspillet over digitale verktøy enn ved å møte hverandre på arbeidsplassen.

– Etter pandemien ser vi fordelene av at ansatte er til stede på arbeidsplassen som den mest positive i forhold til det sosiale aspektet, samhandling med videre og har derfor den praksisen vi har. Så er det enkelte tilfeller hvor hjemmekontor i en periode kan være mer nødvendig og positivt, og da kan man se på muligheten



Maren Aadnøy Goa forteller at Justify alltid har hatt fri bruk av hjemmekontor, også før pandemien.



Kjetil Nordbø i Kolumbus forteller at de har liten bruk av hjemmekontor.

for det og avtale med nærmeste leder, avslutter Nordbø.

Erfaringer fra rekrutteringsbransjen

Christin Møller er prosjektleder for Trainee SørVest og jobber med ulike prosjekter innen kompetanse i Næringsforeningen. Hun har blant annet bakgrunn fra rekruttering og karriererådgivning, og har et stort engasjement for hvordan vi skal tiltrekke og beholde riktig kompetanse i regionen.

– De fleste ansatte er glad i å sosialisere med kolleger på kontoret, men også ha en viss struktur i arbeidshverdagen. Likevel er det gjentakende spørsmål i intervjuer om arbeidsgivers fleksibilitet, og muligheten for å hjemmekontor ved behov, sier Møller.

Hun hevder det er viktig for både ansatte og ledere at arbeidsgiver legger til rette for å jobbe hjemmefra ved behov. Folk ønsker en balanse mellom jobb og privatliv, mener Møller.

Ved spørsmål hjemmekontor-policy hos de største aktørene innen energisektoren, forteller hun at de åpner opp for å jobbe hjemmefra. Dette spesielt fordi mange møter foregår på tvers av land og tidssoner.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Juli 2023

2478

utlyste jobber



Det ble registrert 2478 ledige stillinger i løpet av juli i Rogaland. Det er så vidt over fjoråret, men trenden siden januar er et litt kjøligere arbeidsmarked. Noe overraskende er det god tilgang på ledige stillinger innen bygg og anlegg, sammenlignet med juli i fjor.

	jul.22	jul.23
Ledere	100	111
Ingeniør- og IKT-fag	359	192
Undervisning	122	128
Akademiske yrker	85	54
Helse, pleie og omsorg	536	638
Barne- og ungdomsarbeid	73	30
Meglere og konsulenter	63	36
Kontorarbeid	143	147
Butikk- og salgsarbeid	261	256
Jordbruk, skogbruk og fiske	3	7
Bygg og anlegg	174	346
Industriarbeid	142	183
Reiseliv og transport	165	206
Serviceyrker og annet arbeid	188	134
Uoppgitt	5	10
Totalt	2419	2478

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



Kurt Aadnøy

Ny leder for teknisk utvikling i Ivolv Cybersecurity

Kurt Aadnøy er ansatt som ny leder for teknisk utvikling i Ivolv Cybersecurity. Han skal lede den tekniske utviklingen av en banebrytende ny sikkerhetsplattform som vil gi Ivolv Cybersecurity sine kunder kontinuerlig kontroll egen cybersikkerhet og tidlig deteksjon av sikkerhetssvakheter. Kurt har svært lang erfaring og kommer fra stillingen som Software Development Manager i Zaptec.



Rosalie Poen

Ny konserndirektør for økonomi og finans i Lyse

Rosalie Poen er ansatt som ny konserndirektør for økonomi og finans (CFO) i Lyse-konsernet. Poen kommer fra stillingen som konsernregnskapssjef i Lyse, er utdannet siviløkonom og statsautorisert revisor ved Erasmus-universitetet i Rotterdam. Før hun kom til Lyse har Poen hatt flere ledende stillinger i revisjonsselskapet PWC, både i hjemlandet Nederland og i Norge. Hennes siste stilling før hun kom til Lyse, var som direktør for revisjon i PWC Stavanger.



Charlotte Boman

Ny Salesforce-konsulent i Inlead

Charlotte Boman er ansatt som ny Salesforce-konsulent i Inlead. Hun har over ti års erfaring som markedsfører og konsulent, og gleder seg til å hjelpe kunder med å forbedre og effektivisere markedsføringen gjennom Salesforce.



