

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 01 • 2025 • ÅRGANG 31
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Kampen om gullfuglen



Etter snart 50 år på Forus går leiekontrakten til Equinor ut. Hvor skal Norges største og viktigste bedrift ha sitt nye hovedkontor? Valget kan bidra til å forme regionen de neste 50 årene.

Side 6



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

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

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

13.02 UTSIKTER 2025	næringslivet
19.02 U37: 1 minute, 1 slide	19.03 Hacks to the Futures
20.02 Ny innen styrearbeid?	20.03 India – fra 40% til null toll
21.02 Lederskolen	20.03 Jærmøtet 2025
04.03 HighWind 2025	21.03 Lederskolen
11.03 Hvordan utvikler vi Sandnes?	25.03 Additive Manufacturing
13.03 B2B Nettverksfrokost	27.03 Tabbekonferansen
18.03 De unge i	01.04 ENERGI-FROKOST
	15.04 RyRekrutt 2025



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

11.02 Renting a property	13.03 Job search and career
16.02 Cross-country skiing	17.03 Morning Connections
18.02 Area Orientation	18.03 The world of Vikings
18.02 Morning Connections	19.03 Tech Night
18.02 Job Search and Career	25.03 The Norwegian Health System
20.02 Tech Night	26.03 Area Orientation
04.03 HighWind 2025	27.03 Norwegian tax system
12.03 The Political System	01.04 Driver's license



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktorplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Arne Birkemo

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80

Epost: post@naeringsforeningen.no

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri.

Fotografer: Markus Johansson
og Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 29.

Redaksjonen avsluttet: 7. februar



STAVANGERS NYE
ORDFØRER

side 28



LANDETS STØRSTE I
EGERSUND

side 32



FLERE MÅ UT I VERDEN

side 36

Innhold

Hovedkontoret til Equinor	6
Spaltisten: Ragnar Tveterås	18
Slik kommer du i gang med eksport	20
Made in Stavanger	25
Spaltisten: Toril Nag	26
Årets bedrift 2024	24
Profilen: Tormod Wilson Losnedal	28
Bedriften: Pelagia Seafood Egersund	32
Bærekraftsbedriften Sandnes Pro-Service	36
Spaltisten: Terje Eide	40
Nye medlemmer siden sist	42
Styrelederen	46
LUNCH	47
Energikommentaren	48
Arbeidsliv	50
Nytt om navn	52

5,5 millioner meninger om næringspolitikk



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Norske og utenlandske bedrifter trenger stabile rammevilkår for å investere i Norge. Da trengs fortsatt politikere og partier som tilbyr forutsigbarhet, på tross av 5.550.000 innbyggers meninger om havvind, CCS, skatt og strømpriser.

Valgkampen 2025 startet på Solamøtet i januar og statsministerdebatt mellom Sylvi Listhaug og Jonas Gahr Støre. Vi fikk en smakebit på hvordan debatten fram mot september kommer til å bli. I potten ligger rammebetingelsene for Norges desidert viktigste næring. Frp vil satse ensidig på olje og gass, og sier nei til havvind og karbonfangst og lagring. Dermed skapes det for første gang uforutsigbarhet for landets største verdiskaper og arbeidsplasskaper.

En forutsetning

Elektrifisering og karbonfangst kan være en forutsetning for at vi skal få solgt oljen og gassen vår de neste tiårene. Noe annet er å gamble på at Europa fullstendig skifter politikk – de vil ha gass, men med minst mulig utslipp. Denne nødvendige omstillingen, som Frp ignorerer, er i dag norsk energipolitikk. Det har næringslivet langs kysten tatt konsekvensene av. Leverandørindustrien, som dominerer industrilandskapet mellom Kristiansand og Bergen, er for lengst tungt inne i fornybar energi og lavkarbonløsninger. De har, med god grunn, stolt på at norsk energipolitikk fortsatt skal være stabil og konsensusbasert med et overveldende flertall på Stortinget basert på de ansvarlige partiene. En politisk virkelighet som har tjent Norge godt, enten det er 60 år med olje og gass eller 120 år med vannkraft.

Det som plutselig har fått navnet tilkarringsvirksomhet og subsidiesluk, har tidligere blitt kalt tilrettelegging for framtiden. Listhaug putter det store industriløftet på Vestlandet i samme skålen som hasardiøse enkeltsatsinger på bedrifter hvor Norge ikke nødvendigvis har spesielle fortrinn, som for eksempel batteriproduksjon. Det er helt useriøst og historieløst.

Stø kurs

Bredt forankret næringspolitikk har vært mye av grunnlaget for den velstanden vi har i dette landet. Den har stått seg og vært robust gjennom politiske skifter, nedgangstider og politiske trender. Stø kurs, framfor reverseringspolitikk og usikkerhet

for både utenlandske og norske selskaper som må ta investeringsbeslutninger langt fram i tid. Står vi virkelig i et veikryss hvor disse verdiene blir satt i spill, til fordel for symbolpolitikk, klimaskepsis og populisme?

Hva hvis man er enige om følgende forutsetninger: Vi må ha mer kraft, leverandørindustrien må få nye bein å stå på, elektrifisering på sokkelen er nødvendig, datasenter og mineralutvinning i Norge i stedet for Kina, er strategisk tvingende nødvendig. Kjernekraft? Ja takk, men det tar også tid, ny vannkraft er nesten umulig på grunn av villaksen og naturen, mens vindkraft på land ikke har lokal aksept på grunn av for store naturtap. I dette bildet bør 23 milliarder i subsidier for Sørlege Nordsjø II og 35 milliarder for Utsira Nord være en akseptabel prislapp. Havvind-støtte er prisen for ikke å bygge ned mer av fjellene og elvene og likevel møte klimamålene, men med mindre nabolagskonflikter. Til sammenligning bruker Norge 50 milliarder kroner i året for å subsidiere norske elbileiere, og på kontoen til oljefondet står det nå godt over 20.000 milliarder og godgjør seg.

Sprikende eksperter

I Norge er det politikerne som bestemmer, men de mottar masse råd. Det går nesten ikke en uke uten at et av departementene mottar rapporter fra ulike interesser og faginstanser. Mange av disse utvalgene og kommisjonene er det regjeringen selv som har oppnevnt. Det første Jens Stoltenberg gjorde etter å ha inntatt finansdepartementet var å motta en rapport fra finanspolitikkutvalget som blant annet konkluderte med at havvind burde settes på vent.

Det er viktig å skille mellom ekspertrapporter, som dette og politikkutforming – som er noe helt annet. I politikken skal ulike hensyn vektas mot hverandre. Ekspertene anbefaler og gir råd som ofte er sprikende, mens politikerne ofte gjør noe annet.

Eksempler:

Vedum droppet Skatteutvalgets

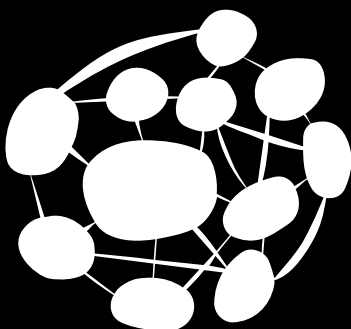
anbefalinger. Stortingets forlik om utvikling av havbunnsmineraler i norske havområder, ble gjort på tross av råd fra Miljødirektoratet, men i henhold til råd fra Sokkeldirektoratet. Det samme kan sies om Forvaltningsplanen for havområdene. Miljødirektoratet krevde mye strengere regler langs kysten (nei til havvind, nei til oljeboring), mens statsråd Andreas Bjelland Eriksen valgte annerledes og la fram en Forvaltningsplan som viste brukbar balanse mellom vern, klima, miljø og verdiskapning med rom for satsing innen både industri, energiproduksjon og fiskeri langs kysten i nord. Eller se for deg pandemien i Sverige. Der var det eksperten Tegnell som bestemte. I Norge var det politikerne som valgte mellom til dels sprikende råd fra FHI og Helsedirektoratet, og gikk for en ganske forskjellig tilnærming i pandemibekjempelsen.

Eller hva med det offentlig oppnevnte Klimautvalget som anbefalte Norge å slutte å lete etter olje og gass i områder som ikke har utbygget infrastruktur. Ikke tatt hensyn til. Nå handler alt om å lete, finne mer, med håp om bygge ut i nye områder for å sikre Europa gass i et langsiktig perspektiv.

Ikke politikk

Oljedirektoratet la i sin tid fram analyser av ressursgrunnlaget utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja og mente at disse store oljeressursene kan utvinnes forsvarlig med hensyn til miljøet. De vant ikke fram – politikerne valgte å parkere oljeboring utenfor LoVeSe på ubestemt tid. Kanskje for alltid. Faginstansen på ressursområdet vant ikke fram. Andre hensyn veide tyngre. Blant annet en del miljøfaglige råd, mangel på lokal oppslutning og bekymring i fiskeriene.

Ulike råd fra ulike eksperter, altså, og politikerne må velge og manøvrere mellom ulike interesser og meningene til 5,5 millioner innbyggere. Det er fint at ekspertene påpeker noen økonomiske sider ved slike politiske valg, men de må ikke vente at politikerne bruker det som eneste grunnlag for beslutninger framover. Utredninger er ikke politikk.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE
Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@naeringsforeningen.no

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

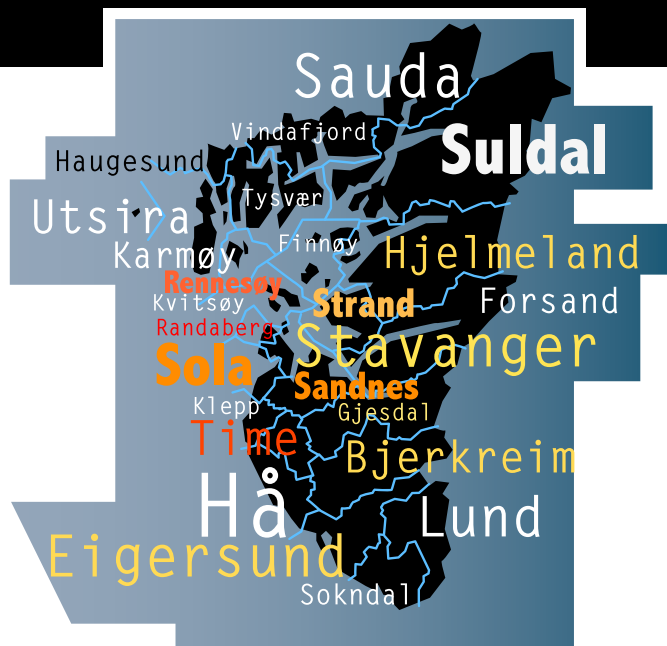
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres 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.



21 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen har 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 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



INTERNASJONALE RELASJONER

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



LEAN

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



U37

Leder: Feben Tesfai. Tlf: 938 43 695
feben@inventi.no



HÅNDVERKERE

Leder: Jarle Jonassen. Tlf: 478 88 990
jj@opprog.no



REISELIV

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



DIGITALISERING

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



JÆREN

Leder: Kjetil S. Njarheim. Tlf: 916 65 509
kjetil.storhaug.njarheim@aquarobotics.no



DALANE

Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030
ghrholm@akvagroup.com



RYFYLKE

Leder: Roald Tvedt. Tlf: 982 06 645
roald.tvedt@ecit.no



GRØNN VEKST

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



DE BLÅGRØNNE ØYANE

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



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Eirik Simonsen. Tlf: 971 91 698
es@rgroup.no



BYGG OG ANLEGG

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



SANDNES

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



SOLA OG RISAVIKA

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



FORUS

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



GJESDAL

Leder: Frank Skjæveland. Tlf: 930 05 040
frank@masiv.no



KREATIVE NÆRINGER

Leder: Trond Dagsland. Tlf: 975 36 592
trond@canoe.no



DIVERSITY AND INCLUSION

Leder: Ligia Leombruno Rekkedal.
Tlf: 466 13 242, hligia@hotmail.com



ENERGIERSTATNING

Leder: Håkon Person. Tlf: 988 95 356
hakp@multiconsult.no

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

THOMMESSEN

Førstevalget når forståelse for din virksomhet er viktig

Stavanger-regionen spiller en nøkkelrolle i energiomstillingen. Behovet for spisset og praktisk juridisk rådgivning i komplekse prosjekter og nye verdikjeder har aldri vært større. De beste løsningene starter med innsikt – derfor stiller vi gode spørsmål og lytter for å forstå dine utfordringer og muligheter.

Fra nye lokaler i K8 og med et spesialisert team på 20 medarbeidere er ambisjonen for Thommessen i Stavanger tydelig: Vi skal være førstevalget for næringslivet i regionen.

Advokatfirmaet Thommessen AS
Oslo • Bergen • Stavanger • London
www.thommessen.no

Hvor skal Equinor?

Betydningen og ringvirkningene til Equinor kan ikke sammenlignes med noe annet i Norge. Equinor er lokomotivet i norsk økonomi. For hver Equinor-ansatt som går på jobb, går tre andre på jobb den dagen. Aktiviteten til Equinor bidrar til en sysselsettingseffekt på 26.280 årsverk, bare i Rogaland. Den alle lytter til. Den alle vil leke med. Forblir Equinor på Forus, eller skal de flytte til Stavanger sentrum, Sandnes, Jåttåvågen eller et annet sted?

TEKST: ARNE BIRKEMO TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Equinor tenker 40 år fram i tid

Rehabilitering av nåværende hovedkontor, bygge nytt på Forus vest, eller flytte inn i et nytt eller eksisterende bygg et annet sted. Det er de tre alternativene Equinor skal velge mellom. Plassjef Jez Averty sier alle steiner snus, alle ting vurderes og at Equinor tenker 40 år fram i tid når de skal vurdere hva som er det beste for selskapet.

Det er mye vi ikke kan si om denne saken, men la det være helt klart: Equinor sitt hovedkontor skal være i Stavanger-regionen. Å flytte til Oslo eller et annet sted i landet er ikke aktuelt. Det er ikke til diskusjon en gang. Tanken ligger ikke på bordet i det hele tatt.

Det sier Jez Averty, norsk-briten som er plassjef for Equinor i Stavanger. Equinor holder kortene tett til brystet når det gjelder nytt hovedkontor, men akkurat dette kortet er det like greit å vise med en gang. Hovedkontoret til Equinor, Norges største og viktigste selskap, skal fortsatt være i Stavanger-regionen. Men hvor?

Equinor har hatt sitt hovedkontor i Forusbeen 50 siden første byggetrinn stod ferdig i 1979. Bygningene er utviklet og oppgradert flere ganger, men leiekontrakten med det amerikanske eiendomsselskapet Brightspire, utgår i 2030.

– Vi har vært i dette bygget i 40 år. Når vi skal velge lokasjon for Equinors neste hovedkontor, er vi nødt til å tenke

40 år fram i tid. Hva er behovene de neste 40-50 årene? Hva er de framtidige arbeidsformene, hvordan ser arbeidslivet ut? Hvilke funksjonere og fasiliteter er viktige? Hva koster det å rehabilitere der vi er, hva koster det å bygge nytt eller å flytte? Akkurat nå er vi inne i en grundig prosess. Vi har invitert inn representanter fr Equinor sine forretningsområder, staber og ansatterepresentanter for å gi innspill om behov som del av utarbeidelsen av visjonen for prosjektet. Det er mye som skal vurderes: Fleksibilitet, nærheten til kollektivknutepunkter, fasiliteter og bærekraft, sier Averty.

Equinor jobber med tre ulike scenarier.

– Vi vurderer tre muligheter: Rehabiliterer dagens hovedkontor. Bygge nytt på Forus vest, tomten som Equinor eier. Eller flytte, til et eksisterende eller nytt bygg. Per i dag er ingen dører lukket. Alle muligheter er åpne, sier Averty.

Equinor kommer til å lande på ett av de tre alternativene tidligst sommeren i år.

Mange hemmelige forslag

Siden det ble kjent at Equinor starter arbeidet med å vurdere framtidens hovedkontor, har det vært mange forslag ute i mediene. Utbyggere og ordførere som presenterer storslåtte planer, flotte tegninger og signalbygg. Flere prosjekter er omtalt i mediene. Flere er hemmelige.

– Vi ba jo aktører i regionen om å vise hva de kan tilby oss, og vi har fått mange flere forslag enn vi hadde forventet. Flere enn forslagene som har vært i mediene. Jeg kan ikke si antallet forslag vi ser på, men det er mange og veldig variert. Nå er vi i en prosess hvor vi evaluerer de innkomne forslagene, røper Averty.

Equinor annonserte i ulike medier, slik at alle aktører på en rettferdig måte kunne komme med forslag.

Arealbehov og antall ansatte

I dag har selskapet kontorer og ansatte fordelt på Forus vest, Vassbotnen og Kanalsletta i tillegg til hovedkontoret i Forusbeen 50. Averty sier intensjonen er å samle alle omtrent 4600 Equinor-ansatte i Stavanger under samme tak.

– Vi ser for oss å samle de aller fleste på samme sted. Equinor tar sikte på å ha samme antall ansatte som i dag. Arealmessig trenger vi nok mellom 90.000 og 120.000 kvadratmeter. Det er litt mindre enn vi har i dag, men vi tenker å bruke arealet mer effektivt, forklarer Averty.

Hvordan arbeidslivet er i framtiden er en vanskelig øvelse.

– Hvordan skal vi være en attraktiv arbeidsplass også i framtiden. Vi skal legge til rette for ansatte i alle aldre, unge, de i midten og de på slutten av arbeidslivet, sier han.

– Hvor mye betyr parkering?

– Alt vurderes. Vi kommer til å gjøre en pendlerstudie, og se om vi finner de løsninger som er nettoppositiv for de fleste, svarer Averty.

