



Energi

Norge og Stavanger har en gylden anledning til å profilere seg som energinasjon og som energihovedstad. Vi står overfor en mulighet som vil kunne gi landet vårt et positivt omdømme ute i Europa. At lille, styrtrike Norge bryr seg om resten av verden. Som energi-stormakt. Side 42-43.

PROFILEREN: KJELL URSIN-SMITH **SIDE 4-7**. SIKKER E-DRIFT **SIDE 8-9**. ENERGIHOVEDSTADEN **SIDE 10-11**. BEDRIFTEN I ROSENKILDEN: MOLLIER AS **SIDE 12-13**. EN NY EPOKE I OLJE- OG GASSHISTORIEN **SIDE 16-18**. LYSE MOT STRØMMEN **SIDE 20-22**. NYE OLJESELSKAPER PÅ NORSK SOKKEL **SIDE 24-25**. DE TRE ONS-KVINNENE **SIDE 28-30**. NY I NÆRINGSFORENINGEN: PETROLEUM TECHNOLOGY COMPANY AS **SIDE 31-33**. REKRUTTERINGSUTFORDRINGER **SIDE 34-36**. DET ER DEJLIG Å VÆRE DANSK PÅ NORSK SOKKEL **SIDE 38-40**. EUROPEAN ENERGY SUPPLY OBSERVATORY **SIDE 42-43**.

4



Nå skal en del 1000 brikker falle på plass før ONS. Dømt ut fra administrerende direktør Kjell Ursin-Smith i Stiftelsen ONS og hans smilende ytre, ser det ut som om det går mot et usedvanlig vellykket arrangement.

9

Petroleumsnæringen er på full fart inn i de neste generasjonene av integrerte operasjoner. Ny teknologi og nye driftsformer gir muligheter for industrien til å oppnå Stortingets målsetting om å være verdensledende på å ivareta storulykkesrisiko, ytre miljø og arbeidsmiljø.



Barentshavet rommer store verdier. Ekspertene mener det vil utvikle seg til Europas ledende olje- og gassprovinns til havs. Det snakkes om en ny epoke i olje- og gasshistorien. Nå legges premissene for samarbeidsavtalene for utviklingen i nord. De som hanker inn disse avtalene, vinner kunnskapslø-

16

Det går så det suser, sier vi gjerne, og priser oss lykkelige over at havets svarte gull reddet oss en gang utpå 60-tallet. I kjølvannet av funnene på norsk sokkel dukket det stadig opp nye virksomheter som livnærte seg av leveranser til de store oljeselskapene, som for eksempel PTC – Petroleum Technology Company AS.

30

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** 19. juni 2006.

LEDER

ENERGI OG EXIT

Så er scenariene for Stavanger-regionen 2020 presentert. Føringerne er gitt for hva vi nå skal gjøre for å sikre positiv utvikling i egen region – ENERGI. Og varselflaggene er vist for hvordan det kan gå – hvis utviklingen blir skikkelig ille – EXIT.

Nå er det en gang slik at mulighetene for å lykkes er størst hvis vi vet hva vi vil. Og målene er fortsatt klokkeklare: – Rogaland som Matfylket i Norge, og Stavanger som europeisk energihovedstad. Verken mer eller mindre...

Scenarier 2020 presenteres som et forskningsprosjekt. Framtidsstudier har kanskje mer til felles med risikosport enn det vi vanligvis forbinder med akademiske sysler.

Det er som kjent vanskelig å spå, særlig om framtiden. Men i denne sammenheng er bevisstheten om mulige endringsretninger viktigere enn hvilken retning endringen tar. Det eneste stabile i vår verden er nå en gang – det labile. Endringene kommer sikkert som Amen i kirken

ONS 2006

Mot denne bakgrunnen setter vi i Rosenkilden for juni 2006 lys på energiregionen Stavanger. I år da oljeprisen syne å legge seg sånn jevnt over 70 dollar fatet, har ONS *Bridging the energy gap* som tema. Utstilling og konferanse er fullbooket. Alle piler peker oppover.

Spørsmålet er nå hvor lenge pilene går i den retningen. Europa-sjefen i Shell, Rob Routs, er én av flere som ser for seg en oljepris på 40 dollar fatet om et par år. Og så, kan vi spørre oss, hvis prisen synker ytterligere – fordi EU og USA lykkes i sin stor-

satsning på alternative energikilder? For å skygge unna konflikt-områdene i Midt-Østen. Hvordan ser da framtidsutsiktene ut for vår "europeiske energihovedstad"? Hvis vi heller ikke følger opp og får de posisjonene som vår region skal ha i norsk sammenheng? For eksempel som Center of Expertise innenfor de områdene der vi også er verdensledende – som brønnteologi?

EN NY MULIGHET

Det er en kjensgjerning at Stavanger-regionen ikke har nådd fram nasjonalt – verken med sine ambisjoner innenfor energi eller det matfaglige-området. Av landets 50 ekspertise-sentre har vi ikke fått et eneste.

Det er et resultat som for eksempel Næringsforeningens styreleder David Ottesen, med lang fartstid som internasjonal toppleder innenfor oljeindustrien, stiller seg helt uforstående til.

Det er i denne virkeligheten vi skal realisere våre visjoner.

Da melder spørsmålet seg om hvor vi skal kunne vise igjen – også innenfor det organiserte kompetansemiljøet – med europeiske ambisjoner. Her ser Næringsforeningen en gylden anledning til at regionen og nasjonen spiller en lederrolle innenfor olje og gass i det europeiske energiobservatoriet som nå er under planlegging. Forslaget fra vår region er forankret både i eget miljø og presentert for helt sentrale aktører nasjonalt, i EU-sammenheng og i Næringsforeningens europeiske nettverk – EUROCHAMBRES.

Nå venter vi bare på tilbakemelding fra de av våre folkevalgte fra Rogaland som kan bevirke en positiv oppfølging i departementer og regjering. De kan sikre oss en spennende mulighet til å føre utviklingen mot ENERGI.



Tekst: Jostein Soland

Tegning: Bjørn Helgøy

KAN 'KJE FINNA FINGEN...

- Nå går nåttå opp i limingå, å mørknå skrompe inn. Eg ligge langflade på golve, kan 'kje finna fingeren min. Synger Stavangerensemblen og Fråddien etter Svein Tang Wa. Fingen synes å være det eneste sikre forankringspunktet i en verden der det meste ellers er kaotisk. Iallfall i sangen.

De fleste av oss frykter kaos. Og suget etter en ordnet virkelighet må ha noe større perspektiv enn barndommens pattefinger.

MED FINGEN I LOFTÅ

Perspektivene skal vi få gjennom scenarier – gjennom framtidsbilder som "males" av våre økonomer og samfunnsforskere. De slikker på sine fingre for å fange opp draget i luften:

Hvordan går det når det går svært godt? Og hvordan går det når det går svært dårlig?

Spørsmålene blir besvart gjennom de to scenariene 2020 som nå er skrevet for Stavanger-regionen:

EXIT med farvel til alle de mulighetene oljen har gitt vår generasjon. Vi har valgt feil, og ytre krefter er blitt for sterke. Eller ENERGI – der vi gjennom egen kraft klarer å styre utviklingen i ønsket retning. Til å skape mer kraft.

Vår materielle forankring har aldri vært feitere. Norsk økonomi nyter den ene hederlige omtalen etter den andre – a star performance, enten finansministeren kommer fra Høyre eller SV. Verdiskapningsevnen er på topp, inflasjonen lav, konkurransekraften sterk, inntektene gode, og livet lett å leve.

Så spør vi med Jeppe paa Bjerget: -Hvor lenge var Adam i Paradis?

Scenariene viser mulige utviklingsretninger. Endringer skal komme som varsel om kjente utfordringer.

Hvor mye kan vi egentlig selv gjøre for å sikre at vår nære virkelighet tåler trykket fra den fjerne virkelighet? Den globale forklaringen på vår regionale og nasjonale suksess? Prisen på råolje.

MED FINGEN I JORDÅ

Det er på tide å stikke fingeren i jorda. Her vi sitter og soler oss i en oljeformue med verdier på nærmere 1,5 millioner til hver av oss. Og snudd helt på hodet: magasinet Foreign Policy kan fortelle at Norge havner på 146. eller jumboplass av verdens mest mislykkede stater. Vi er altså mest vellykket – i verden..

Nå må vi tenke oss en velstand som ikke er styrt av olje og gass. Der andre energiformer blir attraktive. Fordi de er fornybare. Fordi de forurenser mindre. Fordi de kan konkurrere med høye olje- og gasspriser. Her vi sitter i vår selvutnevnte energihovedstad.

Vind- og bølgekraft kan frigjøres, og ny energi kan hentes fra biobrensel og andre organiske kilder. Verden har enorme kullreserver som – med CO2-rensing – vil bli en spennende konkurrent til olje og gass.

Videre: 5,75% av drivstoffet i EU skal være biobasert innen 2010. Fornybar energi og bioenergi, kull- og atomkraft søkes nå utløst til priser som kan utfordre prisene på olje og gass.

Hvem i Norge og Stavanger arbeider med denne utfordringen? Her vi har døpt om Oljefondet til Pensjonsfondet. Og står overfor en formidabel forgubbing i oljebransjen... I vår region som har 50% av sysselsettingen i denne industrien.

Den som stikker fingeren i jorda, ser behovet for store investeringer i kompetanse og utvikling. Og nødvendigheten av å ta i bruk nye energibærere. Men vi spytter i hendene og bygger videre på Kårstø...

Er vi forberedt til å ta utfordringen etter at vår første oljegenesasjon har gjort jobben sin? EXIT eller ENERGI?

- Kan 'kje heilt finna fingeren...

Jostein Soland



ONS-generalen

I løpet av noen hektiske august-dager inntar 30.000 besøkende ONS. I dagene 22.-25. august er en hel by opptatt av begivenheten. En begivenhet som i olje- og energisammenheng samler alle som betyr noe regionalt, nasjonalt og internasjonalt til utstilling, konferanse og festival. Bridging the energy gap er årets tema for ONS. Lett overført kan vi si at ONS også er en brobygger mellom Stavanger og omverdenen.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Nå skal en del 1.000 brikker falle på plass før ONS. Dømt ut fra administrerende direktør Kjell Ursin-Smith i Stiftelsen ONS og hans smilende ytre, ser det ut som om det går mot usedvanlig vellykket arrangement.

Det er vel ikke mange som husker denne regionens mann som fordums stu-

dent på det første sosionom-kullet i Stavanger i 1966 med tilholdssted på sin egen barneskole Våland skole. Det er en utdanning som ofte rekrutterer til stat og kommune, men det er nå et faktum at grunnleggende menneskelige egenskaper som omsorg og empati selvsagt også hører hjemme i næringslivet og samfunnslivet for øvrig.

Sosionomen ble - som vi nå vet - ikke ved sin lest men han har fått med seg erfaringer fra arbeid i sosialsektoren som klart har satt sine spor.

- I ung alder var jeg usedvanlig inter-

essert i skjebnen til psykisk utviklingshemmede, sier Kjell Ursin-Smith. Det samme var mine foreldre som begge arbeidet i HVPU. Jeg reagerte spesielt på den tunge medisineringen og behandlingen med remmer.

Som ferdig utdannet dro Ursin-Smith til Bergen som opplysningssekretær på sosialkontoret, og i sin karriere der fikk han økt klienttallet med 50%. Det går ikke ustraffet hen.

