

NÆRINGSLIVSMAGASINET

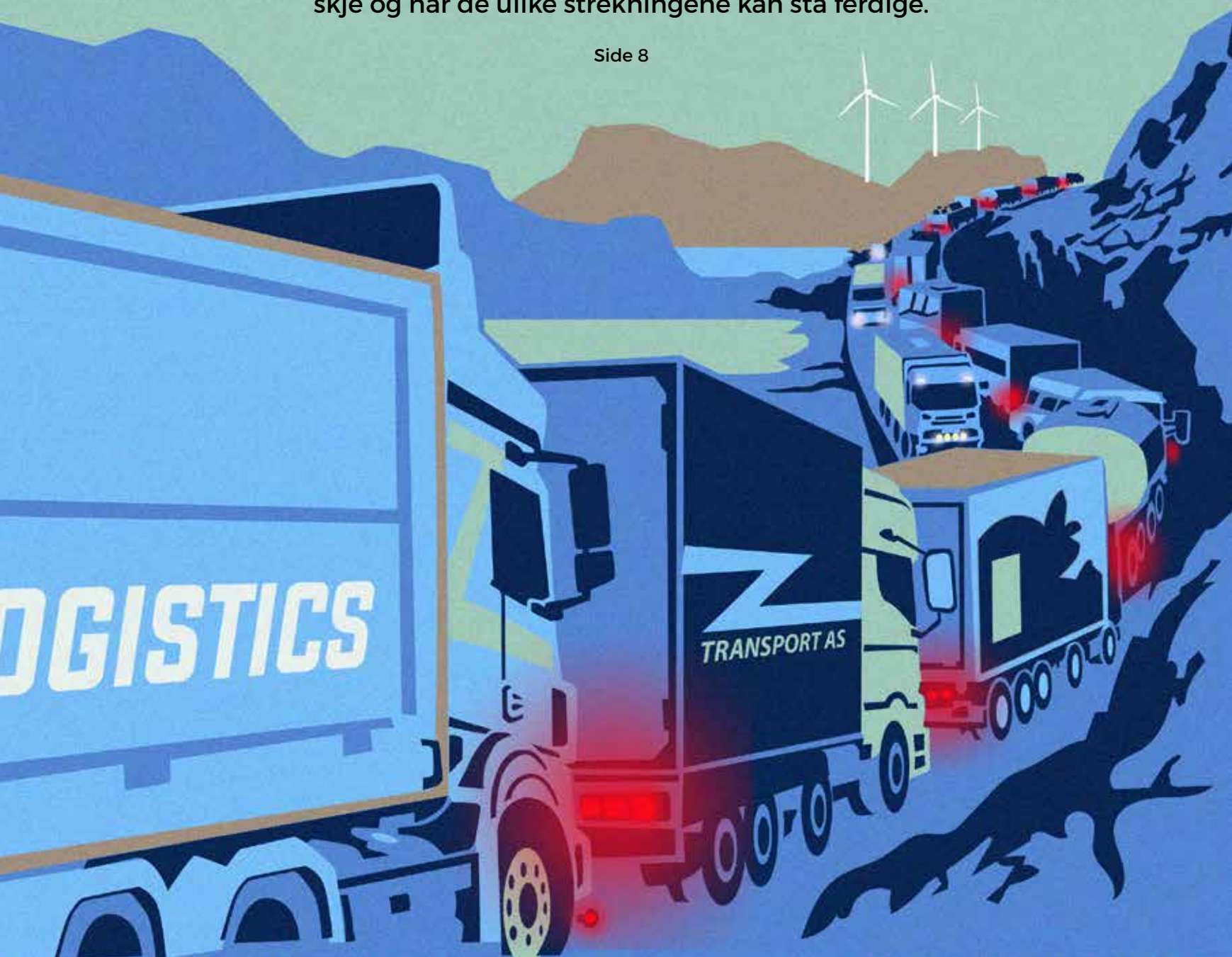
NR. 02 • 2025 • ÅRGANG 31
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Slik bygges nye E39 til Kristiansand

Bit for bit bygges det firefelts vei fra Stavanger til Kristiansand. Vi gir deg oversikten over hvordan det skal skje og når de ulike strekningene kan stå ferdige.

Side 8



A close-up photograph of a light-colored wooden door with vertical grain. A polished gold door handle is mounted on the door. A blue, rectangular sign with rounded corners is hanging from the handle. The sign has white text that reads 'PLEASE DO NOT DISTURB' and a logo at the bottom that says 'SMEDVIG' with a small red star to its right.

**PLEASE
DO NOT DISTURB**

SMEDVIG 



NYSGJERRIG PÅ VERKSGATA?

Vi viser deg gjerne rundt.

Kontakt Sjur Christian Monsen på:
scm@smedvig.no | tlf. 906 25 177

.....

- SE OGSÅ ANDRE SPENNENDE BYGG – INNFLYTTING 2025:



Spinn,
Site 4016



Øvre Strandgate,
Stavanger sentrum



Arkivenes Hus,
Innovasjonsparken



Alle våre ledige lokaler finner du på smedvig.no

SMEDVIG 

2500 KVM | 4 ETASJER | 80+ ARBEIDSPLASSE | SJØUTSIKT

LOKALER I 1. ETASJE
– perfekt for synlig
virksomhet!

PREMIUM BELIGGENHET – SJØUTSIKT INKLUDERT

Kun tre minutters gange fra Stavanger sentrum ligger Verksgata 28-32, hvor gamle sjøhus fra 1840-tallet nå gjenoppstår i ny drakt. Med sjel i veggene og moderne fasiliteter får du et arbeidssted du ikke vil hjem fra.



Atrium



Personalrestaurant



Kontorer

SMEDVIG 

ÅPNE DØRENE TIL STAVANGERS NYE

5-STJERNERS



KONTORLOKALER

For deg som vil ha det lille ekstra – hver arbeidsdag.

SMEDVIG 

MAGASINET ROSENKILDEN

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

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*

23.04 Delegasjonsreise til Brussel	Jæren
25.04 Bilbørsen 2025	13.05 Slik sikrer du salget
25.04 Lederskolen	13.05 Hva vil vi i Dalane?
29.04 Jærbørsen 2025	14.05 ABC for positiv energi
30.04 Energifrokost	15.05 Oljetrykket 2025
06.05 Ethnic Diversity	23.05 B2B Speed dating
06.05 General-forsamling	05.06 U37 Sommerfest
07.05 Verden og oss	06.06 B2B Nettverks-frokost
08.05 Treffpunkt Randaberg	
08.05 U37 Afterwork	



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

23.04 Area Orientation program	career
25.04 Job Search and Career	17.05 May 17th celebration
26.04 Social running club	21.05 Area Orientation program
29.04 Morning Connections	24.05 Energistafetten 2025
29.04 Hydrogen Stammtisch	27.05 Morning Connections
06.05 Safety Outdoors	27.05 Hydrogen Stammtisch
11.05 Hiking Rennesøy	03.06 Maintaining a house
13.05 Hiking Revheim	
16.05 Job search and	



For sign up,
go to stavangerchamber.com

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

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: 10. april



MILLIARDPROSJEK-
TENE SOM KOMMER

side 20



SJEFEN SOM IKKE
TENKTE Å BLI SJEF

side 34



SLB UTVIKLER SINE
EGNE

side 38

Innhold

Nye E39: Norges mest samfunns- nyttige veiprojekt	8
Spaltisten: Inger Johanne Stenberg	18
Stor aktivitet på norsk sokkel	20
Spaltisten: Christian Rangen	28
Made in Stavanger	29
Tabbekonferansen	30
Spaltisten: Trygve Forgaard	32
Profilen: Marianne Olsnes	34
Bedriften: SLB	38
Bærekraftsbedriften: RK Tekniske	42
Nye medlemmer siden sist	46
Styrelederen	50
LUNCH	51
Energikommentaren	52
Arbeidsliv	54
Nytt om navn	56

Klar for å hente pax-hyllene på Forus med sykkel?



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Hvis du har brukket foten eller skal kjøpe IKEA-sofa kan det være greit med bil!

For et drøyt år siden ble det furore da Statsforvalteren i Rogaland fremmet innsigelse mot detaljregulering for ny legevakt i Stavanger. Årsak: Parkeringsdekningen som var nødvendig for at folk med brukne bein og armer skulle slippe å ta buss eller bysykkel til legevakten var «i strid med føringene i områdeplanen og i konflikt med nullvekstmålet». Etter en liten periode med ville tilstander i kommentarfeltene og politikere i harnisk, gjorde Statsforvalteren retrett og parkeringsplassene kom på plass.

Beskjedne P-krav

Bare avbrutt av å si nei til all leting etter olje og gass på sokkelen i sin høringsuttalelse til regjeringen, og dermed legge seg på linjen til Rødt og SV, har Statsforvalteren i Rogaland kastet seg over en annen yndet parkeringssak med liv og lyst: IKEA! Varehuset ønsker å bygge nytt på Forus og har bedt om beskjedne 590 parkeringsplasser. Til opplysning: IKEA Bergen har cirka 900 plasser, Trondheim omtrent det samme, mens i Kristiansand disponerer varehuset 1540 plasser. De gjeldende parkeringsbestemmelsene på Forus tilsier imidlertid kun 183-plasser, hvilket gjelder alle typer bygg. IKEA, som selger møbler, bokhyller og kjøkken mente at det kanskje kunne være grunnlag for en ørliten dispensasjon.

Paragraf 0

Nybygget til IKEA havner som kjent på Stavanger-siden, og dermed tok Stavanger kommune en avsjekk til blant andre Statsforvalteren for å sondere parkeringsmulighetene. Ifølge gjeldende plan for Forus er normen 0,5 p-plasser per 100 kvadratmeter BRA for alle næringsbygg. I tilsvaret fra Statsforvalteren framgår følgende: «Området har god tilknytning til Bussveien og sykkelstamveien, og forholdene ligger derfor godt til rette for at transporten kan skje med kollektivtransport og sykkel. En dispensasjon i saken vil også kunne gi uheldige føringer for lignende saker på Forus».

Det er omtrent her den berømte paragraf 0 bør tre inn: Det er nemlig lov å bruke sunn fornuft.

Det er fristende å utfordre statsforvalter Bent Høie på hvordan i alle dager en småbarnsfamilie på Storhaug skal få stablet en pax-garderobe på bysykkelen og sette kursen hjemover blant fartsfantomene på den nye sykkelstamveien. Eller få hans forklaring på hvordan pensjonistekteparet fra Randaberg skal bære den nye sofaen ut til nærmeste bussholdeplass og buksere den inn på bussen hjemover, muligens med et busskifte i Stavanger sentrum. Verken for kundene eller IKEA er dette bærekraftig. Kundene vil i stedet foretrekke netthandel med klart negative utslippskonsekvenser og ikke minst tap av lokale arbeidsplasser.

«Verken for kundene eller IKEA er dette bærekraftig. Kundene vil i stedet foretrekke netthandel».

Harald Minge

Advarsler

Forusplanen, eller den såkalte IKDP Forus, har som kjent vært en oppvisning i dårlig planarbeid. Til slutt ble den landet etter store protester fra næringslivet, heldigvis med bedre resultat enn det som var utgangspunktet. De parkeringsnormene som ble vedtatt til slutt har vi imidlertid advart mot lenge. Skal man handle møbler, interiør og annet så er bilen transportmåten. Skal vi ha denne type handel på Forus så kreves det parkering. Og er det noen som trenger unntak fra parkeringsnormene, så er det selvsagt IKEA.

Øvrige konsekvenser av de nye parkeringsbestemmelsene for bedriftene på Forus er at flere kan la være å etablere seg, eller at bedrifter utsetter oppgraderinger og ombygginger fordi det går hardt ut over parkeringsdekningen.

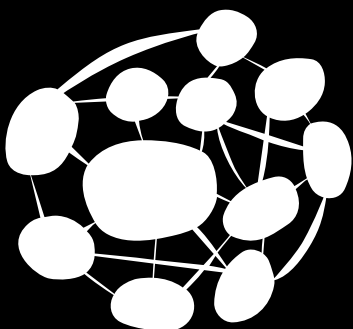
Lav parkeringsdekning for kontorer langs bussveiaksen kan forstås, men problemet er at man later som om det er bussvei over alt. Hvis for eksempel Equinor, som er i ferd med å bestemme hvor hovedkontoret skal ligge i regionen, ønsker å bygge nytt eller rehabilitere, vil et moderne areal- og energieffektivt bygg utløse så få parkeringsplasser at det knapt vil være tilgjengelige plasser – etter at gjesteparkering er trukket fra.

Aksjonistisk

Tilbake til IKEA-saken! Når Statsforvalteren og andre offentlige myndigheter legger opp til en politikk som oppleves som aksjonistisk og fremmer en alternativ virkelighet som ikke kan fungere i den virkelige verden, er veien kort til manglende respekt for Statsforvalterens faglige integritet. I ytterste konsekvens kan det bidra til myndighetsforakt og i neste omgang gjøre at velbegrunnede og viktige innsigelser blir idiotforklart og motarbeidet. Vi trenger Statsforvalteren med sin regionale tilstedeværelse og forståelse – nettopp for å kunne tillate at våre demokratisk valgte lokalpolitikere får anledning til å bruke sunn fornuft uten en statlig og stivbeint innblanding. Men stadig oftere oppleves ikke Statsforvalteren i Rogaland som en konstruktiv og tilstedeværende myndighet. Lokalpolitikerne nektes i første omgang å vedta bestemmelser med nødvendig fleksibilitet – og blir i neste omgang slått i hodet med de samme rigide vedtektene i møtet med virkeligheten.

Alle forstår at det ikke er realistisk å bygge et IKEA-varehus med under 25 prosent av den parkeringsdekningen de har i andre norske byer. Ville noen hos Statsforvalteren satset sparepengene sine på et slikt prosjekt, eller vil de helst at IKEA ikke får mulighet til å utvikle seg på samme måte i vår storby som andre steder? Er fysisk varehandel uønsket?

Fra IKEA er budskapet enkelt: «Føringene for parkering i IKDP-Forus er ikke forenlige med behovene til en større handelsaktør som IKEA som også skal dekke et regionalt og landsdekkende behov». Punktum.



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.

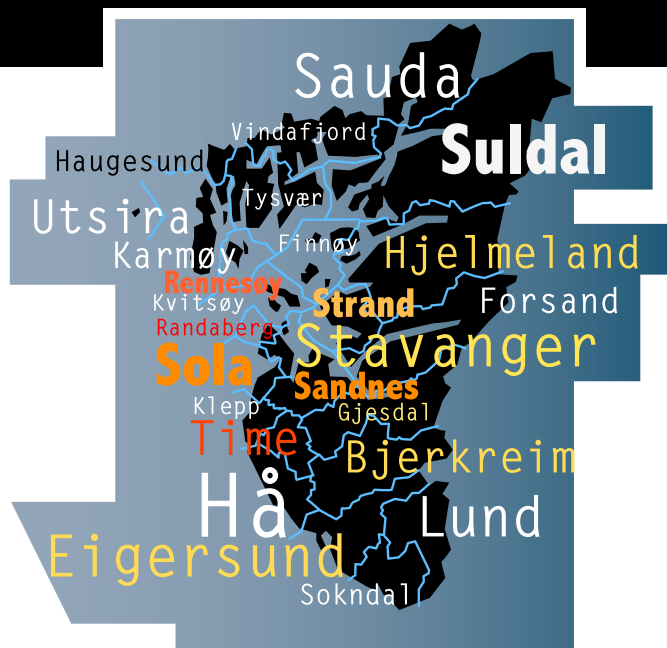
Næringsforeningen har 1.924 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne lokalstyrer. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Det arrangeres 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 2025: 2024-2029: Kompetanse, Energi, Nyskaping og nyetableringer, Infrastruktur og Unge i næringslivet. Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FN's 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: Vibekke Andersen. Tlf: 915 22 968
vibekke.andersen@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 Øvrebo. 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, hlgia@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

Har tro Har evne Har ambisjoner



Wintershall Dea er blitt til Harbour Energy. Som et av de største internasjonale olje- og gasselskapene i Norge, har vi skapt store verdier for det norske fellesskapet. Nå satser vi videre – og gleder oss til fortsettelsen!

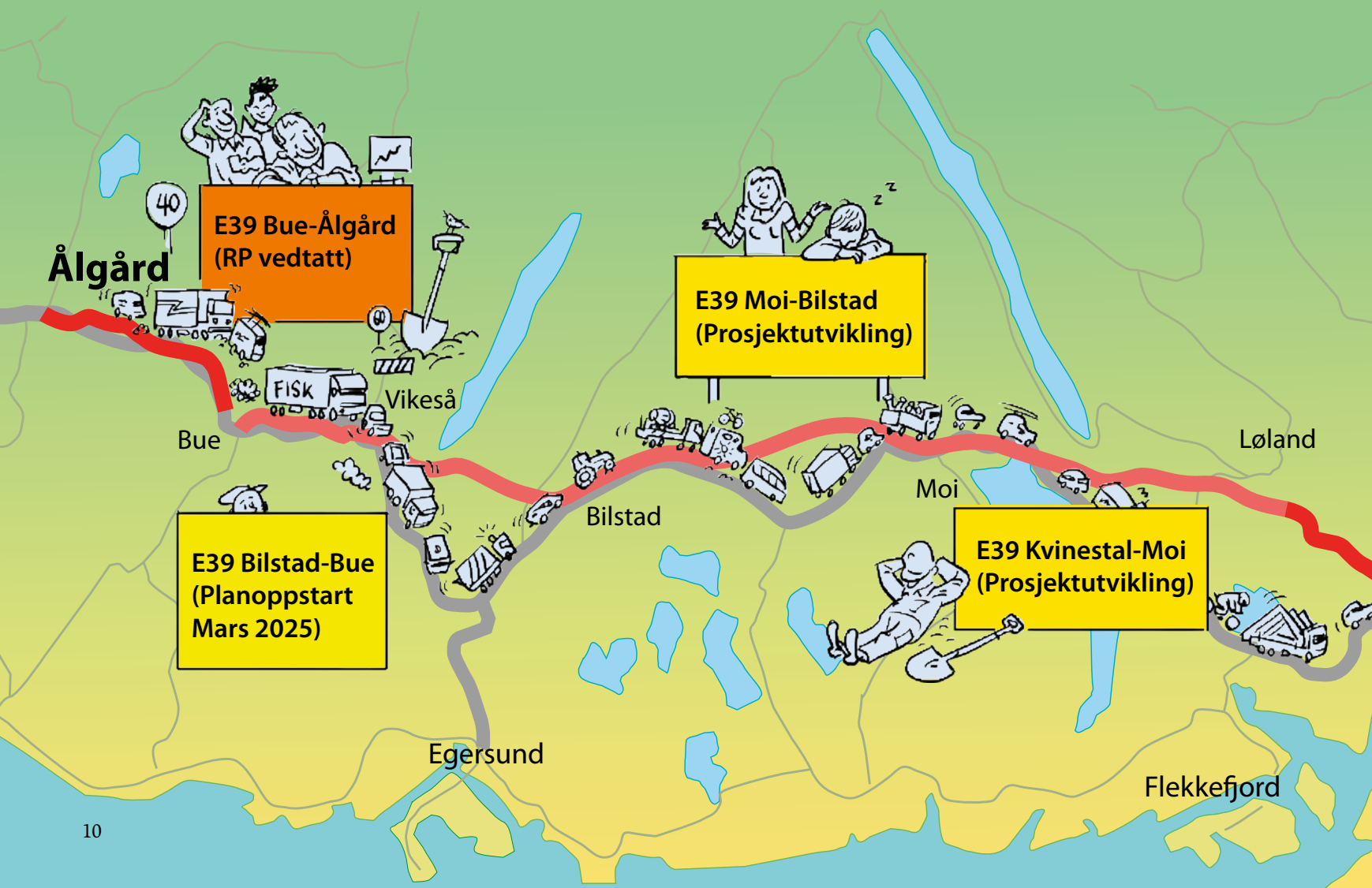
Les mer på harbourenergy.com/norge

Marthe Førland
Geolog



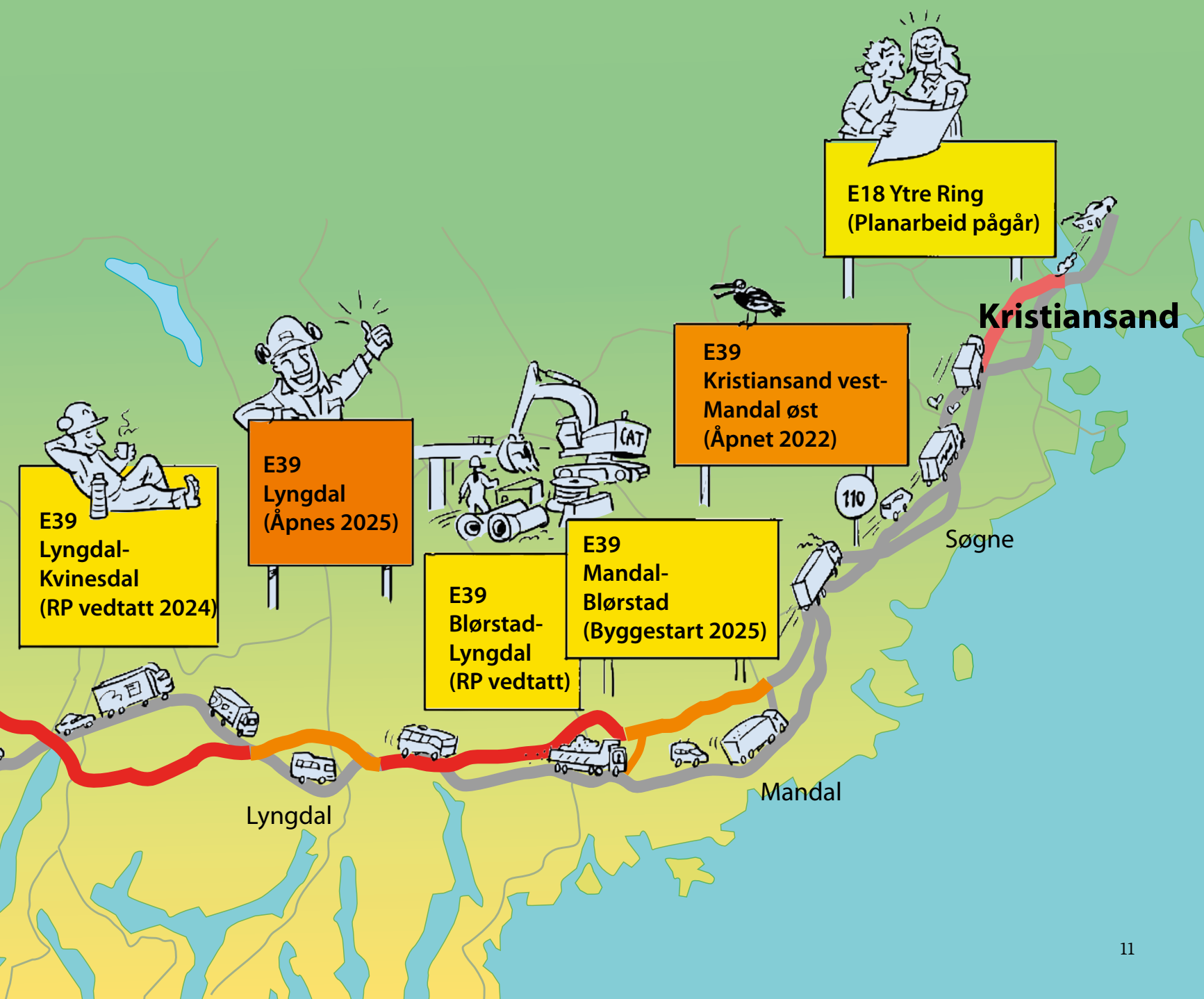
We aim high.
We deliver.