Ikke så stor region

– Hva skjer med Forus dersom Equinor forsvinner?



Plassjef for Equinor i Stavanger, Jez Averty. Foto: Equinor

– Stavanger-regionen er ikke stor. Dersom det blir flytting, vil det uansett ikke bli veldig langt. Vi er den største arbeidsgiveren i regionen i dag, og det vil vi fortsette med å være. Ringvirkningene våre kommer til å forbli. Uansett kommer vi til å ha den samme påvirkningen i regionen. Våre leverandører er både her og i hele landet. Dessuten får huseier muligheten til å få inn nye leietakere her, svarer Averty.

– Så energiklyngen vil ikke svekkes?

– Klyngeteorien ble utviklet på 80- og 90-tallet. Siden den gang vi hatt en rivende utvikling på teknologi og nye samhandlingsformer. Klyngeeffekten eksisterer fortsatt, men man må nesten være i nabobygget eller dele kantine for å ha en effekt, sier Averty.

Åpent for publikum?

Akers nye storstue i Jåttåvågen har førsteetasjen åpen for publikum, med møteplasser, food court som er tilgjengelig for alle. Vil Equinor gjøre det samme?

– Det er for tidlig å si. Sikkerhet prioriteres høyt, sier Averty, og fortsetter.

– Er det viktig å ha et «flashy» hovedkontor, et signalbygg som demonstrerer Equinors posisjon?

– Ikke for oss. Et bygg som fungerer for oss og våre ansatte er det som betyr noe. I tillegg er vi opptatt av å være en god nabo, uansett hvor vi havner, svarer Averty.

Equinor er klar over at det vil være reaksjoner, positive og negative uansett hva de lander på.

– Vi er Equinor. Mange har en mening om hva vi bør gjøre. Folks meninger kan vi ikke styre, men vi skal sørge for å ha en så grundig prosess som mulig og deretter ta en avgjørelse som er godt begrunnet, avslutter Averty.

Tillitsvalgt: – Tre viktige ting

Leder i Eqaf (Equinoransattes forening), Per Helge Ødegård, sier han foreløpig vet lite om hovedkontorplanene.

– Jeg håper at alle fem fagforeninger, Tekna, Nito, Styrke, Safe og Eqat/lederne, får ta del i prosessen på et stadium der vi kan komme med innspill, sier Ødegård.

Nytt hovedkontor er et «hot» tema blant de ansatte.

– Ukentlig hører jeg folk snakker om dette. Folk er spente og interessert. Men det er ytterst få som vet hva som skjer. Selv håper jeg det blir et nytt og funksjonelt bygg på Forus, eller omegn, sier han.

For Eqaf er det tre ting som er viktige.

– Equinor har sagt det, men jeg vil gjerne understreke det likevel: Hovedkontoret må ligge i Stavanger, på Forus eller i nærheten. Og det må være et hovedkontor som samler alle Equinor-ansatte i Stavanger-distriktet. I tillegg håper jeg de tenker på parkering. Det er allerede for lite i dag. Jeg håper det er tema, og at nok parkeringsplasser er mulig å få til så langt det lar seg gjøre, sier Ødegård.

Han tviler på at det er stort nok areal andre steder enn Forus. Han tviler også på at det nye hovedkontoret vil være åpent for publikum.

– Sikkerhet har høyeste prioritert.



Equinor vurderer tre muligheter angående hovedkontoret: Bli i Forusbeen 50, bygge nytt på Forus vest eller flytte. Foto: Equinor.

Noen av stedene som er nevnt som mulige lokasjoner:

Jåttåvågen (Hinna Park Utvikling. Må trolig omregulere fra bolig til næring)

Paradis (Bane Nor, 125.000 kvadratmeter)

2020Park (Runestad Investering, 100.000 kvadratmeter)

Indre Vågen i Sandnes (Elveparken, opptil 70.000 kvadrater. Omregulering må til)

Forus Vest (Equinor bygger på egen tomt)

Koppholen (Forus Næringspark, Tvedt Eiendom, Seabrokers Eiendom, Stavanger utvikling KF og Malthus Eiendom tilbyr Equinor 130.000 kvadratmeter).

Koppholen (Seabrokers, 115.000 kvadratmeter).

Forus tåler en Equinor-exit

Stein Racin Grødem, administrerende direktør i Forus Næringspark. Foto: Arne Birkemo

Stein Racin Grødem i Forus Næringspark frykter ikke dominoeffekt dersom Equinor flytter fra Forus. Grødem er oppgitt av manges nedsnakking av Norges viktigste næringsområde.

For hundre år siden var Forus en innsjø, Stokkavatn, som ble tappet ut i 1908. Vannet, som trolig var noen få meter på det dypeste, måtte gi rom for dyrket mark. Etter andre verdenskrig kom tanken om Forus egnet seg som et industriområde. Denne ideen ble forsterket da Norge fant olje i Nordsjøen.

I dag er Forus et område med nærmere 2500 virksomheter, med 40.000 ansatte som boltrer seg på 2,5 millioner kvadratmeter næringsseiendom. 20 prosent av den årlige verdiskapingen i Norge kommer fra bedriftene på Forus, nærmere 1600 milliarder kroner. Forus er selv en gigant. Hva skjer dersom Equinor, lokomotivet, limet og den største og viktigste aktøren velger å flagge ut, og flytte hovedkontoret og sine 5000 ansatte til et annet sted i regionen?

– Det tåler Forus. Jeg tror ikke på en domino-effekt, Forus-flykt eller langvarige negative ringvirkninger. Jeg tror det er mest negativt for Equinor å flytte fra Forus.

Samtidig gir det muligheter for andre. Den største utfordringen er at veldig store lokaler blir ledig, 105.000 kvadratmeter. Men vi har 2,5 millioner kvadratmeter fra før av, så det absorberes, sier Stein Racin Grødem, administrerende direktør i Forus Næringspark.

Tror Equinor blir der de er

Selv tror han ikke Equinor flytter fra Forus. Grødem spådom er at Equinor blir værende på Forusbein, på samme sted som i dag, men med en betydelig modernisering og oppgradering av bygningsmassen. Om Equinor likevel vil ha et nytt bygg, tror Grødem at de beste alternativene er på Forus, Koppholen tett på Tvedtsenteret eller 2020park. Årsaken til det er plass og parkering.

– Selv om det er «ut», er parkering viktig. Parkering får ikke Equinor i sentrum, i Hinna Park eller andre steder, men de får det på Forus. I dag vil jeg tro at Equinor har tre plasser per 100 kvadratmeter. På Koppholen og i 2020Park er den nye

parkeringsnormen 0,5 plasser per 100 kvadratmeter, men i Koppholen er det offentlige p-anlegg i gangavstand der Equinor kan få dekket sitt parkeringsbehov. Jeg tror de blir værende der de er fordi det er nok det billigste alternativet, men det kan fort bli for vanskelig å være på en byggeplass i flere år, sier Grødem.

Forus Næringspark-sjefen mener at uansett vil Equinor fortsatt ligge tett på i regionen.

– Hadde Equinor flyttet til Skurve, så hadde nok andre flyttet etter, men jeg tror de uansett kommer til å være i nærheten av energiklyngen. Det er ikke så store avstander i regionen.

Lei nedsnakking

Forus har vært et industrieventyr. I år 2000 var det 20.000 arbeidsplasser på Forus. 14 år etter hadde antallet doblet seg. Ifølge Grødem er detaljhandelen på Forus dobbelt så stor som detaljhandelen i Stavanger og Sandnes sentrum til sammen.



I dag er Forus et område med nærmere 2500 virksomheter, med 40.000 ansatte som boltrer seg på 2,5 millioner kvadratmeter næringsseiendom. Foto: Forus Næringspark

– Hva tenker du om de som synes Forus er kjedelig og at sentrum er det nye?

– Det spørs hva slags briller du har på deg. Har du næringsbrillene på, så ser Forus helt utrolig ut. Et stort område med mange bedrifter som er i verdensklasse med det de holder på med. Effektive uteområder, trucker som fyker rundt, høy aktivitet. Det er kjempeflott. Forus har alt det en kan ønske seg av et næringsområde. Problemet er arkitekter som skal skape attraktive urbane møteplasser som får åndenød når de kommer til Forus. De tror de skal «redde» Forus med masse grøntområder, men det er ikke det bedriftene er interessert i. Bakeren produserer ikke mer brød om det er en park utenfor, svarer Grødem og fortsetter:

– Bør heie på begge deler

– Ting har gått så bra på Forus at det har kommet en frykt og en trang til å dempe

Forus for å øke aktiviteten i Stavanger og Sandnes sentrum. Jeg ser ingen konflikt. Sentrum og Forus utfyller hverandre, men det ser ikke alltid planleggerne. Det er ikke alltid de forstår hva Forus er. Noen virksomheter passer godt i sentrum, andre på Forus. Det samme med typer butikker. Det passer ikke å ha store tomter med trucker kjørende rundt midt i sentrum, men det går på Forus. I stedet for å dempe Forus for å verne sitt sentrum, bør enda flere heie på begge deler, sier Grødem.

– Viktigere for andre å være på Forus

Ragnar Tveterås, professor i innovasjonsforskning ved Handelshøgskolen på UiS, tror ikke det er en svekkelse for Forus dersom det blir Equinor-exit.

– Jeg tror det er viktigere for andre bedrifter å være til stede på Forus enn Equinor. Det vil ikke være en svekkelse for

Forus dersom Equinor flytter – så lenge de uansett har en tilstedeværelse i regionen. For noen leverandører kan det ha noe å si, og jeg vet ikke hvor mye det vil påvirke handelsstanden på Forus, sier Tveterås.



Ragnar Tveterås, professor i innovasjonsforskning ved Handelshøgskolen på UiS.

«Ting har gått så bra på Forus at det har kommet en trang for å dempe veksten for å verne aktiviteten i Stavanger og Sandnes sentrum».

Stein Racin Grødem, Forus Næringspark



Rolf Aarthun, daglig leder i Seabrokers Eiendom - samt leder for Fagrådet Forus i Næringsforeningen, mener de beste alternativene til Equinor er på Forus. – Alt annet blir for lite eller for trangt. Foto: Arne Birkemo

– Forus har alt Equinor trenger

Rolf Aarthun, leder for Fagrådet Forus og daglig leder i Seabrokers Eiendom, mener Forus kan by på nok plass og muligheter for flotte bygg og uteområder til Equinor. – Det nye hovedkontoret kan bli et urbant knutepunkt for både Equinor og andre.



«Jeg tror sjansen for at Equinor blir værende på Forus er større enn at de drar».

Rolf Aarthun, daglig leder Seabrokers Eiendom

hemmelige. Av de alternativene som er offentliggjort, mener Aarthun at de beste alternativene er på Forus.

Derfor er Forus best

– Enten de ønsker seg et signalbygg på 24 etasjer som tydelig stadfester deres posisjon i Stavanger-regionen og et hovedkontor verdig Equinors størrelse, eller at de ønsker seg et mer campus-lignende hovedkontor med både fasiliteter og uteområder som passer Equinor – så finnes det på Forus. Her vil de også være tett på den eksiterende energiklyngen. De andre alternativene: Paradis, Jättavågen, Buøy, Sandnes sentrum og Stavanger sentrum blir for lite, tror jeg. Det er ikke nok areal, sier Aarthun.

Forus er også sentralt på Nord-Jæren, påpeker han.

– Dersom du tar en passer og sirkler 20 minutter fra Forus, så dekker man store deler av bosetningsområdene. Å legge hovedkontoret andre steder – som i sentrum, dekker mindre. Folk som jobber i Equinor bor på hele Nord-Jæren, og endra lengre utover. Måler man kortest mulig reisetid, er Forus også det beste valget.

Aarthun registrere at det er en «sentrumsbølge» i noen bransjer.

– Noen trekker mot sentrum. Advokatene løper i flokk til Stavanger sentrum for å ha utsikt over Vågen. Andre trekker like tydelig til Forus, som tech-miljøet og ingeniørbedriftene – og ikke minst de som trenger plass. Her er det viktig å løfte og framsnakke begge deler, Forus og sentrum, poengterer Aarthun.

Et urbant knutepunkt

Der Equinors hovedkontor plasseres, vil ha store positive ringvirkninger for nærmiljøet. Aarthun ser for seg et urbant knutepunkt, som ikke bare huser 5000 Equinor-ansatte, men som også er en urban og livlig lokasjon som vil tiltrekke seg handel, cafe og andre servicefasiliteter og tjenester.

– Potensielt blir det som en liten norsk by som «flytter inn». Så er jo spørsmålet hvor åpent Equinor vil være for publikum. Jeg skal være varsom med å mene så mye om det, fordi det vet de best selv – men jeg håper og tror at vi lever i en slik verden at vi kan kombinere sikkerhet og tilgjengelighet, sier Aarthun.

Fagrådet følger med

Equinors planer om nytt hovedkontor

er tema i Fagrådet Forus. Aarthun følger saken tett.

– Det vil utvilsomt være et tungt slag for Forus å miste Equinor. Det vil ramme både oss og alle andre som satser på Forus. Likevel tror jeg ikke Forus vil bukke under av den grunn. Jeg ser jeg for meg et godt Forus uten Equinor også, fordi det er et såpass mangfoldig næringsområde – særlig etter oljenedgangen i 2014. Det er mange andre typer bedrifter som har etablert seg på Forus, og som vil etablere seg. Om lokomotivet forsvinner, er det fortsatt driv. Mange mindre lokomotiver vil holde hjulene i gang. Og kanskje kommer det noen store lokomotiver også etter hvert. Forus er og blir Norges viktigste næringsområde – med eller uten Equinor. Og, dersom de flytter, er det uansett «rundt svingen». De vil fortsatt være i nærheten, sier Aarthun.

Han sier det er større oppsider enn nedsider her.

– Dersom det bygges et nytt hovedkontor, får man en revitalisering av Forus. Slik leieprisene er i dag, kan de fleste selskaper ikke forsvare kostnadene med et nybygg, men det kan Equinor. Mange grein på nesen da Equinor etablerte seg på Fornebu. Mange i Stavanger-regionen var redde for at Forus bare skulle bli en postboks. Nå har Equinor virkelig sjansen til å slå på stortromma, vise fram sin tilstedeværelse, betydning og posisjon. Nedsiden er begrenset. Forsvinner de, så får man en «re-group». Andre tar over arealet, selv om det blir krevende. Equinor har et massivt bygg som kan være vanskelig å fylle igjen.

Påvirkes Forus-leieprisene?

Dersom dagens hovedkontor på Forusbeen 50 blir stående tomt, blir det mye ledig næringsareal på Forus. Det er ikke hvem som helst som kan fylle bygget. Mest sannsynligvis ingen.

– Slik eiendomsmassen er i dag, så må det gjøres noe med den før den går inn i markedet igjen. Arealet er såpass tilpasset Equinor sitt formål. Dessuten er bygningsmassen enorm. Jeg tror ikke eiendomsmarkedet på Forus går i knestående, men det vil dytte den oppgangen som vi den siste tiden har sett komme fram i tid. Og den håndteringen vil ta noen år, tror Aarthun.

Det er en fare for at Equinor forsvinner fra Forus. Så ydmyke skal vi være, men jeg tror sjansen for at de blir værende er større enn at de drar, sier Rolf Aarthun.

Han er leder for Næringsforeningens fagråd for Forus. Aarthun er også daglig leder i Seabrokers Eiendom, som er tungt inne på næringseiendom på Forus. 85 prosent av eiendommene til Seabrokers Eiendom er på Forus.

Seabrokers er også en av utbyggerne som vil bygge nytt hovedkontor til Equinor.

– Vi har et forslag alene på Koppholmen og Forusbeen, og ett sammen med flere andre aktører i samme område, forteller Aarthun.

Noen av forslagene Equinor har fått inn og som vurderes er kjent. Flere er

Fra Equinor-hovedkontor til FOMO 2.0?

– Her har Stavanger-regionen mulighet til å få til noe ingen andre byer i Norge har, sier Magnus Øgård Meisal, FOMO Works-gründer, om hovedkontoret til Equinor dersom giganten flytter ut.

På FOMO Works i Grenseveien på Forus har gründer Magnus Meisal og FOMO-gjengen bygget opp en oase av en arbeidsplass. Med livlig design, kunst, farger, restaurant og servicetilbud har FOMO samlet en rekke selskaper, spesielt innen innovasjon i et unikt arbeidsfellesskap på 50.000 kvadratmeter.

Dersom Equinor flytter fra sitt nåværende hovedkontor, vil FOMO ta over og etablere FOMO 2.0? Gründer Meisal liker tanken.

– Tenk å kunne hatt så mye plass å boltre seg på? Tenk på alt det spennende man kunne fått til. Vi kunne laget en gigantisk campus med spennende innovasjonsselskaper samlet på ett sted. Det ville blitt et unikt bygg for hele regionen. Da kunne Stavanger-regionen hatt noe som ingen andre norske byer har. Kanskje heller ikke i europeisk sammenheng, sier en begeistret Meisal.

Han brenner for å spennende arbeidsmiljø. At jobben ikke bare skal være et sted man sitter og produserer fra åtte til fire for at man så går hjem. At kontorfellesskapet er en arena for å treffe andre mennesker, andre selskaper og skape ting sammen.

Kombibygget

Meisal at også politikerne må på banen, og legge best mulig til rette.

– Dersom Equinor flytter er den beste ideen å omregulere Forusbeen 50 til kombinert næring og bolig. De to-tre første etasjene kunne vært kontor. Med bolig på toppen. Kanskje kunne førsteetasjen vært et kjøpesenter med butikker og tjenester. Da får man en skikkelig «femminuttersby». Kollektivtransport er allerede på plass.