SPARKET OPPOVER

- Da ble jeg sparket oppover og ble nest-



Det sosiale nettverket er kanskje viktigere enn noe annet, reflekterer administrerende direktør Kjell Ursin-Smith. Så da tilbudet om direktørstillingen i Stiftelsen ONS kom, stod det klart for Kjell og Kirsten Ursin-Smith at det var tid for å komme hjem etter flere år med spennende arbeidsoppgaver i Storbritannia.

leder ved sosialkontoret i Bergen kommune i 1970-årene og siden leder av omsorgsavdelingen, humrer Ursin-Smith. I den forbindelse ble jeg konfrontert med datidens konflikt mellom utdannede sosionomer og ikke-utdannede sosionomer. Poenget var å finne balansen mellom de to gruppene. Fra det arbeidet har jeg dradd med meg to viktige egenskaper som ballast: Godt humør og mye diplomati.

Denne ballasten kom sannsynligvis meget godt med da han for alvor trådte inn på den regionale arenaen på utallige oppfordringer fra Lars Vaage som da var formann for Sosialstyret i Stavanger. Disse oppfordringene, sammen med at Grethe-Lill Tangen sang "And i Breiavann" som avslutning på en kvelds TV-program, førte en muligens sentimentale Ursin-Smith tilbake til Stavanger fra Bergen i 1973.

Ursin-Smith ble den første formann i Det regionale høgskolestyret i 1975 og var før det formann for Sosialhøgskolens styre. Det var en tid som førte ham i kontakt med Kjølsv Egeland. En regional politisk skikkelse som har satt spor etter seg. Det samme kan vi trygt si om den politiske skikkelsen som Ursin-Smith senere kom i nærkontakt med: Arne Rettedal. Først som personlig sekretær for byens store Høyre-mannen. Siden som statssekretær.

- På mitt spørsmål til Rettedal om hva en personlig sekretær var, svarte Rettedal: Det vett eg ikkje, men me ska få det jysla kjekt, minnes Ursin-Smith.

POLITIKKEN

Det må det ha blitt for Ursin-Smith, siden han også ble en frontfigur i Høyre på 1980-tallet, og blant annet ble kommunalråd i Stavanger før han tok en snartur over Bybroen til Rosenberg Verft og markedsdirektør-stillingen der.

Ursin-Smith trivdes i politikken, men han måtte ta rollen som politiker opp til revisjon i takt med overgangen til industrien.

- Jeg var i 1991 gruppeleder i Høyre og markedsdirektør i Kværner. Jeg hoppet av, og det var kanskje dumt fordi jeg trivdes i politikken og følte at jeg lyktes med det. Men nå har vi en ordfører i Leif Johan Sevland som overgår det meste. Han er blitt en Arne Rettedal for vår tid.

OLJE OG GASS

Oppe nærmer vi oss Ursin-Smiths innvalg i olje- og gassindustrien. Først som markedsdirektør for Kværners olje- og gassdivisjon i Storbritannia i 1991. Han ble leder for Kværners operasjoner i Storbritannia i 1994 og assisterende personaldirektør for Kværner gruppen i 1996.

I akademiske kretser heter det at personer blir kallet til en stilling. Det var

omtrent det samme som skjedde da Kjell Ursin-Smith ble kallet hjem til stillingen som administrerende direktør i Stiftelsen ONS fra 1. mai 1999.

Nå er det ikke i vårt lodd å hevde at Kjell Ursin-Smith har havnet på sin rette hylle i livet. Men det virker da vitterlig slik når temaet ONS kommer på banen.

- ONS er en kjempekjekk organisasjon. Den har sitt fundament i Stavanger Forum, som har ansvar for utstillingsbiten, Norsk Petroleumsforening, med ansvar for konferansene og Aase Tendens AS som festivalansvarlig, og med nylig tilsett Jon Are Rørtveit som ny markeds- og informasjonsansvarlig, sier Ursin-Smith. Organisasjonen er liten, men vi leier inn folk etter behov.

Da tilbudet om direktørstillingen i Stiftelsen ONS kom, stod det klart for Kjell og Kirsten Ursin-Smith at det var tid for å komme hjem.

- For oss var det viktigste det sosiale nettverket vi hadde i Stavanger. Vi blir som kjent ikke yngre med årene. Derfor er det sosiale nettverket kanskje viktigere enn noe annet, reflekterer Ursin-Smith.

Nå var Ursin-Smith ikke ukjent med ONS. Han hadde allerede vært formann i styret for Stavanger Forum i fire år og hatt komitélederoppgaver for marked og utstilling. Han kom ikke bare hjem til Stavanger på ett vis, men nesten hjem til sine egne, og de kjente ham.



- ONS betyr noe for både regionen, nasjonen og internasjonalt. Det er et stort nasjonalt arrangement. Ursin-Smith, administrerende direktør i Stiftelsen ONS

- Jeg har alltid vært opptatt av å jobbe med prosjekter, sier Ursin-Smith, og jeg ser på ONS som det mest interessante møtestedet i Norge på et felt som er av størst betydning for norsk økonomi: olje- og gassvirksomheten.

BETYDNINGEN

- ONS betyr noe for både regionen, nasjonen og internasjonalt. Det er et stort nasjonalt arrangement med fagkomiteer som består av folk fra hele landet av begge kjønn. Dette med de bredt sammensatte komiteene er noe som er unikt for ONS, sier Ursin-Smith som selv har syv personer i styret for Stiftelsen ONS: Fire fra Stavanger og tre fra Oslo.

Stiftelsen ONS eies av Statoil, Stavanger Forum, Stavanger kommune og Norsk Petroleumsforening.

- ONS betyr mer enn en vanlig konferanse, fortsetter Ursin-Smith ufortrødent. Den er gjennom profesjonell, og er et viktig element for regionen. ONS har vært med å realisere Oljemuseet og IMI-hallen, og er aktivt med i arbeidet for å få nye oljeselskaper til byen. Derfor deltar

ONS på reiser sammen med ordfører Leif Johan Sevland.

Kjell Ursin-Smith har vært med aktivt i ONS i en eller annen rolle siden 1982.

- Det har selvsagt skjedd en stor utvikling siden den gang, oppsummerer Ursin-Smith. Standene holder en helt annen standard i dag. Konferansen holder et høyere nivå enn noen andre utstillinger innen energisektoren med permanent tilholdssted. Festivalen gjør ONS unik i forhold til konkurrentene. Hele byen ønsker de besøkende velkommen. Det er noe vi scorer spesielt høyt på hos utlendingene.

- Aktiv bruk av elektroniske hjelpemidler gjør at ONS deltagerne kan være mer målrettet i å treffe relevante kunder eller oppdragsgivere, og vi ser at flere av utstillerne legger vekt på at deres stand blir et godt sted å være gjennom servering av god mat, gjerne tilberedt av en kjendiskokk.

- Vi har også utviklet prosjekter som innovasjonsparken fra 2002. Det er et opplegg som er blitt kopiert av konkurrenter på samme måte som festivalen. Innovasjonsparken har sammen med inn-

ovasjonsprisen vist at vi ligger langt fremme teknologisk. Norsk teknologi står eksempelvis bak 1/3 av teknologien som nå brukes i Mexico Gulfen. Men vi er stadig opptatt av å fornye oss. Det nytter ikke å kjøre videre med venstrehånden. Vi må bruke begge hendene. Vi kan også intensivere markedsføringen for å skape enda større interesse.

- På den annen side holder vi til i en by med begrenset infrastruktur. Det må vi kompensere med kvalitet og lede an i en kvalitetsutvikling som gjør at de besøkende kommer tilbake om to år.

Det foreligger nå planer om utvidelse av utstillings- og konferanseområdet.

PRIS

- Men utbyggingen av området er avhengig av pris, sier Ursin-Smith. Vi har en ambisjon om å få et nytt bygg ferdig til ONS i 2008. Planen er at den gamle ishallen skal bli erstattet av en hall i to etasjer på 11 000m2 utstillingsareal, og gi en permanent utstillingshall på 5.000 m2.

I løpet av snaut to måneder inntar mer enn 30.000 besøkende Tjensvoll-området



anngement med fagkomiteer som består av folk fra hele landet av begge kjønn, sier Kjell



inkludert 300 nasjonale og internasjonale journalister.

- I en regional sammenheng er ONS et flaggskip, sier Ursin-Smith. Stavanger Forum og Norsk Petroleumsforening har begge utrolig flotte organisasjoner å sette inn, under ledelse av Liv Marith Bjelland og May Lis Thorsson. I fire dager er Stavanger i sentrum for en hel olje- og gassverdens interesse. Myndigheter og oljevirkksomheten jobber sammen om å skape en møteplass mellom viktige personer. Det i seg selv gir utgangspunkt for nye tanker og ideer.

1/2 MILLIARD

- De besøkende legger igjen 1/2 milliard kroner i byen, fordelt på en rekke næringer: Fra hotell- og restaurantnæringen, taxi, trykkerier og reklamebyråer til privatpersoner som leier ut leilighet eller hus. Det gir privatpersoner anledning til å skaffe seg en ekstrainntekt annet hvert år. I 1994 engasjerte vi Aase Tendenes til å lage en kulturfestival som ble den første i byen i rekken av festivaler.

I dag velsigner olje- og gassvirksomheten fedrelandet med inntekter som for tiden sprenger de mest optimistiske forhåndskalkyler.

- Med dagens oljepris er det lyse utsikter for olje- og gassvirksomheten, sier Ursin Smith. Den har så langt gitt Norge en av de største økonomier i verden, vi er i dag på 23 plass. Samtidig er Norge et stabilt land med stabile olje- og gassleveranser til Europa og resten av verden. Det er ikke for ingenting at amerikanerne er interessert i Snøhvit-feltet og fremtidig gassproduksjon.

- Det er også optimisme i sektoren. Det er fortsatt mye olje igjen i Nordsjøen. Det tas i bruk ny teknologi som vil øke utvinningen. Det vil bli gjort nye funn, og leteområdene i nord ser løfterike ut. Men det er klart at det må tas miljømessige hensyn. Det er derfor betryggende at Norge er ledende på HMS med fokus på miljø, spesielt med tanke på fiskebestanden.

PRISER

Under ONS i år skal det deles ut en rekke priser som har fått store deler av regje-

ringen til Stavanger. Innovasjonsprisen deles ut av olje- og energiminister Odd Roger Enoksen til to typer bedrifter med henholdsvis over og under 100 ansatte. HMS-prisen skal deles ut for første gang av Bjarne Håkon Hanssen.

På den avsluttende fredagen kommer utdanningsminister Øystein Djupedal for å holde foredrag for 1.000 unge som inntar ONS under temaet Educating the energy gap. Det blir også blir en sesjon i samarbeid med Statoil og Hitec Vision om Financing the energy gap myntet på investeringsmiljøet i hele Europa, og med den amerikanske ambassadøren Benson K. Whitney i Norge som key speaker. 150 deltakere er ventet til sesjonen som finner sted i IB-salen på Statoil.

På åpningsdagen 22. august er Kjell Ursin-Smith guide for kronprins Håkon Magnus og statsminister Jens Stoltenberg. Vi vet ikke helt hvem som er i best selskap.

TRENDS IN RISK LEVELS

SUMMARY REPORT

PHASE 6

PETROLEUM SAFETY AUTHORITY NORWAY



Som en del av prosjektet "Risikonivået på norsk sokkel. Fase 6 - 2005" har Petroleumsstilsynet gjennomført en spørreskjemaundersøkelse blant et utvalg ansatte i norsk offshoreindustri rundt årsskiftet 2005/2006. Målet med spørreskjema-undersøkelsen er å måle ansattes opplevelse av HMS-tilstanden i norsk offshoreindustri. Brosjyren (over) kan lastes ned fra www.petroleumstilsynet.no

Sikker e-drift

Petroleumsnæringen er på full fart inn i de neste generasjonene av integrerte operasjoner (IO). Ny teknologi og nye driftsformer gir muligheter for industrien til å oppnå Stortingets målsetting om å være verdensledende på å ivareta storulykkesrisiko, ytre miljø og arbeidsmiljø.