Nye E39: Norges mest samfunnsnyttige veiprosjekt



Halvert reisetid mellom Stavanger og Kristiansand. Tre millioner personbil-timer spart, samt 780.000 godstransporttimer spart per år. Potensielt en økt verdiskaping på sju-ni milliarder kroner årlig i Rogaland og Agder. Nå gjelder det å holde framdrift på nye E39.

TEKST: ARNE BIRKEMO TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Vasser i gode argumenter

Når ny firefelts motorvei mellom Stavanger og Kristiansand står klar, kan det øke verdiskapingen med 7-9 milliarder kroner årlig i regionene. Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen, tror det reelle tallet kan være enda høyere.

Fredag 7. mars, på E39-konferansen på Utsikten i Kvinesdal, ble det lagt fram en viktig rapport fra Menon Economics: «Gevinster av ny E39 i Rogaland og Agder». Den førtisiders lange rapporten er proppet med argumenter for å bygge nye firefelts motorvei mellom Stavanger og Kristiansand:

Nye E39 med fire felt er Norges desidert mest samfunnsøkonomiske veiprojekt. Der det gjennomsnittlige samferdselsprosjektet i NTP (Nasjonal Transportplan) har en negativ økonomisk nytte på 78 øre per investerte kroner, har nye E39 Kristiansand-Stavanger en positiv nytte på 7 øre per investerte krone. Beregnet netto nytte utgjør om lag 2,5 milliarder kroner.

- Reisetiden mellom Stavanger og Kristiansand vil halveres, fra tre timer og fem minutter til cirka én time og 40 minutter. Veien vil bli 37 kilometer kortere, fra 221 kilometer til 184 kilometer (Kristiansand-Hove). Veistandard: Fra

70-80 kilometer i timen med to felt til 110 kilometer i timen med fire felt, H3-standard.

- Prisen å bygge ut hele strekningen er 66 milliarder i 2023-kroner, inkludert moms. Utbyggingen, som går over 15 år, vil skape 19.000 årsverk og 25 milliarder kroner i verdiskaping. Den største delen av de økonomiske effektene vil komme i Agder og Rogaland.
- Personbiler sparer tre millioner reisetimer per år.
- 210 færre drepte og hardt skadde i trafikken.
- Næringslivet sparer 780.000 godstransporttimer per år, som betyr 44 milliarder spart over 75 år.
- En bedre forbindelse mellom Rogaland og Agder kan også føre til en verdiskaping på sju til ni milliarder kroner – årlig, viser rapporten til Menon Economics.

Bygger landsdeler sammen
E39 handler om å bygge landsdeler

sammen. Det handler om framkommelighet, forutsigbarhet, trafiksikkerhet, miljø og konkurransekraft. Det sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

– Dette er et av få prosjekter i Norge som faktisk er samfunnsøkonomisk lønnsomt. Kristiansand-Stavanger er i en særstilling og topper listen med god margin. Det prosjektet som kommer nærmest i samfunnsnytte er Hordfast. Det unike med Kristiansand-Stavanger er at en ser på hele strekningen som helhet. At vi ikke tenker stykkevis, men helhetlig, sier Minge.

Det er flere argumenter i Menon-rapporten som er oppsiktsvekkende, mener Minge.

– 780.000 timer med lastebil spart hvert eneste år! Tre millioner timer med privatbil. Regner en det om til år, så blir det en årlig besparelse på nesten 350 år.

Trafiksikkerheten er også viktig.
– Med dagens vei er det fire drepte eller hardt skadde årlig. Med ny vei regner en med 210 sparte liv over veiens levetid, 75 år.



Verdiskaping på over ni milliarder

I rapporten kommer det fram at verdiskapingen kan øke mellom sju og ni milliarder kroner årlig. Minge tror tallet kan bli enda høyere.

– Det rapporten har sett på er mulige klyngeeffekter. Der Agder og Rogaland både har komplementære næringer som kan tjene på enda tettere samarbeid, og ikke minst samarbeid som kan oppstå og hvor en har betydelige effekter å hente. Det reelle tallet kan være enda høyere om vi utnytter det potensialet. Rapporten har bare sett på noen bransjer. Det finnes sikkert ting vi ikke har tenkt på, sier Minge.

Rapporten løfter særlig leverandør-industrien, trelast og trevarer, jordbruks-industri, reiseliv, IKT og tekniske konsulenter fram som bransjer som vil få spesiell god nytte av nye E39.

Godt samarbeid

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har arbeidet med E39-prosjektet lenge.

– Det har stått høyt på agendaen i over 20 år, men de siste tre årene har vi jobbet svært tett med kommunene, politikerne, fylkene og våre kolleger i næringsforeningene i Kristiansand og Lister, forteller Minge.

Han trekker også fram det gode samarbeidet i E39-nettverket, som består av ordførere langs E39 mellom Kristiansand



E39 Bue Ålgård krysset ved Skurve. Illustrasjon: Nye Veier



Nye E39 mellom Kristiansand og Mandal er ferdig. Om cirka 15 år er veien bygget til Stavanger. Foto: Nils Bernt Rinde/Nye Veier



E39 Lyngdal øst - Lyngdal vest. Veien bygges fra sør og vestover mot Stavanger. Foto: Nils Bernt Rinde/Nye Veier

og Stavanger, fylkeskommunene samt næringsforeningene i Stavanger, Kristiansand og Lister.

– Vi er heldigvis kommet der at det ikke er et spørsmål om vi skal bygge veien, men hvor fort den kommer. Strekningen er det i all hovedsak enighet om. Det som er av mulige hindre er løsbart, sier Minge.

Han sier det ikke ligger store hinder som kan bremse framdriften, men at en viktig faktor for å sikre framdrift på utbyggingen av de ulike veistrekningene er finansiering av Nye Veier.

– En viktig faktor er at rammene til Nye Veier, som skal bygge prosjektet, følger prisstigningen som har vært på veibygging og at de kompenseres for drift og vedlikeholdsutgiftene som øker med antallet kilometer ferdig bygget vei. Det

er også viktig å holde trykket oppe på reguleringsprosesser, sier Minge.

– Nå er det vår tur

I flere tiår har Norge bygget motorveier på Østlandet. Nå er det vår tur, understreker Minge. Og til kritikerne som mener veiprojekter i denne størrelsen ikke bør bygges, sier Minge følgende:

– Skal vi lykkes med å ha et konkurransedyktig næringsliv og utvikle grønne verdikjeder er nye E39 en forutsetning. Skal vi lykkes med elektrifisering av transport, så betyr veistandard mye. En ny god og moderne motorvei vil minske energibehovet vesentlig.

Likevel er naturinngrep en konsekvens av å bygge veien. Da blir jobben å gjøre utbyggingen på en mest mulig skånsom måte.



I Egersund tror man det blir lettere å tiltrekke seg flere innbyggere og hente pendlere fra Stavanger og Kristiansand med ny E39 som gir kortere reisetid.

Dette betyr firefelts E39 for kommunene

Hvordan påvirkes lokalt næringsliv? Hvilke bransjer vil nyte godt av ny firefelts motorvei? Vil det endre bosettingsmønsteret i kommunene langs E39?

Næringsforeningen har tatt en runde med ordførere i kommunene som E39 går igjennom for å høre hva den nye veien betyr for deres kommune.

Gjesdal: – Aldri sett lysere ut

– E39 er en enormt viktig sak for Gjesdal. Det aller viktigste for i Gjesdal er firefelts fra Sandnes til Ålgård. Men også sørover er viktig, spesielt for næringsområdet Skurve, sier Fjeldsbø.

Han mener det ser lysere ut for ny vei enn det har gjort noensinne.

– Før var dette et «svarteperspill». Regionale og statlige myndigheter skyldte på hverandre. Nå har statlige myndigheter og regionale myndigheter – gjennom fylket og Bypakken spilt hverandre gode. Det er bekreftet i NTP at Ålgård-Hove skal på plass. Nå er det siste hinderet å forlenge bompakken. Ingen liker det, men det er slik vi kan få bygget veien, sier Fjeldsbø.

Han gleder seg over en mer tverrpolitisk vilje til å spille hverandre gode.

– Mens vi tidligere i Rogaland kranglet om hvor nye E39 skulle gå, er vi nå mer samlet. Fra Randaberg i nord til Kristiansand i sør med både kommuner og fylkeskommuner. Vi jobber godt

sammen. Politikerne spiller hverandre gode. Partiprestisje er lagt bort og vi finner løsninger på tvers av partiene på hvordan vi skal få framdrift. Samarbeidet mellom kommuner og politikere, samt næringsforeningene i Stavanger, Kristiansand og Lister har vært veldig bra, sier Fjeldsbø.

Attraktivt på Skurve

Gjesdalbuen vil først og fremst komme seg raskere til Sandnes og Stavanger. Men fire felt sørover er også viktig for næringsområdet Skurve. Fjeldsbø sier Gjesdal har mange innbyggere som pendler ut fra kommunen. Med ny vei håper han på mer aktivitet på Skurve.

– Det vil gjøre Skurve enda mer attraktivt. Næringsområdet får en direkte påkjørsel til den nye motorveien. Dette kan føre til enda flere virksomheter. I dag har jeg inntrykk av at mange velger oss bort fordi de frykter køen fra Ålgård og innover. Med ny vei er det lettere for folk å pendle.

Sentrumsutfordring

Ordføreren sier både innbyggere, politikere og næringslivet heier på E39. Men ny vei kan også by på en utfordring. Ålgård sentrum.

– Med ny vei vil det meste av

gjennomfarten gå i tunnel forbi sentrum, ikke gjennom. Det er noe vi må forberede oss på. Det blir et felles prosjekt for hele Ålgård og Gjesdal. Vi mener det er gode grunner for å kjøre innom og handle i



«Mens vi tidligere i Rogaland kranglet om hvor nye E39 skulle gå, er vi nå mer samlet».

Frode Fjeldsbø (Ap), ordfører i Gjesdal

Ålgård sentrum, men vi kan ikke bare sitte og se på dette. Her må vi ha et bevisst forhold til det, slik at vi er best mulig forberedt.

Hordfast: – Ny landsdel

Gjesdal-ordføreren mener ny firefelts motorvei mellom Stavanger og Kristiansand vil bety enormt mye for begge byer, og alt imellom.

– For å bruke store ord: Det blir en ny landsdel. En nye felles region. Så tett på blir vi koblet.

Han vil også trekke fram E39 sin videre ferd nordover, mot Bergen.

– Det hadde vært strålende å få på plass Hordfast, selv om det har blitt dyrere og at viljen til å satse på prosjektet er litt frynsete i bergensområdet. De langsiktige konsekvensene og mulighetene ser vi ikke helt nå, fordi det er så langt fram i tid, men her ligger det enorme muligheter, avslutter Fjeldsbø.

Fylket: – Må sikre finansiering til Nye Veier

– Nye E39 er det mest lønnsomme vi kan gjøre. Det viser den nye rapporten til Menon Economics, men det har vi også visst tidligere. Veien er viktig for næringslivet og private som skal reise. Vi er opptatt av å få en mer trafikk sikker vei for de som ferdes på veien, enten de skal på tur eller de som har jobben sin på veiene. I tillegg binder nye E39 sammen to viktige byer i en landsdel som står for veldig mye verdiskaping, sier fylkesordfører Ole Ueland (H).

Han sier det er stor enighet om å trække gassen i bunn – og holde foten på gassen.

– Fylket og kommunene langs hele stekningen jobber godt sammen. Nå er det stor enighet om prosjektet, sier han.



«Vi må sørge for at Nye Veier får de midlene de trenger for å holde gang på prosjektene».

Ole Ueland, fylkesordfører Rogaland

Den største utfordringen Ueland ser på horisonten er økonomi og finansiering til prosjektene i Nye Veier.

– Vi må sørge for at Nye Veier får de midlene de trenger for å holde gang på prosjektene og de ulike delstrekningene. Vi i Høyre var bekymret for Nye Veier da



«Det er hovedpulsåren vår, viktig for både nærings-transport, pendling og hverdagsreiser».

Kenny Retore, ordfører i Sandnes

det ble regjeringsskifte. Men det virker som venstresiden har endret syn på Nye Veier etter at de kom inn i regjering. De ser at Nye Veier bygger raskere og mer sammenhengende. Nå håper jeg at det er stor tverrpolitisk enighet om Nye Veier, sier fylkesordføreren.

På Høyres landsmøte fikk Rogaland Høyre inn en formulering i partiprogrammet som skal sikre at Nye Veier får forutsigbare rammevilkår med tilstrekkelig finansiering.

Sandnes: – Står samlet om hovedpulsåren

Kenny Rettore (H), ordfører i Sandnes, sier E39 er svært viktig for både Sandnes og hele regionen.

– Det er hovedpulsåren vår, viktig for både næringstransport, pendling og hverdagsreiser. En bedre vei gir tryggere og mer effektiv transport, sier han.

For en region med omfattende handel mot Europa, er det særlig viktig med god sørlig veiforbindelse for næringstransporten. Sammen med Jærbanen representerer E39 de viktigste samferdselsprosjektene i regionen, mener Rettore.

Nye E39 vil skape en mer attraktiv region å både bo og drive næring i.

– Det vil bli mer attraktivt å etablere nye næringer her og videreutvikle eksisterende næringer. Ny E39 styrker

også godsterminalen på Ganddal. Her er det også svært viktig for regionen å få på plass tverrforbindelsen som kan forbedre forbindelsen mellom godsterminalen, E39 og Fv505, sier Sandnes-ordføreren.

– Bosettingsmønsteret styres av regionalstrategien og arealstrategien til Sandnes, hvor nye boliger skal etableres i nærheten av kollektivtilbudet i byutviklingsaksen og lokalsentrene.

Dette sikrer en bærekraftig og smart byutvikling. Den økte tilgjengeligheten som følger med ny E39 kan gjøre det enda mer attraktivt å bosette seg i regionen, og styrke boliggetterspørselen, legger han til.

– Alle må framsnakke

Også Rettore skryter av det politiske samarbeidet.

– Gjennom Bymiljøpakken står vi samlet om mål og prioriteringer. Vi skal fortsatt trekke i samme retning, skape forutsigbarhet, fremdrift og unngå unødvendige omkamper.

For å holde framdrift gjelder det å framsnakke E39 når muligheten byr seg, mener Rettore – og det gjør ordførerne i Bymiljøpakken hele tiden, forsikrer han.

– Regional enighet er avgjørende, og sammen med staten må vi sikre fullfinansiering. Gjennom Bymiljøpakken har kommunene på Nord-Jæren allerede gjort sine prioriteringer og tatt ansvar.

Med forlengelse av pakken til 2038 ligger den lokale finansieringen av E39 fast. Nå forventer vi at staten – og Nye Veier – følger opp med tilsvarende tydelige prioriteringer E39 i Nasjonal transportplan og sin prosjektportefølje.

Han tenker følgende om de kritiske røstene som ikke vil bygge flere veier i denne størrelsen:

– Vi må absolutt tenke klima og bærekraft – men vi må også tenke helhetlig.

E39 er ikke et isolert veiprojekt, men i sammen med jernbane og kollektiv, en del av en samlet transportløsning. Dette er avgjørende for en voksende region og et næringsliv som skal være konkurransedyktig også i fremtiden.

Eigersund: – Styrker attraktiviteten

Nye E39 er svært viktig for Eigersund kommune. Den representerer en etterlenget forbedring av infrastrukturen, og gir hele kommunen nye muligheter både for bosetting, næringsutvikling og regional tilknytning. Det mener ordfører Anja Hovland (H).

– Prosjektet er ikke bare et veiprojekt – det er et samfunnsutviklingsprosjekt. Nye E39 er avgjørende for å knytte oss tettere til de større arbeidsmarkedene i regionen, samtidig som den vil gjøre oss mer tilgjengelig som bostedskommune. For Eigersund vil ny E39 bidra til både regional vekst og lokal utvikling, sier hun.

Eigersund-ordføreren tror ny vei vil være spesielt godt for bransjene sjømat, industri, logistikk og turisme.

Flere folk og mer arbeidskraft

Hovland tror veien kommer til å endre bosettingsmønsteret i kommunen.

– Ja, det tror vi. Reisetiden til viktige knutepunkter som Stavanger og Kristiansand reduseres, og det gjør det mer attraktivt både å bosette seg og investere i kommunen vår. Når reisetiden til større arbeidsmarkeder reduseres, gjør det vår kommune mer attraktiv for folk å bosette seg i kommunen, folk



«Dette kan bidra til økt tilflytting. I tillegg vil det også gi lokalt næringsliv større mulighet til å hente arbeidskraft fra storbyregionene».

Anja Hovland, ordfører Eigersund

som ønsker kombinasjonen av nærhet til naturen og til havet, men kort vei til bynære arbeidsplasser. Dette kan bidra til økt tilflytting og en mer balansert befolkningsutvikling i kommunen. I tillegg vil det også gi lokalt næringsliv større mulighet til å hente arbeidskraft fra storbyregionene fordi reisetiden går ned. Vi tror også at det vil gjøre det lettere for ungdom i Eigersund å ta utdanning eller jobb uten å måtte flytte ut av kommunen, forteller ordføreren.

– Ikke glem trafiksikkerhet

Som med alle store veiprojekter finnes det bekymringer. I Eigersund handler det om arealbruk, jordvern og hvordan man ivaretar lokalmiljøene i utbyggingsfasen.

– Det er viktig for oss å ha tett dialog med både utbygger og innbyggerne våre, slik at vi finner gode løsninger og reduserer negative konsekvenser. Det er også svært viktig at planprosesser går effektivt og med forutsigbarhet slik at prosjektet ikke forsinkes unødig.

Når det kommer til inngrep i naturen, synes Hovland det er viktig med en god debatt.

– Men vi mener at ny E39 er helt

nødvendig for å sikre framtidig verdiskaping og bosetting i hele regionen. Og vi tenker at det er mulig å kombinere bedre transportløsninger med klimaambisjoner. Det handler om å bygge en vei for framtida – på en mest mulig bærekraftig måte. Og så må vi heller ikke glemme trafiksikkerhetsaspektet. Færre drepte og hardt skadde i trafikken er et viktig mål og da må vi ha gode og trygge veier, avslutter Eigersund-ordføreren.

Bjerkreim: Livets rett har kommet fra E39

– Bjerkreim har siden 1950-tallet hatt hovedveien mellom Sør-Vestlandet og det sørlige Norge, gjennom store deler av kommunen. Veien ble da oppgradert til det som da var del av E18, og Fv44 langs jærkysten var da ikke lenger viktigste bilvei i distriktet. Veksten i vår kommune, spesielt rundt kommunesentrene, har kommet som et resultat av E39. Vi har derfor forventninger om at nye E39 vil bidra til ytterligere utvikling.

Det sier ordfører i Bjerkreim, Tone Vaule (Ap).

Hun remser opp konkrete fordeler med ny vei, samt nye muligheter for lokalt næringsliv og kommunens innbyggere.

– Nye E39 vil fjerne vinterutfordringene vi i dag har i Vikesåbakkene og over Runaskaret. I tillegg så har vi gjennom årene hatt mange dødsulykker og alvorlige ulykker på veien. Fire felts vei med midtskille blir svært mye tryggere for alle, poengterer Vaule.

Kommer ikke av seg selv

Når det gjelder nye muligheter for næringslivet, så kommer ikke det av seg selv, understreker ordføreren.

– Mye ligger til rette for nye muligheter, men det vil ikke komme av seg selv. Nå må næringslivsaktører komme med innspill slik at vi kan få til en god dialog med kommunen som tilrettelegger og planlegger.

– Vi vil få to viktige kryss i vår kommune, der både trafikken til og fra Egersund skal koble seg på, det samme gjelder fra og til Jæren i det allerede planlagte krysset på Bue.

Bjerkreim kommune skal om kort tid utarbeide ny arealdel av kommuneplanen og da blir det særdeles viktig å tenke sammenheng med nye E39 og kryss allerede nå. Nye Veier sitt prosjekt er begrenset til selve krysset og noen få funksjoner i tillegg. Det er kommunene som må tenke langsiktig og helhetlig i områdene utenfor Nye Veier sin reguleringsplan, legger Vaule til.

– Dalaneordførerne har tatt initiativ til at man bør se våre kryss i sammenheng, da også med krysset som ligger på grensen mellom Eigersund og Lund. Her gjelder det å legge til rette for de rett type virksomhet, service og funksjoner ved rett krysset, sier ordføreren.

– Store endringer på bosetting

Når det kommer til bosetting, tror Bjerkreim-ordføreren ny vei vil føre til store endringer.

– I dag bruker vi over 2,5 time til

Kristiansand og 50 minutter til Stavanger.

Når veien er fullt utbygd, og en også er ferdig med Ålgård-Bogafjell, så vil tilsvarende reisetid være redusert til litt over en time til Kristiansand og en halvtime til Stavanger. Bjerkreim blir knyttet til disse to viktige regionene på en helt annen måte, sier ordføreren.

– Å være eller ikke være

Når det kommer til utfordringer med ny vei, nevner Vaule landskapet. Det er store produktive landbruksområder, vernet vassdrag, mye fjell og daler i Bjerkreim.

