



05 | Rosenkilden 06 | NÆRINGS- LIVSMAGASINET

Næringspolitikk og økonomi

PROFILEN: MARTIN GJELSVIG **SIDE 4-7**. SEADRILL HAR STARTET KLATRETUREN **SIDE 8-10**. BANKEN I MOBILBYGGET **SIDE 12-13**. STØVLETTER TIL HØYESTERETT **SIDE 16-17**. REGIONALE NÆRINGSARKER **SIDE 20-22**. NY BOKFØRINGSLOV **SIDE 24-25**. NY I NÆRINGSFORENINGEN: WORLD EVENT **SIDE 28-30**. FYRTÅRNET RISAVIKA HAVN **SIDE 31-33**. MÅLRETTET KOMPETANSEUTVIKLING **SIDE 34-35**. FORNUFT ELLER FØLELSER **SIDE 36-38**. FORVALTNINGSINDUSTRIEN - SOM TROLL AV ESKE **SIDE 40-42**. RIV GRENSER OG BYGG KOMPETANSE **SIDE 44-45**. HAFRSFJOREN SOM REGIONAL OG NASJONAL IDENTITETSBÆRER **SIDE 48-49**.



4		Martin Gjelsvik er forskningsleder hos IRIS – eller "Head of Research, Social Science and Business Development" som det står på visittkortet hans. Og han er ekte Stavanger-gutt av edel 49-årgang, og tilbrakte sine første år på beste østkant, eller Østre Egenes, som noen ynder å kalle denne bydelen.	8	Første juni 2006 vil gå over som en merkedag i Stavanger-regionens næringshistorie. Da byttes skiltene for Smedvig asa ut med skilt for Seadrill. Noen ser på dagen som en markering av at en æra er slutt. Det er det ingen grunn til, understreker konsernsjef Kjell E. Jacobsen.
	- GE Money Bank har satset globalt innen bank og finansiering og er representert på 70 steder i 50 land, sier Morten Warland, administrerende direktør for selskapet. De har 300.000 kunder i Norge og 120 millioner kunder på verdensbasis. De driver i dag en bank i konkurranse med de tradisjonelle bankene.	12	Mange bedrifter har ennå ikke tatt konsekvensen av ny bokføringslov, selv om den trådte i kraft ved nyttår. De nye reglene griper inn overfor bedrifter med kontantsalg, ansatte på time-lønn, og bedrifter som fakturerer timer. Dersom høringsfor-slaget som nå ligger ute blir vedtatt kan overtredelse av de nye reglene føre til dagbøter.	24

Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. **I redaksjonen:** Erik Lindboe, Egil Rugland, Trude Refvem Hembre, Cathrine Gjertsen, Randi Øglænd, og Jan Gjerde. **Utgivelse/produksjon:** Næringsforeningen i Stavanger-regionen. **Telefon:** 51 51 08 80. **Telefaks:** 51 51 08 81. **E-post:** post@stavanger-chamber.no. **www:** www.stavanger-chamber.no. **Opplag:** 14.000. **Forsidefoto:** Eric Johanness/BITMAP. **Redaksjonen avsluttet** 22. mai 2006.

Tema neste nummer: Energi

LEDER

NÆRINGSPOLITIKK OG ØKONOMI

Hver for seg er disse ordene enkle og tilsynelatende kontrollerbare. Men som ordpar representerer de en utfordring som er vanskelig å se for teoretikerne og enda vanskeligere å ta for praktikerne. Det handler om vår evne til å få den økonomiske utviklingen inn i ønsket retning. Næringspolitikk og økonomi handler om løpet mellom fri forskning og fri verdiskapning, mellom kunnskap og kapital – før feilskjæret kommer. Når isen blir for glatt eller eggen for sløv. Eller utøverne for pinglete i forhold til ytre krefter. I vår globaliserte verden...

SCENARIER 2020

Den 7. juni skal forskningssjef Martin Gjelsvik presentere SR-Banks storsatsning på scenarioskriving. Arbeidet dekker Agderfylkene og Rogaland noe inn i Hordaland – og skal fortelle oss hvordan vår verden kan komme til å se ut. Hvis utviklingen fortsetter som nå. Eller hvis nedgangstidene melder seg slik at tiltak nærmest blir nytteløse.

Målet er å "lære av fremtiden" ved å tegne framtidsbilder som vi i fellesskap kan realisere. Sier Gjelsvik til Rosenkilden.

Langsiktighet i offentlig og privat sektor må til for å kunne skape mest mulig trygghet for en positiv samfunnsutvikling, sier Næringsforeningens styreleder, David Ottesen. Og inviterer til innspill fra medlemmene til sommerens styreseminar ute på Jæren Hotell.

NÆRINGSPOLITIKK

Få regioner – om noen i Norge – har arbeidet mer for en ønsket næringsutvikling enn Stavanger-regionen. Vi skal bli best på mat

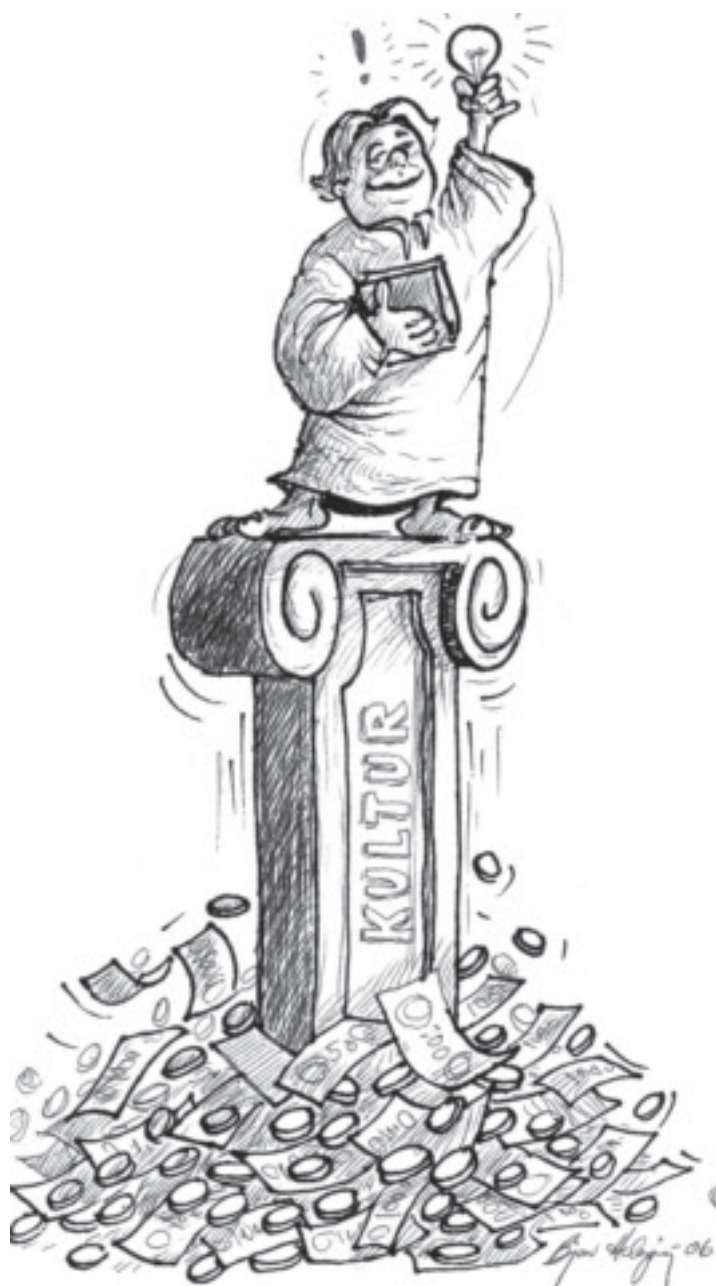
i Norge – Matfylket – og på energi i Europa – Europeisk energiholdstad. Verken mer eller mindre. Og vi er blinket ut som Europeisk kulturhovedstad – der vi kanskje hadde langt dårligere forutsetninger. Men største ambisjoner...

Så skjer det paradoksale at nettopp forskningssjef Gjelsvik – som styreleder i Skagen Fondene – bidrar til å løfte fram ett nytt næringsområde: Stavanger er blitt *det* norske finanssenteret utenfor Oslo. Som Edinburgh til London og Boston til New York. I sikker avstand fra Børsen og farlige ryktestrømmer.

ØKONOMI

Så kan vi ha våre meninger om hvorfor John Fredriksen fra Vålerenga og Kypros satser sine penger på Pan Fish og Smedvig, og slik setter seg i førersetet for verdens største oppdrettsselskap og ett av verdens fem største riggselskaper – Seadrill. Midt i våre to næringspolitiske satsningsområder – der vi også har maktet å utvikle en forvaltningsindustri av ypperste klasse – på tross av hovedstaden og ved siden av Oljefondet.

Bak denne satsningen står det mennesker – en Kjell Jacobsen og en Atle Eide – og troikaen som våget å starte Skagen Fondene: Kristoffer Stensrud, Åge Vestbø og Tor Dagfinn Veen. Og de har alle valgt Stavanger og regionen fordi livet av ulike grunner er spesielt godt å leve her. Da har vi sammen også lyktes med å skape rammene for å kunne leve det gode liv – slik at folk flest finner mening i dette målet. Til sjuende og sist er det dette næringspolitikk og økonomi handler om – våre muligheter og våre begrensninger – slik at vi kan holde oss på beina – og gjennomføre våre løp på den nasjonale som den globale arenaen.



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

KULTUR OG KAPITAL

- Kapitalens største verdi ligger ikke i at den kan brukes til å tjene mer penger, men i at pengene kan brukes til å forbedre livet. Sa samlebåndets og masseproduksjonen far, Henry Ford.

- Hva skal vi bruke vår rikdom til, hvis den ikke skal gjøre livet mer verdt å leve? Spør vi med Ford.

GLOBALISERING

Med John Naisbitt og boka Megatrends 2000 ble vi i 1990 presentert for begrepet globalisering. Og i dag forklarer vi det meste med stikkordet "global" – enten det er snakk om terrortrusler eller markedets muligheter. Selv lille Norge er blitt et uttalt terrormål for Al Qaida. Fordi vi – verdens rikeste nasjon – sitter midt i grautfatet – i kapitalismens smørøye og nyter godt av amerikanernes globale kapitalkraft.

KILDEN 2-3

"Her på Berget" har rikdommen aldri vært tydeligere og mulighetene flere. Kinesere og indere har begynt å kjøre bil. Etterspørselen etter olje og gass er gått til himmels. Oljeprisen er sjudoblet i løpet av sju år. "Natten over" er småfelt i Nordsjøen blitt lønnsomme. Oljefondet har passert 1.400 milliarder kroner, og i sum skal det nå være 1,5 millioner kroner bak hver neste norske kvinne og mann. Er vi nå på vei inn i AS Norges sju feitest år?

HUMANKAPITAL

Tilbake til utgangspunktet: -Verdiskapningens vesen handler om mennesket som ser en mulighet – enten i møte med naturgitte muligheter eller gjennom egen kreativitet. Bevisstheten om mennesket som kapital – human og intellektuell – er for lengst erkjent. Derfor ser vi også at stadig mer kapital styres til områder der den intellektuelle kapitalen synes å være særlig produktiv. Der det er tradisjoner for å skape verdier. Slik tilfellet er med Silicon Valley. Og slik vi nå opplever interessen for Stavanger-regionen. Nå kjøpes vår kompetanse innenfor mat og energi opp av storkapitalen. Det nye er at den i neste omgang flytter virksomheter fra andre deler av verden til Stavanger-regionen. Og ikke som før: ut.

VÅR EGEN REGION

Motkrefter til globaliseringen er blant annet nasjonalstat og religion. De krisene som EU har vært gjennom, skyldes først og fremst vanlige folks insistering på historiske ulikheter. Likhetstanken stopper akkurat der likheten blir for stor. Slik at opparbeidete rettigheter og nasjonale symboler blir truet. Mens religionen av andre settes inn i kampen mot kapitalismen.

I Stavanger-regionen har det aldri vært mer kapital, men påstanden er nærliggende om at avstanden til kapitalen heller aldri har vært lengre. Relativt sett. Og da melder spørsmålet seg om hvordan våre nye fjerneiere vil forstå nødvendigheten av å investere så det monner i nabolaget til sine virksomheter – slik at trivsel og uttalte livskvaliteter sikres.

For Salige Henry Ford visste nok hva han gjorde: Forbedret han livet, ville han også øke motivasjonen og dermed produksjonen. Lenge før andre kapitalister hadde sett humankapitalens skjulte reserver...

Og lenge før Naisbitt varslet at 2000 ikke bare skulle gi oss "high tech", men også en "human touch".

Naisbitt blir hovedattraksjonen på AquaVision i september 2006. I Stavanger Forum. For Stavanger vil globalisering og "human touch" være svært så interessant. Med tanke på 2008.

Jostein Soland

Lære av fremtiden?



Kontorveggene hos Martin Gjelsvik er dekket av bøker fra golv til tak. – Jeg husker mindre nå, sier han med et smil, – så da er det fint å være omringet av faglitteraturen. Mange av bøkene tilhører den klassiske litteraturen innen økonomi, strategi og organisasjonsutvikling. De er ikke bare til pynt, de som kan klassikerne kan det meste!



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Martin Gjelsvik er forskningsleder hos IRIS – International Research Institute of Stavanger – eller ”Head of Research, Social Science and Business Development” som det står på visittkortet hans. Dessuten er han ekte Stavangergutt av edel 49-årgang, og tilbrakte sine første år på beste østkant, eller Østre Egenes, som noen ynder å kalle denne bydelen.

I 1955 forlot familien Gjelsvik huset i Nymannsveien 120 til fordel for ny residens i Bjørnstjerne Bjørnsonsgate. Og Martin Gjelsvik viser til den rivende utviklingen vi har opplevd siden: – Mye har skjedd siden oppveksten midtveis på 50-tallet. Lekeplassen den gangen var jomfruelige marker ovenfor Mosvannet, der Tjensvoll Gravlund ligger i dag. Og fotballøkkå lå omtrent der dagens rundkjøring ved Brustadbua bidrar til flyt i trafikken.

Så begynte skolegangen. Først Ullandhaug skole, deretter realskolen på gamle St. Svithun Skole på Storhaug, og så ble det handelsgym og Handelshøgskolen i Bergen 1970 – 1974.

STUDENTPOLITIKEREN

De fire årene ved Handelshøgskolen i Bergen var preget av så vel studier som politikk. Som så mange andre på den tiden var også Martin Gjelsvik aktiv studentpolitiker med medlemskap i SV.

Svært mange studenter var politisk aktive, minnes han, og det studentpolitiske miljøet gjorde opprør mot de herskende fagplaner og autoritære ledelsesformer. Etter hvert havnet han i styret i Stavanger SV og var også leder for Rogaland SV en tid. Etter endt utdanning gikk ferden til en undervisningsstilling ved hotellhøgskolen, før han begynte i SR-Bank i januar 1977. – Jeg ønsket å finne ut hvordan næringslivet fungerte, forklarer han, og humrer når han tenker tilbake på diskusjonen som gikk i banken den gangen. – Jeg fikk høre etterpå at det var så vidt jeg fikk jobb der. Jeg var både SV-er og hadde skjegg!

Men SV-eren fra Stavanger gjorde karriere i SR-Bank, først som økonomikonsulent, deretter som økonomisjef og til slutt som banksjef med ansvar for personkundemarkedet og med et betydelig lederansvar. – Jeg lærte utrolig mye i banken, og disse årene var grunnleggende for min forståelse for hvordan strategier og organisasjoner utvikles i virkeligheten, om hvor godt det kan gå. Bankene gikk jo som ei kule på midten av 80-tallet. Men jeg opplevde også den korte avstanden mellom topp og bunn. Den økonomiske bråstoppen på slutten av 80-tallet satte en støkk i noen og enhver. Jeg har reflektert mye over dette, hvor lite vi egentlig forstod om hvor gale det kunne gå. Vi var uforberedt på at konjunkturene kunne svinge så dramatisk. Disse erfaringene sitter i ryggmargen. ”Sikkert som banken”, heter et gammelt munnhell. For bankene var inngangen til 1990-årene definitivt dramatiske.

Endringene i bankvesenet var like dramatiske den gang som nå: markedet ble liberalisert, og det skjedde en rivende produktutvikling og konkurranse. Vi måtte lære oss å konkurrere, inntil slutten av 70-tallet var bankene gjennomregulert. Jeg var en av de første bankansatte med høyere utdanning. Tidligere var det vanlig å starte bankkarrieren i skranken, ta bankskolen og jobbe seg oppover. I dag er dette snudd på hodet. Bankvirksomheten krever høy kompetanse, og det er typisk å ansette folk med god utdanning.

SLUTTET FRIVILLIG

Martin Gjelsvik er raus i sin omtale av sin sjef, banksjef Tor Sekse: – Jeg var begeistret for ham. Han hadde evnen til å delegere ansvar, han ga oss frihet og stolte på at vi gjorde jobben. Han demonstrerte stor takhøyde og toleranse, og det var inspirerende å jobbe under slike forhold.

Likevel kom han etter hvert til at det var på tide å bytte beite. I 1992 sluttet han, helt frivillig, og uten at han hadde gjort så mye gale, som han uttrykker det. Personmarkedet var en frisk virksomhet, men etter å ha rundet de 40 meldte behovet seg for å gjøre noe annet. David Forsikring var etablert i Oslo, med forsikring og bank som forretningsområder. Martin Gjelsvik fikk i oppdrag å bygge opp bankvirksomheten. Men bare en kort stund, for eierne besluttet snart å forlate tanken om å etablere en ny bank. Og da var egentlig ringen nesten sluttet. Ferden gikk til Høgskolen i Stavanger, der han underviste i økonomi og organisasjonsfag i et par år, før han havnet hos



- I en kunnskapsdrevet økonomi er det mye å hente i en tettere dialog mellom IRIS, Universitet i Stavanger og regionens næringsliv. Dette er en svært innovativ region, og framtidig produktutvikling vil kreve mer kunnskap og avansert teknologi, sier Martin Gjelsvik.



Rogalandsforskning, nåværende IRIS. Doktorgrad i økonomi ble fullført i 1998, kort tid før han rundet 50.
- Jeg måtte teste om hodet fortsatt holdt. Og det gjorde det!

EN PRAKTISK TEORETIKER – ELLER OMVENDT!

