

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 03 · 2025 · ÅRGANG 31
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Nå kommer det flere turister

En bølge med turister er på vei til Stavanger og Rogaland. Tre år på rad har reiselivsnæringen hatt rekorder i omsetning og antall besøkende. Men dette er bare begynnelsen, ifølge internasjonale

Side 6



MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut seks ganger i året, i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være 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](mailto:hollund@naeringsforeningen.no)
ANNONSER OG MEDLEMSKAP: Maria Mår Johansen, Tlf: 466 11 643, [Epost: johansen@naeringsforeningen.no](mailto:johansen@naeringsforeningen.no)
MEDLEMSMØTER: Inger Tone Ødegård, tlf: 458 54 130 [epost: odegard@naeringsforeningen.no](mailto:odegard@naeringsforeningen.no)

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER*

10.06 Næringstreff Sandnes
10.06 EK25 Egersundkonferansen
11.06 Treffpunkt Ryfylke
12.06 CCUS Conference
12.06 Energioptimalisering
11.08 Arendalsuka



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

17.06 Hike from Gramstadtunet
22.06 Viking-Fredrikstad
12.07 Fjord cruise to Ryfylke



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.
Fotograf: Markus Johansson
Forsideillustrasjon: Ståle Ådland
Årgang: 29.
Redaksjonen avsluttet: 30. mai



VALG 25: DETTE MENER PARTIENE

side 17



EVENTYRLIG VEKST I SIREVÅG

side 36



SOPER FOR FELLES-SKAPET

side 40

Innhold

Turistbølgen vokser – er regionen klar?	6
Spaltisten: Finn Eide	16
Valg 2025	17
Spaltisten: Marte C.W. Solheim	26
Made in Sandnes	28
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	30
Profilen: Børre Lobekk	32
Bedriften: Sirevåg Mekaniske AS	36
Bærekraftsbedriften: Sopihop	40
Nye medlemmer siden sist	44
Styrelederen	46
LUNCH	47
Energikommentaren	48
Arbeidsliv	50
Nytt om navn	52

XX

XX

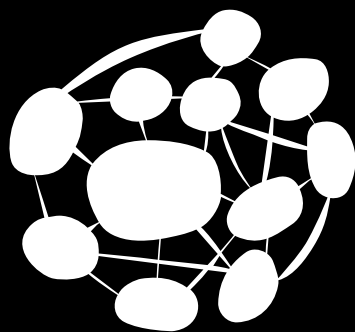
For et drøyt år siden ble det furore da Statsforvalteren i Rogaland fremmet innsigelse mot detaljregulering for ny legevakt i Stavanger. Årsak: Parkeringsdekningen som var nødvendig for at folk med brukne bein og armer skulle slippe å ta buss eller bysykkel til l



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

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

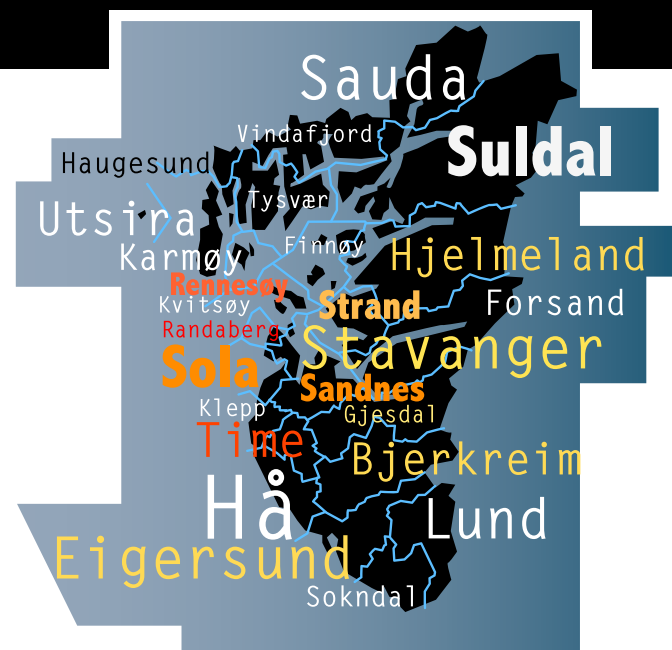
Harald Minge



NÆRINGS FORENINGEN

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 1.923 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 fem fokusområder som følges spesielt opp i strategiperioden fra 2025 til 2029: Energi, kompetanse, infrastruktur, unge i næringslivet – samt innovasjon og nyskaping. Innenfor hvert strategisk fokusområde jobbes det med en rekke ulike prosjekter. Næringsforeningen legger til grunn FNs bærekraftsmål, både når det gjelder drift av egen organisasjon og i utøvelsen av næringspolitikk og medlemstilbud.

21 FAGRÅD OG LOKALSTYRER

Næringsforeningen har 18 ansatte og rundt 250 medlemmer er organisert i foreningens 21 fagråd og lokalstyrer. Fagrådene jobber med spesifikke fagfelt som bygg og anlegg, energi eller reiseliv, mens lokalstyrene jobber spesielt med sitt geografiske område. Fagrådene og lokalstyrene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. Fagrådene og lokalstyrene bidrar også til høringsuttalelser, de deltar i offentlige valg 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@oppprog.no



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



DIGITALISERING
Leder: Vibeke Andersen. Tlf: 915 22 968
vibeke.andersen@bouvet.no



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



DALANE
Leder: Geir Henning Risholm. Tlf: 990 92 030
ghrisholm@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 Nybo. Tlf: 909 67 166
siri.nybo@tvedt-eiendom.no



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



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



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



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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Borre Lobekk
Leder



Odd Stangeland
Nestleder



Sindre Mariero



Håvard Walde



Cecilie W. Melbye



Maren Lædre
Bjørdal



Merete Vadla
Madland



Anne Siri Høiland



Bente Elin
Eliassen Lillemo

2500 KVM | 4 ETASJER | 80+ ARBEIDSPLASSER | 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

Interessert i Verksgata? Kontakt markedsdirektør, Sjur C. Monsen på:
scm@smedvig.no | tlf. 906 25 177

SMEDVIG 

Turistbølgen vokser – er regionen klar?

Interessen for Norge og Vestlandet ser ikke ut til å avta. Den bare øker, og vil fortsette de neste ti årene. Nå gjelder det å gripe muligheten.

TEKST: ARNE BIRKEMO TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Reiselivsdirektør Per Morten Haarr i Region Stavanger gleder seg over at verden i stadig større grad får øynene opp for Stavanger-regionen. Foto: Arne Birkemo

– Vi har ti gode år foran oss

2024 var tredje år på rad med rekord for Region Stavanger og reiselivsnæringen.

2025 ser så langt knallsterkt ut. Turistsesongen utvides. Nye aktører etablerer seg.

– Megatrenden er at Vestlandet er «hot».

«Best port ever. Number one in Norway». Den amerikanske cruiseagenten har akkurat vært innom kontorene til Region Stavanger, som holder hus rett over turistinformasjonen på kaien i Stavanger – rett ved siden av det 300 meter lange cruiseskipet fullstappet med amerikanere. Båten er på sitt siste stopp i Norge. «Now the passengers will spend their last Norwegian kroner here», sier agenten.

Det er reiselivsdirektør Per Morten Haarr som gjenforteller. Slike tilbakemeldinger liker han. Reiselivsnæringen koker i Stavanger-regionen.

– Det er ofte vi hører «wow, dere har så mye å by på». Rederiene måler absolutt alt, så når de er fornøyde – da er det bra, altså. Cruiseturistene er de mest synlige

i bybildet. I 2024 var det det 230 cruiseanløp i Stavanger, og ti i Sandnes. Til sammen 670.500 gjester. Det er litt opp fra året før. Stavanger er Norges tredje største cruisedestinasjon. Nylig inngikk Region Stavanger en ny avtale med Stavangerregionen Havn om en ny cruiseavtale.

Men turisme og reiselivsnæringen er mye mer enn cruiseturister, understreker reiselivsdirektøren.

– Det er visse tider av året hvor cruise bare er 20 prosent av de besøkende i regionen. Turister kommer med bil, bobil, ferje og fly. Når de kjører av danskebåten, så kjører de vestover. Vestlandet, Norge, Norden er skikkelig «hot» nå. Det er megatrenden. Og vi ser at det er kjøpesterke turister, folk med penger som vil reise til

Stavanger. Og det er ikke bare pensjonister, det er også mange unge. Kvalitetsturisme og ikke bare volum er det vi satser på, sier Haarr.

1400 bedrifter

Stavanger-regionen har cirka 1400 bedrifter innen reiselivsnæringen. Verdiskapingen er på cirka 11,5 milliarder kroner, ifølge tall fra 2022, som Asplan Viak og Innovasjon Norge har utarbeidet. Reiselivsdirektøren forteller det er flere nyetableringen. Alt fra restauranter til sykkel- og kanoutleie og overnattingssteder. Turisme har blitt en helårsnæring for flere, ikke bare noe enkelte drev på med om sommeren. Sesongen har økt fra tre til seks måneder, fra april til september.

– Etter pandemien har det pekt bare

én vei, oppover og framover. Endelig får reiseliv og turisme oppmerksomhet og annerkjennelse. Etter å ha vært i skyggen av andre næringer, er det nå en næring man satser mer og mer på. Skuldermånedene til sommeren utvides hele tiden. Bransjen blir mer profesjonell. Flere aktører går fra å ha turisme som en tilleggsgreie til at det blir noe en kan leve av året rundt. Hele apparatet som tar imot turistene er i stadig utvikling, forteller Haarr.

Økning flere steder

Turistinformasjonene i Stavanger og Sandnes hadde en solid økning av gjester og omsetning fra salg. Totalt sett betjente de to turistinformasjonene 83.693 henvendelser i 2024, som er en oppgang på cirka fem prosent sammenlignet med 2023.

Tall fra Benchmarking Alliance viser at hotellbelegget for Stavanger-regionen i 2024 havnet på 61 prosent, som er en oppgang på seks prosent sammenlignet med 2023. Måneden med høyest snittbelegg var juni, 74 prosent og august med 72 prosent. Det ble totalt solgt 1.080.713 rom i Stavanger-regionen, en oppgang på fem prosent sammenlignet med året før.

– Selv om trenden er bra, ser vi et forbedringspotensial. Belegget til hotellene går ned i juli. Mye av grunnen skyldes nok AirBnb, som har eksplodert de siste årene. Bare i Stavanger kommune er det 2200 registrerte enheter. Selv om det er gledelig med mange gjester i regionen, så er det en del betenkeligheter med denne type overnattingsalternativer. Det gjelder blant annet manglende gjesteregistrering, besøksstyring hos kommunene og manglende vilje til finansiering av fellesgoder, markedsføringsarbeid i regi av destinasjonsselskapene og at penger forsvinner ut av landet, sier Haarr.

Camping er i vekst, og utgjør 30 prosent av de kommersielle overnattingsdøgnene i Rogaland. Bobil-markedet er også i kraftig vekst, sier Haarr.

– Her gjelder det å legge enda mer til rette for bobilplasser hvor private kan livnære seg, og unngå «villcamping» og gratisrasteplasser.

Museene i regionen hadde besøksrekorder i 2024.

– Rekordene settes i sommermånedene, så det er ikke skoleklasser. Det er turister og besøkende, sier Haarr.

Ti gode år i vente

Reiselivsnæringen har opplevd tre år med rekorder. Haarr mener framtiden ser lys ut.

– Nå har vi hatt tre år med betydelig vekst. Det kommer en bølge med turister, og bølgen ser ut til å vokse fremdeles. Hvor høyt og hvor lenge det vil vare er vanskelig å si. Jeg tror vi bare har sett begynnelsen. Jeg vil tippe vi har fem til ti gode år foran oss. Vi får stadig utalandsk presse på besøk og som henvender seg. Vår region blir stadig mer kjent over hele verden.

Haarr er ikke i tvil om at regionen er klar til å ta imot stadig flere turister.

– Ja, vi har ledig kapasitet så det holder. Hele regionen er rigget for store

ting. Vi sliter ikke med overturisme. Det var en antydning til vi fikk kontroll på cruiseanløpene. Vi har store hoteller med god kapasitet, sier Haarr.

Kjernemarkedet til Stavanger-regionen er besøkende fra Europa og USA. De største landene i Europa er Tyskland og Storbritannia.

Rimeligere norgestur

– Endelig er det vår tur. Lenge ble Norge ansett som lite tilgjengelig og dyrt. Kun rike pensjonister tok turen til Norge. Slik er det ikke nå. På grunn av valutakursene er Norge rimelig for mange, sier Haarr.

I 20 år har de tre bærebjelkene til Stavanger-regionen vært mat, kultur og natur. Preikestolen er det store ikonet, forteller reiselivsdirektøren.

Reisende vil gjerne kombinere Preikestolen med cruise i Lysefjorden, by-kultur- og matopplevelser.

– Måltidsturisme er blitt veldig stort. Stavanger er en matdestinasjon i verdensklasse. Våren 2024 fikk Re-Naa sin tredje Michelin-stjerne. I tillegg til de åtte restaurantene som nevnes i Guide Michelin for 2024, byr Stavanger-regionen på et utrolig mangfold av måltidsopplevelser, sier Haarr.

– Vi har en jækla attraktiv region med attraktive produkter. Dette er blitt en by og region som er vant med internasjonale besøkende. Det var nok helt annerledes å komme som turist her på 1980-tallet. Men regionen har vært opptatt av turisme før. Jeg har dykket i arkivet vårt tilbake til

1950- og 1960-tallet. De mente alvor med reiselivssatsingen da også, men så kom det jo som kjent en helt ny og avgjørende næringen på slutten av 60-tallet, så da fokuserte regionen på andre ting. Nå er vi tilbake hvor det satses på reiseliv igjen. Det er veldig gledelig, sier Haarr.

Ønsker større kremmerånd

Reiselivsdirektøren sier at aktørene i Norge nok er litt blyge når det gjelder prissetting og hva man kan ta betalt for innenfor rimelighetens grenser.

– Vi kan godt ha litt mer kremmerånd. I Hellas vet de å ta betalt ekstra for solsenen i de travleste periodene, mens i Norge kjører vi litt flat pris. Vi kan også se kommersielle muligheter i varer og tjenester mer enn vi gjør i dag, sier Haarr.

Varemerket til regionen og Norge generelt er det urørte. Vill natur, at man kan gå hvor man vil, at det er autentisk og ikke overkommersialisert. Her gjelder det å finne en balanse.

– Vi skal spille på det urørte og autentiske. Samtidig må vi legge mer til rette for ferjer og avganger i Ryfylke. Transport er en utfordring. Vi kan ikke bare spille på kollektiv transport. Vi må gjerne etablere kommersielle hubber i Ryfylke for å serve besøkende mer enn vi gjør i dag, sier Haarr.

Målet er hele tiden å utvikle systemet. Få turister til å bli lengre, bli en helårsdestinasjon. Samtidig må vi være bærekraftige og autentiske, sier Haarr.

«Jeg tror vi bare har sett begynnelsen.
Jeg vil tippe vi har fem til ti gode år foran oss».

Per Morten Haarr, reiselivsdirektør



Elwin Ricardo Vis, leder for turistinformasjonen i Stavanger og Sandnes og reiselivsdirektør Per Morten Haarr. På turistinformasjonen snakker personalet ni språk. Foto: Arne Birkemo

Kan vi lære av cruise-strategien?

For 20 år siden var Bergen som cruisehavn ti ganger større enn Stavanger. I dag er Stavanger tredje største cruisehavn i Norge. Hvordan ble det til? Kan man overføre strategien til tidligere cruise-admiral Anders Bang-Andersen til andre deler av reiselivsnæringen?

I 2007 fikk Anders Bang-Andersen ett oppdrag: Få cruiseskip til Stavanger. Se om den lille sporadiske cruisetrafikken kunne bli til noe mer. Planleggingen hadde begynt to år før, men det var i 2007 han fikk tittelen, cruiseutvikler.

– Full stilling. Det var et spleiselag mellom havnen og kommunen. De mente alvor, øke turismen til Stavanger og ta en del av kaka. Det samme året hadde vi 56 anløp og 67.500 passasjerer. Stort sett engelskmenn, og en del tyskere.

Bergen lå langt foran. Ikke overraskende, mener Bang-Andersen. Bergenserne har alltid vært gode på å tiltrekke seg turister, sier han.

– Historisk gjorde de en formidabel jobb. Det var positivt for oss også. Bergen hadde fått opp interessen for Norge.

– Faktisk kom det første cruiseskipet til Norge på 1880-tallet. Den gang var det sjeldent at skipene kom innom Stavanger. Også den gang, som i dag, var det engelskmenn og tyskere som kom på besøk.

Ti år etter planleggingen startet, hadde Stavanger i 2015 144 cruiseanløp med 252.000 gjester.

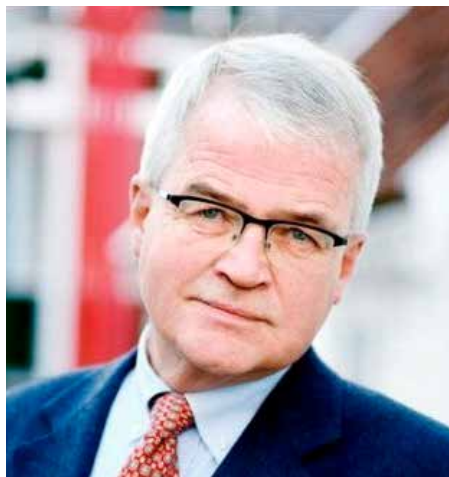
Økte mest i Nord-Europa

Anløpene økte raskt. I flere år var Stavanger den havnen i Nord-Europa som økte mest på anløp.

– Og det uten av vi brukte en krone på brosjyrer eller reklame. I stedet for tradisjonell markedsføring, ville jeg heller sørge for å ha gode kanaler og god kommunikasjon med nøkkelpersoner.

– Det som skjedde var at vi fikk napp og god kontakt med rederiene. Jeg var nok litt heldig. Jeg hadde kontakter i cruisebransjen fra 80-tallet, og fikk god hjelp av folk jeg kjente. De fungerte som døråpnere for meg. Veldig mye handlet om direkte kontakt med de store rederiene og at jeg fikk en personlig relasjon med beslutningstakere på toppen av næringskjeden, forteller Bang-Andersen.

Han fikk et stort italiensk cruiserederi,



Tidligere cruise-admiral i Stavanger, Anders Bang-Andersen.

Costa, til å begynne å sende italienere til Stavanger.

– De kom med kjempestore skip. Det var en øyeåpner for de andre rederiene: «Heisan, det går an å seile til Nord-Europa, ikke bare Middelhavet».

Kartla bransjen

Bang-Andersen kartla cruisebransjen. Hvem skal Stavanger bry seg om? Hvem må han bli kjent med? Og hvordan komme i kontakt og bli kjent med dem?