Det er få plasser der det går flere busser enn i Grenseveien.

– Vi hadde aldri hatt sjans til å bære noe slikt alene, økonomisk. Men det er interessant uansett hvem som eventuelt kjøper, eier eller leier bygget. For å få til et slikt prosjekt må man stå sammen, sier Meisal.

Skeptisk til nybygg

Han er opptatt av gjenbruk. Egentlig synes han at det ville vært ille om Equinor flytter fra Forusbeen 50.

– Om Equinor bygger helt nytt, så snakker vi om et massivt miljøavtrykk. Hovedkontoret er kanskje «gammelt», men teknisk er dette et bra bygg. Jeg mener det er klimaterrore å bygge nytt når eksisterende kan leve i minst 100 år til med små årlige oppgraderinger. Betong går ikke ut på dato. Grand Hotel på Karl Johan var 150 år i fjor. Jeg vil påstå det ser ganske bra ut fremdeles. Det er ansvarlig eiendomsforvaltning.

– Jeg hører Equinor sie de tar ansvar for regionen. De vet godt hva som skjer med eiendomsprisene om både Aker og Equinor dumper 180.000 kvadratmeter med kontor på markedet. Leieprisene stuper, det samme gjør evnen og viljen til vedlikehold. Det er bare å se på alle de nedslitte bygningene relativt sentral både i Sandnes, Stavanger, Sola og Forus. Det er slik standard vi får, når leieprisene ikke kan forsvare vedlikehold og oppgraderinger, sier Meisal.

– Det er jo betenkkelig at nabobygget til Norges største børsnoterte selskap blir brukt til flyktningmottak. Jeg tenker det er et varsku og et blick inn i framtiden. La det ikke bli fasiten, avslutter Meisal.



Equinor: – Vurderer alt

Equinor har fått spørsmål om de føler et bærekraftsansvar med å eventuelt flytte ut fra Forusbeen 50, deres nåværende hovedkontor, og om de føler ansvar for hva som skjer videre med bygningsmassen. Plassjef Jez Averty svarer følgende:

– Jeg tror vi føler et større ansvar for Stavanger-regionen, og hvordan valget vårt preger regionen som helhet. Bærekraft er noe som er med i den store vurderingen, men beslutningen er større enn bare dette bygget. Vi tenker 40 år fram i tid når vi tar beslutningen om hvor hovedkontoret skal være, svarer Averty.



Magnus Øgård Meisal, gründer av FOMO Works vil gjerne utvikle FOMO 2.0 i Forusbeen 50 dersom Equinor flytter ut. Foto: Markus Johansson/BITMAP

«Da kunne Stavanger-regionen hatt noe som ingen andre norske byer har.
Kanskje heller ikke i europeisk sammenheng».

Magnus Øgård Meisal, gründer FOMO Works

Næringsforeningen har spurt et knippe sentrale mennesker om hvor hovedkontoret til Equinor bør ligge, om det har noe å si hvor i regionen Equinor er og betydningen for den fysiske plasseringen til Equinor.

Ståle Kyllingstad

Konsernsjef IKM Gruppen, samt styreleder i Norsk Industri



– Hovedkontoret bør ligge på Forus, hvor det er veldig mange av de ansatte som jobber i dag. Det er motiverende å se og jobbe samlet tett på konsernledelsen. Nærhet til oljeserviceindustrien er også viktig. Men om det er Forus eller Sandnes, er ikke så viktig. At Equinor forblir i regionen er det viktigste. En stor del av industrien holder til i Rogaland og på Vestlandet. Som største eier har også staten et ansvar for å spre sine satsinger og aktiviteter utover det ganske land. Rogaland fikk olje, de trengte regionen, og de skal vi beholde. Det er nok statlige arbeidsplasser, og mangel på boliger i og omkring Oslo.

Kristin Fejerskov

Kragseth

CEO Petoro



– Equinor skal i mitt hode være et energilokomotiv i 100 år til. Da må de se hvordan de skaper best mulig samhandling. Bygningsmassen og organiseringen av selskapet er her en sentral brikke. På Nord-Jæren er de nær mange av oss som jobber tett med dem hver dag, så klart at hovedkontoret må ligge her. Equinor er et supert selskap som tiltrekker seg unge mennesker som vi heier på at skal komme til vår region. Da må kommunene her kunne tilby neste generasjon ansatte et godt sted å bo. Her er gode skoler og oppvekstvilkår, gode bomuligheter, gode sykkel- og kollektivløsninger, gode folk og en fantastisk natur.

Tormod Wilson Losnedal

Ordfører Stavanger



– Stavanger var oljehovedstaden som ble energihovedstaden. Vi har folkene, kompetansen og omstillingsevnen. Derfor bør og skal Equinor være i Stavanger - akkurat slik det står i selskapets vedtekter. Hver tredje Equinor-ansatt bor i Rogaland og én ansatt i Equinor skaper tre andre jobber. Derfor er den fysiske plasseringen til Equinor helt avgjørende for regionen vår.

Kenny Rettore

Ordfører Sandnes



– Jeg forventer at Norges største og viktigste selskap tenker i et 50-årsperspektiv når nytt hovedkontor skal etableres. Man bygger ikke et nytt hovedkontor for de som jobber der i dag, men de som i dag går på skole. Derfor bør det ligge ved et kollektivknutepunkt, med tilgang til buss og jernbane – som betyr at Sandnes sentrum er perfekt. Vi utvikler sentrum og skaper nye sentrumsattraksjoner. Vi har ledige arealer, og det kommer mye nytt og spennende. Det viktigste er uansett er hovedkontoret forblir i regionen.

Janne Stangeland Rege

Ordfører Sola



– Hvor Equinor bør ligge er det mange som er opptatt av, og det er mange spennende forslag. Jeg er aller mest opptatt av at de skal være i regionen, som de selv har forsikret om. Det er vi enormt glade for. Akkurat hvor det blir, tenker jeg at Equinor selv gjør gode vurderinger. For Sola er Forus veldig greit. Forus er en godt plassert mellom Sola, Stavanger og Sandnes. Forus er allerede et kjempeviktig og spennende næringsområde som er midt i en framoverlent transformasjon. Uansett, det viktigste er at Equinor fortsatt har sitt hovedkontor i regionen vår.

Tor Arnesen

Klyngeekspert og styreleder i Energy Transition Norway



– Min bekymring er at de skal flytte til en annen del av landet. Rogaland er lokomotivet på olje og gass og energiomstillingen og nye muligheter innen havvind, hydrogen og karbonfangst og -lagring. Hovedkontoret må bli i vår region, men hvor har jeg ingen sterke meninger om. Om energiklyngen på Forus svekkes dersom Equinor flytter, er vanskelig å si. Klynger er et verktøy for å skape innovasjon, og samarbeid mellom leverandører og sluttbrukere i markedet, som Equinor er viktig. Dette kan løses selv om man ikke holder til vegg i vegg, men avstanden bør ikke bli for stor.



Å jobbe sammen er en game-changer

Hos oss møtes 1425 nysgjerrige mennesker hverandre
– i møterom, trimrom, til lunsj eller arrangementer.

De beste ideene oppstår når ulike tanker møtes.
Koble deg på 121 nytenkende selskaper innen havbruk,
helse, energi, mat og andre fremoverlente bransjer.



Innovasjonsparken



Havbruk til havs krever en våken region

RAGNAR TVETERÅS · professor i industriell økonomi, UiS

Nærings- og fiskeridepartementet hadde nylig en høring av overordnet konsekvensvurdering av tre områder for havbruk til havs (HTH). Blant disse er Norskerenna Sør, et område som ligger rett ut i havet fra vår region.

Rapporten fra DNV, som NFD hadde ute på høring, var det vurderinger av at Norskerenna Sør kunne være mindre egnet for havbruk til havs. Det viste seg at det var flere svakheter i grunnlaget for disse vurderingene. Dette har blitt påpekt i høringssvar fra oss forskere på UiS og andre aktører. Vår vurdering er at DNV-rapporten ikke gir et kunnskapsgrunnlag for å utelukke Norskerenna Sør som HTH område.

Havforskningsinstituttet, Universitetet i Stavanger og BluePlanet har et felles forskningsprosjekt på Norskerenna Sør, finansiert av Ulla-Førre fondet og Fiskeridirektoratet. Tre målebøyer har målt sjøtemperaturer, strøm og bølger over ett år. Data fra disse målebøyerne ble først tatt opp nå i januar, og var derfor ikke en del av DNV-rapporten. Fremover vil det bli foretatt en grundigere analyse av dataene, men den første gjennomgangen av dataene har ikke avdekket noen alvorlige problemer med havmiljøet i området.

100.000 tonn

Norskerenna Sør kan ha et potensiale til å bidra med en årlig lakseproduksjon i størrelsesorden 100.000 tonn, med en produksjonsverdi som kan tilsvare ti milliarder kroner. Dette HTH-området er i nærheten av eksisterende offshoreanlegg

med beredskapskapasiteter. Videre er det i regionen en globalt ledende offshore næringsklynge med verftsindustri, ledende kompetansemiljøer innen offshorekonstruksjoner og drift, ledende leverandører av havbruksteknologi og -tjenester, samt store postsmolt produksjonsanlegg på land som kan levere settefisk.

Norskerenna Sør kan være godt egnet for produksjon av laks. Men for å realisere et bærekraftig verdiskapingspotensial er det for Norskerenna Sør nødvendig med høyt kvalifiserte aktører som er pre-kvalifisert av myndighetene. Videre må det være en god plan for utbygging og drift (PUD) for hele området, som er kvalitetssikret og godkjent av myndighetene. Det må foretas ytterligere undersøkelser av havmiljøet som en del av dette. Det er påkrevet med en høy grad av myndighetspålagt koordinering av utbygging og drift dersom det er flere aktører for å ivareta biosikkerhet, fiskevelferd, HMS og samfunnsøkonomiske hensyn. Det vil også kreves innovative teknologiske løsninger og driftsløsninger som gir et godt miljø for oppdrettslaksen og lave miljøavtrykk.

Vesensforskjellig

De offentlige rammebetingelsene for HTH må være vesensforskjellig fra dagens

innaskjærs havbruk, drevet av følgende faktorer: (1) Flere nye risikoelementer som aktørene og samfunnet må lære mer om gjennom storskala drift, (2) svært høye investeringskostnader i anlegg og verdikjede i tidligfasen, blant annet fordi verdikjeden er i begynnelsen av læringskurven og verft ikke kan realisere stordriftsfordeler, og (3) lav kapasitetsutnyttelse tidlig for viktige investeringer i anlegg og fartøy, blant annet fordi hensyn til miljø, fiskevelferd og HMS krever høye standarder og høye kapasiteter i driften. Myndighetenes rammeverk må gi muligheter for å realisere skalaøkonomi og lønnsomhet både på lokalitets- og HTH-områdenivå.

Framover kommer nye milepæler som vil bestemme hvilke områder som vil avgjøre hvilke HTH-områder som skal åpnes opp. For vår region kan det ha stor verdi å ha et HTH-område utenfor kysten som kan fungere som en arena for innovasjon og læring. Derfor er det viktig at regionens politikere, næringsliv og forskningsmiljøer er våkne, bidrar med høringsinnspill og kommuniserer med Nærings- og fiskeridepartementet og andre sentrale aktører.

«For vår region kan det ha stor verdi å ha et HTH-område utenfor kysten som kan fungere som en arena for innovasjon og læring».

Ragnar Tveterås

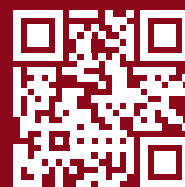
Bli inspirert på vår

NYE NETTSIDE

Trykk & print · Skilt & dekor · Profiling & firmagaver · **ALT PÅ ETT STED**



SCAN MEG



 kai-hansen.no

 post@kai-hansen.no

Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger
51 90 66 00

Kristiansand

Kristian IVs gate 23,
4612 Kristiansand
38 00 30 50

Haugesund

Longhammarvegen 19,
5536 Haugesund
52 70 33 70

Ølen

Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg
53 76 60 80

Slik kommer du i gang med eksport

Wenn skrotet Norge-planene og kastet seg rett ut på de store internasjonale markedene. Zaptec sier at eksport er nøkkelen til å bli skikkelig store, men de hadde ikke klart det uten Eksfin – som nå satser i Stavanger – og Innovasjon Norge, som begge mer enn gjerne hjelper lokale bedrifter med å nå ut i verden.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Rogaland hadde i 2023 en eksport på omkring 141 milliarder kroner, viser en rapport fra Menon Economics fra 2024. Eksporten har vokst med seks prosent siden 2022. Rogaland er det tredje største eksportfylket i Norge. Dette inkluderer ikke olje- og gasseksport, som ville gjort tallet enda høyere. Rogaland har en betydelig eksport fra offshoreleverandører som er tett knyttet til petroleumsnæringen.

De fem største eksportnæringene i Rogaland er:

- Maritim næring (21 prosent)
- Offshoreleverandører (20 prosent)
- Kraftkrevende industri (17 prosent)
- Forretningstjenester (5 prosent)
- Helseindustri (5 prosent)
- Annen eksport (32 prosent).

Den største næringen i «annen»-kategorien er sjømat, IKT, reiseliv og krafteksport.

Wenn droppet Norge

På Forus, på FOMO, holder teknologiselskapet Wenn til. Bedriften har utviklet bilscannere som scanner leiebiler når de leveres ut og inn på flyplasser. På sekunder går scanneren over bilen og oppdager skader. Wenn startet opp for seks år siden. Først tenkte de å erobre det norske leiebilmarkedet på flyplasser. Så skrotet de planen, og begynte i den andre enden. De gikk etter de store flyplassene. I dag har Wenn



Forus-selskapet Wenn har utviklet en scanner som sjekker utleiebiler på flyplasser for skader. Wenn har etablert seg i mange land. Foto: Wenn

scannere på de store flyplassene i Tyskland, Danmark, England, Spania og snart USA.

– For tre år siden satt vi og regnet på alle norske flyplasser. Fra Gardermoen til den minste fjordarmen. Vi trodde det var det vi skulle holde på med. Men så tenkte vi: Stavanger lufthavn har mindre enn 50.000 leieforhold i året. München har 500.000. Spanske Palma har én million og LAX i Los Angeles har mer enn to millioner leieforhold. Det koster like mye å installere en bilscanner på Sola som LAX, så hvor ville du vært?

Det sier Trygve Pedersen, administrerende direktør.

– På dette området nytter det ikke å begynne på de små flyplassene og tro at de store flyplassene vil følge etter. Det går ikke. Du må ta de store, så følger de andre etter, legger han til.

Det norske markedet ble for lite. Det er verden som gjelder for den lille bedriften på Forus. Der er i utlandet mulighetene ligger.

– Vi har en scanner på Gardermoen, men det er den eneste i Norge. Vår eksportandel er 98 prosent. Det er Kastrup, München, Stuttgart, Berlin, Frankfurt, Hamburg, Palma, Gatwick, England, Spania og Østerrike og snart Los Angeles som gjelder, sier Pedersen.

Dette er teknologien

Wenn dokumenterer tilstanden på bilen ved å ta 160 bilder når kunden kjører ut. Da har både kunden og bilutleieren komplett dokumentasjon.

– Når kunden kommer tilbake scanner vi bilen på nytt og algoritmene våre påviser eventuelle nye skader. Bilen kjører gjennom scanneren uten å stoppe, på vei inn i parkeringshuset på flyplassen. På ett minutt er bildene klare.

– Er det en bulk i bilen, så kan utleiefirmaet ta det med kunden på direkten. Kunden får en bedre opplevelse, og utleiebilselskapet tjener penger på dette. Scanneren fanger opp flere skader enn en person som går over bilen manuelt. Alt blir mer rettferdig og bedre for alle parter, forklarer Pedersen.

Suksess-oppskriften

Teknologien er utviklet på Forus. Men det nytter ikke å sitte på Forus og tro at verden kommer til deg, er Pedersen klar på.

– Du må ut og reise rundt og treffe kundene fysisk. Nytt er ikke med Teams. Tilpass deg kulturer. I Tyskland liker de «Made in Norway». Det betyr kvalitet for dem. I Frankrike liker de bedre «Made in France» Konkurransen er stor uansett hva man holder på med, og hva man skal eksportere.

– Det er enormt viktig å være bevisst på hva som gjør deg bedre enn konkurrentene dine. Og fortell det til kunden. Ikke vær beskjeden. I USA så merket vi at der vi begynte å bli flaue, var der amerikanerne begynte. Vær tydelig på hvorfor du er bedre, og veldig tydelig på gevinsten



Administrerende direktør i Wenn, Trygve Pedersen og gründer Rolf Seloter. Foto: Arne Birkemo

kundene får med å velge deg, forteller Pedersen.

I München gjorde Wenn et uvanlig grep. For å overbevise leiebilselskapene installerte de bilscanneren gratis.

– Vær så god, begynn å bruk, sa vi. Vi tok en sjanse, men vi fikk pengene tilbake på kort tid. Å sette seg ned med fem ulike bilutleiefirmaer og bli enige om installasjonskostnadsfordeling og slike ting hadde tatt tre år. Vi skar igjennom. Alle fikk prøve uten å måtte betale for installasjonen. Ingen risiko for dem. Vi tjente pengene våre fort inn igjen. Og nå bruker alle bilutleiefirmaene scanneren på flyplassen, sier Pedersen.

I fjor var det 300.000 biler som hver måned kjørte gjennom scannerne til Wenn.

– Vi skal opp flere ganger mer, uten at jeg vil gi et tall, så kan jeg si at vi skal vokse kraftig, understreker Pedersen.