- Dette er viktig for meg: Jeg ønsker å være en praktisk teoretiker – eller omvendt! For meg er det essensielt å drive med teoretisk forankret forskning med praktisk relevans. Min ambisjon er å gi ledere i offentlig og privat sektor større innsikt, vise til teorier som kan forbedre eksisterende praksis. Eksempel: For en tid tilbake jobbet jeg med ARNE-prosjektet (i dag Stavanger-regionen Næringsutvikling) om hvordan vi kan stimulere til økt verdiskaping. Alle snakker om verdiskaping, men hvilke faktorer er det som faktisk øker verdiskapingen i regionen? Dette krever teori, ikke bare alminnelig synsing. Vi utviklet et måle-verktøy for å måle verdiskapingsevnen i de norske storbyene, et verktøy som i dag brukes av samtlige storbyer. De indikatorene vi valgte, har blitt viktige politikk-områder. Jeg mener selv at jeg har et par fortrinn i dette arbeidet: Jeg er en teoretiker med praktisk bakgrunn, og takket være erfaringsbakgrunnen min føler jeg at jeg kan kommunisere med ledere på forskjellig plan. Et annet eksempel er arbeidet med bedriftsnettverket Innovasjon Rogaland. Vi stilte oss spørsmålet: Hva kan Rogalandsforskning bidra

med i dette nettverket? Svar: Studere innovasjonsprosesser i medlemsbedriftene. Dermed satte vi i gang analyser av innovasjonsprosessene i SR-Bank, Lyse, Nutreco og Kverneland. Så kunne bedriftene reflektere over egen praksis, og hvordan den kan forbedres. Det er bedriftene selv som må stake ut den videre kursen. Det ligger ikke for meg å opptre som orakel og diktere hva bedriftene skal gjøre. Min oppgave er å peke på hvordan ting ser ut, og hvorfor det har blitt slik. Så må den enkelte selv tenke over sin egen situasjon og et eventuelt forbedringspotensiale. Dette prosjektet resulterte forresten i boken Radikale innovasjoner i etablerte foretak, et læreverk som brukes i undervisningen ved flere universiteter.

AKADEMIA PLUSS PRAKSIS

Martin Gjelsvik har mye på hjertet, og han legger villig ut om universitetets rolle i en innovasjonsdrevet regional utvikling.

- I en kunnskapsdrevet økonomi er det mye å hente i en tettere dialog mellom IRIS, Universitet i Stavanger og regionens næringsliv. Dette er en svært innovativ region, og framtidig produktutvikling vil kreve mer kunnskap og avansert teknologi. Skal vi makte å utnytte de nye markedene i Kina, Russland, Brasil og India, må vi nyttiggjøre oss nyvinninger innen nanoteknologi og bioteknologi, og selv være pådrivere. Vi må ta skjebnen i egne hender!

STYREVERV

Den "gamle" SV'eren Martin Gjelsvik kan også skilte med erfaring fra flere viktige styreposisjoner, fra store bedrifter som Stavanger Boligbyggelag og Skagen Fondene til mindre teknologibedrifter som har oppstått i kjølvannet av IRIS's forskning.

- Svært interessant, slår Martin Gjelsvik fast, og drar på smilebåndet når enkelte synes det er underlig at SV sympatier lar seg koble til Skagen Fondene. Skagen Fondene er et selskap som enhver SV'er kan være glad i. Hele virksomheten er tuftet på kunnskap, og drives etter gode, etiske retningslinjer. Produktene er enkle å forstå, kunden vet hva han eller hun betaler for, i motsetning til mange andre aktører i finansbransjen. Eierne deler overskuddet med de ansatte. Arbeidet er krevende, men miljøet er godt og kreativt. Skeptikerne mente en gang at det ikke lot seg gjøre å etablere en slik finansinstitusjon utenfor Oslo. De tok skammelig feil. Faktisk tror jeg det er en fordel å ikke ligge i Oslo, utenfor etablerte hovedstadsmiljø, nyhets- og ryktebørs. Skagen Fondene har blitt en alternativ og uavhengig økonomisk tenketank utenfor hovedstaden.

JOBBen SOM FORSKNINGSLEDER

Martin Gjelsviks primære forskningsområder er

1) Regional næringsutvikling

2) Ledelse- og innovasjonsprosesser

- Jeg er fornøyd med å ha et faglig ansvar



Martin Gjelsvik, forskningsleder hos IRIS, peker på betydningen av å satse på FoU - forskning og utvikling. Vår framtidige velstand bygger på forskning og kompetanse. Kvaliteten på våre kunnskapsinstitusjoner er helt avgjørende for å kunne tilby neste generasjon et utfordrende og meningsfylt liv.

hos forskningsinstitusjonen IRIS på Ullandhaug. Jeg er glad jeg ikke har personalansvaret i tillegg, sier han. – Jeg kan konsentrere meg om de faglige tingene, mens andre tar seg av de administrative. Det passer meg utmerket.

- Er arbeidsbyrden stor? spør vi.

- Vel, svarer han og tenker seg om litt før han fortsetter: - Det er klart at det er nok å henge fingrene i. På den annen side har jeg stor frihet til å jobbe hvor som helst. Jeg kan gå hjem og fortsette arbeidet derfra. Men jeg skryter ikke på meg at jeg jobber x antall timer i uken. Og jeg passer på å ta lange pauser innimellom. I september tar jeg gjerne fri hele måneden og tilbringer gode dager i Spania. Da kan jeg koble helt ut, og samtidig la hjernen arbeide fritt med nye tanker og ideer. Men i juli og august finner du meg som oftest på kontoret på Ullandhaug. Da er det stille og rolig, og jeg får fred og ro til å skrive og ferdigstille mye arbeid. Jeg liker å jobbe, og jeg synes jeg er heldig som i stor grad får sette premissene selv. Fred og ro for en forsker betyr også at du kan tenke fritt og langsiktig, du blir mer kreativ uten for mange forstyrrelser. Klart jeg trives med det!

FRIMERKER

- Folk flest har gjerne en spesiell interesse å koble av med. Hva gjør du – samler på frimerker?

Da ler Martin Gjelsvik godt. For faktisk er frimerkesamlingen hans av betydelig

størrelse. – Det er ikke så lenge siden vi flyttet fra huset vårt til en noe mindre leilighet, så jeg vet ikke helt hvor jeg skal gjøre av alle disse frimerkene. Bortsett fra det har jeg mange andre interesser. Jeg trener aktivt i Gladtrimmen. Eg løybe hver mandag og onsdag. Det stimulerer både kropp og sinn. Faktisk kan du få noen av de beste forskningsideene når du kobler av og er opptatt av noe helt annet. Dessuten er jeg kulturelt interessert, sier han og nevner Symfoniorkesteret i samme åndedrag. – Forresten er jeg glad i nær sagt alle former for musikk, føyer han til, – mannskor inkludert!

SCENARIER 2020

I to år har forskningslederen jobbet med å utarbeide Scenarier 2020 for Stavangerregionen, Haugalandet, Sørlandet og Sogndal/Lister. – Vi lager to scenarier, forklarer Martin Gjelsvik, – ett som er veldig positivt og ett som er svært negativt. Erfaringene fra nedgangsperioden på slutten av 80-tallet gjør at vi også ser på negative scenarier, forhold som vi bør forsøke å unngå. Hvilke prosesser gjør at ting kan gå utforbakke? Hensikten med dette arbeidet er å kunne stille spørsmålet: Hva kan vi lære av framtiden? Vi skal tegne framtidsbilder som vi i fellesskap kan realisere. Vi skal ikke spå om framtiden, men vise spennvidden i de mulighetene som ligger foran oss. I begynnelsen av juni skal resultatene presenteres i de respektive regionene.

KLOKT Å SATSE PÅ FORSKNING

Martin Gjelsvik peker på betydningen av å satse på FoU - forskning og utvikling. Vår framtidige velstand bygger på forskning og kompetanse. Den regionale innovasjonsevne er avgjørende for utvikling av arbeidsplasser, produkter og det gode liv. Kvaliteten på våre kunnskapsinstitusjoner er helt avgjørende for å kunne tilby neste generasjon et utfordrende og meningsfylt liv. Det gjelder de videregående skolene, høyskolene og universitetene våre.

Universitetet i Stavanger spiller en svært viktig rolle her, både når det gjelder profesjonsutdanningen, teknologiske disipliner og de humanistiske og kreative områdene. Radikale innovasjoner kommer gjerne når folk som til vanlig ikke snakker sammen kobles sammen i et kreativt fellesskap. Slik sett har humaniora mye å tilby næringslivet, og omvendt.

Stavangerregionen er blant de rikeste og mest innovative i landet. Vi har altså et godt utgangspunkt for å tilby neste generasjon et godt sted å arbeide og bo i.. Vi er flinke til å sette nye kunnskaper ut i livet. Vi er åpne og har tillit til hverandre, vi liker å samarbeide regionalt. Dette er verdifulle egenskaper som vi må ta vare på og videreutvikle, konkluderer Martin Gjelsvik.

Seadrill har startet klatreturen helt til topps

Første juni 2006 vil gå over som en merkedag i Stavanger-regionens næringshistorie. Da byttes skiltene for Smedvig asa ut med skilt for Seadrill. Noen ser på dagen som en markering av at en æra er slutt. Det er det ingen grunn til, understreker konsernsjef Kjell E. Jacobsen. Tvert imot er dette datoen for et nytt blad i den delen av vår næringshistorie som startet med en dynamittsalve i Dusavik for 40 år siden. Smedvig seiler videre under en ny stjerne.



Tekst: Jan Gjerde
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Den 25. april, for nokså nøyaktig førti år siden, ble den første dynamittsalven avfyrt på det som skulle bli Dusavikbasen. Mannen bak var skipsreder Torolf Smedvig. Lurer på om han den gang, i 1966, nesten fem år før Ekofiskfunnet, hadde fantasi til å forestille seg hva denne skuddsalven egentlig skulle bli starten på?

1. juni 2006 skrives det et nytt kapittel i fortellingen om Smedvig og om Stavanger-regionen som en global næringsklynge i oljebransjen. Da fremstår det tidligere NYSE-noterte selskapet Smedvig asa med nytt navn: Seadrill. Det vil si: Medarbeiderne, strukturen og ledelsen i Smedvig asa går inn i Seadrill Management, som vil ha hovedkontorer i Stavanger og Singapore. Selskapets konsernsjef Kjell E. Jacobsen og hans mannskap skal styre en global virksomhet fra Dusavik. Det er dette de kan, og det var blant annet dette skipsreder John Fredriksen i vår betalte 16 milliarder kroner for å få tak i.

- Jeg har sagt til mine medarbeidere:

Det viktigste vi har med oss inn i det nye selskapet er hverandre. Det er dette vi skal videreutvikle, under et nytt flagg, men med utgangspunkt i Stavanger, sier konsernsjef i Seadrill Management AS, Kjell E. Jacobsen. Han har vært i Smedvig-systemet siden 1991.

Det vakte oppmerksomhet, etter at Peter T. Smedvig i vinter hadde solgt sine og familie medlemmenes aksjeposter i Smedvig asa til et amerikansk riggselskap, at Jacobsen gikk ut i media og nærmest anbefalte en annen eier. - Det var min profesjonelle plikt å gjøre dette, sier han. - Sammen med selskapets styre var det min oppgave å sikre at alle selskapets aksjonærer fikk mest mulig for sine aksjer - og at de ansatte var sikret en framtid i det selskapet de hadde satset på. Status som filial av et amerikansk selskap var ikke det riktige for oss. Så langt har utviklingen vist at vi tenkte riktig: Aksjonærene fikk en høyere pris for sine aksjer, og vårt selskap står nå overfor nye oppgaver, utvidelse av virksomheten og behov for nye medarbeidere.

Jacobsen berømmer Smedvig-familien som eiere. - Vi er stolte over selskapets Smedvig-historie hvor familien har vært kompetente og tålmodige eiere i gode så vel som dårlige tider. Smedvighistorien

har vært preget av både oppturer og nedturer, men først og fremst en langsiktig utvikling basert på kompetanse og kvalitet. Substansen i selskapet er blant annet struktur. Ikke minst er det viktig å ha systemer som kan fange opp, ta vare på og videreformidle den betydelige erfaringskompetansen vi besitter.

- I vår bransje dreier det seg mye om stål og kapital, men det som gjør forskjellen er kompetanse, kvalitet og renommé. Jeg tar med det siste, fordi jeg er sikker på at Smedvig-navnet er kjent over hele verden som et godt merkenavn som forbindes med kvalitet, seriøsitet og langsiktighet. Dette skal vi ta med oss videre i Seadrill, sier Jacobsen til Rosenkilden.

Den nye eieren, John Fredriksen, har også en internasjonal profil?

- Vår bransje er uhyre konjunktur- og konkurranseutsatt. Fredriksen har vist sin industrielle kompetanse gjennom oppbyggingen av sitt shipping-imperium. Hans styrke i vår sammenheng er hans evne til å mobilisere finansielle ressurser på global basis. Seadrill Management vil lede én av de fem største globale aktører i boreentreprenørbransjen. Og vårt mål er å klatre på listen. Fredriksen er kjent som en mann som liker seg best i den

- Vår bransje er uhyre konjunktur- og konkurranseutsatt. John Fredriksen har vist sin industrielle kompetanse gjennom oppbyggingen av sitt shipping-imperium. Hans styrke i vår sammenheng er hans evne til å mobilisere finansielle ressurser på global basis, sier Kjell E. Jacobsen, konsernsjef i Seadrill, tidligere Smedvig.



10 - 11

globale eliteklasse. Dette vil kreve finansielle muskler på globalt nivå. Derfor er det også spennende at han satser på et annet område som står sterkt i vår region: Oppdrett og havbruk.

Stavanger og Singapore, er det Barentshavet og Det Indiske Hav som begrunner disse to lokaliseringene?

- I dagens globaliserte verden betyr ikke lokalisering i forhold til lete- og boreaktivitetene så mye. Selskapets substans i form av rigger og annet utstyr befinner seg over hele verden og er ikke registrert i Norge. Som medarbeidere og som selskap må vi hele tiden dokumentere at vi er i elitedivisjonen. Og vi må være der kompetansen og næringsklusterne er: Houston kan nevnes i tillegg til Stavanger og Singapore.

- Det er dette som er utfordringen: Å forsvare og utvikle Stavanger-regionen som globalt næringskluster for oljevirk-somheten. Vår region har både sterke og svake sider. Vi bygger på og framhever de sterke sidene. Teknologi og kompetanse fra Norge finner du igjen over hele kloden. Vi mener at vi kan løfte oss til et enda høyere nivå med utgangspunkt i Stavanger. Den operative veksten kommer nok til å skje andre steder, men ikke

minst vår struktur for driftsmiljø og kvalitet er etterspurt. Og en merknad i denne forbindelse: Den norske modellen for samspill mellom eiere, myndigheter, administrasjon og ansatte er i seg selv en styrke.

I dag har Smedvig asa 4.300 ansatte globalt, ca 1.200 i Stavanger-regionen. Perspektivet for Seadrill er en økning på 2.000 ansatte de nærmeste årene. Selskapet har 14 nye rigger under bygging.

I 2005 spådde du at riggmarkedet kunne bli rammet av børsbobler?

- Det er en vurdering jeg holder fast ved. Industriell utvikling har ulike faser. I enkelte faser, og det skjer med jevne mellomrom, vil utviklingen være finansielt drevet, og da kan det komme kortsiktige aktører på banen. Av erfaring vet vi at vår bransje er syklisk. For oss er det helt avgjørende å bygge vår strategi på langsiktige vurderinger. Oljepriser, rater og rammebetingelser for øvrig vil gå opp og ned, men i det lange løpet vil det dreie seg om kompetanse, teknologi og struktur for å forvalte og styre kvalitet.

Kjell E. Jacobsen er visepresident i Norges Rederiforbund. Det bringer ham i nært samspill med utøvelse av bransjens

næringspolitikk. Rederiforbundet er den næringspolitiske arena for shipping, offshoreservice-skip og boreentreprenørene. Oljeselskapene på sin side er organisert i OLF.

Rederiforbundets agenda er å påvirke det norske regelverket, arbeide med forholdet til EU og de internasjonale organisasjoners påvirkning av bransjens rammebetingelser. Men rammebetingelser er også utdanning, forskning og rekruttering.

Smedvig som selskap har vært lite frampå som sponsor lokalt?

- For oss er det uhyre viktig at våre medarbeidere trives i byen og distriktet. Og på jobben. Vi sponser både Viking og det nye konserthuset, men spiller ikke så mye på det utad. Vi tar vår andel av det å bygge samfunnet rundt oss og de prosesser som er med på å forme regionens konkurransekraft. Men det viktigste for oss er å skape interessante og fremtidsrettede arbeidsplasser og verdier. Akkurat det med Viking må vi finne en løsning på. Som kjent er vår hovedeier også hovedaksjonær i en fotballklubb i Oslo.

PEDER SMEDVIG (1882 - 1959)

Skipsreder og hermetikkfabrikant siden 1915.

TOROLF SMEDVIG (1917 - 1977)

Skipsreder, oljebaseutbygger og borefartøyeier.

PETER T. SMEDVIG (1946 -)

Avviklet selskapets shippinginteresser, bygget selskapet opp til Norges

største boreentreprenørselskap. Solgte i desember 2005 sine aksjer i Smedvig asa til det amerikanske selskapet Noble. Disse aksjene ble i februar 2006 kjøpt opp av John Fredriksens selskap Seadrill.

KJELL E. JACOBSEN

f. 1956, sjøkrigsskolen, siviløkonom NHH.

Ansatt i Statoil 1981 - 1986

Ansatt i Citicorp/Citibank, Oslo og London 1986 - 1991

Ansatt i Smedvig asa i 1991. Fra 1996 som administrerende direktør. Senere konsernsjef i Smedvig asa. Tidligere Leder av Rigg- og offshoreseksjonen i Norges Rederiforbund, nå visepresident i Norges Rederiforbund. Fra april 2006 konsernsjef i Seadrill Management AS.

Fakta

APA 2006

31. september er årets magiske dato for de som leter, de som leter etter olje og gass selvfølgelig... DGS har opparbeidet en bred erfaring gjennom å samarbeide med leteselskapene i over 10 år. Vi har erfaring med GIS, G&G tegning/visualisering og sammensetning av søknadsdokumenter som gjør at våre kunder får full uttelling. Vi har allerede mange bestillinger.

Ring oss i dag, før det er for sent...!



