

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 05 • 2024 • ÅRGANG 30  
LØSSALG: 79 KR

# Rosenkilden

## UiS frykter for framtiden

Rogaland er allerede det fylket i landet med lavest andel studieplasser per innbygger. Nå må Universitetet i Stavanger (UiS) spare 200 millioner kroner, samtidig med at regjeringen vil særbehandle de eldste universitetene. Det kan gå ut over utviklingen til UiS og regionens konkurransekraft.



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 dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: [www.naeringsforeningen.no](http://www.naeringsforeningen.no).

KONTAKTPERSONER

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

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER\*

- |                                             |                                     |
|---------------------------------------------|-------------------------------------|
| 18.10 AI, AI, AI: Vær obs!                  | 07.11 Bygg- og anleggsanalysen 2024 |
| 22.10 Nyheter innen offentlige anskaffelser | 08.11 FOLK 2024                     |
| 23.10 Boligkonferansen 2024                 | 12.11 Arena Ryfylke 2024            |
| 24.10 Energifrokost                         | 14.11 Årets bedrift 2024            |
| 25.10 Lederskolen                           | 19.11 AI, AI, AI: Prompting         |
| 30.10 Logistikkdagen 2024                   | 26.11 Energifrokost                 |
| 04.11 Nettverksfrokost                      | 29.11 Lederskolen                   |
|                                             | 06.12 Lederskolen                   |



For mer informasjon og påmelding, gå til [naeringsforeningen.no](http://naeringsforeningen.no).

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

- |                                    |                                    |
|------------------------------------|------------------------------------|
| 15.10 Driver's license in Norway   | 31.10 Tech Night at eDrilling      |
| 17.10 Get to know Stavanger!       | 11.11 Quiz night at Martinique     |
| 18.10 Job search and career        | 21.11 Master the Stavanger dialect |
| 22.10 Morning Connections          | 22.11 Job search and career        |
| 24.10 Pension rights               | 26.11 Area Orientation program     |
| 29.10 Area Orientation program     | 26.11 Morning Connections          |
| 29.10 Cross-cultural communication | 28.11 Tech Night                   |
| 30.10 The Norwegian                |                                    |



For sign up, go to [stavangerchamber.com](http://stavangerchamber.com)

Rosenkilden følger redaktorplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord og Arne Birkemo

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80

Epost: [post@naeringsforeningen.no](mailto:post@naeringsforeningen.no)

[www.naeringsforeningen.no](http://www.naeringsforeningen.no)

Opplag: 14.000

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri.

Fotografer: Markus Johansson og Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 27. september



ÅRETS BEDRIFT: HER ER FINALISTENE

side 24



DEN NYE UTFORDREREN

side 40



SETTER SOLCELLE-REKORD

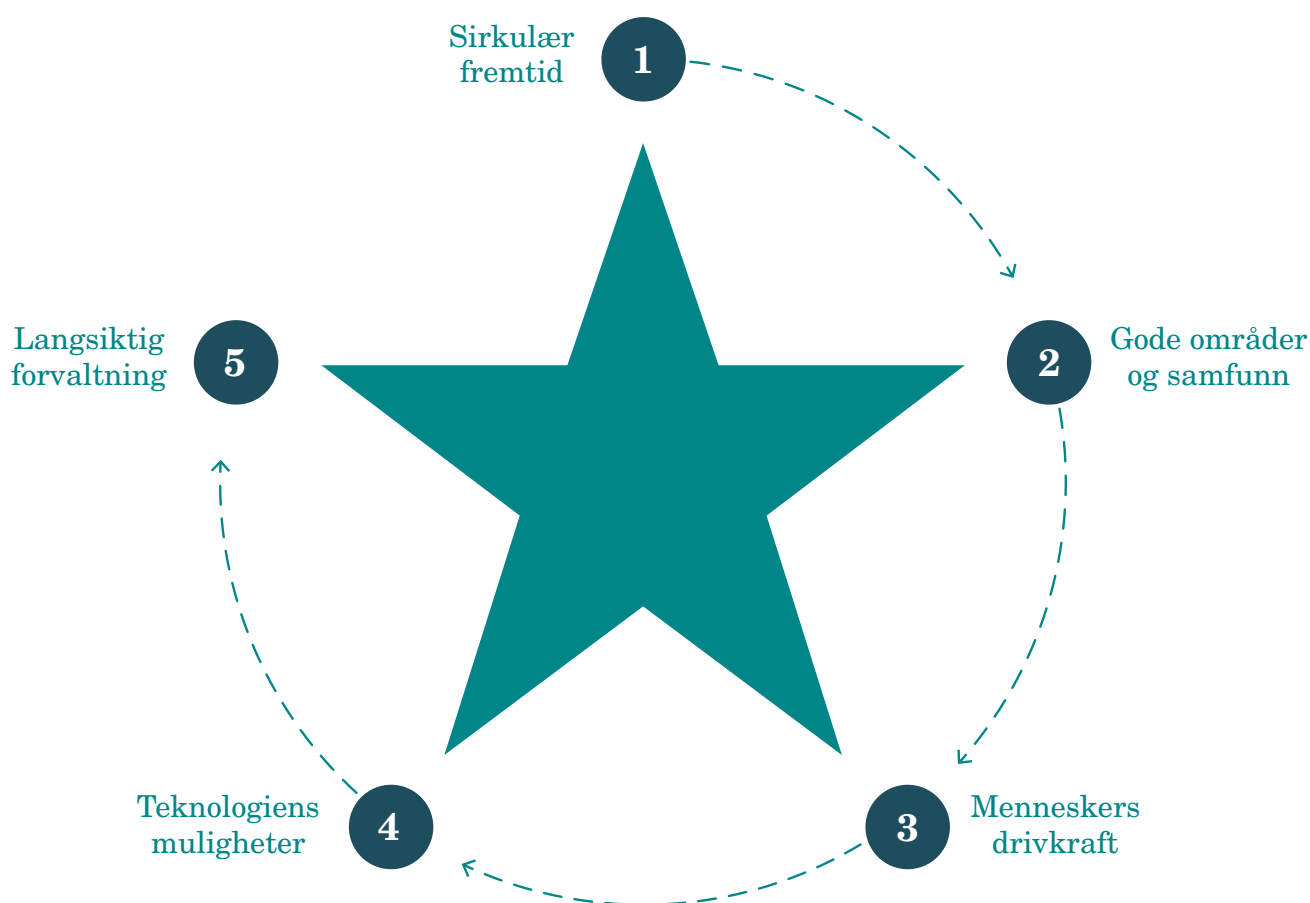
side 44

# Innhold

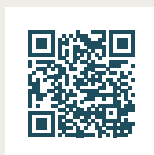
|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Utdanning og kompetanse              | 8  |
| Made in Stavanger                    | 20 |
| Spaltisten: Trygve Forgaard          | 22 |
| Årets bedrift 2024                   | 24 |
| Spaltisten: Christian Rangen         | 34 |
| Snart ringer TV-aksjonen din bedrift | 36 |
| Spaltisten: Inger Johanne Stenberg   | 38 |
| Profilen: Geir Søndeland             | 40 |
| Bærekraftsbedriften Tvedt Eiendom    | 44 |
| Nye medlemmer siden sist             | 48 |
| Styrelederen                         | 52 |
| LUNCH                                | 53 |
| Energikommentaren                    | 54 |
| Arbeidsliv                           | 56 |
| Nytt om navn                         | 58 |



# Vår metode for bærekraft



Vi finner og utvikler de best egnede eiendommene og områdene i et økonomisk, sosialt og miljømessig perspektiv. Vår filosofi og prinsipper ligger i Smedvig Eiendoms bærekraftsmode



SE VÅR METODE  
FOR BÆREKRAFT



**On-Site** Site 4016 medlemsprogram   **Neb Star** New European Bauhaus   **Innoasis** Innovativt co-working miljø i Stavanger  
**Life@work** Enklere og mer effektiv arbeidshverdag   **Well sertifisering** Verdens ledende sertifiseringsprogram for bærekraftige bygninger

I 100 år har Smedvig funnet, forvaltet og foredlet selskaper, prosjekter og kompetanse. Med vår 5-steps metode for bærekraft, de best egnede områdene og bruk av fremtidens teknologi, skal vi fortsette å skape nye varige suksesser – og ekte bærekraft.

# Bærekraft på 1-2-3-4-5

# Fakta, fake news og følelser



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

«Hvis fakta sårer følelsene dine, bør du skaffe deg nye følelser og ikke nye fakta!»

Ricky Gervais er mest kjent for rollen i komiserien Kontoret! Skuespiller, komiker, forfatter og regissør. I sine show dundrer han løs på polarisering, klimafornektelse, fake news og mye annet. Sitatet over er bare et av mange gode eksempler i en tid hvor fakta kontinuerlig utfordres og forvrenges i et stadig mer skyttergravpreget og følelsesladet debattklima.

Nylig ble det klart at Green Mountain ønsker å etablere et datasenter på Vagle i Sandnes. Siden utvikling av datasentre er gjeldende norsk politikk, ønsker vi også å legge til rette for dette i vårt eget fylke. Næringslivet skal transformere seg for at også kommende generasjoner har en jobb å gå til. Dessuten er datalagring kritisk infrastruktur som vi ikke kan klare oss uten.

Ikke alle er enige i at dyrbar norsk kraft skal brukes til dette formålet og de som plutselig får store industribygg i nabolaget er forståelig nok veldig sjelden begeistret. Resultatet ser vi på debattsidene i avisene og på sosiale medier. Det blir etablert stadig nye motstandsgrupper som ofte serverer konspirasjonsteorier, manipulerer fakta og bruker alle midler for å spre budskapet. Lokalt foregår rene

hetsekampanjer mot politikere og deres familier når betente lokaliseringssaker skal behandles.

Aldri har det derfor vært viktigere med redaktørstyrte medier og ansvarlige politikere som kan akseptere fakta og forskning, bidra til en sivilisert debatt og ikke nøre opp under krefter som undergraver sannheten for å nå sine mål. Men fristelsen til å lefle med fakta kan bli for stor når ideologien står i veien, også for stortingsrepresentanter. Etter nyheten om etablering av datasenter på Vagle kom Mimir Kristjánsson med flere usanne påstander som gir kjærkommen næring til fake news-kreftene. Målgruppene: De som kjenner dyrtiden i lommeboken eller er imot TikTok. Her er tre av Kristjánssons påstander de siste ukene i Stavanger Aftenblad:

## 1. «Datasenteret vil sende strømprisene i Rogaland til himmels».

Dette er behørig tilbakevist og er en direkte faktafeil. Prispåvirkningen er minimal og ifølge Lyse dessuten lik for oss i Rogaland om et datasenter kommer på Sandnes, på Stord, i Kristiansand eller Skien, som befinner seg innenfor samme prisområde. Det har også minimal betydning om det bygges i Oslo, Sverige eller Danmark. Datasentre betaler dessuten nettleie, selv om fake news-gjengen prøver å hevde det motsatte. Nye aktører innen kraftkrevende industri vil faktisk dekke en stor del av den totale felles nettleien. Vi kan alltid stoppe utbygging av datasentre i Rogaland til fordel for andre land eller byer, men da sender vi kraften fra oss som en uforedlet råvare i stedet for å skape lokale arbeidsplasser.

## 2. «Vi kan ikke gjøre hele fylket vårt om til en lagringsplass for kattevideoer på internett»

Dette er en hårreisende uttalelse som ikke står tilbake for det aller verste vi finner nattestid i kommentarfeltene på Facebook, og i 2024 føles det nesten komisk å måtte skrive at datasentre er en del av Norges kritiske infrastruktur, tilsvarende

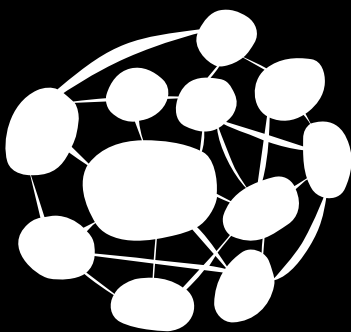
fiber- og mobilnett, og en sentral del av vår digitale grunnmur. Dette hevdes åpenbart mot bedre vitende for å spille opp følelsesregisteret til meningsfeller. Rå populisme.

## 3. «På Jørpeland vil dette (datasenter) helt konkret bidra til å fordrive annen næringsvirksomhet som kunne vært etablert på stålverkstomten»

Jaha! Og hvilken næringsvirksomhet tenker Kristjánsson på her? Hvem er fortrent? Hvilke andre aktører har gjennom de siste årene ønsket å etablere seg på stålverkstomten og investere fem milliarder kroner og skape et stort antall arbeidsplasser? Tvert imot har Jørpeland og Strand hatt mange år med nedadgående kurver og nedleggelse. Næringsforeningen har et eget lokalstyre i Ryfylke og sitter tett på denne prosessen. Vi snakker om et velegnet og etablert industriområde og det politiske flertallet er enige om å gripe muligheten. Problemet for Kristjánsson er at han er ideologisk imot denne industrien. Et støyende stålverk hadde han jublet for, men problemet er bare at verden går framover. Kanskje Rødt bør få inn et avsnitt om digitalisering i partiprogrammet?

Hva skal vi bruke den norske kraften til? Det er en nasjonal diskusjon som Kristjánsson forsøker å trekke inn i de lokale lokaliseringssakene. Per i dag eksisterer det et nasjonalt og forutsigbart rammeverk for industriutvikling. Alle de som ønsker å legge til rette for nye virksomheter i Norges langstrakte land opererer innenfor dette universet. Ja, Norge skal satse på datasentre! Ja, stortinget ønsker utvinning av havbunnsmineraler! Ja, det er norsk politikk at det skal legges til rette for havvind og så videre. Og som vi alle vet, er det store dilemmaer å ta stilling til innenfor alle disse områdene, spesielt når det gjelder hva kraften skal brukes til framover, enten det gjelder elektrifisering av sokkelen eller hvilken type aktører som bør få innpass i norske datasentre når knappheten på kraft gjør seg gjeldende. De debattene er viktige, men la de preges av fakta og ikke følelser eller blind ideologi.





# NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

**POSTADRESSE**  
Næringsforeningen i Stavanger-regionen,  
Postboks 182, 4001 Stavanger  
**TELEFON:** 51 51 08 80.  
**E-POST:** [post@naeringsforeningen.no](mailto:post@naeringsforeningen.no)

## NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALANE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

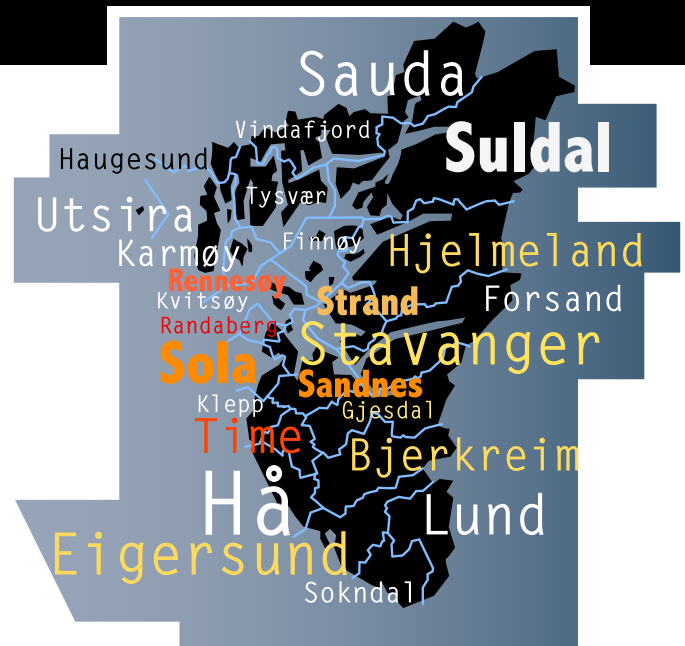
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og 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.



## 20 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen har 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 20 fagråd og lokalstyrer. Fagrådene jobber med spesifikke fagfelt som bygg og anlegg, energi eller reiseliv, mens lokalstyrene jobber spesielt med sitt geografiske område. Fagrådene og lokalstyrene 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. Fagrådene og lokalstyrene bidrar også til høringsuttalelser, de deltar i offentlige utvalg og arrangerer medlemsmøter.



**FINANS OG KAPITALFORVALTNING**  
Leder: Petter Fossan. Tlf: 909 21 464  
[petter.fossan@sr-bank.no](mailto:petter.fossan@sr-bank.no)



**INTERNASJONALE RELASJONER**  
Leder: Helen T. Christensen. Tlf: 982 06 652  
[helen.christensen@no.ey.com](mailto:helen.christensen@no.ey.com)



**LEAN**  
Leder: Kenneth Gilje. Tlf: 907 28 107  
[kenneth@gilje.no](mailto:kenneth@gilje.no)



**U37**  
Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901.  
[sander.thomassen@soprasteria.com](mailto:sander.thomassen@soprasteria.com)



**HÅNDVERKERE**  
Leder: Kenneth Helliesen. Tlf: 412 59 108  
[kenneth@brdr-pettersen.no](mailto:kenneth@brdr-pettersen.no)



**REISELIV**  
Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848  
[gjermund.dahl@choice.no](mailto:gjermund.dahl@choice.no)



**DIGITALISERING**  
Leder: Eva Johannesdottir. Tlf: 91826722  
[eva.johannesdottir@bouvett.no](mailto:eva.johannesdottir@bouvett.no)



**JÆREN**  
Leder: Kjetil S. Njarheim. Tlf: 916 65 509  
[kjetil.storhaug.njarheim@aquarobotics.no](mailto:kjetil.storhaug.njarheim@aquarobotics.no)



**DALANE**  
Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030  
[ghrisholm@akvagroup.com](mailto:ghrisholm@akvagroup.com)



**RYFYLKE**  
Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645  
[roald.tvedt@ecit.no](mailto:roald.tvedt@ecit.no)



**DEN GRØNNE LANDSBYEN**  
Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789  
[randaberg@sport1.no](mailto/randaberg@sport1.no)



**DE BLÅGRØNNE ØYANE**  
Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323  
[joar.gangenes@lyse.net](mailto:joar.gangenes@lyse.net)



**GRØNN VEKST**  
Leder: Brage Johansen. Tlf: 911 81 129  
[bragewj@gmail.com](mailto:bragewj@gmail.com)



**BYGG OG ANLEGG**  
Leder: Johan Helgø. Tlf: 900 24 577  
[j.helgo@haver.no](mailto:j.helgo@haver.no)



**SANDNES**  
Leder: Sjur Hana. Tlf: 982 60 045  
[sjur.hana@backe.no](mailto:sjur.hana@backe.no)



**SOLA OG RISAVIKA**  
Leder: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096  
[geir.ovrebo@norseagroup.com](mailto:geir.ovrebo@norseagroup.com)



**FORUS**  
Leder: Siri Nybø. Tlf: 909 67 166  
[siri.nybo@tvedt-eiendom.no](mailto:siri.nybo@tvedt-eiendom.no)



**GJESDAL**  
Leder: Frank Skjæveland. Tlf: 930 05 040  
[frank@masiv.no](mailto:frank@masiv.no)



**KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER**  
Leder: Trond Dagsland. Tlf: 975 36 592  
[trond@canoe.no](mailto:trond@canoe.no)



**DIVERSITY AND INCLUSION**  
Leder: Ligia Leombruno Rekkedal.  
Tlf: 466 13 242, [hligia@hotmail.com](mailto:hligia@hotmail.com)

## NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Hanne N. Berentzen  
Leder



Ingvild Meland  
Nestleder



Sindre Mariero



Håvard Walde



Yuhong J.  
Hermansen



Ivar Isdal



Merete Vadla  
Madland



Borre Lobekk



Bente Elin  
Eliassen Lillemo



900 ÅR  
STAVANGER  
2025

# ER STAVANGER KLAR FOR KUNSTIG INTELLIGENS?

Velkommen til gratis frokost-  
møte om hvordan KI påvirker  
arbeidsliv og kultur.



Illustrasjonen er laget med generativ kunstig intelligens fra Adobe.

**I anledning Stavangers 900-årsjubileum inviterer Stavanger Symfoniorkester og Harbour Energy til frokostmøte om hvordan kunstig intelligens (KI) vil forme fremtidens Stavanger.**

**Når:** Tirsdag 22. oktober fra 09.00 – 11.00 (registrering og frokost fra 08.45)

**Hvor:** Stavanger Konserthus, Zetlitz

Vi inviterer til en spennende debatt om hvordan KI endrer etablerte måter på hvordan vi jobber og skaper kultur. På programmet er eksperter fra akademien, media, kultur og næringsliv, som alle bruker KI i sitt arbeid, og har sterke meninger om hvordan KI vil endre oss i tiden som kommer.