– Det er som å bygge vei i en eggekartong. Det vil bety konflikter flere steder. Samtidig har politikerne i Bjerkreim ønsket nye kryss velkommen, nettopp fordi en ser større fordeler med disse enn ulemper. Ja, de tar mye plass, men å ha knutepunkter har alltid vært viktig. Utviklingen kommer alltid rundt disse, enten det er snakk om en flyplass, togstasjon eller kryss på en motorvei. For oss, som en distriktskommune vil nærhet til regionsentrene bety å være eller ikke være, poengterer ordføreren.

– Vi må balansere god framdrift med gode lokale prosesser. Veien bygges ikke for Bjerkreim, men så lenge vi avgir så mye areal for fellesskapet, må vi og kunne optimalisere løsningen for oss som skal bo og drive næring her. Ikke minst for de gårdsbrukene som ligger tett på. Flere får delt eiendommene sine og da må driftsløsningene ved ny E39 være hensiktsmessige, legger Vaule til.

Til dem som er kritiske sier Bjerkreim-ordføreren følgende:

– Jeg har respekt for ulike politiske syn, det er lov å være både positiv og negativ til prosjektet. Dette er en hovedvei som ikke bare går til Kristiansand, men også videre til Oslo. Det er dermed riktig at veien bygges med planlagt standard, avslutter Vaule.



«For oss som er en distriktskommune vil nærhet til regionsentrene bety å være eller ikke være».

Tone Vaule, ordfører Bjerkreim



Brua over Bjørnafjorden blir om lag 5,5 kilometer lang. Illustrasjon: Statens vegvesen

Bergen + Stavanger + Kristiansand = «Game changer»

Å knytte sammen de store byene på Sør og Vestlandet kan skape en ny superregion.

Firefelts motorvei mellom Stavanger og Kristiansand kommer. Enigheten er bred. Prosjektene, delstrekningene, står klare til å bli utbygget. Hva om man ser nordover, mot Haugalandet og Bergen. Hva vil det bety for denne delen av landet dersom man kan kjøre Bergen, Stavanger, Kristiansand på fire timer i stedet for åtte?

– Rogfast er planlagt ferdig i 2033. Da vil de 26,6 kilometer lange og 392 meter dype tunnelen under Boknafjorden åpne og en ny virkelighet åpenbarer seg for fylket. Det vil ta 40 minutter å kjøre Haraldsgata i Haugesund til torget i Stavanger, sier Harald Minge, administrerende direktør i

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Til høsten kommer forslaget fra Statens vegvesen om hvor veien bør gå til kommunedelplan. Da starter arbeidet med å sikre finansiering og prioritering av prosjektet. Det som da gjenstår er mellom Stavanger og Bergen, er Hordfast. Dette prosjektet foreslo flere av de borgerlige partiene å ta inn i NTP. Næringsforeningen kjenner til at det også er krefter i Arbeiderpartiet som ønsker prosjektet.

– Prosjektet er mer eller mindre gryteklart og kan startes opp om ikke lenge. Når strekningen Bergen-Stavanger er utbygget, vil reisetiden mellom to av Norges mest folkerike regioner være mer enn halvert. Fra fire timer og 40 minutter til to timer. Da snakker vi om en «game changer». Å reise fra Kristiansand til Bergen tar i dag åtte timer. Med Hordfast reduseres reisetiden til fire timer, sier Minge og fortsetter:

– Strekningen Bergen-Stavanger knytter

én million mennesker sammen. Tar vi med Agder snakker vi om nærmere 1,3 millioner mennesker. Det gir regionen tyngde på den nasjonale «kjøttvekta». Det gir oss felles tyngde når vi sammen skal stå opp for Sør- og Vestlandet, avslutter Minge.

Like før påske sendte Statens vegvesen inn forslag til reguleringsplan til Samferdselsdepartementet. Hordfast vil koste 53,7 milliarder kroner å realisere. Reguleringsforslaget er trolig Statens vegvesen sin mest omfattende reguleringsplan noen gang, med over 7000 sider, meldte Vegvesenet i en pressemelding.

– Ny vei vil være et viktig bidrag for å binde regionen Stavanger-Bergen tettere sammen til én bo- og arbeidsregion. Reguleringsplanen bygger på kommunedelplan som var vedtatt i 2019, der korridor for ny E39 vart avklart, forklarer Kjartan Hove, prosjektdirektør i Statens vegvesen i pressemeldingen.

Komplett tjenestetilbud for bedrifter

AIDER

Regnskap Lønn Rådgivning
Outsourcing Teknologi



Vi hjelper bedrifter i alle størrelser med alt fra A-Å

Med kontorer over hele landet og eksperter innen en rekke fagfelt og bransjer møter vi deg der du er.

Vi liker å prate med folk!

Så kom gjerne innom oss, så kan vi se på muligheter for din bedrift.

Regnskap Lønn Rådgivning
Outsourcing Teknologi



Kvinnedag – og mannedag – hver dag

INGER JOHANNE STENBERG • head of Media Relations and Public Affairs i Laerdal Medical

Hvorfor markeres ikke mannedagen noe særlig hver november? Fordi menn venter på at noen skal gjøre det for dem? Eller fordi det er lite å stå på barrikadene for? La meg gi deg noe både menn og kvinner bør kjempe for – hver dag.

Like før kvinnedagen i år var jeg til stede på et møte om global helse, og det var en forsamling det var skikkelig godt å være en del av. Det var unge og gamle, kvinner, menn og binære, det var mørke og lyse, fargeglade og diskrete mørke dress, afrikanere og asiatiske og alt mulig imellom.

Og det var skikkelig fint.

Å være et sted hvor man uansett hvem man er ikke er «den eneste av sitt slag». Det ga meg en ro i sjelen.

Noen synes dette mangfoldet og ulikhetene er skummelt, de ser ikke verdien av det.

Å være kvinne og jobbe i næringslivet, og spesielt innen energi, finans og teknologi er i mange tilfeller ensbetydende med å være en, av svært få, i rom og forsamlinger med mange menn i dress. Riktignok fint det med tanke på lite kø ved kvinnetoiletet, men jeg tar meg selv gang etter gang i å søke rundt i rommet etter «noen som ligner». Noen som representerer noen jeg ligner på. Ikke alltid fysisk, men gjerne som kvinne, som en som liker farger, en relativt ung, en journalist (fra min tid på pressebenken bakerst) eller noe annet.

Alternativkosten ved å ikke ha mangfold

Når man aldri har vært den ene som skiller seg ut så er det vanskelig å se hvilke barrikader man skal stå på. Men poenget mitt er at når flere kan føle seg hjemme og ikke alene i en gruppe, så er det enklere å bruke energien sin på å få til store ting. Å få nye ideer og perspektiver.

For det handler ikke om kvinnedag og mannedag, det handler om at vi gir hverandre respekten og anerkjennelsen vi fortjener som mennesker.

Det handler om at Johanne i økonomiavdelingen ikke forbigås i jakt på ny CFO fordi hun kanskje kan bli gravid en gang.

Det handler om at Tabu i Tanzania ikke blør i hjel etter fødsel, fordi noen har sett verdien i å skape robuste helsesystemer ved hjelp av samarbeid og teknologi.

Det handler om at Gunnar i barnehagen ikke skal ses mistenksomt på fordi han liker å jobbe med barn.

At Jennifer som har solid faglig tyngde snakkes over og avbrytes av Carl i møter, og ikke får anerkjennelse for gode ideer.

Og at Ben som kommer ut av skapet i et sterkt religiøst miljø ikke skal miste rettigheter.

De siste ukene har jeg fått være med på noe unikt som har gitt mitt engasjement for kvinnehelse en ny gnist. Å få være med på å dele suksesshistorien det er at et norsk miljø med forskere, teknologisk selskaper og utviklingsaktører har fått til det Tore Godal kaller en revolusjon innen mor- og spedbarnsdødelighet, gir det hele en ny dimensjon.

For å redusere mor- og barnedødelighet i Tanzania, eller forske mer på endometriose og PMDD i Norge betyr faktisk ikke at menn eller samfunnet får det verre. Det betyr at flere unge kan vokse opp i Afrika og med litt hjelp kan skape vekst, endring og bærekraftige helsesystemer som kommer alle til gode.

I Norge betyr det at flere kvinner kan stå i jobb, som igjen reduserer summen vi bruker på sykefravær.

Det er klart det er mange aspekter her, og det er definitivt ikke $1+1=2$.

For det er kanskje $1+4-2 \times 5 = x^2$? Eller noe annet vi ikke alltid skjønner.

Å utfordre tankesett kan være livreddende

I Tanzania jobbet blant annet Laerdal Global Health, Universitetet i Stavanger og Stavanger Universitetssjukehus med masse små og store tiltak over mange år, og med utrolig mange bevegelige deler. Resultatene er ikke noe rett frem regnestykke, men mange steg frem og tilbake, til siden og sammen før man kommer frem til løsninger og systemer som virker. På tvers av kulturer, folk, kjønn og geografi.

Noen måtte tenke utenfor boksen, noen måtte stille spørsmål. Men er vi redde for hverandre eller ikke bryr oss om de som er annerledes enn oss, så blir ting veldig mye vanskeligere å få til. For 600 barn i Tanzania ble samarbeidet bokstavelig talt livreddende.

For arbeidsplassen din, lokalmiljøet ditt og hverdagen din er resultatene mindre, men når vi alle er litt rausere, åpne, samarbeidsvillige og ser verdien av mangfold i både kjønn, geografi, utseende og alder – da kan det «helste gå godt» som vi sier i Stavanger.

For; kvinnedag er alles dag. Kvinnehelse er allmenn helse. Mangfold er ikke skummelt, men gir muligheter. Og må for all del ikke tas for gitt.

«Noen måtte tenke utenfor boksen, noen måtte stille spørsmål».

Inger Johanne Stenberg

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.

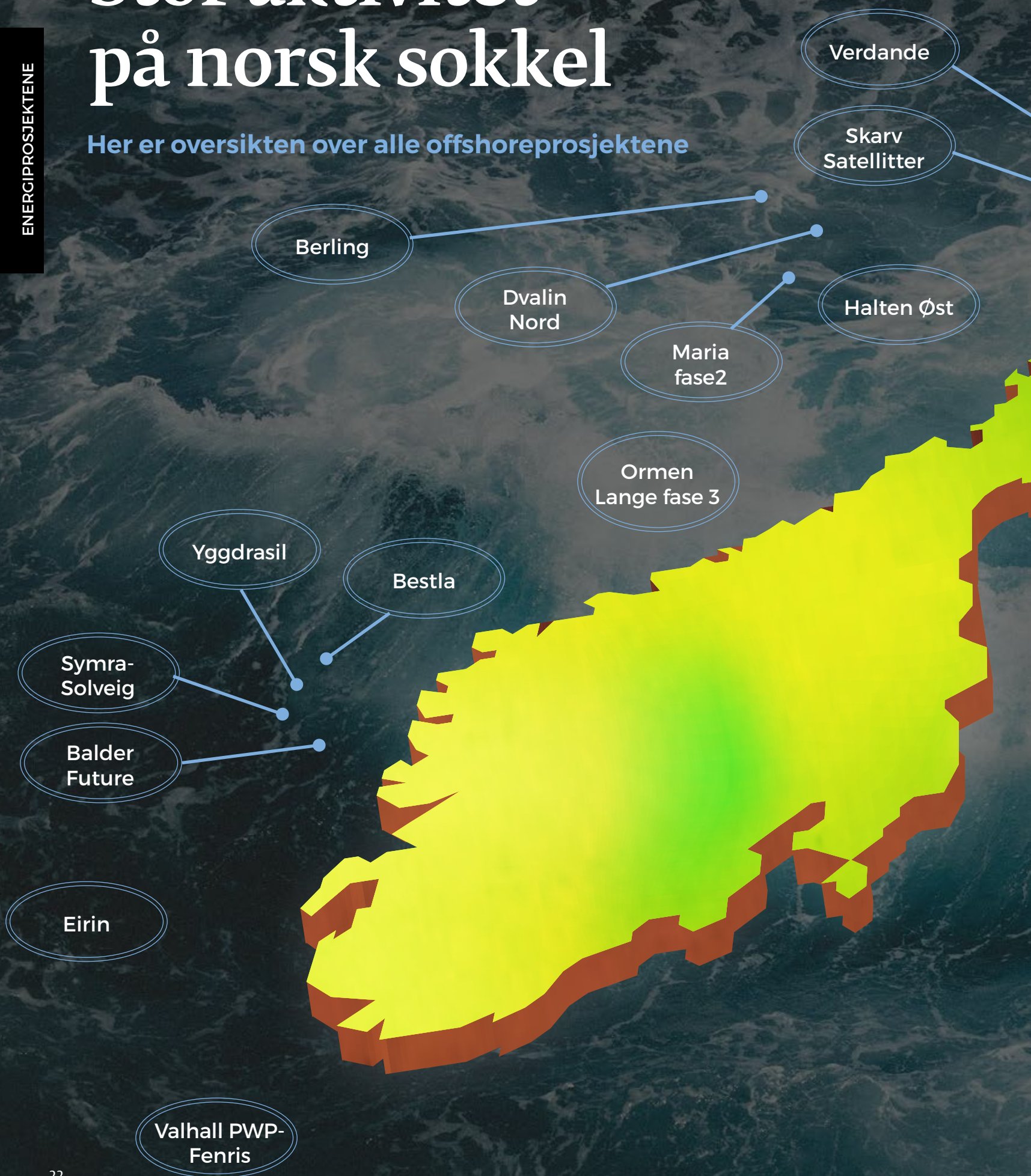
Fra våre lokaler i K8 bistår vi næringslivet i regionen – tett integrert med Thommessens tverrfaglige miljø med over 400 medarbeidere. Enten du møter oss i Stavanger, Oslo, Bergen eller London får du tilgang til hele bredden av vår ekspertise.

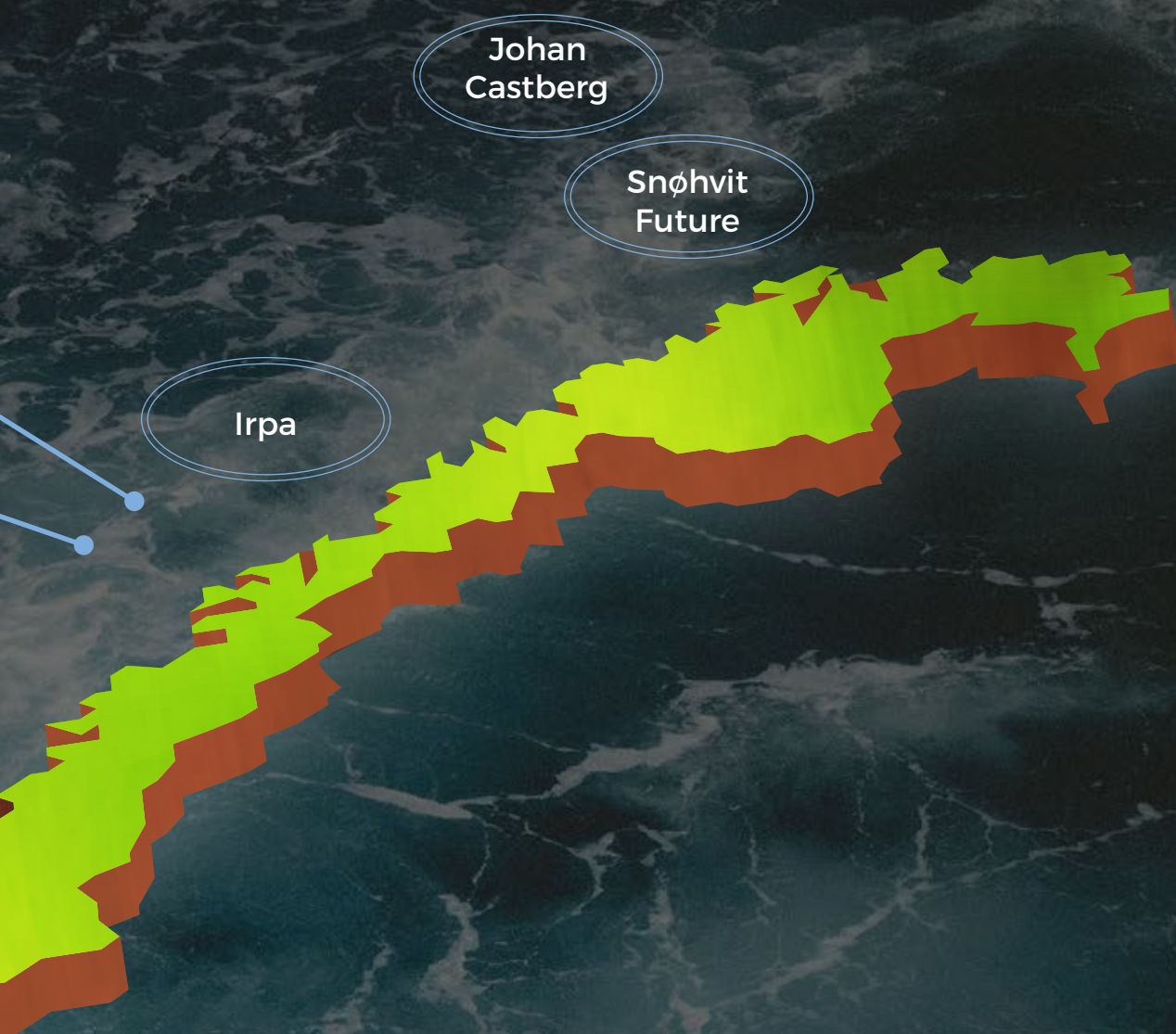
Advokatfirmaet Thommessen AS
Oslo • Bergen • Stavanger • London
www.thommessen.no

Giganter og småfelt

Stor aktivitet på norsk sokkel

Her er oversikten over alle offshoreprosjektene





Denne oversikten viser olje- og gassutbygginger som nå pågår. Noen av prosjektene som ble vedtatt som følge av aktivitetsspakken for industrien, er allerede i produksjon, så de er ikke tatt med. Også rene elektrifiseringsprosjekter er tatt bort, selv om disse bidrar vesentlig til miljøet og levetiden. Prosjekter innen karbonfangst- og lagring (CCS) er også utlatt i denne omgangen. Det foregår også en lang rekke prosjekter for å øke ressursutnyttelsen på de eksisterende feltene, såkalte Brown Field Developments, som ikke er med her. Totale investeringer for 2025 anslås til 275 milliarder kroner, noe som tilsvarer en vekst på 4 prosent fra 2024 til 2025 målt i faste priser. Det inkluderer nye og gamle felt, samt leting og fjerning.

Yggdrasil med tre plattformer er trolig Nord-Europas største pågående industriprosjekt. I Valhall-området kan det bli oljevirkosomhet i 100 år før feltet stenger ned. Mens det lille Eirin-feltet setter fartsrekord. Og Halten Øst peker framover; slik vil man i framtiden gjøre mange småfunn lønnsomme ved å samle dem til én utbygging.

TEKST: ULF ROSENBERG

Rosenkilden presenterer her listen over alle feltene som nå er under utbygging på norsk sokkel. Det ble et rush av nye prosjekter da myndighetene under pandemien justerte litt på oljeskatten. Slik ble selskapene stimulert til å vedta nye prosjekter i en tid da man fryktet massearbeidsledighet og ordretørke i leverandørindustrien – på toppen av alle utfordringene med pandemien i seg selv.

«Ordningen har gitt veldig gode resultater», sa statsminister Jonas Gahr Støre på verftsbesøk nylig. Han viste til høy aktivitet og store investeringer i ny teknologi. For nå er det full rulle langs kysten, med titusenvise av årsverk som direkte følge av disse utbyggingene. Totalt ble det vedtatt prosjekter rundt 300 milliarder kroner som følge av disse tiltakene.

Her er listen over prosjektene:

Johan Castberg

Johan Castberg-utbyggingen består av tre funn som ble påvist mellom 2011 og 2013. Utbyggingskonseptet er et produksjons- og lagerskip (FPSO) knyttet til havbunnsrammer med 18 horisontale produksjonsbrønner og 12 injeksjonsbrønner. Beregnet å skape 47.000 årsverk i utbyggingsfasen, men dette er trolig langt høyere etter forsinkelsene og utbedringene som foregikk på Stord før seiling nordover til feltet. Utbyggingskostnadene har økt med over 40 prosent til 86 milliarder kroner, etter sveiseutfordringer og pandemi-forsinkelser. Likevel er prosjektet med dagens oljepris anslått til å bli nedbetalt på to år. Kanskje skulle ikke Johan Castberg vært med på oversikten, fordi feltet rett før deadline for denne artikkelen ble satt i produksjon. Og da er prosjektet på en måte fullført. Men det gjenstår ennå å bore opp alle de 30 produksjons- og injeksjonsbrønnene. Operatør er Equinor.

Snøhvit Future

Innebærer landkompresjon og elektrifisering av Hammerfest LNG på Melkøya. Landkompresjon skal bidra til å opprettholde platåproduksjon og trykket i Snøhvit-reservoarene. Elektrifiseringen med kraft fra land fjerner store klimagassutslipp fra gassturbinene som forsyner anlegget med kraft i dag. Investeringer på 13,2 milliarder kroner. Omstridt politisk, hvor det nettopp var en ekstra runde i Stortinget for å stanse prosjektet – som ble avvist, nettopp for å sikre stabile rammebetingelser. Operatør er Equinor.

Irpa

Tilknytningsutbygging med 80 kilometer rør til Aasta Hansteen-plattformen. Gassvolumene i Irpa tilsvarer forbruket til drøyt 2,3 millioner britiske husstander i syv år. Ledig kapasitet på Aasta Hansteen vil bli utnyttet og levetiden for plattformen forlenges fra 2032 til 2039. Som den dypeste utbyggingen hittil i Norge, på 1350 meters dyp, kan den tekniske løsningen muliggjøre nye dypvannsutbygginger andre steder. OMV er medeier i Aasta Hansteen, og OMV har gjort spennende funn i nærheten som kan knyttes til plattformen en gang i framtiden. Operatør er Equinor.

Verdande

En «liten» utbygging på kun 4,7 milliarder kroner med en havbunnsramme som knytter funnene Cape Vulture og Alve Nordøst til produksjonsskipet Norne. Selv et såpass beskjent

prosjekt gir sysselsettingsvirkninger på nærmere 1300 årsverk, fordelt over tre år i utbyggingsperioden fra 2023 til 2025. Forlenger livet og styrker økonomien på Norne-feltet, som har drevet siden 1997. Operatør Equinor.