DGS (Dak & Grafikk Service AS)

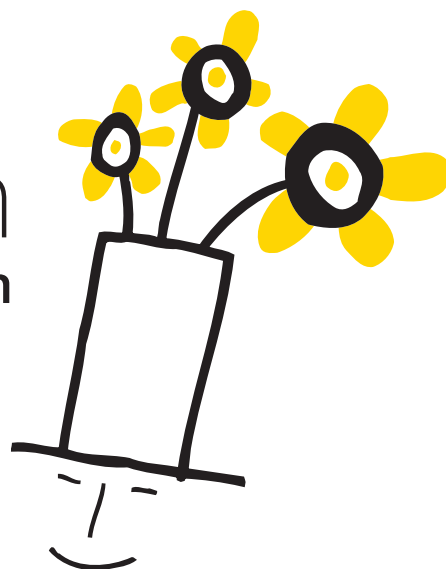
Torvbeen 10, 4033 Stavanger, Telefon: 51 81 06 50, E-post: post@dgs-as.no, www.dgs-as.no



Sandnes Sparebank

Innskuddspensjon

fordi alle fortjener en bedre pensjon



Sandnes Sparebank Innskuddspensjon er en enkel, oversiktlig og fleksibel pensjonsordning, både for bedriften og for de ansatte. Pensjonsbeløpene kan investeres på flere måter, for eksempel i aksje- og rentefond. I tillegg yter vi god oppfølging og rådgivning. Vi tilbyr fond fra verdens ledende forvaltere til markedets beste vilkår.

For mer informasjon kontakt oss på tlf 51 67 67 00
eller agv@sandnes-sparebank.no

Frihet til å velge, er nemlig akkurat slik du vil ha det!
Les mer på www.sandnes-sparebank.no

Våre samarbeidspartnere:

 Merrill Lynch  Morgan Stanley  ABN-AMRO Asset Management  HSBC  Holberg | fondene  KEY ASSET MANAGEMENT



Lyse gjør hverdagen din enklere

Finn ut hvordan på www.lyse.no

STRØM TELEFONI BREDBÅND
NATURGASS VARME



Banken i Mobilbygget

Det har vært en kåring av Stavangers mest iøynefallende bygg i den nye morgenavisen i Verksgaten uten at Mobilbygget var en av kandidatene. Men bygget i Vågen er ikke bare som et landemerke i byen. Det er også et symbol på byens utvikling. Fra hermetikk til olje til en næringsgren som nå begynner å sette spor etter seg nasjonalt. Et steinkast fra Mobilbygget residerer Skagen Fondene. I Mobilbygget residerer GE Money Bank. Vi skriver om bank-, finans- og kapitalnæringen i Stavanger-regionen.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eric Johanness/BITMAP

Nå forbinder de fleste GE med General Electric og kjøleskap og vaskemaskiner. Men GE har ikke produsert bare kapitalvarer. Selskapet introduserte låneordninger for forbrukerne allerede i 1930-årene i forbindelse med salget. Kjøleskap og vaskemaskiner kunne kjøpes direkte på utsalgsstedet med finansiering. Det er en ordning som i dag kalles forbrukerfinansiering, og det har opp gjennom årene vært diverse aktører også på det norske markedet. Handelsfinans i Stavanger var en aktør før GE kjøpte opp selskapet i 1993, som ledd i ekspansjonen internasjonalt.

- GE Money Bank holdt til på Åsen inn til 2002 da vi overtok Mobilbygget, sier adm.dir. Morten Warland, tidligere landslagsmann i friidrett.

GE Money Bank har satset globalt innen bank og finansiering og er representert på 70 steder i 50 land, sier Warland. Vi har 300.000 kunder i Norge og 120 millioner kunder på verdensbasis.

GE Money Bank er hovedkvarter for det norske markedet, og har i dag et banktilbud som ikke bare inkluderer forbrukslån, men også boliglån, billån, korttilbud (som Mastercard) og forsikring.

- GE Money Bank driver i dag en bank i konkurranse med de tradisjonelle bankene, sier Morten Warland. Vi kan tilby de fleste vanlige bankprodukter i tillegg til noen nisjeprodukter.

Nå er ikke GE Money Bank helt lik andre banker. - Riv murene, sa Janne Carlzon for noen år tilbake. I GE Money Bank er skrankene ikke bare revet. De har aldri eksistert.

- All kundekontakt skjer via nett eller telefon eller direkte i butikkene. Dette betyr at vi når folk der de er uten et fordyrende filialnett, sier Morten Warland.

FORBRUKSLÅN

Nå kan vi daglig lese annonser i dagspressen med tilbud om forbrukslån med rentesatser som kan synes høye.

- Det er en myte at forbrukslån er dyre, renten sammenliknes ofte med boliglån, men de er rett og slett ikke samme type produkt og kan ikke settes opp mot hverandre, sier Morten Warland. Forbrukslån dreier seg om kortsiktig finansiering i et seks til 12 måneders perspektiv på varer som hører til i et hjem. GE Money Bank har tilbud på dette området som er fullt konkurransedyktige med bankene.

- Den typiske kunden i GE Money Bank er i 40-45 årene, bor i parforhold og eier boligen sin. Du finner kundene i stortingskorridorene, i medieredaksjoner, på læreværelser eller i anleggsbrakker. Det er etablerte personer med midler. 1/8 av Norges befolkning er innoen oss i løpet av et år, sier Morten Warland. Vi anslår at 70-75% av befolkningen vil benytte en eller annen form for kortsiktig kreditt i løpet av livsløpet.



- Det er en myte at forbrukslån er dyre, renten sammenliknes ofte med boliglån, men de er rett og slett ikke samme type produkt og kan ikke settes opp mot hverandre, sier Morten Warland, administrerende direktør i GE Money Bank

- På den annen side lever vi nå i en tid der kundene i mange tilfeller har to bankforbindelser. Kundene er fleksible. Det samme må vi være når det gjelder tilbud på både forbrukslån og de tradisjonelle banktilbudene.

- Hvilken rolle kan GE Money spille i Stavanger-regionen?

SPENNENDE REGION

- Stavanger-regionen er inne i en spennende fase, sier Morten Warland. Det skjer mye ikke minst innen bank, finans og kapitalforvaltning. Det er nok å nevne Skagen Fondene, Acta, SR Bank, Sandnes Sparebank og venturefondene. Det er erfaring og kompetanse i markedet. Denne aktiviteten regionalt vil tiltrekke seg kapital som gir videre muligheter for ekspansjon.

- GE Money Bank kan benytte seg av et globalt tilbud som gir oss muligheten til å hente inn spesialkompetanse, og vi har ansatte fra Stavanger som i perioder oppholder seg i andre land for å sanke ny

kunnskap og erfaring. Det er denne globale dimensjonen som gjør oss annerledes og som gjør oss til en utfordrer til de tradisjonelle bankene, sier Andreas Wulff..

- Det er erfaring og kompetanse i markedet. Denne aktiviteten regionalt vil tiltrekke seg kapital som gir videre muligheter for ekspansjon.

VERDISKAPING

- Mobilbygget har alltid vært et tyngdepunkt i verdiskapingen i regionen, med utviklingen fra fisk og hermetikk via olje til dagens bank og finansvirksomhet, fastslår Morten Warland. Stavanger er i ferd med å utvikle seg til et senter i finansnæ-

ringen, og er kanskje det viktigste miljøet utenfor Oslo. Det er alltid et spørsmål i vår region om hva vi skal leve av i fremtiden. Bank og finans kan bli en ny næringsklynge med forvaltningen av Oljefondet. Det er en interessant fremtidig oppgave.

- Perspektivene i norsk økonomi er positive med lav ledighet, og rammebetingelsene for vår bransje er gode, sier Morten Warland. Men det blir en tøff konkurranse med flere aktører på banen. Det er bra for forbrukerne.

REKRUTTERING

- En av de store utfordringene blir rekrutteringssiden, sier Morten Warland. Det er hard kamp om de beste hodene. Rekruttering utenfor regionen blir viktig for å tiltrekke seg arbeidskraft.

Det har GE Money Bank i Stavanger med sine 300 medarbeidere demonstrert i praksis. Medarbeiderne er aktivt rekruttert fra alle verdens kontinenter.

Til ære for kvinnepionerer i Matfylket

Hugo Frank Wathnes skulptur "Ti øre timen" ble avduket i Lervigtunet den 22. mai.

Den er reist til minne om de kvinnelige hermetikkarbeidere i Stavanger. Stolt og rak symboliserer kvinnen ryggraden i hermetikkbyen Stavanger: Rimelig arbeidskraft. Til å begynne med var det kvinner og barn, etter hvert som arbeidervernlovgivningen kom på plass ble det kvinnene alene, som slet de lange dagene i sesongen. Mennene var i mindretall og i fast stilling. Kvinnene ble tilkalt når råstoffet kom. Uten dem hadde ikke Stavanger blitt hermetikkbyen.

Hermetikkepoken i Stavangers næringsliv er antakelig den som er best dokumentert av alle. Når hermetikk-kvinnene nå får et monument, er det for å minne samtid og ettertid om at denne næringens vekstgrunnlag i Stavanger hvilte på tre søyler: Nærhet til førsteklasses råstoff, lokale innovasjoner i produksjonsprosessen og en stor skare av kvinnelige arbeidere. Etter hvert førte dette til at Stavanger ble hermetikkbyen. Vi ble konkurransedyktige på verdensbasis, også takket være kreative markedsførere blant hermetikkfabrikantene. Vi fikk Hermetikklaboratoriet og Hermetikkfagskolen som sørget for den matindustrielle kvalitet og trygghet. Institusjoner som fortsatt er med og danner kjernen i den matindustrielle næringsklyngen i Stavanger-regionen. Men selve hermetikkindustrien er det slutt med.

Det var Arbeidernes Historielag i Rogaland som tok initia-

tivet til skulpturen. Foruten en lang rekke fagforeninger har Sigval Bergesen DY-stiftelse, Sparebank 1 SR Bank, King Oscar, Rieber & Søn ASA, Klosters legat, Landsorganisasjonen og NHO i Rogaland bidratt med penger.

Jan Gjerde



Noen vil alltid savne den gamle kopimaskinen.



www.konicaminolta.no

stada

Med bizhub
savner du ingenting.

Vi har skapt et nytt begrep innen kontorutstyr som drastisk reduserer kostnader og inspirerer til en uendelighet av muligheter. Du kan skrive ut, skanne, kopiere, fakse og sende e-post direkte fra bizhub. Og mye mer. bizhub er ganske enkelt midtpunktet for smarte forretninger.



Markedets mest komplette serie av fargeprodukter.

bizhub
forandrer alt



Konica Minolta Business Solutions Norway AS · Sverdrupgate 23 · 4007 Stavanger · Tlf. 09400
www.konicaminolta.no

Tillatelse for Pan Fish ASA for å bli størst

Fiskeri- og Kystminister Helga Pedersen har gitt Pan Fish ASA tillatelse å eie 25% av Norges oppdrettsnæring.

Konsernsjef Atle Eide sa til Stavanger Aftenblad 11. mai at dette gir uttrykk for at departementet ønsker at verdens største havbruksselskap skal være norsk, med hovedkontoret i Stavanger. Dette er en viktig til-litserklæring fra departementet overfor Pan Fish, sier en glad Eide. Neste skritt for Pan Fish vil bli å bemanne den nye ledelsen.



Tillatelsen er betinget av at Pan Fish ASA skal sørge for en årlig økning i bearbeiding i Norges kystdistrikter på 10% og en økning av FoU-virk-somhet på 5%.

Fra www.matforum.no

Øl fra Rogaland



Det finnes nå mange eksempler på produkter i Rogaland som fokuserer på en regional profil som en viktig del av sin identitet. Dette gjelder også øl i Matfylket, med Lervig Aktiebryggeri i Stavanger og Berentsens Brygghus i Egersund. Leif Buch Hansen, styremedlem i Lervig Aktiebryggeri AS, forteller at det har blitt stadig mer populært å komme med et såkalt ikke-standardisert øl. I Danmark dukket det opp flere protestbryggerier som følge av en reaksjon på det standardiserte ølet som andre produsenter tilbyr. En sammenlignende trend finnes også her i Norge, sier Buch Hansen.

Fra www.matforum.no

Nytt fra Matfylket

MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE

Mosaique as ble etablert i 2001. Vi rekrutterer til faste stillinger for regionens hjørnestensbedrifter innenfor flere bransjer. Våre kunder er blandt de store og veletablerte selskapene i regionen. Våre kandidater er blant de fremste på sine fagfelt. Mosaique bidrar med faglig input til profesjonell rekruttering, og tilgang til kvalifiserte kandidater gjennom vårt nettverk.

Når du trenger nye medarbeidere:

www.mosaique.no

- Ledere
- Prosjektledere
- Geologer
- Petroleumsingeniører
- Sivilingeniører
- SAP-konsulenter
- DAK-operatører
- Økonomer
- Utviklere
- Selgere
- Styre
- Rådgivere
- IT-spesialister
- Ingeniører

PÅ JAKT ETTER GODE HODER

I dagens marked er det en utfordring å finne nye medarbeidere. Det er ikke bare å finne en person med de rette kvalifikasjonene, vedkommende skal også være riktig motivert og virkelig ha lyst på jobben! Vi har lyktes i et vanskelig marked! Fornøyde kunder og fornøyde kandidater er et bevis på det. Mosaique er i dag størst på headhunting til næringslivet i Stavanger regionen. For mer informasjon gå inn på www.mosaique.no eller ta kontakt på telefon 51 85 41 60.

MOSAIQUE AS
Verksgaten 62. 4013 Stavanger.

BLEST



Når støvlettene går til Høyesterett....

Næringsforeningens medlemmer fikk her på vårparten presentert den såkalte støvlettsaken som i vinter - bokstavelig talt - gikk helt til Høyesterett...



Tekst: Jostein Soland
Foto: Kim Laland/BITMAP (s 16)
Foto: Eric Johanness/BITMAP

Handels- og Servicebedriftenes Hovedorganisasjon (HSH) ved juridisk rådgiver Torild M. Brende og advokat Henriette Kristoff kunne fortelle en historie om en unik vandring med et par støvletter - helt til Høyesterett.

Stridens kjerne var fortolkningen av den nye forbrukerkjøpsloven. I den heter det at kunden kan ved mangler velge mellom reparasjon eller ny vare - hvis ikke krav om ny vare er umulig eller påfører selgeren urimelig kostnader. Dermed er diskusjonen åpnet mellom en kjøper av et støvletpar til kr. 1.360 og en selger som mener at reparasjon til kr. 67 fikk holde.

Med henvisning til forbrukerkjøpsloven mener kjøperen at skoen skal holde mer enn én måned. Mens selgeren sier at han selvfølgelig skal reparere skoen. Innkjøpspris ligger tross alt på kr. 447 og en fagmessig reparasjon som gjør støvletten enda sterkere, koster bare en sjudel av innkjøpsprisen.

Landets skobutikker selger 20 millioner par sko årlig. Antall klager ligger på 1,5% hvilket gir 300.000 reklamasjoner årlig. Løsningen av klagesakene vil ha relativt sett store miljømessige og samfunnsøkonomiske konsekvenser - særlig med tanke på varer som med fordel kan repareres.

SLIK GIKK DET

- Kunden fikk medhold i Forbrukertvistutvalget
- Selger fikk medhold i tingeretten
- Kunden fikk medhold i lagmannsretten.

- Selger fikk medhold i Høyesterett. For hvordan selger kan kreve retting av en mangelfull vare framfor ny vare. Dommen tar opp "bruk og kast"-mentaliteten og hvilke produktkategorier den omfatter.

HSH-advokatene Brende og Kristoff presenterte både en morsom og instruktiv sak for Næringsforeningens medlemmer. Her var tekstil- og skotøyhandlere, bil- og båtselgere - som alle kunne trekke den enkle slutningen av Høyesterettsdommen: - et gjennomslag for god fornuft.

FORBRUKERKJØPSLOVENS § 29

Forbrukerkjøpslovens § 29 sier at: "Forbrukeren kan velge mellom å kreve at selgeren sørger for retting av mangelen eller leverer tilsvarende ting (omlevering). Dette gjelder ikke hvis gjennomføring av kravet er umulig eller volder selgeren urimelige kostnader.

Ved avgjørelsen av om kostnadene er urimelige etter første ledd annet punktum, skal det særlig legges vekt på verdien av en mangelfri ting, mangelens

betydning og om andre beføyelser kan gjennomføres uten vesentlig ulempe for forbrukeren.

Selv om forbrukeren verken krever retting eller omlevering etter loven, kan selgeren tilby retting eller omlevering dersom dette skjer uten opphold. Dersom selgeren sørger for slik retting eller omlevering i samsvar med loven, kan forbrukeren ikke kreve prisavslag eller heving."

Det var denne unntaksregelen i Forbrukerkjøpslovens første ledd selgeren viste til da han mente at en eventuell utlevering av nye støvletter ville påføre ham "urimelige kostnader".

Både forbrukeren og selgeren var enige om at en eventuell reparasjon ikke ville ha forringet støvletten på noen som helst måte.

Juridisk rådgiver Torild M. Brende (stående til høyre) og advokat Henriette Kristoff (stående til venstre) presenterte en sak for Næringsforeningen der stridens kjerne var fortolkning av den nye forbrukerkjøpsloven.



Møter i Næringsforeningen 9. juni - 20. juni

Lunsmøte i Rosenkildehuset Fredag 09. juni kl 1100 - 1230

WEBPORTALER - ENKEL OG EFFEKTIV INFORMASJONSDELING

Dagens teknologi og ikke minst tilgjengeligheten til denne gjør at kunder og leverandører kan samhandle mer effektivt enn tidligere. Ved å benytte en felles webportal kan begge parter enkelt dele informasjon og dermed samhandle bedre.

Foredragsholdere:
Bernt Håvardsholm, forretningsutvikler i Onix Software og Lars Håland, daglig leder i Kran Elektro Service

Bedriftsbesøk i Kongeparken Tirsdag 13. juni kl 1100 - 1300

KONGEPARKEN ER 20 ÅR !
Magi på gjestenes premisser.

- Hvordan bygger Kongeparken en unik servicekultur og hvordan jobber Kongeparken med innovasjon? - Hva er grunnen til at Kongeparken har gått fra å være en av de dårligste parkene i Norge til å vinne flere nasjonale og internasjonale priser? Kongeparken feirer 20 år og inviterer Næringsforeningen til et glimt bak fasaden.

Lunsmøte i Rosenkildehuset Fredag 16. juni kl 1100 - 1230

FINNMARK SOM VÅRT NESTE TILFLYTNINGSOMRÅDE

Vi fokuserer på den positive utviklingen som skjer på Nordkalotten og på en av dagens mest spennende og attraktive utviklingsarenaer.
- Finnmark som investeringsfylke, som gründer, bosettingsfylke, olje- og gassfylke
- Finnmarks utviklingsmuligheter sett med offentlige øyne

Foredragsholdere:
Anny Godfrey, selvstendig næringsdrivende og Bjørg Vingen, daglig leder Bedriftshjelpa AS m.fl.

Lunsmøte i Rosenkildehuset Tirsdag 20. juni kl 1100 - 1300

STATUS FOR ROGALANDSINDEKSEN
- Hva ser vi av Rogalandsindeksen?
- Hvordan kan indeksen brukes i forvaltningssammenheng?