Zaptec er størst i Sverige

Det var først da to sveitsere, som var i Stavanger i et annet ærend, ville kjøpe Zaptec sine elbilladere og selge dem i Sveits at ladeselskapet fikk øynene opp for eksport.

– Det var starten på vårt eksporteventyr. I dag har Zaptec over 75 prosent eksportandel. Vi har solgt ladere i Norge lenge, men Sverige er det største markedet. Vi kunne holdt oss til Norge og vært et selskap med grei størrelse, men vi vil vokse. Mange kjører elbil i Norge og Skandinavia, men det store volumet med mennesker og biler er i utlandet, sier Eirik Fjellså Hærem, CFO og Deputy CEO i Zaptec.

Zaptec tenker tre måter å angripe utlandet på.



Eirik Fjellså Hærem, CFO og Deputy CEO i Zaptec. Foto: Zaptec

– Det ene er Sveits-måten. At noen tar kontakt med oss. Det andre er å etablere seg med lokale ansatte i det nye markedet. Dette gjorde vi i Sverige. Hadde svensker på bakken. Vi bygget stein på stein, med god support fra Norge. Det gikk sakte i starten, men etter hvert fikk vi bygget opp distribusjonsmodeller. Sverige er vårt største marked, men vi selger kun B2B, til grossister og elektrikere – ikke til sluttkunden. Den tredje måten er å kun gå for distributører, ikke mennesker på bakken i starten. Det gjør vi i Finland, Spania og Portugal. Da tester man markedet før man går inn med mange ansatte «på bakken» i det markedet, forklarer Fjellså Hærem.

Rådet til Zaptec-CFO-en er å ikke gå for fort fram.



Wenn har drevet i seks år, og har nå bilscannere på flyplasser ved flere store internasjonale byer. Foto: Wenn

– Etter Sverige åpnet vi kontorer i mange land samtidig. Lærdommen var at det gikk for fort. Vi undervurderte at hvert land og marked er forskjellige, alt fra kultur til tekniske særkrav, både til maskinvare og programvare, sier Fjellså Hærem.

Han minner om at når et selskap går over til eksport, så begynner man på et vis litt «på scratch» igjen.

– Zaptec er markedsleder i Norge og Sverige, men ute i Europa er vi som en startup igjen.

Fjellså Hærem sier også at det er viktig at man opplever en viss salgssuksess før man bygger opp en stor organisasjon i landet man vil inn i.

Eksfin satser i Stavanger

Eksportfinansiering Norge, Eksfin, fremmer norsk eksport gjennom å bistå bedrifter, utenlandske kjøpere og deres banker med et bredt utvalg av statlige lån, garantier og rådgivning. Eksfin ble opprettet i 2021 og er underlagt Nærings- og fiskeridepartementet.

– Vi er med og bidrar til finansieringen når bedrifter vil eksportere, forklarer Ivar Rekve, avdelingsdirektør for SMB i Eksfin.

Oktober 2022 åpnet Eksfin regionskontor i Stavanger med to ansatte.

– Vi på hovedkontoret sitter i Oslo, men da vi så på hvor vi skulle satse regionalt, valgte vi Ålesund og Stavanger. Vurderingen var hvor eksporten skjer, hvor



Oktober 2022 åpnet Eksfin regionskontor i Stavanger. Fra venstre: Ivar Rekve (Eksfin), daværende næringsminister Jan Christian Vestre, daværende ordfører Kari Nessa Nordtun og Tone Lunde Bakker, administrerende direktør i Eksfin. Foto: Eksfin

potensialet for å hjelpe bedrifter er størst. Vi valgte Stavanger fordi det er en sterk eksportregion med høy kompetanse, sterkt kapitalmiljø, gode fag og industrimiljøer. Rett og slett et bra sted å være, sier Rekve.

Han mener det er viktig å sitte tett på der det skjer.

– Våre to kunderådgivere er ute og snakker med kunder, bedrifter, banker og

jobber tett sammen med Innovasjon Norge. Faktisk sitter på samme sted i Bjergsted. Vi ønsker at bedrifter og banker skal kjenne og bruke oss. Siden starten i oktober 2022 ser vi mange flere finansieringer i Stavanger-regionen, spesielt innenfor SMB-segmentet.

– Hvilke bransjer og type bedrifter burde investert mer?

– Vi heier på den grønne omstillingen i regionen, og vi vil hjelpe bedriftene inn i nye markeder. Det er krevende å gå mot nye, grønne markeder, når man har en eksisterende oljeindustri som går veldig godt, svarer Rekve.

– Hva må bedrifter ha på plass for å få hjelp fra dere?

– De må ha omsetning og lønnsomhet eller en tydelig plan som skal gi lønnsomhet. Vi finansierer alltid sammen med bank og finner en løsning sammen. Som banken, forventer vi å få tilbake pengene vi låner ut. Vi tilbyr altså ikke subsidier, kun lån og garantier. Noen ganger henviser vi kunder videre til Innovasjon Norge hvis ikke vi kan hjelpe dem direkte, sier Rekve.

Realiserer muligheter

Direktør Pedersen i Wenn har et eksempel på hvordan Eksfin kan være til stor hjelp.

– Vi er i en vekstfase. Plutselig kommer en av de store bilutleieselskapene og sier «vi vil ha scanneren deres på 150 lokasjoner i USA». Hva gjør vi da? Her kan Eksfin hjelpe med finansieringen og risikoavlastning og garanti overfor banken. Det gir en trygghet for oss. Det gir oss muligheten til å faktisk levere og gripe den type muligheter.

Også Zaptec har kjent på nytten av å ha Eksfin i ryggen.

– Zaptec opplevde en perfekt storm. I 2023 økte etterspørselen mye. Vi la inn produksjonsordre. Tidslinjene er lange fra man bestiller produksjon til levering, kanskje seks til ni måneder. Når leveringen kom, snudde markedet. Det var dårlige tider med økte renter og folk verken kjøpte elbil eller lader. Vi fikk et stort varelager, siden etterspørselen falt. Da stilte Eksfin arbeidskapitalgaranti. Da slapp vi å si opp folk, og/eller redusere i produktutvikling, sier Fjellså Hærem.

Zaptec opplever nå en sterk etterspørsel og varelageret er i ferd med å normaliseres, legger han til.

Innovasjon Norge: – Er en døråpner

– Du har kanskje hørt noen si «På flyet traff jeg en fra Tyskland som sa det er et kjempemarked for dette». Det er ikke så enkelt å eksportere produktet eller tjenestene til utlandet, men vi er her for å hjelpe. Vi har en stor verktøykasse for både store og små bedrifter. Innovasjon Norge har erfaring, sitter tett på ambassader, er en døråpner og har kontorer i hele verden, sier Erle Hauso, internasjonaliseringsrådgiver i Innovasjon Norge Rogaland, som holder til på Bjergsted i Stavanger.

Wenn har også benyttet seg av Innovasjon Norge.

– Vi har fått gode råd ved å delta på forskjellige skaleringsprogrammer. Vi har brukt kontorene deres i USA, Tyskland og England. Det er nesten som å «ha folk på bakken», som er veldig hjelpsomt. Men du må gjøre jobben selv, sier Pedersen, som

understreker at Wenn har fått spesielt god hjelp av Innovasjon Norge i Stavanger.

– Det var der det hele startet.

Regiondirektør i Innovasjon Norge, Kari Holmefjord Vervik, sier myndighetenes mål er å doble eksporten nasjonalt innen 2030.

– Norge er et lite marked. Vi trenger at bedrifter tenker eksport, enten det er havvind, grønt maritimt, helseteknologi, IKT. Rogaland har innovative bedrifter i mange bransjer. Alt som skal eksporteres trenger ikke være et fysisk produkt som sender i en container, sier hun.

Oppskriften: Drikk «te» med folk

Både regiondirektøren og internasjonaliseringsrådgiveren sier bedrifter gjerne tenker at de skal eksportere, men det er viktig å ha klar plan og være dedikert og forberedt på at det «tar tre ganger lengre tid enn du tror».

– Oppskriften? Først må du få en grundig markedsinnsikt. Er dette markedet noe for deg? Det er viktig å ikke gå i feil retning fra starten av. Forstå kulturen. Hvordan vi gjør ting i Norge er annerledes, også i forhold til våre naboland. Du må bli kjent med kunder, skaff deg et nettverk, ha tilstedeværelse, «drikke litt te med folk», forstå kundenes behov. En felle er å tenke mer produkt enn kunde. Å tenke salg før man forstår hvordan ting fungerer i landet. I utlandet er du som en startup. Kunden må stole på at bedriften din eksisterer om fem år. Tillit må opparbeides. Du må ha en solid markedsplan. En gjenganger er mangel på ressurser på eksportbiten. Hele organisasjonen må være dedikert, fra styret

til ansatte. Man må forstå det nye markedet og innse at det tar tid. Utholdenhet er viktig, sier Hauso og Holmefjord Vervik.

Innovasjon Rogaland venter ikke bare på at bedrifter skal kontakte dem.

– En ny strategi i Innovasjon Norge er at vi aktivt kontakter bedrifter som har potensialet til å vokse internasjonalt, forteller regiondirektøren.



Erle Hauso, internasjonaliseringsrådgiver i Innovasjon Norge Rogaland. Foto: Innovasjon Norge



Kari Holmefjord Vervik, regiondirektør i Innovasjon Norge Rogaland. Foto: Innovasjon Norge

Welcome, Anna!

Write, paste or generate your text to get started!

Artificial sweeteners are healthier than sugar

Microfacts ■ Full Analysis ■

Filter Topics Save

Summary

- ✓ The claim "artificial sweeteners are healthier than sugar" has been analyzed using real-time evidence from multiple search engines (Google, Bing, You.com, Wikipedia, Semantic Scholar, and FactiSearch fact-check database).
- ✓ The health impacts of artificial sweeteners compared to sugar have been widely debated. While artificial sweeteners are often marketed as a healthier alternative due to their low or zero-calorie content, their effects on long-term.

See full analysis

Share Export Feedback

Artificial sweeteners are healthier than sugar

Supporting links found Mix links found Disputing links found

New AI tool for editors

In spring 2020 Maria Amelle joined the team as CEO, and in 2021 we raised 1 million Euro in private and public funding and finished several

Wikipedia Read more

Factiveuse

Factiveuse er et produkt og selskap som avslører falske nyheter og reduserer spredningen av villedende informasjon. Produktet er utviklet av gründere fra UiS, og Factiveuse har kontor i Innovasjonsparken på Ullandhaug. Factiveuse sitt oppdrag er å beskytte tilliten og troverdigheten til bedrifter og demokratiske institusjoner mot desinformasjon. Med Factiveuse kan beslutningstakere innen finans, media og offentlig sektor verifisere viktig tekstlig informasjon, som nyheter, rapporter eller innhold generert av kunstig intelligens. Factiveuse kan analysere video, lyd og direktesendinger for å gi en omfattende analyse med lenker til troverdige kilder. På Solamøtet i januar fikk bedriften Innovasjonsprisen, som ble utdelt av NHO Rogaland og Rogaland Fylkeskommune.



Regionen som ble for rik?

TORIL NAG • seniorpartner i HitecVision

Kanskje er det nettopp nå, med all velstanden og kunnskapen vi har, at Stavanger må tenke som om vi var en start-up igjen; sultne, uredde og handlekraftige.

Stavanger-regionen har gjennom flere tiår bygget sin identitet som Norges energihovedstad. Fra fiskerihavn til olje- og gasshovedstad, har regionen skapt imponerende verdier og en økonomi som er et forbilde internasjonalt. Men hva når rikdommen begynner å dempe innovasjonskraften? Har vi noen opplevelse av at det haster å skape ny vekst – eller kan vi i Stavanger-regionen risikere å bli for rike, og ja, til og med for smarte til å skape nye veksthistorier?

Den nylige debatten om «Landet som ble for rikt» peker på et sentralt dilemma. Vi skal ikke her diskutere hva som er bra eller svakt ved analysen i boken – det er det mange som har gjort allerede – men den minner oss om noe grunnleggende: Rikdom gir oss frihet til å velge, men den kan også skape en form for tilfredshet som hemmer risikoviljen. Vi i Stavanger-regionen kjenner denne dynamikken på kroppen. Regionens økonomi og samfunn er i dag preget av en enestående kompetanse innen energi og teknologi, men utfordringen er tydelig: Klarer vi å bruke dette som et springbrett for å skape morgendagens lønnsomme bedrifter?

Rikdom som mulighet og utfordring

Oljeeventyret har gitt Stavanger-regionen en velstand som andre regioner bare kan drømme om. Denne velstanden har lagt grunnlaget for utvikling av verdensledende selskaper, en sterk kunnskapsbase og en unik evne til å ta i bruk teknologi. Men rikdom har også en bakside. Når mye allerede er på plass, hvorfor ta risiko? Hvorfor satse på noe nytt når status quo fungerer?

Et godt eksempel er datasentre og deres rolle i energiovergangen. Selv om denne regionen er ideelt posisjonert for å huse slike anlegg, møter de ofte motstand her. Kritikken går på at de kan «ta all strømmen», mens andre regioner aktivt tilrettelegger for vekstmulighetene. Spørsmålet blir dermed: Har vi viljen til å se forbi slike hindringer og skape forutsetninger som gjør oss attraktive for nye næringer?

Innovasjonens paradoks: «Vede kan komma i veien»

En region som Stavanger-regionen, med sin kombinasjon av teknologisk ekspertise og kapital, har unike forutsetninger for å lykkes. Men nettopp denne kombinasjonen kan være et tveegget sverd. Som en kollega ofte sier: «Vede kan komma i veien» – vissheten om at man «vet», kan forhindre viljen til å ta risiko, til å utforske det ukjente.

Historien har vist at ekte innovasjon krever mot og evne til å utfordre det etablerte. Dette gjelder ikke bare for selskaper, men for hele økosystemer. Stavanger har et næringsliv som kan trekke på sterke nettverk, og spesielt innen energi og teknologi er det et stort potensial for å utvikle nye lønnsomme næringer. Men da må vi stille spørsmålet: Hvordan blir en «fat cat» sulten igjen?

Svaret ligger i å utfordre komfortsonen, gå bort fra tilfredsheten og skape en kultur hvor innovasjon og risiko prioriteres.

Fremtiden krever handling

I boken «Landet som ble for rikt» finnes en rød tråd: Hva gjør oss levedyktige i fremtiden? Det er et spørsmål som treffer

kjernen av diskusjonen: Hvordan kan vi bygge nye veksthistorier? Hvordan skaper vi muligheter, og hvordan bygger vi selskaper som leverer verdi i en verden i rask endring. Kan vi inspireres av regioner som har lyktes med å bygge blomstrende nye næringer, samtidig som vi bygger på vår egen unike kompetanse innen energi, maritim sektor og industri?

Vår historie med teknologiutvikling og eksportrettede løsninger gir et solid fundament for videre vekst. Og det er her evnen til fortsatt å tenke nytt, ikke må slippes. Rogaland må være åpen for å tiltrekke seg nye vekstindustrier som datasentre, digital infrastruktur og avansert produksjon. Selv om slike initiativer kan møte skepsis, representerer de en mulighet for å diversifisere økonomien og skape arbeidsplasser. Regionen har allerede fordeler som tilgang til stabil energi og kompetanse innen prosjektledelse og teknologiutvikling, som kan gjøre den attraktiv for nye aktører. Det handler om å koble ny industri til våre eksisterende styrker og skape synergier som gagnar hele samfunnet.

Rikdom trenger ikke føre til manglende driv – tvert imot kan det selvsagt være et vesentlig verktøy for videre utvikling og vekst. Men det krever at vi bruker den klokt, og at vi bygger selskaper som er rustet for fremtiden. Kanskje er det nettopp nå, med all velstanden og kunnskapen vi har, at Stavanger må tenke som om vi var en start-up igjen: sultne, uredde og handlekraftige.

«Rikdom har også en bakside. Når mye allerede er på plass, hvorfor ta risiko? Hvorfor satse på noe nytt når status quo fungerer?»

Toril Nag

Ta turen til

VÅRENS RÅESTE MOTORHELG!

STAVANGER FORUM 25.-27. APRIL

Helgen 25.-27. april fører alle veier
til Motormessen AUTOPIA EXPO 2025.

Denne helgen fyller vi 6 haller i Stavanger Forum med opplevelser for alle med ekte lidenskap for fart, bil og motor. Opplev splitter nye modeller fra importørene, rå sports- og superbiler, klassiske biler og motorsykler – oldtimers og youngtimers, unike kjøretøy, lastebiler og utstillere med bilutstyr, tilbehør og rekvisita. Egen stor motorsport-hall. Sett av datoen!

Vi ses 25.-27. april!

For kjøp av billetter og mer info se autopiaexpo.no
Hold deg oppdatert på Facebook og Instagram

Skann QR-koden
for å kjøpe billetter



AUTOPIA

SparebankenVest

Naboen

DOLLY
DUMPLES

Securitas
PSS

safedrive

APRIL PROCONTRA





Tormod Wilson Losnedal (H) ble
ordfører i Stavanger oktober 2024.

Han som plutselig ble ordfører

Dette tenker Stavanger-ordfører Tormod Wilson Losnedal om næringsliv, olje og gass, havvind, sentrumsutvikling, kompetansebehov og samarbeid med nabokommunene.