## Du møter:

- Torgeir Waterhouse, KI-ekspert og partner i Otte
- Tom Ryen, avdelingsleder ved Institutt for data- og elektroteknologi ved UiS
- Koka Nikoladze, komponist og artist
- Helge O. Svela, daglig leder Medieklyngen
- Laiz Batista Tellefsen, direktør og jurist i PwC Norge

Musikalsk innslag fra John Derek Bishop (alias Tortusa), norsk-amerikansk musiker og produsent fra Stavanger.

Moderator: Peter Schwarz, kommunikasjonsdirektør i Harbour Energy.

NB! Begrenset antall billetter.



Skann QR-koden  
for påmelding  
til arrangementet.



Torgeir Waterhouse



Laiz Batista Tellefsen



Helge O. Svela



Koka Nikoladze



Tom Ryen



John Derek Bishop

# Et farvel til eliteserien

Universitetet i Stavanger må spare 200 millioner kroner samtidig med at regjeringen vil særbehandle de eldste universitetene i Oslo, Bergen, Trondheim og Tromsø. Det kan få store konsekvenser både for studietilbud og antall søkere ved UiS, men også for næringslivet i distriktet og regionens attraktivitet. Mens stortingspolitikere fra Rogaland som representerer regjeringspartiene forsvaret tiltakene, mener andre at regjeringen sender Universitetet i Stavanger ned i Obos-ligaen uten mulighet for opprykk.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





UiB

UiO



NTNU

# Rektor frykter for universitetets fremtid

Regjeringens planer om større skille mellom eldre og nyere universiteter kan vanskeliggjøre arbeidet med å etablere nye og attraktive utdanninger ved Universitetet i Stavanger. Det mener rektor ved UiS, Klaus Mohn.

Klaus Mohn er rektor ved UiS, og frykter for universitetets fremtid. Foto: Marie von Krogh

**D**ersom de gamle universitetene skal stå for det meste av forskningen og andre universiteter skal konsentrere seg om utdanning – vil det få konsekvenser for kvaliteten og oppdraget ved UiS. I praksis kan det føre til at UiS ikke får lov til å utvikle seg til et så attraktivt universitet som man ønsker, og at man vil gå glipp av de beste søkerne. Det vil også få konsekvenser for den kvaliteten UiS ønsker på sine studieprogram og for regions attraktivitet som student- og arbeidsregion, sier Mohn.

Ønsket om å gi universitetene i Bergen, Oslo, Trondheim og Tromsø en særegen rolle – og da spesielt når det gjelder langsiktig grunnforskning – vil innebære en stor strategisk trussel for UiS og kan få konsekvenser for UiS sine ambisjoner, mener Mohn.

De nye signalene fra regjeringen ble lansert av forskningsminister Oddmund Hoel (Sp) under Arendalsuka tidligere i høst. Her slo Hoel fast at de forskningstunge og eldste universitetene i Bergen, Oslo, Trondheim og Tromsø står i en særstilling, spesielt når det gjelder langsiktig grunnforskning, og at de skal ha en annen basisfinansiering enn andre universiteter og høyskoler.

## Viktigere

– Med de nye signalene har regjeringen knesatt et prinsipp om at det er fire universiteter i Norge som er viktigere enn de andre og som skal ha en annen rolle når det gjelder disiplinutdanninger, breddeutdanning og grunnforskning. For UiS er dette en stor strategisk trussel, og kan stoppe oss i å forfølge våre ambisjoner om å

bli et viktigere og mer verdifullt universitet. Det uroer meg, og kan brukes til å hindre oss fra å få i å få studium i eksempelvis medisin og psykologi, sier Mohn.

UiS har tidligere fått nei til medisin-studium, men står på trappene til å få et profesjonsstudium i psykologi.

– Dersom politikerne vender tommelen ned for slike initiativ har det større betydning for både universitetet og regionen enn om budsjettene våre blir noe trangere. Vi vil ikke klare å løfte psykologistudiet uten statlig støtte. De pengene må ligge i statsbudsjettet som legges frem i oktober. Hvis ikke, blir det ikke oppstart av psykologistudium ved UiS fra neste høst.

UiS har bedt om 48 studieplasser, noe som etter seks år vil bety 288 studenter. Prislappen vil da ligge på 80-90 millioner årlig.

## «Regjeringen har knesatt et prinsipp om at det er fire universiteter i Norge som er viktigere enn de andre».

Klaus Mohn

nivå. Det har også en økonomisk oppside. Gode studenter som består eksamener og gjennomfører studiene på normert tid, gir mer penger i kassen og påvirker inntektene direkte.

Samtidig taper UiS 25-30 millioner årlig på at regjeringen i år innførte studieavgift for utenlandsstudenter. I fjor studerte 800 studenter fra land utenfor EU ved UiS.

Mindre statlige bevilgninger og bortfall av utenlandsstudenter gjør at UiS allerede er i gang med sparetiltak på til sammen 200 millioner. Det kan bety nedbemanning og oppsigelser.

### Forskning

UiS har fortsatt en ambisjon om å være et forskningstungt universitet. I dag er universitetet på forskningstoppen når det gjelder publisering av forskning i forhold til tallet på vitenskapelig ansatte.

– For vår kvalitet og attraktivitet er forskningsintensiteten veldig viktig, og vi gjør det vi kan for å verne om den. Med knappere ressurser, må vi bruke forskningsressursene bedre og vi må supplere inntektsbortfall fra det offentlige med konkurranseutsatt finansiering. De viktigste kildene vil her være Forskningsrådet og EU-midler, men vi snur også alle steiner for å finne muligheter i næringslivet. Alle strategiske initiativ for nye attraktive studieprogram vil bli vanskeligere å løfte når økonomien blir trangere. Pengene som kan brukes til strategisk utvikling er ikke der lenger.

### A-lag og B-lag

– Opplever du at regjeringen med dette utvikler et A-lag og B-lag blant norske universiteter?

– Jeg opplever at regjeringen klart signaliserer at det er forskjell på universiteter, og at man ikke tillater at alle universiteter kan ha det samme ambisjonsnivået. Det er fire som skiller seg ut, og signalet til de øvrige er at de skal rette seg inn mot utdanning og kanskje og på områder de fire store universitetene ikke engasjerer seg i – les yrkesrettede utdanninger som for eksempel ingeniør, økonomi og ledelse, lærer- og helseutdanninger.

– Hva mener du bør være det grunnleggende for satsingen på universitet i Norge?

– Kriteriet for satsingen på et universitet burde helt opplagt være kvalitet, meritokrati, leveranser og at man viser at man er i stand til å levere det man har sagt man skal levere. Motsatsen er

at historiske rettigheter, reguleringer og politiske prinsipper legges til grunn. Det stanser dem som vil opp og frem før man får prøvd seg. Med slike reguleringer og etableringshinder risikerer man å dempe innovasjon og nyskaping, med høye kostnader på samfunnsnivå.

### Attraktivitet

– Hvor viktig er et universitet for en region?

– Jeg tror det er viktigere å ha et kvalitativt godt universitet enn et stort universitet. Vekst for vekstens skyld er ikke det saliggjørende. Blir vi kjent for å ha et godt universitet, vil vi trekke til oss både studenter og ansatte, men regionen vil også bli oppfattet som en attraktiv arbeidsregion med et godt universitet.

– Hvor synes du om den arbeidsdelingen regjeringen legger til grunn for universitetene fremover?

– Jeg synes dette er ulykksalig. Det burde være færrest mulig hindringer for etablering og videreutvikling. Jeg synes det var veldig oppløftende da vi for noen år siden fikk opphevet den såkalte gradsforordningen som regulerte institusjonenes anledning til å utstede diverse grader med unntak av medisin. Det var det som gjorde at UiS kunne posisjonere seg for både rettsvitenskap og psykologi.

### I bakgrunnen

Som rektor må Klaus Mohn tilpasse seg de politiske prioriteringene som kommer. Statsråden har begrunnet nedskjæringene for universitetene med et skrikende behov for å prioritere forsvaret, galopperende helseutgifter på grunn av demografien med stadig flere eldre, og politiet.

– Men jeg har lyst til å minne om at vårt samfunn står overfor store utfordringer og krav til omstillinger. Det fordrer ny kunnskap og en innovasjonskraft som igjen er avhengig av satsingen både på høyere utdanning og forskning. Det synes jeg kommer i bakgrunnen for denne regjeringen. Jeg forstår at det gjør seg gjeldene viktige prioriteringer mellom departement, men det som er spesielt er at vi har en tradisjon i Norge der statsrådene kjemper for sine ansvarsområder og sine saksfelt. Med Senterpartiet i Kunnskapsdepartementet har vi ikke sett at noen av de tre statsrådene vi har hatt i regjeringen har sloss for høyere utdanning og forskning. Det setter oss i en noe annen posisjon enn andre deler av samfunnet og gjør at vi er spesielt utsatt.

### Får ikke lov

Statsråden sa under Arendalsuka at universitetene i Norge har blitt likere de siste 20 til 30 år og blitt målt på det samme. Det vil regjeringen ha slutt på. Mohn mener at en annen prioritering mellom de gamle og nyere universitetene ikke bare vil ha økonomiske konsekvenser, men også for kvaliteten og oppdraget.

– Det betyr i praksis at vi ikke får lov til å utvikle oss til et så attraktivt universitet som vi ønsker. Da får vi ikke de beste søkerne og heller ikke den kvaliteten vi ønsker oss på studieprogrammene våre. Vi vil ha mange søkere til attraktive studier, og at de kommer fra fjern og nær til Stavanger for å studere. Men da må vi få utvikle studieporteføljen vår i tråd med det.

Tallet på søkere i 2024 medførte at UiS tok nye markedsandeler på nasjonalt

# Får følger for industrien og arbeidsregionen

Innsparingene ved UiS og regjeringens signaler om en annen prioritering av universitetene, kan få store konsekvenser både for industrien og arbeidsmarkedet i regionen.



**D**et teknisk-naturvitenskapelige fakultet, som blant annet utdanner ingeniører, må alene stå for en tredjedel av innsparingene på totalt 200 millioner kroner ved UiS. En del av dette kuttet skyldes bortfallet av utenlandsstudenter, som igjen er en konsekvens av regjeringens beslutning om å innføre egenbetaling for denne gruppen.

– Finansieringsmodellen er knyttet opp til antall studenter. Det betyr i første rekke at vi får utfordringer med å opprettholde utdanningsprogram med få studenter. Våre mest spesialiserte studieprogram vil da være spesielt sårbare og en konsekvens kan være at det heller blir mer generelle sammenslåtte program, sier dekan ved teknisk-naturvitenskapelige fakultet på UiS, Øystein Lund Bø.

Det dreier seg blant

annet om studieprogram som er svært relevant for industrien i regionen, som marin- og offshoreteknologi, energi og petroleumsteknologi og geovitenskap på masternivå.

– Realkuttet i statsbevilgning for vårt fakultet frem mot 2027 vil ligge på nærmere 70 millioner kroner i året. Antall internasjonale studenter har gått ned med 80 prosent, og om lag en tredjedel av alle våre masterstudenter har vært internasjonale studenter. De aller fleste av disse er på realfags- og ingeniørprogrammene og er attraktive for industrien i regionen. Disse studentene har søkt UiS og flyttet til Stavanger nettopp fordi vi har svært gode og unike utdanningsprogrammer nettopp innenfor områder relevant for denne industrien.

Øystein Lund Bø mener at trangere økonomi og bortfall av studenter derfor kan få store konsekvenser også for Stavanger-regionen som arbeidsregion.

– Det vil bli vanskeligere for industrien å få tak i den kompetansen de trenger, spesielt for teknologibedrifter, serviceselskapene og leverandørindustrien.

## Omstilling

I dag studerer cirka 2800 studenter ved det teknisk-naturvitenskapelige fakultet på UiS. Her kan man studere alt fra naturvitenskap til industriell økonomi, data og energi- og petroleumsteknologi, sikkerhet, havteknologi og mer. Den

Dekan ved teknisk-naturvitenskapelige fakultet på UiS, Øystein Lund Bø.

**Alle fikk med seg tallene  
unntatt direktør Svale,  
hans bedrift manglet  
treningsavtale.**

dir. Svale

**Gjør som flere bedrifter  
i regionen og lag en  
treningsavtale med Folkehallene,  
i form av medlemsskap  
eller ulike gruppeaktiviteter.**

Om bedriften skal betale litt, mye eller alt,  
det finner vi ut av. Lyst å høre mer om  
treningsmulighetene for bedrifter?  
Kontakt Turid på tlf 916 68 681  
eller scan QR.



**FOLKE-  
HALLENE**

[www.folkehallene.no](http://www.folkehallene.no)

største gruppen er ingeniørstudenter

Også ved UiS står behovet for omstilling til ny grønnere energi sentralt. De siste årene er det etablert flere nye studieprogram ved fakultetet. Batteri- og energiteknologi er et av dem, Elkraft et annet, mens Petroleumsstudiet har endret innhold og navn til Energi- og petroleumsteknologi. Fra neste år starter også UiS opp et nytt årsstudium i offshore vind.

– Det koster å etablere nye studietilbud, spesielt innenfor nye områder. Man kan gjøre bruk av den kompetansen man har, men på noen områder er det også nødvendig å ansette folk med spesialkompetanse. Det koster penger, sier Øyvind Lund Bø.

– Hvor viktig er fakultetet for rekruttering til arbeidslivet i regionen?

– Utvilsomt viktig. Bortfallet av de internasjonale studentene vil få store konsekvenser både for oss og næringslivet i regionen. Vi vet at mellom 75 og 80 prosent av de som uteksamineres hos oss blir værende i Norge. Når vi uteksaminerer 150 færre masterstudenter med ingeniørutdanning hvert år, merkes det når behovet for arbeidskraft og kompetanse er stort i regionen.

### Samarbeid

– I hvor stor grad bidrar næringslivet lokalt til forskning eller opprettholdelse av studietilbud man selv kan ha nytte av i jakten på kompetanse?

– Vi har et godt samarbeid med næringslivet, spesielt knyttet til støtte og samarbeid om forskning. På utdanningssiden har det en annen karakter. Det er vanskeligere å få på plass direkte finansiell støtte til utdanning selv om vi har veldig god dialog med industri om innhold og form på nye tilbud. Vi har på utdanningssiden en avtale med Lyse som støtter både elkraftsatsingen og nysatsinger på kunstig Intelligens. Med Equinor har vi akademia-avtalen med, som i hovedsak er knyttet til forskning,

men også kompetansebygging relevant for utdanningsprogrammene. Jeg tror nok at industrien tenker at utdanning er statens ansvar, og vi har ingen stipendieordninger for utenlandsstudentene som er finansiert av industrien selv om Lyse, SR-Bank og Smedvig har bidratt med en flott ordning for norske studenter som tar bachelor i elkraft.

Det teknisk-naturvitenskapelige fakultetet ved UiS er det fakultetet i Norge som produserer flest forskningsartikler per hode. Når regjeringen nå legger opp til at de gamle universitetene skal stå for det meste av forskningen og andre universitet skal konsentrere seg om utdanningen, er jo ikke det akkurat noe som premierer aktivitet man er veldig gode på, mener Øyvind Lund Bø.

– Finansieringsmodellen er lagt opp slik at vi vil få betalt for undervisning, men ikke for forskning. Når inntektene er knyttet til utdanning, betyr det at man må fokusere mer på utdanningsdelen av jobben enn forskningsdelen. Det betyr også at vi vil vri en større del av forskningen over på ekstern finansiering. Og der håper vi på et enda tettere samarbeid med blant annet industrien.

### Bortfall av inntekter

Gjennom flere år har UiS vært i stand til å øke studietilbudet, heve ambisjonene for forskning og innovasjon og også øke tallet på studenter og tilsatte. En nedgang i tilbudet, vil kunne føre til færre studenter, og bortfall av inntekter.

Statsbudsjettet for 2023 innebar et svekket økonomisk handlingsrom for UiS på cirka 150 millioner kroner i perioden 2023 til 2028. Statsbudsjettet for 2024 innebærer en ytterligere svekkelse på cirka 40 millioner. I totalbeløpet på 200 millioner kroner ligger også reduserte inntekter på grunn av frafall av internasjonale studenter. Her rammes UiS spesielt hardt.

Det betyr i praksis at enhver stein må snus, men trolig kommer UiS ikke utenom

oppsigelser og nedbemanning. I tillegg har man sett på en rekke andre tiltak for å kutte kostnader.

En av dem er å lage et sett av retningslinjer for arbeidstidsplanlegging, som i praksis innebærer at forskningstid for en vitenskapelig ansatt må erstattes med undervisning.

Et annet tiltak er å kutte i studieporteføljen. I dag har universitetet om lag 100 studieprogram som er gjenstand for en årlig revisjonsprosess. Mindre penger kan medføre at noen emner blir lagt ned, andre slås sammen.



Øyvind Lund Bø

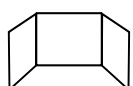
«Bortfallet av de internasjonale studentene vil få store konsekvenser».

Øyvind Lund Bø

# 125 ÅR PÅ 72 METER

Bitmap sitt kreative team har stått for design, produksjon og bygging av den 72 meter lange jubileumsutstillingen som feirer Vikings første 125 år. Takk til Viking FK for tette pasninger og godt samspill!

Ta turen til utstillingen under neste hjemmekamp og opplev klubbens sjel og historie.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

**BITMAP**   
MULTIVISUAL

51 84 92 30 [www.bitmap.no](http://www.bitmap.no)

# – Flyttes ned til B-laget

– UiS blir nå definitivt flyttet til B-laget blant norske universiteter. Det er problematisk, fordi Stavanger-regionen er mer enn stor nok til å huse et breddeuniversitet av samme format som «de fire store».

**D**et sier stortingsrepresentant fra Rødt, Mimir Kristjansson. Han mener endringene regjeringen legger opp til vil få negative konsekvenser for UiS, men at det på kort sikt først og fremst er økonomien som er truet.

– Den innbitte motstanden fra «de fire store» universitetene mot legeutdanning i Stavanger er et eksempel på hvordan en todeling av landets universiteter fungerer i praksis. Her er det etablerte aktører som, med regjeringen på laget, gjør alt for å forsvare sin privilegerte posisjon mot oppkomlinger som UiS.

Mimir er enig med rektor Klaus Mohn at en annen prioritering mellom de gamle og nyere universitetene vil få konsekvenser for kvaliteten og oppdraget ved UiS.

– Det må forskes like mye på UiS som på andre universiteter. Vårt universitet ligger i dag ikke noe bak «de fire store» når det gjelder forskningsresultater, og vi har sterke forskningsmiljøer i Rogaland blant annet hva angår økonomi, petroleum, lesevitenenskap og sikkerhet.

Han viser til at målet har vært å bygge opp et fullverdig bredde-

universitet i Stavanger, noe han mener er gjennomførbart om man tar høyde for befolkningsgrunnlaget.

– Denne ambisjonen får seg en torpedo midtskips om UiS nå skal få en annen rolle enn universitetene i Tromsø, Trondheim, Bergen og Oslo.

Det betyr ikke at han er udelte negativ til en større differensiering mellom universitetene.

– Men det er ikke gitt at UiS skal rammes av dette. Stavanger er landets tredje største byregion. Vi har brukt tjue år på å bygge opp noe som i dag ligner veldig på et fullverdig bredde-universitet. Å rive dette ned, oppleves meningsløst og bortkastet.

## Store muligheter

Lisa Marie Ness Klungland (Sp) mener den arbeidsdelingen mellom universitetene som regjeringen legger opp til vil gi UiS store muligheter til å satse videre på attraktive utdanninger hvor kompetansebehovet i samfunnet er stort.

– Det blir stadig viktigere å dimensjonere utdanningene i tråd med

samfunnets behov. UiS kan fint fortsette arbeidet med å etablere nye og attraktive utdanninger ved UiS. Det som blir viktig er å se på dimensjoneringen av utdanningene for at det skal være i tråd med behovene til arbeidslivet. Da er det nødvendig at institusjoner som UiS retter seg mer mot utdanninger som er relevante for arbeidslivet og satser på attraktive studieplasser som gir kompetanse etterspurt av næringslivet, sier Lisa Marie Ness Klungland.