Foredragsholdere:
Leif Sandtorv, aksjemegler DnB NOR og Ole-Andreas Krohn, markeds- og aksjeanalytiker DnB NOR

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Kostnadseffektiv revisjon
Bedriftsrådgivning
Generasjonsskifte
Risikostyring
Juridisk bistand
Skatterådgivning

PricewaterhouseCoopers DA
Forus Atrium
Postboks 8017
N-4068 Stavanger
Telefon 02316

<http://www.pwc.com>

Internett, server og sikkerhet.

Smarte løsninger. Så får du gjort mer av det du tjener penger på.

Hesbynett as • telefon 51 53 20 53 • www.hesbynett.no

HESBYNETT



THE NEXT CHAPTER

Norge er et av verdens mest spennende land for et energiselskap. Få vet det bedre enn oss. Visste du at 16 prosent av TOTAL-gruppens olje- og gassproduksjon kommer fra Norge?

Framtiden byr på store utfordringer og nye muligheter som vi i TOTAL vil være med på. Vi har en aktiv forskningsvirksomhet som samarbeider nært med våre kolleger i utlandet, nettopp for å finne morgendagens løsninger.

Med optimisme og nytenkning vurderer vi kontinuerlig forretningsmuligheter på norsk sokkel. Vi har forventninger til resultatet av våre planlagte letebrønner. Det gir oss ny energi!



THE NEXT CHAPTER: I 40 år har vi skrevet viktige deler av norsk oljehistorie. Vi vet at Norge blir spennende også i framtiden! TOTAL vil være en sentral aktør når morgendagens utfordringer skal løses. Vi skal skape verdi i alt vi gjør – for det norske samfunn, for TOTAL-gruppen og for våre ansatte. Vår ambisjon er klar; vi skal bli operatør for nye feltutbygginger! Total E&P Norge AS er en av de aller største aktører på norsk sokkel og en viktig del av TOTAL-gruppen, verdens fjerde største olje- og gasselskap, med virksomhet i 130 land. www.total.no

Utvikling av regionale næringsarealer



Gjesdal kommune har nå satset stort. En næringspark rett ved E39 på hele 290 mål er under utvikling. Foto: Modolv Time

Kampen om arbeidsplasser og ikke minst bedriftsetableringer er stor både regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Utvikling av attraktive næringsområder blir et stadig viktigere satsingsområde for kommuner som jakter på nye bedrifter.



Tekst: Cathrine Gjertsen

Gjesdal Næringspark, Kviamarka Næringsmiddelpark og Forus Næringspark er tre svært ulike næringsområder med forskjellige kvaliteter både når det gjelder størrelse, nærings sammensetning og infrastruktur. Mens Forus har blitt en smeltedigel av forskjellige virksomheter, har Kviamarka Næringsmiddelpark blitt en nisjepark. Nykommeren, Gjesdal Næringspark, satser hovedsakelig på plasskrevende foretak, med unntak av detaljhandel.

FORUS – ET REGIONALT KNUTE-PUNKT

Forus er det største næringsområdet i regionen, og et av de største sammenhengende næringsparkene i Norge. Med nærmere 7.000 mål, fordelt på kommunene Stavanger, Sandnes og Sola, er næringsparken én av landets største. Innenfor dette arealet er det ca 20.000 arbeidsplasser. Siden starten på 1970-tallet da bl.a. Statoil bestemte seg for å legge hovedkontoret til Forus, har næringsområdet eksplodert og rommer nå administrasjonsbygg, handelsvirksomhet, industri- og lagerbygg. En variert nærings sammensetning har gitt området mangfold og dynamikk, men veksten og

den unike miksen av bedrifter gir utfordringer knyttet til infrastruktur, arealutnyttelse og regulering av området.

– Forus Næringspark AS kjøpte i 2005 788 nye mål, for å sørge for at vi kan tilby næringsområder også i årene fremover. Våre tre eierkommuner utarbeidet også en ny reguleringsplan i året som gikk. Planen legger til rette for en mer effektiv arealutnyttelse og utbygging av infrastrukturen på Forus, forklarer administrerende direktør i Forus Næringspark AS, Erik Tjemsland. Forus Næringspark er kommet godt i gang med byggearbeidene til den nye kollektivtrafikktraseen (fremtidig bybane) som vil gå gjennom næringsområdet. Det heleide datterselskapet Forus Utvikling AS er allerede i gang med planleggingen av et forbedret gang- og sykkelnett. Selskapet planlegger også en busstrase fra Røyneberg i nord til Sandnes i sør.

NÆRINGSMIDDELPARKEN I HÅ

Kviamarka Næringsmiddelpark i Hå kommune har, som navnet tilsier, satset på en næringsklynge. For landets fremste husdyrkommune var det et naturlig valg.

– Planen om et næringsområde i Kviamarka lå i kommuneplanen i flere tiår, men det var først i 2002 vi tildelte det første næringsarealet til Prior. Vi trengte en lokomotivbedrift som Prior i området for å få fart på utviklingen, forteller Hå-ordfører Terje Mjåtveit.

Han legger ikke skjul på at rådmannen

og formannskapet jobbet hardt for å få Prior til Kviamarka. – De gjorde en kjempejobb. Jeg husker et av formannskapsmedlemmene sa at "å få Prior til Hå er like vanskelig som å få liv i en død hest", mimrer Mjåtveit.

Etter at Prior etablerte seg i Kviamarka har Jærkylling, Prima Jæren og mindre aktører som Eggled AS og et mindre fryseri meldt sin ankomst. – Vi synes det er unikt og positivt at Prior og Jærkylling, som samvirke og privat aktør har ett felles slakteri i Kviamarka, sier Mjåtveit og peker på området hvor det er laget en underjordisk tunnel mellom de to bedriftene.

Hå kommune har investert i nye veier inn i parken fra riksvei 44 samt internt. På sikt håper de NSB legger inn en stoppestasjon nær parken. – Togene går rett forbi. Nå som det er mange arbeidsplasser, har vi behov for et kollektivtilbud, sier Mjåtveit.

I dag arbeider over 250 personer i Kviamarka, men ordføreren mener det er plass for over 700 personer. Så langt er 100 mål av den 320 mål store parken solgt. – Jeg tror parken vil være fullt utnyttet innen fem år, sier en optimistisk Mjåtveit.

OFFENSIV SATSING I GJESDAL

Den nyeste næringsparken i Stavanger-regionen ligger i Gjesdal kommune. Rådmann Bodil Sivertsen forteller at å skaffe arbeidsplasser i kommunen er en



Forus er det største næringsområdet i regionen, og en av de største sammenhengende næringsparkene i Norge. Foto: Kjetil Alsvik



I 2002 fikk Prior tildelt næringsområde i Kviamark Næringspark. Vi trengte en lokomotivbedrift som Prior i området for å få fart på utviklingen, forteller Hå-ordfører Terje Mjåtveit, til venstre og næringssjef Kåre Watevik, til høyre. Foto: Cathrine Gjertsen



Den nyeste næringsparken i Stavanger-regionen ligger i Gjesdal kommune. I 2007 vil første felt være klart. Da vil også innkjørsler til E39, interne veier, vann, avløp, bredbåndslinjer og gassledninger være klare. Foto: Modolv Time

politisk sak. – Gjesdal har en ung befolkning. Hele 20 prosent er under 30 år. I dag pendler nærmere 60 prosent av de yrkesaktive som bor her ut av kommunen for å jobbe. Vi må gjøre noe med dette, insisterer Sivertsen.

Gjesdal kommune har nå satset stort. En næringspark rett ved E39 på hele 290 mål er under utvikling. Næringsområdet ble lagt inn i kommuneplanen i 1990, men det skulle gå 11 år før reguleringsplanen ble godkjent. I 2007 vil første felt være klart. Da vil også innkjørsler til E39, interne veier, vann, avløp, bredbåndslinjer og gassledninger være klare. For ikke å glemme sykkelstier, grøntområder og brannvannsdekning. Reguleringsplanen åpner for ulike typer næring, men ikke detaljhandel.

– Vi har ikke begrenset oss til én næringsklynge slik som i Kviamarka, men vi henvender oss til et helt annet segment enn hva du finner på Forus. Her er det plass til bedrifter som ønsker store arealer, og som ikke kan ligge nær boligområder eller naboer som er vare for litt støy, forteller Sivertsen.

Første parsellen, et område på 70 mål, gikk til Sandnesbedriften AS Betong og Brødrene Risa AS. De skal opp med et bygg på 6.500 kvm til 65 millioner. I dag er bedriften lokalisert i et område med boliger. Nå ser den seg tjent med en tomt som ikke ville være til sjenanse for noen med hensyn til støy.

– En av grunnene til at bedriften ønsket å flytte til Gjesdal var tilgangen på arbeidskraft. Vår unge befolkning samt jærbuens gode arbeidsinnstilling appellerte til bedriften, forteller Gjesdal-rådmann Bodil Sivertsen.

GJESDAL NÆRINGS PARK

290 mål regulerte næringsarealer fordelt på områdene Skurve, Oltedal og Gilja i Gjesdal kommune.

KVIAMARKA NÆRINGS MIDDELPARK

320 mål avsatt til næringsmiddelindustri i Hå kommune.

FORUS NÆRINGS PARK

Næringsområde i skjæringspunktet mellom Stavanger, Sandnes og Sola kommune. Huser rundt 1.000 virksomheter med til sammen over 20.000 medarbeidere. Næringsparken er i dag på rundt 7.000 mål.

Hvorfor har du så store ører? Fordi jeg skal lytte til det du sier.

Vi gjør jobben enklere

- PROPLAN er et softwareelskap med lang erfaring som forhandler markedsledende administrativ programvare.
- PROPLAN skaper bedre lønnsomhet for kundene gjennom ekte engasjement.
- PROPLAN leverer løsninger og er rådgivere innen ERP, CRM og lønn.

www.proplan.no • firmapost@proplan.no • Tlf: 815 00 715

PROPLAN



Sola Strand Hotel
4050 Sola
Tlf. 51 94 30 00
Faks. 51 94 31 99
www.solastrandhotel.no



ANNO 1914

SOLA STRAND HOTEL

15 min. fra Stavanger S.

- Kurs
- Konferanser
- Selskap
- Sommertilbud




Eva Øgaard
Bank- og forsikringsrådgiver
Tlf. 51 89 86 58
Mobil 934 06 865

Ann Kristin B. Pedersen
Bank- og forsikringsrådgiver
Tlf. 51 67 10 15
Mobil 934 06 944

Fortjener din bank gebyrene når du gjør jobben selv?

Vi synes heller ikke det! I vår bank kan du bruke minibank, betalingsterninaler og nettbank så mye du vil, uten å betale gebyrer.

Kontakt Eva eller Ann Kristin og få en gebyrfri hverdag!

 **storebrand**



Din seriøse Næringsmegler

**Mork & Partners i Stavanger er DIN seriøse
rådgiver på Næringseiendom. Vi har god
markeds kunnskap, engasjement og faglig tyngde.**

Vi leverer alt av tjenester innen;

Salg
Utleie
Verdivurderinger
Søk
Rådgivning

Mork & Partners

NÆRINGSLEVETS EIENDOMSMEGLER

Kongsgaten 24, 4005 Stavanger. P.O.Box 891, N-4004
Stavanger. Tlf. + 47 51 91 00 50 Fax + 47 51 91 00 51
E-post: stavanger@mork-partners.no www.mork-partners.no

Ny bokføringslov – plikter og praktiske konsekvenser

Mange bedrifter har ennå ikke tatt konsekvensen av ny bokføringslov, selv om den trådte i kraft ved nyttår. De nye reglene griper inn i en rekke områder – særlig overfor bedrifter med kontantsalg, ansatte på timelønn, og bedrifter som fakturerer timer. Dersom høringsforslaget som nå ligger ute blir vedtatt, kan overtreddelse av de nye reglene føre til dagbøter.



Tekst: Rune Løvdaal, Markedssjef
Visma Services
Foto: Fotobase / T. Heggheim

HVEM BERØRES AV LOVEN?

Alle bokføringspliktige må etterleve de nye reglene. Det betyr at alle foretak som er regnskapspliktige etter § 1-2 i regnskapsloven (årsregnskaps-pliktige), og enhver som er skattepliktig som næringsdrivende og/eller merverdiavgiftspliktig,

blir berørt av de nye reglene.

TIMELISTER – BÅDE INTERN OG FAKTURERBAR TID!

Bedrifter som utfører tjenester hvor vederlaget er basert på timeforbruk, skal for hver eier og ansatt dokumentere timer. Timene skal være spesifisert per dag fordelt på intern tid og på de enkelte oppdrag/kunder. De eneste som slipper å registrere timer er de ansatte og eiere som arbeider 100% administrativt.

For ansatte som helt eller delvis godt-

gjøres basert på antall timer, skal det dokumenteres dato for utført arbeid, antall timer den aktuelle dato og sum timer for den aktuelle perioden.

KONTANTSALG = KASSEAPPARAT?

Det er nå et generelt krav til kassa-apparat eller annet likeverdig system for alle som driver kontantsalg. Det stilles klare krav til dokumentasjon og rapporter, samt at det skal foretas en daglig avstemming mellom opptalt kasse og dagsoppgjøret fra kassaapparatet.

Unntatt er bokføringspliktige som driver ambulerende eller sporadisk kontantsalg, og som ikke overstiger 3G (ca kr 182.000). Disse trenger ikke nødvendigvis kasseapparat, men kan dokumentere kontantsalget fortløpende i forhåndsnummerert bok eller ved gjenpart av daterte forhånds-nummererte salgsbilag.

FAKTURERING

Salgsdokumentasjonen (f.eks. faktura) skal utstedes av selger senest én måned etter levering.

- Dersom bedriften har årsoppgave for mva, kan fakturering aldri skje senere enn i det kalenderår levering finner sted.
- Tjenester som leveres løpende skal faktureres senest én måned etter utløpet av den ordinære merverdiavgiftstermin.
- For tjenester som strøm, telefoni og lignende kan det utstedes salgsdokument for lengre perioder, begrenset til en periode på ett år.
- Det kan ikke utstedes faktura inkl. merverdiavgift før levering. Persontransport, servering, abonnenter, leier, avgifter og

lignende kan likevel forskuddsfaktureres, begrenset til en periode på ett år.

DOKUMENTASJON

- Salgsdokumentet (faktura eller lignende) skal være forhånds-nummerert og minst inneholde kjøpers navn og adresse eller organisasjonsnummer.
- Ved kontantsalg fra detaljist er det ikke nødvendig å angi kjøper, unntatt når kjøper er bokføringspliktig og varen eller tjenesten er beregnet for videresalg eller direkte innsatsfaktor i produksjon eller tjenesteleveranse. Hvis betalingen skjer med kontanter for et beløp på kr 40.000 eller mer inkl. merverdiavgift, skal kjøper alltid angis, og selger må registrere salget på kjøper.
- Angivelse av selger skal minst omfatte selgers navn og organisasjonsnummer pluss eventuelt bokstavene MVA.

AJOURHOLD

Bokføringen skal være à jour innen fristene for pliktig regnskapsrapportering (for eksempel hver annen måned for

merverdiavgiftspliktige med 2-måneders terminer), men ikke sjeldnere enn hver fjerde måned.

Bokføringspliktige med under 300 bilag i året skal ajourføre regnskapet senest innen fristene for pliktig regnskapsrapportering (for eksempel i forbindelse med levering av næringsoppgave pr 31.12.).

KONSEKVENSER VED OVERTREDELSE

Departementet foreslår at tvangsmulkten i utgangspunktet settes til ett rettsgebyr (fra 1. januar 2006 kr 860) per dag. Adgangen til å ilegge tvangsmulkt vil gjelde for alle typer overtredelser av bokføringsreglene.

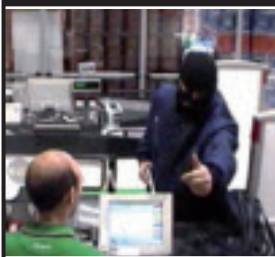
Høringsfristen er satt til 7. august 2006.

SNAKK MED EN REGNSKAPSFØRER

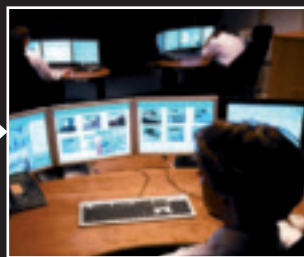
Oversikten i denne artikkelen er begrenset. Vi anbefaler derfor å ta kontakt med en regnskapsfører for å få en fullstendig oversikt over endringene i regelverket.

Tradisjonell kameraovervåkning er utgått på dato!

Nyhet! NorAlarm LIVE bilderoverføring gjør det mulig å få live-bilder inn til vår FG-godkjente alarmstasjon. Du får "ekstra personell" på jobb -24 timer i døgnet – noe som gir de ansatte ekstra trygghet ved truende situasjoner.



Ved faretruende situasjoner, mottar vår alarmstasjon live bilder og det blir umiddelbart iverksatt nødvendige tiltak.



Ved reelle situasjoner blir all informasjon overført til politiet. De får full kontroll over situasjonen og grunnlag for å treffe riktige tiltak.



Et ran eller en tilsvarende traumatisk situasjon vil i de aller fleste tilfeller føre til angst, usikkerhet og sykefravær i bedriften. Det er ledelsens ansvar å iverksette forebyggende HMS og sikkerhetstiltak som skal verne og sikre både ansatte og verdier!

NorAlarm bildeoverføringstjeneste:

- Trygghet for de ansatte, aldri alene på jobb
- Live bilder inn til vår alarmstasjon
- Alltid personell fra NorAlarm som følger med 24 timer i døgnet, 365 dager i året

- Respons og utrykning – riktig type utrykning til hver hendelse
- Unngår falske alarmer
- Komplette svinnekontroll
- Erstatte kostbare vekterkontroller

Ta direkte kontakt med Salgsjef Mikke Staahl på tlf: 93 80 39 96 eller m.staahl@noralarm.no for mer opplysninger.

Et lite merke med stor verdi!





Noe å ta med seg!



ROLL UP
Enkle og fleksible systemer skaper oppmerksomhet. Vi har flere modeller og størrelser.



POP UP
Synliggjør ditt produkt på en effektiv måte. Veggens settes opp på mindre enn 10 minutter – uten verktøy.



SOFT IMAGE
Et lett håndterlig system med tekstildekor. Brett ut og du har en stor vegg – på bare noen sekunder.



BROSJYRESTATIV
Et praktisk og pent brosjyrestativ. Lett å bære – enkelt å slå opp.

Systemene og kompetansen finner du hos oss!