Skarv Satellittprosjekt

Egentlig tre separate utbygginger som er koordinert gjennom Skarv Satellittprosjekt (SSP). Består av gass- og kondensatfunnene Alve Nord, Idun Nord og Ørn, som hver får en undervannsinstallasjon med to brønnene som knyttes tilbake til Skarv produksjonsskip (FPSO) utenfor kysten av Helgeland. Investeringer på 16 milliarder kroner. Rundt Skarv har det vært en letesuksess med en rekke felt og funn med fuglenavn. For eksempel borer ConocoPhillips akkurat nå for å avklare ressurspotensialet i funnet funnet Slagugle mellom Skarv og Heidrun. Operatør er Aker BP.

Dvalin Nord

Dette var det største funnet i Norge i 2021, og blir nå et undervannsfelt som vil bli koblet til Heidrun-plattformen via Dvalin-feltet, som allerede er i produksjon. Tre produksjonsbrønner skal bores fra en havbunnsramme som ligger 10 kilometer nord for Dvalin. Gassen vil bli eksportert via Polarled-rørledningen til anlegget Nyhamna (Ormen Lange). Dvalin Nord forventes å komme i produksjon mot slutten av 2026. Wintershall Dea var operatør, men er nå kjøpt av Harbour Energy.

Maria fase 2

Et stort revitaliseringsprosjekt for Maria-feltet, kjent som Maria fase 2, pågår nå og inkluderer en ny havbunnstilknytning med fire brønner til eksisterende infrastruktur for Maria-feltet. Maria-feltet er illustrasjon på hvordan utnytte etablert infrastruktur på kryss og tvers: Feltet er opprinnelig bygd ut med brønner tilknyttet Kristin. Gass til gassløft leveres fra Åsgard B-innretningen via Tyrihans, mens vann til injeksjon leveres fra Heidrun. Den neste fasen av har forventet produksjonsstart sommeren 2025. Wintershall Dea var operatør, men er nå kjøpt av Harbour Energy.

Berling

Berling består av to separate forekomster som løses med en havbunnsutbygging knyttet til Åsgard B-plattformen, der brønnstrømmen vil bli prosessert. Riksgassen transporteres via Åsgard Transport System for videre prosessering på Kårstø og videre til Europa. De forventede utvinnbare reservene er beregnet til om lag 45 millioner oljeekvivalenter hvorav mesteparten er gass. Totale investeringer i utbyggingen er beregnet til om lag 9,1 milliarder kroner. Planlagt produksjonsstart er i 2028. Operatør er østerrikske OMV.

Halten Øst

Gassproduksjonen fra den første brønnen i Halten Øst-utbyggingen i Norskehavet har nettopp startet, kun to år etter godkjenning fra norske myndigheter – men vi tar likevel med prosjektet her på listen. Utbyggingen omfatter seks forskjellige gassfunn og tre prospekter som utnytter eksisterende infrastruktur og prosesseringskapasitet ved Åsgard B. Alle de små funnene utgjør til sammen 100 millioner fat oljeekvivalenter, ikke mer enn



Gassproduksjonen fra den første brønnen i Halten Øst-utbyggingen i Norskehavet har nettopp startet, kun to år etter godkjenning fra norske myndigheter.

til å dekke verdens oljebehov i én dag. Likevel blir det lønnsomt å investere ni milliarder kroner. Gassen sendes til Kårstø og gir dermed ny føde til anlegget i Tysvær. Halten Øst framholdes som et eksempel på hvor viktig det er å lete i området rundt eksisterende felt, for så å finne områdeløsninger i samarbeid mellom partnerne i lisensene og myndighetene – alt for å realisere ressurspotensialet på norsk sokkel. Operatør er Equinor.

Ormen Lange fase 3

En av Norges mest komplekse og teknologisk krevende feltutbygginger med produksjon på dypt vann, tøffe forhold og avansert utstyr. Nå ferdigstilles fase 3 som innebærer at to kompressorstasjoner som håndterer rikgass for første gang skal installeres på 900 meters dyp. Prosjektet er designet for å øke feltets utvinningsgrad fra 75 til 85 prosent. Med investeringer på 12 milliarder kroner kan man fortsette å levere en stor del av gassbehovet i Storbritannia. Operatør er Norske Shell.

Bestla

Bygges ut med en havbunnsramme med to brønner tilknyttet Brage-innretningen i Nordsjøen og som gir denne forlenget liv. Oljen transporteres til Stureterminalen, mens gassen går til Kårstø. Utbyggingen kommer på 6,3 milliarder kroner. Selv et liten feltinvestering som dette gir sysselsettingseffekt på 2100 årsverk i Norge. Operatør er OKEA.

Yggdrasil

Yggdrasil er den største pågående utbyggingen på norsk sokkel, og gjennom den åpnes et modent område i Nordsjøen. Området består av lisensgruppene Hugin, Fulla og Munin. Konseptet består av en prosesseringsplattform med brønnområde og boligkvarter (Hugin A) som vil fungere som et områdesenter. Hugin A er planlagt med lav bemanning og skal også være periodisk ubemannet etter noen år i drift. Munin, nord i området, er en ubemannet produksjonsplattform. Frøy-feltet utvikles med en normalt ubemannet brønnhodeplattform (Hugin B) som vil bli knyttet tilbake til Hugin A. Yggdrasil representerer også en omfattende utbygging på havbunnen med totalt ni havbunnsrammer, rørledninger og kontrollkabler. Det er planlagt 55 brønner i området. Området forsynes med kraft fra land. Yggdrasil forventes å bidra til 65.000 årsverk i Norge gjennom områdets levetid. Omtrent halvparten av dette er i utbyggingsfasen. Det vil være aktivitet ved verft i Egersund, Stavanger, Haugesund, Stord, Verdal og Sandnessjøen, samt hos flere hundre leverandører over hele landet. I tillegg vil prosjektet gi aktivitet og arbeidsplasser for leverandører og verft over hele verden. Operatør er Aker BP.

Eirin

Gassfunnet Eirin fra 1978 bidrar nå til å forlenge levetiden til Gina Krog-feltet i Nordsjøen. Under energikrisen 2021 økte man gassproduksjonen fra Gina Krog – dermed fikk plattformen plutselig også kapasitet til gassen fra Eirin-feltet. Utbyggingsplanen for Eirin-feltet skjedde på rekordfart bare fem måneder for å få PUDen klar. Investeringer på 4 milliarder kroner. Operatør er Equinor.

Symra og Solveig fase 2

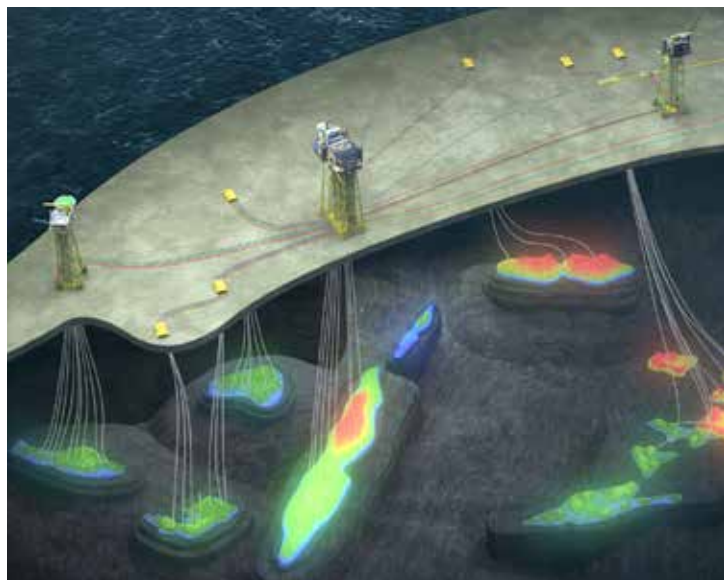
Utbyggingskonseptet inkluderer en havbunnsramme med fire brønner tilknyttet Ivar Aasen-innretningen med videre tilkobling til Edvard Grieg-plattformen. Investeringene på 16 milliarder kroner innebærer også en utvidelsen med flere segmenter på Solveig som er knyttet til Edvard Grieg-feltet. Operatør er Aker BP.

Balder X

Balder-feltet ligger i produksjonslisens PL 001 i Nordsjøen – den første lisensen på norsk kontinentalsokkel (tildelt i 1965). Nå foregår en full oppgradering med Balder X som skal forlenge produksjonen til 2045. Det består av fire pågående prosjekter: Oppgradering av Balder-skipet, boring av nye brønner på Ringhorne III/IV samt Balder Future som inkluderer en oppgradering av Jotun-produksjonsskipet og boring av 14 nye produksjonsbrønner og én vanninjeksjonsbrønn. Oppgraderingen av Jotun-skipet har vært godt synlig på Worley Rosenberg. Da operatør Vår Energi leverte plan for utbygging og drift i 2020, trodde selskapet at prosjektet ville koste 22,6 milliarder kroner. Men forsinkelsene har vært store og prisen er økt til 52,2 milliarder. Omsider er nå Jotun-skipet på feltet i Nordsjøen, klar for oppkobling.

Valhall – Fenris

Valhall-feltet ble påvist for 50 år siden og har produsert i over 40 år allerede. En videreutvikling skal gi 40 nye år. Det innebærer en ny sentralt plassert produksjons- og brønnhodeplattform (PWP) med 24 brønnsliiser, forbundet med bro til Valhall feltcenter, og en ubemannet installasjon med 8 brønnsliiser ved Fenris (tidligere King Lear), som er tilkoblet PWP gjennom utstyr og rørledninger på havbunnen. Trykk og temperatur i Fenris gir ekstreme forhold. 1 milliard fat er produsert fra Valhall allerede, nå klargjøres området for en ny milliard fat. Totale investeringer i Valhall PWP-Fenris-utbyggingen er estimert til 50 milliarder kroner. Operatør er Aker BP.



Yggdrasil er den største pågående utbyggingen på norsk sokkel, og gjennom den åpnes et modent område i Nordsjøen.

50 nye prosjekter på gang

Nå modner oljeselskapene fram et femtitalles funn og prosjekter som kan bidra til å opprettholde produksjonen på norsk sokkel de neste ti årene. Listen nedenfor utgir seg ikke for å være komplett, men gir et bilde på hvor mye som er underveis.

Listen inneholder mange varianter. De fleste av navnene er funn som skal knyttes til eksisterende felt. Her er også mange kjente navn på felt som allerede i produksjon, men hvor det foreligger planer om å utvide kapasiteten eller knytte til nye segmenter. Det finnes imidlertid kun ett funn som kan bli en ny stor, selvstendig utbygging: Wisting.

Eksempel ny utbygging: Wisting ligger så langt nord i Barentshavet som man i dag opererer. Funnnet ble forsøkt modnet fram til en investeringsbeslutning høsten 2022, men prosjektet ble for dyrt og komplisert. Planen var da å bygge en «bøtte»-plattform av Goliat-typen. Nå jobber man med et helt annet konsept, et produksjonsskip (FPSO). Equinor og Subsea Integration Alliance (som består av Subsea7 og OneSubsea) har signert avtale om et langsiktig strategisk samarbeid blant annet om Wisting. Foreløpig er beslutningen utsatt til 2026.

Eksempel letesuksess: Utbyggingen av Ringvei Vest og Fram Sør viser hvilken stor letesuksess selskapene har hatt i området rundt Fram og Troll i havet vest av Nordhordland og Sognefjorden. De to utbyggingene i regi av Equinor omfatter rundt ti funn som er gjort i en meget vellykket letekampanje med flere selskaper involvert i dette området.

Dermed kan infrastrukturen for Fram og Troll styrkes ved at nye funn kan fases inn.

Eksempel gammelt funn: Garantiana ble funnet allerede i 2012 av TotalEnergies, senere overtatt av Equinor. Nå skal den nye operatøren bore flere letebrønner i dette området nær Snorre og Visund i Nordsjøen, for å styrke grunnlaget for en utbygging. Equinor-sjefen for norsk sokkel, Kjetil Hove, sa i fjor at Peon kan tas direkte til land, eventuelt knyttes til Gullfaks eller Gjøa. Tidligere har også en egen plattform blitt vurdert.

Eksempel rask utvidelse: Man kan stusse over at Johan Castberg står på listen nedenfor, siden dette feltet i Barentshavet nettopp er satt i produksjon. Men det er ganske typisk for utviklingen nå, at det allerede er gjort nye funn i området og at det skal letes enda mer. Equinor sier de ser muligheter for å legge til 250-550 millioner nye utvinnbare fat som kan utvikles og produseres over Johan Castberg. Hvis letesuksessen slår til også i fortsettelsen, kan totalreservene på feltet dobles.



Wisting er på tegnebrettet. Illustrasjon: Equinor ASA

Bransjens kodespråk:

PUD og PAD - BOK og BOV – og hva er DG1, DG2 og DG3?

Olje- og gassbransjen har et eget kodespråk for å beskrive de ulike fasene i et mulig utbyggingsprosjekt. Her er kortversjonen – det du trenger å vite for å ha litt oversikt.

Når en gruppe oljeselskap tildeles en lisens på norsk sokkel, følger det med et arbeidsprogram som lisensen forplikter seg til.

Anført av operatørselskapet forplikter man seg gjerne til å samle inn eller å

prosessere ny og gammel seismikk for å undersøke geologien, innen en dato. Noen ganger krever myndighetene av en lisens at en brønn skal bores i henhold til fristen, ellers må lisensen tilbakeleveres. Arbeidsprogrammene kan variere. Men hvis det gjøres et funn som kan være kommersielt lønnsomt å bygge ut, skal man drive funnet fram mot en avklaring – og helst en utbygging.

Først kjører man en mulighetsstudie. På oljespråket heter avgjørelsen om mulighetsstudie (FEED) at man passerer DG0 (decision gate zero).

Neste punkt i er DG1, som myndighetene kaller BOK (beslutning om konkretisering). Da har partnerne identifisert minst ett teknisk og økonomisk gjennomførbart konsept som gir grunnlag for å starte konkrete studier som leder fram

Listen over prosjekter som nå vurderes:

Nordsjøen

Atlantis
Afrodite
Balder Future nye
faser
Beta
Busta
Carmen
Dugong
Ekofisk PPF7
Eldfisk North
Extension
Fram Sør
Froskelår
Garantiana
Gjøa subsea-
prosjekter

Edvard Grieg/Ivar
Aasen basement
Grosbeak
Gudrun LPP8
Grane gasseksport
Johan Sverdrup fase 3
King områdeutvikling
Norma
Ofelia
Othello
Peon
Rhombi
Ringhorne Nord
Ringvei Vest
Sigrun/Sigrun Øst
Sleipner LPP8
Symra fase 2

Troldhaugen
Troll West IGR North
(TWIN)
Valhall Diatomite
Øst Frigg/Epsilon

Norskehavet

Adriana/Sabina
Calypso
Erland/Ragnfrid
Heidrun Extension
Lavrans fase 2
Linnorm
Lunde
Newt
Njord Northern Area
Obelix

Storjo/Kaneljo
Tyrihans nord

Barentshavet

Alta/Gohta
Countach
Goliat gass
Johan Castberg nye
faser
Lupa
Snøhvit nye faser
Wisting



Johan Castberg er nylig satt i produksjon, men kan bli utvidet. Foto: Equinor ASA

til konseptvalg. Etter DG1 begynner man virkelig å bruke penger på ingeniørstudier fram mot et godkjent utbyggingskonsept. Beslutning om konseptvalg kaller industrien DG2, eller BOV (beslutning om videreføring) på myndighetsspråket. Da har partnerskapet i lisens bestemt om funnet kan bygges ut med plattform eller produksjonsskip, eller som oftest i dag: havbunnstilknytning til et nærliggende felt – eller til land, i noen få tilfeller. Så jobber man videre for å realisere prosjektet, blant annet med konsekvensutredning som sendes på høring til alle berørte. Når prosjektet er tilstrekkelig modnet, kan man ta en investeringsbeslutning. Altså DG3 og BOG (beslutning om gjennomføring).

Da reiser man inn til Energidepartementet og har enhøytidelighet med overrekkelse av Plan for utbygging og drift (PUD) til myndighetene. For mindre prosjekter kan departementet selv godkjenne utbyggingen, mens de større prosjekten må legges fram for Stortinget først.

Og da kan byggingen starte ...

Hva så med alle de løgne prosjektnavnene?

Når man i leteavdelingen identifiserer en mulighet, et leteprospekt, dikter de opp navn på de ulike strukturene eller boremålene. Det kan være alt mulig; en gang brukte et selskap navn fra Harry Potter-universet, en annen gang kalte man prospektene opp etter de kvinnelig ansatte i

leteavdelingen. Fantasien bestemmer.

Men når et funn står klar til utbygging, da må partnerskapet gjennom operatøren foreslå et navn som myndighetene kan godkjenne. Det skal som regel være et norrønt navn eller begrep, eller navn på kjente skikkelser i Norges-historien. Slik gikk det til at funnene Pil og Bue (men ikke de tørre brønnene Blink og Boomerang) ble til Fenja-feltet som nå er i produksjon. Og at funnene i NOAKA (North of Alvheim pluss Krafla og Askja) ble til Yggdrasil-utbyggingen som nå pågår.

Turbulent oljepris: – Norsk

Balanseprisen, eller break-even, ligger mellom 35-40 dollar per fat på norsk sokkel for nye prosjekter. – Selv om den skulle falle under, vil selskapene tjene penger.

Det sier Marius Menth Andersen, sjeføkonom i Offshore Norge. Siden den amerikanske presidenten Donald Trump startet handelskrigen med økte tollsatser, har oljeprisen svingt voldsomt – over 15 dollar.

– Hva er smertegrensen på prosjektene på norsk sokkel?

– Ser vi på hva selskapene har kommunisert offentlig, så ligger balanseprisen for fremtidige prosjekter på 35-40 dollar per fat. Norsk sokkel er robust. Selskapene gjør grundige vurderinger, svarer Menth Andersen.

Sjeføkonomen sier gjennomsnittlig driftskonstand på norsk sokkel er rundt fem dollar per fat.

– Det er viktig å ha et bevisst forhold til hva balanseprisen viser. Selv om oljeprisen faller under balanseprisen en periode, så er det altså ikke slik at selskapene ikke tjener penger. Balanseprisen viser hva prisbildet som et minimum bør være over feltets levetid. Balanseprisen er det selskapet trenger av gjennomsnittlig pris over tid for å dekke alle fremtidige kostnader og for å oppnå en rimelig avkastning på kapital, forklarer Menth Andersen.

For Stavanger-regionen er oljeprisen svært viktig.

– Oljeprisen og forventingen til denne er blant de elementene som dikterer aktivitetsnivået i næringen. Vi vet jo at en betydelig del av aktiviteten er konsentrert i Stavanger-regionen. Sånt sett er utviklingen i oljeprisen særlig relevant for den landsdelen. Men det betyr også mye for Norge samlet sett – ettersom olje- og gasselskapenes skattesats er 78 prosent. Regner man i tillegg til statens direkte engasjement gjennom Petoro, så får man en «government take» på nærmere 90 prosent, forklarer Menth Andersen.

Marius Menth Andersen, sjeføkonom i Offshore Norge. Foto: Mats Bakken/ Offshore Norge



sokkel er robust

Worley Rosenberg er i full gang med å bygge utstyrsmodule til den nye plattformen på Valhall feltcenter, PWP. Utsyrsmodule blir 55 meter høy, 32 meter bred og 54 meter lang og vil veie om lag 4800 tonn. Foto: Aker BP

Giganten som skal produsere i 40 år til

På drøyt 40 år har Valhall-feltet produsert over 1,1 milliarder oljefat. Ambisjonen er enda en milliard fat fram mot 2060.

Valhall-feltet ble påvist for 50 år siden. Feltet er lokalisert i den sørlige delen av norsk sektor i Nordsjøen, på grensen til dansk sektor. Produksjon startet i 1982. Valhall er blitt drevet med strøm fra land siden 2013, som det første, helelektrifiserte offshorefeltet i verden.

– Valhall er en av gigantene på norsk sokkel. I løpet av drøyt 40 år er det produsert over 1,1 milliard fat oljeekvivalenter fra området. Aker BP ser et enormt oppsidepotensial, og vi har som ambisjon å produsere totalt to milliarder fat fra Valhall-området frem mot 2060. Det pågående Valhall PWP – Fenris-prosjektet er helt avgjørende for å lykkes med dette, sier prosjektdirektør for Valhall PWP-Fenris-prosjektet, Rannveig Storebø i Aker BP.

Worley Rosenberg er i full gang med å bygge utstyrsmodule til den nye plattformen på Valhall feltcenter, PWP. Utsyrsmodule blir 55 meter høy, 32 meter bred og 54 meter lang og vil veie om lag 4800 tonn. Den skal løftes ombord på en leker og transporteres til Aker Solutions på Stord for å kobles på plattformdekket før transport ut til Valhall sommeren 2026.

– Oppdraget startet i januar 2024 og sikrer arbeid til over 1000 personer og 50-60 lærlinger som tar fagbrev, ved verftet i Stavanger. Ifølge Worley Rosenberg er utstyrsmodule det største nybygget de har hatt på 20 år, sier prosjektdirektøren for Valhall PWP-Fenris-prosjektet.

Ett av de største utbyggingsprosjektene

Valhall PWP-Fenris er ett av de største, pågående utbyggingsprosjektene på norsk sokkel, med totale investeringer på rundt 6,6 milliarder dollar. Utbyggingen omfatter en ny sentralt plassert produksjons- og brønnhodeplattform (PWP) på Valhall feltcenter, og en ubemannet installasjon (UI) ved Fenris-feltet, som ligger 50 kilometer unna og som kobles til Valhall gjennom utstyr og rørledninger på havbunnen. Produksjonsstart er planlagt i 2027, sier prosjektdirektøren.

Aker BP er operatør for begge feltene. Pandion Energy AS er partner i Valhall og PGNiG Upstream Norway AS er partner i Fenris.

– De totale, nye reservene utviklet av prosjektet er estimert til 230 millioner fat

oljeekvivalenter (mmboe). I tillegg sikrer prosjektet levetidsforlengelse av Valhall utover 2028 og fortsatt produksjon av eksisterende Valhall-reserver beregnet til 137 mmboe, sier Storebø, og legger til at utbyggingen vil utnytte Valhalls eksisterende kraft fra land med minimale utslipp, beregnet til mindre enn ett kilo CO2 per fat.

I byggeperioden vil Valhall PWP-Fenris ha en andel av norsk innhold på over 65 prosent. Flere hundre norske leverandører bidrar til denne utbyggingen. Mange av disse leverandørene har adresse i Rogaland.