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Javel, du skal inn i det aller helligste». Det er folkene og apparatet rundt ordføreren som kommer med kommentaren når Næringsforeningen er på vei opp heisen til ordførerens kontor. Innerst i hjørnet. Utenifra kunne det muligens vært boden hvor dyre robotstøvsugere blir oppbevart, men når dørene åpnes, åpenbares et svært kontor. Det er nesten som en leilighet. Sofa, lounge, stort møtebord med storskjerm, balkong, utsikt, kunst og til med et juletre. Det skal ikke stå på fasilitetene til ordføreren i Stavanger, Europas energihovedstad.

Tormod Wilson Losnedal smiler. Han er lett på foten. Godt humør. Det politiske dramaet er over, for nå. Budsjettet er i boks etter intense forhandlinger. Senterpartiet «skiftet side». Høyre og flertallspartiene med Losnedal i spissen fikk flertall. Nå er det snart jul. «Bare kjekke og koselige «ordfører-ting» gjenstår før den 37 år gamle trebarnsfaren kan nyte noen fridager med familien. Losnedal puster ut mens han setter seg godt til rette i sofaen. Åpner en boks cola. Han har tid til å snakke «med næringslivet og di».

– Hvordan det har vært den siste tiden? Veldig travelt. Jeg gikk rett fra pappaperm til tre dager på jobb som gruppeleder for Høyre. En uke senere ble jeg enstemmig valgt til ordfører, og satt på podiet med klubba. Det lå litt i kortene at det skulle bli slik, men ting gikk fort. Så har det vært intenst å få på plass budsjettet.

Han skulle gjerne fått ordførervervet etter et vanlig valg, etter en valgkamp hvor man driver valgkamp som en ordførerkandidat. Losnedal har vært en «golden boy» i Stavanger Høyre. En fremtidig ordførerkandidat. Han som skal ta over, men det skulle gjerne ikke skje så tidlig, og ikke på måten det skjedde på – midt i en periode. Større fallhøyde? Losnedal tror ikke det. Det er lenge til neste valg. Mye kan gå godt, mener han.

Slik startet det

For dem som ikke følger stavangerpolitikken nøye, var Tormod Wilson Losnedal for mange et litt ukjent og nytt navn. 37-åringen, som er utdannet statsviter fra Universitetet i Bergen, var aldri medlem av et ungdomsparti.

– Jeg er ikke blant dem som har blitt oppfostret i partiet, gått gradene og fått politikk inn med morsmelken. Samfunnsengasjert, ja, men ikke partipolitisk.

Etter studiene jobbet Losnedal i politisk sekretariat i Randaberg kommune.

– Det var midt i kommunesammenslåingsprosessen. Jeg satt der og fikk på en måte se hvordan de ulike partiene argumenterte sakene sine. Hvordan politikk fungerer. Det var lærerikt.

Så åpnet det seg en mulighet på rådhuset i Stavanger. Politisk rådgiver for Høyres bystyregruppe. Losnedal fikk jobben. John Peter Hernes var gruppeleder.



– Den lavthengende frukten er vår egen ungdom, sier Stavanger-ordfører Tormod Wilson Losnedal om kompetansebehovet i regionen.

Christine Sagen Helgø ordfører. Losnedal satt både tett på og var en del av makten.

– Jeg tror det kan være en fordel å ikke være en person som har gått gradene i partiet. Det er viktig å dra inn nye folk. Folk som har gjort andre ting enn bare politikk. Men må ha begge deler. En god miks av mennesker som er politikere.

Brenner for sentrum

Byutvikling og spesielt Stavanger sentrum var én av grunnene til at Losnedal ble med i politikken. Og plutselig er vi inne på kompetansebehovet Stavanger-regionen trenger.

– For å være en attraktiv by i en attraktiv region må man ha et attraktivt sentrum. Vi som bor her synes vi har et fantastisk sentrum, men for de mest internasjonale blir det kanskje litt lite spennende. Jeg ønsker et sentrum hvor det er liv og røre hele døgnet. Jeg vil ha enda flere arbeidsplasser i sentrum, flere boliger, sier Losnedal.

Stavanger-regionen konkurrerer om de gode hendene og kloke hodene. Ikke med Bergen og Oslo, men hele verden – understreker Losnedal.

Attraktiv region: – Start med våre egne

– Vi snakker mye om hvordan vi skal tiltrekke oss folk og kompetanse. Hvordan regionen skal tiltrekke oss exapts og nøkkelkompetanse. Jeg tror den lavthengende frukten er vår egen ungdom.

De som er ute og studerer i andre byer og i utlandet. Hvis ikke vår egen ungdom vil komme hjem igjen, flytte tilbake til Stavanger-regionen for å etablere seg og jobbe, hvem vil da bo her? Ungdommene i dag har alle muligheter i verden. De har aldri vært mer internasjonale. De har hele verden som sin lekegrind. Da må Stavanger, som by og region, være så attraktiv at de som har oppvokst her ønsker å komme tilbake, sier Losnedal.

Han er ikke imot at ungdommen skal studere andre steder enn Stavanger.

– Egentlig må vi hylle at folk ønsker å dra ut. Historisk har vi alltid hatt en utfartstrang i denne byen. Vi skal dra ut, sjekke ut, oppleve, erfare og tilegne oss kunnskap og kompetanse. Siddiser må gjerne jobbe andre steder, men når det er på tide å virkelig etablere seg, så ønsker vi å få dem tilbake hit – før de blir gode skattebetalere i Oslo eller nullskattytere i Singapore, sier Losnedal og smiler.

Ordføreren er glad i byen sin, og regionen.

– Vi er allerede en veldig internasjonal storbyregion. Bare Stavanger har innbyggere fra 190 nasjoner. Klart det appellerer. Vi er store nok til at det bør generer tilflytting. At folk utenifra synes det er spennende å flytte hit.

Losnedal remser opp natur, fjell, sjø, fjord og strand. Nærhet til flyplass og ikke minst et mangfoldig næringsliv.

– Kommunen kan legge til rette med gode skoler, og barnehager, men det er næringslivet som må dra lasset og kunne tilby gode jobber. Skoler og barnehager kan være så gode de bare vil, om ikke jobbene er der, nytter det ikke. Kommune og privat næringsliv spiller hverandre gode sammen med academia. Slik at vi utdanner den rette kompetansen, har de rette og mest oppdaterte utdanningene, sier Losnedal.

Næringslivet: – Her det skjer

På kontorpulten ligger Økonomisk Rapport, som utgis av Næringsforeningen og Handels- høgskolen på UiS. Rapporten, som kommer ut årlig, viser at næringslivet i Stavanger-regionen hadde sitt neste best år «ever» i 2023.

– Det er jo her det skjer. Det er her de største verdiene i Norge skapes. Vi har et fantastisk næringsliv med mange attraktive jobber for både egne innbyggere og tilflyttere. Så synes jeg at vi alltid skal strekke oss etter å bli enda bredere. Stavanger-regionen har allerede et godt gründermiljø. Her tør vi å satse. Vi er risikovillige, og har en kultur for å få ting til.

Losnedal er engasjert. Han mener Norge bør fortsette oljeutvinningen, lete og finne mer olje og gass.

Hva med havvind? Er det å kaste penger ned i et svart hull, eller bør det offentlige subsidiere i startfasen?

– Noen ganger er det enkelte næringer som samfunnet vil ha bruk for i framtiden, som er helt avhengige av offentlig hjelp nå. Vi må tenke langsiktig. Dersom man trekker seg og mister troen, så er jo alt tapt. Når man først har satt i gang et system og maskineri, satt av penger og næringslivet forventer dette, så er det noe med å ikke trekke ut pluggen. Det handler om forutsetninger. Dette er noe næringslivet må ordne, så skal myndighetene legge til rette så godt som mulig. Jeg tror ikke det offentlige er gode på å velge «vinnere». Det får være næringslivets oppgave å «få det til», sier Losnedal.

Samarbeid med naboene

Stavanger-ordføreren sier samarbeidet med nabokommunene er veldig godt.

– Jeg har en god tone med alle de andre ordførerne og de som styrer på Nord-Jæren. Nå er det nesten bare Høyre-ordførere rundt omkring, kanskje det hjelper litt. Neida, det er fornuftige folk i ledelsen rundt omkring.

Losnedal tar en ørliten tenkepause og trekker pusten. Det ser ut som at han har noe på hjertet.

– På Nord-Jæren har vi ett felles bo- og arbeidsmarked. Da er det utrolig viktig at vi snakker godt sammen. At vi ikke henger oss for mye opp i hva som er best i egen

kommune. At vi er enige om hva som er det beste for hele regionen. Vi må kunne snakke sammen og diskuterte og bli enige internt først. Når vi er på tur skal vi selge oss som én region. Utad må vi stå samlet. Slik får vi utnyttet tyngden vår region har. Vi er tross alt Norges tredje største byregion, men det blir ikke oppfattet slik av resten av landet dersom vi skal strides og konkurrere oss imellom. Gjør vi det blir vi plutselig nummer fire og åtte på lista, poengterer Losnedal.

– Jeg kommer ikke til å kjøpe kaker til bedrifter som flytter fra Sandnes til Stavanger, for eksempel. Når det kommer nyetableringer, må det på død og liv ikke være i Stavanger. Det viktigste er at arbeidsplassene kommer til regionen, sier Losnedal, som legger til at hans ordførerkolleger er på «absolutt samme linje» som han selv.

TORMOD WILSON LOSNEDAL

- » Alder: 37 år
- » Sivil status: Samboer, tre barn.
- » Bosted: Kannik, oppvokst på Madla
- » Aktuell: Ny ordfører i Stavanger

ATTRAKTIVE LOKALER PÅ

OLJEMUSEET

midt i hjertet av Stavanger



YGGDRASIL

Stort luftig lokale med spektakulær utsikt.



Kjerringholmen 1, 4006 Stavanger



51 93 93 16

booking@norskolje.museum.no

URD

Perfekt til mindre møter.



Norges største makrellfabrikk blir enda større

Fabriksjef Bjørn Kjetil Sirevåg og
kvalitetssjef Ragnhild Skåra har jobbet i
fabrikken siden henholdsvis 1996 og 1993.

Det er 21. januar og siste dag av årets første høysesong ved fiskefabrikken Pelagia i Egersund. Når dagens siste 2,3 millioner kilo makrell er ferdiglosset, er det slutt i denne omgang. Men det kommer mer. Mye mer.

TEKST: BETHI DIRDAL JÁTUN FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Den moderne fiskebåten har knapt brukt én dag på å ta opp de 2,3 millioner kiloene med Nordsjø-makrell. For ikke lenge siden kunne knapt tre fiskebåter klare å levere samme mengde til sammen. Utviklingen går fort i fiskerinæringen, som Pelagia Egersund Seafood, tidligere Egersund Seafood, har vært en del av siden etableringen i 1993.

Videreforedling

Det 20 mål store anlegget ligger helt nede ved sjøen. Fabrikken ble nylig utbyggt, og i april starter testproduksjonen.

– Fisken skal bearbeides, noe som gjør at vi kan vi planlegge driften på en helt annen måte og få en langt bedre flyt og stabilitet i produksjonen, sier fabrikkssjef Bjørn Kjetil Sirevåg.

Et videreforedlingsanlegg har stått på planen lenge. Det har også blitt utprøvd tidligere, men da var verken tiden eller utstyret modent nok.

– Nå har vi blant annet fått på plass en maskin som trekker beina ut av fisken. Fram til nå har makrellen vår blitt håndfiletert ved et anlegg i Vietnam før den sendes videre til Japan. Det blir annerledes nå, fastslår Sirevåg.

Færre båter

Egersund havn er landets største fiskerihavn. Som følge av investeringer i nye kaianlegg har havnen også opprettholdt posisjonen som en viktig del av regionens infrastruktur.

– På 60-tallet myldret det av båter her. Fabrikkssjef Sirevåg peker på ett av få svart-hvitt-bilder blant mange fargebilder på veggene i det ellers så

nøkterne kontorlokalet med adkomst fra en metalltrapp på utsiden. Bildet viser båter tett-i-tett på vei inn mot «okka by».

– Den gang gikk mannskapet i land for å få seg en velfortjent pause. I dag går de knapt ut av båten mens de ligger til kai, sier fabrikkssjefen – lettere hoderystende. Fabrikken har vært arbeidsplassen hans siden 1996. I likhet med kona, Ragnhild Skåra, som er kvalitetssjef, har han gått gradene.

Japansk storkunde

– Da jeg begynte her, var hun trucksjåfør. Han smiler mot kona idet hun kommer inn og hilser «good morning» til de to unge, japanske inspektørene som inntar frokosten sin ved møtebordet langs langveggen. De har vært her siden sesongstart 4. januar. Den lett spøkefulle tonen dem imellom røper at de kjenner hverandre godt.

– De to jobber hos den største kunden vår og kjøper årlig 10.000 tonn fisk, noe som er en sjuendedel av årsproduksjonen vår, forteller Sirevåg, som venter flere japanske gjester til fabrikken senere i dag.

Synergier

Egersund Seafood, som fabrikken het da den ble etablert i 1993, kom som et resultat av driften ved sildeoljefabrikken fra 1922. Et viktig mål med nyetableringen var å trekke flere båter til Egersund, et annet var å skape synergier. At selskapene betjener hverandre, er også en grunnidé bak Pelagia-konsernet som fiskefabrikken i Egersund ble en del av i 2014. Her er fabrikker som produserer fisk til konsum og fabrikker som produserer fiske- og dyrefôr.

Etter årets første høysesong har Pelagia

Egersund produsert ni millioner kilo makrell og to millioner kilo sild, noe som har krevd døgndrift. Fabrikken sviver kontinuerlig, men i morgen er det stopp. Da går sesongarbeiderne ut dørene og kommer ikke tilbake før i mai.

Produksjonsgang

Fisken holder minus 1,2 grad når den losses fra båten og inn i Egersund-fabrikken. Når den tas ombord i båten, går den rett i tanker med sjøvann nedkjølt til minus 1,2 til 1,4 minusgrader – og dør. Denne metoden gjør at fisken holder en ekstremt god kvalitet. Med vannet flyter fisken inn i fabrikken, sorteres i størrelser, pakkes i tjue kilos kartonger, fryses ned og tas videre inn på lager. Ferdig nedfrosset legges den over på pall, får strekkode og plasseres på et robotlager fram til den selges.

Når sesongarbeiderne er tilbake i mai, står sild på programmet, blant annet produksjon av den nederlandske delikatessen matjessild.

– Hollenderne kommer med seks mann og er her døgnet rundt, smiler fabrikkssjefen som ikke selv er spesielt begeistret for delikatessen, men som kjenner forskjell på god og dårlig matjes:

– Det er som med vin. Noen årganger er veldig gode, andre ikke.

Kontinuerlig vekst

I etableringsåret 1993 produserte Egersund Seafood 180 tonn i døgnet. Mengden gikk nokså raskt opp til 270 tonn. I dag er tallet 1.200 tonn.

– Produksjonen har økt hvert eneste år, fastslår kvalitetssjef Ragnhild Skåra, som er på vei fra kontoret og ned i produksjonen



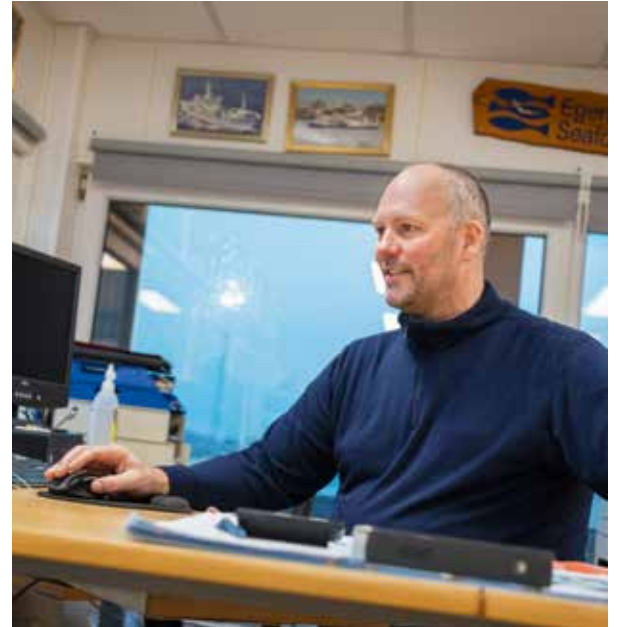
Stor aktivitet i fiskefabrikken i Egersund i januar. Foto: Bethi Dirdal Jåtun

PELAGIA SEAFOOD EGRSUND

- » Eiere: Kvefi og Austevoll Seafood
- » Etableringsår: Egersund Seafood ble etablert i 1993. I 2014 ble selskapet omdøpt til Pelagia Seafood Egersund og inngår som en del av Pelagia-konsernet som har hovedkontor i Bergen.
- » Antall årsverk: Rundt 100
- » Forretningsområde: Pelagia Seafood Egersund tar imot og behandler frossen pelagisk fisk, det vil si primær sild og makrell fra Nordsjøen, og eksporterer denne til markeder i Asia, Afrika, Amerika, Baltikum, Ukraina, Canada og Europa.
- » Omsetning: 1,23 milliarder kroner (Pelagia AS: 10,3 mrd. 2023)
- » Driftsresultat: (Pelagia AS: 800 mill. 2023)



Fiskebåten fra Skottland lossrer 2,3 millioner kilo makrell direkte inn i anlegget. Foto: Bethi Dirdal Jåtun



Fabriksjefen ved kontorpulten i andre etasje.

for å sjekke kvaliteten på fisken som strømmer inn i anlegget. Trolig kjører hun i gang kamera slik at kunder rundt omkring i verden kan kople seg på, se fangsten og stille spørsmål.

Framtiden ser lys ut, selv om strømprisen er til bekymring:

– I løpet av tre timer har vi brukt samme strømmengde som en husstand gjennom et helt år, sier han.