Hun viser til at arbeidsdelingen skal bidra til at ikke alle universitetene gjør det samme, og at det er nødvendig at de eldre universitetene vektlegger bred forskning mer og av den grunn får styrket sin basisfinansiering.

– Det betyr ikke at forskning ved UiS skal nedprioriteres, men at de ikke skal være like forskningstunge på bred basis som foreksempel UiO er. Jeg forventer likevel at UiS skal satse på attraktive utdanninger og forskning som er viktig for regionen og vårt næringsliv. En annen arbeidsdeling vil ikke være en trussel for de nye universitetene. Framover blir det



Stortingsrepresentant fra Rødt, Mimir Kristjansson.



Margret Hagerup (H) sitter i utdannings- og forskningskomiteen på Stortinget.

viktig å måle hvert universitet på deres sterke sider og sitt samfunnsoppdrag i en tid hvor samfunnet etterspør mer kompetanse og arbeidskraft i tiden fremover.

### Viktigst med kvalitet

Margret Hagerup (H) sitter i utdannings- og forskningskomiteen på Stortinget. Hun mener den økonomiske situasjonen tilsier at det blir strammere på alle fronter i årene som kommer, også for universitetssektoren.

– Frem til nå har alle kunnskapsinstitusjonene mer eller mindre kontinuerlig jobbet for vekst. Det går ikke når antallet unge studenter vil gå ned, samtidig som flere av oss vil måtte ta utdanning gjennom hele livet. For Høyre er kvalitet alltid viktigst. Der skal UiS fortsatt være en sterk institusjon som leverer forskningsbasert kunnskap og kompetanse til Rogaland og resten av landet.

– Rektor Klaus Mohn mener de nye signalene fra regjeringen om skille mellom eldre og nyere universiteter vil vanskeliggjøre arbeidet med å etablere nye og attraktive utdanninger ved UiS?

– Høyre er en forkjemper for at UiS skal utvikle studietilbudet i tråd med samfunnets behov. UiS må utvikle seg videre der de har fortrinn, og se hvordan en tettere dialog med andre utdanningsinstitusjoner kan gi flere muligheter for samarbeid og en ytterligere styrking av fagmiljøene. Norge er et lite land, og vi er avhengige av både å ha brede kompetansemiljøer og å utvikle verdensledende miljøer innen noen

områder. UiS har flere sterke fagmiljøer og skal fortsatt være et sterkt universitet med store utviklingsmuligheter, som leverer attraktive utdanninger.

Hagerup sier at det fremover må være et bedre og sterkere samarbeid mellom institusjonene, næringslivet og forskningsinstituttene om universitetet skal være attraktiv for studentene.

– Men i dette ligger det store muligheter for UiS. Rogaland er langt fremme når det gjelder forskning og utvikling, og samarbeidet mellom utdanningsinstitusjonene og næringslivet. Her skapes fremtidens løsninger i et samspill, på skuldrene av olje- og gassindustrien, med teknologi og kunnskap som tar oss gjennom den grønne omstillingen. UiS er helt sentrale for å oppnå dette, som et sterkt universitet i Norges fremste næringsregion.

Samtidig er hun også opptatt av at forskning ikke skal forbeholdes de gamle universitetene.

– Universitetene og høyskolene skal sammen bidra til at Norge har den kunnskapen, forskningen og kompetansen vi har behov for. Der er UiS en viktig aktør og vi har alle et ansvar for å løfte frem det i de arenaer vi er på.

### Naturlig

Torstein Tvedt Solberg sitter på Stortinget for Arbeiderpartiet. Han viser til at det er naturlig at studieplasser og rekrutteringsstillinger som var ekstraordinære koronatiltak nå fases ut - slik som varslet.

– Jeg har stor tro på at UiS klarer å

omstille seg til dette, om ikke får de spørre lokale bedrifter om råd, vi er tross alt en region som er eksperter på omstilling.

Tvedt Solberg sier at regjeringen vil bort fra det gamle målet om at alle universiteter i Norge skal være like.

– Vi har byttet rigide styringsparametere med utviklingsavtaler som skal måle UiS på deres sterke sider og samfunnsoppdrag. Det betyr mer fokus på utfordringen i vår regionen og behovet for å tiltrekke oss nok arbeidskraft med rett kompetanse. Sist jeg sjekket var mer lokal forankring en viktig del av UiS sin strategi, og jeg håper ikke det har endret seg.

Han mener også at en annen prioritering mellom universitetene, der de gamle vil stå for det meste av forskningen og andre universitet konsentrere seg om utdanning, ikke vil få konsekvenser for kvaliteten og oppdraget ved UiS.

– Jeg kan forstå at Mohn ønsker mer midler til forskning, men jeg er uenig om målet hans er å forske mer på det samme som alle andre. Det vi tar til orde for er at et lite land som Norge må ha en arbeidsdeling. Det vil bety mer rom for UiS til å dyrke sine særegenheter og eksellente miljøer og at UiS må levere nyutdannede lærere, sykepleiere og ingeniører som regionen vår trenger. Jeg tror ingen studenter eller forskere velger Stavanger om vi er en kopi av Bergen eller Oslo. De velger oss fordi vi har noe unikt å tilby – og ikke minst fordi her er du sikret jobb etterpå.



Torstein Tvedt Solberg sitter på Stortinget for Arbeiderpartiet.



Lisa Marie Ness Klungland er stortingsrepresentant fra Senterpartiet i Rogaland.

# Vil øke attraktiviteten

Nye studentboliger og et nytt moderne velferdsbygg skal øke UiS sin attraktivitet i konkurransen om studentene. Klatrehall, padelbaner, sosiale møteplasser og tannhelseklinikk er noe av det som skal lokke nye studenter til Stavanger.

I løpet av de neste årene skal det bygges 600 nye boliger på universitetsområdet på Ullandhaug. Samtidig er det nye velferdsbygget Studentsamskipnaden i Stavanger (SIS) bygger på campus i ferd med å ferdigstilles og skal være innflyttingsklart før jul. Dagens sportssenter blir kraftig utvidet og en rekke tjenestetilbud, servicefunksjoner og studentaktiviteter samles nå i felles bygg.

– Det betyr totalt sett at vi vil bygge for en milliard kroner på campus, sier administrerende direktør i SiS, Elisabeth Fareit.

SiS er et selvstendig foretak som rapporterer til Kunnskapsdepartementet, og som jobber for at studentene skal ha det trygt og godt under studietiden. SiS bygger og drifter både

studentboliger, treningssenter, kafeer, helsetilbud og rådgivningstjenester

for 13.500 studenter, og står selv for finansieringen av det nye velferdsbygget til om lag 500 millioner kroner gjennom bruk av oppspart egenkapital og lån i Husbanken.

– Vi kaller dette bygget for mellomrommet, der man går mellom slagene på universitetet. Studentene ønsker seg ting som skjer på campus, før man drar til byen – samt tilbud uten alkohol. De mest populære arrangementene vi har i dag er ting som gjentar seg hver uke, sosiale sammenkomster der man også kan komme alene og hvor man kan bygge en relasjon. Det skaper både trivsel og trygghet. Når man etter hvert får over 1000 studentboliger på campus er det her vi vil at folk skal gå, og velferdssenteret vil være åpent fra seks om morgenen til ti om kvelden alle dager i året – kanskje bort sett fra 17. mai, sier Fareit.

## Tilbudet

Det nye velferdsbygget vil blant annet romme scene og amfi, stillerom, pub, performance-avdeling, ny klatrehall, grupperom, kaffebar, pub, bokhandel, gymsal, padelbaner, yoga/grupperom, takterrasse, tannklinikk, helsetjenester med psykisk helsetilbud og helsesykepleier, kontorer til ansatte og klasserom for etter- og videreutdanning. Totalt blir det bygget 12.000 nye kvadratmeter, der 4000 kvadratmeter er øremerket treningsareal, blant annet en stor hall for cross fit.

Samtidig skal ikke det nye velferdssenteret bare være for studenter. Fareit ønsker at deler av huset kan tas i bruk både av innbyggere og bedrifter, og ser svært gjerne at også næringslivet kommer på banen.

Det nye velferdsbygget på campus vil koste om lag en halv milliard kroner.



### Tøffere tider

– Det er tøffe tider både for kommunene og universitetet. Samtidig etterspør næringslivet kompetanse og arbeidskraft. Vi trenger hjelp til å skape studenten, og studenten er det viktigste elementet for å kunne rekruttere nye medarbeidere. Jeg er selv fra Finnmark, men studerte i Stavanger. Siden er jeg blitt værende.

– På hvilken måte kan næringslivet i regionen bidra?

– Vi trenger støtte både gjennom at bedrifter bruker bygget, men er også på jakt etter studentambassadører i form av sponsorer fra næringslivet. Helt konkret dreier det seg om sponsor og profilering knyttet til studentlounge, studenttrappa, takhagen, podcastboks, styrerommet, sykkelparkering, padelbaner og golfsimulator. Vi trenger noen som kan være med oss på laget.

### Tettere på

– Hva gjør man om man er interessert?

– Ta kontakt med meg. Vi tror at universitetets attraktivitet handler om mer enn bare fag, og da vil dette velferdsbygget være svært viktig for å tiltrekke seg studenter fra andre steder i Norge. Vi skal jo også være næringslivets universitet og det vil være veldig bra å få næringslivet tett på campus.

Det nye velferdsbygget har ikke fått noen drakhjelp fra staten. I motsetning til flere andre universitet som har bygget tilsvarende har SiS fått nei på søknaden om støtte.

– Vi fikk avslag på grått papir, og blir ganske lei oss når vi ser hva andre institusjoner i Norge får, sier Faret.

Staten vil imidlertid være med å delfinansiere byggingen av de nye studentboligene på campus.



Administrerende direktør i SiS, Elisabeth Faret, ser frem til å få det nye velferdsbygget på plass. Bygget skal være ferdig før jul.

«Vi fikk avslag på grått papir fra staten, og blir ganske lei oss når vi ser hva andre institusjoner i Norge får».

Elisabeth Faret



I løpet av de neste årene vil det også bli bygget 600 nye studentboliger på Ullandhaug. De første skal stå ferdig i 2026.



# Skreddersydde isbiter fra Iceofvikings

Gründer Benjamin Dahle produserer krystallklare isbiter til high end-barer og restauranter i Stavanger og Bergen. Når isblokken på 130 kilogram er klar – fryst på en kontrollert måte for å oppnå absolutt klarhet – benyttes motorsag og båndsager. Isbitene blir kuttet på skreddersøm for kundene. Alt fra design og størrelse er målt til å passe glass og presentasjon. Etter to år har isbitprodusenten funnet et marked i Stavanger. Nå vil han utvide til resten av landet, og finne nye kundegrupper.





# Myter og moter innen merkevarebygging

TRYGVE FORGAARD • daglig leder, partner og rådgiver i Innsikt

**Merkevarebygging er som mye annet sunn fornuft og hardt arbeid satt i system.**

Jeg har hatt gleden av å jobbe med mange suksessrike bedrifter opp igjennom årene. Virksomhetene er stort sett nasjonale og noen internasjonale. De fleste er relativt store og kjente for folk flest, og de er spredd over svært mange ulike bransjer. En overvekt av disse bedriftene har en kundetilfredshet på 80 poeng eller bedre – over tid. Det vil si at de leverer kundeopplevelser godt over forventning, og på det vi kaller begeistringsnivå.

Både bedriftenes bunnlinje og forskning viser at det er meget lønnsomt å ha høy kundetilfredshet over tid. Det er flere grunner til dette, blant annet at bedriftene får mye gjentagende kjøp og derfor bruker mindre ressurser på å skaffe nye kunder. I tillegg har fornøyde kunder større betalingsvillighet.

Disse bedriftene er ikke nødvendigvis spesialister innen merkevarebygging. De gjør så godt de kan, men suksessen hviler gjerne på andre fundamenter enn at de mestrer merkevarebyggingen så mye bedre enn sine konkurrenter. Det er mange bedrifter som er flinke på merkevarebygging i Norge, men jeg er overrasket over hvor mange som lykkes uten å være eksperter innen dette fagområdet. Jeg er også usikker på hvor viktig det er å lykkes innen merkevarebygging for alle bedrifter. Det er svært viktig for mange, men langt fra alle.

## Tidløst

Merkevarebygging som fag er nesten tidløst, og forstås kanskje best når vi bruker begrepet «branding». En har i alle tider brukt «branding» for å kategorisere, beskytte og posisjonere sine produkter og tjenester. Flere av fagbøkene mange av oss har lest innen merkevarebygging kommer fra USA, og selv om prinsippene er ganske universelle, er USA og Norge relativt ulike markeder. I land med svært få innbyggere blir andre virkemidler viktigere enn for eksempel upersonlig massekommunikasjon.

En av grunnene til at mange ikke helt lykkes innen merkevarebygging kan være måten markedsavdelingen er posisjonert i bedriften, og ikke får det mandatet de selv mener de fortjener. En av grunnene er at det er vanskelig å dokumentere effektene og avkastningen på investert kapital. En

god metafor her er hvor mye og når en skal gjødle for å få det til å gro, og ikke minst at god vekst er avhengig av mange flere faktorer enn gjødsl. Opp igjennom årene har vi i INNSIKT testet MBO-egenskapene til flere bedrifter (mottak, behandling og oppfølging av forespørsler). Det nytter lite at en avdeling «gjødsl», når en annen avdeling ikke tar imot forespørsler på en god måte. Å organisere oss i ulike avdelinger som ikke snakker godt sammen, er derfor ikke alltid optimalt.

## En sterkere kraft

Reklame er i fagspråket ofte definert som «den svake kraften». I dette ligger det at mellommenneskelige relasjoner, anbefalinger fra andre, og ikke minst egne erfaringer, skaper større resultater – og derfor utgjør en sterkere kraft enn reklame. Videre er det krevende å utvikle og dokumentere hvilken reklame som selger. Det er en grunn til at de fleste annonsene fra de største aktørene innen eksempelvis dagligvarer og detaljhandel er relativt banale og salgsorienterte. En har over tid erfart at det er de banale tilbudsannonsene som virker på bunnlinjen. De flotte, kreative og mer posisjonerte reklamene er det ofte vanskeligere å dokumentere effekten av.

Merkevarebygging er et komplisert fagområde som også preges av moter. Konsulenter og spesialister kommer til stadighet opp med fancy ord og trylleformler. Men mye er «same shit – different wrapping», noe som gjør det vanskelig å skille skitt fra kanel. De fleste bedrifter har prøvd seg på ett eller flere konsepter og prosjekter som så bra ut på papiret, men som kostet langt mer enn det smakte. Når en går på flere slike «smeller» kan det resultere i at fremtidige kampanjer nedtones og at flere vender tilbake til det kjente, eller «slik vi alltid har gjort det».

I dag skal selvsagt det meste digitaliseres, men som jeg har skrevet om tidligere, selv om digitalisering er aldri så viktig og nyttig, skaper sjeldent digitale løsninger høy tilfredshet og differensiering over tid.

## Ikke løsningen

Det hjelper dessverre heller ikke med alle de ulike sosiale mediene. Vi vet at de

som lykkes viralt gjerne tar helt av. Men det går langt mellom vinnerne. En stund mente flere at SOME var løsningen på alt. Nå ser en at det ikke er tilfellet. I Norge jobber de fleste med markedsføring og salg bedrift-til-bedrift. Det kan være en av grunnene til at sosiale medier har begrenset effekt for flere bedrifter. I Stavanger-regionen har vi for øvrig vært over gjennomsnittet gode på å flagge ut de mest kjente merkevarene til sluttforbrukerne – alt fra sardiner og pizza, til sykler og klær.

Generasjonskløften i sosiale medier er også en utfordring for mange, der de unge flykter fra Facebook, og de voksne skyr Tik Tok. Dette er krevende. Innsikt sin erfaring, etter utallige kundeundersøkelser, er at du må være til stede og flink i alle relevante kanaler om du skal lykkes.

## Sunn fornuft

Om jeg skal prøve meg på noen anbefalinger så mener jeg at det er viktig å se på hvordan man organiserer markedsføring og har en helhetlig tilnærming hvor alle jobber mot samme mål. Merkevaren din må vise ekte verdier og må tåle full åpenhet. Videre må markedsføring personifiseres (krever god digital plattform), og gjerne skape emosjonell tilknytning gjennom gode historier. Merkevaren må også videreutvikles og i større grad omfavne samfunnsrelaterte utfordringer og bærekraft.

Det er masse forskning som peker på at du må leve merkevaren, det vil si at verdiene deres er internalisert gjennom kollektiv adferd og holdninger, som treffer kundene på en god måte.

Merkevarebygging er som mye annet sunn fornuft og hardt arbeid satt i system. Markedsaktiviteter må være integrert i måten dere jobber på. Markedsføring er ferskvare som må være aktuell og relevant. Med en god og omforent plan kan man også tørre å «stunte» mer, eksempelvis ved å utnytte plutselige muligheter i nyhetsbildet, slik vi ser enkelte har lykkes godt med.

Følg med i tiden og på myter og moter, men husk at de' e' jabnå så drøge.

# Vi jobber med kraft i alle former – fra olje og gass til fornybar energi

SPISSKOMPETANSE I BREDDEN

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                 |                                                                                                                          |                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>Thomas<br/>Abrahamsen</p>                                                                                                                                                                                      |  <p>June<br/>Snemyr</p>        |  <p>Audun<br/>Stornes</p>              |  <p>Ole Christoffer<br/>Ellingsen</p> |
|  <p>Jacob F.<br/>Bull</p>                                                                                                                                                                                         |  <p>Christian<br/>Hals</p>    |  <p>Pål<br/>Lieungh</p>               |  <p>Bendik<br/>Christoffersen</p>    |
|  <p>Snorre<br/>Valdimarsson</p>                                                                                                                                                                                  |  <p>Henrik<br/>Møinichen</p> |  <p>Charlotte Heberg<br/>Trondal</p> |  <p>Julie<br/>Trettenes</p>         |
| <p>” Unique and broad competence in all relevant legal areas, always available for us as a customer, excellent discussion partner and adviser that helps us find the best solutions growing our businesses and securing compliance in all relevant matters.</p> <p>Klient, Legal 500 EMEA, 2024</p> |                                                                                                                 |  <p>Heidi<br/>Stendal</p>            |  <p>Marte Fossan<br/>Tingstad</p>   |

## THOMMESSEN

Advokatfirmaet Thommessen AS • Oslo • Bergen • Stavanger • London  
[www.thommessen.no](http://www.thommessen.no)



# Årets bedrift 2024: Her er finalistene!

I fjor var det Pizzabakeren Invest som vant. Hvem blir Årets bedrift 2024?  
Det finner du ut på prisutdelingen 14. november.

TEKST: ARNE BIRKEMO



Pizzabakeren-familien sammen med Næringsforeningen og daværende ordfører Sissel Knutsen Hegdal

**F**or 38. gang skal Årets bedrift i Stavanger-regionen kåres. Fem solide bedrifter er nominert. Torsdag 14. november, i Atlantic Hall på Radisson, er det på med finstasen. Da skal finalistene – og ikke minst vinneren – hylles foran en fullsatt sal.

Årets bedrift er en prisutdeling som Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken står bak.

Laerdal Medical var den første prisvinneren tilbake i 1987. Juryen består av Hanne N. Berentzen, Ostehuset AS (juryleder og styreleder i Næringsforeningen), Ernst Kåre Dybing,

Pizzabakeren Invest AS (Årets bedrift 2023), Rolf Inge Knutsen, Handelsbanken, Harald Minge, Næringsforeningen, Kjetil Næsje, Easee AS (Årets bedrift 2022) og Anne Woie, Stavanger kommune. Kriteriene for pristildelingen:

- at bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen
- at bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år
- at bedriften skal ha utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene
- at bedriften har søkelys på mangfold og inkludering

**Les mer om årets finalister >>**

# Når det bores i utlandet er Tomax på plass



Tomax er i USA på messe når Næringsforeningen tar kontakt. USA er et veldig viktig marked for Stavanger-bedriften, som her er sammen med ledergruppen. Fra venstre: Jøran Austbø, Brad Raymond, Donald Perrin, Jon Leger, Stan Johnson, Håkon Skjelvik, Stephen Shear, Nate Harris, Gary Mereline. Foto: Tomax AS

**Tomax AS har vært med på 11.000 brønner, inkludert verdens lengste oljebrønn i Abu Dhabi. Forus-selskapet er uunnværlig når det bores i utlandet, og det er i Stavanger teknologien startet.**

**A**være blant finalistene til Årets bedrift 2024 er stas for Tomax. Det er ekstra stas å bli lagt merke til «hjemme» når størstedelen av aktiviteten skjer i utlandet.