Sajani Weerasinghe

Ny konsulent for MS Cloud i Veni

Sajani Weerasinghe har startet som ny konsulent i MS Cloud i Veni. Hun har tidligere jobbet som konsulent i Elkjøp. Weerasinghe har også kompetansebrev i interiør og fem års erfaring som IT/Operation konsulent. Veni er veldig glade for at Sajani valgte dem!



Erik Khan

Ny selger i Upheads

Erik Khan er ansatt som selger i Upheads. Khan kommer fra Eplehuset CC Vest, hvor han var assisterende butikksjef. Nå skal han jobbe med nysalg i Upheads, med fokus på SMB-markedet i Østlandet-området.



Torill Hebnes

Ny konsulent hos Sopra Steria

Torill Hebnes har startet som konsulent hos Sopra Steria. Hebnes har kunnskap om prosessoptimalisering og virksomhetsarkitektur, og har vært prosjektleder for implementering og forvaltning av disse for kunder i offentlig og privat sektor.



Thor Eirik Gilje

Ny daglig leder i Gilje Tre

Thor Eirik Gilje blir ny daglig leder i Gilje Tre. Han etterfølger Karles Gilje, som går av med pensjon, og som har ledet bedriften siden 2011. Thor Eirik Gilje vil starte arbeidet den 1. oktober 2023 og vil formelt ta over ansvaret som daglig leder 1. januar 2024.



Silje Aukland

Ny prosjektleder i Veni

Veni synes det er fantastisk å få Aukland på plass! Hun startet i mai som prosjektleder / Customer Success Manager (CMS). Silje kommer fra Allservice, hvor hun jobbet som Key Account Manager og veileder. I Veni vil Silje Aukland sitt ansvar være prosjektledelse og oppfølging av kunder som har driftsavtaler, samt håndtering av tilbud og kontrakter.

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.

SAS

GET AWAY OR *Come Home*

**BESTILL DIN NESTE
REISE FRA STAVANGER**



A STAR ALLIANCE MEMBER



NYTT OM NAVN



Liv Kristina Jehl

Ny salgssjef i Region Stavanger

Liv Kristina Jehl er ansatt som salgssjef i Region Stavanger. Hun har lang erfaring i Region Stavanger, der hun begynte da hun flyttet til Norge fra Tyskland i 2010. I kommunikasjons-teamet har hun jobbet med alt fra markedsføring og salgsarbeid over tekstproduksjon og oversettelser til pressebesøk og bransjetreff. Som leder for turistkontorene i Stavanger og Sandnes har hun vært tett på ferie- og fritidssegmentet i mange år. Hun kommer nå fra stillingen som produksjef, der hun har hatt ansvar for produksjon av magasin og kart i ny Edge of Norway-profil.



Marton Gundersen

Ny nettverkskonsulent i Veni

Marton Gundersen er på plass i Veni som nettverkskonsulent. Hans primære ansvar framover vil være å integrere og sette opp nye nettverk for kunder. Dette innebærer blant annet å designe nettverksløsninger, administrere prosjekter, konfigurere nettverksenheter, sørge for sikkerhet, samt gi teknisk støtte og vedlikeholde dokumentasjon. Gundersen har tidligere jobbet med IT i både Cegal og i Stavanger kommune.



Kristoffer Holzmänn

Ny driftsleder i Henriksen Oljetransport

Kristoffer Holzmänn er ansatt som driftsleder i Henriksen Oljetransport. Holzmänn vil ha ansvaret for produksjonsplanlegging, ressursfordeling og driftsettelse av korte og lange oppdrag og prosjekter til kunde. Henriksen Oljetransport, som fyller 45 år i 2023, er eksperter innen miljøfarlig avfall- og kjemikaliehåndtering. Selskapet har også en betydelig virksomhet innen drift og teknisk vedlikehold av oljeutskilleranlegg og tankanlegg.