Tekst: Eirik Bjerkebæk,
sjefingeniør i Petroleumstilsynet

Det er en rask utvikling i retning av mer integrerte arbeidsprosesser i petroleumsvirksomheten – særlig innen områdene boring, drift, vedlikehold og logistikk. Integrasjonen skjer mellom virksomheter på sokkelen og på land, mellom operatører og leverandører og mellom virksomheter nasjonalt og internasjonalt. Hovedtrekkene i utviklingen og endringene på norsk sokkel kan deles inn i tre faser:

- *Den tradisjonelle arbeidsmåten* – kjennetegnet av selvstendige offshore-enheter som kommuniserer på avtalte tidspunkt/ved behov. Kommunikasjonen er forsinket, og prosessene for generering og informasjonsanalyse er manuelle.
- *Førstegenerasjons integrerte operasjoner (IO)* – hvor offshore får kontinuerlig støtte fra et integrert team i et samarbeids- og kontrollsenter. Offshore og onshore deler samme informasjon, og arbeider i noen grad i virtuelle fellesskap basert på sanntidsdata. Et eksempel på en slik driftsmodell er Brage-feltet til Hydro, hvor IO spiller en viktig rolle i for-

lenging av feltets levetid.

- *Andregenerasjons integrerte prosesser* – med utvikling av operasjonstjenester på nettet, hvor operasjoner kan styres fra flere sentre og aktører (også i utlandet), og hvor arbeids- og beslutningsprosesser er gjenstand for omfattende automatisering med økt grad av driftskontroll på land. Aktørene knyttes sammen i tettere partnerskap om nye forretningsprosesser, og samarbeidsarenaene er ofte virtuelle. Det foreligger konkrete planer om etablering av slike driftskonsepter på norsk sokkel i løpet av de neste fire til fem årene.

STYRE ENDRINGEN – OG ENDRER STYRINGEN

Petroleumstilsynets innfallsvinkel er at innføring av nye driftsformer skaper både nye risikomomenter og nye muligheter til å forbedre HMS. Det må settes klare mål for forbedringene, og i tillegg må det foretas systematisk gjennomgang av mulige HMS-konsekvenser knyttet til de endringer som planlegges. Det handler både om å

- styre endringen, ved at selskapene har klare HMS-mål for endringsprosessene og nye løsninger (arbeidsprosesser og IK-tekniske systemer).

- endre styringen, ved å ta i bruk nye prinsipper og metoder for å forbedre HMS-styringen internt i selskapene og i grenseflater mellom aktørene.

Petroleumsnæringen har en gyllen anledning til å bruke den pågående utviklingen til å forbedre sin HMS-styring. Utfordringen for selskapene er å være proaktive i forhold til å identifisere mulighetene og begrensningene av nye måter å arbeide og samhandle på.

Petroleumstilsynet (Ptil) vil være en aktiv pådriver for å sikre at HMS-perspektivet blir ivaretatt i disse endringsprosessene. En viktig side av dette er at kravene til arbeidstakermedvirkning må ivaretas og potensialet i trepartssamarbeidet utnyttes for å legge til rette for sikker overgang til nye driftsløsninger.

OLF har tatt flere viktige initiativer for å legge til rette for utvikling mot IO, bl.a. retningslinjer for IKT-sikkerhet og et prosjekt om HMS i integrerte operasjoner. Ptil legger vekt på å dette i årene framover må følges opp gjennom nye framskritt, FoU-initiativer og tiltak i selskapene for å sikre at effektiviserings-spranget – Integrerte operasjoner – også gir et utviklingssprang i reduksjon av risikonivå i petroleumsvirksomheten.

Begrepsjungel

Integrerte operasjoner, fjernstyring, e-drift, Smart Drift, Smart Wells – oljeselskapene bruker ulike begreper på en utvikling der fellesnevneren er bruk av informasjonsteknologi til å endre arbeidsprosesser for å oppnå bedre beslutninger, fjernstyre utstyr

og prosesser og til å flytte funksjoner og personell til land.

Ptils rolle og ansvar

Petroleumstilsynet (Ptil) har det overordnede og koordinerende ansvaret for HMS-oppfølgingen av petroleumsvirksomheten på sokke-

len og på landanleggene. Vårt mål er å bidra til et høyt nivå for helse, miljø, sikkerhet, beredskap – og derav verdiskaping for samfunnet – i alle faser av virksomheten.

Les mer på www.ptil.no



Energi hovedstaden

Statusen som europeisk energihovedstad kommer ikke av seg selv – vi må aktivt jobbe for å beholde og forsterke vår unike posisjon.

Tekst: Erik Tjemsland. Administrerende direktør i Stavanger-regionen Næringsutvikling

Foto: Sigbjørn Sigbjørnsen/Fotobase Stavanger-regionen Næringsutvikling

Vi har gått fra å definere oss selv som oljehovedstaden til energihovedstaden. Den lille språklige endringen blir viktigere og viktigere. Vår region er preget av petroleumsaktiviteten, men vi må se fremover. Det er store muligheter knyttet til andre energiformer. Dette potensialet må vi utnytte. Sett utenfra har vi et unikt ståsted. Rogaland og vår region har betydelig aktivitet og kompetanse på vannkraft, og noen miljøer ser på de mange mulighetene for vindkraft. Andre arbeider for å få opp et "bølgekraftverk". Betegnelsen – Europeisk Energi-hovedstad – kan brukes både som en merkelapp og et mål for fremtiden.

Energifokuset vårt i Stavanger-regionen Næringsutvikling er likevel svært petroleumsrelatert. Det er jo ingen tvil om at aktiviteten i oljeindustrien er én av de beste indikatorene for hvordan det går i Energi hovedstaden. Regionens mange virksomheter spenner over de fleste segmenter, og det er mange fasetter å ivareta. Vi har foreløpig konsentrert oss om å sørge for at nye aktører, operatører eller leverandører overbevises om at Stavanger-regionen er stedet for etablering i Norge. Operatørene er utrolig viktige. Det er de som deler ut oppdrag til de mange underleverandørene. Takket være en fantastisk god regional samhandling har vi fått til mye vi kan være stolte av. Så å si alle store aktører har i dag etablert seg her i Stavanger-regionen. Stavangers ordfører, Leif Johan Sevland, gjør en fantastisk jobb med å sørge for å kontakte selskaper og sørger for at aktuelle bedrif-

ter velger Stavanger-regionen når de vurderer etablering i Norge. Etter den første offisielle kontakten tar vår fagstab seg av videre møter og informasjonsutveksling.

LEVERANDØRINDUSTRIEN I STAVANGER-REGIONEN ER STOR OG DIFFERENSIERT.

Stavanger-regionen Næringsutvikling arbeider for å bedre samarbeidet på tvers av næringsklyngen. For øyeblikket er den største utfordringen vår å rekruttere fagfolk til energisektoren. Vi har nå tatt et initiativ for å markedsføre regionen som et godt sted å bo og arbeide. Arbeidstakerne er opptatt av mer enn bare en god jobb – de vil også ha et godt og interessant liv utenfor jobben. I samarbeid med Næringsforeningen og en rekke bedrifter har vi gjennomført en annonsekampanje som tar for seg det gode livet i vår region.

Markedsføringsjobben er langsiktig, og det jobbes videre med nye annonser på web og i trykket form. Tilbakemeldingene vi har fått så langt er svært positive. Faktisk også fra andre regioner som lurer på hvordan de kan nærmest kopiere våre initiativer.

Nyskaping, forskning og utvikling er viktige elementer for oss, både for å fremme miljøet på og rundt UiS, men også for å sikre langsiktig vekst og utvikling i leverandørindustrien. Vi har en utfordring – vi må være synlige overfor de toneangivende miljøene som Forskningsrådet og andre bevilgende instanser. Vi er ikke flinke nok til å sikre regionen FOU-midler. På tross av at vi er det nasjonale tyngdepunktet for brønntechnologi blir ikke verdiskapingen knyttet til dette forstått. Vi vet at mer enn 40 prosent av investeringene framover er relatert til brønner. Vi vet også at nøkkelen til verdiskapingen for det norske samfunnet i stor grad ligger i brønnen.

Vi må bli bedre til å synliggjøre hva de små lokale bedriftene gjør, og den verdiskapingen som internasjonale virksomhe-

ter i samarbeid med operatørene får til. Vår oppgave må bli å få fram regionen som et kompetanse- og verdiskapings-sentrum.



Erik Tjemsland. Administrerende direktør i Stavanger-regionen Næringsutvikling.
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Vi har drevet med kartlegging og nettverksbygging for å legge grunnlaget for mer håndfaste grep, og det er ganske

utfordrende i en periode hvor hele næringen er inne i en hektisk høykonjunktur. Likevel må vi tenke framover. Hvordan kan vi gjøre regionen mindre sårbar ved neste nedoverbakke. Vi må jobbe langs flere akser. Stavanger-regionen Næringsutvikling ønsker å stimulere til og legge til rette for nyskaping. Vi må hjelpe til med å skape nettverk på tvers av miljøer. Det må jobbes aktivt for å få etablert nye virksomheter i Stavanger, samtidig som de etablerte virksomhetene kan være våre ambassadører for Stavanger-regionen som Den Europeiske Energihovedstaden. Vi må markere oss på utvalgte områder som fjerndrift (e-drift) og brønntechnologi. Dessuten håper vi å etablere oss som nasjonalt utstillingsvindu for bruk av gass som næringsskaper og energibærer – basert på gassnettverket og aktiviteten i Energiparken.



Vil du videre?

Dette er en mulighet for deg som vil kombinere jobb og utdanning.

Mastergradskurs i «Identitet, samfunnskommunikasjon og salg» (20 studiepoeng)

Kurset tar opp virkemidler som kan sikre virksomhetens identitet, integritet og langsiktige omdømme.

Muligheter for påbygging til mastergrad i Serviceledelse, – en erfaringsbasert 90 studiepoengs mastergrad (Master of Service Management).

Oppstart 27. november 2006.

Ordinær opptaksfrist: 1. oktober 2006 (løpende opptak)

Se <http://fleks.uis.no> for informasjon om studieplan, undervisningstidspunkter, opptakskrav, pris, kontaktperson, etc.



Universitetet
i Stavanger

Gode folk gir gode løsninger med gode resultater og penger i kassen

Du merker den gode stemningen med en gang du kommer inn. På toppen av trappen høres latter. Det er noen ansatte som godmodig erter sjefen fordi han har tatt på "medieskjorta" si, den samme skjorta han hadde på da han ble intervjuet i Lokalavisen, og som han har tatt på til intervjuet med Rosenkilden. Snart skal det skrives om dem i SAS-magasinet også. Da må vel skjorta på igjen.



Tekst: Randi Øglænd
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

TRIVSELSMØTER

De ansatte trives hos Mollier AS. Firmaet er et kompetansesenter for HVAC - heat, ventilation and air condition, eller på godt norsk, VVS. Med fokus på arbeidsmiljø og sikkerhet. Da er det vel ganske naturlig at de legger stor vekt på at de ansatte skal ha et godt miljø og en god helse.

- Vi dyrker det mellommenneskelige miljøet. Én gang i måneden har vi trivselsmøter. Da samles alle ansatte for å få informasjon om hvor firmaet står, og hva som skal skje i tiden fremover. Der presenterer vi nye rutiner og nye systemer. Og der spiser vi god mat og koser oss. Det er viktig at alle ansatte har lik forståelse for hva vi holder på med. Én gang i året drar vi utenlands. Og ca en gang i måneden tar vi en tur på byen. Bare for å være sosiale. Sier direktør og Mollier-gründer Helge Fuglestein.