– Å drive nettverking har vi gode tradisjoner for i Stavanger, fra den gang oljen kom. Fra oljebransjen hadde jeg lært kunsten å være til stede på tre cocktailselskaper samme kveld. Smile, snakke og mingle – uten at noen merket at jeg kom seint og gikk tidlig. Den metoden lærte jeg av Per Olav Hansen, som var direktør for oljemessen, sier Bang-Andersen.

En ting er å møte og bli kjent med toppfolk i cruisebransjen. Bang-Andersen mener det var avgjørende å opprettholde kontakten.

– Relasjonspleie er viktig. Jeg sørget

for å ha jevnlig kontakt med folk. Jeg valgte å være til stede på de merkeligste steder i verden hvor beslutningstakere samles, og i løpet av uken fikk jeg pleid kontakten med de jeg kjente samtidig som jeg ble kjent med nye, sier Bang-Andersen.

Gå rett til topps

– Det nytter ikke bare å sitte ved et konferansebord og snakke med dem som tilfeldigvis kommer innom standen. Finn ut hvordan du kan bli kjent med toppsjefen i et rederi. Gå rett til topps, om du har muligheten. Så må man passe på at man har tilnærmingemetoden i orden, slik at man ikke får døren i trynet.

Bang-Andersen husker han deltok på en vintercruise-konferanse på Malta, tilbake i 2008.

– De andre på konferansen var forberedt på å snakke om de skulle ha soltaket igjen eller åpent når de seilte rundt i Middelhavet om vinteren. Vårt mål, vi som var der



Cruiseturismen er den mest synlige, men tidvis utgjør passasjerene bare 20 prosent av turistene i regionen. Foto: Arne Birkemo

«Veldig mye handlet om direkte kontakt med de store rederiene og at jeg fikk en personlig relasjon med beslutningstakere på toppen av næringskjeden.»

Anders Bang-Andersen, tidligere cruise-admiral

fra Norge, var å få dem til å peke skipene nordover. Det var en kollega fra Alta som kom med initiativet. Og skulle de til Alta, så måtte vi jo sørge for at de stoppet i Stavanger. Under ett år senere hadde vi det første cruiseskipet i desember.

Helårsaktivitet

I dag kan man se cruiseskip i Stavanger havn nærmest hele året, med et godt rustet system til å ta imot cruisepassasjerene.

– Da jeg holdt på handlet det om å øke volumet på anløp. Nå handler det mer om

lokal utvikling. Få enda mer ut av anløpene som kommer. Gi dem bedre opplevelser, mer handel og mer igjen til lokalt næringsliv og kultur. Her er samarbeid avgjørende, sier Bang-Andersen.

Han har fått med seg kritikken. At cruiseturister ikke legger igjen nok penger. At skipene ikke er «rene nok».

– For 15 år siden var folk redde for sot og oljeblanke fjorder. Det var og er det ingen grunn til. De som selger cruise, selger enn drøm. Det er paraplydriker, store solbriller og gode opplevelser og minner.

De vil ikke at passasjerene skal forbinde cruise med en skorstein hvor røyken velter ut. Det er ikke bare myndighetene som tvinger fram grønnere båter. Det er også i rederienes interesse. Støybildet er også noe annet. I dag hører man knapt at skipene legger til kai. Og husk, på en dag legger en cruiseturist igjen like mye penger som en vanlig turist – mellom 800 og 1000 kroner per hode. I tillegg drar de hjem til sine hjemland og vil forhåpentligvis alltid være gode ambassadører for Stavanger-regionen.

– Verden kommer til Stavanger-regionen, er dere klare?

Ben Martin har 30 års erfaring med turismeanalyse. Briten er ikke i tvil. Pilene peker oppover for Rogaland og Stavanger-regionen. – Dere har alt verden vil ha nå, men dere må tørre å vise det fram, sier briten. Samtidig sier han at regionen bør bli enige om noen viktige valg.

Åh, Norge. Jeg elsker å snakke om Norge! Det er et av mine favorittreisemål. Næringsforeningen snakker med Ben Martin fra London på Teams. Martin er direktør i rådgivnings- og markedsanalysesteamene hos HKS, basert i London. Han hjelper kunder med å ta strategiske beslutninger innen eiendomsutvikling og investeringer. Han er ekspert på eiendomsøkonomi, innen resorter, boliger, fritids- og kombinasjonseiendommer. Han har 30 års erfaring med rådgivning innen fritids- og reiselivseiendom, og har vært involvert i over 300 prosjekter i mer enn 50 land. Martin er ekstremt nysgjerrig og alltid opptatt av å hjelpe prosjekter med å nå sitt fulle potensial. Og nå tror han på en bølge av turister til Rogaland og Stavanger-regionen i årene framover.

– Pilene peker oppover, for Norge generelt og Rogaland. Veksten begynte for noen år siden. Så kom pandemien. Nå er dere tilbake. Fra 2016 til 2024 har veksten i antall overnattinger lokalt vært rett over tre prosent hver høst. I fjor var det 2,4 millioner overnattinger. De neste årene vil dette bare øke – til nærmere tre millioner netter i året i

slutten av dette tiåret, forteller Martin, som har hentet tallene fra SSB.

Han spår at 85 prosent økningen kommer fra landene i Nord-Europa – Danmark, Tyskland, Nederland, Storbritannia, Sverige – i tillegg til USA.

– Jeg vet det er flere store internasjonale aktører og operatører som kikker på Norge.

Fire grunner til økning

Det er fire grunner til at Rogaland vil øke de neste årene: Tilgjengelighet, sosiale medier, klima og at andre nordmenn fortsatt re-oppdager sitt eget land.

– Om du ikke kan dra til et sted, om det ikke er tilgjengelig, så drar du ikke. Flyruter er viktig. Det har Stavanger lufthavn. Cruise er stort internasjonalt – og er et marked som vil vokse de neste fem årene. Det har også Stavanger – faktisk har dere den tredje travleste cruisehavnen i Norge.

Martin trekker også fram verdien av sosiale medier, som kan være en stor fordel for norske aktører.

– Konkurransen jevnes ut. Et stort hotell, en destinasjon kan bruke millioner på markedsføring. Men å gå viralt med noe, som Preikestolen gjorde med filmen Mission



Ben Martin har 30 års erfaring med turismeanalyser. Nå spår han mange flere turister til Rogaland og Stavanger-regionen. Foto: HKS Architects

Impossible, er gratis markedsføring.

Under pandemien ferierte nordmenn i sitt eget land. Martin tror ikke vi er ferdig med det.

– Det er lett å la seg blende av internasjonale turister, men å tiltrekke seg nordmenn fra andre deler av landet er også viktig.

Martin sier at klima også spiller en større rolle. Han kaller trenden «coolcations».

– Det er fantastisk på de greske øyene, men for mange blir det for varmt på sommeren.

«Bravecations» og «skillcations»

Men det er ikke bare at somrene kan bli for varme sør i Europa. I tillegg til «coolcations», trender også «bravecations» og «Goldilocks destinations».

– Goldielocks er steder som ikke har overdreven turisme. Steder hvor lokalbefolkningen setter pris på turister og som er litt mer uoppdaget. Barcelona og Venezia er stappfulle. Det er intenst, forklarer Martin.

Når det gjelder «bravecations» handler det om å gjøre noe helt annerledes. Noe mer modig.

– At man oppnår noe. Svømme med spekkhoggere er kanskje for ekstremt, men gjerne se dem fra båten. Padle med kano alene på en fjord. Oppleve regn, vind, storm og hagl. Dårlig vær trenger ikke være negativt. Husk, for nordmenn er dette med friluftsliv helt vanlig. Et fjell, en fjord, en gåtur, skogen, sove ute. Det er vanlig



Fargegata i Stavanger er et must om man er på byvandring. Foto: Brian Tallman Photography

for dere, men i mange andre land er dette kjempeekstotisk. Ting dere tar for gitt, er «gull» for turistene. Det må dere spille på, oppfordrer Martin.

«Green is the new gold».

– De siste 20 generasjonene har folk blitt dratt fra naturen til byene. Men det har ikke gjort oss glade og fornøyde. Nå oppdager folk at man må koble av, finne tilbake til naturen. Og natur har Rogaland i bølter og spann.

– I noen tiår har turister ligget på solsengen ved et basseng og sluppet av. Det kan være fint, men ikke særlig minnerikt når man ser tilbake på det om 20 år. Nå vil folk samle på minner og opplevelser. Men i trygge rammer. Ingen vil bli sluppet i skogen uten noe annet enn en kniv for å overleve i tre dager. Men de vil kjenne litt på det, under kontrollerte rammer, sier Martin.

– Skap produkter

Utfordringen til aktørene i Rogaland er å legge til rette for turistene.

– Naturen er et produkt i seg selv. Strender, Ryfylke. Stavanger er jo en kjempeinternasjonal by med masse mangfold, kultur, mat og mennesker. Det var noe av det som overrasket meg første gang, hvor internasjonal byen er. Det er også noe som heter «skillcation», hvor turister lærer seg et håndverk eller lærer noe nytt. Det kan være å lage cider, stå på langrenn eller lære håndverk på vikingvis.

Turismeeksperten har selv vært i Norge flere ganger, både nord for polarsirkelen og i Rogaland i sør. I fjor var han foredragsholder på MOR-konferansen i Ryfylke. Da fikk han også muligheten til å oppleve Preikestolen.

– For en mektig opplevelse. Helt fantastisk. Jeg var så begeistret, spurte og roste hvor flott det var – men nordmennene bare trakk på skuldrene. «joda, det er fint nok». Og det er noe dere nå jobbe med. Dere har et vanvittig flott hjørne i verden. Unik.

Vis det fram. Slå dere på brystet. Legg bort janteloven og fortell verden at har «the most amazing place on Earth». For det stemmer, sier Martin.

Konkurranse og valg

De ulike regionene i Norge bør ikke henge seg opp i konkurransen med andre landsdeler. Ingen turist bryr seg om hvor fylkesgrensen går.

– «Get over it». Heller samarbeid. Alle trenger ikke gjøre det sammen. Hvert sted, by og region har sin egen spesialitet. Dyrk det unike. Vis fram hva dere har å by på, sier Martin.

Det viktigste er å få turister til landet. De største konkurrentene til Norge når det gjelder internasjonale turister er Island, Sverige, Finland, Alaska, Canada og New Zealand, mener Martin.

Rogaland bør også ta noen viktige valg.

– Den største utfordringen til regionen er å bestemme seg for om reiselivssektoren skal være reaktiv eller proaktiv. Jeg mener det siste er best når man øker tre prosent i overnattinger hvert år. 3000 flere turister i gatene i Stavanger vil kanskje ikke merkes så godt, men 3000 ekstra personer i Sand-gatene vil absolutt merkes. Det samme på parkeringsplassen til Preikestolen.

Norge må også ta valg i forhold til bærekraft.

– Hva tenker dere om overturisme? 1500 mennesker på Preikestolen er fint. Dersom det er 6000 mennesker som skal utpå platået, er det ikke bra for noen. Det er kontroversielt, men skal man sette en maktsgrense per dag? At turister får tillatelse gjennom en app? Det utfordrer norske verdier med at naturen er åpen for alle hele tiden. Jeg vet ikke hva som er best, men det må regionen finne ut selv. Norge er flinke til å tenke på fremtidige generasjoner. Det har vi sett med Oljefondet. Klarer man det samme med naturen?

Å finne fram til egne prinsipper for andre gjør det, er viktig, mener Martin.

SAS-besøk: – Kommer til å ha et ekstremt attraktivt tilbud

TURISTENE KOMMER

Toppledelsen i SAS i Norge traff ordførere, Region Stavanger og Avinor hos Næringsforeningen. – Stavanger-regionen er et veldig viktig marked for SAS.

Det er nye tider i SAS etter pandemien. Nye eiere, ny ledergruppe, ny strategi og nye tanker. SAS er «gjenfødt», og framover skal det satses. Nylig møtte SAS fylkesordfører Ole Ueland, Stavanger-ordfører Tormod Wilson Losnedal, Sola-ordfører Janne Stangeland, sjef for næringsutvikling i Avinor, Elisabeth Strømstad, Per Morten Haarr, reiselivsdirektør i Region Stavanger, samt Næringsforeningen – som også var vertskap for møtet.

– Sola og Stavanger-markedet er viktig for SAS. Et stort marked. Vi er veldig opptatt av vi skal lykkes sammen og skape et attraktivt flytilbud, sier norgessjef i SAS, Kjetil Håbjørg.

Målet med møtet var å gi nøkkelpersoner i Stavanger-regionen status på arbeidet i selskapet, fortelle om nye planer og strategier og høre hvilke forventninger Stavanger-regionen har til SAS.

Ut i verden via København

I høst ble det kjent at SAS ønsker å gjøre København og Kastrup til en global hub, som skal konkurrere med andre globale hubber, som London, Amsterdam og Frankfurt. Kapasiteten på Kastrup skal utvides. Flere ruter. Flere muligheter til å reise ut i verden.

Hva betyr København-utvidelsen for Sola og Stavanger-regionen?

– København skal bli en stor global hub som kobler Stavanger og Skandinavia til verden. Vi kommer til å ha et ekstremt attraktivt tilbud. København har en god plassering. Vi vil skape et nettverk som ikke eksisterer i dag. Verden kommer til Sola, via København, sier Håbjørg.

Det kan bety flere avganger mellom Stavanger og København. SAS vurderer også å tilby en ny businesslounge på Sola.

Vurderer businesslounge

SAS vil satse mer på en stor hub i København i stedet for mange direkteruter fra og til de skandinaviske byene – uten at tilbudet i Norge skal reduseres.

Norske passasjerer har blitt godt vant. Vi ønsker direkteruter, til så mange destinasjoner som overhodet mulig.



TURISTENE KOMMER

SAS-besøk: Kjetil Håbjørg (Norgessjef i SAS), Øystein Schmidt (pressesjef i SAS), Stavanger-ordfører Tormod Wilson Losnedal (H), Harald Minge (administrerende direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen), Tormod Andreassen (næringspolitiske leder i Næringsforeningen), Elisabeth Strømstad (sjef for næringsutvikling i Avinor), Per Morten Haarr (reiselivsdirektør i Region Stavanger), Sola-ordfører Janne Stangeland Rege (H) og fylkesordfører Ole Ueland (H). Foto: Arne Birkemo

SAS viser til Hamburg.

– En by med to millioner innbyggere. Likevel må man reise fra Hamburg via Frankfurt eller München for å nå ut i verden, sier Håbjørg.

– Men dersom det er en god businesscase, så åpner vi selvsagt også direkteruter der det er marked for det, sier salgssjef Thomas Reinsborg.

– Øker betydelig

SAS kaller den nye satsingen for bølgeutvikling.

– Reiser man fra Sola så kobler man på de fire «bølgene» videre fra Kastrup og videre ut i verden. Om morgenen, 36 destinasjoner. Formiddag og midt på dagen, 38 destinasjoner. Ettermiddag og

tidlig kveld, 31 destinasjoner. Kveld, 14 destinasjoner. Internasjonale forbindelser fra Stavanger via København øker betydelig fra 46 til 74 destinasjoner som kan nås begge veier med en transfer-tid på under 120 minutter fra neste sommer, forteller Håbjørg.

Norgessjefen viser de ulike bølgene og destinasjonene som kan nås på storskjermen.

– Vi mener at dette gir Stavanger-regionen store muligheter, uansett hvor de skal i Europa eller verden, sier han.

Og, det skal være mulig å komme hjem og sove i egen seng.

– Det går kveldsfly fra Kastrup til Stavanger om kvelden. Det betyr at man kan dra ut tidlig om morgenen, og komme

hjem igjen sent på kvelden – om man vil, sier Håbjørg.

Avinor: – Fortsatt i startgruppen

Stavanger lufthavn Sola er fortsatt en flyplass hvor de største segmentene er forretningstrafikk og utgående fritidstrafikk. Lufthavner som Bergen, Tromsø og Oslo har høyere andel innkommende fritidstrafikk.

– For Norge totalt ser en vekst i innkommende turisme. Stavanger-regionen er fortsatt i startgruppen. Ved hjelp av midler fra Rogaland fylkeskommune skal det jobbes med å øke interessen for Stavanger-regionen, sier Elisabeth Strømstad, næringsutvikler i Avinor ved Stavanger lufthavn Sola.

Hun forventer ikke den store passasjer-

veksten de nærmeste årene – gitt de gjeldende makroøkonomiske utsiktene, og energibransjens utsikter.

– Men vi håper at det tette samarbeidet mellom Region Stavanger, Næringsforeningen, regionen og Avinor vil være med å øke antall gjester som velger å legge turen til Stavanger Regionen, sier Strømstad.

Satser

Arbeidet er startet med midler fra Rogaland fylkeskommune og skal bidra til å øke interessen for regionen i relevante markeder i Europa og verden.

– Vi trenger å styrke merkevaren for Region Stavanger slik at turistene kjenner til regionen og får informasjon om alt

det fine man kan se og oppleve. Region Stavanger, i samarbeid med Avinor og Næringsforeningen, vil være den utøvende parten i dette samarbeidet hvor fokuset vil være på tilstedeværelse i viktige markeder i Europa og verden for øvrig, forklarer Strømstad.

En del av arbeidet vil også være et tett samarbeid med alle flyselskap som flyr til og fra Stavanger lufthavn, Sola.

Selv om Strømstad gjerne skulle hatt flere fritidsreisende til Sola, ser hun likevel lyspunkter.

– Det som er gledelig å se er at det er en fin økning i turister fra USA, Tyskland, Spania og Storbritannia.



SPALTISTEN

Fra selvgodhet til handling

FINN EIDE • advokat Haver Advokatfirma AS

Skal vårt næringsliv bli best på verdiskapning også utenfor oljeindustrien – samt sikre at en klarer seg når ringvirkningene fra oljå blir mindre – vil jeg anbefale bedriftseiere at en begynner med å rekruttere et godt og profesjonelt styre til virksomheten.

Stavanger-regionen står for en vesentlig del av verdiskapningen i Norge. Ingen andre regioner er i nærheten av oss målt i verdiskapning per innbygger. Ifølge Økonomisk rapport 2024 fra Næringsforeningen, var verdiskapningen i privat næringsliv nær 3,6 millioner kroner per innbygger i vår region. I Oslo, som inntar andreplassen, var den 1,7 millioner kroner – altså under halvparten av hva vi presterer. Vi slår oss på brystet og erklærer oss «på topp i det meste».

Et varsku

Burde vi heller rope et varsku om funnene i Økonomisk rapport – i stedet for selvgodt å slå fast at vi er på topp i det meste? Dersom vi holder oss til virksomheter utenom energi og finans, er den gjennomsnittlige omsetning per selskap mindre i vår region enn i Oslo og Bergen og driftsmarginen er noe under Bergen, men over hva den er i Oslo.