Line Bø Kristensen

Ny økonomi- og administrasjonsleder i Henriksen Oljetransport

Line Bø Kristensen er ansatt som økonomi- og administrasjonsleder i Henriksen Oljetransport. Kristensen vil ha ansvaret for alle aspekter knyttet til økonomi og administrasjon i selskapet. Henriksen Oljetransport fyller 45 år i 2023 og er eksperter innen miljøfarlig avfall- og kjemikaliehåndtering. Selskapet har også en betydelig virksomhet innen drift og teknisk vedlikehold av oljeutskilleranlegg og tankanlegg.



Søren Zeitz

Ny logistikksjef i Henriksen Oljetransport

Søren Zeitz er ansatt som logistikksjef i Henriksen Oljetransport. Zeitz vil ha ansvaret for alle aspekter knyttet til drift og ledelse av opp- og nedstrømsproduksjon til kunder, som blant annet er verksteder, verft, oljeservicebedrifter, rederier og operatører. Henriksen Oljetransport, som fyller 45 år i 2023, er eksperter innen miljøfarlig avfall- og kjemikaliehåndtering. Selskapet har også en betydelig virksomhet innen drift og teknisk vedlikehold av oljeutskilleranlegg og tankanlegg.



Sarah Parsberg Støle

Ny kreatør/digital designer i Fasett

Sarah Parsberg Støle er ansatt som kreatør/digital designer i Fasett. Støle er en allsidig, kreativ og nysgjerrig designer som svært raskt har funnet seg vel til rette hos Fasett. Hun har en master innen grafisk design/Graphic Media Design fra University of the Arts London, LCC, og kommer rett fra praksisplass/Graphic Design and Communications Intern i FNs program for global utvikling (UNDP). Med en unik blanding av kreativitet og teknisk dyktighet, er hun klar til å bringe nytenkende løsninger og friske perspektiver til enhver designutfordring.

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.



LARS-HENRIK PAARUP MICHELSEN
HANNE OG ENDRE HIDLEFJORD
AKSEL KVERNELAND
MARI SKJÆRSTAD
KORNELIA MINSAAS
INGVILD MELAND
PER ARVID GIMRE
SIMEN KNUDSEN
LINN GJESDAL
BENT HØIE

Bærekraftskonferanse
for næringslivet

pionér

21. september på Flor&Fjære
naeringsforeningen.no

Foto: Flor&Fjære / Anne Valeur

NYTT OM NAVN



Mikael Lerstøl-Pettersson
Ny prosjektleder hos Inlead

Mikael Lerstøl-Pettersson er nylig ansatt som prosjektleder på Salesforce-teamet hos Inlead. Lerstøl-Pettersson kommer opprinnelig fra HoReCa industrien og har bred erfaring med blant annet lederskap, forretningsutvikling og prosjektstyring.



Arne K. Andersen
Ny forretningsutvikler i Justify

Arne K. Andersen er ansatt som ny forretningsutvikler i Justify. Han kommer med 15 års erfaring fra bank og finans og skal jobbe som forretningsutvikler med hovedansvar for selskapets partnere.



Benedicte T. N. Økland
Ny Leader Property i Wenn Property

Benedicte T. N. Økland er ansatt som Leader Property i Wenn Property. Økland startet i Wenn 8. mai. Hun har lang erfaring fra bygg, teknologi, politikk og sist fra ONS. I 2018 etablerte hun Norges første innovasjonsøkosystem for eiendoms- og byggenæringen: Construction City Cluster. Hun var også en populær foredragsholder om innovasjon og vert for podcasten CoCast om fremtidens byggebransje.



Sean Michaels
Ny Cloud Developer i Wenn

Sean Michaels er ansatt som Cloud Developer i Wenn. Han startet i selskapet 1. juni. Innenfor IoT utmerker han seg i å skape intelligente og sammenkoblede systemer som muliggjør datainnsamling, analyse og beslutningstaking. Seans Michaels ekspertise handler om kontroller og automatisering i industri sektoren hvor han har utviklet løsninger som forbedrer effektiviteten og reduserer nedetid. Med sin lidenskap for å utnytte banebrytende innovasjonsteknologier, er Michaels i forkant med å utvikle robuste og effektive tjenester hos Wenn.



Silje Bjelland
Ny rådgiver i Efab

Silje Bjelland er ansatt som ny rådgiver i Efab. Bjelland har lang erfaring fra anskaffelsesprosjekter innen IT og trives godt med optimalisering av prosjekter og prosesser. Før hun begynte i Efab, arbeidet Silje med oppstartsselskaper i Innovasjon Norge.