– Den samordnede Valhall PWP – Fenris-utbyggingen er en sentral bærebjelke i Valhalls strategi, og tjener flere formål: Utbyggingen sikrer levetidsforlengelse og fortsatt Valhall-produksjon i flere tiår til og gir tilgang til nye volumer på Valhall og Fenris med betydelig oppsidepotensial, sier Storebø.

Doble Valhalls gasskapasitet

Det totale ressurspotensialet som muliggjøres av PWP – Fenris-utviklingen, inkludert levetidsforlengelse, boring av nye brønner og identifiserte fremtidige muligheter, er estimert til rundt 500 mmboe. På toppen av dette blir det etablert en ny infrastruktur for gassprosessering i sørlige Nordsjøen som muliggjør tie-back av fremtidig gassfunn.

– I tillegg vil produksjonen fra Fenris øke gassseksporten fra Valhall gjennom den eksisterende Norpipe-rørledningen til Europa betydelig, og vil mer enn doble Valhalls gassbehandlingskapasitet. Dette vil gi et viktig bidrag til Norges langsiktige kapasitet for stabile energileveranser til Europa.



Prosjektdirektør Rannveig Storebø fra brennstart (første stålkutt) hos Worley Rosenberg i januar 2024. Foto: Aker BP



Norges plass i det nye europa?

CHRISTIAN RANGEN • investor, seriegründer og rådgiver

Vår kjente verdensorden er i rask endring. USA flytter seg hardt til høyre og vil trampe frem alene. Kina posisjonerer seg ut i fremvoksende markeder, mens Europa forsøker å ta igjen for 30 år med strategisk «drift». Midt i dette kommer spørsmålet, hva blir da Norge – og Stavanger-regionens rolle?

De siste måneder har jeg tilbrakt mye tid med ISED, Næringsdepartementet i Canada, hvor vi har jobbet med neste fase i deres globalt ledende superklyngeprogram. Dette er en strategisk satsning til fem milliarder kroner for å utvikle fremtidig kanadisk konkurransekraft i nye vekstnæringer. Programmet bygger på det norske klyngeprogrammet, anno 2016, men er tatt vesentlige skritt videre. I denne forbindelse har vi jobbet med en rekke ulike scenarier for Canada. Disse tiltok i både dramatikk og mulige utfall, etter hvert som den nye amerikanske administrasjonen ble stadig mer aggressiv i sine utfall. Gjennom arbeidet i Canada utviklet vi både scenarier, strategier, nye innovasjonsklynger og en rekke tiltak for å håndtere «det som måtte komme fra USA». Canada, for å finne nye vekstretninger og nye markeder, ser nå til Europa, og det de kaller nye Europa, på en måte de aldri før har gjort.

Et Europa i endring, sett fra Canada

Europa, sett med Canadiske øyne per april 2025, har brått fått mye moment med Draghi-rapporten, EU.INC, en kraftig opprustning av tech- og forsvarsindustrien, og en brå erkennelse av at man har latt store deler av Europa sove seg inn under Amerikas store vinger, for brått å bli kastet ut for å måtte klare seg selv. Dette, mener Canada, gir store muligheter for å finne deres plass i det nye Europa, det Europa som nå vokser frem med en større tech-sektor, stort løft på venture-finansiering, rekordfinansiering av forsvar og en erkennelse av at Europa mer enn noensinne må bygge og forsvare sine egne verdikjeder.

På et nylig strategiprogram hos en av våre norske kunder kom arbeidet i Canada opp som et eksempel. Dette avledet raskt diskusjonen, «Hva blir Norges plass i det nye Europa?». Spørsmålet skapte

umiddelbart intens diskusjon, med høy temperatur og mange meninger. Gjennom programmet utviklet vi fem scenarier for hvordan denne kunden tenker om Norges rolle i det nye Europa – og hvilke muligheter det kan gi for dem.

Fem scenarier for Norges rolle i det nye Europa

Grønt batteri og energinasjon: Norge blir Europas nye energileverandør. Vi bygger ut fornybarkraft i høyt tempo, med vannkraft, landbasert vind og offshore vind. Vi lagrer energi og vi eksporterer energi. Norsk olje og gass blir stadig mer etterspurt av sikkerhetspolitiske årsaker og Nordsjøen åpnes opp for stadig mer leting. Vi øker eksport av norsk gass til Europa og flytter mye av energidiskusjonene som nå går mot Russland. Norge, blir Europas grønne batteri.

Bank: Europa må re-industrialiseres i stor skala. Særlig innen forsvar- og forsvarsteknologi er det behov for store investeringer. Etter hvert oppdager Europa at man må bygge og drifte egne datasentre, styrke AI-verdikjedene og kunne løfte investeringer på høyde med Softbanks 400 milliarder norske kroner i OpenAI. Oljefondet blir Europas bank og Norge tar en lederrolle innen finansiell innovasjon for å finansiere mye av det nye Europa.

Diplomat: Globale allianser og forretningsbånd flyttes og forskyves. Emiratene, Saudi Arabia, Sør-Korea og Taiwan forplikter seg til mange milliarder i investeringer i USA. Mange europeiske selskap og land trekker seg ut. Riften mellom Europa og USA øker. Norge, basert på mange år som global diplomat blir den sentrale diplomaten mellom et USA i endring og nye Europa. Europa, og verden ser til Norge som en politisk maktspiller gjennom utstrakt diplomati.

Tech-hub: 2025 var året Europa fikk fart

på sine tech-investeringer. Gjennom aktivt arbeid fra EIF (European Investment Fund), europeiske pensjonskasser og en rekke større finansielle organisasjoner, klarte europeiske startups og scaleups, å doble venture-finansiering fra 2024, og i 2027, overgå toppåret 2021. Norge tok en tidlig lederrolle her og klarte å ta en sentral rolle i det europeiske økosystemet. Gjennom en strategisk satsing fra Innovasjon Norge, Investinor, Næringsdepartementet, Nysnø og Argentum, i tett samarbeid med store deler av økosystemet, klarte Norge å ta kvantesprang i finansiering og skalering av både Norske og Europeiske vekstselskap. Ledestjerne: Gjennom en unik kombinasjon av industriell satsning på teknologi, energi- og forsvar, en tydelig og langsiktig støtte til Ukraina, en aktiv politisk rolle på tvers av Europa og en vilje til å ta store finansielle løft i Europa, inkludert å redusere Oljefondets eksponering mot det Amerikanske markedet med 40 prosent, Norge klarte å ta en tydelig strategisk rolle i Europa. «Statesmanship», kalte Financial Times det, da de beskrev Norges rolle i det nye Europa.

Hvilket eller hvilke av disse scenariene som vokser frem til tiden vise. Men diskusjonen hos min norske strategikunde hjalp dem å sette mulige scenarier ned på papiret og deretter forsøke å finne sin retning ut fra dette. En ting står helt klart for oss. Europa er i endring. Det nye Europa vokser raskt frem. Mine venner i Canada har sett det. Norske bedrifter har sett det. Da gjenstår bare spørsmålet, hva betyr dette for Stavanger-regionen, og hvordan skal vi klare å fange de nye mulighetene som åpnes i rekordtempo denne våren og sommeren? Hva ønsker vi skal være Stavanger-regionens rolle i det nye Europa?

Ladeanlegg fra Ampliuz

Stavanger-bedriften Ampliuz har utviklet en løsning som ivaretar sikkerheten knyttet til lading av elsykkelbatterier. Smart teknologi, som er utviklet lokalt, sørger for trygg og sunn lading av batteriene. Ampliuz ble startet i 2022, og har i dag tre ansatte, med kontorer på Storhaug og Forus. Ampliuz selger ladeanlegget til bedrifter, borettslag, eiendomsforvaltere og andre som ønsker å tilrettelegge for grønn mobilitet og samtidig bidra til bedre folkehelse. Bedriften er i vekst og har funnet et godt marked lokalt, men Ampliuz har også ambisjoner om eksport til land med høy elsykkelandel.



Tidligere Ap-topp, Hadia Tajik, åpnet opp om hvordan det var å stå i pendlerboligsaken, som kostet henne jobben som statsråd. I samtale med konferansier Harald Rønneberg fortalte Tajik om hvordan hun feilvurderte situasjonen.



Tabbekonferansen:

– Jeg skjønnte ikke alvoret

Hadia Tajik snakket ut om pendlerboligsaken som endte med at hun gikk av som statsråd. Tabbekonferansen handlet også om politimannen som mistet lappen, Herrem-bom som kostet Norge OL-finalen, og andre små og store tabber.

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: MARIA MÅR JOHANSEN



Kjendisadvokat Brynjar Meling og kjendispoliti Tommy Stoltenberg tok en selfie før de gikk på scenen.



400 deltakere koste seg på Tabbekonferansen, som ble arrangert for andre gang på Clarion Hotel Energy i Stavanger.

Da de første spørsmålene rundt pendlerboligsaken kom, syntes jeg ikke det var viktig. Det var støy. Jeg var arbeidsminister og var i en «drive» hvor jeg løp rundt og gjorde endringer i Arbeidsmiljøloven som jeg synes var bra og viktig for folk. Jeg hadde viktigere ting å gjøre enn å tenke skatt på en pendlersak 15 år tilbake i tid. Det var en feilvurdering. Jeg skjønnte ikke alvorlet.

Det sa Hadia Tajik på Tabbekonferansen foran en sal fylt med 400 personer på Clarion Hotel Energy i mars.

Tabbekonferansen arrangeres av Næringsforeningen i Stavanger-regionen i samarbeid med Lampefeber, og er en festdag der tabber i alle former dras fram i lyset – og reflekteres over.

Noen tabber er uskyldige. Tajik sin tabbe kostet henne jobben som statsråd. Hun valgte å trekke seg i mars 2022.

– Hva gjorde du for å stå i det, spør konferansier Harald Rønneberg.

– Jeg blir «revet i fillebiter»

– Jeg sto ikke i det. Jeg skjønnte på et tidspunkt at dette ikke kommer «til å gå». Jeg ringte Jonas og sa at jeg trengte å treffe ham neste morgen. Så skrev jeg min avskjedstale. Jeg sa til Jonas at dette kan jeg ikke stå i. Jeg blir «revet i fillebiter». Jeg valgte å ta fallet – og håpet at jeg klarte å reise meg igjen, svarte Tajik.

Et råd når man blir «tatt for noe» er å legge seg flat. Legge alle kortene på bordet.

– Det var et dårlig råd. Saken handlet om noe som var 15 år tilbake i tid. Jeg ante ikke hvilke «kort» jeg hadde på hånd, sa Tajik.

I samtalen med konferansier Rønneberg fortalte hun om hvordan saken gikk inn på henne. Hvordan hun håndterte det og veien videre.

Den tidligere Ap-toppen dro også opp andre saker hun mener politikere har blitt urettferdig behandlet.

– Kritisk journalistikk er legitimt. Det skal man tåle. Men så kommer hatet. Det kan bli massivt.

Foreløpig er politikerkarrieren over for Tajik. Nå skal hun bli advokat.

– Blir det en retur til politikken, spurte Rønneberg?

– Det jeg har opplevd i livet hadde jeg aldri turt å drømme om. Derfor klarer jeg ikke forestille meg hva som kommer. Jeg har flere år igjen i arbeidslivet enn jeg har lagt bak meg. Vi får se, avsluttet Tajik.

Brynjar Meling mistet manus

Ikke alle tabber gjør at man mister jobben. Dagen ble startet med et par ferske tabber. Konferansier Truls Svendsen kunne ikke komme fordi han hadde blitt syk. En mygg på Bali ga Svendsen denguefeber.

Men som Tabbekonferansen prøver å minne om og løfte fram, det kan komme noe godt ut av de fleste tabber. Harald Rønneberg tok over for Svendsen og det kunne ikke blitt en bedre dag.

Først i programmet var kjendisadvokat Brynjar Meling. Men her var det også en tabbe. Forsvarsadvokaten hadde glemt manuset på sete 22F på flyet fra Oslo til Stavanger kvelden før.

For en mann som skulle dra til København to timer etter opptreden på Tabbekonferansen, er det vanskelig å ikke gjøre tabber. Meling har mange saker, i mange forskjellige byer. Da er det lett å glemme både riktige saksdokumenter, den svarte kappen og være i riktig rettssal i riktig by.

Tabber er morsomme, men det er også greit med faglig påfyll. Aksel Kverneland, eier og daglig leder i Kverneland Energi snakket om hvordan tabber og fryktløshet har drevet selskapet fram.

– Det har gjort at innovasjonstrøkket har vært høyt og vi har fått ting, poengterte Kverneland.

– Følte jeg sviktet hele Norge

Camilla Herrems største tabbe var da hun bommet på en lobb i semifinalen i OL i 2016 – med ett minutt igjen av kampen. En tabbe som fremdeles sitter i en av verdens mestvinnende håndballspillere.

– Jeg følte jeg hadde sviktet laget og hele Norge. At alle så på meg og tenkte: «Det er din skyld». Jeg turte ikke lobbe igjen på ett år. Man møter motgang på banen og livet generelt, spørsmålet er hvordan man håndterer det, sa Herrem, som fortalte om hvordan hun kom seg igjennom den tøffe perioden.

Politimann mistet lappen

Etter 1300 foredrag om trafikk sikkerhet og utallige bøter og førerkort beslaglagt, mistet politikjendis Tommy Stoltenberg selv lappen.

Han hadde vært toastmaster i et bryllup på Jæren. På vei hjem, på riksvei 444, kjørte han i 123 kilometer i timen. Politimannen mistet lappen i seks måneder, i tillegg til en saftig bot.

– To minutter før jeg ble stoppet fikk jeg en SMS om at sønnen min hadde vært i en trafikkulykke. Da klarte jeg ikke være en profesjonell politimann, da ble jeg en desperat far, sa Stoltenberg, som understreket at alt gikk fint med sønnen.

Stoltenberg er toastmaster i mange bryllup, så mange at han en gang hadde dobbeltbooket seg i to forskjellige bryllup som ble avholdt på samme dato på samme sted – og med samme antall gjester.

– Ingen ville trekke seg, så da ble jeg løpende mellom begge bryllup ti minutter hver gang. Brøleren kom da jeg sa at «det var trist at farmor døde tre uker for bryllupet», og plutselig satt hun der i levende live, sa Stoltenberg.



Camilla Herrems bom i semifinalen i OL i 2016 gjorde at Norge ble slått ut av lekene. Håndballspilleren følte hun hadde sviktet en hel nasjon.



Tabbekonferansen er dagen hvor store og små tabber hylles.



Kunstig intelligens i strategiarbeidet

TRYGVE FORGAARD • daglig leder, partner og rådgiver i Innsikt

KI kan bli en superkraft for deg – eller dine konkurrenter.

For over 30 år siden fortalte vår utmerkede professor Otto Ottesen at virksomheter i Danmark forsøkte å bruke datamaskiner til å stake ut den strategiske retningen for firmaer. De føret maskinene med data og forventet anbefalinger for veien videre. Den gang hørtes dette fremsynt og utopisk ut. Mange år senere, da jeg, som Otto, underviste i swstrategi og ledelse ved UiS, var datamaskiner fortsatt ikke en sentral del av pensum. Våre danske venner hadde, etter hva jeg forstår, feilet i sine forsøk. Men nå er vi der – et paradigmeskifte står for døren.

Jeg er ingen ekspert på KI, men jeg tror at de som ikke tar opp hansken nå, risikerer å bli akterutseilt. Jeg har derfor snakket med flere i mitt nettverk for å høre om de er kommet i gang, hvilke erfaringer de har gjort seg, og hva de tror om fremtiden.

Vil du ligge i forkant? Du har cirka ett år på deg

Jeg begynner med konklusjonen: De fleste av oss kjenner bare til, og lar oss imponere av språkmodellene til KI. Nå står vi foran et enda større viktig paradigmeskifte. Det er vanskelig å se for seg at bedrifter kan fortsette «as is» uten å adoptere nye måter å jobbe på når KI blir bredere tilgjengelig og integrert med virksomhetens data. De som tar i bruk KI, vil være bedre informert, ta smartere valg, jobbe mer effektivt og i større grad unngå feilinvesteringer.

Fordelen er at vi fortsatt har tid til å forberede oss. Den eksponentielle utviklingen innen språkmoduler og innholdsproduksjon fra KI har vært imponerende. De mest avanserte research-funksjonene oppleves som revolusjonerende. Likevel er dagens KI-løsninger i stor grad utviklet for private brukere og er ikke tilpasset næringslivets behov for blant annet sikkerhet. Man kan ikke «mate» KI med sensitiv bedriftsdata i åpne løsninger, og copilotene for næringslivet er fortsatt ikke gode nok. Først når KI kan sammenstille informasjon og analyser fra det åpne internettet med bedriftens interne data, blir det en reell superkraft. Etter hva jeg forstår, er en god løsning på dette omtrent ett år unna.

Det betyr at vi har kort tid på oss til å forberede oss på hvordan vi kan få KI til virkelig å spille på lag.

KI vil hjelpe dere med forarbeid, analyser og beslutninger

KI kan bidra til bedre og mer presis innhenting av innsikt og underlag for strategiarbeid. Med et grundigere forarbeid vil dere starte prosessen på et langt høyere nivå enn tidligere. KI kan også bistå i neste ledd, med strategiske analyser, scenarioevalueringer og konsekvensvurderinger. Til slutt blir det lettere å ferdigstille strategiarbeid, ved at en digital assistent hjelper med å skrive ut planene og omgjøre strategien til konkrete handlingsplaner.

Skitt inn – skitt ut: Rydd opp og få oppdatert innsikt

Se for deg at du inviterer «vår nye venn» inn i huset ditt. Når KI får tilgang til alle rommene og tingene dine – altså bedriftens sentrale data – er det en fordel at det er ryddig hjemme, og at søppelet er tatt ut. Tenk på hvor mange versjoner vi har av «like» data og dokumenter. I INNSIKT jobber vi daglig med kunde- og markedsundersøkelser. Vi har tilgang til våre kunders kundedata eller CRM, og vet at ingen har full kontroll på sine data. Ingen. Vi bør derfor alle rydde opp før vi inviterer KI inn.

Se også for deg at KI skal hjelpe deg med matlaging under besøket. Hvis det er lenge siden du har handlet, og kjøleskapet kun består av varer som er utgått på dato, blir det vanskelig å trylle frem en tre-retters middag. Du trenger ferske, gode råvarer. Du må derfor ha en plan for å innhente oppdatert informasjon om marked og kunder, slik at du kan få en strategisk fordel over konkurrentene dine. Innsikten dere innhenter må struktureres godt og gjøres tilgjengelig for KI.

Demokratisering av kunnskap – en unik mulighet for både store og små

I starten vil nok de med størst betalingsvilje ha de dyreste KI-abonnementene, og de med mest interne ressurser få det beste utbyttet. Virksomheter med gode interne systemer som sammenkobler interne og eksterne åpne data, vil kapitalisere mest på dette. Men ifølge mine kilder vil gode, integrerte KI-løsninger relativt raskt bli tilgjengelige i de vanligste programvarene vi

bruker. Dette åpner en rekke muligheter for de som er raske, sultne og endringsvillige.

Her er mine anbefalinger

I samtaler om kunstig intelligens har jeg fått følgende anbefalinger for å integrere KI i strategiarbeidet ved å kombinere eksterne åpne kilder med interne bedriftsdata:

Å lære seg å bruke KI blir et «must».

En må kunne formulere spørsmål eller instruksjoner (prompts) til KI som godt forklarer, avgrenser og optimaliserer utbyttet. Å tilegne seg de beste verktøyene knyttet til KI, og implementere disse på en god måte, blir også krevende.

Legg arbeid i forberedelse og kvalitetssikring av dataene deres. Kvaliteten på dataene er avgjørende for effektiv bruk av KI. Sørg for at interne data er nøyaktige, konsekvente og relevante. Rydd opp i feil, duplikater og utdaterte formater. Vær fornuftig skeptisk til åpne data fra nettet. Ikke alt er god fisk.

Engasjer toppledelsen. Når ledelsen aktivt støtter og prioriterer KI-initiativer, blir det enklere å overvinne interne barrierer og sikre nødvendige ressurser.

Bryt ned siloer og etabler tverrfaglige team. Involver eksperter fra ulike avdelinger for å sikre at KI-løsningene adresserer reelle forretningsbehov på en helhetlig måte. Gjennom aktivt bruk av KI som verktøy, vil en også kunne engasjere og løfte den yngre generasjonen høyere opp på banen.

Start smått – skaler opp. Implementer KI gjennom pilotprosjekter for å teste løsninger i begrenset skala. Dette gir mulighet til å identifisere utfordringer og justere strategien før full implementering.

Vedlikehold og utvikling er avgjørende. KI er ingen quickfix. Systemene må videreutvikles, overvåkes og vedlikeholdes. Uten god arbeidsfordeling og etablerte rutiner for datavedlikehold, fylles huset igjen med søppel og kjøleskapet med utdaterte råvarer.

Dersom du, som mange andre, ikke har for vane å rydde i dataene dine (rydde og bære ut søppelet) og innhente ny oppdatert innsikt (skaffe nye gode råvarer), vil du sannsynligvis møte større utfordringer fremover. Men hvis du forbereder deg godt, er det bare å glede seg!

Wonderful World

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

Er våpnene veien til fred?

Hva er riktig mengde narsissisme?

Sykeliggjør samfunnet de unge?

Lar vi dehumanisering gli forbi?

Selvoptimalisering – vår tids søylehelgener?

Er alle egentlig bare én person?

Hvorfor oppfatter vi at tiden går én vei?

Velkommen til fire festivaldager på Tou i Stavanger øst med over 90 arrangementer fylt av undring og samtaler, workshops, film, musikk og mye, mye mer. Vi lover å ta publikum med ut til forskningsfronten og kanten av kunnskapen, og se derfra.

Se årets festivalprogram på
wonderfulworld.no



KAKÅ

Universitetet
i Stavanger

OU



– En leder kommer i mange former

Marianne Olsnes hadde aldri sett for seg å bli sjef. Lite tydet på det, både på skolen og i fotballen. Hvordan endte hun da opp som toppsjef for Shell i Norge, samt styreleder i Offshore Norge og NHO Rogaland?

TEKST: ARNE BIRKEMO FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Marianne Olsnes trodde aldri hun skulle ende opp i en lederrolle. De siste fem årene har hun vært toppsjef i Norske Shell.

Gurimalla! Nei, det hadde jeg aldri trodd. Faktisk har jeg hatt veldig få karriereplaner gjennom årene. Egentlig vet jeg fortsatt ikke hva jeg «skal blir når jeg blir stor».