Selv om fiskefabrikken i Egersund jobber med store pengesummer og høye antall, må også de, når alt kommer til alt, regne på marginer.

Friere. Men ikke fritatt.

Leon Maudal
Daglig leder Sandnes-avdeling,
statsautorisert revisor og regnskapsfører

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

Komet Design Foto: Line Ovren

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

Men selv om verktøyene våre stadig blir mer effektive og smartere vil de aldri helt kunne erstatte kompetanse og erfaring. 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

JANSSON & LARSEN
REGNSKAP

Erfaring som teller



Jan Erik Jacobsen, daglig leder i Sandnes Pro-Service, sammen med Einar Waage (t.h.), som jobber i den mekaniske avdelingen.

Når ting bare blir lagt litt til rette

Helt siden starten i 1970 har Sandnes Pro-Service gitt arbeid til mennesker som i utgangspunktet står utenfor arbeidslivet.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP



Begrepet «sosial bærekraft» eksisterte ikke på 70-tallet, men sosial bærekraft er selve navet i virksomheten på Hana i Sandnes, som har litt over 230 arbeidstakere. 60 av dem har aldri vært i arbeid eller har stått utenfor arbeidslivet en lengre periode og trenger hjelp til å komme inn igjen. Rundt 130 jobber der fast, ofte arbeidslivet ut, og de resterende noe over 40 jobber i bedriften i ulike ordinære stillinger.

Det handler om inkludering, medvirkning, tilhørighet og trygghet.

– Visjonen vår er «Vi skaper muligheter», noe vi er gode på. Fokus er å finne fram til hva folk kan uavhengig av diagnoser og begrensninger, sier Sara Sæbø Eiane, som begynte som HR-leder i bedriften i mars i fjor.

Folk kan

– For meg er det viktig å kunne jobbe i en bedrift som tilfører verdier. Da jeg så denne stillingen utlyst, var det en «no-brainer», sier hun.

– Det er så lett å anta hva folk kan og er i stand til eller ikke. Daglig ser vi hvordan mennesker med utfordringer utfører oppgaver og tar ansvar når de bare får ting lagt litt til rette, følger daglig leder, Jan Erik Jacobsen, opp.

Han er i Sandnes Pro-Service på åttende året og leder en virksomhet i vekst. Sandnes Pro-Service er blant landets største og fremste i sitt slag – og en ledende produksjonsbedrift i Sandnes kommune.

Det handler også om å produsere varer av beste kvalitet.

90 prosent av det som produseres i lokalene til Sandnes Pro-Service, enten det er i mekanisk avdeling, i treavdelingen, pakke- eller tekstilavdelingen, er bestillinger fra lokale bedrifter. Gjennom flere år

har arbeidstakerne i mekanisk avdeling maskinert deler til den verdenskjente Kverneland-plogen. I samme avdeling produseres også verktøypanelet til Optimarins renseanlegg, for å nevne noe.

Variert produksjon

– Norganic, som leverer økologiske matvarer til hele Norge, er også en stor kunde hos oss. Fra dem får vi gjerne inn store sekker som arbeidstakerne våre veier opp og pakker om i forbrukervennlige størrelser. Det startet med fire produkter, i dag har vi vel 150, forteller Jacobsen, som understreker at de jobber etter samme krav og standarder som en hvilken som helst annen bedrift. Han oppfordrer næringslivet i regionen om å ha dem i tankene:

– Spør oss! De fleste blir overrasket over hvor mange forskjellige oppdrag vi kan løse, sier han og tilføyer at de så å si alltid har kapasitet til å ta pakke-, monterings- eller sorteringsoppdrag.

Samfunnsansvar

De aller fleste forbinder nok Sandnes Pro-Service med Jobbfukt. Dette er da også den største avdelingen. Hver uke går 1.800 fruktkasser ut fra lokalene på Hana til 800 bedrifter fra Randaberg i nord til Egersund i sør. Mange av disse er ikke bare kunder, men har også blitt viktige samarbeidspartnere. Jan Erik Jacobsen og Sara Sæbø Eiane opplever at næringslivet i regionen er opptatt av å ta samfunnsansvar.

– Det virker som om flere er seg bevisst at et samarbeid med oss styrker både omdømme og konkurransekraft, sier de.

Nytt bygg

Omsetningen til Sandnes Pro-Service ligger på 75 millioner kroner i året. 32 av disse kommer fra næringsdelen, altså produksjonen av varer og tjenester til bedrifter og privatpersoner. Resten kommer fra Nav, som betaling for tiltaksdelen.

– Vi er opptatt av å drive godt, fastslår Jacobsen.

Et positivt driftsresultat over år har gitt bedriften en solid egenkapital, noe som ikke bare sikrer kontinuerlig oppgradering av maskiner og utstyr og kompetanseheving av ansatte, men også gir muligheter til å tenke stort: Om få år flytter de inn i nytt bygg på egen tomt.

– Trolig går vi ut med totalentreprisen like over sommeren.

Nybygget skal settes opp på egen eiendom, der treavdelingen i dag ligger. Dagens hovedbygg skal selges.

Tiltaksdelen

For å kunne etablere nye arbeidsplasser, er Sandnes-bedriften avhengige av å få midler fra staten. Nylig ble de tildelt ti nye plasser, men de skulle gjerne hatt enda flere. Søkerlisten er lang både til de permanente



Sara Sæbø Eiane, HR-leder i Sandnes Pro-Service.



I tekstilavdelingen jobber de blant annet mye med gjenbruksdesign.

SANDNES PRO-SERVICE

- » Eiere: Sandnes og Gjesdal kommune
- » Etableringsår: 1970
- » Antall årsverk: Rundt 230, hvorav ca. 130 permanente tilrettelagte arbeidsplasser, ca. 60 arbeidstreningsplasser og ca. 40 ordinært ansatte
- » Forretningsområde: Tilrettelagte arbeidsplasser med midler fra Nav og produksjon av ulike varer og tjenester for næringsliv og privatpersoner.
- » Omsetning: 75 millioner kroner, der ca. 32 millioner kroner er inntekter fra produksjon av varer og tjenester
- » Driftsresultat: 5 millioner kroner (2023)

plassene og til arbeidstreningsplassene. Det er dessverre stor underdekning i forhold til behovet.

– Ifølge bransjeorganisasjonen vår trenger Norge 500 nye plasser hvert år for å dekke behovet, sier Jan Erik Jacobsen og fortsetter:

– I fjor fikk vi rundt 60 prosent av arbeidstakerne på arbeidstrening ut i ordinært arbeid, noe som er 10 prosent over målkravet.

– Selv om det kan være utfordrende til tider, er dette en meningsfull og fantastisk bedrift å jobbe i. Det handler om verdien av å være i jobb, av å ha kollegaer, få tilbakemeldinger, kjenne på mestring, betydning og verdien av å være med i verdiskapningen i samfunnet. Det er viktig!

Har tro Har evne Har ambisjoner

Harbour Energy viderefører arbeidet til Wintershall Dea på norsk sokkel. Sammen med våre partnere og leverandører sikter vi høyt – og leverer.

Les mer på harbourenergy.com/norge



Benedicte Gjersdal
Offshore boreingeniør



We aim high.
We deliver.



SPALTISTEN

Innovasjon i landbruket: En mulighet for ny norsk industri

TERJE EIDE • daglig leder i Nordic Edge

Landbruket står overfor betydelige utfordringer. Sviktende jordhelse, økt press på matvaresikkerheten, sikkerhetspolitiske utfordringer og behovet for mer bærekraftig matproduksjon krever handling.

Samtidig gir disse utfordringene oss en mulighet: De skaper rom for innovasjon, nye næringer og styrking av norsk landbruksteknologi i et raskt voksende internasjonalt marked.

Det globale markedet for landbruksteknologi vokser raskt. I 2022 var det verdsatt til 23,5 milliarder amerikanske dollar, og innen 2030 forventes det å nå nærmere 80 milliarder amerikanske dollar. Den årlige veksten ligger på rundt 16,5 prosent. Norske selskaper har en mulighet til å ta del i denne veksten med løsninger innen blant annet regenerativt jordbruk, presisjonslandbruk og klimavennlig matproduksjon

Tradisjon for kvalitetsutstyr

Norge har lang erfaring med å utvikle utstyr og teknologi for landbruket med sterke eksempler som Kverneland Group TKS Agri Serigstad fra egen region. Vi har en del sterke miljøer innen robotikk, sensorteknologi og programvareutvikling. Det neste steget er å bruke denne kompetansen til å utvikle verdensledende løsninger for morgendagens landbruk. Det å se etter muligheter for teknologioverføring fra bransjer hvor vi er verdensledende er et godt grep.

Sviktende jordhelse

Jordhelse er grunnlaget for all matproduksjon, men over store deler av verden forringes matjorden i et alarmerende tempo. FNs klimapanel (IPCC) understreker at «måten vi forvalter landjorda på er ikke bærekraftig». De påpeker at dagens praksis bidrar til jordforringelse, noe som truer både matproduksjon og klima. Opptil 40 prosent av verdens matjord er alvorlig degradert. Dette svekker avlingsutbyttet, reduserer karbonlagringsevnen og gjør bønder mer sårbare for ekstremvær. EU har satt jordhelse høyt på agendaen blant annet gjennom programmet «A Soil Deal for Europe» som har som mål å etablere 100

levende laboratorier og fyrtårn innen 2030 for å lede overgangen til sunnere jord.

Matvaresikkerhet og beredskap

Geopolitiske spenninger, klimaendringer og ustabile forsyningskjeder gjør at vi må ta matvaresikkerhet på alvor. Norge har en selvforsyningsgrad på rundt 40–50 prosent, noe som plasserer oss blant landene med lavest selvforsyning i Europa.

Regenerativt landbruk

Regenerativt landbruk kan bli en viktig del av løsningen. I motsetning til tradisjonelle metoder, som ofte tærer på jordsmonnet, handler regenerativt landbruk om å bygge opp jordens fruktbarhet gjennom skånsomme dyrkingsmetoder, økt karbonbinding og integrert husdyrhold. Dette representerer også en stor forretningsmulighet. Teknologi som sensorer for å overvåke jordkvalitet, bruk av satellittdata, AI-baserte beslutningsverktøy og autonome maskiner for skånsom jordbearbeiding kan gjøre regenerativt landbruk mer effektivt og lønnsomt.

Utdanning og kompetanseutvikling

Fremtidens bønder må ha kompetanse innen teknologi, dataanalyse og bærekraftig drift. Det må derfor satses mer på utdanningstilbud som kombinerer agronomi med teknologi. Vi trenger også flere tverrfaglige samarbeid mellom utdanningsinstitusjoner, industrien og myndighetene for å utvikle nye læringsløp som speiler landbrukets teknologiske utvikling.

Vi trenger flere testarenaer

For å utvikle konkurransedyktige løsninger må vi ha flere gode testarenaer hvor ny teknologi kan prøves ut i praksis. Et eksempel til inspirasjon er Mære landbruksskole i Trøndelag som fungerer som en betydelig testarena. I samarbeid med Skjetlein videregående skole

disponerer de Norges største testarena for landbruk, med over 2000 dekar dyrket mark, inkludert både konvensjonelle og økologiske arealer. Dette samarbeidet gir bedrifter og forskningsmiljøer muligheten til å teste, verifisere og demonstrere nye produkter og metoder i reelle driftsmiljøer. Dette er en modell vi burde fått til midt på Jæren på arealene til regionens egen landbruksskole på Øksnevad.

Behovet for investeringskapital

Utvikling og implementering av landbruksteknologi vil kreve betydelige investeringer. Nordic Edge har i løpet av de siste årene bygget opp et stort norsk og internasjonalt nettverk av investorer og vi opplever økende interesse for nye løsninger, men vi trenger både flere case og flere investorer.

Nordic vil styrke innovasjonskraften

Mulighetene for å skape ny industri kombinert med behovet for å samarbeide for å løse innovasjonsutfordringer er grunnen til at Nordic Edge, med Lyse, Smedvig og SpareBank 1 Sør-Norge som største eiere, har valgt å etablere vår nye innovasjonsklynge for agritech. Vår rolle er å skape innovasjonskraft for våre medlemsbedrifter, koble aktører og sikre at teknologi og kunnskap blir omsatt til praktiske løsninger for bonden.

Mer lønnsomt

Men skal vi lykkes, må vi huske én ting: Uansett hvor avansert teknologien blir, er det bonden som skal bruke den. Vi må sørge for at innovasjonen som skjer, gjør hverdagen tryggere, mer effektiv og mer lønnsom for dem som produserer maten vår. En bærekraftig fremtid for landbruket handler ikke bare om teknologi – den handler om å skape en næring der bønder kan leve godt av arbeidet sitt, samtidig som de tar vare på jorda for kommende generasjoner.



Hva har kafeer i Oslo, IT-bedrifter i Romsdalen og verksteder på Kløfta til felles? Jo, de har valgt Tripletex, et fleksibelt regnskapsprogram som brukes av 135 000 bedrifter over hele landet.

Hele Norges regnskapsprogram

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

RÅDGIVNING OM SPISE- FORSTYRRELSE ROGALAND (ROS)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Laila Rasmussen,
laila.rasmussen@nettros.no
Web: nettros.no

(ROS) er den største landsdekkende interesseorganisasjonen for alle som er berørt av problematikken rundt mat, kropp og selvfølelse – for de som har eller har hatt en spiseforstyrrelse, og for deres pårørende. Organisasjonen tilbyr rådgivning gjennom individuelle samtaler, e-post, chat og telefon, samt veiledning til aktuelle instanser. Ansatte og frivillige i ROS har bred kompetanse innenfor feltet, de fleste med en kombinasjon av egen erfaring og helse- eller sosialfaglig bakgrunn. ROS har et godt samarbeid med det offentlige hjelpeapparatet og regionens næringsliv, som er svært viktig for å gjøre en solid jobb.



DORRIT VIGNES/ VIGNES KULELAGERTENESTER

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Dorrit Vignes,
dorrit@kulelageret.no
Web: kulelageret.no

Dorrit Vignes er organisasjonspedagog og har bred jobberfaring fra offentlig, privat og ideell sektor. Ho ønsker å bidra til å løse samfunnsutfordringer. Oppveksten hennar på gard i eit øysamfunn har gjeve ho forståing for verdien av fellesskap, trivsel og langsiktig forvaltning. Med lærarutdanning og mastergrad i leing og økonomi har Dorrit kompetanse til å skapa inkluderande arbeidsplassar som er gode for folk og samfunn. Som konsulent styrker ho ytringsklimaet og den etiske refleksjonen på arbeidsplassar.

Dorrit Vignes

ARDA ENERGY

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Egil Vigdel, egil@ardaenergy.no
Web: ardaenergy.no

Arda Energy er en prosjektutvikler som leverer nøkkelferdige systemløsninger for å konvertere biogass og syntesegass til fornybart hydrogen, varme og biogent CO₂. Selskapets løsninger sikrer kostnadseffektiv hydrogenproduksjon og tilgang til CO₂ som er essensielt for en bærekraftig fremtid. Arda bidrar til reduserte klimagassutslipp, økt tilgang på fornybar energi og sirkulære løsninger som skaper verdier for både miljø og næringsliv. Arda tar olje og gass kompetanse og teknologi over til bærekraftige løsninger mot et stort internasjonalt marked.



ARNE HIDLE & CO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristin Hidle-Bahreini,
marhb02@mail.com

Arne Hidle & Co ble etablert som sportsbutikk i 1935. Butikken ble etterhvert mest kjent for sin spesialkompetanse på jakt-, fiske- og friluftsutstyr. Sportsbutikken ble solgt til Intersport Østervåg i 2001, og byggene i Prostebakken/Urgaten har siden vært leid ut til Varner-gruppen, ved Volt Fashion. Arne Hidle & Co er fortsatt eid av samme familie, og er stolte av å kunne bidra til et levende sentrum i den fine byen vår!

ARNE HIDLE & CO. A.S.

THE NEXT LEVEL

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Per Andersen, per@nxtl.ai
Web: nxtl.ai

The Next Level er en teknologibedrift med spisskompetanse på Generativ UI og AI-drevet web-arkitektur. Det gjør at for eksempel en og samme nettside vil kunne få ulike visninger for ulike bruker- og kundegrupper. Digitale løsninger (eksempelvis nettsider) kan være komplekse av natur. The Next Level ser på det som sitt samfunnsoppdrag å bidra til å gjøre det komplekse ukomplisert for alle.

nxtl

TOVE TYBERØ CONSULTING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tove Tyberø,
tove.tybero@ttconsulting.no
Web: ttconsulting.no

Rådgivningspartner og styrekandidat med lang erfaring innen ledelse, strategi og organisasjonsutvikling. Tove Tyberø Consulting tilbyr et bredt spekter av rådgivningstjenester til styrever og ledergrupper innen virksomhetsstyring. TTC har som mål å skape varige resultater for sine kunder ved å bistå virksomheter i å samle mennesker og organisasjon rundt en helhetlig og fremtidsorientert forretningsstrategi.



Tove Tyberø Consulting AS
TTC

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

FLARE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: James Froment,
james@flaremedia.no
Web: flaremedia.no

Flare lager video og foto som betyr noe! Deres oppdrag er enkelt; hjelpe selskaper med å fremme budskapet sitt visuelt, så handlekraftig og effektivt som mulig. Enten det er et portrett som umiddelbart fanger hvem noen er, eller en video som unikt forklarer hvordan produktet løser et problem, selv om det kan virke litt komplisert ved første øyekast. Flare ble etablert for selskaper som ønsker innhold som oppnår noe.