- Og vi driver med forebyggende helsearbeid, skyter personalsjef Grethe Johnsen Breivik inn: - Det er viktig å ta vare på de ansattes helse. Når noen merker slitasje på grunn av hard arbeid og vanskelige arbeidsstillinger, kommer de til meg, sier hun. - Da sender vi dem til Solaklinikken som vi har en avtale med, for fysioterapi eller kiropraktisk behandling. Og de får medlemskort på et trim-senter, om de ønsker det. Derfor har vi også meget lavt sykefravær.

De ansatte er tydeligvis i god form for hele 18 av dem deltar i årets sykkelritt Nordsjørittet.

- Det er i det hele tatt viktig at de ansatte trives, fra dag én, og vi har et opplegg for alle nyansatte, med en egen fadderordning, og med jevnlig oppfølgingsmøter i tiden etterpå, sier Brevik.

NYANSETTELSE

Så er det ofte slik at når noen trives på arbeidsplassen så produserer de bedre.

- Gode folk lager gode løsninger. Det gir penger i kassen, sier Fuglestein med et smil. Og han har grunn til å smile for

det går godt med Mollier AS: - I fjor omsatte vi for 60 millioner. I år forventer vi å omsette for nærmere 80 millioner, og vi har ordrer inne for 150 millioner. Derfor trenger vi flere folk. Vi håper å ansette 15 nye i løpet av 2006. Men det er vanskelig. Det er mangel på folk med den type kompetanse som vi etterspør. Heldigvis er det sjelden noen slutter hos oss, men konkurransen om dyktige ingeniører og teknikere er stor her i regionen, og i den senere tid har noen av våre ansatte gått over i andre jobber.

Han liker ikke at folk slutter: - Det er et nederlag og et tap. Alle våre folk er utrolig dyktige og vi ønsker ikke å miste én eneste av dem, sier Fuglestein.

STABIL VEKST

Men veksten har vært større enn avgangen.

- Firmaet ble opprettet i 1999. I 2001 gikk eierne, et østlandsk selskap, konkurs. Da kjøpte vi ut aksjene fra konkursboet. Jeg, Torstein Hana, Anders Storaker og 10 ansatte i firmaet. Vi døpte firmaet for Mollier AS, etter navnet på Mollier-



Bedriften Mollier AS legger stor vekt på trivsel og godt samarbeid. Samlet rundt det samme møtebordet Arve Johnsen hadde som første direktør i Statoil, sitter i midten direktør Helge Fuglestein, fra venstre foran: Morten Surdal, Tore Møgedal, Bente Holter Olsen, Jan Karlsen, og fra høyre foran: Widar Hodne, Ann Karin Smith, Grethe Johnsen Breivik, Øystein Lobekk

diagrammet som viser forholdet mellom varme og relativ fuktighet i luften. Det er et diagram vi bruker mye i vår virksomhet som gir nødvendig informasjon om kapasitetsbehov med stor nøyaktighet, og derfor god økonomi for våre kunder.

Kundene er blant annet store oljefirma som BP og ConocoPhillips.

NYTENKNING

Rosenkilden lurte på hva som er årsaken til Mollier AS sin suksess og direktøren svarer raskt: – At det er trivelig å være hos oss. Med andre ord – de menneskelige ressursene. Men i tillegg har firmaet vært opptatt av nytenkning og utvikling – og av å ligge i forkant av utviklingen.

– Vi har en elektroavdeling med egne installatører. Det er det ikke mange i vår bransje som har, og det gir oss et klart fortrinn overfor våre kunder. Og vi har en egen avdeling for teknisk sikkerhet. Offshoreindustrien har strenge krav til sikkerhet rundt anleggene og til arbeidsmiljøet på riggene. Bransjen har også strenge krav til dokumentasjon. Derfor har vi et eget dokumentsenter med eta-



Personalsjef Grethe Johnsen Breivik og direktør og Mollier-gründer Helge Fuglestein inspiserer de nye lokalene i Forus Teknologipark.

blerte systemer for arbeids og dokumentflyt. Og vi har utviklet en nytt system for aktiv røykkontroll og logisk styring av luft

i lugarene ute på oljeriggene. 3-400 eksemplarer av produktet er til nå installert i lugarer og oppholdsrom, forteller Helge Fuglestein.

NYE LOKALER

Nylig ble 85% av aksjene i Mollier AS kjøpt opp av Industri mentor AS, og snart flytter Mollier AS inn i nye lokaler i Forus Teknologipark, sammen med flere andre firmaer.

INNKJØP AV NY BEDRIFT

Helge Fuglestein slipper en nyhet under intervjuet.

– Vi har god kompetanse på kjøling, men vi har pr. i dag ikke mulighet for å effektivere det. Derfor går vi nå til innkjøp av firmaet Stavanger Kulde. De sitter på en viktig kompetanse som vil være med å gjøre Mollier AS til et enda bedre og mer komplett tilbud til våre kunder.

Flaggdag i Finnøy

For å markere at det er årets festdag i Finnøy kommune blir det flaggdag lørdag 12. august i hele kommunen.

Under mottoet "Mat generelt – Tomat spesielt" feirer en av de største matkommunene i Matfylket denne festivalen for fjerde gang. På Finnøy, som er mest kjent for sine tomater, har man alltid sett på mulighetene og prøvd å finne svar på utfordringer som stadig dukker opp, sier kommunens ordfører Jorunn Strand Vestbø.

Bak den imponerende primærproduksjon som finnes i kommunen i dag, står en aktiv næring, samt et sterkt fagmiljø.

Finnøy har i tillegg den eneste videregående skolen mellom svenskegrensen og Bergen med utdanning innen fiskeri- og havbruk, nemlig Rygjabø videregående skole. Tilknyttet denne skolen er Fiskerifaglig Senter som sto ferdig i 2003 og som har blant annet et høyteknologisk auditorium og studiesenter.

Fra www.matfylket.no



Kluge Advokatfirma DA

Kluge har spesialistkompetanse innenfor energi, olje og gass, og vi kjenner bransjen gjennom bred erfaring og oppdrag for viktige nasjonale og internasjonale aktører.

Vi har dessuten bred forretningsjuridisk ekspertise med spisskompetanse på andre viktige rettsområder, som blant annet transaksjoner, skatt, arbeidsrett, shipping og bygg og eiendom.

Kluge yter effektiv bistand til sine klienter gjennom løsningsorientering, å gjøre det rette fra starten av og grundig oppfølging.

Stavangerkontoret har 37 medarbeidere, hvorav 27 advokater. Kluge har også kontorer i Oslo og Bergen.

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



Den Blinde Ku - i hele landet

I mai forhandlet Den Blinde Ku seg fram til en avtale med ICA og COOP. Dermed skal Inger S. Rosenfeld sine oster tilbys i 200 butikker over hele landet, hvorav 45 butikker i Rogaland. Kjeden skal nå overta ansvaret for distribusjonen via sine regionslagre

De siste årene har omsetningen for Den Blinde Ku økt sterkt, og i fjor passerte de 10 millioner kroner. For å kunne vokse videre ble avtalen, som Den Blinde Ku hadde med Ostekompaniet sagt opp 1. mai. Utfordringen var å komme i hyllene til dagligvarebutikker i Norge, og nå er altså et viktig skritt tatt i den retningen.

Fra www.matfylket.no



Nytt fra Matfylket

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Kostnadseffektiv revisjon
Bedriftsrådgivning
Generasjonsskifte
Risikostyring
Juridisk bistand
Skatterådgivning

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

<http://www.pwc.com>

onix
kranportalen

onix
sertifikatbanken

onix
vedlikehold

onix
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





En ny epoke i olje- og gasshistorien

Barentshavet rommer store verdier. Ekspertene mener det vil utvikle seg til Europas ledende olje- og gassprovins til havs. Dessuten vil det være en døråpner for videre leting i Arktis. Det snakkes om en ny epoke i olje- og gasshistorien. Nå legges premissene for samarbeidsavtalene for utviklingen i nord. De som hanker inn disse avtalene, vinner kunnskapsløpet.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Melkøya/Statoil.
Fotograf Eiliv Leren

– Mulighetene i nord er enorme. Dersom vi ikke tar del i utviklingen der oppe, taper vi kunnskaps- og kompetanseløpet, sier internasjonal sjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Trygve Brekke. Han mener Stavanger-regionen har både den kompetansen og industrien som trengs for å utvikle nordområdene. – Vi har kompetanse og erfaring med utbygging i ulendt terreng til havs, så vi burde være en god samarbeidspartner, mener Brekke.

Russiske Gasprom er verdens største gasselskap. Det er de som har ansvaret for det omtalte Shtokman-feltet. Gasprom må knytte seg til andre for å gjennomføre planene for det nordlige området. Beilerne står i kø. Amerikanere, franskmenn, tyskere og engelskmenn vil alle ta del i det som skjer i nord. Fra norsk side er både Statoil og Hydro på shortlisten (blant fem utvalgte selskaper som arbeider videre med Gasprom i en forberedende fase) til Shtokman-feltet. – Det er en stor fordel om én av disse får en kontrakt med Gasprom, men det er også mange underleverandører som vi håper kan få oppgaver knyttet til Shtokman-feltet, uansett om Hydro eller Statoil blir

Gasproms samarbeidspartner eller ei, forklarer Brekke.

SETTER REGIONEN PÅ KARTET

Sammen med markedssjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Elisabeth Faret, og mulighetsutvikler Birger Haraldseid, arbeider Brekke med å markedsføre aktørene i Stavanger-regionen som en naturlig europeisk samarbeidspartner.

– Vårt mål er å få folk til å tenke på Stavanger så fort de tenker på Norge. Stavanger-regionen skal være velkjent for energifolkene i nord, sier Elisabeth Faret. Troppen fra Stavanger-regionen Næringsutvikling fungerer sammen med ordførere fra Stavanger-regionen som døråpnere. – Vi hjelper mindre bedrifter med å skaffe kontakter og bygge nettverk. Men selv om vi åpner døren, må bedriftene selv ta neste steget – og sørge for å få i havn kontrakter, sier Brekke.

Elisabeth Faret understreker at det er viktig at regionen går samlet, og har et felles trykk. – Vi har regelmessige koordineringsmøter med virkemiddelapparatet; Rogaland Fylkeskommune, INTSOK, Innovasjon Norge og ONS. Istedenfor å lage våre egne arrangementer forsøker vi å støtte opp om det som allerede eksisterer. Vi skrev nylig en samarbeidsavtale med norsk-russisk handelskammer. Sammen skal vi arrangere kurs for bedrifter og personer som vil lære mer

om næringslivet i Russland, informerer Faret.

I midten av juni dro Faret på Business to Business seminar i Arkhangelsk. – Vi viste oss frem og synliggjorde vår fantastiske region. Vi knyttet kontakter med næringslivet og det offentlige og viste at vi støttet opp om det som skjer i nord, forteller Faret.

TRE VEIER TIL TOPPEN

Alliansebyggingen mot Russland er en langsiktig oppgave. – Du må være der det skjer og bli kjent med folk, skal de samarbeide med deg, forklarer Faret. Hun forteller at russerne ser på Norge som et lite land med mye penger og lite kultur, men nordmenn er ganske populære blant russerne. Vi blir sett på som et ufarlig land. Norge er faktisk det eneste nabolandet russerne aldri har vært i krig med, sier markedssjefen.

Ifølge Brekke er det tre måter å møte utfordringene i Russland på, gjennom Nord-Norge, Moskva eller St. Petersburg. – I Moskva er beslutningstakerne. De bestemmer det meste, men det er ikke alt de involverer seg i. Her finner du også hovedkontorene til de store olje- og gasselskapene. Statoil og Hydro har allerede vært der i flere år. Nylig inviterte Stavanger Moskva til å bli medlem i organisasjonen WECP (World Energy Cities Partnership). Leif Johan Sevland var invitasjonsverten, men å slå av en prat med



Internasjonalt sjef Trygve Brekke og markedssjef Elisabeth Faret, begge i Stavanger-regionen Næringsutvikling, arbeider for å markedsføre Stavanger-regionen overfor energifolket i Nordområdene. Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Moskvas ordfører, er vanskeligere enn å få tak i selveste Putin, hevder Brekke.