Dersom en går inn i de enkelte bransjer, utenom energi og finans, ser vi at vi er omtrent på snittet av hva verdiskapningen er i Trondheim og Bergen – og som regel et godt stykke bak Oslo. Vi utmerker oss som best av alle innen kategorien industri, mens vi ligger bak Trondheim og/eller Bergen innen varehandel og bygg/anlegg. Innen hotell, restaurant og reiseliv er vi foran Bergen og Trondheim, men godt bak Oslo – hva gjelder verdiskapning per innbygger.

Tenker vi energisektoren borte – eller betydelig redusert – vil det få enorme konsekvenser for våre øvrige næringer i regionen, herunder industri, transport, varehandel, tjenesteyting, bygg og anlegg samt hotell og restaurant.

En ny tid

I kjølvannet av oljeprisnedgangen i 2014 opplevde vi betydelig fraflytting fra regionen, økt arbeidsledighet, reduksjon

og utflating av eiendomspriser og svekket kjøpekraft. En utfasing av olje og gass vil gjøre enda større innhogg i vår regionale velstand enn hva en opplevde i 2014 – selv om det skjer over tid og forhåpentlig er lenge til. Tiden er likevel moden for allerede nå å forberede seg på en ny tid uten alt energibransjen har bragt oss av velstand de siste femti år.

Vi har et viktig og langsiktig omstillingsarbeid foran oss – og jeg mener ikke først og fremst det grønne skiftet, men generelt. Vårt næringsliv må bli mindre

«Tenker vi energisektoren borte – eller betydelig redusert – vil det få enorme konsekvenser for våre øvrige næringer i regionen».

Finn Eide

avhengig av «oljå» og de virksomhetene som ikke er i energisektoren må bli større og mer robuste. Det er på tide å skalere opp – og alle bør føle et ansvar for å styrke det lokale næringsliv, for alt henger sammen med alt. Blir det mangel på arbeidsplasser vil folk flytte og eiendomsprisene går ned, skoler vil bli rammet og butikker og virksomheter blir lagt ned, folk flest vil merke det i sin hverdag.

Øker risikoen

Hva skal en så gjøre? Jeg sitter ikke med

svaret, men tror blant annet at vi bør bruke de gode tidene vi er inne i til å ekspandere dagens virksomheter, gjøre de mindre avhengige av oljå. Greier en virksomhet å skalere opp, enten dette skjer på nettet/digitalt eller geografisk, vil en være mindre sårbar på hjemmebane – alle eggene ligger ikke i samme kurv.

Årsaken til at mange ikke ekspanderer sine virksomheter, er at dette krever kapital og i en fase vil øke risikoen knyttet til virksomheten. Etter mitt skjønn er det alt for få selskaper som inviterer inn nye aksjonærer som kan bidra med både kapital og kompetanse. I vår region er det mange investorer som tar posisjoner i veldrevne selskaper med ambisjoner om vekst – så min anbefaling til eiere og ledere i SMB-virksomheter er å få en oversikt over hvilke muligheter som ligger her.

Profesjonelt styre

Vi ser også at en rekke virksomheter selges – gjerne ut av regionen. Over tid medfører dette ofte at ledelsesfunksjoner – og i verste fall hele virksomheten – gradvis flyttes der ny eier bor eller har hovedkontor. Stavanger blir mer og mer en filialby. Fremover er det å håpe at flere eiere som søker exit vurderer en børsnotering, noe som sikrer kapitalinnsprøytning, samtidig som virksomhetene forblir autonome og med ledelse og hovedkontor lokalt. Dette kan være av stor betydning for videre næringsutvikling i regionen.

Skal vårt næringsliv bli best på verdiskapning også utenfor oljeindustrien – samt sikre at en klarer seg når ringvirkningene fra oljå blir mindre – vil jeg anbefale bedriftseiere at en begynner med å rekruttere et godt og profesjonelt styre til virksomheten. Det er så mye kompetanse i vår region – å trekke denne inn i styrerommene vil bidra til å sikre fortsatt solid, bærekraftig og voksende næringsliv.



VALG

Dette vil den nye rogalandsbanken

I september er det stortingsvalg. Hva mener førstekandidatene i Rogaland er de viktigste sakene for fylket å få gjennomslag for i neste stortingsperiode? Hvilken næringspolitikk vil de føre? Næringsforeningen har spurt førstekandidatene til partiene som er inne på Stortinget i dag en rekke spørsmål om skatt, samferdsel og kraft.

TEKST: ARNE BIRKEMO



Margret Hagerup (Høyre)



– **Dine viktigste næringspolitiske saker?**
– Senke skattene og skape mer for å løse fremtidens utfordringer. Bedriftene trenger stabile rammevilkår og god tilgang på kraft. Vi må utlyse 26. konsesjonsrunde og sørge for både å legge til rette for mer leting og utvikle nye og modne felt. Videre må vi få en slutt på å diskriminere norsk eierskap gjennom å kutte formueskatten på arbeidende kapital og sørge for et lovverk som gjør det enklere for dem som vil skape aktivitet og arbeidsplasser.

– **Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?**
– Ferdigstillelsen av E39, sør og nord, som vil skape en større bo- og arbeidsmarkedsregion. Og psykologistudium ved UiS.

– **Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?**
– Det er ikke politikernes jobb å plukke vinnere. Vi skal legge til rette for vekst og utvikling.

– **Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?**
– Mineralutvinning handler om både lokale og nasjonale interesser, begge må ivaretas.

Kommunene må få en del av verdiskapingen. Det sikrer lokal forankring og aksept. Lokale interesser må veie tungt. Vi skal ta vare på naturen på klokt vis, men vi må også se verdien i å ta i bruk ressursene vi har.

– **Hvordan får vi rettferdige strømpriser?**
– Vi må bygge ut kraft og nett raskere. Sørge for rettferdige prismekanismer.

– **Havvind, subsidiere eller ikke?**
– Vi er skeptiske til kostnadsutviklingen. Samtidig må vi se hva som skal til for at næringen kan utvikle seg. Vi er positive, men ikke for enhver pris. Havvind kan ikke bli en permanent subsidiert industri. Havvind er en reell mulighet for Rogaland. Mye av utviklingen og påtrykket for havvind kommer fra vår region.

– **Hva er løsningen på å få mer kraft?**
– Bygg ut mer kraft, raskere. Enten det er å oppgradere eksisterende vannkraft, vindkraft på land der det er lokal tilslutning, havvind eller solenergi. Vi må vurdere om ny teknologi gjør det mulig å produsere kraft fra vernede vassdrag. Konsesjonstiden for nye prosjekter må ned, samt raskere konsesjonsbehandling på allerede utbygde områder.

– **Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?**
– Helt avgjørende. Vi er kritiske til at Ap og Sp skrinla prosjektet. I Høyres forslag til NTP er det en av våre viktige prioriteringer.

– **Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?**
– Jeg vil ha dobbeltspor på Jærbanen, men frem til nå har det vært vanskelig å få den opp på prioriteringslisten.

– **Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?**
– Regjeringen har økt skattene med over 28 milliarder, inkludert brå og kraftige økninger i

eierbeskatningen. Byråkratiet har økt og innstramminger i innleie-regelverket og den særnorske formueskatten skaper store utfordringer for norske bedrifters konkurransekraft. Dagens politikk straffer dem som skaper arbeidsplasser. Høyre vil ha lavere skatter, større forutsigbarhet og mindre byråkrati og gjøre Norge til et av verdens beste land å starte og drive bedrift i. Skal vi sikre fremtidens velferd må vi skape mer, og la den enkelte få beholde mer av det en tjener. Vi må redusere skattetrykket på bedrifter og norske eiere, og satse mer på kunnskap, forskning og innovasjon.

– **Hvordan skal vi tiltrekke oss mer arbeidskraft til Rogaland?**
– Et variert botilbud, gode offentlige tjenester og et rikt kultur- og fritidstilbud er viktig. Rogaland er et Norge i miniatyr og kan by på spennende jobb- og utdanningsmuligheter og flott natur. Høyre vil styrke samarbeidet mellom utdanningsinstitusjoner og næringslivet for å sikre relevante utdanninger. Det må bli enklere å hente internasjonal arbeidskraft ved å redusere behandlingstiden for opphold- og arbeidstillatelse.

– **Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?**
– Ja, stort sett hele Norge er for gjennomregulert. Det må bli enklere for dem som vil noe.

– **Skal Rogaland ha flere datasentre?**
– Ja, vil vi bruke datateknologi må vi bygge infrastruktur. Dette er en fremtidsrettet industri som passer godt i regionen. Bærekraft og regionale ringvirkninger må sikres.

– **Bør Rogaland bygge kjernekraft?**
– Da bør det være lokal vilje. Det kan være en alternativ energikilde, men må vurderes sammen med havvind, vannkraftoppgraderinger og energieffektivisering. Utfordringen er at folk gjerne vil ha det, men ikke i sitt nabolag.

– **Vil du endre skattepolitikken?**
– Jeg liker ikke reverseringer, men her må det virkelig reverseres. Støre-regjeringen har økt skattene betydelig og gjort det vanskeligere for bedriftene. Vi vil ha betydelige endringer. Vi må slutte å straffe norsk eierskap og sørge for at det lønner seg for folk å jobbe. Norske bedriftsledere er ikke ute etter å få noe, de har skapt noe. Det må vi verdsette høyere. Den enkelte må få bestemme mer over egen lommebok. Samtidig som det har vært en massiv skatteøkning har det blitt færre politifolk, lengre helsekøer og dårligere resultat i skolene.

Andreas Bjelland Eriksen (Ap)



– **Dine viktigste næringspolitiske saker?**
– En liten åpen økonomi som Norge må hele tiden omstille seg for at vi skal være konkurransedyktige. Det viktigste nå er å sikre gode og stabile rammebetingelser for næringslivet gjennom at vi holder orden i norsk økonomi, garanterer for EØS-avtalen for å sikre markedstilgang til vårt viktigste marked og at vi fortsetter å støtte teknologiutvikling som kutter utslipp og skaper jobber.

– **Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?**
– Det er mange. Om jeg må peke på én så er det å sikre nok kraft og nettutbygging for å møte industriens behov. Uten tilgang til kraft stopper nødvendig elektrifisering som sikrer vår konkurransekraft. Vi er godt i gang, men vi har mye vi vil ta tak i.

– **Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?**
– Nøyaktig hvilke næringer som kan lykkes tror jeg folk som Ståle Kyllingstad, Tore Lærdal og Harald Minge kan svare bedre på. Politikere skal lage gode rammebetingelser og et sterkt virkemiddelapparat som sikrer at lønnsomme bedrifter kan lykkes i internasjonal konkurranse. Fylket er svært eksponert mot olje og gass. Vi trenger nye bein å stå på.

– **Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?**
– Slik verden er nå er det viktig å sikre tilgangen på mineraler produsert i Europa. Våre mineralressurser kan spille en viktig rolle også inn i det grønne skiftet, og regjeringen har som mål å realisere flere gode mineralprosjekter. Så må enkeltprosjekter ha lokal forankring. Lokal medvirkning er viktig når beslutninger tas.

– **Hvordan skal vi få rettferdige strømpriser?**
– Ap vil innføre Norgespris på 50 øre/kWh inkl. moms fra oktober for å sikre forbrukere stabile priser. For næringslivet har vi fastprisavtaler, men her er det mer å gjøre. Bygg ut mer kraft og mer nett, bygg ned flaskehalsene som gir prisforskjeller mellom områder og ikke åpne for nye utenlandsforbindelser.

– **Havvind, subsidiere eller ikke?**
– Vi bør støtte havvind. Det bør være konkurranse om støtten. Slik at de som skaper mest innovasjon til en lavest mulig kostnad for fellesskapet som mottar støtte. Staten skal ikke drive med langsiktig subsidiering av næringer. Havvind kommer til å bli en viktig del av fremtidens energisystem.

– **Hva er løsningen på å få mer kraft?**
– Regjeringen har jobbet hardt for å få

i gang igjen utbyggingen av landbasert vindkraft, som i dag er den rimeligste kraftkilden vi kan bygge ut. Modellen, der vi sikrer lokal tilslutning og at mer av verdiskapingen går tilbake lokalt, tror jeg på.

– **Hvor viktig er Hordfast for Rogaland? Hvordan få fortgang?**
– Hordfast binder bo- og arbeidsmarkedsregioner i Vestland og Rogaland tettere sammen. Kortere reisetid er positivt for folk og bedrifter. Hordfast ligger inne i NTP 2025-2036. Regjeringen har lagt opp til at reguleringsplan skal fullføres. Dette gir grunnlaget for å vurdere prosjektet videre.

– **Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?**
– Regjeringen har i NTP prioritert å øke fra fire til seks avganger i timen mellom Stavanger og Skeiane. Videre utbygging av dobbeltspor er noe man må diskutere i forbindelse med rullering av nasjonal transportplan. Det viktigste man kan gjøre for å få gjennomslag der er å være enig regionalt.

– **Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?**
– Det går godt i store deler av norsk økonomi og næringsliv. Samtidig må vi omstille for å være konkurransedyktige. Vi skal føre en aktiv næringspolitikk. Å ivareta markedsadgangen til Europa står helt sentralt. I en urolig tid har vi klart å holde arbeidsledigheten lav, og det er skapt 145.000 nye arbeidsplasser siden regjeringen tiltrådte. Åtte av ti i privat sektor.

– **Hvordan skal vi tiltrekke oss mer arbeidskraft til Rogaland?**
– Nøkkelen for at et høykostland som Norge skal lykkes med omstilling er å hele tiden klare å ligge i front av teknologiutviklingen. Klarer vi det, vil vi være en attraktiv region. Vi må sikre at boligprisene ikke blir en barriere, at vi klarer å bygge nok boliger.

– **Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?**
– Næringslivet har høye kostnader knyttet til skjemaer og regler. Ap går til

valg på at vi vil fortsette å forenkle dette. Så langt har arbeidet spart næringslivet for 5,8 milliarder.

– **Skal Rogaland ha flere datasentre?**
– Dagen vi sier nei til nye industrier tror jeg ikke vi kommer til å være et industrifylke lengre. Datasentre er en viktig del av infrastrukturen. Vi bør absolutt åpne for flere datasentre. Samtidig må vi sikre nok kraft og at de lokaliseres i områder der det ikke har store negative konsekvenser. Ap vil ha reguleringer som sikrer samfunnsnyttige formål og det behøves tydeligere nasjonal styring over dette.

– **Bør Rogaland bygge kjernekraft?**
– Er ikke en aktuell energikilde i dag, men kan bli det om forskningen på små modulære reaktorer lykkes. Vi bør absolutt ha et åpent sinn. Ap vil utrede kjernekraft.

– **Vil du endre skattepolitikken?**
– Det viktigste er å holde det samlede skattenivået på samme nivå som i dag. Da sikrer vi forutsigbarhet og stabilitet for næringslivet. Så skal vi alltid være åpne for at det kan gjøres mindre endringer. Justeringer må kompenseres på andre måter i skatte- og avgiftssystemet.



Dine viktigste næringspolitiske saker?

– Generelt å føre en stabil og forutsigbar politikk. I Rogaland er olje og mat stort. Det er viktig å ha en offensiv landbrukspolitikk og en olje- og gasspolitikk som satser på vekst og utvikling. Sp kjemper for lavere og mer forutsigbare strømpriser. Vi har mye ugjort på samferdsel som er et felt der vi skiller oss fra andre ved at vi gjøre mer og snakker mindre.

– Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?

– En tilnærming til strømpolitikken som gjør at vi beholder det fortrinnet vi historisk har hatt i Rogaland og Norge med lave og stabile strømpriser.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Rogaland skal ha en bredde av næringer. Det er naturlig å videreutvikle næringene som bygger på bruk av naturressursene våre.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– Lokale politikere må ha påvirkning. I det hele vil vi ikke gjøre større endringer i minerallovgivningen.

– Hvordan skal vi få rettferdige strømpriser?

– Vi må importere mindre pris fra utlandet. Det vil si at vi må slutte å koble oss



Det er delte meninger om havvind, også blant førstekandidatene fra Rogaland. Foto: Arkivfoto. Næringsforeningen

stadig tettere på EUs kraftmarked. Ikke bygge flere utenlandskabler, og få bort prisområdene.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– Vi skal utvikle noen prosjekter slik vi er i gang med. Strømmen skal gå til Norge. På sikt skal nye prosjekter være kommersielt lønnsomme for å ha livets rett. Det kan bli en viktig næring for Rogaland. Både i form av ny kraftproduksjon og i form av eksport av kunnskap og tjenester.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– Vi har grunnlag for å bygge ut mer kraft. Det vil være et mangfold av prosjekter fra de aller minste til husholdningene, til større energiprojekter.

– Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?

– Jeg vil prioritere andre prosjekter som E134 og E39 fremfor Hordfast.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– Ingenting tyder på at det blir flertall for noen større utbygging. Hovedproblemet var at H, Frp, V og SV gikk sammen under behandling av NTP og fikk flertall for 70 milliarder til jernbane på Østlandet.

– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk? Hva må gjøres annerledes?

– Sp har vært med på å styre Norge gjennom en krevende tid. Målet har vært å hindre at bedrifter gikk over ende med fallende

verdiskaping og økt arbeidsledighet. Det har vi lyktes med. Vi vil ha en offensiv politikk der det offentlige og private spiller på lag og der trepartssamarbeidet styrkes. Vi vil unngå særnorske krav som svekker vår konkurransekraft.

– Hvordan tiltrekker vi oss mer arbeidskraft til Rogaland?

– Skap gode og trygge lokalmiljø på bygda, i tettstedene og i byen. Sørge for at Rogaland er et inkluderende fylke. Videreutvikle den grunder- og skaperkulturen som vi har.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– Reguleringer og byråkrati må holdes på et minimum.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Vi vil prioritere eksisterende industri og samfunnskritisk industri i fordelingen av strømmen. Datasenter må sikre skatteinntekter og verdiskaping i Norge, ikke fortrenge annen industri eller presse strømprisene opp.

– Bør Rogaland bygge kjernekraft?

– Vi må få mer kunnskap.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– Skattepolitikken må være stabil. Det betyr å beholde selskapsskatten på det lave nivået den er på i dag. Sp vil redusere formuesskatten gjennom å øke bunnfradraget og gjennom prinsippene for verdsetting.

– Dine viktigste næringspolitiske saker?

– Utvilsomt fjerning av formuesskatten, og lavere skatter og avgifter. Norge må slutte å skremme vekk folk og bedrifter som vil skape verdier og arbeidsplasser. Vi må heie på næringslivet igjen, etter snart fire år med rødgrønt næringskaos. Gi rammevilkår som ikke endrer seg når det passer politikerne. Politikere må holde fingrene av fatet og la næringslivet få styre seg selv.

– Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?

– En tydelig satsing på norsk olje- og gass. Åpning av flere felt og en slutt på å gi klimapartier seiere på bekostning av «olja». Særlig er det viktig med insentiver for mer leting, og å opprettholde aktivitet i bransjen.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Det må næringslivet selv avgjøre, men det blir viktig å gjøre oss attraktive for etablering av mer forsvarsindustri.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– Utvinning av mineraler vil trolig bli en svært viktig industri, og har en stor sikkerhetsmessig betydning. I utgangspunktet bør det være opp til lokale politikere, men dersom det er mineraler av sikkerhetsmessig betydning så kan det stille seg annerledes.