Thomas Håland
Ny rådgiver i Efab

Thomas Håland er ansatt som ny rådgiver i Efab. Han har flere års erfaring fra IT, telekom og matproduksjon. Før han begynte som rådgiver i Efab, har han jobbet som rådgiver og prosjektleder med implementering av ERP-systemer.

Morgendagens behov er drivkraften bak arbeidet vårt i dag

EXECUTIVE SEARCH & LEADERSHIP ASSESSMENT

intersearch.no

BARSKE FOTOGRAFER FOR BARSKE FORHOLD



Sikkerhetsøvelse. Kunde: CHC Helicopters.



Tow-out Mærsk Inspirer fra Aker Egersund. Kunde: Repsol.

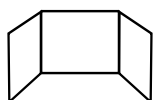


Hywind Tampen. Oppkobling til Snorre A. Kunde: Subsea7.



Caisson installasjon, Yme-feltet. Kunde: Repsol.

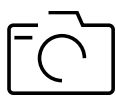
Vårt team har sertifikatene og erfaringen som skal til for å operere kamera og droner sikkert, selv under barske forhold. Bitmap er lokalisert i Stavanger og har over 60 års samlet erfaring fra norske og internasjonale oppdrag – offshore og onshore. Vi fokuserer på HMS, så vel som på kreativitet og kvalitet, under alle våre oppdrag.



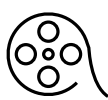
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

NYTT OM NAVN



Marthe Reienes

Ny merkevare- og kommunikasjonsrådgiver

Marthe Reienes er ansatt som merkevare- og kommunikasjonsrådgiver i næringsavdelingen i Stavanger kommune. Reienes kommer fra stillingen som innholdsansvarlig / tekstforfatter i Fasett og har tidligere jobbet som journalist/redaksjonssjef i VG, Bonnier og Aller. Hun har studert journalistikk ved Napier University Edinburgh og skapende skriving ved UiT. I næringsavdelingen skal hun jobbe med merkevarebygging av Stavanger Business Region.



Geir Helge Schmidt

Ny direktør for IT og forretningsutvikling i Bate

Geir Helge Schmidt er ansatt som direktør for IT og forretningsutvikling i Bate. Dette er en nyopprettet stilling i selskapet. Han kommer fra Lyse, hvor han har hatt en rekke lederstillinger innen IT og digital utvikling, sist som teknisk direktør for Lyse Energi AS. Bate er Rogalands største boligbyggelag, med over 60.000 medlemmer. Ved siden av å bygge og formidle boliger til medlemmene, bistår organisasjonen mer enn 900 borettslag, sameier og velforeninger med å drifte sine boligselskap.



Leif Jensen Fløysvik

Ny Customer Success Manager i Wenn

Leif Jensen Fløysvik er ansatt som Success Manager i Wenn. Han startet i selskapet 1. juni. Fløysvik har lang fartstid innen kundeservice og salg. Med en økende kundemasse og flere spennende prosjekter i Europa, skal han være med å bidra til at Wenn når sine vekstmål og samtidig har verdens mest fornøyde kunder.



Mette Helgevold Årstad

Ny HR Manager i Wenn

Mette Helgevold Årstad er ansatt som HR Manager i Wenn. Hun startet i selskapet 1. mars. Årstad har over 20 års fartstid innen HR. Med sitt engasjement for å drive frem en sterk organisasjonskultur og verdier, vil hun være en sentral bidragsyter i veksten selskapet har og legge tilrette for et best mulig arbeidsmiljø for alle i Wenn.



Øystein Aspøy

Ny rådgiver i Efab

Øystein Aspøy er ansatt som rådgiver i Efab. Han har flere års erfaring som rådgiver og konsulent innenfor områdene digitalisering og forretningsutvikling, og har allerede rukket å bistå som tidligere interim daglig leder, og nå som rådgiver i Efab AS.