Inngangsport nummer to er St. Petersburg. Her finnes det et sterkt ingeniør- og kunnskapsmiljø i tillegg til viktige politisk aktører. – Selv om selskaper fra vår region er verdensledende på sine områder, må vi ikke glemme russerne. De har et teknologiforsprang. Tenk bare på hvor mye de kan om undervannsoperasjoner knyttet til ubåter og drift i arktiske strøk, sier Elisabeth Faret.

Tredje vei inn er gjennom Nord-Norge hvor kulturforskjellene ikke skulle være

så variert som mellom Norge og Russland. Tidligere i år var både ONS sjef Kjell Ursin-Smith og Elisabeth Faret på Barentshavskonferansen for å knytte kontakter. Som et resultat av besøket er det nå inngått et samarbeid med Næringsforeningen Petroarctic - Vår region har kompetansen og industrien som trengs for å få til utviklingen i Nord-Norge. Nordlendingene har en kultur for å samarbeide, og det spiller vi på, sier Faret. Hun burde vite det, som selv er født og oppvokst i nord.

LANGSIKTIG SATSING

Internasjonal sjef Trygve Brekke jobber mot mange land og markeder, men mener arbeidet mot Russland er svært viktig. – Vi har en langsiktig strategi og horisont på arbeidet vårt. Så langt er vi i rute. Det er allikevel nødvendig å følge godt med på hva som skjer. Vår posisjon som Europeisk Energihovedstad kan fort få konkurranse fra Moskva nå som vi går inn i en ny epoke i olje- og gasshistorien, advarer han.



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

Vi er klare til ONS!



Vi har utvidet våre produksjonsfasiliteter for å gi våre kunder enda bedre service.
Ta gjerne en uforpliktende prat med oss:



Egil Hagir
egil@bitmap.no



Sølvi E. Vestnes
solvi@bitmap.no

BITMAP*

Tlf. 51 84 92 30

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

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT MESSEDEKOR BILDEDATABASE



Lyse mot strømmen

I energinasjonen Norge tales det for tiden om en nært forestående kraftkrise. Foreløpig ser det ut for at vår region vil unngå problemene. Det kan vi takke Lyse Energi for. Mens mange roper på regjeringen og politikerne, tok Lyse tak i utfordringene for mange år siden. Kraftkrise har NHO og Norsk Industri snakket høyt om i hvert fall de ti siste årene, blant annet på grunn av svakheter i overføringsnettet. Og at det kunne oppstå under-skudd på strøm i Norge da vi satte brems på vannkraftutbyggingen, kan da ikke komme som noen overraskelse på noen?



Tekst: Jan Gjerde
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

- Lyse Gass AS ble etablert høsten 2000. Det var da klart for alle at skulle vi oppnå leveringssikkerhet for energi til landets sterkest voksende region, måtte vi finne supplementer til strøm fra vannkraft, sier leder av Lyse Gass AS, Torbjørn Johnsen, til Rosenkilden. Med vår nærhet til ilandføringsstedet Kårstø, var naturgass et helt naturlig valg. Siden 1985 har Kårstø vært mottaksanlegg for naturgass fra Nordsjøen. Utfordringene for oss var å få gassen over Boknafjorden og å bygge ut et distribusjonsnett for naturgass på Nord-Jæren. Høytrykksledningen Rogass fra Kårstø til Risavika ble lagt høsten 2003. Til nå har vi i tillegg bygd mer enn 350 kilometer med landnett. Til sammen har vi til nå investert for 860 millioner kroner i ny infrastruktur. Ellers er det et sentralt element i vår strategi å bidra til at vi legger til rette for flere typer energikilder og distribusjonssystemer, også for de nye, fornybare energikilder. Dette er i samsvar med de nasjonale strategier på området.

Prosjektleder og seniorrådgiver i Lyse Gass AS, Jan Arvid Øvestad, forteller at på ett punkt tok de feil i sine beregninger. - Markedet for naturgass på Nord-Jæren er mye større enn vi trodde da vi startet prosjekteringen. Vi har ingen enkeltstående, storbrukere av naturgass hos oss,

men mange mellomstore og mindre brukere, både i industri og næringsliv og hos vanlige forbrukere. Veksthusnæringen er viktig, men også industribedrifter som kan skifte ut olje med gass, oppnår økonomiske og miljømessige gevinster. I 2006 leverer vi energi tilsvarende mer enn 400 GWh. Det er faktisk omlag 50 GWh mer enn det vi i 2001 forutsatte i våre prognoser for 2011. I Europa dekkes 20 - 25% av energiforbruket med naturgass i dag. Det er ingenting i veien for at dette også kan bli tilfellet i deler av Norge i fremtiden.

Noen ser på bruk av naturgass som et miljøproblem?

- Da tenker de på utslipp av CO2 og faren for global oppvarming. På alle utslippsparametere er naturgass det reneste vi kan brenne med tanke på miljøskadelige utslipp, som f. eks støv og NoX. Naturgass er det fossile brenselet som pr energienhet har minst utslipp knyttet til seg. Når gjennomføringen av Gøteborgkonvensjonen for alvor kommer på den energi- og miljøpolitiske dagsorden i Norge, vil naturgass være et av de viktigste svarene, ikke minst i transportsektoren. Alle våre beregninger og scenarier viser at bruk av naturgass i Norge gir et positivt miljøregnskap, enten den erstatter olje eller strøm. Det at vi i Norge benytter el til oppvarmingsformål er råflott og lite miljøvennlig, i hvert fall hvis strøm må importeres. Ellers er det viktig å være oppmerksom på at CO2 ikke er en miljøgift. CO2 er nødvendig for alt liv på

jorden. Dette illustreres av at CO2 i dag benyttes som en viktig komponent for økt produksjon i veksthusnæringen. Vi bidrar ikke til å løse trusselen om global oppvarming ved ikke å ta i bruk naturgass i Norge, understreker Øvestad.

Nå ser dere utover regionens behov og har startet et stort prosjekt for utskipping av LNG fra et planlagt nytt anlegg i Risavika?

- Etter planene skal vi levere LNG både til Narvik og til mottaksanlegg i Sør-Norge. Vi har etablert et samarbeid mellom Lyse Energi, Agder Energi og Skagerak Energi om et nytt produksjonsanlegg for LNG i Rogaland, trolig i Risavika. Ved dette samarbeidet vil det bli etablert regionale mottaksanlegg i Kristiansand og Grenland-området. Rederiet I.M. Skaugen er en viktig bidragsyter i strategien. De har utviklet skip for transport av LNG i den skala det her er tale om, dvs med kapasitet til å frakte 10.000 m3. Det foreligger nå også en intensjonsavtale mellom Lyse, I.M. Skaugen og Naturgass Nord AS, med Narvik som mottaksterminal. Dette betyr at vi får et naturgassmarked med utgangspunkt i Stavanger-regionen som vil dekke hele Nordkalotten. Samarbeidet med Agder Energi og Skagerak Energi vil dekke store deler av sørlige Norge. Men mulighetene er ikke uttømt med det. I virkeligheten ligger vi strategisk gunstig til i forhold til levering av naturgass i form av LNG til både Sverige, Danmark, UK og de store gassmarkedene i Nord-Europa. LNG anlegget



Prosjektleder og seniorrådgiver i Lyse Gass AS, Jan Arvid Øvestad, forteller at markedet for naturgass på Nord-Jæren er mye større enn Lyse Gass AS trodde til å begynne med. - Vi har ingen enkeltstående, storbrukere av naturgass hos oss, men mange mellomstore og mindre brukere, både i industri og næringsliv og blant vanlige forbrukere, sier Øvestad.

vil ha en kapasitet på 300.000 tonn pr år og kan stå ferdig 4. kvartal 2008.

LNG betyr Liquefied Natural Gas, og innebærer at naturgassen kjøles ned til flytende form. Gass i væskeform avgir ingen lukt, er ikke brennbar og har lav egenvekt. Det gjør at den trygt kan transporteres både med båt og bil. Forresten er ikke LNG noe fremmedord for oss som har bodd i Stavanger i noen år. Som mange vil huske, var Moss Rosenberg Verft på 1970-tallet byggested for LNG-tankere med kapasitet opp til 125 000 m³. Disse var beregnet på transport av naturgass over store avstander.

Igjen kommer spørsmålet: Er LNG i denne skala god butikk, og er det miljøvennlig?

- Høye priser på olje og gass medfører at forrentningen av infrastrukturen og inntektene på selve leveransene sikres, men samtidig oppstår det ny usikkerhet i forhold til andre energikilder, f. eks kull og atomkraft. Vi har derfor stort fokus på at det vi gjør både på produksjons-, distribusjons- og infrastruktursiden må gjøres til

lavest mulige kostnader. Det vi har bygd til nå, har vi greidd til kostnader som ligger langt under industristandarden, både til lands og til vanns. Når det gjelder miljøspørsmålene, vil jeg bare vise til at ENOVA nå er inne med midler til delfinansiering av mottaksterminalen i Kristiansand, påpeker Øvestad.

Begrunnelsen for dette er at det regionale anlegget vil bidra til å oppfylle nasjonale målsettinger om å ta i bruk naturgass i Norge. Økt bruk av naturgass på Agder i stedet for fyringsolje vil gi betydelige miljøfordeler for regionen, heter det i en pressemelding fra ENOVA.

Hva så med det planlagte gassrøret fra Risavika til Grenland og eventuelt videre til Østfold og Sverige?

- Det vil kanskje komme. Men ikke i nærmeste framtid. Foreløpig er det ikke stort nok markedsgrunnlag for rørgass, etter våre beregninger. Vi anbefaler markedet å tenke LNG nå. Kommer røret, kan noen kunder skifte til rørgass når tiden er inne. Men LNG når også fram til steder som aldri vil få nytte godt av rørgass. Så i ste-

det for å vente på noe som kanskje ikke kommer, oppfordrer vi bedriftene til heller å starte med de små skritt nå. Dette vil kunne legge grunnlaget for større volumer i neste omgang, avslutter Øvestad.

Om det nye LNG-anlegget kommer i Risavika eller et annet sted er ennå ikke endelig avgjort. Forhåpentligvis vil alle vedtak være på plass tidlig på høsten 2006. Lyse ønsker anlegget til Risavika, det er der naturgassen i Rogass kommer i land, men lokaliseringen av LNG-anlegget avhenger av lokalpolitiske vedtak. Lyse har sammen med andre aktører satt stort på Risavika i forbindelse med etableringen av Energiparken. Risavika Senter for Miljø og Gassteknologi (RSMG) er et storskala gass-testsenter for å utvikle mer miljøvennlig bruk av naturgass. Initiativtakerne til dette senteret er UiS, IRIS, Lyse, Norske Shell og Statoil. Gjennom IRIS er også Christian Michelsens Institutt i Bergen og Institutt for Energiteknikk på Kjeller knyttet til senteret med aktiviteter i forbindelse med prosjekter og samarbeidsavtaler.

Revus - Stavangers nest største oljeselskap



Det er store uoppdagede ressurser på norsk sokkel.

Revus skal investere store summer over de neste tre årene i lete- og utviklingsprogrammer på norsk sokkel. Vi har de lovende lisensene, de dyktige folkene, den nødvendige riggkapasiteten - og pengene som må til for å gjennomføre programmet. Vi går spennende tider i møte.

revus
energy

review and revitalize



De tre viktigste spørsmålene om obligatorisk tjenstepensjon (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 korttidsansatte 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 riktigste 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

Nye oljeselskaper på norsk sokkel:

- Hva er resultatet så langt?