– Hvordan skal vi få rettferdige strømpriser?

– Det bør innføres en makspris på 50 øre per kWh, også for næringslivet. Modellen for prissetting av strøm bør gjennomgås.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– Vi er imot subsidiering. Foreløpig tyder mye på at staten sløser flere titalls milliarder som heller kunne blitt brukt som en del for å bli kvitt formuesskatten eller redusert skatter og avgifter.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– Mer satsing på vannkraft og ytterligere utbygging av nye og modernisering av eksisterende. Utforske alternative energikilder, geotermisk energi og bergvarme og moderne kjernekraft. Terskelen for at Statsforvalteren (som bør fjernes i sin nåværende form) skal blande seg inn må gjøres noe med.

– Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?

– Det er utrolig viktig å bygge sammen Vestlandet med skikkelige og sammenhengende veier. Den enkleste måten å få fortgang på Hordfast er å sparke dagens regjering.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– Dobbeltspor videre sørover er positivt og bør videreutvikles så langt det anses som samfunnsøkonomisk lønnsomt. Samtidig havner Jærbanen bak i den evig lange usikkerheten knyttet til finansieringen av E39.

– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk? Hva må gjøres annerledes?

– Dagens politikk er uforutsigbar og tynger næringslivet med høye skatter og avgifter. Det er på tide at vi legger bedre til rette for at næringslivet kan investere i mer verdiskapning og nye arbeidsplasser, i stedet for at staten skal tyne kontoen til bedriftene og eierne for å sløse vekk pengene på alt mulig unødvendig.

– Hvordan tiltrekke mer arbeidskraft til Rogaland?

– Det viktigste er attraktive bedrifter og gode botilbud. Det er også viktig å fjerne fordyrende plan- og utbyggingskrav som gjør det vanskeligere å bygge nok attraktive boliger til en fornuftig pris.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– Ja. En av de verste endringene som er på trappene fra regjeringen er at kommuner skal kunne stille fordyrende symbolske klimakrav om nullutslippsbyggeplasser. Det må stoppes, slik at det ikke blir enda dyrere å bygge.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Det må være opp til kommunene selv.

– Bør Rogaland bygge kjernekraft?

– Absolutt. Moderne kjernekraft kan potensielt dekke store kraftbehov, men da må vi slutte å somle og komme i gang.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– Hele formuesskatten må fjernes og skatte- og avgiftsnivået må reduseres.



Hva slags skattepolitikk ønsker de ulike partiene? Foto: Norges Bank



– Dine viktigste næringspolitiske saker?
 – Styrke rammevilkårene, redusere skattebyrden, og forenkle byråkratiet. Fjerne formuesskatten på arbeidende kapital og exitskatten – som hemmer investeringer og lokalt eierskap. Venstre har en gründerstrategi med 50 konkrete tiltak for bedre skattevilkår, enklere regelverk og økt kapitaltilgang, som vil styrke norsk eierskap og skape flere arbeidsplasser.

– Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?

– Rogaland er et næringsfylke. Skal vi lykkes med å skape nye grønne arbeidsplasser utenfor olje og gass, må vi gjøre det mer lønnsomt å eie, utvikle og investere i norske bedrifter.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Næringer som bidrar til å gjøre regionen grønnere og som reduserer avhengigheten av olje og gass. Det er uklart om politikere prøver å plukke vinnere. Vår oppgave er å skape rammer for næringslivet slik at mange grønne næringer kan vokse fram og lykkes.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– Det bør ikke åpnes for mineralutvinning i Dalane. Det er ikke noe presserende behov for de mineralene. Hensynet til naturen veier tyngst her.

– Hvordan får vi rettferdige strømpriser?

– Investere i kraftproduksjon og infrastruktur. Justere avgifter og støtteordninger for å sikre at husholdninger og bedrifter ikke rammes uforholdsmessig hardt.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– Havvind er en viktig del av det grønne skiftet. Staten bør støtte i oppstartsfasen. Subsidiene bør være



Mange av kandidatene ønsker å oppgradere Jærbanen. Foto: Go-Ahead

tidsbegrensede og målrettede, med klare kriterier for lønnsomhet. Jeg er åpen for å justere støttenivået basert på teknologiutvikling og markedsforhold. Rogaland kan bli en lendende aktør innen bunnfast og flytende havvind. Det skaper arbeidsplasser og eksport.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– En kombinasjon av energieffektivisering, oppgradering av eksisterende kraftverk, og utvikling av ny fornybar energi som havvind og solkraft.

– Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?

– Hordfast må på plass, men det er samtidig viktig at det gjøres tilpasninger i prosjektet slik at det i størst mulig grad ivaretar naturen selv om det er en stor utbygging.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– Jærbanen bør oppgraderes med dobbeltspor for å øke kapasiteten og redusere reisetiden. Venstre hadde dobbeltspor Sandnes-Nærbø inne i vår alternative NTP, samt ti-minutters Stavanger-Sandnes så snart som mulig. Venstre var eneste parti som hadde

planleggingsmidler for Jærbanen i vårt alternative statsbudsjett for 2025.

– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?

– Dagens har for mye byråkrati og skatter som hemmer vekst. Forenkle regelverket, redusere skattebyrden, og legge til rette for innovasjon og entreprenørskap.

– Hvordan tiltrekke oss mer arbeidskraft?

– Attraktive jobber, god infrastruktur, og et rikt kultur- og fritidstilbud. Og gode utdanningsmuligheter for å tiltrekke og beholde arbeidskraft.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– Ja, spesielt småbedrifter og gründere møter unødvendig byråkrati.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Ja, så lenge de bygges bærekraftig. Overskuddsvarmen må utnyttes. Unngå naturinngrep. De bør lokaliseres der det allerede er god infrastruktur og tilgang på fornybar energi. Det er lite hensiktsmessig å detaljstyre hvem som får bruke datasentrene.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– Fjerne formuesskatten på arbeidende kapital og exitskatten. Opsjonsordningene for gründerbedrifter må bli bedre. Øke CO2-avgiften i tråd med klimamålene, men med en langsiktig forutsigbarhet. Skatteinnbetalinger for enkeltpersonforetak må bli enklere ved å endre fra forskuddsbetaling til etterskuddsbetaling.

– Dine viktigste næringspolitiske saker?

– Fjerne formuesskatten på arbeidende kapital, sikre rettferdig strømpris for bedriftene, gjøre det enklere for oppstarts- og vekstbedrifter å lykkes. Framskynde utbyggingen av viktige veiprosjekter som E39 sørover, Hordfast i nord og E134 østover.

– Den viktigste saken for Rogaland i neste periode?

– Rogaland må prioriteres i NTP, særlig E39 og Jærbanen. Finansieringen til det nye sykehuset i Stavanger må på plass.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Næringslivet er bedre på å finne vekstnæringer enn politikere.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– Det bør være lokalt. En andel av verdiene som hentes ut bør tilfalle kommunene som stiller areal til disposisjon – slik vi har på vann, vind og havbruk. Det vil avbøte med noen av de negative konsekvensene.

– Hvordan får vi rettferdige strømpriser?

– På kort sikt må en strømsøtteordning til bedriftene i vår strømprissone på plass. Det er altfor dårlig at regjeringen med alle ressursene de har hatt tilgjengelig i snart fire år ikke har kommet opp med noen bedre løsninger for næringslivet i vår landsdel. Utfordre Statnetts monopol og pålegge dem å bygge ned flaskehalsene på nettet, slik at bedrifter i Rogaland kan konkurrere på samme vilkår.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– KrF er positive, men er samtidig opptatt av økonomisk ansvarlighet. Kostnadene må ned dersom havvind på norsk sokkel skal bli en realitet.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– Kjernekraft bør være en del av energimiksen, med små modulære reaktorer i drift innen 2040. På kort sikt: Produksjonsoppgraderinger i eksisterende vannkraftverk. Pluss utbygging av småkraft, sol og andre fornybare energikilder – inkludert vind, der kommunene selv ønsker det.

– Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?

– Veldig viktig. KrF står fast på å krympe reisetiden mellom Stavanger og Bergen til 2,5 time.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– KrF vil ha dobbeltspor til Nærbø og videre til Egersund.



– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?

– Flott at EØS-avtalen er fredet denne perioden. De siste årene har vært preget av skatteøkninger, uforutsigbarhet og negativ retorikk overfor bedriftseiere. Vi trenger en ny kurs, med politikk som ikke forskjellsbehandler norske eiere.

– Hvordan skal vi tiltrekke oss mer arbeidskraft til Rogaland?

– Rogaland er allerede Norges mest attraktive fylke, men kan selvsagt bli enda mer attraktivt.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– KrF er opptatt av forenkling og effektivisering av regelverk for næringslivet. På samme måte som da jeg var ordfører, vil jeg være tilgjengelig for innspill fra bedrifter, også dersom de mener regelverk og ordninger ikke fungerer.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Samfunnet er avhengig av datasentre. Det kan også være en god næring for flere kommuner å satse på. Samtidig er strøm et knapphetsgode. KrF vil ha en strengere prioritering av prosjekter som bidrar til verdiskaping, grønn omstilling, beredskap og nasjonal sikkerhet.

– Bør Rogaland bygge kjernekraft?

– Ja, og vi trenger en ny regjering for å få fortgang på de nødvendige forberedelsene.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– Det samlede skattetrykket for næringslivet må ned, spesielt for norske eiere hvor det viktigste grepet er fjerning av formuesskatten på arbeidende kapital.

– Dine viktigste næringspolitiske saker?

– Lave, stabile strømpriser også til næringslivet. Dagens kraftsystem er den største trusselen mot bedriftene i Rogaland siden svartedøden.

– Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?

– Fullføringen av nytt sykehus. Det finnes ingen viktigere sak for rogalendingene enn at vi får samlet sykehusdriften på Nord-Jæren på Ullandhaug, og at leger, sykepleiere og helsepersonell får tiden og ressursene de trenger for å gjøre jobben sin.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Landbruk og mat, IT-industri og helseindustri.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– Lokale politikere bør ha vetorett. Også nasjonale politikere bør kunne si nei, for eksempel hvis planene utfordrer politisk vedtatt jordvernmål og naturmål.

– Hvordan får vi rettferdige strømpriser?

– Makspris på 35 øre kwt for folk og bedrifter. Strøm er infrastruktur, ikke en hvilken som helst vare. Vi må reforhandle kraftavtalen med EU og ta tilbake demokratisk kontroll over strømmarkedet.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– Rødt er mot havvind, både til lands, havs og i fjæra. Vindkraft er dyr, ustabil kraft som gir få arbeidsplasser.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– Å bruke kraften mer fornuftig. Stopp meningsløs kraftsluk som datasentre og elektrifisering av sokkelen. Sats på Enøk, bergvarme og oppgradering av eksisterende vannkraftverk.

– Hvor viktig er Hordfast? Hvordan få fortgang?

– Rødt sier nei til Hordfast. Det er dyrt og naturfiendtlig. Rogalendingene har ikke stort behov for å komme seg fortest mulig til Bergen. I stedet bør vi bruke hordalendingenes nei til Hordfast til å knytte Sunnhordland nærmere Stavanger.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– Jærbanen er i ferd med å bli en museumsjernbane. Det tar lengre tid å ta toget fra Stavanger til Egersund i dag enn det gjorde for tretti år siden. Vi trenger nye togsett og dobbeltspor til Nærbø. Sørlandsbanen må oppgraderes, og vi bør gjenåpne Ålgårdbanen og etablere bybane i Stavanger over Ullandhaug til flyplassen.

– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?

– Vi trenger en mer aktiv næringspolitikk som omstiller Norge bort fra å være en ensidig råvarenasjon. Det viktigste vi kan gjøre er å sikre lave, stabile strømpriser til næringsliv i Norge. Anbudspolitikken må endres slik at staten kjøper norsk. Få kontroll over arbeidsmarkedet igjen, slik at ikke fri flyt av pendlerarbeidere fra Øst-Europa underminerer det høyproduktive norske arbeidslivet.

– Hvordan skal vi tiltrekke oss mer arbeidskraft til Rogaland?

– Satse på arbeidsplasser og gode velferdstjenester. Olje- og energisektoren må forbli i Rogaland, og ikke snikflyttes til Fornebu, slik vi ser med Equinor. Satse på UiS. Slik at studenter flytter hit. Medisinstudie og profesjonsstudie i psykologi til UiS er viktige steg.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– Vi har generelt altfor mange små og store regler i Norge, og det rammer særlig småbedriftene. Selvfølgelig skal vi ha reguleringer, særlig av de store kapitalkreftene. Men det kan ikke være sånn at det kreves mastergrad i offentlig byråkrati å starte et gatekjøkken, eller bygge en garasje.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Vi trenger en nasjonal plan for hvor mange datasentre vi trenger. Norge skal lagre våre egne data, men vi bør ikke satse på å bli en lagringsplass for data fra internasjonale techgiganter som Google, Facebook, Microsoft og TikTok. Fram til vi får en slik plan, sier Rødt nei til alle nye datasentre.

– Bør Rogaland bygge kjernekraft?

– Rødt går inn for å utrede kjernekraft i norsk sammenheng. Hvis utredningen er positiv, er det ingen hinder for at det kan skje i Rogaland.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– Kutte skattene til lavtlønte og i flate avgifter som for eksempel matmoms og bompenger. Men øke skattene på store formuer, store selskapsoverskudd, høye inntekter, store eiendommer og stor arv.

– Dine viktigste næringspolitiske saker?

– Bondens inntekt må opp slik at vi kan produsere trygg mat på lokale ressurser. Lave, stabile strømpriser for industri og næringsliv. Rogaland må ha flere bein å stå på, være mindre avhengig av oljen.

– Den viktigste saken for Rogaland å få gjennomslag for i neste periode?

– Vi er et industri- og kraftfylke. Vi trenger sterkere demokratisk styring over hva kraften skal brukes til. Vi trenger kontroll på strømprisene. Målet er lave, stabile priser og et system som sikrer at kraften går til samfunnsnyttige formål med flest mulig arbeidsplasser og minst mulig skade på miljøet.

– Hvilke næringer bør Rogaland satse mer på, som vi ikke gjør i dag?

– Rogaland trenger flere bein å stå på. Utgangspunktet er godt, rike naturressurser og kompetente innbyggere, men vi er for avhengig av oljen, som legger beslag på kapital og arbeidskraft som burde vært brukt på flere ulike næringer. Landbasert industri trenger bedre rammevilkår. Matproduksjonen er under sterkt press, vi trenger flere bønder. Rogaland må satse på nye grønne næringer som kan gi leverandørindustrien oppdrag.

– Skal gruvedrift i Dalane besluttes lokalt eller sentralt?

– SV seier klart nei til gruvedrift på Helleland. Gruvedrift er både et nasjonalt ansvar og en lokal sak. Lokaldemokratiet skal ha det siste ordet i arealbruksaker. Stortinget og fylkestinget bør lage nasjonale og regionale planer for hvor det er mest aktuelt med mineralutvinning. Unngå at sterke utenlandske kapitalkrefter legger et urimelig press på lokalsamfunnene for å få tilgang til mineralene våre.

– Hvordan får vi rettferdige strømpriser?

– Vi trenger rettferdige, men først og fremst lave og stabile priser. For SV er det ikke et mål at resten av landet skal få like høye priser som Rogaland, Agder og Telemark. Strømmen må av børs og prisene må settes innenfor retningslinjer vedtatt av Stortinget. Vi må ha kontroll på eksporten og redusere importen av høye strømpriser fra Europa. Reforhandle de siste store utenlandskablene til Storbritannia og Tyskland.

– Havvind, subsidiere eller ikke?

– Statlige subsidier er ikke måten å finansiere flytende havvind. Oljeselskapene bør betale for utbyggingen av strømmen som trengs for å elektrifisere olje- og gassinstallasjoner. SV har foreslått andre finansieringsmåter, men regjeringen er kun villige til å finansiere gjennom subsidier. SV er mot

bunnfast havvind, av hensyn til natur, fiske og fordi det i liten grad gir muligheter for norsk leverandørindustri. Flytende havvind er en mulighet for norsk og rogalandsk leverandørindustri. Utbyggingen må skje på eksisterende felt på sokkelen, og oljeselskapene skal være med og betale.

– Hva er løsningen på å få mer kraft?

– «Behov for kraft» er i realiteten en etterspørsel fra pengesterke aktører. Innmeldte ønsker om kraft er ikke det samme som samfunnet sine behov. Dette ser vi tydelig i den store etterspørselen fra internasjonale, kommersielle teknologiselskap som vil bygge datasenter mange steder i fylket. SV vil ha et system for tildeling av kraft som skiller mellom samfunnsnyttige formål og virksomheter som sløser med strøm til underholdningsformål. Når vi har prioriteringene i orden, kan vi også vurdere det reelle behovet.

– Hvor viktig er Hordfast for Rogaland? Hvordan få fortgang?

– Hordfast er naturødeleggende og fører til økt utslipp. For yrkessjåfører er det en fordel med ferjepauser i stedet for å kjøre lange strekk i ett. SV vil prioritere rassikring, trygge hverdagsveier foran firefelts motorveier. Rv13 og E134 må rustes opp før vi bruker opp alle milliardene på Hordfast.

– Hvordan bør Jærbanen utvikles, og når?

– Dobbeltspor sørover, i første omgang til Nærbø. Jærbanen må opp på den nasjonale prioriteringslisten. Større kapasitet kan redusere pendling med bil og få mer gods over på bane. SV vil heller ruste opp jærbanen og bygge dobbeltspor enn å bygge firefelts motorveier. Dessverre har andre politiske parti og næringsaktører prioritert motorvei. Det er en viktig grunn til at Jærbanen har havnet i baklekse.

– Hva er bra og dårlig med dagens næringspolitikk?

– Mangelen på kontroll over strømprisene er en næringspolitisk skandale. Norge er i ferd med å skusle vekk det ene prismessige fortrinnet vi har hatt for industrien. Norge skal fremdeles være en industrinasjon, ikke en råvareleverandør til Europa.

– Hvordan skal vi tiltrekke oss mer arbeidskraft til Rogaland?

– Jeg er mest opptatt av å ha arbeidsplasser og bosetting i hele fylket, framfor å sentralisere enda mer til de store byene. Naturressursene finnes i distriktene, og store deler av verdiskapingen skjer her. Still

krav om at de som får tilgang på ressurser også etablerer arbeidsplasser og legger igjen inntekter lokalt.

– Har noen næringer for mye regulering? Bør noe reverseres?

– Det er generelt mye detaljregulering, men for lite overordna demokratisk styring i næringspolitikken. Folkevalgte bør styre mer i det store og heller styre mindre i det små.

– Skal Rogaland ha flere datasentre?