BITMAP*

Tlf. 51 84 92 30

Kvitsøygt. 91, 4014 Stavanger, post@bitmap.no, www.bitmap.no

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT MESSEDEKOR BILDEDATABASE



Nye bedrifter i Næringsforeningen

En rekke bedrifter har meldt seg inn som medlem i Næringsforeningen i Stavanger-regionen i løpet av 2006. Pr. 15. mai hadde vi 2.640 medlemmer fordelt på 1.323 bedrifter.

Nye bedrifter er:

Acos AS
A-K Maskiner AS
Aker Kværner Well Service AS
Alcap AS
ANKO AS
Anlegg og Marine Service AS
Arnt F. Michaelsen
AutoTrap AS
Avito as
Best Business AS
Billett24.no
Bloom
Brandt Norge
Cameron Norge
Charles&De
Communicate Norge AS
Comprendo AS
Conmark
Deal AS
DPP Contracting AS
Drivkraft
EmbaNor as
Energy Ventures
ENKO AS
Ensign AS

Film& Foto Design
Fjord Forvaltning A/S
Forum Jæren
Forus Fysikalske Institutt
Frøvold Gård
Gabbas AS
Gabriel Klingsheim AS
GassEx
Gausdal Investering A/S
Geminos
Gestaltverkstedet
Gilje Sørnes AS
Giscon Gislason Consulting
Gjerde Løfteteknikk
God Smak
Grenseløs Helse as
Gulv og Tak AS
Guro Myhre
Harestad Bygg AS
Helikopter Drift AS
Heli-One
Hipercom
Hodnes Gartneri AS
Hubro AS
Høiland A
Hørmann Vest-Norge AS
ICA
Integral Solutions AS
Ital Møbler
Jan Harestad
JP Kenny Norge AS
Jærbygg AS
Kaph Næringsmegling AS
KIF Bjørg Kaspersen
Kulturkonsult
Kvitsøy kommune
Lasse Lyd

Lefdal Elektromarked Forus
Lemmenkäinen avdeling Forus
Lihaug Eiendom DA
Manpower Profesjonell Engineering AS
Marine Technologies LLC
Masterminds Stavanger
Matiq AS
Mediar AS
Mesta AS
Mikals Laks AS
Motiv-Nor, grafisk design
Multi Phase Meters AS
NewExpat as
Nordic Chemical Solutions AS
Nordic Exchanger Technology AS
Nye Hoder Salg & KAM
Odd J. Johannesen
Office
Offshore Resource Group AS
Orcus
Panalpina AS
Papirfly
Premier Oil Norge
Preus Frisør AS
PTC Petroleum Tech. Company AS
R&M Industrier AS
Radiance AS
Rambøll Future AS avd. Stavanger
Ramp AS
Risa Elektriske AS
Risavika Havne-Service AS
Rocksource
Rogaland Revisjon AS
Roland Consulting
Rygg Maskin AS
SDA Engro AS
Sigbjørn Sørдал Lindanger

Sivi Consult AS
Solastranden Golfklubb
Spring Consulting
SR-Transport
Stabenfeldt AS
Star - Stavanger Rock
Stavanger Boligbyggelag
Steinkopf AS
Student Bjørn A. Schibevåg
Student Kjell I. Rege
Student Kjetil Elle
Student Silje Berntsen
Student Stian Hetlevik
Student Tønnes-Andre Vigre Hansen
Student Bård Misund
Student Jone Vistnes
Systemenergi AS
Sønnico Installasjon AS
TCI Coaching Institute
TeFoRo
TMS executive
Top Temp Bemanning Stavanger AS
Torunn Hagen og Oddvar Bakken AS
Tove Ramstad
Transit Art Space
TTI AS
TURA0
Vestech AS
Warehouse
Webstep Stavanger as
WebTime as
West Audio AS
World Event AS
Xvision AS
Zeibel AS
Østraadt Stein AS



Din lokale ekspert innen WebSphere og Domino teknologi



DK Digital leverer skreddersydde løsninger innen intranett- og internett portaler ved bruk av standard programvare. Kontakt oss for å få eksperthjelp innen oppgraderinger, utvikling og integrasjonstjenester.





post@dkdigital.no telefon: 51 85 84 60 www.dkdigital.no



Sand, ski og



Sandvolleyballturneringen i Vågen i Stavanger er blitt en World Event som det heter på verdensspråket. Da er det bare rett og rimelig at promoteringsselskapet som står bak begivenheten som omgjør Vågen til noe nær brasilianske Copacabana, heter World Event.



Tekst: Egil rugland
Foto: Eric Johanssen/BITMAP

World Event overtok etter Sponsor Service som gikk konkurs i 2003, og ble etablert i samarbeid med Norges Volleyballforbund og Bjørn Maaseide. Den gang med Odd Langhelle som styremedlem i selskapet, som representant for volleyballforbundet. I dag er Langhelle dag-

lig leder og har returnert til fødebyen Sandnes etter karriere som markedssjef i Océ- Norge.

- For primus motor Bjørn Maaseide og volleyballforbundet var det i kjølvannet av Sponsor Service-konkursen en diskusjon om arrangementet i Vågen skulle gå videre eller legges ned, sier Odd Langhelle. Det ble det første, og det er vel lov å si at det blitt en bra suksess, arrangement teknisk og økonomisk.

Det er klart det er lov å si det etter de

siste årenes voldsomme publikumsinnrykk i Vågen. Suksessen gjenspeiler det som World Event skal gi publikum på det ideelle planet: En totalopplevelse.

SKIRENN I SANDNES

Nå går World Event-selskapet videre på opplevelsessiden, hadde vi nær sagt: Det blir sandvolleyballturnering i Kristiansand i 2007 for kvinner, og det er planer om en turnering i Sverige i 2008. Men World Event smasher til med et nytt arrange-

NY I NÆRINGSFORENINGEN: WORLD EVENT 28-29

World Event



World Event-selskapet har tilholdssted på Havannasenteret i Sandnes i nær tilknytning til Sports Club med forhenværende stjernespieler Bjørn Maaseide som eier av treningskjeden, og med sine ti fingre også med i World Event-selskapet.

ment: Skirenn i Sandnes sentrum 28. - 29. juli med full NRK-dekning, med den glade trio Kjell Kristian Rike, Jon Hervig Carlsen og Dag Erik Pedersen bak mikrofonene, og på bildeskjermene ski- og skiskytterstjerner av begge kjønn. World Event legger opp til et samspill med Gladmat Festivalen i Stavanger som foregår samtidig. Det blir satt opp båter mellom de to byene for alle som vil oppleve begge begivenhetene.

Årets sommerskirenn kan bli en forsmak på 2008 da Sandnes har søkt om å

avvikle verdenscup i skisprint, promotert av World Event. Det betyr to begivenheter, eller eventer, som vil profilere Sandnes på en hittil ukjent måte.

- Årets skirenn er en direkte følge av at NRK vil profilere sine senderrettigheter i ski og skiskyting, sier Odd Langhelle. Det blir også lørdagsunderholdning sendt direkte fra Sandnes.

HELSE

- Men World Event kan i utgangspunktet også påta seg arrangementer som inne-

bærer konserter, sier Langhelle. I november i år skal vi arrangere en European Health Convention i Stavanger Forum, og samle aktiviteter som er rettet mot treningsbransjen som omfatter alt fra kosthold til treningsutstyr. Det blir foredrag, seminarer og utstillinger med betydelige aktører innen helse og relaterte temaer.

Så kan vi alltid undres over den formidable suksessen som sandvolleyballturneringen i Vågen har fått. Det er et aldri så lite idrettslig paradoks med tanke på den nesten totale mangel på interesse

for innendørs volleyball i fedrelandet.

TOTALOPPLEVELSE

- Det er ingen tvil om at sandvolleyballen har vært et vesentlig bidrag til å utvikle festivalbyen Stavanger, sier Langhelle. Det er action, en folkelig idrett. Det er stemning, sol og sommer, og det er profilerte norske utøvere. I den sammenheng har selvsagt Bjørn Maaseide hatt sin store betydning. Arrangementet i Vågen gir en totalopplevelse med sandvolleyballen som ett viktig element. Men for å illustrere at sandvolleyball er en attraktiv TV-idrett, er det nok å nevne at sandvolleyball nest etter 100 meter-finalen for menn var den mest populære idrettsgrenen på norsk TV under OL i Athen.

- Stavanger-regionen oppleves også som eksotisk av de utenlandske utøverne og lederne, på lik linje med det nordmenn opplever Brasil som.

BUDSJETT

World Event har et budsjett for årets

sandvolleyballturnering på 16,5 millioner kroner hvorav 13 millioner kroner i sponsorinntekter. NRK-TV sender 25 timer, mens Eurosport sender ni timer. Langhelle regner med at 100 millioner Eurosport-seere i 100 land vil få med seg sendingene. Det gir en unik profileringsmulighet for Stavanger-regionen.

Og apropos regionen: - Hvis noen hadde sagt at Sandnes i løpet av kort tid vil fremstå i nasjonal sammenheng som skiarrangør på sommertid, ville det blitt møtt med en smule vantro, for å si det mildt.

REGIONEN

- At Sandnes får til noe på ski, sier noe om entreprenørånden i regionen, fortsetter Langhelle. Men det sier noe også om folk i Sandnes og ikke minst om kommunen. Det er samspillet som skaper dynamikken.

Tilbake til årets sandvolleyballturnering som nå har fått Grand Slam-status sammen med tre andre turneringer i

Paris, Gstaad og Klagenfurt. Årets turnering samler 250 utøver av begge kjønn, med doble premiepenger, dobbel poengpott, og det er bare OL og VM som har høyere idrettslig status.

- I etterkant av turneringene i Stavanger har vi fått gode tilbakemeldinger fra det internasjonale forbundet, og vi føler at spillerne står inne for den høye statusen turneringen har, sier Langhelle.

Odd Langehelle er eneste faste ansatte i World Event, men selskapet trekker inn spesialkompetanse på flere områder.

- I turneringen i Stavanger har vi med oss 40 prosjektansatte i tillegg til de 300 frivillige, sier Langhelle. I år er nyheten at det rigges opp en lekter i Vågen med to baner, scene, serveringsområde og sitteplasser.

Om åtte uker braker det løs.

Frokostseminar for bedriftsledere og styremedlemmer

Bankene vurderer bedrifter og prosjekter i forhold til soliditet og lønnsomhet, og vil prøve å avdekke sannheten om selskapet. De samme spørsmål som banken stiller, bør både ledelse og et hvert styremedlem stille seg. Seminaret har som mål å gi et innblikk i hva bankene ser etter, og en oversikt over hva som bør være et minimum av regnskapsforståelse for både styre og ledelse. Det vil også bli gitt et overblikk over hva din bedrift må gjøre for å møte kravene i den nye bokføringsloven som ble innført fra 1.1.2006, med et spesielt fokus på timeregistrering.

Hvorfor sier banken nei? Dette ser banken etter når du spør om lån!

Banksjef Per Mæle, DnB NOR

Grunnleggende regnskapsforståelse – Hva både ledelse og styre må vite om sannheten bak tallene.

Avdelingssjef May Britt Martinsen, Visma Services

Ny bokføringslov – Nye plikter og praktiske konsekvenser.

Markedssjef Rune Løvdal, Visma Services

Timeregistrering – Visma Avendo Time kan være en løsning på nye krav i bokføringsloven.

Produktsjef Brynjulf Skorpen, Visma Avendo

Radisson SAS Hotel, Stavanger: Onsdag 7. juni kl 08.00–11.00

Bindende påmelding til forus@visma.no innen 6. juni kl 12.00. Pris kr 300,- pr. person. Servering.

DnB NOR

VISMA®

Fyrtårnet Risavika Havn

- Risavika Havn skal bli Norges største og mest fremtidsrettede havn. Den skal bli et norsk fyrtårn og et internasjonalt logistikknutepunkt innen transport. Denne havneutbyggingen kommer til å bety svært mye for næringslivet vårt, og for ikke å glemme – Risavika Havn blir en flunkende ny havn, der absolutt alt arbeid starter fra bunnen av. Tenk å få muligheten til å bygge opp Norges største havn fullstendig fra scratch!



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eric Johanness/BITMAP

Sier havnens administrerende direktør, John M. Lunde. For det var nettopp denne muligheten til å starte helt fra bunnen av som gjorde at John Lunde tok imot jobben 1. oktober i fjor. Egentlig hadde han hatt det godt i hele 19 år i Scana Industrier. Men fristelsen til å gjøre noe helt nytt og spennende ble for stor:

- Det er bortimot vanvittig spennende å få delta i byggingen av landets største havn. Det er en kjempeutfordring, samtidig som det er givende å få bygge opp havnen sammen med aktive havneiere og regionens næringsliv!

EIERNE

Det ble virkelig fart i havneplanene da det ble klart at Shell-raffineriet skulle legges ned, og en så mulighetene for å utnytte både raffineritomten og de tilliggende områdene. Hva med å samle ressursene i regionen og utvikle en topp moderne havn som kunne betjene næringslivet langt ut over vår egen region? Dermed ble Risavika Havn etablert med disse tre

eierne: Stavanger Interkommunale Havn (45%), Norseas-gruppen (34%) og Risavika Eiendom (21%). Eierne kjøpte eksisterende kaier fra Norseas og Sola Havn, og hele området dekker i dag rundt 650 mål. Første spadestikket er allerede tatt, og første milepæl er Lyses LNG- og bulkanlegg for flytende gass. Neste mål er å ferdigstille den nye utenriksterminalen, der Color Lines første anløp blir en gang utpå høsten 2008. Tre millioner kubikkmeter stein (det er mange trillebårlaster, det!) skal sprenges vekk og fylles ut i sjøen, og det skal bygges nye kaier på ca. 600 meter. Total kailengde blir da rundt 1.700 meter, bare for å antyde litt om dimensjonene på denne utbyggingen.

Oppi alt dette har Risavika Havn naboer å forholde seg til: - Vi forsøker å ha en god dialog med beboerne i områder, forklarer John Lunde. - Vi må holde dem oppdatert på hva som skjer og etter beste evne forsøke å besvare skeptiske spørsmål til f. eks. gasstransporten i havneområdet. Vi må også pleie kontakten med myndighetene og politikerne og sørge for at alle sikkerhetshensyn er tatt i henhold til offentlig lov- og regelverk.

REGION MED "DRIVE"

- Dette er en sjeldent dynamisk region å

jobbe og bo i, sier John Lunde.

- Befolkningsmessig er vi en meget tett region, avstandene er små, og både folk flest og næringslivet i særdeleshett ser at belastningen på infrastrukturen blir mer og mer merkbar. Innen en kort radius finner vi regionens hovedveier, ferjeforbindelser, jernbane, flyplass og havn. Slik som trafikkutviklingen avtegner seg i dag, er vi nødt til å få mer transport over på jernbane og på skip. Her vil Risavika Havn spille en sentral rolle. Vår oppgave er å få økt havnevirksomheten betraktelig, med fokus på transport til og fra Norge og nordområdene – ikke bare vår egen region. Et eksempel er fiskeeksporten fra hele Vestlandet, der trailerlass på trailerlass kjører til Kristiansand, ja til og med til Oslo og Göteborg, for å få transportert og omsatt varene på Kontinentet.

Tenk hva en godt utbygd infrastruktur vil bety for regionen, med fastlandsforbindelse gjennom Ryfast til et skikkelig oppgradert veinett, til jernbane og godsterminal i Ganddal, til lufthavnen og til Risavika Havn, med direkteruter over Nordsjøen og til Danmark og Kontinentet. Vi er i god dialog med fylkeskommunen, vegvesenet og godsterminalen i Ganddal for å se på hvordan infrastrukturen kan videreutvikles. For det er mange tilførselslinjer

- Det er bortimot vanvittig spennende å få delta i byggingen av landets største havn. Det er en kjempeutfordring, samtidig som det er givende å få bygge opp havnen sammen med aktive havneiere og regionens næringsliv, sier John Lunde, administrerende direktør for Risavika havn.



som må være tilpasset hverandre for å unngå at det oppstår flaskehalser. Jeg synes dialogen med de andre aktørene er fin, og dette er initiativer som andre regioner misunner oss og kan se langt etter. Fraværet av for mange ord og lite handling gjør oss til en region med skikkelig "drive"!

EN FREMTIDSRETTET HAVN

John Lunde peker på at Risavika Havn kommer til å bli en viktig brikke i vår regionale energiklynge. Lyses LNG-anlegg er nevnt. I tillegg er det planen å legge produksjonen av hydrogen hit, det skal bygges fjernvarmeanlegg, både Energiparken og Gassforskningssenteret skal ha adresse Risavika, og containerhavnen vil flytte over hit fra Norsesea-basen.

- Dette er helt i tråd med Strategisk Næringsplan for Stavanger-regionen, og jeg håper at fylkeskommunen, fylkesmannen og kommunene i regionen holder fokus på rett plass og trykket oppe, slik at alle disse visjonene kommer på plass. Dette skal bli en havn for fremtiden, der hensynet til miljø, utslipp, lukt og lyd er gjennomtenkt. Tenk bare å få forurensningsfrie trucker som går på hydrogen! Generalplanen for hele Risavika skal si noe om hvilke virksomheter som skal få plass her, og det er målet vårt å fylle ledige arealer med havnerelatert og miljøvennlig virksomhet. Med dette som bakteppe mener jeg at Risavika Havn vil kunne bli et redskap for den regionale og strategiske næringsutviklingen, og jeg mener definitivt at havnens rolle i dette

bildet vil bli av avgjørende betydning.

Samtidig må vi se utover og innlede samarbeid med andre havner i Europa. Det er viktig for oss å få varer transportert ut av Norge, og like viktig er det å fylle opp skipene på returen. Vi har med andre ord en jobb å gjøre for å utvikle en såkalt retningsbalanse på frakt. Det er mange biter som fortsatt skal på plass, understreker administrerende direktør John M. Lunde. – Men vi er såvisst på rett vei og kan glede oss over å sitte i førersetet når det gjelder utviklingen i regionen!



Målrettet kompetanseutvikling

Vi tror mye er gjort dersom folk blir opptatt av å bruke og utvikle den kunnskapen de har, både i arbeidslivet og i andre sammenhenger. Det er antagelig mer snakk om en nasjonal dugnad enn om lovendringer og bevilgninger.



Tekst: Randi Øglænd
Foto: S. Sigbjørnsen/Stavanger-regionen Næringsutvikling

KOMPETANSEBERETNINGEN 2003: LIVSLANG LÆRING MER ENN ORD?
Næringsforeningen har gjennom Ressursgruppen for Læring og kompetanse satt fokus på Målrettet kompetanseutvikling. Det inkluderer regional kompetansekartlegging, målrettet kompetanseheving gjennom utdanningssystemet og styrking av humankapitalen.