- Hva kan vi forvente oss videre?

Olje- og gassvirksomheten er svært viktig for Norge og ikke minst for Stavanger-regionen. Virksomheten sto i 2005 for 25 % av samlet verdiskapning, ca 33 % av statens inntekter og sysselsatte ca 80.000 personer, hvorav omtrent halvparten i Stavanger-regionen. Aktivitets- og investeringsnivået er kanskje i dag "all-time high" - hvor årets investeringer i olje- og gass industrien forventes å nå over 100 milliarder kroner. Spørsmålet er hva som kan og bør gjøres for å opprettholde aktivitetsnivået på lengre sikt, hvor produksjonen og investeringsnivået peker nedover. Er det nye mangfoldet av selskaper - om enn ikke løsningen - så i hvert fall et meget godt bidrag for å få dette til?



Tekst: John Avaldsnes, Partner i Ernst & Young og leder av Ressursgruppen for Energi i Næringsforeningen

HVILKEN UTVIKLING HAR SKJEDD I AKTØRBILDET?

Aktørbildet på Norsk sokkel har historisk sett vært preget av Statoil, Hydro og de større internasjonale oljeselskapene. Så sent som i 2003 satt Statoil og Hydro med 70 % av operatøroppgavene (og også verdiene hvis Petoro inkluderes) på Norsk sokkel. I dag er det fremdeles bare Talisman av de nye selskapene som er operatør på felt i drift (Gyda og Varg).

Som en del av strategien for å stå bedre rustet til å møte morgendagens utfordringer med en stadig mer moden sokkel, iverksatte myndighetene i 2000 en rekke tiltak for å tiltrekke nye og til dels mindre selskaper (for informasjon om prekvalifiseringsprosessen, se www.npd.no). Bakgrunnen var behov for en mer diversifisert strategi og kjernekompetanse for å supplere de store, ofte multinasjonale og integrerte oljeselskaper som primært var og er opptatt av større funn i nye områder.

I dag er nesten 40 flere selskaper inne eller på vei inn på Norsk sokkel i forhold til før år 2000, da kun 16 selskaper var representert (figur 1). Nyetablerte selska-

per spenner over et vidt spekter fra små norske (Noreco, Altinex, Revus, Pertra, Ener Petroleum) og mindre utenlandske (Premier Oil, Discover Petroleum, Faroe Petroleum) via europeisk gass-selskaper (Gas de France, Wintershall, E.ON Ruhrgas) til de større selskapene med betydelige internasjonale porteføljer (BG, Talisman, Petro-Canada).

HVA BRINGER NYE AKTØRER TIL SOKKELEN, OG HVA HAR DET GITT AV RESULTATER SÅ LANGT?

Det er typisk for nye petroleumsprovinser at det ofte har fullt ut integrerte oljeselskaper som dominerer arenaen. Dette har sammenheng med at prospektene i begynnelsen er få og store, men med lav funnsannsynlighet. Som regel vil ikke disse selskapene være tilsvarende interessert i å utvikle små funn, spesielt hvis de ikke ligger i nærheten av etablert infrastruktur.

Det er her de nye aktørene kommer inn og som gjerne har:

- en helt annen kjernevirksomhet – små felter i tilknytning til eksisterende, gjerne gammel infrastruktur [haleproduksjon];
- en annen kostnadsstruktur – hvor de kan drive felt lønnsomt over lengre tid enn større aktører;
- helt andre vesentlighetskrav/materialitet i forhold til letespekter og felt-

størrelser – en økning i produksjonen på kun 100-500 fat/døgn utgjør ikke engang avrundinger for de store multinasjonale selskapene, mens for mindre selskaper utgjør en slik økning med \$70/fatet en brutto inntektsstrøm på 15-80 millioner kroner;

- vilje og evne til å finne nye samarbeids- og organisasjonsmodeller i grenseflaten mot oljeservice-industrien;

- en mer dynamisk beslutningsprosess, samt krav til beslutningsgrunnlag hva gjelder oljeprisforutsetninger. Mens de store internasjonale selskapene lenge opererte med \$12-15/fat (og fremdeles ligger under \$30/fat) i sine lønnsomhetsberegninger, har de nye, mindre selskaper i større grad klart å "tilpasse" seg virkeligheten. Dette gjør at de ser verdier hvor de mer etablerte kun ser høye enhetskostnader og/eller begrenset volum på prospektene.

Disse elementene er vesentlige å stimulere på en sokkel som modnes og krever nye, aktive grep. De nye selskapene har så langt vært svært aktive – både i forhold til søknadsrunder (figur 2) og ved aktiv deltagelse i letebrønner (de siste fire årene har de stått for mer enn 20 % av letekostnadene i forbindelse med Nordsjørundene og TFO (figur 3). Vi ser også eksempler på at de nye selskapene etablerer riggpool-ordninger for å sikre

Figur 1

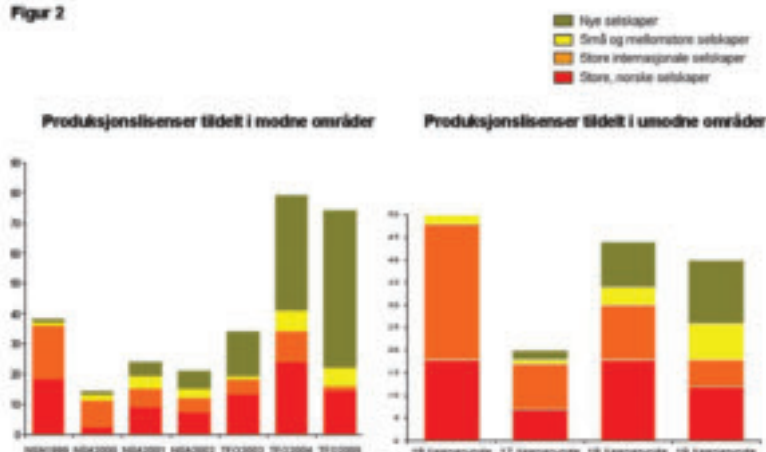
	Operatør/ rettighetshavere før år 2000	Operatør/ rettighetshavere etter år 2000	Allerede prekvalifiserte selskaper	Selskaper i prekvalifiserings- prosessen
Stavanger	10	10	1	2
Oslo	6	7	4	2
Trondheim	0	1	0	0
Enda ikke etablert i Norge	0	2	8	4
Totalt	16	20	13	8

Kilde: Stavanger Alltids, Opendirektorat

2

© 2005 Ernst & Young AS - All Rights Reserved

Figur 2

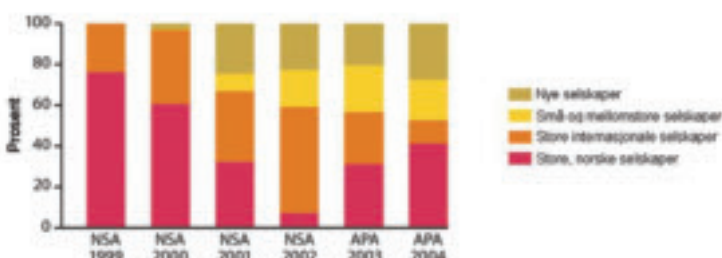


3

© 2005 Ernst & Young AS - All Rights Reserved

Figur 3

Andel letekostnader i modne områder på norsk sokkel



4

© 2005 Ernst & Young AS - All Rights Reserved

riggkapasitet til sine boreforpliktelser. Det er således ventet at disse selskaperenes andel av leteboringer også vil stige i de nærmeste årene. Antall lisensandeler tildelt er også klart stigende, noe vi også ser av tildelinger i umodne områder eller i ordinære konsesjonsrunder.

HVA KAN VI VENTE OSS VIDERE, OG HVA MÅ LEGGES TIL RETTE FOR AKTØRENE?

Det er ennå alt for tidlig å trekke endelige konklusjoner om selskapene har innfridd. Aktivitetene så langt er udelt positive og har lagt et godt grunnlag for videre, økt verdiskapning på Norsk sokkel.

Men – det er flere forhold som krever oppmerksomhet og må stimuleres for at dette skal skje;

- selskapene må kontinuerlig få tilgang til lisenser gjennom en fortsatt, aktiv tildelingspolitikk;
- myndighetene må fortsette stimulering av tilbakelevering av lisenser som ikke er aktive
- fortsatt vurdering av lettelsener i avgifts- og skatteregimet som stimulerer til økt letevirk-somhet;
- fortsatt stimulering av økt konkurranse ved å invitere flere, nye aktører til sokkelen.

Listen er ikke uttømmende, men viser at videre, økt stimulans er nødvendig for å øke aktivitetsnivået på Sokkelen, spesielt tidlig i verdikjeden (nye lisenser, økt leteboring). Det er allikevel stor grunn til å forvente at utviklingen vi har sett så langt, bare vil fortsette. De nye selskapene, som en har sett på Britisk sokkel, vil ikke bare supplere de store multinasjonale selskapene, men i større grad også erstatte og forbigå disse selskapene hva gjelder verdiskapning på Norsk sokkel (med unntak av felt i drift). Dette skyldes ikke minst at enkelte av de større internasjonale aktørene har vist en heller laber interesse i senere tildelingsrunder, rett og slett fordi de ikke har funnet utlyste områder interessante nok.

I vår region er vi kjent for å ta vel imot de selskaper som etablerer seg. Mye godt arbeid er gjort og pågår – men regionen må være svært aktive skal vi "sikre oss vår rettmessige andel" av neste runde, nye aktører inn til sokkelen (med erfaring fra UK: mer enn 20 selskaper).

Hvorfor?

Hovedsakelig fordi Norsk kontinentalsokkel forventes å være attraktiv og bidra til verdiskapning for oljeselskapene i uoverskuelig framtid. Det er derfor de er kommet og vil fortsette å komme.

BREAKING NEW BARRIERS

Å få til noe – helt alene – kan i seg selv være tilfredsstillende. Men det kan ikke sammenlignes med de store bragdene du får til sammen med andre. Slik er det i dag, slik blir det i morgen.

ConocoPhillips er et internasjonalt integrert energiselskap med aktivitet i over 40 land. Hovedkontoret ligger i Houston, USA. Selskapet har samordnet virksomheten i Norge og Storbritannia, og aktivitetene i Nordsjøen ledes fra selskapets europeiske hovedkontor i Tananger, utenfor Stavanger. ConocoPhillips er største utenlandske operatør på norsk sokkel. Selskapet står bak driften av Ekofisk-området, og har attraktive eierandeler i blant annet Heidrun, Troll, Statfjord, Visund, Oseberg, Alvheim og Grane. Selskapet har også nedstrømsvirksomhet i Norge under varemerket JET.

INNSYN OG UTSYN

Planene om å bruke CO2 til å øke utvinningen av olje i Nordsjøen vil gjøre Norge verdensledende.

Den nye regjeringen skal etter planen ha klart et opplegg for rensing og transport av CO2 fra gasskraftverk og andre store CO2-utslipp på land til oljefelt i Nordsjøen. Her skal CO2-gassen pumpes ned i oljefeltene, som sammen med injiserte vannmengder vil føre til at Norge kan øke utvinningen av olje fra disse feltene vesentlig. Med et slikt opplegg på plass, vil det for staten være lønnsomt at det bygges mange nye gasskraftverk, slik at den får store nok mengder CO2 til å øke oljeutvinningen.

Informasjonsdirektør i Norsk Industri (PIL), Svein Thompson

Storstilt etanol-satsing i Sverige - Norge kommer etter?