– For en ære! Vi har vunnet priser i utlandet, blant annet World Oil Award og andre, men å bli nominert på hjemmebane er noe ekstra, sier Jøran Austbø, VP sales.

Det Tomax holder på med er enkelt

## ENVIREX GROUP AS

- » Hovedkontor: Bryne
- » Forretningsområde: Subsea (Olje og gass, Forskning), Space, Havbruk, Flyindustri, samferdsel og industri.
- » Antall ansatte: ca. 100
- » Omsetning 2022: 380 millioner kroner
- » Driftsresultat 2022: 55 millioner kroner

forklart å gjøre brønnboring raskere samtidig som det blir mindre skader på boreutstyret. Selskapet ble til i 2005. En ny norsk oppfinnelse var født: Anti Stick-slip Technology (AST). En teknologi for å borre mer stabilt. Tomax vant Innovation Award på ONS i 2006.

### Bedre boring

– En bil har ABS-bremser. Vi tilbyr det samme for borekronen, slik at man får jevnt moment på borekronen. Man borer fortere, lengre, har mindre slitasje på utstyret – og kundene sparer tid og kostnader, forklarer daglig leder Håkon Skjelvik.

Når Næringsforeningen tar kontakt er Skjelvik og Austbø på messe i USA, på ATCE i New Orleans, som har 100-årsjubileum i år.

99 prosent av omsetningen til Tomax kommer fra utlandet.

– Vi er store i Amerika. 80 prosent av omsetningen vår er fra USA. Mesteparten vi gjør er i utlandet, spesielt USA og Midtøsten. Tomax har vært med på 11.000 brønner, 1700 bare i fjor. Det er en del, når

Norge i løpet av et år har 150–160 brønner, sier Skjelvik.

Men det er i Stavanger hovedkontoret er, på Forus. Det er hovedkontoret som står for all utvikling og produksjon, sier Skjelvik og Austbø, som trekker fram Årdal Maskinering på Nærbø som en viktig samarbeidspartner.

– De har vi samarbeidet med fra dag én, sier Austbø.

### Gode tall fra start

Tomax har hatt positive tall siden oppstarten og framtidsutsiktene ser gode ut.

– De siste årene har vi fått mer konkurranse, men vi får stadig flere jobber inn – mer enn vi hadde i fjor. I USA er det blitt cirka 20 prosent færre rigger, markedet er blitt litt redusert, men vi har flere jobber per måned nå enn i fjor på samme tid. Så Tomax tar større markedsandeler. Vi er optimistiske og ser fram til å bygge nytt hovedkontor i Stavanger hvor vi får samlet administrasjon og workshop, sier Austbø.



Guro Espeland, daglig leder, er fjerde generasjon Jæder-sjef. Den store omsetningsveksten skyldes de flinke medarbeiderne, sier hun. Foto: Jæder



Rakel Kyvik Wester, markeds- og bærekraftsjef og daglig leder Guro Espeland sier matbransjen er i ferd med å komme ut av skyggen av andre bransjer. Foto: Jæder

# Moderne 128-åring bikket milliarden

**De siste fem årene har omsetningen til Jæder økt med hele 71 prosent, 427 millioner kroner. – Årsaken er de gode folkene våre, sier Guro Espeland, daglig leder.**

– Vi har vært nominert til andre bransjepriser, men Årets bedrift er ekstremt kult. Tenk, det er så mange flotte bedrifter i Rogaland, og så er vi en av finalistene. Å bli nominert føles som å vinne i seg selv, sier Espeland.

Jæder er den eldste bedriften som er nominert. For 128 år siden startet Gabriel Espeland et slakteri i Slakthusbakken på Ålgård. I 1972 flyttet bedriften til Jædergården like ved E39 på Ålgård. I 2014 flyttet Jæder til Skurve, hvor de fortsatt er i dag. Bedriften er fortsatt eid av familiene etter grunnleggeren, og i dag bidrar fjerdegenerasjonene Guro Espeland, Eimund Waldemar, og Tor Gabriel Espeland aktivt i driften.

Guro ble høsten 2018 leder av Jæder, som foredler kjøtt og plantebaserte produkter til profesjonelle kunder som restauranter og kantiner over hele landet.

## Omsetningsrekord

De siste fem årene har bedriften økt omsetningen med hele 71 prosent (427 millioner kroner) fra 601.000 millioner til over milliarder i fjor.

– Hvordan?

– Det er de gode folkene som jobber her. Jæder-gjengen. De tar ansvar, utfordrer ledelsen og hverandre. Det hjelper selvsagt at vi har de beste produktene på markedet og fokuset er å levere det kunden har behov for. Vi har en flott arbeidskultur, forteller Espeland.

Å få tak i nok hoder og hender har ikke alltid vært lett. Selv om Rogaland produserer en fjerdedel av den norske maten, har det vært få som har søkt seg til bransjen. Espeland og Rakel Kyvik Wester, markeds- og bærekraftsjef tror mye handler om at bransjen har vært i skyggen av oljebransjen.

– Nå har folk fått øynene opp for mulighetene, jobbene og hvor viktig matbransjen er for landet, sier Wester.

– Vi har også tenkt hvordan vi kan tiltrekke oss arbeidskraft. For å oppnå dette, må vi skape en arbeidsplass som folk ønsker å være en del av. Å ha en tydelig profil på kvalitet og bærekraft bidrar positivt i denne retningen. I tillegg tilbyr vi muligheten til å ta fagbrev, og de siste to årene har 13 personer hos oss tatt dette.

## Tenker langsiktig

Jæder er mest kjent for hamburgere, kyllingprodukter og kjøtt til pizza. Samtidig satser de på plantebaserte produkter, vegetarmat.

– Vi tør å satse. Vi tør å utfordre.

Kjernevirksomheten vår er fortsatt den saftige burgeren og gode kjøttprodukter, men vi må tenke nytt. Folk kommer til å spise mindre kjøtt, og da må vi være klare, sier Espeland.

Per i dag koster vegetarmat mer enn de tjener på produktene, men Espeland sier det handler om å rigge seg for fremtiden og ha kompetansen på plass.

Bærekraft er viktig for Jæder-gjengen. De kan slå i bordet med 1 prosent matsvinn, 4260 kvadratmeter solcellepanel på taket – samt egen vindmølle. I juli produserte de 16 prosent av strømforbruket selv.

## JÆDER ÅDNE ESPELAND AS

- » Etablert: 1896
- » Hovedkontor: Ålgård
- » Forretningsområde: Foredling av kjøttvarer og plantebaserte produkter til restaurantmarkedet i hele landet
- » Antall ansatte: 128
- » Omsetning 2023: 1.027.764.000
- » Driftsresultat 2023: 66.306.000

# Dobler omsetningen til nærmere tre milliarder

SFF har vunnet mange priser for å gi mennesker med en utfordrende bakgrunn en sjanse i arbeidslivet, i tillegg til sitt engasjement i idrett, Oilers og frivillighet. Nå kan de også bli Årets bedrift.

**S**FF er en global leverandør av rør og rørdeler til energimarkedene. Det familieeide selskapet, hvor pappa og gründer Tore Christiansen er styreformann og sønn Boye Christiansen er daglig leder, har 140 ansatte fordelt på ti lokasjoner i ni land. Cirka 50 prosent av omsetningen kommer fra de internasjonale markedene. For oss her hjemme, er SFF mest kjent for sitt sosiale engasjement. Sponsing av idrett, Oilers og frivillighet. Gi folk som trenger en ny sjanse en mulighet i arbeidslivet. SFF mener at alle – uavhengig av alder, kjønn, seksuell legning, funksjonshemming, religion eller trøblete fortid – fortjener en mulighet til å lykkes i den profesjonelle verden. 20 prosent av SFF-konsernets arbeidsstyrke skal rekrutteres fra «alternative kanaler».

## Sylter ned litt

Oppi alt dette er SFF en global bedrift som går knakende godt. Omsetningen i fjor var 1,3 milliarder. I år går det mot en dobbelt omsetning, forteller Boye Christiansen, daglig leder.

– Selskapet er tuftet på en sunn, jærsk «stein på stein»-filosofi. Ledelsen har alltid hatt en langsiktig horisont. I gode år sylter vi alltid ned litt, slik at vi står sterkt når markedet snur. Selskapet er hundre prosent egenkapitalfinansiert og vi har i praksis ingen rentebærende gjeld, sier Christiansen.

## Reinvesterer

Overskuddskapitalen reinvesteres i stor grad i bedriften. Enten til nye bygninger

eller etableringer i nye markeder.

– Vi har planer om begge for 2025, uten at vi kan være helt konkrete på investeringsplanene ennå, sier Christiansen.

SFF ble startet i 1991 av dagens arbeidende styreformann, Tore Christiansen, og tre kolleger. Sønnen Boye Christiansen sier SFF kom inn som et friskt pust i en bransje som var rimelig monopolisert. Behovet for flere aktører var absolutt til stede.

– At SFF var spesialisert inn mot olje og gass, og ikke generell VVS og industri var også en medvirkende faktor til at selskapet vokste fort – fra 25 millioner i omsetning i første hele driftsår til 905 millioner allerede seks år senere, i 1998, sier Christiansen.

## Gikk globalt

De første driftsårene var hovedfokuset på aktiviteten i Nordsjøen og hjemmemarkedet.

– Som den første norske rørgrossisten valgte ledelsen tidlig å etablere



Boye Christiansen, daglig leder, gleder seg over at det går mot en dobbelt omsetning fra 2023 til 2024.

avdelinger utenfor landets grenser, med en tydelig målsetning om å ha en cirka 50/50-fordeling av omsetningen på eksport og hjemmemarkedet. Det harde arbeidet og motet til å ta bedriften ut i nye markeder er noe som har gjort oss mindre sårbare på svingninger, avslutter Christiansen som syns det er ekstra kjekt at en av verdens tre største aktører i bransjen har hovedkontor på Lura og i vår region.



SFF mener at alle – uavhengig av alder, kjønn, seksuell legning, funksjonshemming, religion eller trøblete fortid – fortjener en mulighet til å lykkes i den profesjonelle verden. 20 prosent av SFF-konsernets arbeidsstyrke skal rekrutteres fra «alternative kanaler». Foto: SFF

## SFF

- » Etablert: 1991
- » Hovedkontor: Lura, Sandnes
- » Forretningsområde: Produkter og løsninger innenfor rør og rørdeler til de globale energimarkedene.
- » Antall ansatte: 140
- » Omsetning 2023: 1,3 milliarder
- » Driftsresultat 2023: 135,5 millioner



# Utvider Tau-fabrikken med 3500 kvadratmeter

Westcontrol er nominert for tredje år på rad. – Å være i «cupfinalen» så mange ganger viser at vi gjør noe riktig, sier direktør Leif Petter Skaar.

**W**estcontrol på Tau er et systemhus som leverer tjenester til et bredt spekter av industrielle kunder som har produkter med elektronikk i. Selskapet produserer produkter til mange bransjer. En stor kunde er ladeselskapet Zaptec. Kundene er innenfor elektrifisering, olje, maritim og øvrig industri.

Westcontrol har hovedkontor og fabrikk på Tau, fabrikk i Egersund, samt to fabrikker på Notodden.

## God plass til vekst

Selskapet startet i 1994 av en lokal entreprenør, Mikal Dreggevik. Etter den første fasen med oppstart og videre utvikling av selskap og kundebase kom Brødrene Nordbø inn på eiersiden som hovedaksjonær i 2002. Dette for å tilføre selskapet strategisk og strukturell kompetanse.

Selskapet har gått fra litt over to millioner kroner i omsetning første året og har hatt stor vekst over flere år til 1,4 milliarder i omsetning i fjor. Fabrikken på Tau er utvidet flere ganger, sist i 2022. Nå utvides fabrikken igjen, med cirka 3500 kvadratmeter.

– Det nye arealet er klar til å tas i bruk. Da har vi et bruksareal på mellom 14.000 og 15.000 kvadratmeter. Vi har en god tomt på



Westcontrol på Tau har opplevd stor vekst de siste årene. De 210 ansatte på fabrikken på Tau har fått 3500 kvadratmeter mer til å produsere elektronikk til et globalt marked. Foto: Westcontrol

Tau, og det er plass til ytterligere utvidelse om det skal bli aktuelt, forteller daglig leder Leif Petter Skaar.

Han sier Westcontrol rigger seg for framtiden.

– Når man vokser så fort er det krevende å finne nok folk, men vi har klart det ganske bra, sier Skaar.

## Alle gode ting er tre

Westcontrol er nominert for tredje år på rad.

– Vi er stolte av å bli nominert. Klart vi håper å vinne denne gangen. Det er som å være i «cupfinalen» og det viser at vi gjør noe riktig, sier Skaar.

Han sier Westcontrol skal være en av de tre ledende elektronikkprodusentene i Norge og skal bidra til økt verdiskaping for kundene våre. Samtidig skal bedriften være en attraktiv og god arbeidsplass. Skaar vektlegger tre ting:

– Teknologi, vi skal ligge langt framme i utviklingen. Ha automatiserte prosesser slik at vi er konkurransedyktige globalt.

Kompetansenivået skal være høyt og vi skal ha en kultur som gjør at vi jobber godt sammen mot felles mål.



Daglig leder Leif Petter Skaar sier fabrikken på Tau har tomt nok til å vokse enda mer.

## WESTCONTROL

- » Etablert: 1994
- » Hovedkontor: Tau
- » Forretningsområde: Produksjon og utvikling av elektronikk, samt sammenstilling, kabelkonfeksjon og maskinering
- » Antall ansatte: 210 på Tau, 440 i gruppen.
- » Omsetning 2023: 1,4 milliarder, Westcontrol-gruppen
- » Driftsresultat 2023: 120 millioner.



# – Risa er mer enn en arbeidsplass, vi er en storfamilie på 700

Bjørn Risa er opptatt av at de som pensjonerer seg skal være i god fysisk stand til å leve spreke liv i mange tiår til, ikke at de har dårlige rygger og sliter med helse.



Etter et turbulent 2019 har selskapet gjennomført en vellykket snuoperasjon som har styrket Risas økonomiske grunnlag betydelig. Dette har resultert i en driftsmargin på 4,2 prosent av en omsetning som nå overstiger 2,1 milliarder kroner. Dette er et resultat av målrettet arbeid med risikostyring og effektivisering på tvers av hele organisasjonen. Risa har klart å øke sine driftsinntekter fra 1,34 milliarder kroner i 2019 til 2,15 milliarder kroner i 2023 – en vekst på over 60 prosent på fire år. Samtidig har selskapet snudd et negativt driftsresultat på -355,5 millioner kroner i 2019 til et positivt driftsresultat på 89,9 millioner kroner i 2023. Denne veksten og forbedringen i lønnsomhet viser at Risa ikke bare har stabilisert sin økonomiske situasjon, men også har klart å skape en bærekraftig plattform for videre vekst.

## Rigget for fremtiden

Den betydelige forbedringen i driftsresultat år for år viser at Risa har lyktes med sin strategi om å bygge stein for stein, og at selskapet nå er i en sterk posisjon for

framtiden. Risa satser også på innovasjon og bærekraftige løsninger. Sist med åpning av regionalt gjenvinningsanlegg på Kluge, der målet er å bli det første selvforsynte nullutslipps gjenvinningsanlegget i Norden. Neste måned klippes snoren for nytt biokullanlegg. Risa er også en stor lærebedrift med hele 66 lærlinger i konsernet, og er godkjent lærebedrift i 13 fag.

## Risa-kulturen

Risa-sjef, Bjørn Risa, er opptatt av å bygge kultur. Risa-kulturen. Det handler om god arbeidsmoral, samhold, orden og ryddighet, kosthold og trening. Nylig ansatte Risa en egen kosthold- og treningseksperter som skal sørge for at de 700 ansatte har god fysisk og psykisk helse.

– Et fotballag har et helt apparat rundt seg for at de skal prestere. Vi er et fotballag på 700 personer. Jeg vil at alle som jobber her skal ha det bra. Jeg vil at når de pensjonerer seg i en alder av 67 år, har de fremdeles 30 år igjen til å kose seg, være sprek, være bestefar, være med venner og nyte livet. Ikke at de sliter med vonde rygger og dårlig helse.

– Alle ansatte er en del av mitt liv, og jeg er en del av deres liv. Derfor er Risa mer enn en arbeidsplass. Dette er en storfamilie, på 700 stykker. Dette laget jobber så godt sammen, i hele landet. Det har vi vist i krisetid og nedgangstid, og når det går godt, sier Risa.

## – En verdsatt bransje

Han mener alle kan være en god sjef, en leder – når det går bra. Utfordringen er å styre skuta i riktig retning når det går dårlig.



– Jeg vil at alle som jobber her skal ha det bra. Jeg vil at når de pensjonerer seg i en alder av 67 år, så har de fremdeles 30 år igjen til å kose seg, sier Bjørn Risa. Foto: Arne Birkemo

– 97 prosent av det jeg gjør kan alle gjøre, men det er de siste tre prosentene som skaper en forskjell, sier Risa.

Han sier anleggsbransjen har gått fra å være en «annerledesbransje» til en bransje folk vil jobbe i.

– På 1950- til 1970-, og kanskje utpå 1980-tallet var anleggsbransjen der de som var litt på siden i samfunnet jobbet. Folk som satt i fengsel og alkoholikere. Det er det heldigvis helt slutt på. Vi en verdsatt bransje. De som bygger infrastruktur.

De som bygger landet. Folk søker seg til Risa fordi vi har et godt rykte, er en god merkevare og fordi vi tar vare på folk, sier Risa og avslutter:

– At en entreprenørbedrift fra Jæren nomineres til Årets bedrift er kjempestas.

## RISA AS

- » Etablert: 1948
- » Hovedkontor: Nærbø
- » Forretningsområde: Anleggsentreprenør
- » Antall ansatte: 700
- » Omsetning 2023: 2,15 milliarder
- » Driftsresultat 2023: 90 millioner

# Professor Olav Hanssens vei 10

Sommeren 2025 får Professor Olav Hanssens vei 10, et kraftsenter på Ullandhaug, 4000 ledig kvadratmeter i flotte, lyse og moderne lokaler.

**Bli en del av Stavangers kunnskaps- og innovasjonsdistrikt!**

**Ledig areal**  
4 000 kvm  
3. og 4. etasje

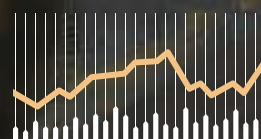


Les mer om de ledige lokalene på [www.entra.no](http://www.entra.no), eller kontakt megler på e-post: [jarle.holmen@newsec.no](mailto:jarle.holmen@newsec.no) eller tlf: 481 36 377



# Erfaring

Når man jobber intenst med én ting i mange år, blir man god på det.  
Derfor jobber vi bare med fond. Slik har vi skapt formuer i mer enn 30 år.



**SKAGEN**  
fondene

Del av Storebrand



# Europa og Norges konkurransekraft

CHRISTIAN RANGEN • investor, seriegründer og rådgiver

**Draghi-rapporten har satt Europas fremtidige konkurransekraft på karten – men knapt vekket oppmerksomhet i Norge. Er Norge klar for det løftet som nå skjer i Europa?**

For knappe tre uker siden landet rapporten «The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi» på bordet i Brussel. Den tidligere italienske statsministeren har ledet en omfattende arbeidsgruppe i analysen av og jakten på Europas fremtidige konkurransekraft. Over 60 sider (del A) og 328 sider (del B) beskriver rapporten hvordan Europa har mistet sin historiske konkurransekraft de siste 25 årene. Ser man fremover, vil Europa fortsette å sakte miste sin økonomiske kraft og deretter levestandard. «En dypt alvorlig rapport. Bør leses», skrev Innovasjon Norge sjef Håkon Hauglie på LinkedIn. «Går vi med ryggen inn i fremtiden?», spurte rektoratet ved Universitet i Oslo i Dagsavisen. Selv sier Draghi, «do this or it's slow agony (for Europe)».