En regional kompetanseutvikling i næringslivet må ta utgangspunkt i det som skjer i den enkelte bedrift. Ved å tilrettelegge arbeidet vil en kunne bidra til erfaringsoverføring internt og til at bedrifter kan lære av hverandre.

BAKGRUNN

Bedrifter som har hatt lærlinger er vant med at det settes læringsmål og stilles krav til den som skal lære. Læreren lærer ikke ved å gå på kurs, men ved å gjøre jobben sammen med en som kan den - ved at fadderens overfører sin kunnskap og sine ferdigheter til ham eller henne. Men hva gjøres i forhold til andre ansatte? Er det slik at når en person er fast ansatt, så har vedkommende nødvendig kompetanse - for all framtid? Kan en bruke en "lærlingemetode" for å sørge for

kompetanseutvikling?

Er det slik at noen ansatte gjør seg erfaringer på godt og vondt uten at de andre som jobber med tilsvarende oppgaver får nytte av disse erfaringene?

Hvordan lærer vi av feilene vi gjør? Hva skjer når en "god" mann eller kvinne slutter - har bedriften sørget for at erfaringene og kunnskapen blir i bedriften? Eller forsvinner alt ut med den som slutter?

Er det mulig å få til målrettet kompetanseutvikling uten at en må sende ansatte på kurs? I så fall, hvordan gjør en det?

Og hva med regionen? Ville det være mulig å sørge for at Stavanger-regionen sammen fikk hevet sitt kompetansenivå? Hva skal i så fall til? Er det noen som alt har gjort dette - f.eks. næringsklynger / læringsklynger? I tilfellet - hvem er det og hva gjør de?

VERDISKAPNING

Svært mange små og mellomstore bedrifter har verken tid eller penger til å sørge for en systematisk kompetanseheving blant de ansatte. Det blir gjerne sett på som fordyrende å sende folk på kurs. Det enkelte lærer seg gjennom jobben blir kanskje tilfeldig i forhold til hva bedriften har behov for. Dessuten forblir gjerne kunnskapen og erfaringen hos den som gjorde erfaringen.

Så snart en ikke lenger jobber i et stabilt marked, eller noen slutter, vil dette

være svært uheldig for bedriften.

Prosjektet vil derfor ha et spesielt fokus på brukervennlighet og ta hensyn til et marked som er i stadig endring. Det vil ta utgangspunkt i de behov som små og mellomstore bedrifter har for kompetanseutvikling, for deretter i fase to å teste ut hvordan en kan bidra til erfaringsoverføring og kompetanseutvikling mellom bedrifter.

LEVERANSER

Prosjektet vil utarbeide et intervjueskjema som testes ut blant medlemsbedriftene i Næringsforeningen. Hensikten er å identifisere behov og beste praksis.

I tillegg vil det bli utarbeidet en metode den enkelte bedrift kan bruke for å tilrettelegge for målrettet kompetanseutvikling. Når prosjektet er ferdig vil det bli gitt en presentasjon i et fellesmøte, evt. en konferanse, og det vil bli skrevet en artikkel.

RESULTATER

Næringsforeningens ressursgruppe for læring og kompetanse ønsker gjennom prosjektet å skape en større bevissthet rundt kompetanse, læring og erfaringsoverføring. I den grad bedriftene velger å benytte seg av metoden vil dette kunne bidra til å utvikle en læringskultur. Det vil også være målet når vi inviterer lokale bedrifter til å dele erfaringer, for sammen å styrke konkurranseevnen i et globalt marked.

PROSJEKTPLAN

Etablere prosjekt mai/juni 2006
Identifisere behov okt. - des. 2006
Utarbeide metode for målrettet kompetanseheving jan. - sept. 2007
Presentere resultater okt. 2007

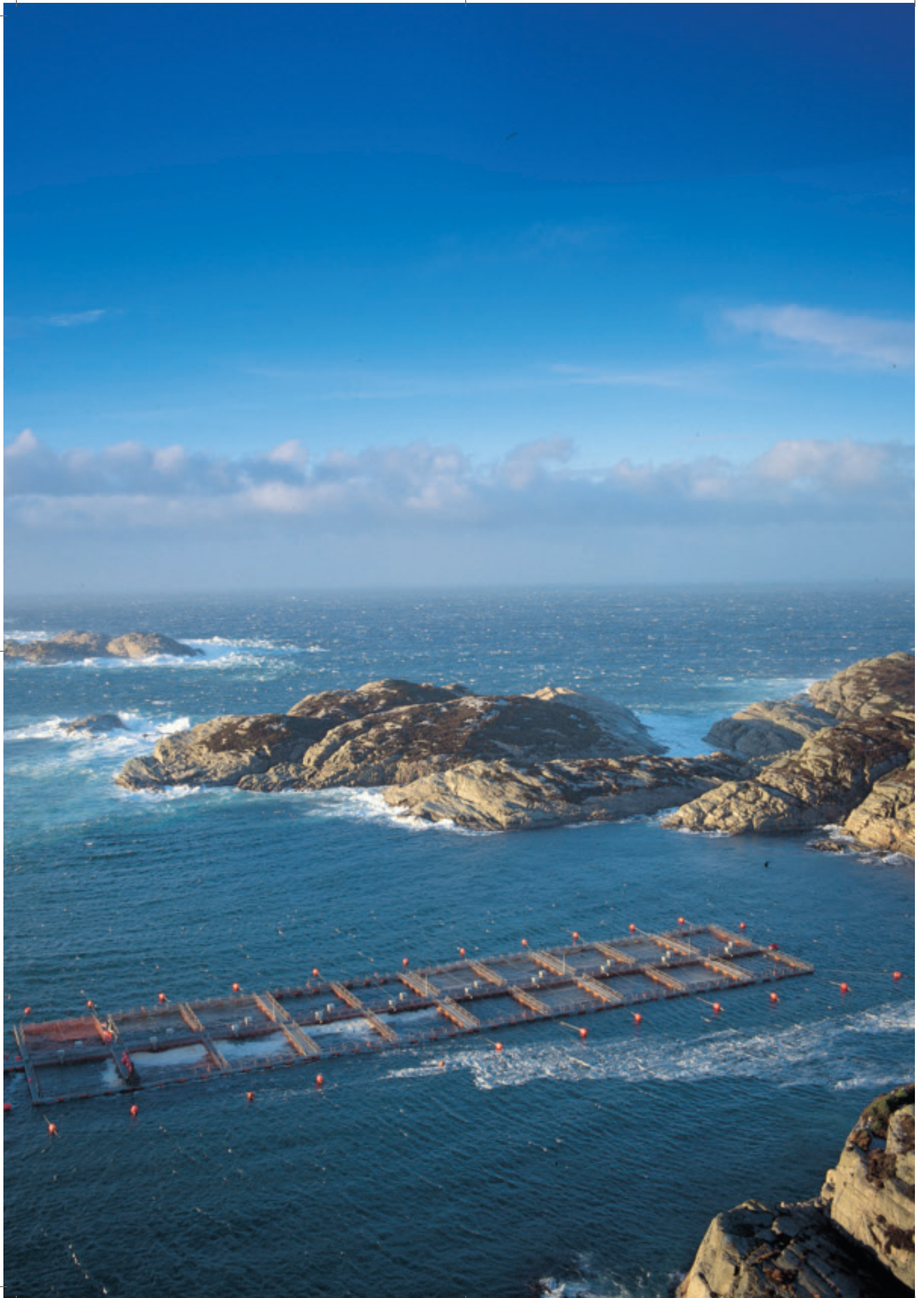
Deltakere

Det er ønskelig med en bred deltakelse i prosjektets arbeidsgruppe. I tillegg til deltakerne fra Ressurgruppen Læring og Kompetanseutvikling er de andre ressursgruppene invitert til å nomi-

nere deltakere. Det kan også være aktuelt å invitere personer som har interessant erfaring på området.
Kontaktperson: Bjørg Kaspersen,
bjorg.kaspersen@hesbynett.no

Fakta





Fornuft eller følelser?

Mer enn 80 prosent av fôr til husdyr i EU inneholder materiale fra genmodifiserte (GMO) planter. I den europeiske oppdrettsnæringen derimot har det vært en generell skepsis mot bruk av GMO-planter i fôr, ikke minst i Norge. Er vi redde for å tukle med naturen, eller er tør vi rett og slett ikke å ta i bruk nye metoder?



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Nutreco

GMO er en relativt ny vitenskap og begrepet er ukjent for folk flest. Kunnskapsmangel og usikkerhet preger bransjen. Følelser blir derfor mer avgjørende enn fornuften når vi skal ta standpunkter til bruk av GMO.

– Norske forskere praktiserer "føre var"-prinsippet. Det samme gjelder den norske oppdrettsbransjen. Interesseorganisasjonen, Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening (FHL), har lenge hatt en restriktiv og avventende holdning til bruk av GMO-planter i fôr, forteller administrerende direktør i Skretting og nestleder i FHL, Hans Abrahamsen.

GMO ble utviklet med gode hensikter. Bruken av GMO kan øke avlinger, bedre planters motstandsdyktighet, næringsinnhold, smak, konsistens og utseende. Det kan også føre til mindre bruk av sprøytemidler og gjødsel.

– Landbruksnæringen i Norge bruker ikke GMO. De er kanskje redde for det som er nytt, men det er også mulig at vi nordmenn tror vi er bedre enn andre, sier Abrahamsen.

I USA, der GMO-vitenskapen ble utvik-

let, dominerer GMO-planter i fôret markedet. Amerikanerne er ikke opptatt av om fisken eller kjøttet de kjøper er matet med GMO-fôr eller ei. GMO blir oppfattet som trygt og dagligdags. EUs regelverk er noe ganske annet. Skal en bruke GMO-planter i fôr, må organismens egenskaper dokumenteres og vurderes før de tas i bruk. Fôret skal også merkes dersom det inneholder spormengder av genmodifisert opprinnelse.

FÔRBRANSJEN MOBILISERER

I mars søkte FHL, på vegne av de norske fiskefôrprodusentene, Mattilsynet om å godkjenne 25 genmodifiserte planteråvarer.

– Vi søkte om godkjenning av GMO-planter som i dag tillates i EU. For oss var dette en formalitet som måtte på plass for å sikre at vi i fremtiden har mulighet for å ta i bruk slike råvarer i fôret. Når det er sagt, så har bransjen ikke besluttet om disse planteråvarene vil tas i bruk, påpeker Abrahamsen.

I juni møtes fôr- og oppdrettsnæringen for å diskutere mulig bruk av GMO-planter i fôr.

– Vi skal diskutere hvilken retning vi ønsker å gå. Dette er en langvarig prosess. Det vil ta tid og komme frem til avgjørelser, men jeg tror bare det er et spørsmål om tid før skepsisen mot GMO

forsvinner, tror Skretting-direktøren.

KUNDEN AVGJØR

Det blir stadig vanskeligere og mer kostnadscrevende for norske produsenter å skaffe sentrale fôr- og næringsmidler som ikke er genmodifisert.

– GMO-frie råvarer blir stadig dyrere og gjør norsk oppdrettsnæring mindre konkurransedyktige, sier Abrahamsen.

Skretting bruker i dag GMO-planter i fiskefôret som produseres ved sin amerikanske avdeling, men ikke i Norge eller Europa: –Vi har en åpen dialog med verdikjeden for å vite hva kundene i Europa ønsker. Det er de som avgjør hvilket fôr vi produserer, forklarer Hans Abrahamsen.

GLOBAL UTFORDRING

Selv ser han bare fordeler ved bruken av GMO og henviser til tidligere leder av World Watch Institute, Lester Brown, som mener GMO er fremtiden.

– Vi er over 6,5 milliarder mennesker på kloden. Alle trenger mat, men landbruksarealer til matproduksjon krymper. Løsningen er effektivisering av landbruket. Økologisk landbruk har blitt mer og mer populært i vestlige land, men er det ikke litt råflott for oss i vesten med en slik plasskrevende matproduksjon, spør Abrahamsen.



Interesseorganisasjonen, Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening (FHL), har lenge hatt en restriktiv og avventende holdning til bruk av GMO-planter i fôr, forteller administrerende direktør i Skretting og nestleder i FHL, Hans Abrahamsen.

GMO står for "genmodifiserte organismer".

Med genmodifiserte organismer menes enhver levende organisme (plante, dyr, bakterie) som har fått sitt arvestoff endret ved hjelp av genteknologi. Genteknologi gjør det mulig å sette arvestoff (DNA) sammen på nye måter og overføre DNA mellom orga-

nismer. Genmodifiseringen kan bestå i at organismen får ekstra gener, at gener blir forandret, eller at deler av eller hele gener fjernes.

GMO brukes i dag i flere sammenhenger som bl.a.:

- Genmodifisering av planter eller dyr.
- Produksjon av tilsetningsstoffer, vaksiner, medisin og lignende vha

genmodifiserte organismer i lukkede industrielle prosesser.
- Produksjon av fôr og mat basert på ingredienser med materiale fra genmodifiserte organismer eller produsert vha genmodifiserte organismer.

Kilde: Bioteknologinemnda.

Fakta

ONS 2006

22. august er det klart for den 17. ONS (Offshore Northern Seas) messen i Stavanger. Om dere ikke har startet planleggingen enda, er dere nok litt sent ute... Fortvil ikke, DGS har personell som er klar for å ta seg av dine oppdrag innen 3D/animasjon og multimedia.
Ring oss i dag, før det er for sent...!



DGS (Dak & Grafikk Service AS)

Torvbeen 10, 4033 Stavanger, Telefon: 51 81 06 50, E-post: post@dgs-as.no, www.dgs-as.no





OTP på 1-2-3



www.seedesign.no

De tre viktigste spørsmålene om obligatorisk tjenestepensjon (OTP)

1

Hvem har de laveste prisene?

Som Norges største pensjonsleverandør har vi både vilje og mulighet til å strekke oss meget langt for å komme med det beste tilbudet. Vi konkurrerer gjerne med ethvert prisforslag du måtte få. Dette også om tilbudet er knyttet til en nærings- eller bransjeavtale. Du har ikke tenkt helt ferdig før du har snakket med oss.

2

Hvem har den beste avkastningen?

Det viktigste er hvordan dine penger disponeres best mulig. Enten du ser på de 3 eller de 5 siste årene, har Vital den beste avkastningen på kapital blant alle pensjonsaktørene.

3

Hvem gjør det enklest?

Vi er spesialister på å gjøre alt som har med OTP enklere for deg. Fra innmelding via vår internett-løsning til praktisk arbeid med filoverføring, håndtering av korttids-ansatte og timelønnede osv.

Enklere kan det ikke bli.



Sven Kristian Askeland
Vital Forsikring
Vassbotn 11, Forus
4313 Sandnes
Telefon 51 67 90 48
Mobil 90 17 19 71
sven.k.askeland@vital.no



Ingbjörg Knutsen
Vital Forsikring
Vassbotn 11, Forus
4313 Sandnes
Telefon 51 67 90 45
Mobil 91 32 29 32
ingbjorg.knutsen@vital.no



Tord Tøsse
Vital Forsikring
Vassbotn 11, Forus
4313 Sandnes
Telefon 51 67 90 42
Mobil 91 64 05 04
tord.tosse@vital.no

De tre riktige svarene

Sammen med DnB NOR-konsernet kan vi gi finansiell tyngde og trygghet. Som pensjonsspesialist har vi faglig tyngde, og kan gi deg det beste svaret uansett hva du måtte spørre om i forbindelse med OTP.

Hva gjør du nå?

Ta gjerne kontakt med en av våre rådgivere i Sandnes. Du kan også gå inn på vår nettside vital.no/otp for mer informasjon eller for å inngå en avtale. Vital OTP-senter tel. 815 35 000.

Vital er pensjonsspesialisten



Forvaltningsindustrien: Som troll av eske!

Hvor mange milliarder i plasseringsmuskler og finansiell løftekraft som benket seg rundt bordet da medlemmer av Næringsforeningens Ressursgruppe for kapitalforvaltning prøvde å gjøre opp en aldri så liten status for forvaltningsindustrien, er ikke godt å si. 100 milliarder, kanskje. Men det vi kan fastslå er at forvaltningsnæringen på få år har vokst seg stor i vår region. Stavanger har i dag det største forvaltningsmiljøet utenfor Oslo. Og ikke minst: Skagen Fondene kan vise til resultater av verdensklasse.



Tekst: Jan Gjerde

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Rundt bordet, en vakker dag i mai, sitter Tor Dagfinn Veen, Leif Sandtorv, Jostein Soland, Harald Espedal, Rolf Johansen, Erik Eik og Ole Melberg. De representerer både lokale og nasjonale aktører hvor de i denne samtalen med Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen, fokuserer på hvor vi

står, hvor vi går - og hva vi kan få til.

- I dag formiddag hadde vi besøk av Brasils største energiselskap, forteller administrerende direktør i Skagen Fondene, Harald Espedal (HE). De to neste stoppene på turneen er London og New York. Vår næring og Stavanger er på kartet, selv om vi i Den strategiske næringsplanen for Stavanger-regionen 2005- 2020 såvidt er nevnt indirekte. I et strekpunkt.

EN NÆRING I VEKST

Erik Eik (EE), med mange år bak seg som

leder av bank- og finansinstitusjoner i regionen, bl.a. som finansdirektør i Statoil, viser til at han i et foredrag allerede i 1999 tok opp det paradoksale i at Norges Bank valgte ikke å slippe til norske forvaltere av oljeformuen. Den gang ble denne kalt Oljefondet, i dag er det omdøpt til Pensjonsfondet. - Etter min mening er det to viktige grunner til at deler av forvaltningen av oljeformuen burde vært lagt til norske forvaltere: For det første vil man med dette stimulere til utviklingen av en ny nasjonal industri som i andre land er en viktig del av en dyna-

Næringsforeningens Ressursgruppe for kapitalforvaltning samlet i Rosenkildehuset.

Fra venstre: Tor Dagfinn Veen, Leif Sandtorv, Jostein Soland, Harald Espedal, Rolf Johansen, Erik Eik og Ole Melberg.

misk næringspolitikk. For det andre ville man stimulere til kompetanseutvikling. Da amerikanerne fant oljen, kunne vi lite og ingenting om oljeleting og oljeutvinning. I dag er vår kompetanse globalt etterspurt. I 1999 spådde jeg at fondet

- Norges Bank har fått ros for sin forvaltning av oljeformuen. Valg av forvalter har også med risikoprofil å gjøre.

ville nå en høyde på 1.500 milliarder kroner i 2006. (EE imponerer med en skikkelig blink, redaksjonens anmerkning). 1 % av dette enorme beløpet er 15 milliarder kroner. Tenk hva vi kunne gjort for et slikt beløp i en nasjonal strategi for å utvikle forvaltning som næring?