Marianne Olsnes ler høyt. På nordnorsk. Plutselig blir hun tankefull.

– Men jeg har alltid vært opptatt av å skape resultater i den jobben jeg er i. Det er vel det som er drivkraften min. Gjøre det best mulig der jeg har vært til enhver tid.

Vi møter Olsnes i Løkkeveien 103 i Bjergsted i Stavanger sentrum. Norske Shell sitt hovedkontor, som de flyttet til fra Tananger for to og et halvt år siden. 1250 kilometer i luftlinje fra Andøya i Nordland, hvor Olsnes vokste opp.

– Som barn var jeg glad i matte og fysikk, men jeg visste absolutt ikke hva jeg skulle bli. At det skulle være et lederen i meg? Nei, det tenkte jeg aldri over. Aldri på skolen eller på fotballbanen. Tidlig trodde jeg det var Forsvaret som skulle bli min arbeidsplass. Det var stort der oppe i nord. Men det måtte bli ingeniør. Jeg så på listen over de ulike skolene. «Ikke elektronikk. Bygg? Nei, det ville jeg heller ikke. Petroleum? Det kan jeg ingenting om, så jepp, vi tar det».

Da bar det til Høgskolen i Stavanger i 1993, uten å vite hva som ventet henne.

OK å ikke vite

Olsnes mener at det er helt greit at retningen blir til etter hvert som man går på veien.

– Jeg tror det er viktig at denne type historier kommer fram – at det er greit å ikke vite hva man skal bli. I dag er det mange ungdommer som føler at de må vite hva de skal bli så altfor tidlig. Det trenger man absolutt ikke. Så lenge man trives faglig, er det helt greit.

Hun hadde en flott studietid i Stavanger. Deretter gikk veien til Texas for å ta master. Etter studietiden begynte hun å jobbe i Saga Petroleum i Oslo.

– Da selskapet ble delt mellom Hydro og den gang Statoil, var jeg ikke klar for å «være med over», forteller Olsnes.

I stedet pakket hun sekken og reiste rundt i Sør-Amerika i et halvår.

– Opplevde verden! Det var en flott tid. Til slutt endte jeg opp i Rotterdam, Nederland, hvor jeg tok MBA (Master of Business Administration). Så begynte jeg å jobbe i Shell, som den gang hadde hovedkontor i Nederland.

I Nederland møtte hun mannen sin. En kar fra Sola.

– Og slike solabuer, vet du, de er veldig hjemmekjære – som rogalendinger generelt. Når man er oppvokst i Nord-Norge, så vet man at man en gang skal flytte. Det er bare slik det er. Så det var ikke noen «big deal» for meg å flytte til Stavanger igjen.

Økende ansvar

Siden har Olsnes hatt flere roller i Shell, både i Norge og utlandet, samtidig som hun har hatt Stavanger som sin base. Når



Shell-sjefen Marianne Olsnes synes det er helt greit at man som ung ikke vet hva man vil bli.

drivkraften alltid har vært å gjøre en best mulig jobb, følger det ofte med mer ansvar. Og «lederting».

– Det kom snikende, lederansvaret. Mer og mer. Jeg jobbet som petroleumsingeniør i over ti år, fra leting til utvikling og drift av felt. I tillegg har jeg økonomiutdannelse, som gjør at man får evnen til å forstå forretning og ha strategisk forståelse. Etter hvert kom jeg inn i flere lederroller, for team, forretningscase og store prosjekter. Men jeg hadde ingen tydelig karriereplan. Men som sagt brenner jeg for å skape resultater. «Vi var god i går, men hvordan bli bedre i morgen.»

Koker ned til mennesker

Energi, olje og gass. Det er komplekse prosesser.

– Det kan være tusenvis av mennesker på ulike steder som designer og bygger på ulike moduler, som til slutt må komme sammen som et prosessanlegg. Og det skal både passe på millimeter, kanskje sammen

med allerede installert utstyr, og så skal det selvfølgelig virke. Det er så fascinerende. Og det eneste det handler om er mennesker som løser felles problem eller utfordringer. Hva motiverer mennesker? Hva bygger et lag? Hvordan setter man en retning mot et felles mål? Det var en øyeåpner hvor interessant og givende det var å være leder.

Olsnes retter seg litt i stolen og bøyer seg framover.

– Min jobb er å tilrettelegge for at selskapet har forretningsmuligheter for framtiden. Skaffe kapital og sørge for av vi er konkurransedyktige. Den andre delen av jobben er å fjerne blokkeringer i veien for dem som faktisk leverer hver dag. Da må du vite hva som blokkerer. Da må jeg ut i avdelingen. Forstå. Snakke med folk. Vite hva de holder på med. Vite hva som må til for at vi som lag skal gå raskere, eller få bedre resultater. At informasjon flyter raskere. At reaksjonsevnen blir raskere. At vi har felles forståelse for hva som må gjøres på hvilken tid. Og for å tilrettelegge

slik at beslutninger kan tas så langt ned i organisasjonen som mulig.

Olsnes er en leder som liker å vandre i lokalene. Hun elsker å stikke hodet inn i de ulike avdelingene. Lære og forstå. Kjenne folk. Lytte. Få se problemstillinger fra ulike perspektiv.

– Flat, nordnorsk struktur. Men det betyr ikke at vi bare skal ta beslutninger i konsensus. En skal ta beslutningene, men man må være nysgjerrig og få innputt fra ulike perspektiver og vinkler. Det tror jeg er viktig, understreker Olsnes.

– Er det en fordel å ha selv jobbet innen mange felt i Shell når man er toppsjef?

– Det er både fordeler og ulemper. I sum ganske nøytralt. Som toppleder skal jeg få til et lederteam til å drive en organisasjon. Det er ikke duppedittene jeg skal kunne. Dessuten er kanskje noe av det jeg lærte utdatert. Når jeg stikker hodet inn til reservoaringeniørene, så holder de på med astrofysikk for å lage gode produksjonsprofiler og predikere hvordan vi skal produsere best mulig. De har «gått ut i verdensrommet» for å finne løsning på noe som foregår flere kilometer under jordskorpen, svarer Olsnes og ler igjen.

Lederråd

I dag elsker Olsnes å være leder. Hun gleder seg til å gå på jobb hver dag.

– Lederråd? Tørr å si ja. Selv om du ikke er hundre prosent sikker. Tørr å hoppe i det. Prøv. Det verste som skjer, er at man tar et skritt tilbake. Hva er galt med det? Ledere kommer i mange former. Ikke tro at det bare finnes en mennesketype som kan være leder. Man kan både være ekstrovert og introvert. Ledelse handler ikke om å alltid vite best og være sikker på ting. Det handler om å få et lag til å funke. Akkurat som en fotballtrener. Treneren er ikke nødvendigvis den beste fotballspilleren. Men treneren forstår lagsammensetningen og dynamikken. Hvordan man får fram det beste i folk. Få én pluss én til å bli større enn to.

– Å være seg selv, er viktig. Vær komfortabel i ditt eget skinn. Autentisk. Ærlig og åpen. Tørr å feile. Nylig var jeg på Tabbekonferansen. En av de viktigste tingene jeg snakket om der var at dersom man skal komme videre, så må det være trygt å feile. Da må man som leder vise at det går an å gå på trynet, også som leder. Dersom jeg skal forvente at mine ansatte skal innrømme feil, så må også jeg tørre å innrømme mine tabber. Det er viktig i forhold til å bygge kultur i organisasjonen.

Shell i dag og framover

Shell har hatt en tilstedeværelse i Norge siden 1912. Det har vært noen forandringer under Olsnes de siste fem årene. Ledergruppen har gått fra fjorten til sju personer. Og før hadde Shell-ansatte utsikt over Risavika i Tankvegen 1 i Tananger. De siste to og et halvt årene har utsikten vært Gamle Stavanger, Rosenberg, sentrum og

fjellene i Ryfylke. Olsnes forteller at Shell hadde «vokst ut» av lokalene i Tananger. Med det mener hun at organisasjonen var blitt for liten. Bygget var rigget for en større organisasjon enn det Shell hadde blitt i Norge.

– Flere lokasjoner i regionen ble undersøkt. Vi jobbet sammen med et firma som driver med interiør- og organisasjonspsykologi for å se på hvordan vi kunne tilrettelegge kontorløsninger for å nå selskapets strategiske mål og vår nye type å jobbe på.

– Å være i sentrum gjør noe med organisasjonen. Det handler om å være attraktiv for unge mennesker som ønsker en mer helhetlig arbeidstilværelse. Hundre prosent skille mellom jobb og livet ellers, gjelder ikke lengre. Jobb og fritid henger mer sammen nå. Dessuten passer det bra for Norske Shell sin omstillingsreise. Vi, og hele industrien, må modernisere oss. Verden endrer seg raskt.

Olsnes forsikrer om at Shells ambisjon er å være verdens ledende integrerte energiselskap mot midten av 2030.

– Vi er verdensledende på gass, som er veldig viktig i forhold til energiomstillingen. Bruken av gass vil ha den største påvirkningen til å redusere CO2-utslipp. Samtidig er det behov for olje i mange tiår til.

Olsnes nevner også lavkarbonløsninger og Shells satsing i partnerskapet Northern Lights. Samt undervannsgasskompresjon på Ormen Lange som starter opp i høst.

– Den teknologiutviklingen har vi holdt på og laget siden 2007. Det er historisk og banebrytende.

– Herlighet, vi er midt i et veikryss i historien. Og så har jeg muligheten til å være med og påvirke retningen selskapet tar. Det er jeg så takknemlig for.

Styrelederverv

Når Olsnes ikke tar beslutninger i Shell, tar hun beslutninger i styrerommene til Offshore Norge og NHO Rogaland. I løpet av fjoråret gikk hun fra å være styremedlem til å bli styreleder begge steder.

– Jeg er ikke så flink til å si nei. Og så er jeg litt tidsoptimist. Neida, jeg har det faktisk ikke så travelt, altså. Det handler om å ha flinke folk rundt seg. Omring deg med folk som er bedre enn deg selv. Å være styreleder i Offshore Norge og NHO Rogaland er kjempespennende. Skjæringspunktet mellom industri, privat næringsliv, politikk og samfunn. Vi er i en verden i omstilling. Selv synes jeg det er viktig at næringslivet kjenner vårt ansvar. At vi kommer med innspill, forslag til løsninger og rammevilkår. Energibransjen er av og til litt navlebeskuende. I NHO får man et innblikk i andre bransjer. Vi har en del felles problemområder, infrastruktur, tilgang på kraft og stabile rammevilkår som er like utfordringer uansett om man er i industribransjen eller i mat- eller reiselivsbransjen. For å få til

energiomstillingen og håndtere en verden i endring, er vi nødt til å ha tett dialog mellom privat næringsliv og politikk og samfunnet totalt.

– Må sladre og flire også

Når Næringsforeningen er innom hjørnekontorer til Olsnes er det fredag. Snart helg. Når arbeidsdagen er over, og store lederbeslutninger er tatt, like Olsnes å slappe av med familien og venner. I helgen skal hun heie på sønnen som spiller håndball på SIF.

– På fritiden prøver jeg å trene litt. Holde meg i form med løping, styrketrening – og dessuten så elsker jeg å gå på ski. Jeg liker å være i naturen. Jeg liker også å reise, være med venner. Kunne sladre og flire litt. Kose oss med god mat. Egentlig har jeg nok fritid, men jeg har ikke tatt meg tid til hobbyer. Trening er vel hobby det, men jeg er ikke med i en bokklubb og jeg går ikke på språkkurs.

Vant pris

I begynnelsen av april vant Olsnes prisen Petro Lady of the Year 2024. Kåringen ble gjort under Petro Ladies Club sin årlige prisutdeling. De fire andre finalistene til årets pris var Kristin Fejerskov Kragseth, Edmary Altamiranda, Michelle Hjelleset og Victoria Rummelhoff. Petro Lady of the Year er en pris som deles ut årlig for å hedre fremragende kvinnelige ledere og talenter innen energibransjen.

«Gjennom hele sin karriere har hun vist en urokkelig forpliktelse til å styrke underrepresenterte grupper og fremme en kultur av inkludering. Under Mariannes ledelse har Shell Norge gjort betydelige fremskritt i å oppnå kjønnslikestilling på toppledernivå. I 2022 omstrukturerte hun ledergruppen, reduserte den fra 14 til 7, og har i dag en ledergruppe med 60 prosent kvinner. Denne transformasjonen handlet ikke bare om tall; det handlet om å skape et miljø hvor mangfold i tankegang og erfaring aktivt blir fremmet», heter det i juryens begrunnelse.

MARIANNE OLSNES

- » Alder: 52
- » Bosted: Madlatuå, oppvokst på Andøya i Nordland
- » Sivil status: Gift, to sønner på 17 og 19 år
- » Aktuell: Får stadig flere lederverv og ble nylig kåret til Petro Lady of the Year



Uante utviklings- løp i SLB

Ole Christian Meldahl og Linda Vigdel, henholdsvis Managing Director og Sales & Marketing Manager i SLB, tidligere Schlumberger, har begge hatt et nærmest utenkelig utviklingsløp i selskapet, noe som ikke er uvanlig.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

SLB har i sin snart hundreårige historie lagt vekt på rekruttering innenfra. Ikke på bekostning av nye folk, for de er et «must», men ingeniørene som ansettes får i stor grad nye utfordringer undervegs, alt etter evner, interessefelt og ambisjoner.

Meldahl og Vigdel kom begge inn i selskapet som følge av oppkjøp, hun som boreingeniør og han som softwareutvikler og teknolog. Siden har de bidratt i utviklingen av selskapet i ulike roller, på flere forskjellige fagfelt og i flere land.

Mange blir

– Tanken var å bli i selskapet i et par år, men så gikk det plutselig tjue år og mer enn det, smiler Ole Christian Meldahl, som overtok toppsjefstillingen for SLB Scandinavia i januar i år. Den opprinnelige softwareutvikleren fra Stavanger har jobbet med salg i Norge, ledet en bedrift innen grunnvann i Canada, jobbet med HR ved Paris-kontoret, vært leder for digital forretning i Mexico og nå sist, før topplederstillingen, ansvarlig for SLB og Equinor-relasjonen globalt.

– Folk overraskes når de hører hvor lenge folk blir i selskapet. I lunsjen i dag, for eksempel, satt jeg sammen med to som har jobbet her i henholdsvis 17 og 32 år og

så var det meg, da, med mine 23 år pluss en ungdom, som foreløpig bare har 12 år i selskapet, smiler Meldahl.

– Det ligger i kulturen vår. Kan vi, rekrutterer vi innenfra. Samtidig er vi opptatt av å få inn nye folk, skyter Linda Vigdel inn. Salgslederen har selv jobbet i selskapet i 21 år.

Først ingeniør

– I begynnelsen arbeidet jeg veldig «ingeniørete», men etter hvert ble jeg hanket inn i den kommersielle biten og jobbet med forhandling og kontrakter, noe jeg trivdes godt med, forteller Vigdel som også ledet IT-avdelingen i forbindelse med innføringen av forretningssystemet SAP, først i Norge og så i Europa, før hun gikk videre som leder for HR.

– Den jobben var ganske annerledes enn min opprinnelige utdanning og karriere, men jeg så det som en spennende mulighet og er glad for at jeg fikk bidra. Det er inspirerende å få nye utfordringer og oppleve så mye forskjellig på én og samme arbeidsplass.

Muligheter og krav

– Vi har alltid fokusert på å velge ut de rette folkene fra universitet og høyskoler og tilbyr ekstremt strukturerte treningsprogrammer

de første årene – med suksessivt økende ansvar. Etter tre til fem år er det mer åpent hva som så skjer. Som ingeniør i SLB kan man bli utfordret til mye forskjellig, understreker Ole Christian Meldahl, som snakker av egen erfaring. Han legger til at flere av de som sitter i ledelsen i norsk oljeindustri i dag har jobbet i SLB tidlig i karrieren, blant dem Equinor-sjef Anders Opedal.

– Vi gir muligheter, men stiller selvsagt også krav. Å sitte å ruge på egne flinke folk for eksempel, kommer man ikke langt med her. Hos oss har vi kultur for å utvikle hver enkelt ansatt, sier han.

Framover

Det startet med brødrene Schlumberger i Frankrike for snart hundre år siden. I dag er SLB representert i 100 land og har vært en viktig del av oljeindustrien siden den første boringen på norsk sokkel i 1966. Selskapet har mange store kunder og viktige kontrakter innen boring og brønn både for ConocoPhillips, Equinor, AkerBP og alle andre operatører på norsk og dansk sokkel. Gjennom SLB Capturi har selskapet også etablert seg innen karbonfangst, og på karbonlagringssiden er de dekket gjennom et samarbeid med Northern Lights.



1500 av de i alet 5000 ansatte i SLB i Skandinavia jobber offshore. Foto: SLB

– Vi er et teknologiselskap med høy-kvalitetsleveranser. Oljebransjen står fortsatt i fokus selv om vi har begynt å utvide horisonten. Vi innser at det er olje og gass som bærer oss i dag og som også vil bære oss et godt stykke fram i tid, påpeker Meldahl og Vigdel.

Den digitale satsingen i selskapet har lenge vært viktig og kommer til å bli ytterligere forsterket framover: – Denne

delen av virksomheten kan lettere utvikles også til områder utenfor olje og gass-segmentet, understreker Meldahl.

Til sentrum
Lenge var SLB lokalisert i Tananger, der de fortsatt har flere av de i alt rundt 25 basene sine i Norge, men hovedadministrasjonen inkludert programvareavdelingen flyttet nylig til Stavanger sentrum og fyller fjerde, femte og sjette etasje i signalbygget K8. I tillegg har SLB ytterligere åtte kontorer i Norge.

– Verden og industrien har forandret seg. Utfordringene i energibransjen kan vi kun løse dersom operatører, leverandører, myndigheter og akademia samarbeider enda tettere. Vi ønsker å bidra aktivt og samtidig være en del av et levende sentrum. Covid ga oss nye perspektiver på hvordan vi kan jobbe. Lokalene i K8 ble en god løsning, framholder salgsleder Linda Vigdel.

De som har dag-til-dag-oppfølging i forbindelse med SLBs oppdrag på basene, sitter ikke i byen, men er «on site».

Brønn og boring

SLB har rundt 5 000 ansatte i Norge. Halvparten jobber inn mot dansk og norsk sektor, der mye av arbeidet er relatert til subsea, brønntjenester og boring. På basene repareres og klargjøres offshoreutstyr. Her utvikles også avansert elektronikk. 1500 av de SLB-ansatte i Norge jobber offshore.

– Vi logget den første brønnen på norsk sokkel i 1966. Nå står vi overfor små og utfordrende felt som krever ny teknologi for å være regningssvarende. Her skal vi være i fremste rekke, fastslår Ole Christian Meldahl og Linda Vigdel.



SLB flyttet nylig inn med hovedadministrasjon og programvareavdeling i K8 i Stavanger sentrum.

SLB

- » Eiere: Børsnotert på NYSE – SLB
- » Etableringsår: 1926
Antall årsverk: Cirka 110.000 over hele verden
- » Forretningsområder: Boring, brønntjenester og utstyr, subseatjenester og -utstyr, produksjonskjemikalier, programvare og CO2-fangst
- » Omsetning (2024): 36B USD
- » Driftsresultat (2024): 9B USD
* Faktinformasjonen gjelder SLB globalt. Selskapet har ikke anledning til å dele tall kun for Skandinavia.

Sommergaver til ansatte?

✉ post@kai-hansen.no 🏠 kai-hansen.no



SCAN FOR Å LESE



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 høyrer de verdien på nærings-eiendommer i regionen

– Vi nøyer oss ikke med befaring og rådgivning, men sørger for at nærings-eiendommer i Rogaland blir grønnere og mer bærekraftige helt til siste skrue er satt.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN / FOTO: MARKUS JOHANSSON







Styreleder Atle Sonesen blant solcellene på taket til RK Tekniske eget bygg på Hinna i Stavanger.



Salgssjef og energirådgiver, Jan Sigve Eliassen.

Styreleder Atle Sonesen kaller familiebedriften RK Tekniske på Hinna i Stavanger for en «one-stop-shop». Energieffektiviseringsprosjektene de har gjennomført i næringsbygg i Rogaland de siste årene har gitt en besparelse på rundt 50 prosent.

– I tillegg til rådgivningsbiten med befaring, analysering, energimerking og –attester, leverer vi alt av tekniske løsninger for å optimalisere energieffektiviteten i næringsbygg enten det dreier seg om produksjons- eller kontorbygg. Vi søker om Enova-støtte for kunden, prosjekterer, utfører tiltak og monitorerer, fortsetter Sonesen.

Totalleverandør

Rolf Konrad Kristensen, eier og daglig leder i RK Tekniske, opplever at stadig flere eiendomsbesittere kommer med spørsmål om hvordan de kan høyne verdien på næringseiendommene sine.

– Grønne og energieffektiviserende tiltak reduserer ikke bare strømutfgifter og gir mer bærekraftige bygg, men høyner også leieinntektene, sier Kristensen.

Det er nå fem år siden den tradisjonsrike familiebedriften og kjøle- og varmepumpeentreprenøren bestemte seg for å legge om strategien fra å være en ren leverandør av tekniske tjenester, til å bli en samarbeidspartner og totalleverandør av energitiltak til næringsbygg.

Strategisk familiebedrift

– Vi kom til et punkt der vi ønsket noe mer. Som ledende kjøleentreprenør i Rogaland, sitter vi på rundt 50 prosent av markedet, noe som betyr at vi ikke kan vokse så mye mer. Vi bestemte oss derfor for å utvikle oss videre på energifeltet. For oss er dette en naturlig utvikling. Vi bygger videre på kompetanse og erfaring vi allerede har, påpeker Rolf Konrad Kristensen, som overtok bedriften etter sine foreldre Bjørg og Roald Kristensen i 1992. I dag er også tredje generasjon Kristensen på plass i bedriften. Mathias, som har en master i fysikk fra Wales og NTNU i Trondheim, har begynt som energirådgiver og jobber side om side med sin far. Datterbedriftene Akaso Elektro og JBS Inneklima sitter i samme bygg.

– I kjølemarkedet er vi godt kjent og får automatisk forespørsler fra entreprenører og faste kunder. Men på energifeltet måtte vi begynne å oppsøke kundene selv. På mange måter skapte vi også prosjektene selv, noe som har vært spennende, sier Kristensen.