FLARE

NÆRLAND ANLEGGSTEKNIKK

Beliggenhet: Klepp stasjon
Kontaktperson: Kristian Salte,
kristian@nateknikk.no
Web: nateknikk.no

Nærland Anleggsteknikk er en ledende leverandør av service, reparasjon og sertifisering for anleggsbransjen. Bedriften spesialiserer seg på reparasjon, sertifisering og service av bygg- og anleggsmaskiner, lifter og trucker. Med Nærland Anleggsteknikk på laget kan du være trygg på at maskinparken din alltid er i topp stand og i samsvar med gjeldende krav.



SWEGON

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jarle Østbø,
jarle.ostbo@swegon.no
Web: swegon.no

Swegon er en markedsledende leverandør innen inneklimateknikk, og tilbyr løsninger for ventilasjon, oppvarming, kjøling og klimaoptimalisering, samt tilkoblede tjenester og teknisk support. Swegon har datterselskaper i og distributører over hele verdens og 21 produksjonsanlegg i Europa, Nord-Amerika og India. Selskapet sysselsetter mer enn 3.300 personer og omsatte i 2023 for 8,8 milliarder svenske kroner.



LINE OWREN FOTOGRAFI

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Line Owren, post@lineowren.no
Web: lineowren.no

Line Owren er reklamefotograf med lang erfaring innen markedsføring og merkevarebygging. Line leverer autentiske bilder med fokus på naturlig lys og ekte uttrykk, som igjen formidler bedriftens visjon og verdier.

LINE OWREN
fotografi

INVENTI AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Cathrine Leiros,
cathrine@inventi.no
Web: inventi.no

Navnet Inventi betyr «funnet», og det er nettopp det de gjør – Inventi finner den kandidaten kunden vil ha. Inventi vet at hver ansettelse er viktig, og de jobber dedikert for å skape en målrettet og grundig utvelgelsesprosess. Dette sikrer både det beste kandidatutvalget og den rette matchen – hver eneste gang!



SAFE SUPPLY/AXFLOW SANDNES

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anette Grødem,
anette.grodem@axflow.no
Web: axflow.no

Safe Supply leverer pumper, ventiler og annet utstyr til offshore og landbasert industri. Selskapets kjernevirksomhet har, siden starten i 1996, vært å levere utstyr og systemløsninger for håndtering og behandling av mud og borekaks. I senere år har Safe Supply utvidet tilbudet sitt til å inkludere VA-markedet, med blant annet komplette avløpsstasjoner og trykkøkningsanlegg, samt renseanlegg for drikkevann.



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

Richard Johnsens Minnefond har som formål blant annet å støtte allmennyttige formål for unge i Stavanger. Legatstyret tar stilling til dagsaktuelle utfordringer knyttet til unge i Stavanger. I søknaden må det oppgis hvordan midlene er tenkt disponert, budsjett og rapportering.

Søknaden sendes til styret i fondet:– Richard Johnsens Minnefond,
c/o Næringsforeningen i Stavanger-regionen, postboks 182,
4001 Stavanger. Eventuelt på epost: post@naeringsforeningen.no.

Styret for Richard Johnsens Minnefond

Søknads-
frist:
1. mai

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

THEVIT

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Rigmor Haga,
rigmor.haga@thevit.no
Web: thevit.no

Hos TheVIT Sustainability Centre of Excellence handler bærekraft om mer enn bare etterlevelse – TheVIT hjelper deg å bygge en robust og fremtidsrettet forretningsmodell. Deres tjenester dekker hele reisen fra strategisk utvikling til detaljerte rapporteringskrav, slik at din virksomhet kan møte dagens bærekraftsutfordringer og utnytte mulighetene for innovasjon og vekst.



EGANT AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Hans Petter Slettebø,
post@egant.no
Web: elegant.no

Egant har lang og bred erfaring med design, utvikling, produksjon, import og distribusjon av elektroprodukter til det Skandinaviske DIY (gjør det selv) og Semi profesjonelle markedet. Varemerket EGANT finner man blant annet i Norge hos OBS Bygg, Byggmix og Megaflis. Selskapets ambisjoner er å kunne tilby det beste «cost & quality»-assortimentet i markedet innen sitt segment til den kresne og prisbevisste forbruker, gjennom anerkjente aktører.



FEM STJERNERS RENHOLD

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Jan Torleif Seneca,
seneca@femstjernes.no
Web: femstjernes.no

Fem stjerners Renhold leverer renholdstjenester. Selskapet dekker alt fra kontorrenhold til flyttevask. Enten du trenger regelmessig daglig renhold eller spesialisert renhold som trappevask eller lager renhold, er Fem stjerners Renhold her for å holde dine lokaler skinnende rene. Med mange års erfaring som en pålitelig renholdstjeneste i Stavanger og Sandnes, leverer de toppkvalitet og skreddersydde renholdsløsninger for både bedrifts- og privatkunder.



QWAVE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Ove Nesvik,
jonesvik@qwave.no
Web: qwave.no

qWave er et Stavanger basert forskning & utviklings selskap som siden har drevet F&U av kjerneteknologi basert på akustiske sjokkbølger. qWave sin teknologi kan bli brukt til å åpne bergformasjoner i en brønn for å teste minste horisontale spenning på en bedre måte enn dagens teknologier. En fullskala test av prototypen ble utført i 2023 ved NORCE sitt testsenter på Ullandhaug (Ullrigg) med lovende resultater. Teknologien utvikles nå videre og det planlegges for flere felt tester, pilot brønner, og demonstrasjon av teknologien frem mot målsetningen om kommersialisering.



OFFSHORE QUALIFIC AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Christian Harestad,
ch@offshorequalific.no
Web: offshorequalific.no

Offshore Qualific er et heleid datterselskap av bransjeforeningen Offshore Norge. Selskapet forenkler leverandørkvalifisering, leverandørpromotering, overvåking og oppfølging gjennom effektiv datadeling og standardisering. Offshore Qualific sitt hovedmål er å sikre maksimalt verdiuttak for hele energibransjen. Eventuelt overskudd i selskapet reinvesteres for å forbedre Magnet JQS-portalen og deres revisjonstjenester, samt sikre kontinuerlig forbedring og innovasjon.



TUNGE MASKIN AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Stian Tunge Nesvik,
stian@tungemaskin.no
Web: tungemaskin.no

Tunge Maskin er et maskinentreprenørselskap med en solid markedsposisjon. Bedriften disponerer en moderne og allsidig maskinpark for å dekke ethvert oppdrag. Tunge Maskin utfører alt innen utbygging av bolig- og hyttefelt, VA-anlegg, masseforflytting, sprengning, transport, utomhusarbeider, maskinlødde forstøtningsmurer, opparbeidelse av tomter, riving og vedlikeholdsarbeid. Minigraver. Salg av grus, pukk, matjord, rør, drenerør, belegningsstein med mer.



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.

Wonderful World

Den nordiske festivalen
for filosofi og vitenskap
ons 28.– lør 31. mai 2025



Wonderful World arrangeres for tredje gang på Tou! Vi inviterer de beste vitenskaperene og filosofene til å ta oss med til grensene for hva vi vet og la oss kikke inn i det vi ennå ikke har nok kunnskap om.

I løpet av de fire festivaldagene – i år fra onsdag til lørdag, kan publikum vandre mellom ulike scener og få med seg både samtalen, foredrag, workshops, kunst, konserter og mye, mye mer!

KÅKÅ

US Universitetet
i Stavanger

OU

www.wonderfulworld.no

Følg med her!





Er det noen som fortsatt lytter?

HANNE NORMAN BERENTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Det offentlige ordskiftet blir hardere og hardere. Noe er galt når våre lokalpolitikere ikke tørr å stå for det de mener i offentligheten.

Vi hadde den glede å ha besøk av Kjersti Fløgstad, direktør ved Nobels Fredssenter, på et arrangement nylig. I en undersøkelse Nobels Fredssenter gjorde i 2021, svarte seks av ti at de hadde latt være å ta opp vanskelige tema i nære relasjoner fordi det er ubehagelig. Hele 46 prosent oppga å ha mistet venner eller familie som resultat av mangel på god dialog. Derfor har fredssenteret de senere årene jobbet med å sette dialog på dagsorden. De har utarbeidet åtte prinsipper for god dialog.

1. Dialog bør være en grunnholdning
2. Skape trygge rom
3. Invitere alle med
4. I dialog må man lytte
5. La alle dele sine erfaringer
6. Still spørsmål
7. Snakk om det som er vanskelig
8. Bidra til tilgivelse og forsoning

Fløgstad og fredssenteret påpeker at dialog er så mye mer enn hvor god du er til å kommunisere. Det handler om en grunnholdning og et ønske om å møte folk med respekt, likeverdighet, åpenhet og nysgjerrighet. Og du må lytte. Du må ha et ønske om å høre etter hva samtalepartneren din ønsker å formidle.

Det har blitt tøffere

Disse prinsippene gjelder selvsagt både i nære relasjoner, men de gjelder også

i høyeste grad mellom naboer, venner, arbeidskollegaer og i det offentlige ordskiftet. Politisk uenighet har nok alltid vært ganske tøft å stå i, når rasjonelle argumenter går hånd i hånd med sterke følelser. Jeg tviler på om EF-diskusjonen i 1972, Alta-saken på begynnelsen av 80-tallet og EU-valget i 1994 opplevdes som god dialog for alle involverte.

Men det har definitivt skjedd noe i løpet av de senere årene. Om det er sosiale medier med fri flyt av harde ord som har skylden i alt, skal jeg ikke påstå. Men en vesentlig rolle har det nok definitivt spilt. Da Trump først slo gjennom på Twitter og hamret løs med max 140 tegn per melding, var det ikke dialog han fremmet. Og heller ikke respekt. Når verdens på ny mektigste mann gjør alt han kan for å skremme folk til lydighet – inspirerer han nok mange i kommentarfeltene også i vårt land. Han setter standarden.

Meningsmotstandere idiotforklares

Jeg må si at jeg misliker sterkt tonen i mye av den offentlige debatten nå for tiden – ikke minst i sosiale medier. Uten å nevne navn, ser vi også sentrale politikere som nærer opp under det harde debattklimaet. Meningsmotstandere idiotforklares, saklighetsnivået er på et lavmål og fakta avfeies som propaganda og løgn. Det har gjort at det å argumentere for datasenter, vindmøller eller gruvedrift, for å ta noe av det som er aktuelt i vår region for

tiden, har blitt nesten umulig i store deler av befolkningen. Ja til formueskatt, flere utenlandskabler og økte bompenger, er heller ikke særlig populært å ytre. Og så har du VAR, eller videoassistert dømming i fotball. Kanskje ikke viktig, i alle fall ikke for meg, men viktig nok for mange til å true med aksjoner og sabotasje.

Uavhengig av hva du måtte mene i disse sakene, kan det ikke være kontroversielt å påstå at debattnivået er på et lavmål. Bruker vi fredssenteret sine åtte prinsipper for god dialog som en test, tror jeg det blir stryk allerede på første punkt.

En tankevekker

Derfor er mitt ønske i det nye året at vi alle blir litt flinkere til å lytte og litt flinkere til å ønske en god dialog. Vi trenger å vise forståelse for motpartens synspunkter. Noen vektlegger arbeidsplasser tyngst, mens andre vil prioritere dyrket mark. Begge deler er legitime prioriteringer. Vi kan være uenige om hva som er det viktigste, men samtidig opptre respektfullt og med ønske om å forstå din meningsmotstander. Det er ikke akkurat det som skjer når lokalpolitikere frykter for å si sin mening og statsministeren kalles for landssviker. Det er heller ikke det som skjer når vindmøller bygges i strid med urfolks rettigheter.

Til slutt en liten oppfordring, les Nobels Fredssenters lille bok «De som lytter, flytter verden». Den vil være en tankevekker for de fleste av oss.

«Meningsmotstandere idiotforklares, saklighetsnivået er på et lavmål og fakta avfeies som propaganda og løgn».

Hanne N. Berentzen





Ingen AFP for norsk sokkel

BJØRN VIDAR LERØEN · kommentator og forfatter

Om to år er petroleumsvirksomheten på den norske kontinentalsokkelen like gammel som en AFP-pensjonist. I år er det 60 år siden det ble åpnet for leting etter olje og gass i Nordsjøen, men petroleumsindustrien har langt fra nådd pensjonsalderen.

Inntektene fra produksjon av olje og gass har gjort Stavanger til et lykkeland både for oss selv og for andre. Hva skulle Europa ha gjort i dag uten gass fra norsk sokkel? Krigen i Ukraina har gjort Norge til Europas største leverandør energi, med gass som dominerende.

Norsk sokkel – i betydningen produksjon av olje og gass – er fortsatt langt unna pensjonsalderen. Det er riktig nok mange som mener at vi burde ha pensjonert denne virksomheten for lengst, men de fleste innser nok at det fortsatt er knyttet store forventninger om energileveranser fra norsk sokkel, fordi energibehovene i dag er vesentlig større enn det som kan leveres fra alternative kilder. Norge er Europas fremste garantist for energisikkerhet.

Har formet Tyskland

Tyskland er Norges største gasskunde. Like før jul var jeg i den tyske ambassaden i Oslo og intervjuet ambassadør Detlef Wächter i forbindelse med at jeg nå skriver en bok om den norske gasshistorien. Ambassadørens budskap var tindrende klart: Norsk gass har gjort Tyskland til det Tyskland er.

Gass er blitt viktigere. Gjennom de seksti årene som har gått siden regjeringen Gerhardsen åpnet norsk sokkel, har vi i hovedsak vært opptatt av olje. De organer som ble satt til å arbeide med disse spørsmål fikk navn etter det som ble oppfattet å være hovedsaken: Olje- og energidepartementet, Oljedirektoratet, Petroleumstilsynet og Statoil. Men bildet endret seg. Det kom en ny tid med nye navn: Energidepartementet, Sokkeldirektoratet, Havindustritilsynet og Equinor.

Mer om gass

Det var flere grunner til at navnene ble endret. Nye erkjennelser av konflikt mellom energi og miljø og økt bekymring for klimaendringer gir mye av forklaringen. Men det handlet ikke lenger bare om olje, men enda mer om gass. I tilfellet Statoil – et navn som fungerte mer enn godt nok i starten – førte børsnoteringen i 2001 til at eierskapet fikk flere eiere enn staten alene. Selskapet ble etter hvert mer enn bare stat og mer enn bare olje.

Gjennom årene har det skjedd store endringer i norsk petroleumsvirksomhet. Produksjon og inntekter har blitt vesentlig større enn antatt, det har skjedd en enorm teknologisk utvikling og politikken har endret seg sammen med en endret virkelighet. Den norske modellen er solid og er godt rustet for fremtiden, fordi den har vært dynamisk og ikke statisk, forutsigbar og verdibasert.

Styrtrike

Inntektene fra olje og gass har gjort oss styrtrike. Tidlig på 1990-tallet fablet noen om at oljefondet kanskje kunne nå 1.000 milliarder kroner. Mange ristet på hodet og sa at det var en spekulativ vurdering av fremtidens inntektsmuligheter. Seksti år etter at vi åpnet vår kontinentalsokkel for leting etter olje og gass har fondet passert 20.000 milliarder kroner. Ikke alle pengene kommer direkte fra olje og gass, men ingen annen næring har gitt et tilsvarende overskudd og gitt grunnlag for en slik fondsoppbygging.

Vi har konvertert en stor petroleumsmasse og skapt en enda større finansformue. Dette har ikke bare skapt muligheter, men også problemer. Våre politikere skal anerkjennes for å ha utvist statsfinansiell disiplin gjennom opprettelsen av fondet og den medfølgende handlingsregel. Handlingsregelen ble vedtatt for å begrense tilførselen av oljepenger i fastlandsøkonomien. Men fordi inntektene fra olje og gass ble vesentlig større enn antatt da handlingsregelen ble laget, vil full utnyttelse av handlingsregelen med dagens pengestrøm fra kontinentalsokkelen ha begrenset virkning mot menneskeskapt temperaturstigning i nasjonaløkonomien. Det er disse problemstillingene som har fått Martin Bech Holte til å skrive boken om «Landet som ble for rikt. Hvordan Norge endte i oljefondets felle». Tusenvis av nordmenn har boken på skrivebord og nattbord. Større opplagssuksess på en bok om økonomi skal man lete lenge etter.

Forbruk

Økningen i det offentlige forbruket gir særlig grunn til bekymring. Legger man til at Norge også har det høyeste sykefraværet i Norden, gir det grunn til enda større

bekymring. I tillegg kommer et alvorlig problem som er knyttet til hvordan våre naboer og allierte ser på oss. Den voldsomme økningen i inntekter, særlig for gass, etter krigsutbruddet i Ukraina har gitt Norge et stempel som krigsprofitør. Finansdepartementet har beregnet at Norges ekstraintekter på salg av gass i 2022 og 2013 var 1.270 milliarder kroner. Det var i disse årene gassprisene var på det høyeste. Bare fra Troll alene beløp bruttoverdien av gassproduksjonen til over en milliard kroner per dag. Sammenholder vi denne enorme inntektsstrømmen med Norges krigsbidrag til Ukraina, taler tallene ikke til vår fordel. Norge kommer langt nede på listen over de land som har hjulpet Ukraina. Svaret fra Norge har vært at støtten må vurderes over tid. Det kommer en tid da Ukraina skal gjenoppbygges. Da burde Norge ha mye å bidra med.