Før året er omme vil Sverige ha nær

300 tankstasjoner for etanol E85. Etanol er i dag det mest brukte miljøbensinen i Sverige, og antall bensinpumper gror opp som paddehatter over hele landet. Statoil i Sverige har som ambisjon å ha etablert 120 tankstasjoner for etanol i Sverige ved utgangen av 2006. E85 består av 85 prosent bioetanol og 15 prosent bensin. 30. mai åpnet Statoil landets første bensinpumpe for bioetanol på Storo i Oslo. E85 kan tankes på FleksiFuel-biler. FleksiFuel-biler kan bruke E85, blyfri bensin eller en blanding av E85 og blyfri bensin.

Adresseavisen 4. juni 2006

Fremtid for grønn kullkraft

Om ti år håper svenske Vattenfall at tyske kullkraftverk kan friskmeldes. Men først må milliarder investeres i ny teknologi. Flere milliarder euro satser Vattenfall på å bli først til å utvikle teknologien som kan stanse utslippet av miljøgiften karbondioksid (CO2).

Foreløpig investeres 50 millioner euro (400 mill. kr) i et pilotprosjekt i det østlige Tyskland. Det som for noen få år siden var et av de mest forurensende kullkraftverkene i Europa, skal bli helt fritt for CO2. Vattenfalls anlegg ligger i et enormt felt med brunkull. Forekomstene av brunkull i det østlige Tyskland rekker for flere hundre år.

N24 - Aftenposten 4. juni 2006

Hinna på kartet

Lyse Gass har installert fjernkjøling i den nye bydelen i Sandnes, Hinna Park. Ved å bruke kaldt sjøvann reduseres energibehovet med nesten 90 prosent i forhold til tradisjonelt kjølemaskineri. Kjølingen foregår uten tradisjonelt kjølemaskineri, men ved å bruke sjøvann i varmevekslerne. Det er ingen kompressorer, ingen bruk av skadelige klimagasser, kun elektriske sirkulasjonspumper.

Teknisk Ukeblad

MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE
MOSAIQUE

Mosaique as ble etablert i 2001. Vi rekrutterer til faste stillinger for regionens hjørnesteinsbedrifter 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

De tre ONS-kvinnene



Det er ikke sjenerende mange kvinner tilstede på ONS som er og blir et mannsdominert arrangement. Men Liv Marith Bjelland (til venstre) trekker i avgjørende tråder sammen med May-Lis Thorsson (i midten) og Aase Tendenes.

Det står kvinner bak. En klisjé som har gått inn i det norske språket. Når det gjelder ONS ligger klisjéen snublende nær. Det står selvsagt mange både kvinner og menn bak. Men på områdene utstilling, konferanse og kulturprogram, står det vitterlig tre kvinner bak: Liv Marith Bjelland, Stavanger Forum, ansvarlig for utstilling, May-Lis Thorsson, Norsk Petroleumsforening, ansvarlig for konferansen, mens Aase Tendenes er ansvarlig for kulturprogrammet.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eric Johanssen/BITMAP

I en idrettssammenheng ville Liv Marith Bjelland vært omtalt som veteran. Nå er hun i gang med sitt tiende ONS.

Prosjektssjefen i Stavanger Forum har vært prosjektleder for ONS i seks år (tre ONS arrangement) år, og i øyeblikket med en oljepris som velsigner fedrelandet med ufattelige milliardinntekter, økende sysselsetting og tro på fremtiden, har Liv Marith Bjelland en relativt takknemlig oppgave som utstillingsansvarlig.

- ONS har aldri hatt så lange ventelister, sier Liv Marith Bjelland. Det skyldes oppgangen i markedet, og ONS har vært utsolgt siden jul. Det er et luksusproblem, men faktum er også at Stavanger-regionen ikke har infrastruktur til å ta i mot flere utstillere.

Men så langt har i hvert fall Stavanger Forum kontroll på den tekniske planleggingen og gjennomføringen av utstillingen og konferansen i tillegg til innkvartering på hoteller og ellers i de mange hundre lokale hjem i regionen.

- Utstillingsområdet nå er ganske enkelt sprengt og selv med en ny stor plathall har vi ikke mulighet til å ta i mot flere utstillere, hjertesukker Liv Marith Bjelland.

BABYEN

- ONS er babyen min, fortsetter hun. Det er utrolig kjekt å jobbe med ONS, og det er litt av et puslespill som skal til - ikke minst sammen med våre dyktige underleverandører. Samarbeidet mellom Stiftelsen ONS, Norsk Petroleumsforening og Aase Tendenes fungerer utmerket. Men det er også grunn til å gi ros til utstillerne. I de siste ONS har det

vært et klart fokus på HMS-aspektet. Byggingen av stander er blitt tryggere, og vi har fått skryt fra Arbeidstilsynet på dette området.

ONS setter som vi alle vet et klart preg på Stavanger i den siste uken av august.

- Det er ikke slik i Houston, sier Liv Marith Bjelland. Der finnes det drosjesjåfører som ikke vet om at det er en oljemesse. ONS setter Stavanger på kartet. Hele byen vet hva ONS betyr, og en hel olje- og energiverden vet også hva ONS betyr - ikke minst på det faglige området. Stavanger løser vertskapsfunksjonen på en helt spesiell måte. Det blir lagt merke til at folk stiller sine hjem til disposisjon for de besøkende og flytter ut under ONS. På denne måten har vi mulighet til å ta i mot 30.000 besøkende.

- Men vi har behov for større hotellkapasitet, sier Liv Marith Bjelland. I år vil hurtigruteskipet Lyngen bli tatt i bruk, og vi håper at deler av sykehushotellet kan stå klart - det blir i hvert fall klart til neste ONS.

KVINNER

Det er ikke sjenerende mange kvinner tilstede på ONS som er og blir et mannsdominert arrangement. Men Liv Marith Bjelland trekker i avgjørende tråder sammen med May-Lis Thorsson og Aase Tendenes.

- Dette er noe av det jeg er stolt over, sier Liv Marith Bjelland. Kvinner takler gjerne prosjekter og press på en annen måte, og liker å ha mange baller i luften samtidig. Det kan også være greit å jobbe i et mannsdominert miljø og myke det opp en smule.

Liv Marith Bjelland har ellers to ønsker for det forstående ONS: At det ikke regner, og at rikspresen muligens innser at ONS er et norsk utstillingsvindu for olje og energi, og derfor fortjener omtale.

FULL OVERSIKT

Utsikten fra Næringslivets hus er muligens byens beste. Der sitter May Lis Thorsson, regionsjef i Norsk Petroleumsforening og med den minst like viktige oppgaven som konferanseansvarlig for ONS. Fra 10. etasje i bygget har Thorsson full oversikt over Vågen, og med orkesterplass til festivalarrangementet i regi av Aase Tendenes under ONS på torsdagen.

May-Lis Thorsson kom til Stavanger og Elfs informasjonsavdeling i 1983 og ble regionsjef ved Stavanger-kontoret til Norsk Petroleumsforening i 1988. Fra 1991 ble hun involvert i ONS og er nå med på ONS for åttende gang siden 1992.

- Det er kjekt å være med på ONS, sier May-Lis Thorsson. Det er krevende, men vi kommer med i et viktig nettverk både nasjonalt og internasjonalt. ONS er helt klart ett av de viktigste møtestedene i verden for olje- og energivirksomheten, og en kan sikkert tenke seg hvor spennende det er å få være en del av dette. Jeg føler meg veldig privilegert.

May-Lis Thorsson sitter i konferansekomiteen sammen med 20 internasjonale fagpersoner fra oljeindustrien og myndighetene. Denne faglig tunge komiteen møtes 12 ganger for å spikre sammen et faglig program. I år er temaet Bridging the Energy Gap.

ATTRAKTIV MØTEPLASS

- Oppgaven vår er å sette sammen et godt og relevant faglig program som gjør ONS til en aktuell og attraktiv møteplass. Konferansen er en arena som ikke bare gir faglig påfyll, men også bidrar til å skape en mangfoldig dialog, både faglig, kulturelt og sosialt.

Norsk Petroleumsforening arrangerer mange konferanser i løpet av et år, og ONS er uten tvil en viktig hjørnestein. Det er viktig for NPF å være med å trekke i trådene i en konferanse som har så

mange faglige ringvirkninger. Konferansedelen av ONS har hatt nærmere 1.000 betalende deltakere. Det er et tall som har gått igjen helt siden 1992. Det hadde imidlertid vært ønskelig med enda større oppslutning fra lokale selskaper. – Konferansen har funnet sin nisje, sier May-Lis Thorsson. Mangelen på hotellplasser er den store bøygen for enda flere internasjonale delegater.

– ONS er viktig for Stavanger. Hele byen kjenner til messen. Konferansedeltakeren befinner seg som kjent ikke bare på utstillingsområdet, men er også en viktig del av bybildet i løpet av ONS-ukene. Dette gir betydelige ringvirkninger til hotell- og restaurantnæringen, taxi og handel.

Et høydepunkt under konferansen er utdelingen av Young Professional Company Award.

– Her konkurrerer unge representanter fra fire utvalgte selskaper om prisen, sier May-Lis Thorsson. Det er nedsatt en egen jury og premien sponset av Hitec Vision, er en reise til London med innlagt omvisning i House of Lords. Det er en konkurranse hvor morgendagens ledere får muligheten til å presentere sine tanker om framtiden for vår industri.

Når det gjelder kvinnefellesskapet på de tre vitale områder sier May-Lis Thorsson følgende:

KULT

– Jeg synes det er kult at de tre hovedprosjektene for ONS ledes av tre kvinner, spesielt med tanke på at dette frem til nå har vært en ganske mannsdominert industri. Det er kanskje en sannhet at kvinner kan mestre mange baller i luften, og fokusere på mange detaljer samtidig, men det koker nok ned til menneskelige relasjoner og at en tør å gi av seg selv og vise at man bryr seg. Der har kanskje kvinner et fortrinn?

ALLE FESTIVALERS MOR

Det er mulig at vi kan kalle Aase Tendenes alle Stavanger-festivalers mor. For det var i 1994 at Aase Tendenes ble engasjert av Stiftelsen ONS for å lage en festival myntet på byens befolkning. Det ble bokstavelig talt samling i Vågen, og festivalen var i utgangspunktet en gave til byen.

– Under ONS er det mange mennesker

i mørke dress som er mottakelige for tilbud utover besøket på messeområdet. På kveldstid er ca. kun 20% av deltakerne invitert til private arrangement mens 80% mer eller mindre er på vandring. En festival i Vågen ville være et tilbud til alle deltakerne og ikke minst til byens egen befolkning. Alle lokale og deltakerne skulle få et kulturelt tilbud. Deltakerne fikk muligheten til å møte de "innfødte". Festivalen betydde en folkeliggjøring av ONS.

Det var i 1993 at den multikulturelle Aase Tendenes ble engasjert som festivalsjef med bakgrunn som både designer og kunstner.



De tre ONS-damene, fra venstre: Aase Tendenes, festivalsjef, May-Lis Thorsson, konferansesjef og Liv Marith Bjelland, utstillingssjef

Vågen blir igjen et samlingssted i dagene 22.-24. august med scene ved Hall Toll og via en virkelig kjempe stor-skjerm kan alle byens egne og gjester bivåne det som skjer fra så å si alle deler av Vågen.

– Det er spennende å operere i spenningsfeltet mellom næring og kultur og se verdiskapingen i kulturbasert næring, sier Aase Tendenes som nå er opptatt av å se på festivalen mer i et kvalitetsperspektiv enn i et kvantitetsperspektiv.

HOT/COLD

– Derfor er årets festival et arrangement i nært samarbeid med Stavanger2008 under tema HOT/cold som er ett av hovedtemaene. Til avslutningskvelden kommer Spanish Harlem Orchestra med latinamerikanske rytmer. HOT/cold skal speile ulikheten mellom det varme latinamerikanske og det kanskje mer kjølige og skal presentere prosjekter innenfor regionalt og internasjonalt samarbeid, og lokale kulturinstitusjoner som Rogaland Teater, International Chamber Music Festival og Stavanger Symfoniorkester vil alle ha innslag fra HOT/cold i sine pro-

grammer i 2006.