– Rogaland har nok datasentre. Store, kommersielle datasenter legger beslag på alt for mye strøm og areal, samt presser strømprisene opp. Det Rogaland og Norge trenger, er trygg lagring på norsk jord av helsedata, forsvarsdata med mer – ikke store lagerhaller for internasjonale teknologiselskap. SV vil ha en konsesjonsordning for datasenter, åpenhet om hvem kundene er og strengere regulering av bransjen.

– Bør Rogaland bygge kjernekraft?

– Nei.

– Hva vil du gjøre med skattepolitikken?

– SV vil ha et mer omfordelende system, der de med lave og middels inntekter betaler mindre skatt, og de med høye inntekter og formuer betaler mer. I dag betaler vanlige folk en større del av inntekten sin i skatt enn de som har de høyeste inntektene.



SPALTISTEN

Framtidas arbeids- marknad – korleis vil den sjå ut?

MARTE C.W. SOLHEIM • Professor i innovasjonsstudier og prorektor for innovasjon og samfunn

Tek vi på oss dei lange brillene og ser på korleis arbeidsmarknaden vil endre seg framover, levnar det liten tvil om at vi må satse på menneske og kompetanseutvikling.

Det er ofseleg krevjande å skulle føresei framtida. Noko rår me over, men mykje kan vi ikkje vite for sikkert. Fleire hjelpemidlar kan synleggjere kva som sannsynlegvis kan skje, og vi kan legge opp strategiar etter det. Eit døme er utvikling av kompetanse for å ruste moglegheitene og verkøya vi har for å imøtekomme ein endra arbeidsmarknad.

Framtidas arbeidsmarknad
Tidlegare i år kom World Economic Forum (WEF) med «Future of Jobs Report 2025», som ser på framtidas arbeid og arbeidsmarknad. Her skriv dei at teknologisk endring, geo-økonomisk fragmentering, økonomisk usikkerheit og den grøne omstillinga, vil på kvar sin måte, og samla sett, vere blant dei største drivarane som er forventa å forme og endre den globale arbeidsmarknaden, og det innan 2030. Dette er ikkje nytt, og er løfta i rapportar tidlegare, og skrive om, med fokus på klimaendringar, grøn omstilling, helse og aldrande befolkning, geopolitiske spenningar og auka investeringar i forsvar, digitalisering og kunstig intelligens. Viktig for å imøtekomme desse endringane, er tillit og det å utnytte potensialet i menneska, vert det framheva.

Upskilling

EU- kommisjonen kom i mars i år med rapporten: «Union of Skills» der dei trekk fram viktigheita av å bygge «skills» og «upskilling og reskilling for the digital and green transition», og at det å tiltrekke, utvikle og behalde talent vil vere viktig for Europa si framtid. I rapporten vektlegg dei at ein av fem vaksne slit med lesing og skrivning, ein av fire av 15-åringane i data-materialet kjem til kort i lesing, matematikk og naturfag, og at nesten 80 prosent av mindre og mellomstore verksemdar i EU kan ikkje finne talenta dei treng.

Det er betimeleg å spørje seg korleis vi kan tenke på nokre av desse utfordringane i eit regionalt perspektiv? Og korleis kan dette sjå ut i praksis? Og korleis kan vi tenke på dette sett i lys av denne regionen vi lev i?

Mangel på – og moglegheiter for – arbeidskraft

Nokre av momenta trukke fram i internasjonale døme, ser vi også gjer seg gjeldande her i regionen. Rapporten «Arbeidskraftløft» frå NHO Rogaland og NAV Rogaland løftar fram at over 65 prosent av verksemdene i Rogaland manglar folk og rett kompetanse, og peikar på at den noverande situasjonen kan forverrast grunna demografiendringar. Samstundes peikar dei på at «en av fem rogalendinger i arbeidsliv alder utanfor arbeidslivet. Dette er ressursar vi kan utnytte».

«Ved Universitetet i Stavanger står livslang læring sentralt, og vi legg til rette for fleksible utdanningsløp».

Marte C.W. Solheim

Lokalt globalt døme

CEO i Moreld, Geir Austigard, presenterte Moreld si tilnærming på utvikling av menneska og kjernekompetanse som er trengst for framtida i verdiskapingsforum ved Universitetet i Stavanger tidlegare i år. Dette giv gjenklang til fleire element som vert framheva i rapportane omkring framsyn, megatrender og korleis imøtekomme desse.

Austigard vektla korleis dei leia etter nokre kjerneprinsipp når det gjaldt utvikling av deira viktigaste verdi; nemleg menneska som arbeider i selskapa i Moreld. Under sin presentasjon drog Austigard fram nokre kjerne-element som er deira rettesnor.

For det første var han innom viktigheita av å ha overblikk over ressursane ein har – både kvalitativt og kvantitativt – å sikre at dei har rett kompetanse – til rett tid, på kort og lang sikt.

Behalde og utvikle arbeidstakarar

I forlenginga vektla Austigard viktigheita av å behalde og utvikle tilsette og leiarar og at dei er kompetente og engasjerte. For å få det til snakka han om å vere ein attraktiv arbeidsgjevar og sikre resultat gjennom å dyrke eit godt arbeidsmiljø. Eit viktig område her er også det å skape eigarskap til mål og strategiar slik at ein sikrar at dei tilsette er engasjerte i dette. Austigard diskuterte også moglegheita som digitalisering og kunstig intelligens kan bety for Moreld, gjennom forbedring av prosessar, og auke produktiviteten, men også gjennom å «upskille» arbeidstakarane gjennom å dra nytte av digitale løysingar.

«Vi er sikre på at menneske med rett kompetanse vert avgjerande for Moreld si framtid. Dermed vert det å sørge for at våre tilsette har rett kompetanse eit heilt sentralt satsingsområde framover», seier Austigard. Vidare vektlegg han igjen at Moreld si evne til å digitalisere verksemda og samstundes sørge for at tilsette på alle plan er rusta til å medverke til denne utviklinga, vere heilt avgjerande.

Fleksibilitet og livslang læring

Det kan vere lett å kjenne seg forvirra av omgrepa som flyt omkring oss knytt til denne tematikken; «multiskilling», «reskilling», «upskilling», und zu weiter, men i det store og det heile løftar det fram viktigheita av livslang læring, nysgjerrigheit og fleksibilitet. Ved Universitetet i Stavanger står livslang læring sentralt, og vi legg til rette for fleksible utdanningsløp, noko som mogleggjer det å studere uavhengig av tid og stad. Geir Austigard påpeikte at det vil vere heilt sentralt at framtidas tilsette sjølve er interesserte i, og opptekne av å sørge for eiga læring. Slik kjem vi saman for å skape svært gode arbeidsplassar for framtida, seier Austigard.

kai Hansen



Betong fra Skjæveland Gruppen

Industriselskapet Skjæveland Gruppen AS utvikler og produserer betongvarer i Sandnes. Selskapet lager produkter innen vann, avløp, infrastruktur, subsea, samt mur og belegg. Bildet viser produksjon av betongrør på Ganddal. Selskapet har røtter tilbake til 1946, og er familieeid i tredje generasjon av brødrene Geir og Egil Lillebø. I november 2021 fusjonerte Skjæveland Cementstøperi og Multiblokk til dagens Skjæveland Gruppen AS. Bedriften er en aktiv bidragsyter til fremtidens løsninger for produkter og miljø. Innovasjon og utvikling står sterkt i Skjæveland Gruppen, og med topp moderne produksjonsfasiliteter tilbyr selskapet produkter til kunder i hele landet.



Hvor går de offentlige forskningsmidlene?

RUNE DAHL FITJAR • professor i innovasjonsstudier ved Universitetet i Stavanger

Et av vårens oppdrag for min del har vært å delta i forskningsevalueringen av Linköpings Universitet. Sammen med et internasjonalt panel har jeg sett på kvaliteten og rammebetingelsene for forskningen ved fem av universitetets enheter.

Det er noen fellestrekk mellom Linköping og Stavanger. Mellom universitetene, men også mellom byene. Linköping er omtrent like stor og omtrent like gammel som Stavanger. Den har også et spesialisert og teknologitungt næringsliv, med selskaper som SAAB og Ericsson i spissen. Stavanger kommune har da også blitt inspirert av Linköping til å søke om tittelen som europeisk innovasjonshovedstad – en utmerkelse Linköping vant i 2023. Også universitetene samarbeider tett, blant annet gjennom det europeiske konsortiet for innovative universiteter, ECIU.

Høyskolen i Linköping ble etablert i 1969, samme år som Rogaland distriktshøgskole. Det skulle imidlertid bare ta seks år før den nye høyskolen fikk universitetsstatus i 1975, tretti år før etableringen av Universitetet i Stavanger. For der norske myndigheter valgte å etablere ett nytt universitet i denne perioden, i Tromsø, utvidet svenskene i stedet med to. Det ene i Umeå, det andre i Linköping. I 1986 fikk Linköping også en fullverdig medisinstudium, noe Universitetet i Stavanger som kjent fremdeles mangler.

Virkningen av at Linköping fikk universitetsstatus tidlig, kan vi se i fordelingen av offentlige forskningsmidler. Investeringene i forskning og utvikling (FoU) i universitets- og høyskolesektoren i Östergötland, der Linköping ligger, tilsvarer rundt én prosent av bruttoregionalproduktet

(BRP). I Rogaland utgjør FoU-investeringene i universitetssektoren 0,36 prosent av vårt BRP.

Dette bidrar til å belyse et annet tema jeg har arbeidet med denne våren: Hvorfor får noen regioner mer offentlige forskningsmidler enn andre? Og hvordan har fordelingen av forskningsmidlene utviklet seg over tid?

De som har mye, får mest

For å svare på det har jeg sett på den regionale fordelingen av offentlige forskningsmidler i 22 europeiske land. Det er typisk regioner som har mye fra før, som også får mest forskningsmidler: Regioner med høyt velstandsnivå, en høyt utdannet befolkning og med mye private FoU-investeringer, gjerne også hovedsteder. Forskningspolitikken bidrar dermed til å forsterke regionale forskjeller. Det er også lite endring over tid i hvordan offentlige forskningsmidler fordeles. Historiske forskjeller har derfor en tendens til å vedvare.

Vi er vant til å se på Norge som et land med små regionale forskjeller. Slik er det imidlertid ikke når det gjelder offentlige forskningsmidler. Ser vi på Gini-koeffisienten, som er et mål på ulikhet, har bare 7 av de 22 landene i studien større regionale forskjeller enn Norge, mens 14 land altså har mindre forskjeller. Også i Sverige er det store regionale forskjeller. Det skyldes ikke minst betydelige investeringer i noen få regioner i begge land. Vi finner både

norske og svenske regioner blant de som mottar mest offentlige forskningsmidler som andel av BRP i Europa. Det gjelder Trøndelag, men også Övre Norrland og Nord-Norge. Og altså Östergötland. Rogaland? Vi ligger et stykke under midten blant europeiske regioner.

På tross av

Utviklingen av sterke forskningsinstitusjoner i Stavanger har skjedd på tross av, mer enn på grunn av, drahjelp fra statlige myndigheter. Vi er vant til å skape vår egen utvikling med egne krefter, og til å se til utlandet mer enn til Oslo for ressurser. Det har også preget oppbyggingen av forskningsmiljøene, med tett samarbeid med næringslivet og rekruttering av dyktige internasjonale forskere som viktige ingredienser. Vi er også en ressurssterk region som ikke nødvendigvis står fremst i køen hvis forskningspolitikken får mer preg av distriktspolitikk.

Men det offentlige står for over halvparten av investeringene i forskning og utvikling i Norge, og FoU er viktig for innovasjon og vekst. Regionen står overfor en omstilling der vi må utvikle konkurranseevne innenfor nye næringer, hvor FoU sannsynligvis vil være en viktigere innsatsfaktor. Da blir det viktig å arbeide for at vi også får mer av de offentlige forskningsmidlene.

Gir deg utsikten tilbake



FLOAT

«Utviklingen av sterke forskningsinstitusjoner i Stavanger har skjedd på tross av, mer enn på grunn av, drahjelp fra statlige myndigheter».

Rune Dahl Fitjar

Knust eller punktert rute? ☎ 928 64 231

Er alltid hundre prosent til stede

Samme hva Børre Lobekk gjør, er han hundre prosent til stede. På jobb, i møter, med familien eller når han treffer nye mennesker. Nå er han klar til innsats som ny styreleder i Næringsforeningen.

TEKST OG FOTO: ARNE BIRKEMO

Børre Lobekk sammen med Bjørnar Huru, COO/assisterende daglig leder og Olaug B. Skartland, prosjektsjef.

Folk sier ofte «du er påskrudd hele tiden, Børre». Ja, jeg er på hele veien. Jeg liker det. Elsker å ha mye å gjøre. Folk spør om jeg ikke blir trøtt og lei, men jeg får faktisk påfyll av energi når ting skjer. Jeg får påfyll av andre mennesker – spesielt de som er engasjert og brenner for noe. Jeg får påfyll av nye utfordringer – og at ting stadig er i utvikling.

Når Næringsforeningen kommer innom, er Lobekk rundt i lokalene og snakker med folk. Hvitt glis, glimt i øyet, tommel opp, et blunk på lur og klapp på skuldrene. Lobekk elsker å være på jobb, være med kolleger, skape, bygge og utvikle.

Han er bare 37 år, men har vært sjef i Nordic Steel i over et tiår. Han ble direktør som 25-åring. Forrige gang Næringsforeningen skrev en større artikkel om Lobekk hadde Nordic Steel 100 ansatte. I dag har de cirka 140, med 14 ulike nasjonaliteter.

Ting har gått veldig godt for tømmermannen fra Varhaug.

Lobekk har mange gode egenskaper. Det beviser troféhyllen på kontoret: Årets ledertalent av E24 i 2020, Årets selskapsbygger 2020, Årets entreprenør i kategorien «young». De kanskje beste egenskapene er at han aldri blir lei av å jobbe, og at han alltid «ser» de han er sammen med.

Fikk tidlig arbeidslyst

Lobekk bor og jobber på Bryne, men vokste opp på Varhaug. Som eldstemann i søskenflokket på tre. Faren drev byggefirma, og eldstesønn Lobekk var tidlig med.

– Alle helger og ferier var jeg med og jobbet. Jeg plukket brukte spiker og samlet dem i en bøtte, fordi vi skulle rette dem ut og bruke dem igjen. Og jeg samlet materiale i hauger for far og de andre. Tidlig lærte jeg verdien av godt arbeid. Jeg har gleden av å være velsignet med arbeidslyst. At det å stå på, få til ting, skape noe sammen er positivt.

Lobekk ble også tømmermann og byggmester. Jobbet i farens bedrift. Men han ville mer. Ideer og planer ble luftet av unge Lobekk, men faren syntes det var for tidlig til å slippe ungdommen til helt ennå. Lobekk har alltid hatt en gründer i magen.

– Jeg hadde tidlig ambisjoner. Som ung ville jeg mye.

Han måtte videre. Gjøre det på sin måte. Og etter hvert starte for seg selv. I 2013 så selskapet som i dag heter Nordic Steel dagens lys.

Navnet forteller hva vi driver med, og navnet skal gi oss muligheter til å vokse. Ambisjonen er å være Norges ledende kompetansesenter innen stål. Nordic Steel skal være best i alle ledd, ved å ha de beste folkene, mest moderne maskinparken og levere de mest framoverlente løsningene. -

Slik ser en vanlig dag ut

Trebarnsfaren er tidlig oppe og tar eposter til kaffen, men liker å være hjemme til



Customer Success Manager, Steffen Skinnarland, Børre Lobekk og Frida Layti, prosjektleder bærekraft.

ungene løper til skolen. Så bærer det av gårde til kontoret og det faste morgenmøtet klokken 08.00.

– Da kickstarter vi dagen med alle ledere og mellomledere. Har vi kontroll på alt? Er ting i rute? Deretter går dagene i diverse møter, oppfølginger i avdelingene, kundemøter. Alt mulig. Døren til sjefskontoret er alltid åpen.

Men når det er middagstid bærer det hjem, så ofte han klarer det.

– Så plukker jeg heller opp tråden og «gønner» på utover kvelden. Jeg liker å

være ajour med alt som har kommet inn og som må gjøres den dagen.

Han har over 100 reisedøgn. Han har bygget opp en bedrift som omsetter for en halv milliard kroner i året. Hvordan balanseres gründerlivet med familielivet?

– Klart det har vært mye jobbing. I manges øyne har jeg vært for mye borte, men det har vært nødvendig. Heldigvis har min kone Kristine full kontroll på hjemmebane. Hun sørger for at alle har det bra. Hun spiller meg god. Vi er et fantastisk team. Jeg har alltid vært veldig til stede



Konsernsjef Børre Lobekk liker å ta turen innom produksjonshallen for å bli oppdatert på siste nytt. Her med sveiser Sergiy Krutiy.



Børre Lobekk har god tone med medarbeiderne. Her med knekkeoperator Andrius Mastaler.

når jeg er hjemme. Så har fleksibiliteten og tilstedeværelsen blitt mye bedre nå enn for fem-seks år siden.

Leverer til flere bransjer

Nordic Steel har utvidet på Håland industriområde like utenfor Bryne, og disponerer nå omtrent 40.000 kvadratmeter. Nye haller er bygget, og kontorbygg er kjøpt.

– Vi har stor kapasitet og mye rom å vokse i, forteller Lobekk.

Han liker tanken å vokse sammen med kundene. Å få ting til sammen.

– Akkurat det er viktig for meg. Det er jo kjekt når alle kommer godt utav det.

Selskapet leverer til flere bransjer:

Olje og gass, havvind, fornybart, bygg og anlegg, samferdsel/infrastruktur, akvakulturnæringen, romfart og forsvar.

– Det er et bevisst valg. Regionen har jo vært preget av syklusene i olje og gass. Det går opp og ned. Når vi er så diversifisert, er vi mindre eksponert for disse svingningene, samt det gir mulighet for vekst i alle bransjene. Nordic Steel skal være en trygg arbeidsplass. En hjørnesteinsbedrift som bryr seg om sine ansatte, samarbeidspartnere og lokalsamfunnet generelt, sier Lobekk.

Nordic Steel har over 500 kunder i året. Halvparten av det som produseres går til slutt utenlands, men hovedsakelig via norske kunder.

Heltent på styreleder-rollen

Lobekk ble valgt til ny styreleder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen i begynnelsen av mai. Han overtar etter Hanne N. Berentzen. Lobekk har fra før av

lagt bak seg to perioder som styremedlem i Næringsforeningen.