- Og tenk på hvilken kurtasje som ville ha havnet på norske hender, sukker Tor Dagfinn Veen (TDV), leder av Stavanger Forvaltning AS. - Hvorfor skal vi gi fra oss disse inntektene til utenlandske forvaltningsselskaper? Skagen Fondene er én av verdens beste forvaltere. For hver % i økt avkastning, ville dagens fond ha økt med 15 milliarder pr. år...

Rolf Johansen (RJ) representerer den lokale avdelingen av Formuesforvaltning ASA. Han viser til at Norges Bank har fått ros for sin forvaltning av oljeformuen. Valg av forvalter har også med risikoprofil å gjøre, understreker han.

OLJEFORMUEN: AKTIV ELLER PASSIV FORVALTNING?

Ole Melberg (OM), managing partner i Energy Ventures, mener Norges Bank har satset på en passiv forvaltningsstrategi. De har verken tenkt eller handlet ut fra et industrielt perspektiv. Denne forsiktigheten

ten må ses i lys av at dette er finanspolitikk. Rammene er gitt av Finansdepartementet. Departementet ser ikke på forvaltning som et virkemiddel for næringsutvikling i det hele tatt. Man kan også spørre om hvilken forståelse og hvilke perspektiver våre politikere har handlet ut fra: - Er de klar over at kapitalforvaltning kommer til å overleve olje- og gassindustrien?

RJ: - Men vi kommer tilbake til spørsmålet om eierskap og resultater: Vårt spørsmål må være om staten er en god eller dårlige eier? Er staten en god industriell eier? Eller gir det en bedre arm-lengdes avstand til den langsiktige kapitalforvaltningen når pengene forvaltes "passivt" gjennom Pensjonsfondet?

- Vi må bare se det i øynene: Vi er blitt rike i både nasjonal og internasjonal målestokk.

EE: - Tenk hvilken forskjell det ville ha vært om forvaltningen av disse pengene var fordelt på 15 -20 forskjellige miljøer som kunne bryne seg mot hverandre? Da vi ble oljenasjon, fikk vi et samspill av internasjonale og lokale aktører. Dette ga nasjonale og regionale virkninger og vekstimpulser. Jeg tenker ikke bare på land-basert industrivirksomhet, men også på forskning og utvikling. Dette mangler vi helt når det gjelder kapitalforvaltning. Det vi har bygd opp i vår region, har vi skapt på tross av myndighetene - ikke på grunn av dem.

TDV: - I ettertid er jeg egentlig glad for at vi for vår del likevel ikke fikk denne oppgaven av Staten. Marginene er ørsmå, og rapportering på dagbasis er det bare de største institusjoner i global sammenheng som kan makte. En slik oppgave ville bare tatt oppmerksomhet bort fra det vi nå i stedet har maktet å bygge opp uten

offentlig drahjelp. Men det er likevel et paradoks: Vi har vært verdensmestre i å låne penger. Nå er vi store kapitalekspor-

- I Stavanger har vi greid å bygge opp et bredt miljø av selvstendige aktører som etter hvert teller i det store bildet.

tører. Hvorfor lar vi denne unike sjansen til å bygge opp tilsvarende forvaltningskompetanse gli fra oss?

UTFORDRING FOR UNIVERSITETET I STAVANGER

Leif Sandtorv (LS), aksjemegler i DnBNOR, mener at noe av forklaringen på dette kan være at faget kapitalforvaltning ikke er akseptert som et fullstendig fagområde. Det oppfattes og drives som et kunnskapsområde som består av bruddstykker fra andre fagområder. Her ligger det en fiks ferdige kjempeutfordring for Universitetet i Stavanger: Å utvikle en helhetlig kompetanse gjennom etableringen av et helt nytt studietilbud. Det er ikke nødvendig for oss å se oss om for å finne ut hvordan andre universiteter og læresteder har løst denne oppgaven. I en globalisert økonomi vil det antakelig være et pre å utvikle dette studiet fra bunnen av. Jeg er ikke sikker på om UiS og IRIS er seg bevisst hvilke muligheter de her står overfor?

OM: Skal UiS se på denne utfordringen, må fagfolkene se på selve organiseringen av økonomifagene. Slik situasjonen er i dag er det uenighet om hvilket fakultet studiet skal tilhøre. En klassisk kompetansestrid før Universitetet er kommet skikkelig i gang. Økonomisk-administrative fag ligger under Norsk Hotell-

høgskole, makrofagene ligger i Det teknisk vitenskapelige fakultet. Dette er en lite hensiktsmessig organisering. Akademia kjennetegnes jo nettopp ved å kunne tenke fritt og selvstendig, og ikke henge igjen i strukturene fra forgjengerne Distrikthøgskolen og Høgskolen i Stavanger.

TDV: - Problemet bunner i at vi ikke har tatt innover oss at vi i framtiden blant annet skal leve av å forvalte den formuen som nå er skapt på olje- og gassinntektene. Det er det de gjør f. eks. i London – flere generasjoner etter at de enorme inntektene fra Det britiske imperiet er borte.

Jostein Soland (JS): - Det snakkes om oljeformue. Men hva med all annen formue. Rogaland ligger på topp i sparing i aksjefond. Hvorfor er det blitt slik? Statskassen ligger fortsatt i Oslo?

TDV: - Særlig over de siste tyve årene er det bygget opp betydelige private for-

muer i vår region, både på selskapers hånd og som personlige formuer. For en stor del er dette et resultat av oljealderen. "Gamle formuer" er det lite av hos oss. Vi må bare se det i øynene: Vi er blitt rike i både nasjonal og internasjonal målestokk.

STAVANGER-REGIONEN:
UTFORDRENDE, TRIVELIG, SENTRAL.

JS: - Hvor står vi egentlig i vår region i forhold til andre regioner i Norge? Til Bergen som omtaler seg som Finansbyen? Og Trondheim som gjør krav på samme rollen i Midt-Norge?

HE: - I Stavanger har vi greid å bygge opp et bredt miljø av selvstendige aktører som teller i det store bildet. Bortsett fra Holberg Fondene, er det som Bergen og Trondheim har igjen av finans- og forvaltningsindustri praktisk talt for filialer å regne. Stavanger har utviklet en selvbevissthet innen forvaltningsindustrien, og viser internasjonal konkurransekraft.

I Oslo har tonen snudd. Før spurte de om vi kunne noe om forvaltning i Stavanger. Nå trekker de aktivt på våre miljøer og ressurser.

JS: - Hvorfor valgte du å slå deg ned i Stavanger, Harald?

HE: - De faglige utfordringer og det faglige miljøet er på topp nivå. Dessuten, det er ingen floskel å si at Stavanger er en attraktiv og idyllisk liten metropol. Det er akkurat det vi er, her kan vi både jobbe og ha familieliv, og dessuten er det kort vei til utlandet. Og ikke glem at vi benytter teknologi hvor vi er "real time" med alt som skjer over hele verden. Det er ingen problemer med å være "global" med utgangspunkt i Stavanger. Vi har nettopp søkt etter en ny rentefondforvalter i norske og svenske aviser. Søknadene er mange og fordeler seg jevnt på svenske og norske kandidater. Å jobbe i Stavanger er tiltrekkende.

Der har regionen lykket!

PROGRAM 2006:

8.5. - 6.6.	- Nico Widerberg, festivalutstiller Maijazz 2006
17.8. - 30.9.	- Kjell Nupen
12.10. - 5.11.	- Per Fronth
9.11. - 10.12.	- Store formater - Nordiske kunstnere

Utstillinger Utsmykking Prosjekter Rådgiving Innramming

KUNSTGALLERIET

Åpent: tir.tor. 11-19 ons.fre. 11-17 lør.søn. 12-16 man. etter avtale

Madlaveien 75 4009 Stavanger www.kunstgalleriet.no tlf 51523070 / 41437444 / 92610220



Kluge Advokatfirma DA

Kluge tilbyr bistand innen hele det forretningsjuridiske området, og to av områdene vi har særkompetanse i, er skatt og transaksjoner.

Vi bistår innen alle områder av skatte- og avgiftsrett, med en spesialkompetanse innen petroleumsskatterett. Vi gir løpende rådgivning i skatterettslige spørsmål, og vi har lang erfaring i å prosedere skattesaker for domstolene, også for Høyesterett.

Kluge har betydelig ekspertise og erfaring innen transaksjoner. Vi bistår små, mellomstore og store bedrifter, herunder børsnoterte selskap og investeringsforetak. Vi arbeider med selskaps-, børs- og verdipapirrettslige spørsmål relatert til omstruktureringer, emisjoner og overdragelse av næringsvirksomhet, herunder fusjon, fisjon og innmattsalg.

For mer informasjon, se vår hjemmeside www.kluge.no

KLUGE



Pål Jacob Jacobsen

Stavanger-regionens Europakontor
 pal@onemarket.be
www.one-market.org

AS Norge i Brussel?

I de siste årene har det blitt veldig populært å snakke om at alle norske organisasjoner i Brussel jobber for den samme – det vil si AS Norge eller Den norske regjering .

Dette er både feil og naivt å tro. At den norske delegasjonen til EU og de to andre ambassadene arbeider for AS Norge; er klart. Men for oss andre i Brussel er AS Norge et mer fjernt begrep. Iblant sammenfaller interessene, men dette endrer seg fra sak til sak.

Når Hydro i Brussel kjemper mot fortsatt hjemfall av vannkraft, kommer dette derfor som et sjokk på mange som ikke forstår at AS Hydro her kan arbeide mot AS Norge. Det ville jo være et kraftig svik mot aksjonærene om Hydro skulle velge AS Norges side i denne saken som nå er gått til EFTA-domstolen.

Og Bellonas lobbyister kjemper mot AS Norge i sak etter sak – Snøhvit, fornybar energi direktivet (RES) og CO2-handel er bare tre av mange slike saker.

Når ESA skal godkjenne regionalstøtten i Norge, gjør utsatte

regioner seg vakre – dvs fattige og griskrendte – både for departementene i Oslo og ESA i Brussel.

NHO hadde absolutt ikke et felles standpunkt med regjeringen på tjenstedirektivet. Og selv om LO her var på regjeringens side i denne saken, så sniker også de seg rundt i korridorene uten norsk flagg på jakken...

Det var absolutt ingen samling i og rundt "Team Norway" for ikke å ta med CO2-handelen i EØS. Her arbeider både miljøorganisasjoner og industri for at vi skal med i EUs kvotehandel, mens Regjeringen vil holde oss utenfor.

Både i Norge og i Brussel finnes det uendelig mange synspunkter, og som gode demokrater kjemper vi for våre standpunkt – om det så er i Oslo, Brussel, Paris eller London slaget står.

For oss på Stavanger-regionens Europakontor er det derimot ingen tvil hvem vi arbeider for. Det er ikke EU, ikke "Team Norway" – men Stavanger-regionen og Rogaland som er vår oppdragsgiver.

På dette området er nok EØS-avtalen som utelater vår sjømat og landbruk fra det indre markedet, ikke bra. Den bremser oppbygging av egen eksportorientert foredlingsindustri og hindrer internasjonal konkurranse.

 kranportalen	 sertifikatbanken	 vedlikehold	 personell
---	---	---	--

Smarte løsninger med fokus på ditt fag. Les mer på www.onix.no.

Onix as_Vassbotnen 15_4313 Sandnes Tlf +47_51639360 Faks +47_51639379





Dagens grenser er til hinder for både næringsliv og privatpersoner, selv om det gjøres mye på interkommunalt samarbeid. Et eksempel: hvorfor kan vi ikke søke om barnehageplass i Stavanger, selv om vi bor i Sandnes? spør Roger Iversen, tidligere statssekretær i Kommunaldepartementet, nå Ernst & Young Stavanger.

Riv grenser og bygg kompetanse

Bondevik II-regjeringen la for ganske nøyaktig ett år siden frem sin regionalmelding. Hovedbudskapet var større fokus på innovasjon, mer regionalt tilpasset politikk samt økt fokus på å utnytte de regionale fortrinn.



Tekst: Roger Iversen, Ernst & Young Stavanger, tidl. statssekretær i Kommunaldep.
Foto: www.fotobase.no/ Willy Haraldsen

For en som er innflytter til Stavanger-regionen trer noen tydelige styrker og særpreg frem: evnen til å løfte i fellesskap, evnen til raskt å tilpasse seg endrede omgivelser og ikke mist langsiktig tenkning. Det er egenskaper som gir Stavanger-regionen et fortrinn vis a vis andre norske regioner. På den andre side scorer Stavanger-regionen relativt lavt på utdanningsnivå og forskning, noe som er negativt på sikt. Men på tross av det siste gjør lokale bedrifter det godt. En kartlegging i 2005 viste at Rogaland hadde flest vekstbedrifter i forhold til innbyggertallet, bare slått av Oslo. Altså har man lyktes med mye. Men hvilke grep må gjøres for å styrke vekstkraften ytterligere?

RIV GRENSENE – TENK STORT

Det offentliges kjerneoppgaver er å skape et godt tjenestetilbud for innbyggerne, og gjøre det attraktivt å drive næringsvirksomhet. Behovet for å bygge ned grenser i regionen er fortsatt stort. En kan for eksempel bo i Sola, arbeide i Sandnes, handle og benytte seg av fritidstilbud i

Stavanger. Debatten om kommunesammenslutning skal jeg la ligge, men det er helt klart at dagens grenser er til hinder for både næringsliv og privatpersoner, selv om det gjøres mye på interkommunalt samarbeid. Et eksempel: hvorfor kan ikke en søke barnehageplass i Stavanger selv om man bor i Sandnes? For mange vil slike løsninger være mer praktisk i forhold til å bringe og hente til og fra arbeid. Med innsatsstyrt finansiering (= pengene følger brukerne) ville det ikke være noe praktisk problem å gjennomføre dette. Slike tiltak er viktig i konkurransen om den beste arbeidskraften. Et annet eksempel: hvorfor kan ikke næringslivet i hele regionen levere byggesøknader elektronisk til et felles kontor? Ernst & Young har arbeidet mye med interkommunalt samarbeid og gevinstene vi ser er tydelige – og betydelige – for innbyggere og næringsliv.

BYGG KOMPETANSE

Den største konkurranseulempen på sikt er lavt utdannelsesnivå og forskningsinnsats. Universitetsstatus er på plass. Nå er spørsmålet hva Stavanger-regionen vil videre innenfor kunnskap og kompetanseutvikling? Den regionale betydningen ble fremhevet i søknaden om universitetsstatus. Men det er ikke nok. Hele

regionen må være med på et kompetanse- og forskningsløft, skal universitetsstatusen bli mer enn bare et finere navn.

Et viktig initiativ som ble tatt var forsøket på å etablere et såkalt Centre of Expertise innenfor mat. Søknaden ble dessverre avslått i første omgang. Da er alternativet å ta ansvar lokalt for å etablere dette uten statlig støtte, for å styrke kompetansen på sikt. Poenget mitt er at man må ta initiativ lokalt for å styrke kompetanse og forskning skal man stå best mulig rustet til å møte fremtiden. Og – for å påvirke sentrale myndigheters agenda er det også viktig å vise egeninnsats.

HVA SKJER VIDERE?

Jeg har bare omtalt to av mange tema som kunne vært berørt – og tatt utgangspunkt i en "styrke" og en "svakhets". Mye av arbeidet som skjer i Stavanger-regionen er i tråd med de signaler som ble gitt i regionalmeldingen, nemlig samarbeid på tvers, og hvor byene spiller en nøkkelrolle. Spørsmålet er om man prioriterer de riktige tingene og prioriterer områder som gir størst gevinst, og om man får uttelling i forhold til den nye regjeringens regionalpolitikk.



Bjørn Helliesen [Advokat]

Endringsprosesser preger i stigende grad både enkeltmennesker og virksomheter. Når vi har fått ord på oss til å være nytenkende og annerledes i advokatbransjen, er det blant annet fordi vi har arbeidet tett med våre kunder og forbindelser. Vi er vant til utfordringer innen arbeidsforhold, selskap, skatt og kontrakter.

Advokatfirma Helliesen_Kvernberg AS.
Telefon 51 84 12 20 www.lawyer.no

HELLIESEN_KVERNBERG
ENGASJERTE_MENNESKER

Foto: Tom Haga

BYGGHOLT.NO

Forandring fryder! Våre boliger gjør noe med deg!



Apmoex Publika Foto: Håkon Vold

INNSYN OG UTSYN

VELLYKKET VEILEDINGSSEMINAR

Torsdag 20. april ble det på Rica Forum Hotell holdt et veilederseminar for doktorgradskandidater og veiledere ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Universitetet i Stavanger. I likhet med tidligere seminar for forskerutdanningen ved UiS, viste også denne dagen at ønsket om og behovet for informasjonsutveksling mellom de involverte partene er stort. Tilbakemeldinger fra egne kandidater er verdifull informasjon i det kontinuerlige arbeidet med å forbedre universitetets doktorgradsutdanning. I tillegg er det viktig både for kandidatene og for forskningsmiljøet at det eksterne inntrykket av forskerutdanningen ved UiS er godt.

Uis Nettavis

SKUFFENDE FOR REGIONEN

Stavanger-regionen ser ut til å ha tapt kampen om å få nasjonale ekspertsentre. Universitetet var involvert i søknader om sentre for energi og mat. Etter innledende runder med 24 kandidater har Innovasjon Norge plukket ut åtte norske næringsklynger som går til finalen i kampen om å bli Norwegian Center of Expertise (NCE). Av disse vil seks stå igjen som vinnere når kåringen foretas i morgen. Søkergrupper fra Stavanger-regionen er ikke blant de utvalgte. Dermed er det lite sannsynlig at Rogaland får et av Norges første NCE.

Uis Nettavis

"ARENA-GASS-I-VEST"

Christian Michelsen Research (CMR) i Bergen og International Research Institute of Stavanger (IRIS) skal i de neste tre årene arbeide sammen for å øke bruken av naturgass på Vestlandet.

Oppdraget er en del av det nasjonale ARENA programmet som er en felles satsing mellom de tre virkemiddelaktørene Innovasjon Norge, SIVA og Norges forskningsråd for å bidra til å utvikle utvalgte næringsregionale klynger og innovasjonssystemer. Prosjektet vil bidra i den offentlige nasjonale satsingen for å stimulere næringsutvikling og verdiskapning knyttet til økt bruk av naturgass. Prosjektet med arbeidstittel "Gass-i-Vest – hvordan styrke gassregion Vestlandet og øke bruk av naturgass innenlands" har fokus på Hordaland og Rogaland. Disse to fylkene utgjør idag den sterkeste gassregionen i Norge, med et raskt voksende distribusjonssystem for naturgass og med et betydelig potensial for gassbasert næringsutvikling.