## Europa versus verden

Analysen avdekker store strategiske og strukturelle utfordringer for Europa. Siden 2000 har USA doblet sin kjøpekraft mot Europa. I samme periode har amerikanske teknologiselskaper vokst langt raskere enn mer tradisjonell industri i Europa. Denne veksten har igjen smittet over på venture-investeringer, hvor USA har seks ganger til åtte ganger så høye nivåer som i Europa. Dette igjen gir en betydelig fordel til USA som nå ser en eksplosiv vekst i selskap innenfor kunstig intelligens. Selv de beste selskapene i Europa flytter til USA for å finne kapital og et kjøpesterkt marked. Mens Europa tradisjonelt har hatt 40 av verdens 100 mest verdifulle selskap, har dette tallet nå falt til 15, og selv disse ligger langt nede på listen. I sum gir rapporten en knallhard og krevende analyse av hvor Europa er på vei.

Rapporten peker på tre primære tiltak for Europa, innovasjon, grønn omstilling og sikkerhet. Deretter følger finansiering og styrking av EUs evne til å lede disse endringene. Videre peker rapporten ut 10 industrielle sektorer som vil være avgjørende for Europa fremover. Her står energi, energiomstilling og nye teknologier helt sentralt. For å finansiere omstillingen av Europa er det behov for fem prosent av BNP årlig. Til sammenligning var Marshall-planen etter andre verdenskrig på én til to prosent av BNP.

## Et sort hull i Europas kapitalmarked

Det som fanger min oppmerksomhet mest er analysen av Europas kapitalmarked. Her beskrives et tradisjonelt, risikavers, fragmentert kapitallandskap. Kapitalflyten i Europa går hovedsakelig inn i banksektoren og trygge papirer. Dette gir en totrinnseffekt. For det første investerer vi ikke nok i nye vekstbedrifter. For det andre oppnår Europas kapitaleiere, sparere og pensjonister langt lavere avkastning på sin kapital enn tilsvarende i USA.

Skal Europa klare å snu dette, er det behov for å investere 800 milliarder euro årlig, de neste 25 årene. Av dette, må mye gå inn i grønn omstilling og nye vekstbedrifter.

Tar vi disse tallene med oss hjem bør det norske markedet investere 50 milliarder kroner inn i tidlig-fase venture årlig. Av dette, bør 25 milliarder til 35 milliarder komme fra offentlig sektor. Legger vi til grunn den veksten som må komme i Europa, kan vi løfte det målet til 60 milliarder i løpet av få år.

I 2021, med rekordhøy aktivitet i venture nådde vi rundt 20 milliarder. I år til tallet trolig ligge på åtte milliarder til 12 milliarder, altså et betydelig fall fra 2021.

Samlet betyr dette at Norge, gjennom privat og offentlig sektor, må øke investeringer fire til fem ganger i tidligfase- og vekstbedrifter de neste årene; mens utviklingen faktisk går den andre veien.

## Betraktninger fra Lausanne

De siste dager har jeg tilbrakt ved IMD, i Lausanne. Her har jeg kjørt executive education programmet the VC Challenge: Building Winning Portfolios in a Competitive Landscape. Over flere dager har vi undervist venture kapital for erfarne kapitalforvaltere, pensjonskasser, forsikringsselskap, corporate venture team, familiekontorer og venturefond av ulike størrelser. Helt sentralt i diskusjon i Sveits stod nettopp Draghi-rapporten. Spørsmål om hvilke drastiske grep som må til. Hvordan kan Europas pensjonskasser bedre tilrettelegge for investeringer i venture? Hvordan kan styrene i pensjonskasser lære mer om venture? Hvordan kan Europe bygge flere vekstbedrifter? Hvordan kan kapitalforvaltning i Europa flyttes fra banksparing, som gir vesentlig lavere avkastning til høyere risiko og mer verdiskapning i Europa? «We need both a new culture and a lot of education», sa topplederen av en sveitsisk pensjonskasse.

I Sveits opplevde jeg at toppledere, investorer og akademikere fra hele Europa hadde satt seg inn i rapporten, reflektert, analysert og allerede hadde en dialog og momentum mot de enorme grepene som må gjøres de neste årene.

I Norge; knapt oppmerksomhet og dialog rundt det som kanskje er det viktigste næringspolitiske satsningen de siste 60 årene. Kanskje vi tror vi er ferdig omstilt?



# Nytorget

Ledige kontorlokaler på toppen av Nytorget, med langstrakt utsikt over fjord, fjell og bymiljø.

Ta kontakt dersom du ønsker ytterligere informasjon om denne sjeldne muligheten.

2 400 kvm ledig

Nytorget 1, 4012 Stavanger



"En viktig del av byen skal fornyes. Her tilbyr vi førsteklasses kontorlokaler i et område som kommer til å bli et av de store samlingspunktene i Stavanger sentrum."

Kontaktperson:  
Jan Christian Drarvik, Markedssjef  
+47 909 46 572  
jan@svgproperty.no

[www.svgproperty.no](http://www.svgproperty.no)

**svg**  
svg property

# Snart ringer TV-aksjonen din bedrift

I år går TV-aksjonen til Barnekreftforeningen og deres arbeid med å etablere familiehus i nærheten av sykehusene i Bergen, Trondheim, Tromsø og Oslo. Tradisjonen tro, bidrar næringslivet i regionen gjennom ringedugnad onsdag 16. oktober i Stavanger konserthus.

TEKST: EGIL HOLLUND

**A**nnehver dag får et barn i Norge kreft og hver uke blir ti barn født med hjertefeil. Familiehusene som skal etableres skal gi familier med alvorlig syke barn gode stunder i en vond tid.

– Tenk deg at barnet ditt blir veldig sykt og får en alvorlig diagnose. Du bor langt fra sykehuset og er helt alene med barnet ditt mens resten av familien prøver å holde hverdagen gående hjemme. Veldig ofte må barnet reise langt for å få livsviktig behandling, og familien blir splittet i lange perioder, forteller fylkesleder i TV-aksjonen Rogaland, Anders Dahle Vedholm.

– Familiehusene vil gi familier med alvorlig syke barn, uavhengig av diagnose, muligheten til å skape et hjem hjemmefra. Her kan de støtte hverandre gjennom en vond og vanskelig tid og få etterlengtede pauser fra sykehusets alvorstunge korridorer. Barns sykdom rammer hele familien, sier han.

Årets TV-aksjon skal bidra til at familier unngår å bli splittet, selv om de bor langt unna sykehuset. Hele familien skal få være sammen med det alvorlig syke barnet i hele behandlingsperioden. Søsken blir inkludert, sett og ivaretatt. Familiene kan finne ro og får leve et mer normalt hverdagsliv i en vanskelig situasjon.



– Vi setter veldig stor pris på at næringslivet stiller opp, og satser på å gjenta suksessen fra i fjor, sier fylkesleder i TV-aksjonen Rogaland, Anders Dahle Vedholm.  
Foto: TV-aksjonen

## Stavanger og Rogaland på topp

Onsdag 16. oktober samles ringere fra kommuner og næringsliv både i sørfylket og nordfylket for å be om bidrag til årets aksjon. For åttende året på rad er Stavanger konserthus vertskap for næringslivs-

dugnaden i Stavanger.

– Samtidig foregår dugnader både i Haugesund og Egersund, og i enkelte mindre kommuner i fylket, forteller Dahle Vedholm.

– Regionen har de siste årene plassert



## NRK TV-aksjonen fyller 50 år

I år er det 50 år siden NRK TV-aksjonen startet. Hver eneste høst siden 1974 har barn og voksne over hele landet gått med bøsse og samlet inn penger til viktige formål.

Gjennom 50 år har TV-aksjonen samlet inn mer enn 11 milliarder kroner og på den måten bidratt til å hjelpe flere millioner mennesker over hele verden.

Den første TV-aksjonen gikk til Flyktningshjelpen. De fikk inn 22,5 millioner kroner i 1974, som tilsvarer 170 millioner kroner i dag.

Siden da har TV-aksjonen gått til både norske og utenlandske formål innen en rekke ulike områder, alt fra regnskogbevaring og minerydding til kreftforskning og psykisk helsehjelp.

– Det er fantastisk å se alle de gode formålene TV-aksjonen har bidratt til gjennom 50 år. Ikke minst er det rørende å tenke på det store engasjementet og givergleden det norske folk har vist. For mange er TV-aksjonen en fast og kjær tradisjon som de har gode minner fra, og den fortsetter å engasjere nye generasjoner, sier Nina Elisabeth Larsen, leder for TV-aksjonen.



Annenhver dag får et barn i Norge kreft og hver uke blir ti barn født med hjertefeil. Familiehusene som skal etableres med penger fra årets TV-aksjon, skal gi familier med alvorlig syke barn gode stunder i en vond tid. Foto: TV-aksjonen

seg helt i toppen når det gjelder innsamlede midler. Stavanger kom på førsteplass blant storbyene i landet og Rogaland på topp blant fylkene. Næringslivsdugnaden i regionen brakte inn over 10,4 millioner kroner, der over 4,6 millioner kom fra Stavanger.

– Vi setter veldig stor pris på at næringslivet stiller opp, og satser på å gjenta suksessen fra i fjor, sier han og legger til:

– Så er det bare å vente på at noen av ringerne våre tar kontakt med din bedrift 16. oktober.

Næringsforeningen sitter også i år i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen, sammen med en rekke andre organisasjon og aktører i regionen. Det er statsforvalter Bent Høie som leder denne komiteen.

## TV-aksjonen i Norge

- TV-aksjonen NRK er verdens største innsamlingsaksjon målt i antall frivillige og innsamlede kroner fordelt per innbygger.
- TV-aksjonen har vært arrangert hvert år siden 1974 og har gitt livsviktig hjelp til mange millioner mennesker.
- Det er takket være bøssebærerne at det samles inn så mye år etter år.
- I 2023 samlet bøssebærerne inn utrolige 93,6 millioner kroner i løpet av turen på to timer. 40 millioner var i kontanter, resten kom inn via Vipps.
- TV-aksjonen organiseres av et sekretariat som jobber tett med organisasjonen som har fått aksjonen. Sekretariatet koordinerer

7000 frivillige over hele landet og organiserer innsamlingen gjennom 500 kommune- og bydelskomitéer.

- Et eget innsamlingsråd oppnevnt av NRKs styre mottar og vurderer søknadene fra organisasjonene. Kringkastingsjefen tar den endelige beslutningen om hvem som blir mottaker av TV-aksjonen. Innsamlingsrådet har ansvar for å påse hvordan pengene brukes.
- I 2024 er aksjonsdagen søndag 20. oktober. NRK har direktesending denne dagen, og P3-aksjonen gjennomføres dagene i forkant.



# Friksjon, fest og business

INGER JOHANNE STENBERG · kommunikasjonsdirektør i ONS

Oljeoptimismen er tilbake, det er for lite fornybart, det er godt å kjenne at batteriindustrien hører hjemme, og ikke minst grønnvasking. Det var like mange inntrykk under årets ONS som det var besøkende. Men at møteplassen er viktigere enn noen gang er det nok liten tvil om.

**L**ise Klaveness sa noe under ONS som har festet seg. «Du får ikke endring uten friksjon.» Hun snakker om fotballen, om gamle og rigide systemer med mye penger. Om diskriminering, mannsdominans og lite bærekraftige måter å gjøre ting på. Men hun snakker om at det jobbes for en endring, en endring i systemer og strukturer. Og advarslene er mange, «det vil ikke gå», «lønnsomheten går ned om man endrer», og ikke minst; «det har jo alltid vært sånn». Endring betyr friksjon.

Høres det kjent ut?

Det gjelder de fleste av oss. Vi er en del av et forbruksmønster og et jag etter stadig vekst som gjør at endringene det snakkes om på ONS kommer til å skape friksjon, mye friksjon. For vi er mange som er enig om målet, men det er fryktelig vanskelig å bli enige om hvordan.

## Å bry seg

Når det kommer over hundre aktivister til ONS for å demonstrere så er det fordi de bryr seg. Når toppsjefene i noen av verdens største selskaper snakker på inn- og utpust om alt de planlegger som kan kutte utslipp så tror jeg de bryr seg. Når solkraftingeniøren møter gassturbinmekanikeren og de klarer å finne felles grunn, og kanskje til og med inngå avtaler og skape arbeidsplasser, ja, da tror

jeg det faktisk er fordi de bryr seg.

Jeg er ganske stolt over at vi som møteplass lot stemmene høres. Og jeg som presseansvarlig fikk mange spørsmål og rare ansiktsuttrykk fra utenlandsk presse da de så at aktivistene fikk komme til orde. Og den ytringsfriheten skal vi ikke ta for gitt.

Og det er jo noe i det. Vi sier vi skal fortsette med olje og gass, men med mindre utslipp. Vi sier vi skal bygge ut fornybar kraft og industri, men tar ikke innover oss hvor mye stål vi faktisk vil trenge globalt om denne veksten skal fortsette. Vi sier vi ønsker fornybar energi, men ikke gruvedrift som gir oss materialene vi trenger. Og alt dette skal vi få til mens vi bruker mer, reiser mer og koser oss stadig mer.

Det er mye man kan si om den utvidede energibransjen. Men det er mange flinke folk, og alle sitter rundt på hver sine tuer. Når vi skaper møteplasser som ONS, ikke bare annenhver august, men gjennom året, da skaper vi et sted hvor de gode ideene kan utveksles.

Et sted hvor vindentusiasten både kan få støtte og kritiske spørsmål. Hvor oljesjefene må tåle å bli konfrontert med hvordan de gjør ting og hva de prioriterer. Og forhåpentligvis et sted politikerne kan lære veldig mye på veldig kort tid om Norges viktigste næring og industri, i meget bred forstand.

## Det utrolige

Nå er det to år til neste ONS, men det er ikke to år hvor man ligger på latsiden. Det inviteres til konferanser og møteplasser for hydrogen, karbonfangst, havvind og mye mer. Alt fra de små rundebordssamtalene og nettverkene til de store heldagskonferansene. Og i løpet av disse månedene og årene kommer flere selskaper til å gå dukken, og flere nye kommer til. Det gjør at neste ONS vil se litt annerledes ut enn årets.

Og det vil være mye friksjon på veien, og en stor del av utfordringen for oss all hvordan vi håndterer den friksjonen. La oss ta innover oss hvordan kunstig intelligens kommer til å endre mange av jobbene våre, ikke nødvendigvis ta de. La oss være åpne for at det finnes bedre løsninger og at hver enkelt av oss faktisk må justere kurs en del ganger i løpet av en yrkeskarriere.

Det er ganske utrolig at denne «lille» byen på Sør-Vestlandet klarer å samle verdens største og beste teknologibedrifter, toppledere, eksperter og politikere til å navigere i denne friksjonen. Ikke bare skaper det enorme ringvirkninger her lokalt i kroner og øre, men jeg tror, og håper, at det kan skape globale ringvirkninger i form av noen gode og solide steg fremover inn i en usikker fremtid.

«Når det kommer over hundre aktivister til ONS for å demonstrere så er det fordi de bryr seg».

Inger Johanne Stenberg

# “VI HAR REDUSERT ENERGIFORBRUKET MED OVER 50 %”

Sigbjørn Årsvoll Olsen,  
Toyota Sørvest

Langflåtveien 35 på Mariero har gjennomgått en energiforvandling. Energiforbruket har gått fra energikarakter rød D til lysegrønn A i det kombinerte kontor-, verksted- og butikkbygget.

– Energibruken vår er redusert med i overkant av 50 prosent. I kroner gir det 560 000 i årlig besparelse hvis vi regner en strømpris på 2 kroner per kW/t inkludert nettleie, sier Sigbjørn Årsvoll Olsen.



**-50 %**  
Energiforbruk



**3 år**  
Investerings nedbetalt



**-77 500 kg**  
CO2-utslipp



Prosjektleder Knut Åge Ståland (t.v.)  
og energirådgiver David Sandhåland.



**-80 %**  
Energiforbruk



**3,6 år**  
Investerings nedbetalt



**-6 316 kg**  
CO2-utslipp

## “VI HAR TATT EGEN MEDISIN OG SPARER 192 000 I ÅRET.”

Knut Åge Ståland, RK Tekniske

Da RK Tekniske bestemte seg for å satse for fullt på energieffektivisering, fant de fort ut at det var en god idé å starte med eget bygg.

– Bygget i Boganesveien 48 på Hinna har passert 70 år. Bygget har gått fra energikarakter oransje F til lysegrønn C, mens forbruket tilsvarer lysegrønn A. I tillegg gir det nye anlegget lenger levetid og rimeligere vedlikehold, sier Knut Åge Ståland i RK Tekniske.



**RK Tekniske as**

kulde - elektro - inneklima - energi

Kontakt Rolf Kristensen for en energiprat  
98 28 43 80 | [rolf.k@rk.no](mailto:rolf.k@rk.no)



Etter ti år i Oslo som journalist for  
Stavanger Aftenblads kontor i  
hovedstaden, ser Geir Søndeland frem  
til å komme tettere på livet i byen.

# Kampklar for byen

Han er 39 år, sover på gutterommet og liker seg best når stemningen er god. Det siste ser Geir Søndeland ingen grunn til å ikke å skulle sørge for selv, og da gjerne fra scenen i en karaokebar.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANNSON

Noen vil kanskje si at det ligger et snev av ironi i at Amedia måtte over bygrensen for å finne mannen skal lede arbeidet i en reinkarnert avis i Stavanger by. Men for det første synes den nye redaktøren i RA Stavanger at kommunegrensene på Nord-Jæren er tulle, for det andre har han alltid hatt et stort og brennende hjerte for Stavanger – selv om han stort sett har hatt bostedsadresse utenbys.

Som født og oppvokst i Sola, og etter ti år i Oslo som journalist for Stavanger Aftenblads kontor i hovedstaden, ser han frem til å komme tettere på livet i byen. Det er også et av målene for den nettavisen han har bestemt seg for å lede.

Foreløpig har han innlosjert seg hjemme på gutterommet til foreldrene på Sola. Sin egen leiligheten i Sola kommune er midlertidig leid ut. Men han har planer om å flytte til byen etter hvert, og da gjerne med gåavstand til sentrum og RA Stavanger sine redaksjonslokaler på Domkirkeplassen.

Enn så lenge er samboeren fra Løten igjen i Oslo, men hun har lovet å komme etter.

– Jeg har lokket med et hus og en pus, sier Søndeland.

### Byavis

Det gikk ikke lang tid fra Rogalands Avis ble varslet lagt ned i vinter før Amedia startet arbeidet med å utrede og planlegge for en ny avis i Stavanger. Konsernet har klokkertro på at det skal være grunnlag for to aviser i Norges fjerde største by og kjøpte merkenavnet RA. Deretter startet jakten på en redaktør som skulle få ansvaret for satsingen på en ren byavis på nett.

Det er det mange som mener at byen både trenger og fortjener. Men markedet er tøft, og det er ingen selvfølge at Norges nest største mediekonsern vil lykkes.

– Jeg sa jo selv nei til dette prosjektet første gang jeg ble spurt. Under prosessen har jeg også vært i tvil i forhold til risikoen. Men jeg er overbevist om at grunnlaget er solid. Jeg ser på dette i et evighetsperspektiv, men jeg forstår selvfølgelig at mange stiller spørsmål – også i en rekrutteringsprosess.

Noen er allerede ansatt, blant annet tidligere redaktør i RA, Bjørn Sæbø. Andre kommer etter hvert. Inntil videre leier avisen inn medarbeidere fra andre Amedia-aviser, både lokalt og nasjonalt.

– Søkerne kommer fra hele landet, og veldig mange er svært kvalifiserte. Vi har konkurranse om alle plasser. Det handler mye om spisskompetanse og profiler, men også om roller og egenskaper og hva vi trenger. Jeg har tegnet mange organisasjonskart denne høsten og har stått overfor noen knallharde prioriteringer.

### Tettere på

I utgangspunktet blir kanskje konkurranse-

forholdet som Davids kamp mot Goliat. I starten vil RA Stavanger totalt være ti ansatte som skal sloss om nyheter og oppmerksomhet fra byens befolkning. Som både ansvarlig redaktør og administrativ leder vil Søndeland få ansvar for det meste. Det er mye som skal være på plass før lanseringen 1. oktober. Men Søndeland mener de er godt forberedt.

– Vi har brukt de siste ukene til å bunkre opp saker. Vi starter ikke med blanke ark på lanseringsdagen.

– Hvordan skal dere gjøre RA relevant for folk i Stavanger?

– Vi skal gi Stavanger Stavanger. Det har manglet. Vi skal dyrke det å være ute i gatene, være tett på, fange byen og treffe folk, og gjøre det på en folkelig, frisk og freidig måte. I tillegg skal vi åpne opp så mye vi kan for debatt og meninger.