– Først og fremst må jeg takke for tilliten, for at valgkomiteen og Næringsforeningens generalforsamling ønsker å ha meg som leder. Jeg er stolt og glad for å få dette vervet i en av de mest fremtredende og viktige organisasjonene i regionen vår. Næringsforeningen i Stavanger-regionen er en sterk og viktig del av Rogaland, som bidrar til å utvikle samfunnet, deler kompetanse, og som er fremtidsrettet. Jeg har blitt godt kjent med Næringsforeningen gjennom flere år som styremedlem, og gleder meg enormt til å fortsette med et enda tettere samarbeid med hele organisasjonen, men ikke minst alle medlemmene, næringslivet og hele regionen, sier Lobekk og fortsetter:

– Jeg har sagt ja til rollen fordi jeg brenner for alt det Næringsforeningen står for og jobber med, og er motivert til å bidra med det jeg kan. Jeg er opptatt av gode vilkår for næringslivet og for regionen. Jeg er opptatt av kompetanse, at vi må utvikle og engasjere fremtidens arbeidstakere, og at vi også har mange bein å stå på. Jeg mener også at det må bli lønnsomt å velge bærekraftig, vi må alle ta ansvar for mindre klimautslipp. Mangfold, likestilling, infrastrukturen i regionen og mye mer. Det er vanskelig å ikke bli engasjert av alt det gode arbeidet Næringsforeningen gjør for regionen, så jeg gleder meg skikkelig til å bli med videre.

– En sterk region

Lobekk poengterer viktigheten med å tenke region.

– Jeg ønsker at vi ser hele regionen



Børre Lobekk er alltid på farten, og har sjelden ledige femminutter i løpet av en dag – men alltid hundre prosent til stede.

under ett, og samarbeider enda tettere. Det er kort avstand mellom kommunene våre, og vi kan med fordel jobbe enda tettere sammen. Vi har så mye kompetanse i denne regionen, fra Dalane i sør, til Jæren, Nord-Jæren og Ryfylke. Som en samlet region stiller vi sterkt, for å få arbeidsplasser, vekst og utdanningstilbud hit. Jeg gleder meg masse til å bli enda bedre kjent med alt vi kan i denne regionen.

Han er full av positive ord, og gleder seg til enda mer samarbeid.

– Næringsforeningen har en strålende administrasjon og en glimrende leder i Harald Minge, som styrer det daglige arbeidet. Harald og jeg skal nå jobbe enda tettere sammen, jeg vil bidra med min støtte og kompetanse der det er naturlig. Hanne N. Berentzen har gjort en flott jobb som styreleder de siste årene, så målet er å fortsette på det gode arbeidet som allerede blir gjort i Næringsforeningen. Kontinuitet er i så måte et nøkkelord, når vi tross alt snakker om regionsutvikling.

BØRRE LOBEKK

- » Alder: 37
- » Bosted: Bryne, oppvokst på Varhaug
- » Sivil status: Gift, tre barn – én gutt og to jenter
- » Aktuell: Ny styreleder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Er til vanlig konsernsjef i Nordic Steel.

Eventyret i Sirevåg

I løpet av de siste fem årene har bedriften i Sirevåg i sørre Hå tredoblet omsetning og ansatte. Historien om Sirevåg Mekaniske er intet mindre enn et eventyr.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det begynte ikke akkurat med Per, Pål og Espen Askeladden, men det er jammen meg ikke langt ifra. Eventyret om Sirevåg Mekaniske startet med to brødre, Jens Thomas og Jan Tore Kleven – pluss en tredje person. Året er 2000 og eldstebroer Jan Tore, som er ti år eldre enn lillebror Jens Thomas, har allerede jobbet på sjøen i noen år – på fiskebåt. Yngstemann på 22 har allerede jobbet på verksted i godt fire år.

– Siden vi var små skrudde vi på alt av maskiner, humrer Jens Thomas, som i dag er daglig leder i virksomheten som har utviklet seg til å bli en av de største bedriftene i Hå.

Stor utvikling

Den gangen, for 25 år siden, var tanken til de to brødrene å sørge for arbeid til seg selv. Som frilansere. Pluss et brennende ønske om å skape noe. Den første jobben kom som resultat av kommunens moloutbygging i Sirevåg. Brødrene Kleven jobbet i verkstedet til bedriften som fikk jobben – fra tidlig morgen til sene kveld. Jan Tore eide det gamle handelslaget i Sirevåg, der butikklokalet fungerte som verksted de første årene.



Jens Thomas Kleven startet Sirevåg mekaniske sammen med broren i 2000. I dag eies selskapet av Sirmek Holding AS.

Selv bodde han i disponentboligen i andre etasje.

Etter to års tid valgte de to brødrene å leie seg inn i produksjonslokalet til en nedlagt dør- og vindusfabrikk ikke langt fra handelslaget. I dag eier de hele området, har utvidet, modernisert og bygd opp en

bedrift med produksjonslokaler tilpasset framtiden.

– Vi har en god, lokal bank som har støttet oss hele tiden, opplyser Kleven rolig der vi sitter ved det store møtebordet på kontoret hans langs fylkesveg 44 med bakeriet Roxmann som nærmeste nabo, de karakteristiske Sirevåg-knattene på andre siden av veien og havet utenfor der igjen.

Evig takknemlig

De to brødrene fikk raskt innpass hos lokale bedrifter.

– Vi skal ikke glemme hvor vi kommer fra eller hvem som har gjort oss til de vi er. Disse mindre, lokale bedriftene som viste så stor tro på oss i starten skal fortsatt få den samme servicen som de alltid har fått, fastslår Kleven, som har utviklet en produksjonsbedrift med flere bein å stå på:

– Det har reddet oss gjennom kriser. Vi jobber i fiskeri og oppdrett, næringsmiddelindustri, delvis i bygg og anlegg og i olje- og energibransjen. De oljerelaterte kundene er nok i flertall. – Det er relativt tett med mekaniske bedrifter på Jæren som har olje- og energiindustrien som hovedkunde – dere går ikke i beina på hverandre? – Miljøet på Jæren er ikke større enn at vi kjenner hverandre. At vi er konkurrenter, jo, men vi samarbeider like mye. For vår del toucher vi for eksempel Haaland tynnplate, samtidig som vi også er kunde hos dem og de hos oss. Vi har Simplicity, som vi også toucher, men som vi ikke har problemer med å låne verktøy til eller fra om det trengs – og slik kan vi fortsette. Ingenting er bedre enn at Aarbakke, Haaland og andre verksteder i regionen har det travelt – for da drypper det også på oss. Det gjelder å dra mest mulig aktivitet til regionen, fastslår Jens Thomas kleven ivrig.

Først behov, så folk

Av Dagens Næringsliv ble Sirevåg Mekaniske AS kåret til Gasellebedrift både i 2008, 2009, 2021, 2022, 2023 og 2024.

– Vi har alltid hatt full kontroll på det vi produserer og har aldri ansatt noen før vi har hatt behov, sier Kleven og humrer litt for seg selv før han fortsetter:

– Vi omsatte for 70 millioner kroner før vi i det hele tatt hadde folk på logistikk. Når jeg tenker tilbake på det nå kan jeg ikke fatte og begripe hvordan vi fikk det til. Vi hadde varemottak, men ingen folk. Det var jo helt krise! Han ler høyt og lener seg tilbake i stolen mens han ser bort på HMSK- og HR-leder Kathrine Kristensen, som begynte i bedriften for snart fem år siden.

– I dag er vi fire på logistikk, supplerer hun og legger til at de var 38 i bedriften da hun kom inn. I dag har bedriften 93 ansatte.

– Hvor mange biler går ut herfra i løpet av en uke cirka?

– Det tør jeg ikke svare på, men vi har mellom 2500-3000 prosjekter i året. Samtlige

har minimum én bil inn og én bil ut – så det blir en god del til sammen.

Code på hastejobber

Selv om brorparten av prosjektene til Sirevåg Mekaniske foregår i Rogaland, har de også kunder andre steder i landet og i utlandet. De har et stort materiallager slik at de skal kunne ta hastejobber, noe de også har spesialisert seg på.

– Vi trives best med å se tre-fire uker fram i tid – ikke særlig lengre – for da kan vi hoppe på reparasjonsjobber i en fart. Vi skal være best på å levere hastejobber, fastslår Kleven.

Stor tro

Åtte år etter at de to brødrene hadde startet sin egen virksomhet, kjøpte de sin første maskin slik at de kunne produsere, ikke bare reparere.

– Vi lånte oss til pipa, selv om jeg for min del ikke hadde hus engang, ler han.

– Vi hadde kanskje litt vel mye tro på oss selv. Forståelsen for risiko var i alle fall ikke stor.

Og kanskje var det akkurat dette som skulle til – sammen med litt flaks og viljen til å arbeide – mye. Det skulle gå en del år

før de to brødrene begynte å telle penger, ikke bare timer. I mange år ansatte de også folk som var like dem selv. Så begynte de å forstå at de trengte andre typer for å få en god miks. Lærlinger er også et satsingsområde. Av de 93 ansatte i bedriften i dag er 14 på lærekontrakt, sju av dem voksne.

Lave skuldre

– De som ikke har rett skolegang, får likevel en sjanse hos oss. Noen har gjerne ikke skole i det hele tatt, men får likevel muligheten til å ta ett eller flere fagbrev her hos oss, forteller Kristensen.

– Alle folk er gode bare de kommer på riktig plass, legger Kleven til:

– Jeg er opptatt av at folk må få lov til å gjøre feil. Her skal man ikke måtte stå med høye skuldre, men få hjelp av sidemannen om det trengs. Det er sjelden vi blir «grævli» sure om noen gjør en feil som koster oss mye heller. De har jo gjort det beste de kan, fortsetter han.

Selv om hjulene går fort rundt i bedriften og oppgavene ikke akkurat lar vente på seg, jobber han færre timer i uka i dag enn han gjorde før.

– Du vet, besteforeldre spør gjerne

SIREVÅG MEKANISKE AS

- » Eiere: Sirmek Holding AS
- » Etableringsår: 2000
- » Antall årsverk: 93
- » Forretningsområde: Produksjon og reparasjon av alt tenkelig mekanisk utstyr
- » Omsetning 2024: 196 millioner kroner
- » Resultat 2024: 24,7 millioner kroner

barnebarna sine om hva de vil bli når de blir store og forventer at de skal svare «som far». Men guttungen min svarte: «Jeg skal i alle fall aldri gå i kjeledress.» Den satt. Jeg forstod at jeg måtte gjøre noe. – Kan det bli kjeledress på sønnen din likevel, tror du? – Det kan være. Men ungene må få gjøre akkurat hva de vil – så skal vi støtte så godt vi kan.



Sveiseavdelingen er en svært viktig del av produksjonsarbeidet hos Sirevåg mekaniske i søre Hå.

KUNST OG MUSIKKFESTIVALEN (NYCMF)

LØRDAG 19. JULI KL 12.30
HUMMEREN HOTELL
KICK-OFF K&MFEST
Afternoon tea & sommerens bobler med levende musikk

ONSDAG 23. JULI KL 14.00
SUNDE KIRKE
SOMMERKONSERT I SUNDE KIRKE
Kateryna Romaniv, Antonina Suslova, Magnus Hoel Lende

ONSDAG 23. JULI KL 19.00
TUNGENES FYR
SPANSKE STEMNINGER
Heloise Baldelli, Silvia Escamilla Jiménez, Laurens Weinhold, Birgitta Elisa Oftestad

TORS DAG 24. JULI KL 13.00
STAVANGER KONSERTHUS, FOAJEEN
SILENT SUMMER WALKS & DYSFUNCTIONAL DANCE MUSIC (velkomstord ved varaordfører Henrik Halleland)
Eir Inderhaug, Sverre Indris Joner, Laurens Weinhold, Ashley Tong, Kinga Wojdalska, Birgitta Elisa Oftestad

TORS DAG 24. JULI KL 19.00
SANDNES KIRKE
LYSVESPER
Birgitta Elisa Oftestad, Tord Gustavsen

FREDAG 25. JULI KL 13.00
STAVANGER KONSERTHUS, FOAJEEN
OKSEN PÅ TAKET!
Philippe Graffin, Laurens Weinhold, Heloise Baldelli, Jonathan Siahaan, Adela Liculescu, Ashley Tong, Cansin Kara

FREDAG 25. JULI KL 19.00
STAVANGER DOMKIRKE
ECHOES OF BOHEMIA
Philippe Graffin, Laurens Weinhold, Ashley Tong, Kinga Wojdalska, Marc Tchalik, Ben Aldren

LØRDAG 26. JULI KL 13.00
UTSTEIN KLOSTER
MORGENSTEMNING
Adela Liculescu, Jonathan Siahaan, Kornelia Szczypka, Ashley Tong, Cansin Kara

LØRDAG 26. JULI KL 19.00
STAVANGER DOMKIRKE
JESU SYV SISTE ORD PÅ KORSET (velkomstord ved dr. theol. Ådne Njå)
Philippe Graffin, Laurens Weinhold, Kinga Wojdalska, Marc Tchalik

SØNDAG 27. JULI KL 13.00
HOLMEEGENES MUSEUM
GITÅRMUSIKK I BEETHOVENS TID
Birgitta Elisa Oftestad, Marc Tchalik, Silvia Escamilla Jiménez, Laurens Weinhold

SØNDAG 27. JULI KL 18.00
KULTURBRUK 44/4
MOZART Å LA HAYDN
Philippe Graffin, Laurens Weinhold, Kinga Wojdalska, Adela Liculescu, Kornelia Szczypka, Ben Aldren

MANDAG 28. JULI KL 19.00
SOLA RUINKYRKJE
STABAT MATER
Kornelia Szczypka, Philippe Graffin, Ashley Tong, Kinga Wojdalska, Cansin Kara, Markus Weinhold

TIRSDAG 29. JULI KL 18.00
ATELIERET KJELL PAHR-IVERSEN
ECHOES FROM THE PROMISE OF MODERNITY (velkomstord ved dr. theol. Ådne Njå)
Philippe Graffin, Laurens Weinhold, Kinga Wojdalska, Birgitta Elisa Oftestad, Silvia Escamilla Jiménez

ONSDAG 30. JULI KL 12.00
EGERSUND KIRKE
MUSIKKSTUND I KIRKEN K&MFEST
Philippe Graffin, Ashley Tong, Cansin Kara, Jonathan Siahaan, Kinga Wojdalska

SØNDAG 7. SEPTEMBER KL 16.00
MØLLEPARKEN VILLA
K&MFEST SOMMERKONSERT I MØLLEPARKEN VILLA
Eir Inderhaug, Erling Ragnar Eriksen, Laurens Weinhold

SKANN QR-KODEN ELLER SE WWW.STAVANGERKMFESTIVAL.COM FOR BILLETTBESTILLING OG MER INFORMASJON

Fjerner tonnevis av svevestøv

Crytidlig hver morgen soper elektriske maskiner fylkesveier i Sandnes og Stavanger og fjerner smuss, småstein, sand og rester etter biltrafikk. Sentrum holdes rent og bart og svevestøvet får ikke tak.

TEKST: BETHI DIRDAL JÅTUN FOTO: MARKUS JOHANNSSON, BITMAP

Johnny Ånderå, gründer, deleier og daglig leder i Sopihop, har nå to elektriske feiebler – en tredje er på vei.



Når jeg kjører i andre byer, ser jeg like mye på kantsteinene som på veien. Personlig vil jeg si at vi er blant de beste i klassen når det kommer til renhold, og det er ikke vår fortjeneste, men de styrende organer lokalt. De vil ha det slik, og det er vi veldig glade for!

Daglig leder i Sopihip, Johnny Ånderå (61) sitter ved møtebordet øverst i den brakkeliknende bygningen der administrasjonen i bedriften han etablerte sammen med broren i 1998, holder hus. Vi er i Hillevåg bydel i Stavanger, like ved Felleskjøpet, en travel formiddag i mai. En truck kjører over plassen med en stor gjødselsekk på vei mot en tilhenger bak en Sopihip-varebil, samtidig som en av de virkelig store sopebilene rengjøres i solskinnet. Ansatte i synlighetstøy krysser plassen – på vei til eller fra en oppgave. Ting er i arbeid.

Fjerner flere tonn

Presis Vegdrift AS og Risa AS er de to største kundene til Hillevåg-bedriften, som i tillegg til soping av veier, garasjeanlegg og andre større områder også driver med brøyting og vedlikehold av grøntanlegg. Til sammen betjener de rundt 250 bedrifter.

– Når jeg kjører på veier som ikke ser ut, tenker jeg på alle de som klager høylytt på svevestøvet. De må jo heller gjøre noe med det!

Ånderå er engasjert og forteller at Sopihip feier til sammen rundt 150-200 kilometer i uka. Bare i Stavanger by sopes

6-7 kilometer av disse hver dag gjennom hele året, noe som resulterer i fjerning av flere tusen tonn svevestøv årlig. Det handler absolutt om estetikk og ryddighet, men enda viktigere, om å bidra til et bedre miljø og bedre helse for innbyggerne. Det setter ting i perspektiv.

– Vi soper også sykkelstamveien hver eneste uke, noe jeg ikke tror folk er klar over. Det samme gjør vi på motorveien – begge sider – hver uke hele året gjennom, forteller gründeren, som nylig solgte seg ned i firmaet han har bygd opp. På et tidspunkt valgte broren å trekke seg ut. Selv har han rundet seksti og tenker framtid både for egen og bedriftens del, men først:

Miljøkravene høynes

Så lenge Sopihip håndterer avfall, blir de sett ekstra nøye i kortene og har spesielle krav til både revisjon og dokumentasjon.

– Vi tar jevnlig prøver av avfallet, som analyseres to ganger i året, forteller kontorleder Lise Danielsen. Avfallet de soper opp tømmes først i en kum lokalt før det leveres til Stangeland Miljø på Soma i Sola, der de er i ferd med å bygge opp et såkalt «massehotell» for sortering av forskjellige typer masser.

På veggen til kontorbygget skinner Miljøfyrtårn-skiltet, et bevis på at Sopihip har gjennomført en miljøkartlegging av virksomheten og iverksatt de tiltak som kreves for å oppnå sertifisering.

– Jeg må jo si at jeg var ganske skeptisk i starten, smiler Johnny Ånderå. Kontorleder

Lise Danielsen var imidlertid en sterk pådriver i saken: – Jeg tenkte at dette ville bli viktig for framtiden, spesielt for oss, som jobber med håndtering av avfall, sier hun.

Miljøfyrtårnsertifisert

Til tross for egen skepsis startet Ånderå prosessen med å miljøfyrtårnsertifisere bedriften i 2020. Han så for seg at arbeidet ville legge for mange begrensninger på driften, men ganske raskt forstod han at dette var framtiden:

– Miljøaspektet var allerede begynt å bli et vesentlig element i anbud og prissettinger, noe som selvsagt gjorde dette mer interessant, sier han ærlig og bekrefter at miljø- og bærekraftperspektivet får en stadig mer fremtredende plass også i den daglige driften.

– Sertifiseringsprosessen har skapt en større bevisstgjøring, sier de to.

Elektriske maskiner

Også på innkjøpssiden har miljøsertifiseringen slått rot: Sopihip har i dag to elektriske sopebiler og en tredje i bestilling. I tillegg har de en sopebil på biogass og har også gått til anskaffelse av elektriske pickuper.