IRIS -International Research Institute of Stavanger - nettsiden

INNSYN OG UTSYN

BLIR VI NYSKAPENDE AV OLJE-PENGER?

Det er mye annet enn penger som skal til for å skape vellykket inn-ovasjon i bedrifter. For det første må man ha ideer. Dernest må man evne til å gjøre ideene om til produkter eller tjenester. Og så må man ut i verden for å selge. Man må ofre mye og jobbe knallhardt. Det kreves spesielle egenskaper for å skape noe nytt i næringslivet. Man blir ikke Ingvar Kamprad, Henry Ford, Steve Jobs, Sam Eyde eller Kjell Inge Røkke av å få statlige tilskudd. Mer oljepenger skaper verken fantasi, risikovillighet, selgeregenskaper eller arbeidsmoral. Kanskje tvert om.

Are Slettan til NA 24

NÆRINGSLIV OG ENTREPRENØRSKAP I SKOLEN

Endringstakten i arbeidslivet blir stadig raskere, og læring blir stadig sterkere knyttet til arbeidsplassen. To tredjedeler av de ansatte sier at det de lærer i jobben er det viktigste. Derfor er det viktig at elevene så tidlig som mulig får erfaring med arbeidsplassen som læringsarena. Det bør faktisk være samarbeid mellom skole og næringsliv gjennom hele utdanningsforløpet. Bjørn M. Stangeland, regiondirektør NHO Rogaland i Rogalands Avis

NY STORTINGSMELDING OM DISTRIKTS- OG REGIONALPOLITIKKEN

Regjeringa vil leggje fram ei ny stortingsmelding om distrikts- og regionalpolitikken i juni 2006. Stortingsmeldinga skal gi ei samla framstilling av regjeringa si auka innsats i distrikts- og regionalpolitikken. Utgangspunkt er Soria Moria-erklæringa. Der blir det lagt vekt på at ein vellukka distrikts- og regionalpolitikk er avhengig av innsatsen på ei rekke politikkområde. Den samla innsatsen skal medverke til at alle har reell fridom til å busetje seg der dei sjølv ønskjer, og at ein får tatt heile landet i bruk. Da er arbeidsplassar og utnytting av kompetansemiljø og ressursgrunnlag sentralt, saman med samferdsel, breiband og tenestetilbod som barnehagar og kulturtilbod.

Pressemelding fra Kommunal og Regionaldepartementet

FARVEL TIL NORGE FOR FREDRIKSEN

Fredriksen har lenge vært Norges rikeste, mest kjent for sitt tankrederi Frontline, hvor han lenge hadde størsteparten av milliardverdiene sine. Sist kjent for å ha fått laksen til å vake forventningsfullt i merdene, da han tok grep og sikret seg de beste og største selskapene i fiskerinæringen, og kjapt ble verdens største på fisk. Han hadde ett av sine mest hektiske og mest inn-

bringende år i fjor, da han også surfet på riggbølgen i god tid før den toppet seg. Nå kaster han altså fullstendig loss fra hjemlandet. Han rømmer, ikke bare som skatteflyktning som han har vært siden 1978, men også som statsborger.

Aftenposten 10. mai 2006

SAUEN IKKJE SÅ DUM LIKEVEL

Sauen er ikkje berre ålreit, han er kanskje ein smule meir intelligent enn sitt rykte også. Biologar ved Utah State University i USA har i eit forsøk lært opp lam til å medisinere seg sjølv når dei blir sjuke. – Viss 'dum' tyder mangelfulle evner til å handle basert på tidlegare erfaring eller konsekvensar, så er sauer ikkje dumme i det heile, seier ein av forskarane bak forsøket, Juan Villalba, til New Scientist.

Nationen 3. mai 2006

NÆRINGSLIV OG ENTREPRENØRSKAP I SKOLEN

Endringstakten i arbeidslivet blir stadig raskere, og læring blir stadig sterkere knyttet til arbeidsplassen. To tredjedeler av de ansatte sier at det de lærer i jobben er det viktigste. Derfor er det viktig at elevene så tidlig som mulig får erfaring med arbeidsplassen som læringsarena.

Bjørn M Stangeland i kronikk i RA



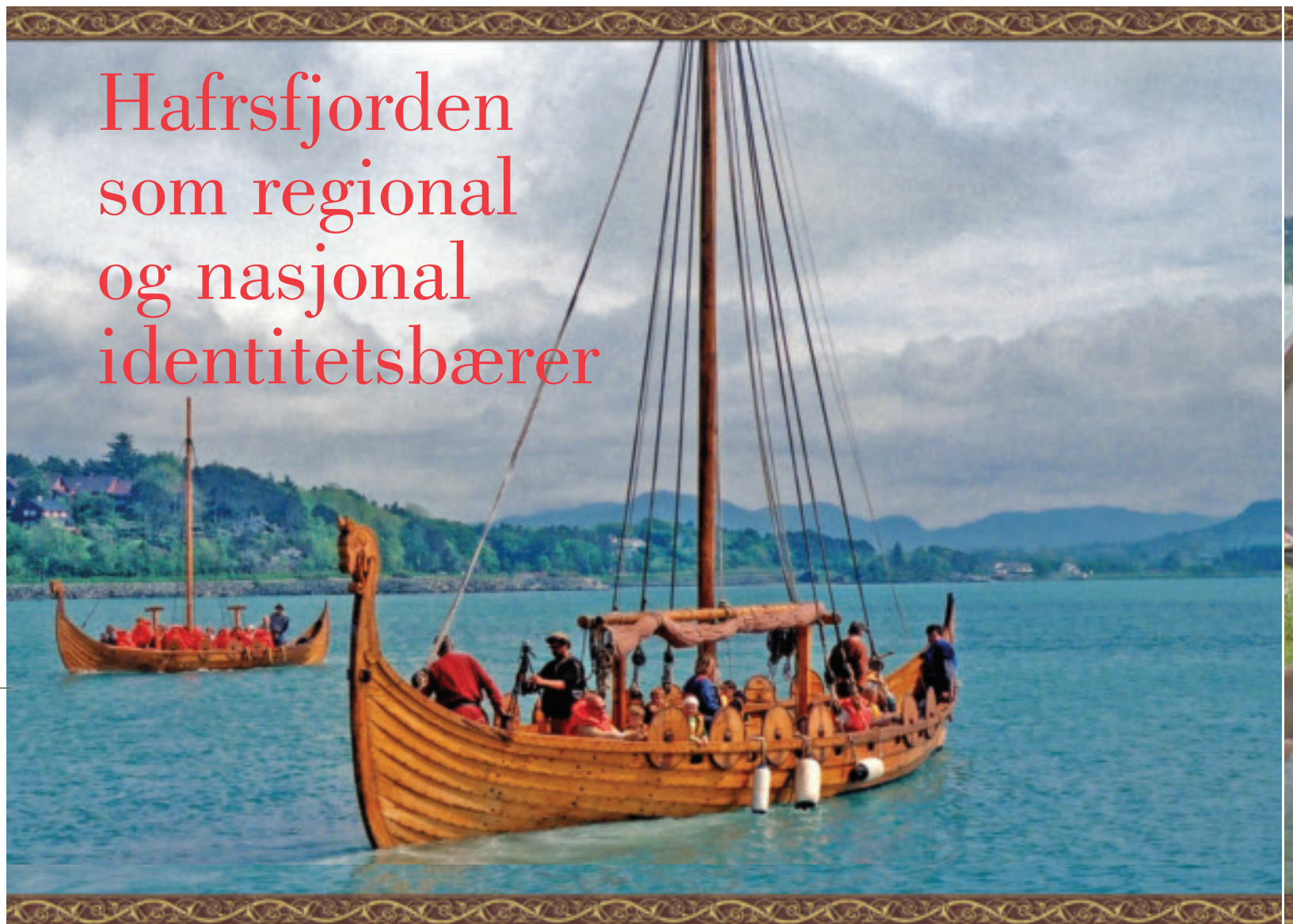
Italiensk Catering

Enten det er en uformell middag med venner hjemme i stua, eller en formell stivpyntet forretningsmiddag kan Sebastien, sammen med sine samarbeidspartnere **Jans Mat & Vinhus** og **Déjà Vu**, tilby skreddersydde gourmetmåltider som passer alle ganer – og budsjetter. En eksklusiv meny utarbeides av Sebastien i felleskap med den enkelte kunden, for å sikre den best mulige opplevelsen.

Sammen med Sebastien kan du skape et gourmetmåltid både du og gjestene dine sent vil glemme.

For info kontakt **Sebastien Patruno**
Tlf. 95 45 02 79 • patrunos@dejavu.no

Patrunos
Italiensk catering



Hafrsfjorden som regional og nasjonal identitetsbærer

Buss etter buss stopper ved Sverd i fjell i Møllebukta. Bare én sjåfør jeg kjenner, en av mange, hadde 25 transporter med turister til Møllebukta i fjor. De kommer fra hele verden, men også i hopetall fra alle kanter i Norge. De kommer for å skue Norges

Tekst: Professor Torgrim Tittlestad
Foto: Bårisol

Globettrotteren og den norske reiselivs-journalisten par excellence, Jens A. Riisnæs, som snart har besøkt hver avkrok i verden minst én gang – har erfart det, som meg og mange andre: vikingene er det folk flest i utlandet for-

binder med nordmenn. Vikingtid og Hafrsfjord – Norges identitetsbærende søyler. Harald Hårfagre og Erling Skjalgsson, to lysende navn i vår lokale og nasjonale vikinghistorie. Fortiden definerer oss i nåtiden og inn i framtiden.

VIKINGTID OG HAFRSFJORD

Stavanger-regionen forvalter juvelene i den norske kronen: vikingtid og Hafrsfjord. Lenge lå de som bortgjemt i et

skap. Nå stilles de til skue gjennom Hafrsfjordspillene som går av stabelen i begynnelsen av juni. Bredden er stor – fra tidenes største samling av vikingskip og spektakulær folkeopera, vikinglandsby med deltagere fra åtte nasjoner, et yrende folkeliv med spesialprofil for barn – og spennende foredrag for dem som vil ha fortellingene om historien. I tillegg kommer en historisk gudstjeneste med norrønt innslag. Den røde tråd er kvalitet



krybbe – Hafrsfjorden – der det hele for alvor startet: et av verdens mest vellykkede nasjonsbyggingsprosjekter: nasjonen Norge.

i alle ledd og vekt på autentisitet. Maken til internasjonal kulturfestival basert på røttene i vikingtid finnes ikke!

VÅR FORTID ER IKKE DØD.

Den lever fremdeles i dialektene våre, i stedsnavnene, i familiehistorien, fortellingene, sangene og landskapet. Den kan gi oss en stø forankring i den ustabile verden som til daglig overvelder oss. Gjennom røttene våre finner vi vår grunn-

leggende identitet som har fellestrekk over hele landet, en tradisjon som strekker seg over mer enn 50 generasjoner. Skal vi kunne møte framtidens utfordringer på skikkelig vis, må vi kunne være oss selv. Da må vi kjenne våre røtter. Hafrsfjordspillene, som finner sted 7. - 11. juni, er et vindu inn til dette indre hjertekammer som vi daglig bærer med oss.

TA TUREN

Det er bare å ta turen til Møllebukta. Der finner du en unik kulturoase hvor du kan sette deg selv i perspektiv i den lokale og nasjonale historien! For folk av mange andre nasjonaliteter er her en unik mulighet til å bli kjent med det norske folks opphavshistorie. Og husk på: i år kommer Harald Hårfagre med 10 vikingskip og til hest - med påfølgende fyrverkeri!



David Ottesen

STYRELEDERS SPALTE

Langsiktighet og trygghet

Rosenkilden nummer fem handler om næringspolitikk og økonomi, tema som er nært knyttet til hverandre og hvor resultatene i regionens bedrifter i særdeles høy grad nettopp avhenger av den næringspolitikken som utøves. For oss i Næringsforeningen i Stavanger-regionen er det viktig å arbeide for saker som er viktige for våre medlemmer. For å stå bedre rustet til dette kommer styret sammen til sin faste vårsamling, denne gang på Jæren, hvor vi skal gjennomgå mål og strategier for foreningen. I mellomtiden tar vi svært gjerne imot innspill fra medlemmene våre.

Vi ser en gledelig utvikling i regionen for tiden, og verdiskapningen er stor innenfor alle områder. Viktige strategiske beslutninger tas, positive beslutninger som påvirker regionen på ulike måter. Her tenker jeg ikke minst på storfusjonen innenfor fiskeoppdrett, hvor Pan Fish nå blir verdensledende, med hovedkontor i vår region. En ikke ulik utvikling ser vi i forbindelse med at Smedvig nå blir til Seadrill, Europas største riggselskap, med hovedkontor i vår region. Begge disse selskapene vil nå kunne gi nye muligheter for hele regionen.

Et dynamisk finansmiljø er viktig for å trekke til oss interessante industrielle aktører. Som leder for en SMB-bedrift

har jeg selv fått erfare at regionen er veldig langt fremme på dette området. Forvaltning- og investeringsselskap som for eksempel SåkorninVest, Energi Vekst, Energy Ventures og Skagen Fondene gir entreprenører, gründere og større etablerte selskaper tilgang på høy kompetanse. Tilgjengelig kapital er en nøkkel i all næringsutvikling. Et sterkt regionalt miljø gir oss mulighet for å promotere regionen som en god etablerer-region, i tillegg til alt det andre vi er gode på, som energi og mat, for bare å nevne noe.

Næringspolitikk handler om gode rammevilkår og en helhetlig utvikling av regionen. Forholdene må ligge til rette for bedrifter som etablerer seg i regionen. Veinettet og overnattingstilbudet må kunne tåle veksten. Vi må tørre å se ting i sammenheng og klare å få frem konsekvensene av våre valg. Derfor må vi være villig til å satse for å få hele vår infrastruktur til å fungere.

Næringspolitikken må være langsiktig og forutsigbar. Bare da kan våre bedrifter planlegge skikkelig og med trygghet ta de skritt som er nødvendig for vår felles utvikling.

Vit at vi er der.

SpareBank 1 SR-Bank

Rosenkilden distribueres til private og offentlige virksomheter på hele Jæren og i Ryfylke.

Priser: (størrelser angitt med BxH)

Helside: (Utfallende) 210x297 mm, 186x270 Kr. 17.500.-

Halvside: 186x134 mm (ligg.) Kr. 10.000.-

Kvartside: 186x65 mm (ligg.) Kr. 5.500.-

Innstikk: pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer. For mer informasjon kontakt:

Helge Gunnar Nesse på telefon: **51 51 08 85** eller e-post: nesse@stavanger-chamber.no.

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 12. juni.
Trykk: Kai Hansen Trykkerie AS

NYTT OM NAVN 50-51



Margareth Idsø

Key Account
Manager i Scan
One ASNy Key Account
Manager i Scan One
AS.

Margareth Idsø skal bidra til å styrke kundeoppfølgingen med fokus både på sosiale og kompetansebyggende arrangement. Margareth startet yrkeskarrieren som sekretær/

personalkoordinator før hun reiste offshore i nesten 10 år. Hun fikk i denne perioden også oppleve å være nesten ett år i Barentshavet. Hun har lang erfaring innen salg og har jobbet i to år som selger for Roland Auto ANS og som nybilselger i nesten 7,5 år hos Peder S. Fjetland AS. De siste fire årene som bedriftsmarkedsansvarlig.



Tonje Sandberg

Melvær&Lien
Idé-entreprenørTonje Sandberg til
Melvær&Lien

Tonje Sandberg (27) er ansatt i Melvær&Lien Idé-entreprenør. Hun skal jobbe med forretningsutvikling, idé-entreprenørskap og innovative prosesser. Sandberg er sivilingeniør i industriell design fra

NTNU. Hun kommer fra stillingen som prosjektleder for "Design i Rogaland" i Innovasjon Norge. Hun har i tillegg erfaring som industridesigner i Arkidea og har vært innom CapGeminis Accelerated Solutions Environment i København. Tonje er nyvalgt styremedlem i Stavanger Jazzforum og er medlem av styringsgruppen i 2008-prosjektet "Lamb & Prawns from Rogaland".

Trond Martin
SkjerpeDaglig leder
TMS ExecutiveNytt selskap TMS
Executive

Trond Martin Skjerpe (40) starter opp selskapet TMS Executive som daglig leder og rådgiver på Kunnskaps-parken. Han kommer fra stillingen som konsulent i Garuda. Skjerpe har 11 års erfaring som rådgiver for næringslivet, og har studi-

eopphold i både USA og Japan, samt en MBA fra BI. Selskapet leverer rekruttering innen følgende områder som markedsføring, kjededrift, personalledelse, ledelse, internasjonal markedsføring, HSMK, forretningsutvikling og produksjonsledelse.

Mmmohyeees!

Gratis testperiode av
MASSASJESTOL

Flere tusen arbeidsplasser i Norge har investert i massasjestol som et positivt HMS og velferdstiltak. Vi tilbyr dere nå å prøve en massasjestol helt gratis og uforpliktende.

www.inada.no - tlf 51 82 83 00

Norges største utvalg av massasjestoler



www.inada.no

Vi har priser fra: Kr 15 990,- eks mva. Leie eller leasing fra kr 325,- pr mnd eks mva.

- Verdens mest avanserte massasjestoler
- Kjøp, leie, leasing – du velger
- 3 års garanti
- Rask levering



Kontaktinformasjon:

Tlf: 51 71 88 00 firmapost@gefro.no
Gefro ASA, Hamrasletta 10, 4098 Tananger

Gefro Oilfield Services ASA ble etablert i 1980, og betraktes i dag som et av landets ledende mekaniske verksteder innen produksjon og vedlikehold av brønn- og boreteknisk utstyr på norsk sokkel.

VI TAR ANSVAR

www.gefro.no

B-blad

Returadresse: Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182, 4001 Stavanger

Nyhet til små bedrifter: PRO - enkel og effektiv bankløsning

Hvis du lever av kundene dine, er det dem du skal bruke tiden din på!

pro

Fordi arbeidstid er penger

Det går sikkert an å si mye fint om banker. Men for deg som driver en liten bedrift er det ikke særlig lønnsomt å trekke kølapp i banken for hver minste lille ting. Arbeidstiden din er penger. Det er hos kundene det skjer!

I SpareBank 1 SR-Bank ønsker vi å legge forholdene best mulig til rette for de små bedriftene. Derfor har vi utviklet PRO - en enkel og komplett bankløsning for våre minste bedriftskunder, som gir flere fordeler og rabatter. PRO inneholder alt du trenger og er langt enklere enn det du har i dag.

Vil du vite mer? Se www.sr-bank.no/pro
Ta kontakt med oss på tlf 02008
eller post@sr-bank.no

Preus frisør, Nærbø

Vit at vi er der.

SpareBank 1 SR-Bank