Startet i eget hus

I tillegg til ham jobber styreleder Atle Sonesen, sønnen Mathias Kristensen og salgssjef Jan Sigve Eliassen med salg og rådgivning i bedriften. De to sistnevnte er også energirådgivere.

– Nå begynner vi å høste fruktene av strategiendringen vi gjorde for fem år siden. Flere eiendomsbesittere tar kontakt og vil vite hva som skal til for å gjøre næringsseidommene sine grønnere og mer energieffektive, smiler firkløveren.

– Vi startet med oss selv og foretok en skikkelig gjennomgang og opprustning av bygget vårt på Hinna, som er fra 1950. Her har vi gjort tiltak i forhold til inneklima, skiftet til led og fått solceller på taket. Strømregningen er redusert med 80 prosent. Det er det ene. Det andre er at vi ønsker å være med og drive samfunnet i riktig retning når det gjelder bærekraft. Mer energieffektive løsninger i næringsbygg og produksjonsbedrifter, sparer ikke bare bedriftene for utgifter, men gjør dem også mer lønnsomme, legger styreleder Sonesen til.

Energiattest pålagt

– Hvor lang tid tar det før man får igjen det man investerer?

– Gevinsten får man jo med det samme, kommer det kjapt fra salgssjef og energirådgiver Jan Sigve Eliassen, som legger til:

– Men selve investeringen er som regel nedbetalt i løpet av en periode på tre til syv år.

Det siste halvannet året har RK Tekniske levert energiattester til rundt femti næringsbygg i regionen. – Energimerking av næringsseidendom er et lovkrav. Likevel er bare 20-25 prosent av norske næringsbygg energimerket, ifølge Enova, påpeker Sonesen som er forundret over hvor mange bygg i Rogaland som ikke har gått til anskaffelse av energiattest.

– Bankene krever som regel at et bygg skal være energimerket. For noen er det en grunn til at de setter i gang, men vi skulle ønske at flere ville gjøre det av andre grunner, sier han.

Tar hele prosessen

Målet er at RK Tekniske skal være regionens ledende merkevare når det gjelder bærekraftige bygg og verdiskapende prosjekter.

– Vi har allerede samarbeidsavtaler med selskaper som driver med kunstig intelligens, overvåking og sensorikk, og så er vi såpass nysgjerrige at vi er med på utviklingen av en vindturbin. Tanken er å ha et integrert system med sol, vind og batterier, sier styreleder Atle Sonesen.

– Det finnes et hav av firmaer som gjør rådgivningsjobben, men vi tar hele prosessen – fra rådgivning til gjennomføring

av alle tiltak – fordi vi har lyst til å bygge og drive ting som varer, avslutter daglig leder og eier Rolf Konrad Kristensen.

RK TEKNISKE, STAVANGER

- » Eier: Rolf Kristensen
- » Etableringsår: 1977
- » Antall årsverk: Rundt 60
- » Forretningsområde: Totalteknisk entreprenør som leverer energi-effektivisering, inneklima, kulde og elektro, med energirådgivning som en avgjørende del av det hele. Hovedmarked er produksjonsbedrifter, matindustri, næringsbygg og rehab, primært sør i Rogaland
- » Omsetning: Cirka 157 millioner (2024), RK Tekniske og datterselskapene Akaso Elektro og JBS Inneklima
- » Driftsresultat: Cirka 7,5 prosent



Eier og daglig leder Rolf Konrad Kristensen (t.v.) og energirådgiver Mathias Kristensen, far og sønn og andre og tredje generasjon RK Tekniske.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

BACKE PROSJEKT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Helge Pollestad,
helge.pollestad@backe.no
Web: backe.no

Backe Prosjekt er et heleid datterselskap i Backe som driver aktivt som byggherre innen utvikling av boliger og næringsbygg. Backe Prosjekt driver utvikling alene eller i samarbeid med andre partnere, grunneiere og investorer. Ulike samarbeidsformer gir mulighet for deling av kompetanse, ressurser og risiko igjennom alle prosjektenes faser. Selskapet arbeider for å bli et av de ledende miljøer innen prosjektutvikling av boliger og næringseiendom i Sør-Norge.



STORM SIKKERHET AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Øystein Håland,
oystein.haland@stormsikkerhet.no
Web: stormsikkerhet.no

Storm Sikkerhet ble etablert i 2004. Selskapet har i dag over 60 ansatte og har avdelinger i Oslo, Drammen, Bergen og Sandnes. Kontoret i Sandnes ble etablert 1. januar 2025. Storm Sikkerhet leverer en rekke ulike kurs, etterforskning, vektertjenester, svinneforebygging, konflikthåndtering, sikkerhet- og beredskapskurs og tekniske tjenester over hele landet. I tillegg arrangerer de kurs 1 - 2 - 3 Arbeid på veg.



ASKELADDEN TREPLEIE AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Hallvar Undheim,
askeladdentrepleie@gmail.com
Web: askeladdentrepleie.no

Askeladden Trepleie driver med profesjonelt arbeid innen trær. Alt fra planting, oppbinding, verdivurderinger, tiltaksplaner, tilstandsrapporter, fruktpleie, kolling, stubbefresing og beskjæring eller felling av høye krevende trær. Arbeidet utføres av ETW-sertifisert arborist.



THE ASSESSMENT COMPANY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristin Skadsheim,
kristin.skadsheim@theac.no
Web: theac.no

Vil du vite hvor din virksomhet står i dag – og hvordan dere kan nå nye høyder? The Assessment Company gir deg innsikten som viser veien fremover og bygger prestasjonene som tar deg dit. Gjennom målrettet utvikling av ansatte og ledere, effektive team og en organisasjon som presterer på sitt aller beste, hjelper selskapet deg å skape varige konkurransefortrinn. The Assessment Company tilbyr skreddersydde løsninger innen strategi, rekruttering, rederutvikling og kompetanseutvikling.



TMESH AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kine Salomon Knutsvik,
kine@tmesh.no
Web: tmesh.no

Tmesh leverer digitale løsninger for IK-Mat (Internkontroll Mat) og moderne sensorer for temperaturmålinger. Selskapet hjelper restauranter og andre IK-Mat-bedrifter med å erstatte manuelle rutiner med automatiserte systemer som sparer tid og penger. Deres løsninger sikrer presise og driftssikre temperaturmålinger for mattrygghet og kvalitetskontroll.



SI BYGG

Beliggenhet: Varhaug
Kontaktperson: Glenn Skretting,
glenn@sibbygg.no
Web: sibbygg.no

SI Bygg er en tradisjonsrik byggmesterbedrift på Jæren og i Rogaland. Selskapet er i dag totalt 20 ansatte, hvorav 5 av disse er byggmestere med mesterbrev. SI Bygg utvikler tomteområder og bygger hus/leiligheter fra Stavanger i nord til Egersund i sør, og har hovedkontor på Varhaug. SI Bygg bygger boliger og fritidsboliger i alle størrelser og stilarter, og er medlem av Mesterhus.



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

TMF GROUP

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Anne-Douwe Tigchelaar,
anne.douwe.tigchelaar@tmf-group.com
Web: tmf-group.com

TMF er en ledende leverandør av komplekse administrative tjenester, som hjelper kundene med å investere og operere trygt. Selskapets sentrale kompetanseområder knyttet til administrasjon av økonomi, ansatte og lovverk. I Norge har TMF dedikerte team for energisektoren, og hjelper kunder og partnere med interne regnskap- og skatteteam. TMF Group den største leverandøren av Joint Venture Revisjonstjenester i Norge.



ØNSKETRANSPORTEN

Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Christian Christensen,
christian@onsketransporten.no
Web: onsketransporten.no

Ønsketransporten har til hensikt å bidra til økt livsutfoldelse for mennesker som Organisasjonen bidrar til at disse kan få oppfylt sine ønsker; delta i bryllup, begravelser, jubileer eller å oppleve en fotballkamp, en konsert ol. Det forutsettes at ønsket er etisk, medisinsk og økonomisk forsvarlig. Ønsketransporten har fullt utstyrt ambulanse, tilpasset transportutstyr og kompetent støttepersonell.



HYDROGEN NOW – HERBERT KNOWLEDGE AND NETWORK

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Thorsten Herbert,
thorsten.herbert@hydrogen-now.no
Web: hydrogen-now.no

Hydrogen Now gjør det mulig for bedrifter å navigere i det dynamiske hydrogenlandskapet ved å dele av sin kunnskap og nettverk. Med over to tiår med erfaring i både offentlig og privat sektor, hjelper Herbert deg med å knytte sammen interne kunnskap- og ressursgap. Han kan også bidra med å forbedre kundenes forståelse av bransjespesifikke utviklinger og politiske endringer for å drive bærekraftig vekst.



Trygg
økonomistyring
siden 1983

EN GOD REVISOR SNAKKER ET SPRÅK DU FORSTÅR

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

Ta kontakt med oss
på telefon 51 71 90 00
eller se kallesten.no



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HR-HUSET

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Maiken Eriksen,
maiken.eriksen@hrhuset.no
Web: hrhuset.no

HR-huset tilbyr spesialiserte HR-tjenester som hjelper organisasjoner med å utvikle og optimalisere sine menneskelige ressurser. Gjennom profesjonell HR-rådgivning gir selskapet veiledning innen rekruttering, kompetanseutvikling, medarbeiderengasjement og konflikthåndtering. HR-huset hjelper også med å finne de beste HR-folkene, enten det er for fast ansettelse eller midlertidige stillinger. I tillegg tilbyr bedriften bistand i utfordrende omstillingsprosesser for å sikre en god endringsreise ved omstilling og nedbemanning.



ADVOKATFIRMA NEERGAARD

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ola Thuen Nergaard,
ola@neergaard.no
Web: neergaard.no

Advokatfirma Neergaard tilbyr juridisk rådgivning som ikke bare løser problemer – men, forebygger dem. Med en proaktiv tilnærming hjelper Neergaard selskaper med å redusere risiko, sikre gode avtaler og skape vekst. Selskapet kombinerer juridisk presisjon med strategisk forståelse, og tilbyr fleksible modeller tilpasset din bedrifts behov, enten det er Legal as a Service – løpende juridisk støtte til fast pris – eller tradisjonelle timebaserte tjenester.



OCEANONE AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Leif Johan Flornes,
ljf@ocean-one.no
Web: ocean-one.no

OceanOne ble etablert sommeren 2024 og satser friskt med ny teknologi innen subsea pumping. Selskapet har sammen med Envirex AS utviklet flere subsea pumpesystemer som er kapable til kjemikalieinjeksjon, flushing, pigging, trykktesting og tine glass plugger. Det største systemet i flåten er SubComm, en unit som plasseres på havbunnen og fjernstyres via ROV og bærbar PC på dekk. SubComm kan laste 28 kubikkmeter med MEG og 500 liter «cocktail chemicals» som mikses med sjøvann og injiseres i subsea rørsystemer.



AERKE STUDIO

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eivor Vik, eivor@aerke.no
Web: aerke.no

Aerke Studio er en nyetablert arkitektvirksomhet hvor Eivor Vik tilbyr arkitekttjenester til små og store prosjekter; fra første skisse til ferdig bygg. Med over 15 års erfaring fra bransjen får du kompetent rådgivning til ditt prosjekt. Aerke vil tilbyr lavterskel arkitekturrådgivning, gjennom målrettede arbeidsmøter, slik at du som oppdragsgiver er aktivt involvert i designprosessen. I fellesskap finner effektivt frem til de riktige løsningene for ditt prosjekt.



DONETEK AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Vaidas Zakarka,
vaidas@donetek.com
Web: donetek.com

Donetek utvikler elektronikk, innebygd systemer og høytemperatur-elektronikk for bransjer som olje & gass, bil og medisin. Med ekspertise i elektronikk, fastvare og programvare leverer selskapet raske prototyper og komplette løsninger. Donetek hjelper selskaper i alle størrelser, men jobber ofte med mindre bedrifter og startups. Selskapet tar også over prosjekter som har stoppet opp grunnet tap av nøkkelpersonell eller mangel på tekniske ressurser.



STENI

Beliggenhet: Steinholt
Kontaktperson: Lene Mæland,
lene.maeland@steni.no
Web: steni.no

Steni er en norsk gründersuksess som siden etableringen i 1965 har fokusert på å tilby fasadeløsninger med unike og varige arkitektoniske uttrykk – i enestående høy kvalitet. Fasadeplatene er utviklet for å tåle de tøffe og krevende norske klimaforholdene. Steni har rundt 100 ansatte, med hovedkontor, produksjon, lager og fabrikkutsalg lokalisert i Lardal, Vestfold. Fasadeløsningene fra Steni gir arkitekter friheten til å designe bygg med unike uttrykk – som varer i generasjoner.



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

FROVA STEEL AS

Beliggenhet: Hellvik
Kontaktperson: Frode Varhaug,
frode.varhaug@frovasteel.no
Web: frovasteel.no

Frova Steel skaffer stål til de fleste næringer via et stort globalt nettverk av leverandører, både produsenter og grossister. Fokus til nå har vært kunder innen olje- og gass, maritim og bygg- og anlegg.



BORE SURF SENTER

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Terje Berge,
terje@boresurfsenter.no
Web: boresurfsenter.no

Boretunet er et opplevelsessenter med overnatting på Jæren i Rogaland. Du finner oss rett ved vakre Borestranda! Her kan du komme tett på rå naturopplevelser, være i ett med elementene på surfebrettet, dra på turer eller utflukter i nærområdet, spise god mat fra lokale kokker, kjenne på den unike atmosfæren og sove godt etterpå. Boretunet tilbyr møtefasiliteter, selskapslokaler, event og teambuildingsaktiviteter.



SOL INDUSTRIES AS

Beliggenhet: Orre
Kontaktperson: Solveig Erga,
solveig.erga@gmail.com
Web: Sol-ind.com

Sol Industries ble grunnlagt i 2024 og ble født ut av en visjon om å revolusjonere sektoren for fornybar energi. Reisen startet med utviklingen av T-Vawt Micro Wind Turbine, en banebrytende teknologi designet for å møte begrensningene til tradisjonelle vindsystemer. Fra Sol Industries tidlige dager til nåværende posisjon som ledende innen vindenergiinnovasjon, har selskapets etos alltid vært sentrert rundt bærekraft, innovasjon og samfunnspåvirkning.



Raskere. Men ingen kvikkfixs.

Inger Lise Odland
Bedriftsrådgiver

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

Komet Design Foto: Line Oweren

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



Alt henger sammen med alt

HANNE NORMAN BERENTZEN • styreleder i Næringsforeningen

Da var min tid over som styremedlem og styreleder i Næringsforeningen. Det har vært en berikelse i nye menneskemøter som har gitt meg ny visdom og forståelse, og jeg har blitt forsterket i troen på at alt henger sammen med alt.

Jeg gikk inn i styret for fire år siden med to hjertesaker: Mangfold og bærekraft. Det har vært en glede å jobbe med Harald Minge og gjengen hans om disse utfordringene! Jeg kjenner likevel på en utålmodighet og en frustrasjon over at begge områder går for langsomt, og mangfold er til og med på retur i store deler av vår demokratiske verden. Saken er kompleks, men burde vært enkel.

«Du er hva du tenker, du er hva du sier». «Si meg hvem du omgås, så skal jeg si deg hvem du er». Det er kanskje noe i det? Kanskje ligger nøkkelen for å få til et paradigmeskifte her? Vi må være proaktive i møte med det ukjente, fordi det ukjente vil etter hvert bli kjent og skape forandringer for vårt felles beste. Og vi må heve våre demokratiske stemmer.

Mer mangfold

Her er mitt siste hjertesukk i denne spalten: Vi må skape mer mangfold i alle kontekster, og vi må passe på at vi ikke jobber og forblir i siloer. Den siste tiden har jeg vært på ulike møter i regi av Næringsforeningen, jeg har spurt og lyttet til medlemmene våre, og de aller fleste sier at nettverksbygging er den viktigste grunnen til at de kommer. Det er fantastisk fordi det er nettopp det vi trenger nå – at vi er nysgjerrige og har lyst til å møtes og treffe nye folk. Jeg er likevel fristet til å utfordre deg. Det slår meg nemlig at det ofte er samme typer mennesker som kommer på våre enkelte arrangement. Det vi jobber med og det som interesserer oss styrer hvor vi bruker tiden vår, som er forståelig når tiden er knapp, men hva skal til for at vi våger og prioriterer å gå på arrangementer som omhandler noe vi ikke forstår, og som vi strengt tatt ikke bryr oss

om? Hvis det viktigste er nettverksbygging og det å knytte nye kontakter, hvorfor ikke gå på et arrangement der du vet du vil treffe ukjente mennesker som du vanligvis ikke ferdes med? Delta for eksempel på et arrangement for byggebransjen, lær og forstå deres utfordringer og se hva de jobber med innenfor bærekraft. Vi blir mer åpne og mindre dømmende når vi ser og forstår hva andre får til, og det finnes utrolig mange kloke og dyktige folk! Jo mer vi kan jobbe på tvers, jo bedre blir vi i å oppnå større ting.

Et helhetsbilde

I grunnen skulle jeg ønsket at vi kunne hatt møtet om mineraler på nytt! Da jeg var på dette møtet for ett og et halvt år tid siden ønsket jeg å forstå, og siden da har jeg for eksempel hørt på Siri Kalvig, og jeg forstår bedre hvordan USA og Kina kontrollerer store deler av verdens energi og mineraler. Vi er mange som ser dette, men likevel klarer vi ikke å få mange nok til å se et større helhetsbilde. Å ta bærekraftige valg betyr også at vi må ofre noe. For meg er Siri sitt bilde en definisjon på bærekraft, og hun er en som våger å ta annerledes valg. Når vi ser bakteppe og fakta vil kanskje flere av oss ta andre valg. Vær nysgjerrig på andres meninger.

Så har jeg lyst til å oppfordre en av regionens store aktører om å gå sammen med Næringsforeningen og lage tidenes 8. mars arrangement med likestilling både på scene og i sal! Jeg undres over om vi har to forskjellige språk når vi snakker om kjønn? Har vi litt for lett for å finne unnskyldninger som at vi ikke fant nok kvinner, det var ingen med riktig bakgrunn eller som kunne nok om et tema? Mens vi egentlig vet at de er der ute. Det er viktig at vi hjelper

hverandre til å forstå for å få likestilling til.

Så til siste har jeg lyst til å hedre Jostein Soland som den første administrerende direktør i Næringsforeningen, og som gikk bort 24. februar. Jostein var full av pågangsmot, en framtidsvisjonær som var opptatt av å bygge nettverk. I boken «Kilden til innsikt og utsikt» som han ga ut i 2023 snakker han om behovet for å være visjonær og om viktigheten av pågangsmot for å få ting til.

For meg er det tre ord som står i ettermælet til Jostein:

Makt. De som er gitt makt må legges bånd på seg selv, felleskapets interesser må alltid være styrende. (Machiavelli)

Historien. Vi må være oppmerksomme på at vi ikke blir historieløse og vi må bruke historien til å se de lange linjene. Husk også Søren Kierkegaard: livet må leves forlengs, men forstås baklengs.

Mennesker. Vi må være interesserte og dyrke møter med andre mennesker som ikke deler egen oppfatning.

Søk og vær nysgjerrig

Å stille spørsmål til hvorfor andre tenker annerledes, med nysgjerrighet og interesse i stedet for motargumenter, kan ha stor betydning for valgene vi tar. Jeg har vært så heldig å sitte i et styre med mange dyktige og kloke bedriftsledere som har hatt dette perspektivet med inn i styrerommet. Jostein sitt mantra var «kultur er næring, næring er kultur». Alt henger sammen med alt, og med andre perspektiv kan vi oppnå noe større.

Mitt siste ønske og anmodning til deg er derfor: Søk og vær nysgjerrig på nye rom og mennesker som er ulik deg selv – du er også ansvarlig for å forandre verden!

«Vi må skape mer mangfold i alle kontekster, og vi må passe på at vi ikke jobber og forblir i siloer».

Hanne N. Berentzen





Den norske leverandørindustrien gjør det bra både ute og hjemme

HÅKON SKRETTING • direktør Norwegian Energy Partners

Til tross for høy aktivitet på hjemmemarkedet, nådde eksporten et «all time high» i 2024. Det internasjonale markedet blir stadig viktigere, og det forventes å vokse ytterligere i årene som kommer.

Ifølge Menon Economics leverte norsk industri teknologi og tjenester for mer enn 500 milliarder kroner innen energiområdet i 2024, noe som er rekordhøyt. Veksten i eksporten fra 2022 til 2024 har vært betydelig høyere enn veksten i hjemmemarkedet. Sammenlignet viser hjemmemarkedet en vekst på 20 prosent (60 milliarder), mens eksporten økte med nesten 60 prosent (70 milliarder). Denne veksten er langt sterkere enn det kronekursen og inflasjonen skulle tilsi. Samtidig har den svake norske kronen bidratt til at norske bedrifter er blitt svært konkurransedyktige i internasjonale markeder.

Eksporten er nå, med god margin, større enn hele sjømateksporten og nærmer seg 200 milliarder kroner. Olje- og gassrelatert eksport dominerer med 138 milliarder, mens offshore vindmarkedet som prosentvis har vokst mest, nådde i året som var hele 40 milliarder. Andre teknologier som CCS, hydrogen, geotermisk energi og vannkraft bidrar samlet med 14 milliarder.

De største eksportmarkedene har i de senere årene vært Storbritannia, USA og Brasil, i denne rekkefølgen når det gjelder olje og gass. Mange bedrifter i Rogaland gjør det også svært godt i Midtøsten, spesielt når det gjelder leveranser innen bore- og brønnteologi. Når det gjelder offshore vind, er det Storbritannia og det Europeiske fastland som dominerer.

Alt nevnt er «snøen som falt i fjor», men nå er det de kommende årene som gjelder.

Aktivitetsspakken

Etterspørselen fra hjemmemarkedet har vært godt støttet av aktivitetsspakken som ble vedtatt i 2020 for å sikre industrien gjennom koronapandemien og den påfølgende oljepriskollapsen. Når effekten av aktivitetsspakken etter hvert forsvinner, er det få nye prosjekter på norsk sokkel som kan forsyne norske leverandørselskaper og verft med oppdrag. Ifølge Offshore Norge vil investeringene på norsk sokkel falle med 25 prosent fram til 2030. Den begrensede nedgangen skyldes at man forventer vekst i økt utvinning og tilkobling av mindre funn til eksisterende infrastruktur. Samtidig må en være klar over at disse investeringene er mer kapitalintensive, med færre arbeidskraftintensive timer. Sysselsettingen i norsk olje og gass vil dermed reduseres med

mer enn 25 prosent. Dette er en alvorlig utfordring, og det er lite som kan endre på dette i dag. For å gjøre større funn må det tildeles lisenser i nye områder. Både dagens regjering og den forrige har inkludert dette i sine programmer, men har blitt presset av henholdsvis SV og Venstre når det gjelder tildeling av nye områder. Det er på høy tid at de største partiene setter seg sammen og lager en blokkoverskridende avtale, i tråd med flertallet på Stortinget, som kan sikre en stabil petroleumsindustri fremover. Både vi og Europa er avhengige av dette.