– Dette reduserer jo også støy- forurensningen betraktelig, sier Ånderå, vel vitende om at deler av publikum opplever maskinduren fra maskinene hans som en belastning.

– Spesielt i bybildet når vi starter sopebilene rundt fire om morgenen. Men

nå prøver vi å sette inn de elektriske maskinene her, noe som hjelper veldig, oppgir Lise Danielsen og legger til at de elektriske maskinene også søkes benyttet til rengjøringsjobber i garasjeanlegg, noe som reduserer både støy- og luftforurensningen.

De store lastebilene får de imidlertid ikke i elektriske utgaver enda.

– Men de går mest på de store veiene et godt stykke fra folk og forstyrrer ikke i samme grad publikum, påpeker Ånderå.

Utover fylkesgrensene

Sopihip i Hillevåg har 26 ansatte, derav to i Haugesund og tre i Kristiansand.

– Vi har ansvar for renhold av E39 fram til Stord og helt ned til Flekkefjord. Der er det et opphold før vi er i gang igjen i Lyngdal og nesten helt fram til Kragerø, forteller Ånderå, som tror at navnet «Sopihip» har vært en medvirkende årsak til den gjennomslagskraften de har opplevd helt siden starten.

– Konkurrenter fins alltid, noe som holder oss skjerpet. Men de fleste av dem er mindre enn oss, sier han.

Skal videre

Johnny Ånderå vet det blir vanskelig å slippe taket, men har allerede begynt. I fjor solgte han seg ytterligere ned i selskapet som han og broren startet i 1998, og i dag er svenskeide Presis Infra hovedeier i Sopihip.



Kontorleder Lise Danielsen og Johnny Ånderå startet sertifiseringsprosessen mot Miljøfyrtårn i 2020.

SOPIHOP

- » Eiere: Presis Infra AS og Ånderå Invest
- » Etableringsår: 1998
- » Antall årsverk: 26
- » Forretningsområde: Renhold av veier og anlegg, brøyting, strøing og vedlikehold av grøntanlegg
- » Omsetning 2024: Ca. 70 millioner kroner
- » Resultat 2024: Ca. 10 millioner kroner før skatt

Sopihip soper sykkelstamveien én gang i uka. Her er den elektriske maskinen i full gang.



Legg ditt møte til HUB Stavanger

Unike kurs og konferansefasiliteter på Lyse Arena

hubstavanger.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

BORE SURF SENTER	MOSAIQUE HEADHUNTING	HENT AS
Beliggenhet: Kleppe Kontaktperson: Terje Berge, terje@boresurfsenter.no Web: boresurfsenter.no	Beliggenhet: Sandnes Kontaktperson: Kine Charlotte Buchanan, kine.buchanan@itera.com Web: mosaicque.no	Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Lars Forberg, lars.forberg@hent.no Web: hent.no

Bore Surfsenter er et opplevelsessenter ved vakre Borestranda. Her får du være i ett med elementene på surfbrettet, teste nye utfordringer sammen med kollegaer, nyte god mat og økologisk kaffe fra Waves Café, og kjenne på en atmosfære som gir energi og samhold. Bore Surfsenter skreddersyr sommerfester, teambuilding og bedriftsopplegg med fokus på aktivitet, fellesskap og opplevelser som sitter i lenge etterpå.



ACHIEVE CTC	MOLGAS NORWAY AS	HYDROGEN NOW
Beliggenhet: Hafrsfjord Kontaktperson: Camilla Arntsen, camilla@achievectc.com Web: achievectc.com	Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Halvar Rommetvedt, halvar.rommetvedt@molgasenergy.com Web: molgasenergy.com	Beliggenhet: Hafrsfjord Kontaktperson: Thorsten Herbert, thorsten.herbert@hydrogen-now.no Web: hydrogen-now.no

Achieve CTV er et nyoppstartet konsultentselskap som jobber med en forretningside relatert til en digital plattform for lederutvikling. Achieve samarbeider med organisasjoner for å styrke lederskap på alle nivåer. Enten bedriften vokser, står i endring eller forbereder seg på fremtiden, hjelper Achieve med å koble lederstrategi til forretningsmål – gjennom skreddersydd coaching, utviklingsprogrammer og støtte til organisasjonsutvikling.



PEOPLE MATTERS AS	SENOVA TEAM AS	KILOWOTT/WATERBEAR
Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Cecilie Munthe, missknitty1@gmail.com	Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Ellen Brokjøb, ellen@senovateam.no	Beliggenhet: Fredrikstad Kontaktperson: Judah Fernandez, 92511386, judah@kilowott.com Web: kilowott.com

People Matters AS bistår organisasjoner i vekst, omstilling eller utfordringer knyttet til mennesker. Med praktisk og strategisk HR-kompetanse bidrar jeg til løsninger som styrker ledelse, kultur og arbeidshverdag – alltid med mål om varig verdi. Vil du utforske hvordan HR kan være en faktisk forretningsstøtte? Ta kontakt. HR som gjør det lettere å være leder.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SCOUTING	BRAATEN.TECHNOLOGY	SANDNES & JÆRBETONG
Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Knut Øritsland, knut@scouting.no Web: scouting.no	Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Trygve Aleksander Årdal, trygve@braaten.technology Web: braaten.technology	Beliggenhet: Nærbo Kontaktperson: Mari Bøhnsdalen, maei@sjbetong.no Web: sjbetong.no

Scouting er et spesialisert rekrutteringsfirma. Gjennom årene har selskapet bistått kunder innen energibransjen, den blå næring og det digitale landskapet med rekruttering av ledere og erfarne fagspesialister. Scouting er en «boutique» og et retained executive search-firma som utfordrer de ledende globale aktørene. Selskapets solide nasjonale og internasjonale nettverk bidrar effektivt til å koble kunder med riktig kompetanse.



RASTLØS PRODUKSJON	MOLVEN KONSULENTTJENESTER	SPIR HELSE AS
Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Andres Gerbasi, andres@rastlos.no Web: rastlos.no	Beliggenhet: Stavanger Kontaktperson: Morten Molven, morten.molven@molven.no Web: molven.no	Beliggenhet: Sandnes Kontaktperson: Elisabeth Heigre, elisabeth@spirhelse.no Web: spirhelse.no

Rastløs lager innhold som gir en stemme til alle. Bedriften skaper kommersielt innhold som fanger oppmerksomhet og resonnerer hos publikum. I tillegg bidrar Rastløs med på å løfte kulturlivet i Rogaland gjennom foto- og filmproduksjon for lokale festivaler og arrangementer. Rastløs produserer alt fra kundehistorier og videointervjuer til reklamefilmer, korte videoer/ reels og foto. Uansett mål og behov lager de innhold som styrker merkevaren din og skaper engasjement.

Molven Konsulenttjenester spesialiserer seg på forretningsutvikling, oppstartstøtte og driftsoptimalisering. Selskapet fokuserer på produksjon av fornybar energi, utstyr og bærekraftige løsninger. Selskapet tilbyr bistand til produksjonsoptimalisering og utvikling av organisasjonsstrukturer for å møte ulike forretningsutfordringer. Tilnærmingen er moderne og løsningsorientert. Selskapet kombinerer tekniske ferdigheter med mellommenneskelig ekspertise for å fremme utvikling, produktivitet og trivsel.



ANNONSER OG INNSTIKK Størrelse angitt med BxH. Prisene er medlemspris.	Helside: 230x310 mm, 194x280 Halvside: 194x136 mm (liggende) Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.
---	--

ANNONSER OG INNSTIKK Størrelse angitt med BxH. Prisene er medlemspris.	Helside: 230x310 mm, 194x280 Halvside: 194x136 mm (liggende) Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.
---	--



STYRELEDER

Minst to tanker i hodet samtidig

BØRRE LOBEKK • styreleder i Næringsforeningen

Det er alltid en fordel å kunne ha to tanker i hodet samtidig. Det gjelder ikke minst når vi skal utvikle næringslivet i regionen vår de kommende årene.

Aller først må jeg som nyvalgt leder i Næringsforeningen takke for tilliten. Det er en ære at valgkomiteen og Næringsforeningens generalforsamling ønsker å ha meg som leder. Når jeg nå tar over dette vervet i en av de mest fremtredende og viktige organisasjonene i regionen vår, er det med stolthet og en viss ærefrykt. Mange dyktige kvinner og menn har hatt dette vervet før meg i organisasjonens nesten 200 år lange historie. Næringsforeningen i Stavanger-regionen er en sterk og viktig del av Rogaland, som bidrar til å utvikle samfunnet, dele kompetanse – og som er fremtidsrettet.

Videre utvikling

Jeg har sagt ja til dette vervet fordi jeg brenner for alt det Næringsforeningen står for og jobber med. De viktigste strategiske satsingsområdene de kommende årene er energi, kompetanse, infrastruktur, innovasjon og nyskaping – og ikke minst unge i næringslivet.

For å ta det første først, energibransjen betyr enormt mye for landet vårt og ikke minst for denne regionen. Det ser vi tydelig i Næringsforeningens Økonomisk Rapport 2024. Et veldig tydelig svar her, er at 41 prosent av overskuddet fra norsk privat næringsliv kommer fra regionen vår – og da selvsagt med Equinor og de andre store energiselskapene i spissen. Går det dårlig i energibransjen – merker alle det. Den viktigste bransjen må utvikles videre – både fordi den er viktig for landet og regionen – men også fordi verden fortsatt trenger olje og gass i mange år til. Det handler om forsyningssikkerhet og sikkerhetspolitikk, noe som har blitt ekstra synlig for oss de siste årene gjennom krigen i Ukraina og energikrisen i Europa.

Ny industri og nytt næringsliv

Norge og Stavanger-regionen trenger samtidig flere ben å stå på. Verden må bruke mindre olje og gass i framtiden og produksjonen på norsk sokkel vil falle – helt uavhengig av krav til lavere utslipp i

verden. Innovasjon og nyskaping er derfor viktigere enn noen gang. Vi må legge til rette for utvikling, ny industri og nytt næringsliv – og ikke minst sørge for at eksisterende virksomheter kan utvikle seg innenfor nye områder. Lett å si, men ofte krevende å få til i praksis. En ting er at det må bli lønnsomt å velge bærekraftig. Som samfunn må vi også kunne si ja til noe av det som er nytt og det som kreves som en følge av det. Vi kan ikke alltid la hensynet til alt annet enn næringsliv og fornybare satsinger komme først, og stoppe nødvendig utvikling. Eksempelvis har utbyggingen av elektrisk kraft i Norge falt hvert år siden 2020, selv om vi stadig elektrifiserer mer av samfunnet og har behov for mer kraft. Dette henger ikke sammen. Her kan vi ikke fortsette å henge etter.

«Alle bør stille seg bak å løfte frem de unge som har lyst å bidra, vi trenger de».

Børre Lobeck

Tørre å si ja

Mye av det samme gjelder bygging av ny infrastruktur. Her må vi også tørre å si ja. I dag tar det fort åtte timer å kjøre vel 40 mil fra Bergen til Kristiansand. Det er rundt én time lenger enn det tar å kjøre 60 mil fra Oslo til København. Heldigvis har arbeidet Næringsforeningen har gjort gjennom mange år, sammen med flere andre gode krefter, bidratt til at dette gradvis blir bedre. Men det tar for lang tid. Med Rogfast, fire felt til Kristiansand og etter hvert Hordfast – knytter vi landsdelen vår sammen. Over

en million mennesker langs kysten kan da nå hverandre på halve tiden. Det er en forutsetning dersom vi skal lykkes i konkurransen med andre regioner nasjonalt og internasjonalt.

Kompetanse

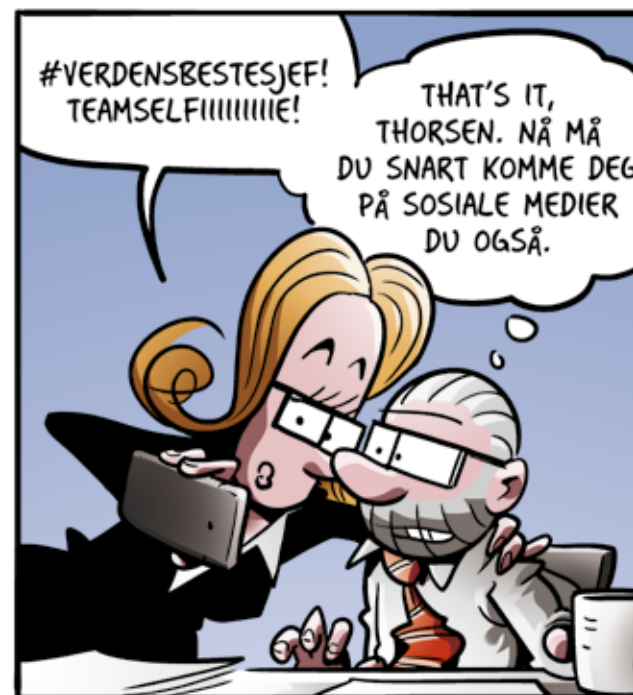
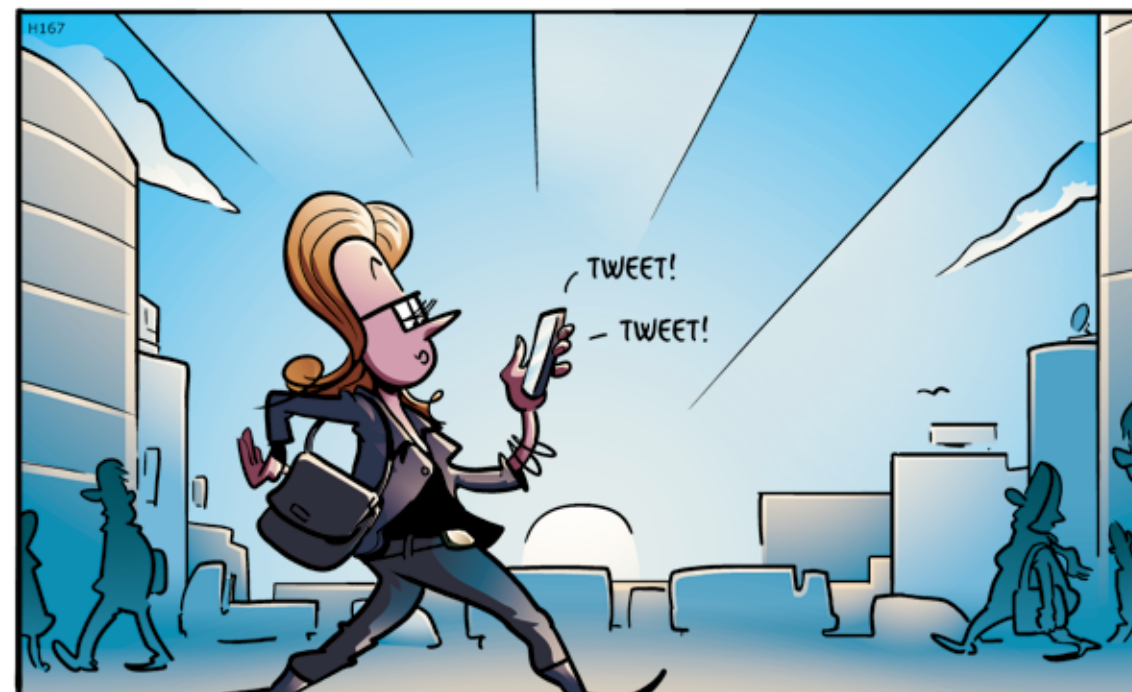
Infrastruktur er også viktig når vi skal sikre oss tilstrekkelig kompetanse – og sørge for at nok unge velger å bli boende i regionen vår. Næringsforeningen har gjennom mange år bidratt til at vi er rangert som en av de beste stedene for expats å flytte til. På listen til ECA International, konkurrerer vi med byer som København, Bern og Eindhoven. Ingen andre norske storbyregioner når opp i konkurransen.

Samtidig har vi for få studieplasser her i regionen, noe som gjør at vi er de største nettoeksportørene av studenter i landet. Derfor drar vi i Næringsforeningen nå i gang kampanjer for å tiltrekke oss flere. Vi markedsfører regionen og næringslivet lokalt og internasjonalt – og vi er med og utfordrer unge ledere. Jeg håper at de unge lederne skal trives, like å jobbe her, og bli enda bedre kjent med Norges mest attraktive region. Alle bør stille seg bak å løfte frem de unge som har lyst å bidra, vi trenger de.

Det er viktigere enn noen gang at vi står sammen og ser hele regionen under ett og samarbeider om alt vi kan. Det er kort avstand mellom kommunene våre, og vi kan med fordel jobbe enda tettere sammen. Vi har så mye kompetanse her, fra Dalane i sør, til Jæren, Nord-Jæren og Ryfylke. Som en samlet region stiller vi sterkt, for å få arbeidsplasser, vekst og utdanningstilbud hit.

Så minst to tanker i hodet samtidig – eller kanskje vi heller skal si ti eller 15.

LUND
av Børge Lund © B.Lund/distr./strandcomics.no





Som buss for tog – gass for vind

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

Det er 60 år siden kontinentalsokkelen ble åpnet for oljeindustrien. Vi fant rikdommer som vi trodde ikke eksisterte, men med rikdommen fulgte også oppfatninger som har spent fra velsignelse til forbannelse. Dette er rikdommens paradoks og dilemma.

De første letetillatelser ble gitt i 1965. Syv år tidligere hadde landets fremste fagfolk i Norges geologiske undersøkelse (NGU) kommet til at det ikke fantes olje og gass i havbunnen. Syv år senere var det blitt funnet så mye olje og gass i Nordsjøen at vi opprettet Den norske stats oljeselskap – Statoil – dagens Equinor.

Fra midten av det forrige århundre og fremover inntraff begivenheter som endret den europeiske energisektoren. Den desidert viktigste var oppdagelsen av det store gassfeltet i Groningen i Nederland. Det bidro til å øke Europas selvforsyning av energi, og ble et avgjørende alternativ til kull. Groningen ble starten på det store europeiske gasseventyret og førte til leting etter olje og gass i hele Nordsjøen. Gassen i Groningen ble funnet i 1959, året etter uttalelsen fra NGU. Ti år etterpå, i 1969, gjorde Norge sitt første kommersielle olje- og gassfunn; Ekofisk. Ti år deretter fant vi det store Trollfeltet, som ble omtalt som et Groningen til havs.

Troll er fundamentet

Etter å ha forsynt Europa med gass i seks tiår, er produksjonen i Groningen nå avsluttet, ikke fordi feltet er tomt, men fordi økt jordskjelvaktivitet og innsynking fikk nederlandske myndigheter til å si stopp. Jeg har hørt flere nederlendere si at dette er en politisk beslutning som kan reverseres. Jeg har vanskelig for å se at det vil skje.

Troll produserer derimot for fullt, og vil gjøre det lenge. Den tredje fase i utviklingen av gassfeltet er gjennomført. Troll er fundamentet og garantisten for de store gassvolumene som hver dag strømmer fra norsk sokkel. Europa er etter at krigen i Ukraina kritisk avhengig av norsk gass.