– Dere skal dyrke Stavanger, i det ligger det også en form for lokalpatriotisme?

– Absolutt! Vi skal være patrioter når vi kan. Det byen er opptatt av, skal vi være opptatt av.

Når Søndeland snakker, bruker han gjerne fotballterminologier. Som ivrig Viking-supporter og konkurransemann faller det naturlig. Det handler ikke om ansettelser, ledelse og egenskaper, men om spisskompetanse, signeringer, underdog, konkurranse, spille ball, coache

og lagspiller. Patriotismen knyttet til byens beste fotballag er noe som vil bli dyrket i den nye nettavisen. Viking og Oilers selger aviser – også på nett. Det blir en kamp i første rekke mot sin tidligere arbeidsplass og mangeårige kollegaer. Men er det noe Geir Søndeland liker, er det konkurranse. Enten det dreier seg om sport eller kampen om nyhetene.

### Oslo versus Stavanger

– Vil du savne Oslo etter å ha bodd og arbeidet der i ti år?

– Jeg har hatt det veldig fint i Oslo. Det er en fantastisk fin by, med strålende kollektivtilbud, kort vei til utlandet og taxfree, men Oslo mangler perspektiv og forståelse for hva Stavanger er og hvilken betydning byen har og har hatt som motor. Når det er sagt tror jeg også at regionen her hadde hatt større kraft om vi hadde gjort noe med kommunegrensene. Her har lokalpolitikeren hverken vært raus nok eller tøffe nok.

– Du har jobbet lenge i Oslo som journalist. Har regionen gjennomslagskraft inn mot sentrale myndigheter i hovedstaden?

– Til en viss grad. Men jeg opplever nok også at noen stortingspolitikere fra Rogaland raskt slutter rekkene, blir mer lojale mot partiet og glemmer å heve Rogaland-stemmen. Andre er mer tydelige.



Stavanger har fått en ny redaktør og en ny avis. Geir Søndeland (39) blir både ansvarlig redaktør og daglig leder.

---

«Det handler bare om å lukke øynene og leve seg inn i det».

Geir Søndeland

---

### Lå i kortene

Det lå tidlig i kortene at Søndeland skulle livnære seg av journalistikk. Aviser var noe som preget hjemmet under oppveksten, og selv bestemte han seg tidlig for å jobbe med media.

– Det er en følelse og interesse jeg har hatt hele livet, fra jeg laget gateavis på barneskolen til mer køddeavis på videregående. Min far var veldig sportsinteressert, og hjemme fløt avisene over alt. Som fotballinteressert lyttet jeg på radiooverføringer fra fotballkamper i England, og alt som handlet om aviser, radio og TV fascinerte meg.

Journalistutdanningen tok han ved Universitetet i Stavanger, og allerede tidlig i studiet fikk han innpass i sportsavdelingen i Aftenbladet. Etter studiene fikk han også kjenne på et snev av redaktøransvaret da han ledet studentmediene i Stavanger, og etter et år på Ullandhaug fikk han jobb i RA. Tre år senere meldte han overgang og signerte et vikariat i Stavanger Aftenblad.

– Etter ett år fikk jeg beskjed om at dersom jeg dro til Oslo ville jeg få fast jobb i Aftenbladet. Det ble ti år i Oslo.

### Rollemodell

– Du har jobbet under noen redaktører, har du en rollemodell som redaktør?

– Jeg skal ikke nevne navn, men jeg har lært en god del – både hvordan man skal

behandle folk godt og hvordan man ikke skal behandle dem. Samtidig har jeg også lært noe om konkurransementalitet og det å være underdog. Folk kommer ikke til å gå gråtende ut av mitt redaktørkontor. Takhøyden skal være stor. Jeg er ganske rolig som type. Det tror jeg er en fordel. Jeg kan sove dårlig av en komma- eller navnefeil, men jeg er absolutt ingen kruttønne og blir sjelden sur eller sint. Jeg har sagt til dem jeg skal arbeide sammen med at jeg må finne meg selv som leder. Men jeg tror at det å være åpen og by litt på seg selv er en fordel i alle relasjoner. Det de får som leder er en 39 år gammel fyr med et stort nettverk i byen, som har vært næringslivsjournalist i RA, dekket politikk i Stavanger, Sandnes, fylket og på Stortinget, lokal fotball og idrett, som ser byen, er ekstremt motivert, som kommer til å by på seg selv og som også kommer til å gjøre feil.

### God stemning

Han beskriver seg selv som en gladgutt som er ekstremt glad i å jobbe og som også arbeider mye. Det har blitt mange sene kvelder de siste ukene. Men han prioriterer tid på å holde seg i form. Det handler mest om løping, og da gjerne langt.

– Tidligere syntes jeg det var kjedelig å løpe. Men nå er det også blitt en form for terapi. Det å kunne ta ut proppene fra ørene

og bruke tiden under en løpetur til å tenke og snakke med seg selv fungerer utrolig bra.

Søndeland liker seg best der stemningen er god. Og han bidrar gjerne til det selv, enten det dreier seg om å lette på trykket under en pressekonferanse eller gripe til mikrofonen på en karaokebar. Han liker å synge, spesielt i lystig lag.

– Hva synger du på en karaokebar?

– Jeg har et repertoar som nok noen vil karakterisere som litt fløtepus. Jeg tar gjerne Ronan Keatings «You don't say nothing at all», eller en av Enrique Iglesias. Det er egentlig ren kynisme. Når man sitter på en karaokebar er man ofte i en egen stemning. Det handler bare om å lukke øynene og leve seg inn i det ...

### GEIR SØNDELAND

- » Alder: 39 år
- » Bosatt: Sola
- » Sivil status: Samboer
- » Aktuell: Ny redaktør i RA



## EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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

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

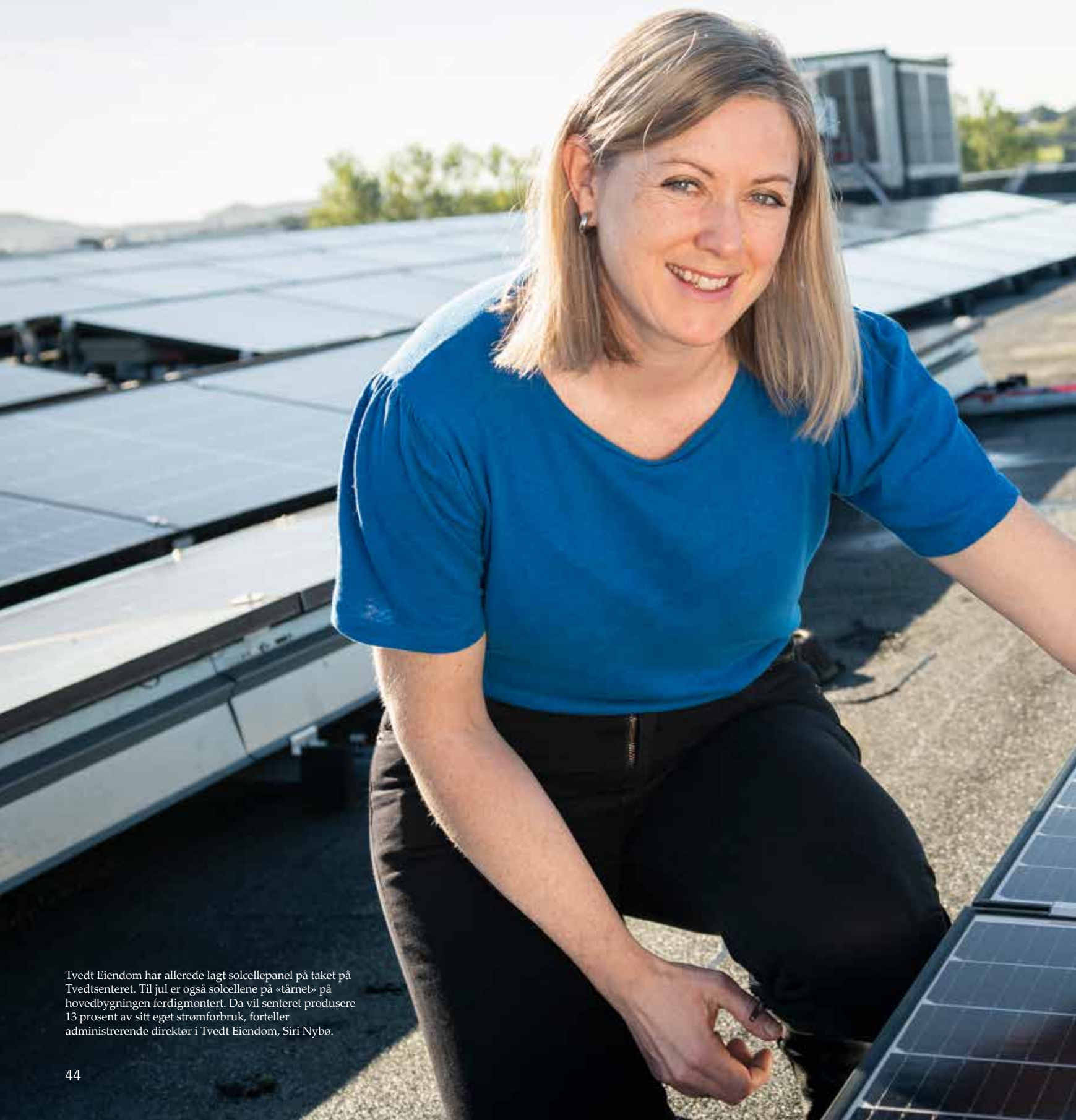


**KALLESTEN**

Revisjon og Regnskap AS

Trygg  
økonomistyring  
siden 1983

# Solcelle på fasade: Størst på Vestlandet



Tvedt Eiendom har allerede lagt solcellepanel på taket på Tvedtsenteret. Til jul er også solcellene på «tårnet» på hovedbygningen ferdigmontert. Da vil senteret produsere 13 prosent av sitt eget strømforbruk, forteller administrerende direktør i Tvedt Eiendom, Siri Nybø.

Tvedt Eiendom har redusert mengden innkjøpt strøm med 38 prosent i perioden fra 2019 til 2023. Det er allerede før «tårnet» på Tvedtsenteret har fått 2000 kvadratmeter solcellepanel. Reduksjonen kommer av redusert forbruk, samt at det er tatt i bruk solceller og mer fjernvarme.

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



– Når vi er ferdig med å sette solcellepanel på bygningen, blir det Vestlandets største solcelleanlegg på fasade, altså ikke tak. Det er et av de største i Europa faktisk! Men det finnes et litt større anlegg på Østlandet. Vårt anlegg blir 2000 kvadratmeter stort. Produksjonen vil være 265.000 kilowattimer, tilsvarende forbruket til 10 eneboliger per år, forteller Siri Nybø, administrerende direktør i Tvedt Eiendom.

Tvedt Eiendom har drevet med eiendom og handel siden 1956. I dag eier og drifter selskapet kjøpesentrene Tvedtsenteret på Forus og MagasinBlaa i Stavanger sentrum. To kjøpesentre som har tre millioner besøkende årlig. Tvedt Eiendom drifter 55.000 kvadratmeter, fordelt på 55 leietakere.

Klimaregnskapet for kjøpesentrene, inkludert leietakere, viser et utslipp på 1291 tonn karbondioksidkvalenter (Co2e) i 2023. For noen år tilbake bestemte Nybø og de åtte andre ansatte i Tvedt Eiendom seg for å satse på bærekraft. Selskapet ble en del av Klimapartnere Rogaland. Strømpriskrisen i 2022 var også en vekker. Her gjaldt det å rigge seg for ulike scenarier i framtiden.

### Ned 41,6 prosent

– På Tvedtsenteret har vi redusert mengden innkjøpt strøm med 41,6 prosent fra 2019 til 2023, sier Nybø.

Når hele solcelleanlegget er i drift, har det en installert effekt på 369 kilowattpeak (kWp).

«Tårnet» på hovedbygget i Lagerveien 2 vil være dekket med solceller rundt jul i år, på sørsiden og halve øst- og vestsidene hvor

det er mest sol. Bygningen har også fått nye fasadeplater med bedre isolasjonsevne. Tvedtsenteret produserer allerede strøm. I 2022 ble det montert 2220 kvadratmeter med solceller på taket i Lagerveien 9. Her er årsproduksjonen 378.000 kilowattimer og effekten er på 451 kw.

Tvedtsenteret har også andre arealer som egner seg til solcelleproduksjon, og innen 2026 er målet at Tvedtsenteret kan bygge ut solceller slik at de når en samlet produksjon på én million kilowattimer.

– Som eiendomsaktør er det fint å kunne utnytte flatene. Da vi skulle oppgradere tak og fasade uansett, tenkte vi at det er et flott tiltak, legger hun til.

### 13 prosent av forbruket

Investeringene koster, nærmere åtte millioner på begge anleggene. Men over tid vil solcelleinvesteringen lønne seg, tror Tvedt-sjefen.

– Anlegget på taket dekker åtte prosent av strømforbruket på hele Tvedtsenteret. Når fasade-anlegget er klart er vi oppe i 12-13 prosent, sier hun.

Tvedt Eiendom kjøper inn strøm på vegne av leietakerne. Billigere og mer bærekraftig strøm gir bedre vilkår for leietakerne. Et kjøpesenter er ikke åpent alle dager, så det hender at det selges strøm ut på strømmettet, men det utgjør en liten andel av produksjonen siden vi har dagligvarebutikker som trenger strøm hele døgnet til sine kjøleanlegg.

– I fjor var det mellom 40.000 og 50.000 kilowattimer vi solgte ut på nettet, men prisen er dårlig. Dette tiltaket er først og fremst for eget bruk, slik at vi kan kutte

utgifter og produsere mer av vårt eget forbruk.

### Paradoks

Nybø forteller at Tvedt Eiendom er opptatt av bærekraft, og at de stadig tenker på måter å redusere og effektivisere. Selskapets visjon er «Vi er med på å skape den beste byen». I tillegg merker Nybø at leietakere, kunder, bank og samarbeidspartnere blir stadig mer kravstore når det kommer til bærekraft.

– Når vi kan vise til en rekke tiltak, som solcellepanelparken vår, er det positivt for leietakere og kunder. Vi blir et mer attraktivt kjøpesenter for mange leietakere, sier Nybø og legger til:

– Så er det jo et paradoks at vi er så opptatt av bærekraft, samtidig som vi driver et kjøpesenter og bidrar til forbruk. Vi lever jo av handel. Hvis ikke folk kjøper varer, så har vi ikke noe å leve av. Akkurat det tar vi på alvor. Derfor er det ekstra viktig for oss at vi gjør det vi kan for å bli mer bærekraftige, sier Nybø.

### Flere tiltak

Tidligere i år vedtok Tvedt Eiendom en bærekraftstrategi. I handlingsplanen til Tvedt Eiendom vil eiendomsselskapet bygge ut solcelleproduksjonen til én million kilowattimer innen 2026.

Eiendomsselskapet har også gjort en rekke andre tiltak: Gått over til mer klimavennlige energikilder, blant annet aktiv styring og teknisk oppgradering av ventilasjonsanlegg og varmepumper, byttet til led-belysning, tilkobling til mer fjernvarme, bedre utnyttelse av



Tvedt Eiendom og de ni ansatte ser stadig etter nye muligheter for å bli mer bærekraftige.



Siri Nybø, administrerende direktør i Tvedt Eiendom, som driver Tvedtsenteret på Forus og MagasinBlaa i Stavanger sentrum.

overskuddsvarme fra dagligvarebutikker og innsats fra leietakere. På Tvedtsenteret er det tilrettelagt for innendørs sykkelparkering for kunder og ansatte, og ladestasjoner for elbiler. Uteområdet er oppgradert for å gjøre det mer trafiksikkert for myke trafikanter.

#### Tre av FNs mål

Av FNs 17 bærekraftsmål, har Tvedt Eiendom valgt å satse på tre av dem:

#### Likestilling mellom kjønnene

– Vi er mange kvinner både i ledelsen og på eiersiden. Det er ganske unikt i eiendomsbransjen. Vi ønsker å ha synlige kvinnelige ledere og være forbilder, sier Nybø.

#### Bærekraftige byer og lokalsamfunn

– Vi opererer i en bransje hvor vi har stor påvirkningskraft. Urbanisering krever fortetting på en bærekraftig måte. Vi ønsker å legge til rette for kollektivtransport til

## TVEDT EIENDOM

- » Familiebedrift som har drevet med eiendom og handel siden 1956.
- » Drifter i dag kjøpesentrene Tvedtsenteret og MagasinBlaa. Har også en eierandel i handelsområdet Lagunen i Bergen.
- » Drifter 56.000 kvadratmeter. Tre millioner besøkende per år.
- » Ni ansatte.
- » 60 leietakere som omsetter for 1,9 milliarder kroner.
- » Husleieprognose 2024: 91 millioner kroner.

senteret, tilrettelegge for myke trafikanter med blant annet innendørs sykkelparkering, vi reduserer og effektiviserer energiforbruk og skaper inkluderende infrastruktur og miljøer.

#### Ansvarlig forbruk og produksjon

– Vi lever at sluttkundens forbruk og skal derfor også ta ansvar for å legge til rette for at dette kan skje på en mer ansvarlig måte, kommenterer Nybø.

# Digitale. Men ikke upersonlige.

**Mats Leroux Høgemark**  
Bedriftsrådgiver

Vil du bli vår nye kollega?  
karriere@jlr.no

**Regnskap er ikke hva det en gang var – og det er vi glade for!**

Men selv om digitaliseringen har revolusjonert bransjen vår så kan den ikke erstatte erfaring, kompetanse og gode kunderelasjoner. I over 40 år har vi vist evne til endring og vi utvikler oss i takt med tiden. Det som teller i dag er proaktiv rådgivning og effektivisering av økonomiske prosesser – kombinert med personlig oppfølging. Les mer om oss på [jlr.no](https://jlr.no)

**JANSSON & LARSEN**  
REGNSKAP

*Erfaring som teller*

## NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

### NIMA ROGALAND

Beliggenhet: Hundvåg  
Kontaktperson: Sverre Morten Andreassen,  
post@nima-rogaland.no  
Web: post@nima-rogaland.no

NIMA – Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk ble etablert i 1915 og er verdens eldste fagforbund innen innkjøp og logistikk. Forbundet er frittstående, politisk uavhengig og arbeider for å fremme forståelsen for innkjøp, anskaffelser og Supply Chain/logistikk i Norge. NIMA er et landsdekkende nettverk bestående av rundt 400 medlemmer. I Rogaland er de 80 medlemmer. Medlemmene jobber innenfor innkjøp, offentlige anskaffelser, forsyning og logistikk og representerer både privat- og offentlig sektor. Avdeling Rogaland er en av de største og har en stor medlemsmasse.



### COOP VIKESÅ

Beliggenhet: Vikeså  
Kontaktperson: Paul Hein Haneferd,  
paul.hein.haneferd@coop.no  
Web: coop.no

Coop Vikeså er et over 100 år gammelt samvirkeforbund som tilbyr kundene dagligvarer, faghandelsvarer og landbruksvarer. Coop Vikeså består av flere butikker og avdelinger; Extra Vikeså, Lokalmaten (catering, påsmurt, varm mat, koldtbord, tapas), Coop Byggmix Vikeså og Coop Landbruk Vikeså, og i Bjerkreim Coop Prix. Coop Vikeså har TESLA Supercharger med 12 ladestasjoner i tillegg til vanlige el-bil ladere fra MER. I tillegg jobbes det for tiden med sentrumsutvikling med planer om storstilt utbygging.



### LEAN GROUP AS STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Dagfinn H. Seglem,  
dagfinn.seglem@lean-group.no  
Web: lean-group.no

Lean Group er et selvstendig rådgivningsselskap med hovedkompetanse innen planlegging, forbedringsledelse og prosjektledelse. Selskapet har hovedsakelig erfaring fra flere ulike roller innenfor bygg- og anleggssektoren, men metodikken og verktøyene er overførbart til alt av bransjer og prosjekter. Lean Group brenner for å hjelpe kunder med å optimalisere prosjektene sine ved å implementere LEAN, som blant annet fokuserer på å redusere sløsing og forbedre effektiviteten. Spisskompetansen Lean Group besitter rundt denne metodikken er unik for regionen, og er noe av det som skiller selskapet fra andre prosjektadministrative selskaper.