Offshore vind

Mange har store forventninger til at offshore vindutbygginger skal erstatte nedgangen i olje- og gassindustrien. Vi ser mange initiativ langs kysten, hvor bedrifter sammen med lokale myndigheter posisjonerer seg for å ta på seg store oppgaver i sitt nærmiljø, spesielt rettet mot flytende turbiner. De fleste av disse anlegg under planlegging vil imidlertid aldri få se en vindturbin. Den planlagte havvindbasen på Jelsa som nå er skrinlagt er ett eksempel. Og det som måtte komme av den type aktivitet vil ikke komme før etter 2030. Uansett hva som skjer, vil verdiskapningen innen offshore vind aldri kunne måle seg med olje og gass. Spørsmålet er hvor stort offshore vind vil bli i Norge. Som kjent blir utbygging på grunn av vanddyp og avstand mer kostbart enn i våre naboland. Skal det bli lønnsomt må vi betale en høyere pris per kilowatttime, noe som er motsatt av det vi historisk har gjort. Kjernekraft kan være et håp for lokal industri. Blant annet Lund kommune er aktive og ser på muligheter for etablering av kjernekraft i kommunen. Det er positivt, men for industrien vil dette ligge enda lenger fram i tid.

Det viktigste

For norsk leverandørindustri er olje og gass fortsatt det viktigste marked i mange år framover. Når markedet på norsk sokkel nå reduseres, er det positivt at vi er konkurransedyktige internasjonalt og at markedene utenfor Norge vokser selv om det er usikre tider. Et eksempel: Ifølge Rystad Energy vil det være investeringsbeslutninger innen flytende produksjon på et nivå vi ikke har sett siden 2012 og 2013. Det forventes inngått kontrakter på cirka 70

nye FPSO-er (Floating Production, Storage and Offloading) innen 2030. Bare én av disse vil komme i Norge. Dette illustrerer viktigheten av at industrien ser på det totale tilgjengelige markedet, posisjonerer seg og finner sin plass i internasjonale verdikjeder. Vi er i en god situasjon med lav kronekurs og høy effektivitet i industrien, noe som gjør oss konkurransedyktige.

Når vi ser på geografi, forventes det 21 nye FPSO-er i Sør-Amerika, 17 i Vest-Afrika og 13 i Asia. Disse regionene dominerer for denne typen prosjekter. Markedet i Midtøsten er også svært sterkt. Men når vi snakker om offshore der, er det bunnfaste installasjoner på grunt vann som gjelder. Offshore-markedet i Saudi-Arabia er nesten på høyde med det norske, mens Emiratene ligger på omtrent halvparten. Begge land har en enda større aktivitet på land. Emiratene som i desember og januar produserte i underkant av tre milliarder fat per dag, har som mål å øke sin oljeproduksjon til fem milliarder fat per dag i løpet av 2027. Det er med andre ord stor aktivitet.

LNG

Det siste jeg vil nevne er LNG-utbyggingene i USA. I sin tid fikk Hydro og Statoil fusjonere for å stå sterkere i kampen om å bli partner med Gazprom for å utvikle det enorme Shtokman-feltet i den russiske delen av Barentshavet. Det skulle bygges et stort LNG-anlegg på land, hvor markedet primært skulle være USA.

Historien kjenner vi. USA utviklet skifergass og ble selvforsynt og mer enn det. I dag er flere LNG-prosjekter under planlegging i Texas og Louisiana, hvor hovedmarkedet vil være Europa. De ser at vi fra norsk side ikke vil være i stand til å opprettholde våre gassleveranser på lang sikt, og Europa vil sannsynligvis ikke gjøre seg avhengig av russisk gass igjen, selv om krigen i Ukraina skulle ta slutt og markedene åpnes. Spørsmålet er om Europa kan stole mer på USA slik verden ser ut etter hvert. Norsk gass vil være å foretrekke.

Uansett er det to ting som gjelder: Norge må opprettholde aktiviteten på norsk sokkel så godt det lar seg gjøre selv om nedgangen kommer. Samtidig må leverandørindustrien i enda større grad enn i dag posisjonere seg i de voksende markedene utenfor Norge.

SAS

WE ARE

Scandinavia



Første samling for Unge ledere: – Wow, dette er noe nytt, ja

Hva er din kongstanke som leder? Hva slags leder vil du være, og hva vil du oppnå. Det var tema på Unge ledere sin første samling på Boretunet – hvor Jæren viste seg fra sin beste side.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Mellom samlingene var det også muligheter til å nyte det Boretunet, og Jærstrendene har å by på.
Foto: Paul Richard Johannessen/
Sparebanken Vest

Blant 250 søkere ble 35 utvalgt til å delta i det nye prestisjefulle lederprogrammet Unge ledere. Gjennom to år skal de unge deltakerne, som i dag allerede har en lederposisjon, bli drillet i lederskap, politikk, næringsliv, påvirkning og kommunikasjon.

Næringsforeningen har tatt en prat med to av deltakerne. Kristian Vervik Salte (32) er daglig leder i Nærland Anleggsteknikk – en rasktvoksende bedrift som sertifiserer og reparerer anleggsmaskiner. Han har bakgrunn fra finansbransjen i Oslo, med utdanning fra University of Edinburgh og BI. Etter nær et tiår med Excel og strategimøter på Tjuvholmen, valgte han å flytte hjem og bygge noe mer håndfast; et selskap, en kultur – og en arbeidsplass for unge som trenger en ny start.

– Vi ansetter folk for det de har i holdning, ikke på papiret. Er du nysgjerrig, ydmyk og har arbeidsmoral, så kan vi lære deg resten, sier han.

Samlingen i Unge Ledere ble holdt på Boretunet, noen lange steinkast fra der Salte vokste opp.

– Helt spesielt

– Det var helt spesielt. Tre solfylte, vindstille dager på Jæren er sjelden vare. Å være der var magisk i seg selv, og det skapte en egen ro i samtale, forteller han.

Programmet har gjort inntrykk – både faglig og personlig.

– Det faglige var sterkt, og retorikkdelen traff meg spesielt. Men det som virkelig ble verdifullt, var samtale med de andre deltakerne. Jeg kommer fra en bakgrunn med tall og struktur, mens mange av de andre har teknisk, juridisk eller HR-bakgrunn. Selv om vi jobber i ulike bransjer, møter vi mange av de samme lederutfordringene.

Salte meldte seg på Unge Ledere etter at han flyttet tilbake til regionen, og kjente på behovet for et nytt ledernetverk.

– Jeg ønsket å bygge et fellesskap med andre som står i lignende roller. Det startet som et ønske om nettverk, men har blitt noe mer. Jeg har allerede hatt gode samtaler med flere utenom samlingen – og jeg gleder meg til fortsettelsen.

Det han sitter igjen med etter første samling, er en tydelig kongstanke:

– Det handler om å gi tillit, stille krav og bygge noe folk ønsker å være en del av. Jeg prøver å bygge et selskap som ikke bare leverer resultater – men også gir mennesker en ny sjanse.

– Fantastiske folk

– Jeg har vært på lignende kurs før, men her var det en annen vinking og tilnærming. Jeg tenkte «wow, dette er noe nytt, ja». Før har det vært mye teori, men her hadde vi både teori, praksis og gruppearbeid. Et av temaene var «kongstanken». Foredragsholderne var gode, og det var som en historiefortelling om norske polfarere. Deres kongstanke og ledelsesegenskaper og hvordan vi kan gjøre det relevant for



I løpet av to solfylte dager fikk de unge lederne høre på foredrag, gjøre gruppearbeid og mingle på Boretunet. Her koser prosjektleder Hanne Hernes seg i solen. Foto: Paul Richard Johannessen/Sparebanken Vest



Kristian Vervik Salte (32), daglig leder i Nærland Anleggsteknikk, storkoste seg på den første Unge ledere-samlingen. Foto: Hanne Hernes



Therese Nordbø (35), CTO i Westcontrol, fikk en wow-følelse av opplegget. Foto: Paul Richard Johannessen/Sparebanken Vest



Foredragsholder fra BI, Trond Kjørstad, inspirerte deltakerne. Foto: Paul Richard Johannessen/Sparebanken Vest

oss i dag. Det var utrolig kjekt, sier Therese Nordbø (35), CTO i Westcontrol AS, der hun leder utviklingsavdelingen og er en del av ledergruppen.

Nordbø har en mastergrad i industriell økonomi med prosjektledelse og en bachelor i petroleumsteknologi. Hun har tidligere vært prosjektleder i Halliburton, og hun sitter i tre styrever.

– Jeg ble utfordret av å styre leder og min leder for å melde meg på et lederkurs. Det unike med Unge ledere er at vi alle er i samme aldersgruppe, og at vi holder til i distriktet. Nettverket er hovedgrunnen til at jeg ble med, men her lærer vi også utrolig mye nytt. Jeg brenner for å bygge

næringslivet i hele Rogaland sammen med andre, sier Nordbø.

Dette er Unge ledere

Samarbeidspartnerne bak programmet er Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Sparebanken Vest ved Stiftelsen Agenda Vestland, mens Handelshøyskolen BI er kunnskapspartner.

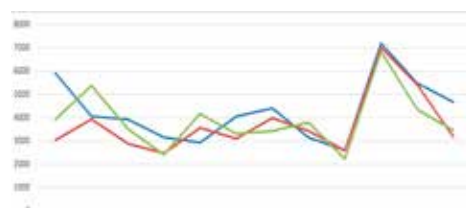
– Det har vært vanskelig å velge 35 av 250 søkere. Vi har vektlagt dem som vil noe mer, hva de vil med sin egen framtid og ikke minst regionens framtid, sier prosjektleder Hanne Hernes i Næringsforeningen.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mars 2025

4670

utlyste jobber



Det er fortsatt et knallsterkt arbeidsmarked i Rogaland med kun 1,8 prosent helt ledige – og fortsatt rekordmange ledige stillinger. Totalt ble det lyst ut 4670 stillinger i mars, noe som er 47 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor.

	mar.24	mar.25
Ledere	71	95
Ingeniør- og IKT-fag	368	347
Undervisning	280	335
Akademiske yrker	86	89
Helse, pleie og omsorg	696	1006
Barne- og ungdomsarbeid	123	450
Meglere og konsulenter	64	85
Kontorarbeid	189	205
Butikk- og salgsarbeid	292	439
Jordbruk, skogbruk og fiske	19	11
Bygg og anlegg	223	425
Industriarbeid	220	454
Reiseliv og transport	222	346
Serviceyrker og annet arbeid	299	383
Uoppgitt	17	0
Totalt	3169	4670

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

NYTT OM NAVN



Thorsten Forum

Ny salgsleder i Norengros Kjosavik

Norengros Kjosavik sier de er utrolig heldige som har fått Thorsten Forum med på laget. Hans lange erfaring i møbelbransjen kombinert med hans omfattende kunnskap, har vært og fortsetter å være en uvurderlig ressurs for både selskapet og kundene. – Vi er så takknemlige for at han tok sjansen, hoppet i det, og byttet jobb i det han selv kaller «voksen alder». Thorsten, velkommen, melder Norengros Kjosavik.



Thomas Moy

Ny markedssjef i Last Friday

Thomas Moy er ny markedssjef i Last Friday. Moy er ansvarlig for bedriftens markedsføringsstrategi, planlegging, gjennomføring og evaluering av markedsføringsaktiviteter, og ledelse av markedsføringsteam.



Siri Forgaard

Ny forretningsutvikler i Stavanger Konserthus

Siri Forgaard kommer fra stillingen salg og markedssjef i Sola HK, og har tidligere også jobbet som prosjektleder i Stavanger Oilers. I sin nye stilling får hun ansvar for å utvikle det kommersielle markedet, og selge konserthusets fasiliteter. I tillegg vil hun jobbe inn mot konserthusets sponsorer, samt utvikle sponsorarbeidet mot potensielle nye aktører. Konseptutvikling og tett samarbeid med Spiseriet vil også være en viktig del av stillingen.



Petter Dubland

Ny rådgiver i Skarp reklamebyrå

Skarp reklamebyrå styrker laget med Petter Dubland som ny rådgiver. Med en bachelor i idrett og bred erfaring fra reklamebyrå- og mediebransjen, tilfører han verdifull kompetanse til byrået. De siste årene har han jobbet som rådgiver for et stort utvalg kunder i forskjellige bransjer. I Skarp skal han jobbe med salg og rådgivning for å hjelpe kundene med å oppnå sine mål.



Per Ekenberg

Ny daglig leder på FOMO Works

En fargerik og empatisk svenske har inntatt sjefsstolen for landets største coworking, FOMO Works. Per Ekenberg skal lede coworkingen som utgjør 30 prosent av FOMOs samlede bygningsmasse på 75.000 kvadratmeter. Han har bakgrunn fra rekruttering og står bak prekestolen som skuer over alle reisende i ankomsthallen på Sola Lufthavn. Som daglig leder vil Ekenberg være en brobygger mellom vekstselskapene på Forus og regionen ellers.



Odd-Egil Djøseland

Ny key account manager i Backe Rogaland

Odd-Egil Djøseland vil styrke Backe Rogaland salgsarbeid og jobbe med prosjektsalg og konkret oppfølging av faste kunder og kundekontakter. Djøseland kommer fra jobben som leder av GL Prosjektservice i Haugesund. Han har tidligere vært leder av EBA Rogaland/Byggopp. Før det var han mange år i Kruse Smith, både lokalt, i Haugesund og Oslo. Backe Rogaland er glad for at Djøseland har valgt å bli en del av teamet og ønsker han velkommen.



Anna Strandenæs

Ny CFO i Kverneland Energi

Anna Strandenæs har en Executive Master i digitalisering og bærekraft fra BI og mer enn 20 års ledererfaring fra bygge- og energibransjen, sist som CFO i Backe Rogaland AS. Hun ser frem til å bidra til Kverneland Energis videre vekst og deler selskapets engasjement for bærekraft, mennesker og systemer.



Andrea Gustavsen

Ny rådgiver i Efab

Andrea Gustavsen er en erfaren og proaktiv rådgiver med solid kompetanse innen test- og kvalitetssikring, prosjektledelse, samt implementering av ERP- og datavarehusløsninger. Gustavsen kombinerer teknisk innsikt med strukturert planlegging og gjennomføring, og sørger for at kvalitet er en prioritet i alle prosjektfaser. Hun er en god relasjonsbygger som kommuniserer tydelig og effektivt for å sikre fremdrift i sine prosjekter.

NYTT OM NAVN



Morten Eikli

Ny leder for Cloudberrys i Rogaland

Morten Eikli vil ha ansvaret for å fortsette Cloudberrys sin nye satsning i regionen med å bygge et team av senior IT-konsulenter som ønsker større frihet og bedre vilkår, og gi kundene leveranser som sikrer verdiøkning og kvalitet. Bedriften gleder seg til fortsettelsen.



Maren Aadnøy

Ny leder for forretningsutvikling i Fasett

Etter tre år på kundesiden er Maren Aadnøy Goa tilbake i Fasett. Med sin nærmere 20 års erfaring innen merkebygging bringer hun både dybdekunnskap og nye perspektiver inn i sin rolle som rådgiver og leder forretningsutvikling hos Fasett. Goa er en av regionens mest erfarne og skarpeste rådgivere og kombinerer strategisk innsikt med ekte engasjement. Nå er hun klar for å videreutvikle Fasett sammen med kunder og partnere.



Lene Incoronato

Ny kommersiell leder i Rumag

Lene Incoronato forteller at det er utrolig spennende å bli en del av et så solid og lokalt forankret selskap, hvor kunnskapen og erfaringen virkelig sitter i veggene. Incoronato gleder seg til å ta fatt på denne nye rollen, og fortelle mer om hva Rumag kan tilby, og ikke minst bidra til i videre vekst og utvikling.



Karina Vigdel

Ny Test Lead i Vitec Plania AS

Karina Vigdel kommer fra Capgemini, hvor hun jobbet som seniorkonsulent innen test og kvalitetssikring. Hos Vitec Plania AS jobber Vigdel med testing av selskapets egenutviklede programvare. Vitec Plania forteller at de er veldig glade for å ha fått Vigdel om bord.



Ingrid Roth

Ny daglig leder i Ryfylke IKS

Ingrid Roth har bred erfaring fra både privat og offentlig sektor på ledernivå, og har lang erfaring fra næringsutvikling, prosjektledelse og samfunnsutvikling. Roth har tidligere hatt ledende stillinger som avdelingsleder i Attende AS, daglig leder i Jæren Produktutvikling og Ryfylke Vekst, samt næringssjef i Time kommune. Hun har også erfaring fra prosjektledelse og rådgivning hos Statsforvalteren i Rogaland og har drevet sitt eget selskap innen coaching og rådgiving.



Inger Johanne Stenberg

Ny media- og samfunnskontakt i Laerdal Medical

Inger Johanne Stenberg begynte i Laerdal Medical 1. desember, og skal jobbe med synlighet, medierelasjoner og samfunnskontakt. Stenberg kommer fra stillingen som kommunikasjonsdirektør i ONS, og før det seniorkonsulent i PR-byrået Gambit H+K, nå kjent som Burson. Hun har lang erfaring som energi- og næringslivsjournalist, samt som programleder fra NRK Rogaland og Marienlyst.



Bergljot Byre

Ny account manager i Atea

Bergljot Byre kommer inn med et brennende engasjement for mennesker, teknologi og verdiskapning. Hun er en blid og nysgjerrig relasjonsbygger som alltid setter kundene først. I ryggsekken har hun med seg en solid bransjeerfaring fra blant annet Telenor og TechStep. Byre skal ytterligere styrke salgslaget som jobber med privat sektor og bidra til å bygge Norge med IT.



Arve Grude

Ny CFO i Corporater AS

Corporater AS er glade for å ønske Arve Grude velkommen som ny Chief Financial Officer i Corporater AS, med oppstart 1. mars 2025. Basert i Stavanger, bringer Grude med seg en solid bakgrunn innen finans og forretningsledelse. Han har tidligere vært Group Finance Director i Tampnet AS og Senior Manager i Ernst & Young (EY) i Stavanger. Han har en mastergrad i regnskap og revisjon fra Norges Handelshøyskole og er statsautorisert revisor med bred ekspertise innen revisjon, regnskap, skatt og finansiell konsolidering.

NYTT OM NAVN



Espen Opsanger

Ny site selection director i Green Mountain

Espen Opsanger kommer fra rollen som administrerende direktør i Buøy Invest AS og bringer med seg solid erfaring fra kunderettet virksomhet, akkvisisjon av nye utbyggingsmuligheter, regulering og samspill mellom selskap, administrasjon og politikk. I Green Mountain AS skal Opsanger arbeide med etablering av nye områder for etablering av bærekraftige datasentrene i inn og utland.



Erik Kvía Hansen

Ny administrerende direktør i Lyse Marked

Lyse Marked har ansvar for å forvalte og utvikle kundeporteføljen til Lyse i Sør-Rogaland. Kvía Hansen kommer fra stillingen som direktør personmarked og en del av konsernledelsen i Rogaland Sparebank. Tidligere har han jobbet i Nordea og GE Money Bank. Han har en MBA fra Universitetet i Stavanger, er 49 år, oppvokst og bor i Stavanger.



Eline Stokstad Fjell

Ny CFO i Remora Robotics

Remora Robotics er glade for å ønske Eline Stokstad Fjell velkommen til Remora-teamet som ny CFO. Med sin bakgrunn fra Verdane, en vekstinvestor som spesialiserte seg på å skalere opp bærekraftige teknologiselskaper, er Stokstad Fjell et perfekt tilskudd. Hennes styrke ligger i å identifisere og utnytte potensial og utfordringer for å sikre at selskaper er godt posisjonert for å nå sitt fulle potensial.



Eivind Skjæveland

Ny etisk hacker i EMP Secure

Eivind Skjævelands oppgave er å være bedriftens egen etisk hacker som simulerer cyberangrep for å avdekke og adressere sårbarheter i systemer, nettverk eller applikasjoner. Skjæveland bidrar også som sikkerhetsrådgiver. Han jobber fra selskapets Stavanger-kontor i Kongsgata.



Dorrit Vignes

Ny gründer i Vignes Kulelagertenester

Etter mange år med en god del frustrasjon over det som ikke blir sagt høyt eller gjort noe med på norske arbeidsplasser, har Dorrit Vignes nå startet for seg selv. Hun tilbyr kurs, rådgiving og foredrag med søkelys på ytringsklima, etikk og leiing – og ønsker å gi folk språk og verktøy til å stå i de vanskelige samtalerne, slik at en får til mer sammen. Virksomheten, Vignes Kulelagertenester, holder til på Finnøy og Vignes tilbyr både fysiske og digitale kurs.



Cecilie Claviez

Ny direktør i Norsk Oljemuseum

Cecilie Claviez har en omfattende bakgrunn fra kunnskapssektoren, med erfaring innen kultur, forskning og innovasjon. Claviez er utdannet samfunnsviter og har blant annet tilbrakt flere år i Brussel med ansvar for EUs kulturprogram og EØS-midlene. Claviez har arbeidet med forskningsfinansiering og innovasjons-samarbeid, og bistått private og offentlige aktører med å utvikle forretningsmuligheter og nye modeller for inntjening.

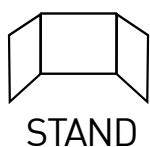
ANNONSER OG INNSTIKK

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



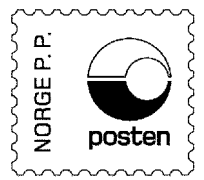
FILM

BITMAP

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



LV27.no

adsign.no

Vil du flytte inn i moderne miljøbygg i Stavanger sentrum?



Ta kontakt med oss

FREDERIC F. WILLASSEN
Eiendomssjef
ffw@smedvig.com
+47 984 76 706

SMEDVIG 

THOMAS J. MIDDELTHON
Næringsmegler
thomas.middelthon@realnor.no
+47 901 34 575

Realnor



SCAN QR KODEN FOR MER INFORMASJON