For vel 40 år siden utøvte USAs president Ronald Reagan sterkt press for å få Troll utviklet raskest mulig, slik at Europa unngikk ytterligere avhengighet til russisk gass. Fra 1970-tallet og utover tok gassgiganten i øst store andeler i et raskt voksende europeisk gassmarked. USAs underliggende frykt var at store inntekter fra salg av olje og gass skulle sette den daværende Sovjetunionen i stand til en faretruende opprustning. Advarslene gjaldt

i første rekke gass. Bekymringsmeldingene til Europa og særlig til Tyskland, som den største kjøperen av russisk gass, kom også fra alle de amerikanske presidentene etter Reagan. På et NATO-toppmøte i sin første periode ytret president Donald Trump seg skarpt om Europas store gasskjøp fra Russland: You Are feeding the beast.

Sterk motvilje

Berlinmurens fall ble av mange tolket som et farvel til den kalde krigen. Regimet i øst ble ufarliggjort. Den russiske bjørnen fikk nærmest status som et husdyr. Den tidligere tyske kansleren Gerhard Schröder etablerte sterke relasjoner østover og tette bånd til president Vladimir Putin. Han gikk blant annet inn i styret i det russiske energiselskap Gazprom. Så sent som i 2022 ba han Ukraina om å slutte med sabelraslingen overfor Russland.

Ukraina var det viktigste transitlandet for russisk gass vestover til Europa. Forholdet mellom de to landene hadde vært konfliktfylt etter oppløsningen av Sovjetunionen. Det er mot denne bakgrunn vi må forstå etableringen av transport-systemet Nord Stream, som bygget på en grunnleggende enighet mellom Russland og Tyskland. Prosjektets begrunnelse var å etablere en alternativ transportvei til kryssing av Ukraina. Etter at Russland gikk til fullskala krig mot Ukraina, ble Nord Stream-rørene sprenget i en sabotasjeaksjon som ingen så langt har tatt ansvaret for. Her må det legges til at USA og Ukraina så med sterk motvilje på at transportsystemet skulle bygges. Fra amerikansk og ukrainsk hold ble det lagt press på norske politiske myndigheter for å samle støtte for motstand mot realisering av Nord Stream. Prosjektet lot seg ikke stoppe, men det lot seg sprengte. Mer enn 100 milliarder kroner gikk tapt. Det er et åpent spørsmål om rørledningene kan brukes i fremtiden.

Fremdeles flertall

Å produsere energi for dagen og morgendagen er konfliktfylt. Det er rimelig høy forståelse for Norges muligheter og forpliktelser til Europas energisikkerhet og gassforsyning. Troll og de andre feltene

kjører nå for full maskin, men det kommer ikke til å vare evig. Striden handler lite om den gassen vi leverer i dag, men om den gassen som potensielt skal og kan leveres i fremtiden. Her går de dype skillelinjene. Det er fortsatt politisk flertall for å lete etter mer, og det er nødvendig for å kunne opprettholde de høye volumer av gass inn i Europa. Fra den andre siden kommer kravet om å avstå fra fremtidig leting på norsk sokkel.

Løsningsordet har vært grønn energi. I Norge har vi lagt særlig vekt på havvind, og knyttet mye av troen på morgendagens energiløsninger til monstermøller til havs. Nye områder for etablering av vindparker i Nordsjøen er nå utlyst. Det er imidlertid knyttet en usikkerhet og risiko til vindkraft, noe som ble veldig klart da president Trumps administrasjon satte foten ned og stanset det allerede påbegynte Empire Wind-prosjektet utenfor New York med enorme økonomiske tap som truende resultat.

Samspill fortsatt nødvendig

Det er høyst forståelig at USA ivret for å få mer norsk gass i Europa for å redusere avhengigheten til gass fra Russland. Denne type press er til å leve med, særlig når det skjer innenfor rammene av NATO-familien. Men da president Trump sparket bena under det store havvindprosjektet, ble mye satt på spill. Heldigvis ble stoppordren omgjort.

Det er imidlertid en økende tvil om de store havvindprosjektene kan realiseres med lønnsomhet. Tvilen kommer til uttrykk i et brev til Akers aksjonærer fra Kjell Inge Røkke og i uttalelser fra finansminister Jens Stoltenberg. Flere selskaper tar nå noen skritt tilbake i satsingen på fornybar energi. Dette gjelder både Equinor og BP, der Equinors tidligere konsernsjef Helge Lund er styreleder.

Selv om havvind kan utvikles til økonomisk bærekraft, vil det likevel fortsatt komme vindstille dager. Da trenger vi erstatningskraft, og da blir det gass for vind, akkurat som buss for tog.

Samspillet mellom dagens og morgendagens energikilder er fortsatt nødvendig for å sikre den daglige energi i en verden med økende behov.

SAS WE ARE Scandinavia





Vegard Årsvold (Solastranden Gård), Silje Pallesen (Azets) og Turid Espevik (Folkehallene) koste seg på B2B speed-dating. Foto: Arne Birkemo

50 personer fra 50 ulike bedrifter datet hverandre på Næringsforeningens B2B speed-dating. – En utrolig effektiv måte å utvide nettverket, treffe kunder og samarbeidspartnere, sier deltakerne.

TEKST: ARNE BIRKEMO

Freitag 23. mai gjentok Næringsforeningen fjorårets suksess, B2B speed-dating. Denne gang på Clarion Hotel Stavanger. Fullbooket i lang tid. 50 personer fra 50 ulike bedrifter. Langbord, hvor den ene rekken hopper fra stol til stol. Deltakerne fikk en fem minutters date med hver.

– Om vi får noe ut av dette, ja! Vi har faktisk avtalt å sette opp et møte for å følge opp speed-daten vår, forteller Turid Espevik i Folkehallene og Silje Pallesen i Azets People Management.

Det er lunsj. Espevik og Pallesen har akkurat lagt bak seg en intensiv time hvor de har blitt kjent med en haug med personer fra forskjellige bedrifter.

– Effektivt

– Dette er en veldig effektiv måte å treffe nye bedrifter på. I min jobb handler det om å skape nettverk. Om man ikke «handler» med hverandre i dag, så kanskje på et senere tidspunkt. Man blir kjent med folk,

bedriften de jobber i og de blir kjent med meg og Folkehallene, forteller Espevik. – Veldig nyttig! Alle relasjoner er gode. Det er veldig kjekt å bli kjent med folk og næringslivet, legger Pallesen til.

Begge synes det er viktig å lytte på speed-dating, og ikke bare tenke på hva man selv skal si. Men de har også en plan for hva de ønsker å få utav alle møtene.

Har egen pitch

– Jeg har jo en pitch, en plan. Jeg synes det er viktig å være nysgjerrig på folk. Høre hva de har å si. Samtidig har man ting man vil formidle selv også. For min del er jeg opptatt av å fortelle om Folkehallene, hva vi kan gjøre for og sammen med bedriftene, sier Espevik.

– Samme med meg. Jeg jobber med rekruttering, og at jeg kan hjelpe folk med å finne riktig person i en rekrutteringsprosess og rådgis selskaper som står i ulike problemstillinger er viktig for meg å få fram, sier Pallesen.

Godt å droppe småprat

Vegard Årsvold, daglig leder på Solastranden Gård synes også et par timer med speed-dating på en fredag var en god investering.

– Kjempekjekt, og et meget effektivt møtepunkt. En flott måte å treffe nye kunder og samarbeidspartnere på, sier han.

Å gå rett på sak er noe Årsvold liker. – Jeg har vært på en del konferanser. Det er fint med faglig påfyll, men ofte vil man egentlig aller helst treffe andre. På konferanser får man litt tid i pausene, men etter man har vært igjennom den «obligatoriske småpraten», er det ikke mye tid til skikkelig nettverking. Her er det rett på sak, «cut the crap». Det går jo fort unna. Fem minutter – det betyr 2,5 minutt på å fortelle hvem jeg er og hva jeg kan tilby, sier Årsvold.

Noen av de andre deltakerne har han truffet før, andre er nye.

– Det er alltid kjekt å lære mer om andre. Menneskene og hva de holder på med – så ser vi om det er en god match.



Rundt 50 personer fra like mange bedrifter deltok på arrangementet som var på Clarion Hotel Stavanger. Foto: Maria Mår Johansen



Irene Dahl Jonassen fra Go-Ahead koste seg på speed date. Foto: Arne Birkemo



Deltakerne får fem minutter på hvert møte. Når minuttene er ferdig, hopper den ene rekken videre til neste person. Foto: Maria Mår Johansen

– Vet ikke helt hvem man treffer

– Veldig gøy å være med. Man kommer hit og vet ikke helt hvem man treffer. Dette er en fin måte å treffe mange på veldig kort tid, mener Irene Dahl Jonassen.

Hun jobber som forretningsutvikler i Go-Ahead.

– Min jobb er å få flere bedrifter til å bruke Sørlandsbanen når de skal på

jobbreiser – enten de skal til Kristiansand eller Oslo. Jeg vil få flere til å forstå hvor flott det er å ta toget. Man har god plass, kafevogn, man kan jobbe mens man reiser eller slappe av. Tenk så deilig å ta nattoget og våkne opp frisk og rask på Oslo S i stedet for å svette og stresse på Gardermoen, sier Jonassen.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mai 2025

4429

utlyste jobber



Arbeidsledigheten er enda litt ned og ligger nå på 1,7 prosent helt ledige. Antall utlyste stillinger også svært høyt fortsatt, ni prosent høyere enn tilsvarene måned i fjor. Spesielt gledelig er den gode aktiviteten innen bygg og anlegg.

	mai.24	mai.25
Ledere	129	204
Ingeniør- og IKT-fag	358	327
Undervisning	310	117
Akademiske yrker	100	72
Helse, pleie og omsorg	902	260
Barne- og ungdomsarbeid	208	138
Meglere og konsulenter	87	121
Kontorarbeid	174	260
Butikk- og salgsarbeid	357	386
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	62
Bygg og anlegg	332	415
Industriarbeid	303	434
Reiseliv og transport	228	426
Serviceyrker og annet arbeid	332	418
Uoppgått	233	789
Totalt	4062	4429

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



Michelle Angelica Rolid Lindland
Ny konsulent i The Assessment Company

Michelle Angelica Rolid Lindland er nylig blitt en del av The Assessment Company som Business Consultant. Lindland har en mastergrad i innovasjonsledelse og har utvidet sitt akademiske perspektiv gjennom studier ved blant annet UC Berkeley i California. Med solid erfaring innen HR, rekruttering og kundeservice fra både privat næringsliv og ideelle organisasjoner, tilfører hun verdifull kompetanse og innsikt.



Bendik Selmer-Anderssen
Ny rådgiver i Sweco

Bendik Selmer-Anderssen er nyansatt rådgiver innen konstruksjonsteknikk på RIB-avdelingen hos Sweco. Selmer-Anderssen er utdannet sivilingeniør i konstruksjonsteknikk. Han har tidligere erfaring med dimensjonering og prosjektering av både større og mindre prosjekter, inkludert leilighetsbygg og industribygg, samt diverse forprosjekter og beskrivelser.



Ingeborg Hagen
Ny konsulent i Corporater

Corporater er glade for å ønske Ingeborg Hagen velkommen til Corporater som ny konsulent. Hun startet 17. mars og vil være basert på selskapets kontor i Oslo og blir en del av Nordics-team. Hagen har en allsidig bakgrunn innen servicedesign, forretningsmarkedsføring og kundeengasjement, med erfaring fra flere bransjer. Hun har en spesialisert mastergrad i servicedesign fra Politecnico di Milano og en bachelorgrad i entreprenørskap fra BI Norwegian Business School.



Espen Andreassen
Ny prosjektleder i RK Tekniske AS

Espen Andreassen har tiltrådt i en ny rolle som prosjektleder i RK Tekniske AS. Han har 18 års erfaring som kuldeteknikker og anleggsleder. I sin nye stilling vil Andreassen ha ansvar for energimerking og prosjektledelse innen energisparingsprosjekter. Arbeidet innebærer blant annet energianalyser av næringsbygg, utvikling av teknisk bærekraftige løsninger, og bistand til kunder med å redusere energiforbruk, spare kostnader og bidra til et bedre miljø.



Ketil Helgevold
Ny direktør i Stavangerregionen Havn IKS

Ketil Helgevold (55) hadde sin første arbeidsdag som havnedirektør i Stavangerregionen Havn i starten av mai. Han kommer fra stillingen som divisjonsdirektør i Helse Stavanger. Helgevold skal lede et selskap som har flere viktige utviklingsprosjekter med stor betydning for hele regionen. Helgevold har tidligere vært rådmann i Eigersund og områdesjef i Sparebank 1 SR-bank.



Thorgeir Taksdal
Ny rådgiver i Skape

Thorgeir Taksdal har nylig fullført en master i Entreprenørskap og Innovasjon (Shift) ved Universitetet i Agder, og har vært aktiv i å utvikle gründer-økosystemet på Sørlandet. Han har bidratt med rådgivning til tidligfase gründerne, skapt møteplasser og samlet aktører i økosystemet, noe som også var tema for hans masteroppgave. Taksdal har også en bachelor i markedsføring og ledelse, og leder Skapes satsing på å hjelpe innvandrere å etablere virksomhet.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280

Halvside: 194x136 mm (liggende)

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende)

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

kr. 19.750,-

kr. 11.950,-

kr. 6.750,-

NYTT OM NAVN



Åse Marit Dagsland
Ny manager i Sopra Steria

Åse Marit Dagsland startet som manager hos Sopra Steria i april. Hun er en erfaren leder med sterk bakgrunn innen prosjektledelse, teamledelse og organisasjonsutvikling. Hun har oppnådd sterke resultater gjennom en rekke vellykkede prosjekter og har bidratt til betydelige organisatoriske forbedringer. Hun har erfaring med industrielle digitaliseringsprosjekter og har ledet flere komplekse automasjons- og digitaliseringsleveranser for kunder i ulike bransjer.



Stine Lillesund
Ny daglig leder i Gladmat AS

Stine Lillesund tiltrådte som ny daglig leder i Gladmat 1. mars, og overtar roret etter Maren Skjelde. Med mer enn 15 års erfaring fra hotell- og reiselivsnæringen har Lillesund opparbeidet seg solid kompetanse innen ledelse, salg og merkevarebygging. Hun har blant annet flere år bak seg i Scandic Hotels AS, hvor hun de siste årene har hatt ansvar for konsernets største nasjonale avtalekunder.



Lasse Berg Hellevik
Ny prosjektleder i Vitec Plania AS

Vitec Plania er glade for å ønske Lasse Berg Hellevik velkommen som ny prosjektleder. Berg Hellevik kommer fra stillingen som kalkulatør hos Seabrokers og har tidligere erfaring fra byggebransjen. I sin nye rolle vil han ha et utvidet ansvar for utvikling og drift av selskapets BIM-modul (Building Information Modelling).



Pål Matland
Ny fagkonsulent i Norengros Kjosavik

Pål Matland er en anerkjent ekspert innen fallsikring og tilkomstteknikker i Norge. Og tenk at han har nå blitt den del av Team Norengros Kjosavik, melder bedriften. Matland har omfattende kunnskap om ulike typer fallsikringsutstyr, inkludert fallsikringslinjer og fallblokker, og han demonstrerer ofte riktig bruk av dette utstyret i sine kurs både for kunder og ansatte. Han er kjent for sin evne til å formidle viktigheten av sikkerhet på arbeidsplassen.



Trygg
økonomistyring
siden 1983

EN GOD REGNSKAPSFØRER ER TILGJENGELIG OG LETT Å FÅ TAK I

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

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



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS

52

53

NYTT OM NAVN



Mathias Kristensen
Ny energirådgiver i RK Tekniske

Mathias Kristensen vil ha det overordnede ansvaret for energiavdelingens utvikling og tjenester i RK Tekniske. Kristensen har en mastergrad i fysikk fra NTNU og en bachelor i Engineering Physics fra Aberystwyth University. Etter studiene tok han relevante energifag, og siden sommeren 2024 har han jobbet som energirådgiver i RK Tekniske i Stavanger. Tidligere har han arbeidet med energilagring og hatt lederroller i studentprosjekter.



Ola Mæland
Ny systemkonsulent i Axenon Norge

Ola Mæland begynner i IT-Service Management-avdelingen hos Axenon Norge AS. Han har en bachelorgrad i informasjonsteknologi og informatikk fra Rutgers University i USA. Mæland kommer rett fra skolebenken og ser frem til å anvende sin kompetanse innen IT og systemforvaltning i sin nye rolle. Med en interesse for effektive IT-løsninger og digitalisering, ser han frem til å bidra til innovative og brukervennlige løsninger for Axenons kunder.



Arne Huisman-Aase
Ny produktarkitekt i Vitec Plania

Arne Huisman-Aase er tilbake i Vitec Plania, nå i rollen som produktarkitekt. Etter noen år i Proplan Utvikling, skal han nå jobbe med spesifikasjoner, nye produktløsninger og bidra på den tekniske siden av produktutvikling. Vitec Plania er veldig glade for å ønske ham velkommen tilbake på laget igjen.



Karen Årdal Jerstad
Ny innholdsprodusent i Skarp reklamebyrå

Med en bachelorgrad i tekstforfatting fra Westerlands i Oslo og solid kompetanse innen innholdsproduksjon, er Karen Årdal Jerstad klar til å skape engasjerende innhold for Skarps kunder – både gjennom tekst, foto og film.



Margit Fagerbekk
Ny tekstforfatter i Skarp reklamebyrå

Hun har en bachelor i kreativ tekst fra University of Winchester i England og bred erfaring med innholdsproduksjon for ulike bransjer. Med en skarp penn og en unik evne til å skrive tekster som treffer, skaper hun innhold som gir kundene den oppmerksomheten de ønsker.



Daniel Aleksander Böhme
Ny utvikler i Vitec Plania

Daniel Aleksander Böhme har begynt i Vitec Plania som utvikler. Han kommer fra Sopra Steria. Böhme jobber med videreutvikling av selskapets FDV-programvare sammen med flere andre utviklere. Vitec Plania forteller at det er kjempekjekt å jobbe med ham.

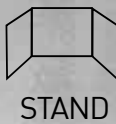


Elias Horntvedt
Ny forretningsutvikler i Xceed

Elias Horntvedt er ny forretningsutvikler i Xceed. Som BDR i Xceed er Horntvedt sine arbeidsoppgaver i hovedsak cold calling og møtebooking på vegne av Xceeds kunder.

Tomme vegger?

Vi skreddersyr dekor på lydabsorbenter, papir, akryl, glass, aluminium og andre spennende materialer.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP
MULTIVISUAL

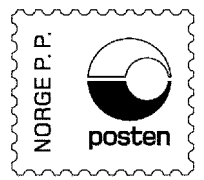
51 84 92 30 www.bitmap.no

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 **kr. 19.750,-**
Halvside: 194x136 mm (liggende) **kr. 11.950,-**
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) **kr. 6.750,-**
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



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