### MOBIDECK

Beliggenhet: Randaberg  
Kontaktperson: Stian Førre-Wold, wold@lyse.net  
Web: mobideck.no

Mobideck driver med planlegging og mobilisering av fartøyer med egen teknologi og programvare. Selskapet har hovedkontor på Mekjarvik og kontor i Bergen, og arbeider langs hele norskekysten, samt USA, Europa og Singapore. Mobideck har patentert system som gjør mobilisering av offshore skip smidigere og raskere, samtidig som de sparer miljøet for CO2. For eksempel: Et konstruksjonsskip sparer cirka 60 prosent av tiden ved kai i forhold til mobilisering med tradisjonelt utstyr. Selskapets utstyr kan gjenbrukes 94 til 100 prosent. Ti ganger gjenbruk gjenspeiler 24,5 tonn CO2 spart.



### SPARRINGSPARTNEREN

Beliggenhet: Sand  
Kontaktperson: Odd Åge Aas,  
odd.aage@sparringspartneren.no  
Web: sparringspartneren.no

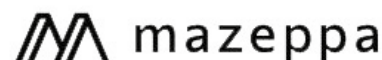
Sparringspartneren heier på grønn omstilling hos alle små og mellomstore virksomheter, og ønsker å være den foretrukne samarbeidspartneren for de som skal ta de viktige stegene mot grønn omstilling. Selskapet er godkjente miljøfyrtårn-konsulenter, og i tillegg leverer de systemer og lederstøtte innen HMS, arbeidsmiljø og risiko/ROS-analyser – tilpasset din bedrift. Sparringspartneren er lokalisert på Sand i Ryfylke, men jobber med virksomheter over hele Norge!



### MAZEPPA GROUP

Beliggenhet: Bryne  
Kontaktperson: Magne Slåtten,  
magne.slatten@mazepgroup.com  
Web: mazepgroup.com

Mazepgroup spesialiserer seg på implementering av ERP-systemene RamBase og Infor LN. Deres mål er å hjelpe bedrifter med å optimalisere sine forretningsprosesser gjennom skreddersydde ERP-løsninger, og bidra til å styrke næringslivet i regionen!



### 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

### VIRTUALA

Beliggenhet: Hundvåg  
Kontaktperson: Eva Iversen Kanic-Pieterse,  
eva@virtuala.no  
Web: virtuala.no

Virtuala tilbyr tjenester innen HR for hire til små og mellomstore bedrifter i Rogaland. Eva Iversen Kanic-Pieterse er grunnleggeren av selskapet, og er utdannet Bachelor of Management innen mangfoldsledelse og sertifisering som karriere-coach. Virtuala tilbyr også karrierecoaching, foredrag og workshops innen mangfoldsledelse. Eva Iversen Kanic-Pieterse har 13 års erfaring innen HR, for det meste fra olje- og gassbransjen. Hun har i tillegg jobbet med administrering av expats som flytter til Norge, og startet, i 2018, PWN Norway (Professional Women's Network). Hun er også med i Næringsforeningen sitt fagråd Diversity, Equity and Inclusion.



### EDUCATIA AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Erik Bråten, erik@educatia.no  
Web: educatia.no

Educatia AS er et norsk programvareselskap fra Stavanger som utvikler smarte skyløsninger for kartlegging, utvikling og dokumentasjon av kompetanse. Educatia har hjulpet bedrifter siden 2001 til å lykkes med operativ medarbeideroppfølging. Educatia sin smarte programvare består av flere moduler (inkludert onboarding / offboarding) som kan brukes hver for seg. I tillegg kan du lage et ubegrenset antall skjemaer og sjekklister, sette prosesser og arbeidsflyt i system (sikkerhetsinstrukser, nye prosedyrer mm.). Jobb smart – jobb digitalt! Få full oversikt og følg opp dine medarbeidere på en smart måte.



### HORDFAST AS

Beliggenhet: Foldrøyhamn  
Kontaktperson: Øyvind Halleraker,  
oyvind.halleraker@hordfast.no  
Web: hordfast.no

Strekningen Stavanger-Bergen er det tettest befolkede området på E39 Kyststamveien. Med Hordfast vil en trafiksikker firefelts motorvei erstatte fem ferjeforbindelser, knytte Vestlandet tettere sammen, skape større bo- og arbeidsområder og gi konkurransemessige forutsetninger for næringslivet. Reisetiden vil bli drastisk redusert og veien vil være døgnapen.



### UTSIRA OFFSHORE WIND CENTER

Beliggenhet: Utsira  
Kontaktperson: Grete R. Møgster,  
grete.mogster@uow.no  
Web: uow.no

Utsira offshore wind center skal være en akselerator for innovasjon og business, de skal sikre investeringsvilje og leverandøretablering. Utsira Offshore Wind Center vil utvikle tjenester, alliansesamarbeid og løsninger på problemer som en akselerator i utviklingen av verdens største flytende havvindpark, som i et bredt samarbeid skal sette standarden for fremtidens flytende havvind. Selskapet ønsker å være i forkant med de beste løsningene. Utsira offshore wind center ønsker å gi kundene innsikt, og sikre informasjon til beslutningstakere, og gjennom samarbeid vinne havvind i et globalt perspektiv.



### GROW-U

Beliggenhet: Sandnes  
Kontaktperson: Mirjana Thorsen, mirjana.thorsen@grow-u.no  
Web: grow-u.no

Grow-U tilbyr skreddersydd coaching og opplæring for å hjelpe deg med å forbedre din personlige økonomi, lede din bedrift mot suksess og utvikle en solid forretningsstrategi. Bedriften har god kompetanse innen psykologi, økonomi, HR, ledelse og forretningsstrategi. Deres mål er at du som har ulike utfordringer i forbindelse med din økonomi, opplever økonomisk stabilitet, frihet, selvstendighet, og en framtid uten økonomiske bekymringer.



### FREI

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Simon Sakkestad, simon@frei.as  
Web: frei.as

Frei hjelper deg med å implementere teknologi som gir effekt. Etter to tiår som rådgivere og ledere var de frustrerte på unødvendig kompliserte IT-prosjekter. I Frei fokuserer de derfor på å få på plass ny teknologi som gjør organisasjonen din mer effektiv og gir kundene dine en bedre opplevelse. Med andre ord: Frei gir deg superkrefter gjennom hyllevare. Frei tror på kort vei fra oppstart til effekt uten teknisk gjeld. Med ekspertise fra både tech og business sørger Frei for at du får maksimalt utbytte – uten bindingstid eller lock-in.



### 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

### POWERPAL

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Asbjørn Lunde,  
asbjorn@powerpal.no  
Web: powerpal.no

Powerpal er et lokalt selskap med nasjonale og internasjonale ambisjoner. Med styringssystemet VISIO som grunnlag, tilbyr selskapet næringsdrivende av alle kategorier mulighet til å få kontroll, styring og optimalisering av eget energiforbruk. Powerpal VISIO muliggjør enkel tilkobling av eksisterende og nye løsninger. De kan blant annet hjelpe deg med å identifisere energisvinn og potensiale for lavere energiforbruk, energilagring, samt identifisere nye inntektsmuligheter.

**Powerpal™**  
energy as a service

### JÆREN OLJE

Beliggenhet: Vigrestad  
Kontaktperson: Brigt Vold, brigt@vold.as  
Web: jaerenolje.no

Fra hovedadministrasjonen på Vigrestad styres driften av olje- og bensinleveranser til entreprenører, landbruk, marinaer, fyllestasjoner og husstander. Jæren Olje har konkurransedyktige systemer som gir dem full kontroll over produkter, leveranser, lager, kunder og fakturering. Bedriften har flere tusen kunder, mange av dem små, men alle vesentlige i utviklingen. I 2019 inngikk Jæren Olje et samarbeid med Driv Energi, slik at kundene nå kan fylle i over 120 stasjoner fra sør i Norge og helt opp til Trondheim.



### ORKU

Beliggenhet: Hommersåk  
Kontaktperson: Dagny Krogedal Høie,  
orku@lyse.net  
Web: orkublogg.com

Arbeidshverdag med energi – hos deg? Synes du det er viktig å oppleve arbeidsdager fylt av energi? Liker du å få ny kunnskap, gjerne presentert på en annerledes måte? Liker du å bli invitert til å reflektere over tema som oppleves relevante for deg, sammen med kolleger eller andre? Svarer du ja på noen av disse spørsmålene, kan ORKU, hjelpe deg! ORKU ønsker å være samtalepartner og støttespiller til ledere i små og mellomstore bedrifter. ORKU deltar også med innspill i ledergrupper og i prosesser sammen med ledere som vil styrke samhandling i gruppa og styrke arbeidsmiljøet i bedriften.



### APRICITY

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Astrid Nygaard,  
astrid@apricity.no  
Web: apricity.no

La data bli ditt konkurransefortrinn! Apricity hjelper deg med å transformere bedriftens data til handlingsrettet informasjon, slik at du kan ta raskere og bedre beslutninger. Ved hjelp av Microsoft Power Platform bistår selskapet deg i å få en enklere arbeidshverdag ved å optimalisere arbeidsprosesser og legge grunnlag for faktabaserte beslutninger. Apricity tilbyr rapportutvikling og analyse, utvikling av lavkode-applikasjoner og automatisering av arbeidsprosesser



### GABLER AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Benedicte Johannessen,  
benedicte.johannessen@gabler.no  
Web: gabler.no

Gabler er en uavhengig aktør innen pensjon og kapitalforvaltning. Bedriften tilbyr uavhengig rådgivning, rapportering og analyse, i tillegg til pensjonsadministrasjon og regnskap for offentlig og privat sektor. Gabler bistår pensjonskasser, kommuner og andre offentlige eller private virksomheter med administrative pensjons- og regnskapstjenester. Gabler gir din bedrift full oversikt og kontroll over bedriftens risikoer.

**GABLER**

### FLYD

Beliggenhet: Hauge i Dalane  
Kontaktperson: Arnstein Bendiksen,  
arnstein.bendiksen@flyd.no  
Web: flyd.no

Flyd er et kompetansehus dedikert til å levere integrerte økonomitjenester, rådgivning og systemløsninger. Gjennom Flyd får kundene tilgang til toppmoderne teknologi kombinert med gode tjenester og personlig oppfølging, alt satt sammen for å støtte og fremme en sunn økonomisk drift. Per nå er selskapet lokalisert i Sokndal, Moi og Sirdal, men er i ferd med å etablere seg i Stavanger / Sandnes-området.

**flyd.**

### 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.

**Trenger du en økonom, ingeniør, statsviter eller prosjektleder?**

# Bli trainee- bedrift!



**KONTAKT CHRISTIN MØLLER**  
[moller@naeringsforeningen.no](mailto:moller@naeringsforeningen.no) • Telefon: 928 56 829



# Det mest effektive vi kan gjøre for klima

HANNE NORMAN BERENTZEN • styreleder i Næringsforeningen

**Det mest effektive Norge kan gjøre for klima og grønn omstilling, er trolig å ikke gjøre det i Norge.**

**N**år du skal bytte ut de gamle vinduene i huset ditt, begynner du naturligvis med de som er i aller dårligst forfatning og som bidrar mest til at du ikke fyrer unødvendig for kråka. Å begynne i den andre enden, med de som er godt isolerte og har mange år igjen – har liten effekt og er dårlig økonomi.

Slik er det på mange måter med klimatiltak også. Vi må begynne med de som har størst effekt. Og veldig ofte er ikke de i Norge. Ikke det at vi også kan gjøre mye. Men det grunnleggende er at norske utslippskutt er kostbare og ofte avhengig av ny teknologi som ikke er tilgjengelig ennå. Det handler om at vi er så heldige at vår elektriske kraftproduksjon siden tidenes morgen har vært fornybar vannkraft. 2023 var fornybarandelen i vår energimiks på hele 72,1 prosent (Kilde: Energy Institute). Det er helt i verdenstoppen. Du skal ikke lengre enn til Danmark før denne faller til 42,7 prosent – og videre til Storbritannia så er den 25,8 prosent. Snittet i verden er 18,1 prosent. Bare disse grunnleggende tallene viser oss tydelig at de fleste andre steder har betydelig flere lavthengende klimafrukter enn oss. Har du kullkraft som kan erstattes av eksempelvis solenergi, vindenergi eller

til og med gass, vil det har stor effekt. Ved å utnytte norsk rørgass, kombinert med vindkraft, vil eksempelvis CO<sub>2</sub>-utslippene i Polen bli redusert med 70 millioner tonn i året, noe som sterkt vil bidra til å oppfylle Polens mål om å redusere sitt utslipp av CO<sub>2</sub> med 120 millioner tonn (kilde: Offshore Norge). Alt sammen med kjent teknologi.

## **0,25 prosent av Oljefondet**

Jeg har derfor med stor interesse lest Civita-notatet som tar vi til orde for årlig å sette av 0,25 prosent av Oljefondet til klimafinansiering i utlandet. Oljefondet er vår felles formue, bygget opp på landets fortjeneste fra å forsyne verden med nok energi. Det er da kanskje ikke unaturlig at vi benytter litt av vår avkastning fra denne enorme formuen til investering i effektive klimatiltak internasjonalt? Civita viser i sin argumentasjon til noe av det norske klimakroner alt har ført til rundt om på kloden. På bare ett år hindret Klimainvesteringsfondet større utslipp enn Norge har kuttet på 33 år. Et annet eksempel er regnskogsatsingen i Indonesia. Der er avskogingen redusert med 90 prosent de siste årene.

Det er selvsagt en rekke argumenter mot å benytte Oljefondet til annet enn hva det

er tenkt til. Sier vi først ja til noe, er det en rekke gode tiltak vi kan tenke oss at stiller seg i kø. Samtidig er klimakampen spesiell. Den gjelder oss alle, den vil bli kostbar – men enda mer kostbar jo lengre vi venter. Og når vi ser hvor krevende det er å kutte på hjemmebane, er det gjerne på tide å gire opp der vi får mest igjen for pengene. Jeg minner om at Norge kun har redusert utslippene med 9,1 prosent siden 1990, ifølge SSB. Målet er 50 prosent innen 2030. Trolig ikke realistisk.

## **Diskutere fordomsfritt**

Vi bør derfor kunne diskutere Civita-notatet fordomsfritt, uten at vi skal beskyldes for avlat og kjøp av en ren samvittighet. Og det trenger heller ikke settes opp mot tiltak på hjemmebane, enten det handler om innføring av sirkulærøkonomi, nye tekniske løsninger eller store industrisatsinger.

Jeg er i alle fall utålmodig, og vi trenger å gjøre noe som virkelig monner. Da er det svært mye som tyder på at vi må begynne med å skifte ut de vinduene som lekker mest – selv om disse skulle viser seg å være hos naboen. Regningen vil jo uansett havne hos oss alle, enten på den ene eller andre måten. Og som sagt, det blir høyst sannsynlig ikke billigere å vente.

**«Når vi ser hvor krevende det er å kutte på hjemmebane, er det gjerne på tide å gire opp der vi får mest igjen for pengene».**

Hanne N. Berentzen





# Energisikkerhet har en pris

BJØRN VIDAR LERØYEN • kommentator og forfatter

Den dagen den siste kubikkmeter gass produseres, kan vi slukke lyset for petroleumsindustrien på den norske kontinentalsokkelen. Gassen kommer høyst sannsynlig til å overleve oljen. Sluttdatoen kan vi med sikkerhet ikke sette, selv om det er mange som mener at den allerede burde vært satt. Motstanden mot norsk olje og gass får stadig mer synlige og sterke uttrykk i vårt samfunn. Årets ONS tjener som et eksempel på dette.

**A**nført av den unge svenske klimaforkjemperen Greta Thunberg prøvde demonstranter å forstyrre og forhindre og gjennomføre det som er blitt verdens viktigste konferanse og utstilling for energi, klima og fremtidens løsninger. Selv om ONS blant folk flest fortsatt omtales som oljemessen (noe som er historisk korrekt), er dagens ONS noe langt mer enn olje.

Equinors hageselskap samlet også i år hundrevis av gjester. Selskapets bygninger på Forus var beleiret av demonstranter. Da vi til slutt slapp inn, skjedde det med politiskorte gjennom en skog av demonstranter, og det fortonte seg som den reneste skogrydding. Til demonstrantenes rop om at vi bidro til å stjele fremtiden fra neste generasjon kom vi oss til slutt på innsiden. Retten til å demonstrere er en viktig del av demokratiet. Det er også retten til å bevege seg fritt til et legitimt mål. Demonstrantene var utstyrt med plakater med sine budskap. Plakatene var formet som talebobler som ble holdt opp foran enkelte gjester. Så ble det tatt bilder. Jeg ble fotografert med en uttalelse som forbannet oljen. Den unge danske demonstrant bemerket at «du tar deg da riktig godt ud», hvortil jeg med et smil svarte at det har jeg alltid gjort.

## Ubehagelig opplevelse

Kort tid etter var jeg i et selskap der demonstrasjonene under ONS ble diskutert. Jeg kunne ikke underslå at opplevelsene var ubehagelige. Av den unge generasjon ble jeg fortalt at såpass måtte jeg tåle, og det er greit. Men da jeg ble fortalt at demonstrantene hadde tilført energihovedstaten et festlig og fargerikt fellesskap, stanset min forståelse.

Opplevelsene ble en påminnelse om en ny tid. Det kommer til å bli enda tøffere. Men verdens energibehov blir ikke mindre. Derfor haster det med å finne de nye løsningene, samtidig som vi erkjenner at vi fortsatt vil ha behov for olje og gass. Vi må utvide vårt sinn, vår tanke og vårt handlingsrom.

Kravet om et grønt skifte vinner frem, men skiftet vil ta tid. Noen begeistres av at Danmark og Storbritannia har bestemt seg for å avslutte letingen etter olje og gass, men det foreligger ingen erklæringer om at de vil slutte å bruke fossil energi. Kravet om letestans på norsk sokkel er så langt blitt møtt av et politisk flertallssyn som sier at petroleumsvirksomheten på kontinentalsokkelen ikke skal avvikes, men utvikles. Northern Light – anlegget for fangst og lagring av CO<sub>2</sub> på Kollsnes i Øygarden – ble nettopp åpnet. Kritikerne vil ha det til at dette er «et musepiss i havet», men det er et viktig og riktig musepiss. Det peker sammen med andre tiltak mot en grønnere fremtid.

## Andre har kapasitet

Jeg har sagt og skrevet mange ganger, og jeg gjentar gjerne: Verden går videre selv om vi slutter å lete etter og produsere olje og gass på norsk sokkel. Andre har kapasitet til å erstatte våre volumer og vår rolle. I sommer møtte jeg to utsendinger fra Namibia. Vi brukte en hel dag for å snakke om den norske modellen; hvordan vi har organisert virksomheten fra start og frem til i dag og veien videre. Det afrikanske landet har funnet store mengder olje utenfor sine kyster. De ønsker å utvikle sine naturressurser på samme måte som vi har gjort.

Energimarkedet er globalt og det er også behovet for energi. Det er mange globale medborgere der ute som trenger og ønsker tilgang til energi for å få til en utvikling der de beveger seg i retning av vår velferd og levestandard. Det er dessverre langt igjen til rettferdighet.

Det europeiske energimarkedet står oss nærmest. Der er mesteparten av våre kunder. Etter at krigen i Ukraina startet, er Norge blitt Europas største leverandør av gass. Vi har tatt den posisjonen som Russland hadde. Dertil kommer at produksjonen fra det store gassfeltet i Groningen i Nederland nå er slutt. I dag er Europa avhengig av gassen fra Norge,

og den er høyt verdsatt, noe som EU-kommisjonens leder Ursula von der Leyen beskriver slik: Norge er et ankerfeste i Europas energiforsyning.

## Kan ikke leve av historien

Norge har en fantastisk historie om store leveranser av energi til Europa, men vi kan ikke leve hverken av stor historie eller av store ord. Historien handler også om utvikling og store endringer. Det har vi opplevet, og det opplever vi nå i det europeiske energimarkedet. Da vi opplevde det kraftige oljeprisfallet midt på 1980-tallet, skrev Oljedirektoratet (i dag Sokkeldirektoratet) i sine fremtidsanalyser at det eneste sikre var usikkerheten. Ta frem igjen det sitatet, for det er minst like aktuelt for å beskrive dagens situasjon.

Europas forbruk av gass er etter mer enn et halvt århundre med vekst nå i tilbakegang, samtidig som kapasiteten for mottak av LNG (regassifisering) er økende. Dette kan i årene fremover bety mindre etterspørsel etter norsk gass. Men gassreservene på norsk sokkel er også synkende. Det er sannsynlig å anta at våre gassleveranser til Europa nå er på topp.