Sikre energileveranser

Krigen i Ukraina har vist oss betydningen av sikre energileveranser. Et av de første spørsmål som ble stilt etter krigsutbruddet 24. februar 2022 var om Norge kunne levere med gass. Det kunne vi, men ikke i ubegrensede mengder. Vi har fått til en økning av gassleveransene til Europa på 8 prosent, men spørsmålet er hvor lenge vi kan holde den høye gassproduksjonen oppe. Finner vi ikke mer gass, vil produksjonen gradvis synke. Her er vi ved sakens og stridens kjerne: Motstanden mot videre leting og utbygging på norsk sokkel er økende. Vi trenger ikke å gjøre mer enn å krysse Nordsjøen vestover eller sørover for å finne motstand omsatt til politikk. Både den britiske og danske regjering har besluttet at leting etter nye olje- og gassfelt skal opphøre. Store gassleveranser fra Norge har gjort det lettere for Storbritannia å si nei til fremtidig leting. Som tyskerne er også britene sterkt avhengige av gass fra Norge.

Det tyske og britiske energibehovet lar seg ikke dekke av norsk gass alene sammen med en økende satsing på fornybare energi. Det er bekymringsfullt at Europas to fremste industriland nå vender seg til sin gamle venn: Kong kull.

Hvordan tror vi bildet ville ha sett ut om norsk sokkel hadde gått av med AFP?

SAS

WE ARE

Scandinavia





Juryen som velger ut kandidatene til å bli med i Unge ledere. Fra venstre: Christin Møller (Næringsforeningen), Njål Skår regiondirektør i Sparebanken Vest, prosjektleder Hanne Hernes (Næringsforeningen), Liv Helene Roverud banksjef privatmarkedet Sparebanken Vest og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Søkerstorm til Unge Ledere-programmet

250 søkere kjemper om 30 plasser på nytt ledertreningsprogram som skal forme regionens framtidige næringsliv. – Dette kommer til å gi både deltakerne og regionen et fortrinn, sier prosjektleder Hanne Hernes.

TEKST: ARNE BIRKEMO

De var 250. Nå er de 100. I løpet av de neste ukene kuttet kandidatlisten ned til 30. Unge ledere er et helt nytt ledertreningsprogram. Gjennom to år skal unge, som allerede i dag er ledere, bli enda sterkere ledere – samtidig som de skal bli drillet i politikk, påvirkning, kommunikasjon og næringsliv.

Samarbeidspartnerne bak programmet er Næringsforeningen, Sparebanken Vest

og Stiftelsen Agenda Vestland, mens Handelshøyskolen BI er kunnskapspartner i prosjektet. I løpet av de neste ukene skal listen gå fra 46 til 30 kandidater. Oppstart og første samling er i slutten av mars.

Paradigmeskifte

Prosjektleder Hanne Hernes, næringspolitisk rådgiver i Næringsforeningen, sier Vestlandet står

overfor et paradigmeskifte som krever ledere med ny kompetanse og dyp forståelse for både samfunn, næringsliv og politikk. Programmet gir deltakerne nødvendige verktøy for å navigere i disse utfordringene.

– Det har vært veldig vanskelig å velge ut 30 kandidater blant 250 søkere. Vi har vektlagt dem som viser at de vil noe mer. Hva de vil med sin egen framtid og ikke



minst regionens framtid, forteller Hernes.

– Vi ønsker et mangfold av ulike bransjer, geografi, kjønn og type ledererfaring, supplerer Njål Skår, regiondirektør i Sparebanken Vest.

Kriteriene for å være med er at man er beslutningstaker i bedriften, er mellom 25 og 40 år og har sitt virke i Stavanger-regionen.

Skiller seg ut

Unge ledere skiller seg ut fra andre ledertreningsprogrammer på følgende måte:

– Det er spennet fra ulike deltakere som allerede i dag har en lederposisjon i ulike bransjer og type bedrifter. I tillegg får deltakerne ikke bare ledertrening, de får også innblikk i politikk, næringspolitikk, kommunikasjon, påvirkning og samfunnsengasjement – spesifikt for vår region, sier Hernes.

Programmet har som hensikt å gi dagens unge ledere verktøy for å raskere kunne opparbeide seg kompetansen erfarne ledere vanligvis opparbeider seg over mange år.

– Det vil gi både dem og regionen et fortrinn i framtiden. Med en felles forståelse av regionen får deltakerne muligheten til å påvirke retningen utviklingen skal gå, poengterer Hernes.

«Vi har vektlagt dem som viser at de vil noe mer. Hva de vil med sin egen framtid og ikke minst regionens framtid».

Hanne Hernes

Dette skal deltakerne gjennom

- Faglig påfyll fra eksperter og toppledere
- Praktisk trening på lederrollen og verktøy for strategisk tenkning
- Et unikt nettverk med andre ledere
- Erfaringsutveksling med toppledere
- Innsikt i politisk påvirkning og beslutningsprosesser
- Sosiale og kulturelle opplevelser
- Samling i både inn- og utland
- Fri deltakelse på Lederskolen og Styreskolen

Programmet tar deltakerne gjennom viktige dimensjoner av lederskap, fra personlig utvikling til strategisk påvirkning. Temaene utfordrer etablerte tankemønstre og inspirerer til nytenkning i møte med morgendagens utfordringer. Her er en oversikt over temaene for hver samling:

1. Ledelse, identitet og kongstanken
2. Hvordan leder de beste?
3. Team-ledelse og implementering av endringer
4. Vestlandet - utfordringer og muligheter
5. Ledercamp til Eindhoven, Nederland
6. Politikk, påvirkning, kommunikasjon og organisasjoner

Et varig nettverk

Unge ledere går over to år med tre årlige samlinger. Samlingene går over to-tre dager. Et mål er også at de 30 deltakerne skal bli en god gjeng, et nettverk, som vil holde sammen i lang tid etter at programmet er ferdig.

– Jeg og andre som har vært ledere i noen år har erfart hvor viktig nettverk er. Det faglige er kjempeflott, men nettverket har du i lang tid. Det er utrolig viktig. Som leder er det godt å ha noen å spille ball med, å ha noen som tenker på deg – og noen du tenker på. Man kan hjelpe hverandre og gjøre hverandre gode, sier Skår.

Sparebanken Vest har kjørt samme program i Sogn og Fjordane med gode resultater.

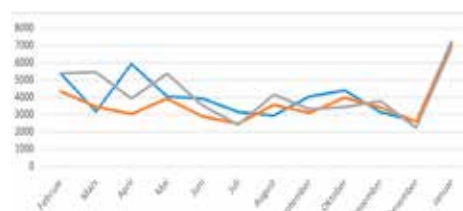
– De ble en god gjeng som holder sammen. De kjører årlige samlinger fortsatt. Det viser at det har stor verdi, sier Skår.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2025

7202

utlyste jobber



Januar pleier å starte med et smell på arbeidsmarkedet, og det gjorde det i år også. Faktisk har det aldri blitt registrert så mange ledige stillinger på en måned – så lenge vi har målt. Det er også kun 1,9 prosent helt ledige.

	jan.24	jan.25
Ledere	193	126
Ingeniør- og IKT-fag	551	595
Undervisning	527	520
Akademiske yrker	182	105
Helse, pleie og omsorg	2236	2191
Barne- og ungdomsarbeid	227	492
Meglere og konsulenter	244	131
Kontorarbeid	300	305
Butikk- og salgsarbeid	409	419
Jordbruk, skogbruk og fiske	59	82
Bygg og anlegg	620	602
Industriarbeid	717	555
Reiseliv og transport	298	383
Serviceyrker og annet arbeid	326	396
Uoppgitt	127	300
Totalt	7016	7202

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



Trond Debes

Ny VP i Corporator AS

Trond Debes begynte som ny VP for Legal & Compliance og Human Resources, fra 1. oktober. Han vil ha base på hovedkontoret i Stavanger og har med seg 17 års erfaring innen juridisk rådgivning, compliance og selskapsstyring fra roller hos Norsk Solar, Santander Consumer Bank – Nordics, og GE Money Bank. Debes har en Cand. Jur.-grad i rettsvitenskap fra Universitetet i Bergen (2001).



Terje Haugland

Ny Consulting Manager i Corporator AS

Terje Haugland har bred erfaring innen konsulentvirksomhet, virksomhetsarkitektur og prosjektledelse, med spesiell kompetanse innen risikostyring og forretningsledelse og er kjent for sin proaktive og samarbeidende tilnærming. Haugland har en mastergrad i Information Management & Systems fra Monash University og en bachelorgrad i IT- og informasjonssystemer fra Høgskolen i Agder.



Sondre Trodahl

Ny konsulent i Veni

Sondre Trodahl har startet i Veni som konsulent Business Applications. Han skal utvikle digitale løsninger som effektiviserer og forenkler hverdagen til Venis kunder. Trodahl har bachelorgrad innenfor elektronikk og informasjonsteknologi, og tidligere erfaring som konsulent med Microsoft og diverse lavkode-plattformer som hovedfokus.



Heta Inoma

Ny prosjektleder i Visit Region Stavanger

Visit Region Stavanger tar et stort steg mot bærekraftig reiseliv ved å ansette Heta Inoma som prosjektleder for Bærekraftig Reisemål. Med en mastergrad i International Hospitality Management fra UIS og verdifull erfaring fra både Norge og Finland, er Inoma klar til å lede Stavanger kommune mot sertifisering som bærekraftig reisemål.



Kaja Elisabeth de Ru-Paulsen

Ny kommunikasjonsrådgiver i Hike

Kaja Elisabeth De Ru-Paulsen kom til Hike kommunikasjon i august fra jobben som kommunikasjonsrådgiver i Horisont Energi. Før dette har hun jobbet som politisk rådgiver for Høyre i Stavanger og Høyres stortingsgruppe. Hun er en allsidig kommunikasjonsrådgiver som raskt ser det store bildet med sitt politiske blikk og samfunnsforståelse.



Rasmus Anker Sommerseth

Ny kommunikasjonsrådgiver i Hike

Tidligere journalist og sikkerhetsrådgiver blir nå kommunikasjonsrådgiver. Rasmus Anker Sommerseth har bakgrunn som journalist i Rogalands Avis og tekstforfatter i Blå, og kommer fra Safetec Nordic og stillingen senior sikkerhetsrådgiver. Sommerseth ser raskt kundenes behov og hvor skoen trykker. Han er ekstra opptatt av ledelse, lagarbeid og organisasjonskultur – og vet at god kommunikasjon er avgjørende for å lykkes på disse områdene.



Jens Lek

Ny prosjektutvikler i Faber Bygg

Jens Lek er utdannet bygningskonstruktør fra Danmark og har vært i arkitektbedrifter de siste 12 årene. Lek har bred arbeidserfaring med detaljprosjektering og oppfølging av varierende typer bygg i alle faser. Fra å ha jobbet i tett samarbeid med entreprenører fra rådgiversiden ser han frem til å være med på å påvirke og optimalisere prosjekter på entreprenørsiden og i utvikling av nye prosjekter.



Ingebjørg-Christine Omland

Ny administrator i Nerderiket AS

Nerderiket AS har fått sin ansatt nummer to, Ingebjørg-Christine Omland, som har lang fartstid som IP-administrator. Hennes stilling innebærer typiske administratoroppgaver som å passe på tidsfrister, levere inn dokumenter til Patentstyret og sørge for at kunder får den informasjonen de trenger. I tillegg kommer oppgaver og ansvar i forbindelse med kurs og andre arrangementer.

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



Irene Grastveit

Ny konsulent i Canoe

Canoe er begeistret over å introdusere Irene Grastveit. Hun bringer med seg en solid erfaring og en imponerende merittliste i å drive læring og utvikling for sine kunder. Med sin omfattende bakgrunn har hun utmerket seg som konsulent, foreleser og i ulike lederroller, noe som gjør henne til en verdifull tilvekst til teamet. Grastveits dype kompetanse og genuine kjærlighet for mennesker er hjørnesteinene i hennes evne til å bygge tillit og sterke relasjoner, som er avgjørende for effektiv læring og utvikling.



Anders Instebo

Ny digital designer i Canoe

Anders Instebo blir en del av designteamet i Canoe. Han bringer med seg et unikt perspektiv og en solid erfaring innen design, kommunikasjon og ledelse. Med en lidenskap for å forstå menneskelige interaksjoner og utnytte sosial kunnskap, utmerker Instebo seg i å bruke disse innsiktene som verktøy for kreativitet og innovasjon.



Julie Vold

Ny leder for marked og forretningsutvikling i Faber Bygg

Julie Vold bringer med seg solid erfaring innen ledelse, kontrakt, salg og forretningsutvikling, med et sterkt fokus på bærekraft og strategisk vekst. Hun er utdannet økonom, journalist og jurist. Vold har tidligere jobbet som daglig leder i Rogaland Gjenvinning, som kommersiell leder i SV Betong, kontraktsleder i Stangeland Maskin og lederroller innen oljeserviceselskapet Sub Sea Services.



Marianne Bjelke-Andersen

Ny COO i Xait

Marianne Bjelke-Andersens rolle vil omfatte et bredt spekter av ansvar, inkludert strategisk planlegging, operativ ledelse og teamledelse. Bjelke-Andersen er en erfaren leder innen drift og strategi, med ekspertise innen prosjektledelse, konsulentvirksomhet og teamledelse. Hun er kjent for å drive vekst, optimalisere prosesser og levere resultater på tvers av ulike bransjer.

Trygg
økonomistyring
siden 1983

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](https://www.kallesten.no)



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

NYTT OM NAVN



Ida Kristin Schlotterbeck

Ny seniorkommunikasjonsrådgiver i Noova Energy Systems

Med solid bakgrunn fra kommunikasjonsfaget og erfaring fra eiendomsbransjen, vil Ida Kristin Schlotterbeck ha en nøkkelrolle i å styrke og utvikle kommunikasjonsstrategien i selskapet. Schlotterbeck vil holde kundene oppdatert på energimarkedet og gjøre komplekse temaer forståelige, slik at kundene får innsikten de trenger for å ta gode beslutninger i et skiftende marked.



Mariann Bjørnelv

Ny daglig leder i Grønn by

Mariann Bjørnelv kommer fra stillingen som daglig leder for eventhuset Fiskepiren og har de siste 20 årene arbeidet i kulturfeltet. Bjørnelv begynte i stillingen 1. mars 2024. Hennes bakgrunn fra kulturfeltet er omfattende, hun har blant annet vært festivalsjef for Moldejazz og daglig leder på Folken i flere år.



Tore Hindenes

Ny Account Manager i Veni

Tore Hindenes har tidligere jobbet i Samsung som forhandlerkonsulent, med salg i Atea, samt med salg og prosjektledelse i Netpower.



Hanne Rentsch Ersdal

Ny leder for Eggs

Hanne Rentsch Ersdal begynner som leder for Eggs i Stavanger, i et internasjonalt team med ti tjeneste- og UX-designere som jobber for at teknologi skal være enkelt å bruke for alle.



André Øksnevad

Ny prosjektleder i Kverneland Energi

André Øksnevad har gått KEM-linjen på fagskolen i Stavanger og kom til Kverneland Energi fra stilling som prosjektleder i GK. Han har vært involvert i prosjekter som Innoasis og bidratt inn i SUS2025.



Gert Erik Engelién

Ny direktør i Renovasjonen IKS

Styret i Renovasjonen IKS har ansatt Gert Erik Engelién som selskapets nye administrerende direktør. Engelién er bosatt i Sandnes og kommer fra stillingen som kommersiell direktør for Securitas Norge.



Pål Ringholm

Ny investeringsdirektør i Formue

Pål Ringholm har over 25 års erfaring fra bank- og kapitalmarkedet. Han har vært en meget anerkjent analytikerprofil i det norske markedet i en årrekke. Ringholm ble hvert eneste år i ti år, frem til og med 2021, rangert som beste analytiker innen kreditt/obligasjoner av bladet Kapital. Han kommer nå fra stillingen som investeringsdirektør i Pensjonskassen for helseforetakene i hovedstadsområdet (PKH).



Marius Johnsen

Ny kommunikasjonsrådgiver i Mverdi

Marius Johnsen har en sterk lidenskap for strategisk kommunikasjon og gode historier. Han har solid erfaring og har tidligere jobbet i to næringsorganisasjoner der han fokuserte på kommunikasjon, innhold og næringspolitiske initiativer. Med en mastergrad i PR fra University of Greenwich og bakgrunn innen markedsføring og kommunikasjon, er Johnsen en ressurs som kombinerer strategisk innsikt med operativ gjennomføring.

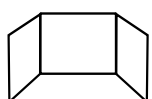
ANNONSER OG INNSTIKK

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.

SKILT OG DEKOR

Vi skaper inspirerende arbeidsmiljø og skiltløsninger som kommuniserer. Våre designere og montører har god materialkunnskap og produserer utendørs og innendørs løsninger som varer – på alle typer overflater.



STAND



PRINT



FOTO



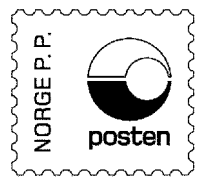
FILM

BITMAP

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



TIL LEIE/TIL SALGS

Attraktiv kontorseksjon i Sandnes



Seksjonen i Jærveien 35 ble ferdigstilt i 2022, og er et unikt bygg med høy kvalitet. En perfekt løsning for bedrifter som ønsker moderne fasiliteter med fokus på miljø og trivsel.

- Cirka 550 (1. etg) + 350 m² (2. etg).
- Oppført i massivtre.
- BREEAM-NOR Outstanding.
- Kort avstand til sentrum, buss og tog.
- Tilgang til personalrestaurant.
- Lavt energiforbruk og miljøavtrykk.
- Tilpasningsvennlig for de fleste behov.
- Flotte omgivelser.



Thomas J. Middelthon
Partner/næringsmegler – Realnor

Telefon +47 901 34 575
thomas.middelthon@realnor.no

Realnor
realnor.no

base
basegruppen.no