Endre Dambo

Ny daglig leder i Efab

Endre Dambo er ansatt som ny daglig leder i Efab. Han har over 15 års erfaring fra IT-sektoren. Med de siste ti årene i lederroller for både tekniske og kommersielle fagmiljøer innenfor nettverksinfrastruktur, sikkerhet og kommunikasjonsløsninger, er han nå altså ny daglig leder i Efab.

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



Trude Schulberg

Ny HR-sjef i Zaptec

Trude Schulberg er ny HR-sjef i elbilladerselskapet Zaptec. Hun har tidligere jobbet 16 år i olje- og gasselskapet Emerson. Stavanger-selskapet Zaptec har vokst mye det siste året og er nå til stede i en rekke europeiske land. Neste steg er USA. Der kommer Schulbergs kunnskap og erfaringer godt med, etter 16 år innen amerikansk HR. Noen av aktivitetene som den nye HR-sjefen vil gå i gang med, er blant annet å oppdatere Zaptecs verdigrunnlag og skape større identitet til selskapet på tvers av konsernet. Hun vil også sette i gang et lederutviklingsprogram, for å bygge gode talenter internt.



May Britt Lilletvedt

Ny leder i NorSea Logistics

May Britt Lilletvedt er ny leder i NorSea Logistics fra august. 50-åringen bor på Madla, sånn omtrent like langt mellom hovedkontoret til NorSea i Tananger – og Dusavik. Hun kommer fra rollen som leder i Sodexo Remote Sites Norway, del av det gigantiske franske selskapet med over 450.000 ansatte. Før Sodexo hadde hun lederstillinger i Mirmorax, Pipetech International og Roxar, alle tre selskaper i leverandørindustrien til olje og gass. Hun er utdannet optiker – og har master i ledelse. Folk som kjenner henne sier at hun er flink med folk, tett på, bryr seg, nysgjerrig på den gode, oppmerksomme måten. Både på menneskers ve og vel, på utvikling og forbedringsarbeid.



Even Eide

Ny rådgiver i Stavanger kommune

Even Eide er ansatt i et vikariat som rådgiver med ansvar for internasjonale relasjoner i næringsavdelingen i Stavanger kommune. Eide har en master i statsvitenskap fra NTNU (Trondheim og Ningbo, Kina) og har tidligere jobbet i UD, i telekombransjen og som lektor. I næringsavdelingen skal han jobbe med internasjonale delegasjoner, søsterbyer, samarbeidsavtaler, bynettverk, mottakelser, innholdsproduksjon, profilering og EU-saker.



Julie Hammer

Ny merkevare- og kommunikasjonsrådgiver i Stavanger kommune

Julie Hammer er ansatt som merkevare- og kommunikasjonsrådgiver i næringsavdelingen i Stavanger kommune. Hammer kommer fra stillingen som markedssjef i klesdesignmerket Woodling og har tidligere jobbet som prosjektleder i Fasett. Hun har studert Business Management ved King's College London og PR og reklame ved UNSW i Sydney. I næringsavdelingen skal hun jobbe med merkevarebygging av Stavanger Business Region.



Milfrid Håvardsholm

Ny rådgiver i Efab

Milfrid Håvardsholm er ansatt som rådgiver i Efab. Hun har bakgrunn fra ulike lederroller for selskaper i endring og omstilling i IT-bransjen. Hun har solid og bred prosjektledererfaring innen omdømmebygging, kultur og kommunikasjonsarbeid med ansvar for merkevare og kundeopplevelse.



Kristian Tunge

Ny VDC-rådgiver i Veni

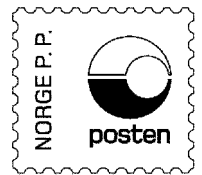
Kristian Tunge har startet i Venis Bygge Smart avdeling som VDC-rådgiver. Han skal primært jobbe innenfor Venis satsning på industriprosjekter, der målet er å lukke informasjonsgapet mellom de involverte parter i komplekse prosjekter. Tunge er byggingeniør, og har tidligere blant annet jobbet i Core Technology som rådgivende ingeniør, bygg (RIB).

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



MILLIARDER SKAL INVESTERES PÅ NORSK SOKKEL – FÅ FULL OVERSIKT PÅ OTD ENERGY



OTD ENERGY 23

Stavanger Forum 18. – 19. oktober

Gratis påmelding!



otdenergy.com