Øyeblikkets trøst til de som ønsker en rask sluttdato for norsk petroleumsvirksomhet er denne: Det grønne skiftet i Norge ligger i skjæringspunktet mellom synkende produksjon av olje og gass og økende innslag av fornybar energi. Denne prosessen er i gang, men den vil ta lengre tid enn hva som kan tilfredsstille de som vil ha øyeblikkelige resultater.

Norge er og blir en viktig bidragsyter til Europas energisikkerhet. Dette ansvaret har vi tatt og det tar vi i en tid med økende motstand og en støyfull debatt, der ingen argumenter skal holdes tilbake, som at Norge bidrar til at kloden koker og at vi med en meningsløs krig i Europa også har blitt krigsprofitor.

Den store debatten om energi og klima må uansett føres innenfor rammene av det ubehagelige faktum om at energisikkerhet kommer i følge med en pris.



# Få opptil 40% rabatt på firmabilletter!

Gi en kinoopplevelse til dine kunder og medarbeidere  
- en perfekt oppmerksomhet for alle! Firmabilletter  
kan leveres som papirbilletter eller digitalt på SMS  
eller e-post.



## ODEON®

WE MAKE MOVIES BETTER



Christin Møller fra Næringsforeningen hadde Stavanger-stand på karrieredagene i Trondheim og Bergen i september, sammen med Stavanger Business Region.

# Solgte Stavanger i Bergen og Trondheim

Næringsforeningen og Stavanger Business Region var i september til stede med stand på NTNU og NHH sine karrieredager – for å vise studentene at det er i Stavanger-regionen innovasjonen skjer og at man ikke må til Oslo for å få finansjobb.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Det er kamp om flinke hoder og hender. Derfor dro Næringsforeningen sammen med Stavanger Business Region til karrieredagene på NTNU og NHH. Målet: Å vise ingeniør- og finansstudentene alle de attraktive arbeidsplassene i Stavanger-regionen – flere

av dem knyttet til arbeidet for et grønnere Norge.

– Denne gang siktet vi oss spesielt inn på ingeniørstudentene i Trondheim, og finansstudentene i Bergen. Vi var til stede for å vise fram hvilke fantastiske bedrifter vi har hos oss. Og ikke minst ville vi framheve

alt du kan finne på her når du ikke er på jobb, sier Næringsforeningens Christin Møller, prosjektleder for blant annet Trainee SørVest.

– **Må ikke til Oslo**

– I forhold til ingeniørstillinger er det ingen



Anna Kraaijeveld Enerstvedt fra Stavanger Business Region og Christin Møller fra Næringsforeningen på stand.

andre steder i landet som har så mange spennende jobber som oss. I 60 år har regionen ledet utviklingen av Norge som energinasjon, og kompetansen som finnes her er sentral for å klare omleggingen til mer bærekraftige energiformer. Det er i Stavanger-regionen innovasjonen skjer.

Når det gjelder finansbransjen, tror Møller at flere av studentene i Bergen ikke er klar over hvilke muligheter som finnes.

– Mange tror kanskje at man må til Oslo for å jobbe innen finans eller i konsulentbransjen. Jeg tror det er flere som ikke er klar over at SKAGEN Fondene, som er en av Skandinavias fremste fondstilbydere, ble etablert her, og at du finner hovedkontoret til Norges største sparebank – Sparebank 1 Sør-Norge – i Stavanger. Selvsagt er også de største konsultantselskapene PwC, Deloitte, EY og KPMG godt etablert, i tillegg til eksempelvis Aider, BDO med flere. Listen er lang.

### Drømmehelg i Stavanger

På standen hadde de også konkurranse, der heldige studenter kunne vinne en drømmehelg for to i Stavanger! De heldige vinnerne har en travel helg i vente med overnatting på Hotel Victoria, RIB-tur fra Fjord Events, gavekort på Seid i K8, konsertopplevelse på Tou Scene, middag på RY og surfekurs på Surf School.

– Tanken med konkurransen var at studentene skulle lære litt om vår region, og at det er gøy med en flott premie. Eksempelvis lærte de at 9 av de 10 mest attraktive arbeidsgiverne finnes her i Stavanger-regionen, ifølge Randstads arbeidsgiverundersøkelse for 2024.

De ti mest populære arbeidsgiverne i Norge (2024):

1. DNV
2. Equinor
3. Technip FMC
4. Aker BP
5. Aker Solutions
6. Sopra Steria
7. SLB (Schlumberger)
8. ConocoPhillips
9. TietoEvry
10. Orkla

Det er første gang Næringsforeningen og Stavanger Business Region har stand på KarriereDagene i Trondheim og Bergen, men det blir sikkert ikke den siste.

– Framover vil vi også koble på flere bedrifter, og få ytterligere innspill til hvilken kompetanse og fagområder våre medlemmer trenger, sier Møller.

### Stavangers egen karrieredag

Næringsforeningen og Stavanger Business Region arrangerer også en egen karrieredag på Fiskepiren 3. januar 2025. Dette i samarbeid med UiS, Handelshøyskolen BI, ANSA og Studentsamskipnaden. Her kan også bedrifter melde på stand.

– Her inviterer vi studenter som er hjemme på juleferie fra inn- og utland, og selvsagt alle som studerer her i byen. Det er en takknemlig jobb å koble studenter sammen med næringslivet, og kanskje sin framtidige arbeidsgiver, forteller Møller.

Som prosjektleder for Trainee SørVest ønsker hun å få enda flere bedrifter med på laget.

– Jeg kommer gjerne på besøk for å fortelle mer om programmet, avslutter Møller.

## STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

September 2024

4062

utlyste jobber



Det ble registrert 4062 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er 31 prosent over tilsvarende måned i fjor, og det høyeste som er registrert i tilsvarende måned. Det er interessant å merke seg at det er typiske private bransjer, industri, bygg- og anlegg og Ingeniør- og IKT-fag som driver veksten.

|                              | sep.23      | sep.24      |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Ledere                       | 55          | 236         |
| Ingeniør- og IKT-fag         | 349         | 569         |
| Undervisning                 | 233         | 157         |
| Akademiske yrker             | 99          | 100         |
| Helse, pleie og omsorg       | 933         | 796         |
| Barne- og ungdomsarbeid      | 120         | 188         |
| Meglere og konsulenter       | 42          | 100         |
| Kontorarbeid                 | 156         | 191         |
| Butikk- og salgsarbeid       | 270         | 363         |
| Jordbruk, skogbruk og fiske  | 3           | 6           |
| Bygg og anlegg               | 252         | 337         |
| Industriarbeid               | 244         | 461         |
| Reiseliv og transport        | 147         | 296         |
| Serviceyrker og annet arbeid | 194         | 254         |
| Uoppgitt                     | 10          | 8           |
| <b>Totalt</b>                | <b>3107</b> | <b>4062</b> |

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



### Jill Guldhav

Ny Office Manager i Sopra Steria

Jill Guldhav har 13 års erfaring fra prosjektledelse og har tidligere vært en sentral bidragsyter til å sette Stavanger-regionen på verdenskartet med prosjekter som World Tour og VM i sandvolleyball og Skifestivalen BLINK. Hun har jobbet som leder i STAS de siste ni årene og tar med seg verdifull erfaring også fra denne rollen når hun nå starter som Office Manager i Sopra Steria.



### Ingebret Oseland

Ny ingeniør i Sopra Steria

Ingebret Oseland begynner som ingeniør hos Sopra Steria. Han har kunnskap innen cybersikkerhet og nettverk. Han har erfaring med å etablere og utføre sikkerhetsovervåking for kunder.



### Henrik Hammen

Ny prosjektleder i Sopra Steria

Henrik Hammen begynner som prosjektleder hos Sopra Steria. Han har en bachelor i Digital Økonomi og Organisasjon og har nylig fullført sin mastergrad i Informasjonssystemer på UiA. Han har også prosjektlederfaring fra tidligere arbeidsforhold i prosjekter som blant annet; digitalisering av innsjekkpunkter og videreutvikling av regelbaserte AI-systemer.



### Trym Sandvaag

Ny rekrutterer i MDE Personell

Trym Sandvaag har startet som rekrutterer hos MDE Personell. Med sin Master i Strategic Marketing Management fra BI og arbeidserfaring fra ulike bransjer, vil han kunne bidra sterkt i teamet med rekruttering av høyt kvalifisert fagpersonell til olje- og gassindustrien samt den maritime sektoren.



### Nora Wallace Haaland

Ny forretningsrådgiver i Sopra Steria

Nora Wallace Haaland begynner som forretningsrådgiver hos Sopra Steria. Hun har en mastergrad i økonomi og administrasjon fra NMBU, med en spesialisering i energi-, klima- og miljøøkonomi. Hennes kjernekompetanse ligger innenfor klima, analyse og strategi.



### Martin Dabrowski

Ny Manager i Sopra Steria

Martin Dabrowski begynner som Manager i Sopra Steria. Han har ekspertise innen UI/UX-design, produktstrategi og plattformuavhengig utvikling. Han har vært prosjektleder og produktansvarlig for implementering av innovative plattformer og applikasjoner for ulike kunder både nasjonalt og internasjonalt.

## 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.



**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](https://100-listen.no) og finn ditt neste styremedlem!**

## NYTT OM NAVN



### Martin Dimmen

Ny utvikler i Ambio

Martin Dimmen begynte som utvikler hos Ambio i mars. Han har en bachelor fra UiS og jobber med å videreutvikle produktet vårt for besøkskontroll. Dimmen er en utadvendt type med erfaring fra ulike lederverv på Linjeforeningen for Elektro og Data på UiS, Stavanger AI og UiS Subsea, i tillegg til flere sommerjobber.



### Ole Martin Vedøy

Ny daglig leder i Byggfornyning AS

Fornyning i Byggfornyning AS. 1. september overtar Ole Martin Vedøy stafettpinnen som daglig leder i Byggfornyning AS etter Geir Soma som fortsetter som markedsansvarlig og med fokus på prosjektutvikling.



### Sarah Svabø

Ny på bemanning i Vega Consultants AS

Sarah Svabø skal ta seg av bemanning av midlertidige stillinger hos våre kunder.



### Øyvind Feed

Ny IT-direktør i Lyse

Øyvind Feed er ny IT-direktør i Lyse-konsernet. Han vil ha ansvar for alle felles IT-tjenester i konsernet, i tillegg til at han har et overordnet ansvar for forvaltning og utvikling av IT i Lyse. Lyse er et stort og betydelig konsern innen telekom og energi – det gjør selskapet også til et av Norges største teknologikonsern. Feed har jobbet i Lyse siden 2022.



### Frode Nortvedt

Ny leder i Ambio AS

Frode Nortvedt begynte som leder for Ambio Software 2. januar. Han har 27 års erfaring fra ulike roller i softwarebransjen og er en fleksibel og positiv person som er glad i mennesker. Nortvedt vil satse mer på produkter og prosjekter som øker omsetningen og har siden han begynte ansatt tre nye utviklere.



### Nils Martin Eide

Ny seniorkonsulent i Veni AS

Nils Martin Eide ny konsulent i Veni AS. Han startet nylig i Veni som seniorkonsulent, og skal jobbe i Modern Work teamet i Veni. Eide har over 14 års erfaring fra IT-bransjen, både i privat og offentlig sektor. Han har blant annet jobbet mye med drift og support av olje- og gasskunder i både innland, utland og offshore.



### Laura Laakso

Ny regnskapsmedarbeider i Noova Energy Systems

Hils på Laura Laakso, nye regnskapsmedarbeider i Noova Energy Systems! Det er viktig å ha gode folk i front, men ingenting fungerer om det ikke også er dyktige folk i kulissene. Laakso blir en viktig del av i Noova Energy Systems regnskapsteam som sørger for effektiv og nøyaktig fakturering til selskaps kunder og deres leietakere.



### Stig Lien

Ny daglig leder i Solland Elektro AS

Solland Elektro AS har gledet av å kunngjøre at Stig Lien er utnevnt som ny daglig leder i selskapet, med tiltredelse fra 1. august 2024. Lien har en lang karriere i selskapet, hvor han startet allerede i 2001 som elektrikerlærling og har tatt fagbrev som elektriker. Videre har han fullført utdanning som elektroinstallatør. Han har de siste årene hatt rolle som prosjektleder for anleggsavdelingen, og for serviceavdelingen vår.

## 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*

EUROBONUS  
*Conscious*   
*Traveler*

**VI ER PÅ EN REISE MOT EN BÆREKRAFTIG  
FREMTID. SKAL DU BLI MED?**





## Sina Tjøtta

Ny Storyteller og forretningsutvikler i TEAL AS

TEAL er glade for å ønske Sina Tjøtta velkommen som Storyteller og forretningsutvikler. Tjøtta har nylig fullført en MSc in Strategic Marketing Management ved Handelshøyskolen BI i Oslo. I løpet av Masterstudiet har hun jobbet som Kategoriassistent i Orkla Confectionery & Snacks Norge. Tjøtta bringer med seg verdifull erfaring fra fire år med salg hos Power, samt tidligere Internship i TEAL under sin Bachelorgrad (BI, Stavanger). Som Storyteller skal hun være med å formidle de gode historiene, og som forretningsutvikler bidra med merkevarebygging i samarbeid med selskapets kunder. Tjøtta er en engasjert, fremoverlent og positiv dame som TEAL vet at selskapets kunder kommer til å elske!



## Carl William Hilding Runar

Ny konsulent i Human

Human satser i Stavanger og Carl William Runar er nylig ansatt som konsulent. Han har mange års erfaring fra salg, ledelse og bedriftsetablering og skal jobbe med rekruttering. Sammen med resten av Human jobber han med å gjøre næringslivet bedre ved å finne de beste kandidatene til din bedrift. Dette gjøres gjennom å aktivt lete etter dyktige mennesker for deretter å bruke anerkjente og velprøvde metoder for å avdekke personlige egenskaper og motivasjoner. Hilding Runar er alltid åpen for en prat, enten om du selv søker jobb eller skal finne den rette personen til din bedrift.



## Heidi Netland Berge

Ny forretningsutvikler i TEAL AS

TEAL er stolte av å ønske Heidi Netland Berge velkommen som ny forretningsutvikler. Hun har en imponerende bakgrunn med bred erfaring innen mat & drikke, reiseliv, produktutvikling og prosjektledelse. Hun har bl.a. vært leder av Gladmatfestivalen, utgitt kokebøker og har vært selvstendig næringsdrivende i en årrekke. Hun er fortsatt festivalsjef for RYFEST, og har ett utrolig spennende nettverk. Netland Berge bringer med seg verdifull kompetanse og lidenskap for innovasjon og bærekraft til TEAL.



## Peter Lorentzen

Ny Area Sales Manager i FREJA Transport & Logistics AS

Peter Lorentzen er ansatt som Area Sales Manager NO SouthWest i FREJA Transport & Logistics AS, med base ved FREJAs kontor og terminal i Lagerveien 19 på Forus. Lorentzen er kanskje best kjent som profesjonell ishockey-spiller med blant annet ti år i Stavanger Oilers og karriere på det norske landslaget, og har blant annet vunnet sju NM gull, fire seriegull og ett Continental Cup-gull. Han har deretter fire år i Nippon Gases og begynte i FREJA 19. august. Han vil ha hovedfokus på nysalg og nye kunder, og blir sentral i den videre vekst og utvikling for FREJA Transport & Logistics i region SørVest.



## Helle Bendiksen Hetland

Ny prosjektleder i Sweco

Helle Bendiksen Hetland er nyansatt som prosjektleder ved Sweco Stavanger på PA avdelingen. Hun har en mastergrad i geologi og tar en master i ledelse ved UIS. Bendiksen Hetland har jobbet som prosjektleder for bygg og anleggsprosjekter siden 2015, og har tidligere vært ansatt som prosjektleder både i kommunal og privat sektor. Hun har i tillegg solid kompetanse innen anskaffelser og tilbudsledelse, samt god erfaring i rollen som SHA-koordinator.



## Haakon Trengereid

Ny Customer Success Manager i Noova Energy Systems

Velkommen til Team Noova, Haakon Trengereid! Selskapets nye Customer Success Manager, har en solid akademisk bakgrunn, med en bachelorgrad i Energy Management og Finance fra University of Oklahoma – Price College of Business, samt en Master of Business Administration (M.B.A.) fra Oklahoma City University. Hos Noova vil Trengereid fokusere på å hjelpe selskapets eksisterende kunder med å optimalisere deres energiforbruk og sørge for at de når sine bærekraftsmål. Med hans erfaring, er Noova Energy Systems sikre på at Trengereid vil være en stor ressurs for kundene til selskapet fremover.

## 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



### Ine Røvik

Ny Trainee GRC i Corporater

Corporater er glade for å ønske Ine Røvik velkommen til selskapet som deres nye Trainee GRC. Røvik har nettopp fullført sin mastergrad i medier og kommunikasjon ved Universitetet i Bergen, med spesialisering i politisk og strategisk kommunikasjon, avansert mediebruksanalyse og mediedekning av klimakrisen. Hun har også en bachelorgrad i medier og kommunikasjon fra Universitetet i Bergen. Hennes yrkeserfaring inkluderer roller som deltidsansatt i Media City Bergen, seminarleder og vitenskapelig assistent ved Universitetet i Bergen, og praktikant i Lyse AS.



### Bente K. Eide

Ny partner i BDO AS

Bente K. Eide er ny partner i BDO. BDO er en av de tre største på revisjon i Norge, og selskapet tar sats videre. Med på laget kommer Bente Eide som gjør comeback i BDO – nå som partner i revisjon i region SørVest. Hun har en imponerende karriere bak seg i EY, og vil være en viktig ressurs for revisjon i BDO.



### Juliane Sjøen Håland

Ny kontrollør i Corporater

Corporater er glade for å ønske selskapets nye kontrollør, Juliane Sjøen Håland, velkommen. Hun er nylig uteksaminert fra Universitetet i Stavanger med en MSc i økonomi og administrasjon og spesialisering i anvendt finans. Ved siden av studiene har hun også jobbet ved Ligo Regnskapshus i Stavanger, hvor hun blant annet har hatt ansvar for regnskap, årsrapportering, lønnsrapportering, avstemming, kvalitetssikring og lønnsbehandling. I tillegg har Sjøen Håland jobbet i FOREX Bank i Stavanger, og opparbeidet seg erfaring innen banktjenester.



### Sunniva Rosland Hebnes

Ny sivilingeniør i Sweco

Sunniva Rosland Hebnes er nyansatt som sivilingeniør elektro ved Sweco Stavanger. Hun er utdannet sivilingeniør i energi og miljø, med spesialisering innen energianalyse og planlegging. I Sweco skal hun jobbe med prosjektering og teknisk tegning.



### Tarjei Lode

Ny CFO i Nordic Unmanned

Tarjei Lode, CFA er i gang som CFO i Nordic Unmanned. Han har nylig fullført en MBA ved London Business School, og har tidligere jobbet for blant andre DNB, Morgan Stanley og NBIM (Oljefondet).



### Anders Underhaug

Ny Onboarding Specialist i Noova Energy Systems

Noova Energy Systems ønsker Anders Underhaug velkommen til Noova! Etter flere år i Oslo har Underhaug valgt å returnere til hjemtraktene, og Noova Energy Systems er svært glade for at han har valgt å bli en del av team Noova. Med solid erfaring fra softwarebransjen, hvor han har jobbet som Customer Success Manager og Support Specialist, tar Underhaug med seg en kompetanse som vil styrke selskapets satsing fremover.



### Simen Hauge Mandt

Ny arealplanlegger i Sweco

Simen er nyansatt som arealplanlegger ved Sweco Stavanger. Han er utdannet til Master of Science i Urban Design ved Aalborg Universitetet, samt han har en bachelor i Byplanlegging fra UiS.

## ANNONSER OG INNSTIKK

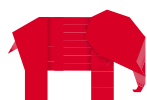
Størrelse angitt med BxH.  
Prisene er medlemspris.

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.

**HØSTENS & VINTERENS NYHETER  
ER PÅ Plass. TA KONTAKT MED  
OSS FOR ET BESØK.**



**HØST &  
VINTER**



**KAI HANSEN**

Kontorveien 12, 4033 Stavanger - 51 90 66 00 - [kai-hansen.no](http://kai-hansen.no) - [post@kai-hansen.no](mailto:post@kai-hansen.no)

**SJEKK UT HØST &  
VINTERKATALOGEN HER!**