– I Stavanger2008 er festivalen viktig i profilerings- og markedsføringssammenheng. Det er en unik sjanse vi har fått til å markedsføre begivenheten i 2008 i en europeisk sammenheng.

– Det er virkelig spennende å jobbe sammen med næringslivet på kultursiden. Oljevirkomheten har vært både innovativ og kreativ, og jeg ser klare likheter mellom næring og kultur. I industrien blir design stadig viktigere, og selv i oljebransjen vil komponenter som har tatt hensyn til design selge bedre. På dette området er det mye å hente. Design-miljøet og næring vil begge ha utbytte av å sette seg sammen oftere.

FORVENTNINGER

– Forventninger til årets festival?

– Jeg ønsker virkelig at mange av gjestene vil benytte anledningen til å sette seg sammen i Vågen i de tre dagene som festivalen varer sammen med hele byen. Næringslivet vil få muligheten til å møtes i en atmosfære av god mat, og i en setting som jeg tror vil fremme dialogen og kombinere hensynet til business and pleasure. For byen vil det bli en høsttakkefest for den går i hi etter alle festivalene på sommertid.

På selve avslutningsdagen torsdag 24. august blir det både musikalske høydepunkter i kombinasjon med Run for Fun og Walk and Talk for både spreke ONS-deltakere og andre. Målsettingen er å samle 2006 deltakere til den fysiske utskielsen. Run for Fun er blitt regions største gateløp. En begivenhet både store og små kan delta i.

For ytterligere å illustrere møtet mellom HOT/cold får Bilbao, Færøyene, Florø, Bergen, Kristiansund og Nord-Norge sine gjestebyttelt, med muligheter til å studere en samisk lavo, til å smake på bacalao fra Kristiansund og til å se heftige innslag fra Bilbao, og det er all grunn til å besøke årets ONS-kunstner Håkon Gullvåg.

– Kanskje har vi kvinner en egen evne til å holde mange baller i luften og gode til å organisere, sier Aase Tendenes om de sentrale kvinnes egenskaper i ONS-sammenheng. Men selv om ONS er mannsdominert kommer det stadig flere kvinnelige konsernsjefer, og jeg tror at de vil vise sterkere igjen i tiden som kommer i oljevirkomheten.

Petroleum Technology Company AS



Himmelen er blå over næringslivet i Stavanger-regionen anno 2006. Det går så det suser, sier vi gjerne, og priser oss lykkelige over at havets svarte gull reddet oss en gang utpå 60-tallet, da hermetikkindustrien – selve nerven i den nære fortids næringsliv – definitivt var en saga blott. I kjølvannet av funnene på Norsk sokkel dukket det opp en rekke virksomheter som livnærte seg av leveranser til de store oljeselskapene, og det dukker stadig opp nye bedrifter i skogen av underleverandører. For eksempel PTC – Petroleum Technology Company AS.



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eric Johannessén/BITMAP

Det Stavanger-baserte selskapet så dagens lys i oktober 2002, initiert av fire nøkkelpersoner med erfaring fra diverse olje- og brønnserviceselskap. Folkene bak PTC valgte å satse på nisjeprodukter beregnet for oljeutvinningen, produkter som de mente kunne ha nytteverdi for operatørene på sokkelen, sier direktør Egil Josefsen, som også var en av gründerne bak bedriften.

– Vi hadde bred erfaring fra oljerelatert virksomhet, og vi satte oss ned og analyserte flaskehalsene i produksjonen ute på feltene. Hvordan kunne vi bruke kunnskapene våre til å finne smarte løsninger, for å kunne øke utnyttelsesgraden på de kjente reservene i Nordsjøen? En av løsningene var å forbedre gassinjeksjonene i

reservoarene. Mer olje opp betyr lengre levetid på feltene og økt fortjeneste for de impliserte partene. I og for seg ikke en unik tankegang, men det unike ligger i å utvikle teknologien, å muliggjøre lengre levetid på produksjonen, slik at oljeselskapene fortsetter virksomheten utover det som egentlig var forventet. Våre tekniske løsninger innen ventilsystemer, med større åpninger i ventilene, gjør at et større volum kan passere disse med mindre friksjon og større gjennomstrømning. Løsningene våre har falt i god jord, så god at vi ble tildelt innovasjonsprisen for Agderfylkene og Rogaland av DnB NOR i 2005. Og ikke nok med det: Vi er kommet til finalen i år også med to av våre forslag, sier Egil Josefsen, ikke uten en viss stolthet på bedriftens vegne.

TRE PRODUKSJONSOMRÅDER

I tillegg til ovennevnte tilbyr PTC løsninger med alt fra overflateutstyr som Blow Out Preventer for wireline og såkalt

nedihusutsyr. Dessuten intervensjonsutstyr som benyttes til å gå ned i brønnene for blant annet å drive reparasjonsarbeid. – Alt dette har vi utviklet selv, forteller Egil Josefsen, – og utstyret produseres stort sett her i regionen av våre underleverandører. Men først har de hatt noen runder på tegnebrettet og uttesting på verkstedet på Forus før produksjonen blir et faktum.

FRA FIRE TIL 15 ANSATTE

Den spede oppstarten i 2002 talte fire sjeler. I dag er de 15 ansatte, pluss tre innleide.

– I løpet av 2006 runder vi nok 20 fast ansatte, sier Egil Josefsen. – Fremgangen er resultatet av et nitidig arbeid. Du får ingen ting gratis, og vi har jobbet iherdig for å komme dit vi er i dag. Det gledelige er jo at vi er rimelig godt fornøyd med resultatene vi har oppnådd, og vi er glad for at vi har maktet å opparbeide oss et godt renommé. Dessuten medfører pro-



duktene våre store besparelser for oljeselskapene. Men vi kommer ikke forbi at dette er en tøff bransje, og skal vi greie å overleve, må vi satse på produkter som kundene våre etterspør, produkter som kan forbedre kundenes arbeidssituasjon og inntjeningssevne. Det er derfor vi har satset på noen spesielle nisjeprodukter, samtidig som vi jobber hardt for å være blant de beste leverandørene. Innenfor vårt område må vi bevise at vi er unike, og derfor får vi også oppnådd leveranser til de store kundene. Vi må være kreative, fleksible og effektive og levere kjapt, trygt og billig! Sier han og smiler litt selvironisk over ordbruken: - Noen vil vel oppfatte dette som floskler, men det er nå engang slik virkeligheten er!

KOMPETANSE

Direktør Egil Josefsen understreker at PTC er avhengig av en dyktig stab: - Vi har vært ekstremt heldige og fått med oss de aller beste på laget. Og vi ser lyst

på muligheten til å få flere fagfolk med oss i fremtiden. Vi trenger kreative sjeler innen våre segment, og det mener vi at vi skal greie, til tross for et meget stramt arbeidsmarked. Medarbeiderne våre gis anledning til å påvirke egen arbeidssituasjon så vel som bedriftens. Vi mener det er viktig at det skal være spennende og kjekt å jobbe her, arbeidssituasjonen skal stimulere til kreativitet og samhold, sier han og kan fortelle at han hadde erfaring fra brønnservicebransjen før han ble med og etablerte PTC sammen med tre andre likesinnede.

- Vi konkurrerer med mange andre og store aktører og store oljeselskaper. Da er det ekstra stimulerende å få betydelige kunder som for eksempel Conoco Phillips, BP, Statoil og Norsk Hydro i kundeporteføljen.

- Aktivitetene i nordområdene øker, og det finnes også andre betydelige olje- og gassnasjoner. Har dere planer om å

utvide virksomheten til utlandet?

- Vi finner aktivitetene på Britisk sokkel, samt Midt-Østen og Latin-Amerika interessante. Det betyr ikke nødvendigvis at vi må opprette kontorer både her og der, for vi er en kunnskapsbedrift som ikke er avhengig av å ha kontorer alle veier.

Først og fremst må vi fokusere på å ivareta de områder vi ønsker å gå inn i. For å kunne levere, må vi være gode på våre ting. Greier vi det, er leveranser til andre land og kontinenter absolutt interessante, sier Egil Josefsen og røper at han - i likhet med de fleste andre i bedriften - er fra regionen vår.

- Vi har vel en og annen "flyktning" fra Østlandet blant oss, føyer Josefsen humoristisk til, og uttrykker samtidig glede over kompetansenivået i bedriften: - Medarbeiderne våre er fra 26 til 70 år - sistnevnte er ikke meg! Sier han i samme åndedrag.

Folkene bak PTC valgte å satse på nisjeprodukter beregnet for oljeutvinningen, produkter som de mente kunne ha nytteverdi for operatørene på sokkelen, forteller direktør Egil Josefsen, som også er en av gründerne bak bedriften.

Dyktige, engasjerte og pålitelige medarbeidere!



Søker du en

CFO, business analyst eller project cost controller?

Fabi AS tilbyr direkte rekruttering og utleie av konsulenter til stillinger innen finans, økonomi og regnskap. Gjennom over 10 års vellykket drift har vi opparbeidet oss et bredt nettverk av dyktige kandidater med erfaring fra olje/energi, IKT, produksjon, bank/finans og handel/service. Vi opererer på markedene i Stavanger, Oslo og Stockholm.

Ta kontakt med oss i dag for et uforpliktende møte - du når oss på tlf 4000 3696.

www.fabi.no

fabi
1995 - 2005

MER ENN
2000
LEDIGE JOBBER I
STAVANGER REGIONEN!

AKER KVÆRNER OFFSHORE
PARTNER
WWW.AKERJOBB.NO
ACERGY NORWAY AS
WWW.ACERGY-GROUP.COM
BAKER HUGHES
WWW.BAKERHUGHES.COM
CONOCOPHILLIPS NORGE
WWW.CONOCOPHILLIPS.NO
ENI NORGE
WWW.ENI.NORGE.NO
EXXONMOBIL
WWW.EXXONMOBIL.NO
HALLIBURTON/LANDMARK
WWW.JOBBHALLIBURTON.NO
LYSE
WWW.LYSE.NO
NATIONAL OILWELL VARCO
WWW.NOV-NORWAY.NO
NORSKE SHELL
WWW.SHELL.NO
OFFSHORE & MARINE ASA
WWW.O-M.NO
OILINFO
WWW.OILINFO.NO
SCHLUMBERGER
WWW.SLB.COM
SMEDVIG
WWW.SMEDVIG.COM
STATOIL ASA
WWW.STATOIL.COM
TALISMAN ENERGY
NORGE AS
WWW.JOBBTALISMAN.NO
TEEKAY SHIPPING
WWW.TEEKAY.COM/CAREERS
TOTAL E&P NORGE AS
WWW.TOTAL.NO
VETCO AIBEL AS
WWW.VETCO.COM
WEATHERFORD NORGE AS
WWW.WEATHERFORD.COM
SUBSEA 7
WWW.MOVETOSUBSEA7.COM
ERNST & YOUNG AS
WWW.EY.NO
GILDE VEST
WWW.GILDE.NO
HELI-ONE (NORWAY)
WWW.HELI-ONE.CA
LAERDAL
WWW.LAERDAL.COM
DNB NOR
WWW.DNB.NOR.COM
FOKUS BANK
WWW.FOKUS.NO
GE MONEY BANK
WWW.GEMONEYBANK.NO
SKAGEN FONDENE
WWW.SKAGENFONDENE.NO
SPAREBANK 1 SR-BANK
WWW.SR-BANK.NO
PETROLEUMSTILSYNET
WWW.PTIL.NO
IRIS
WWW.IRISRESEARCH.NO
UNIVERSITETET I STAVANGER
WWW.UIS.NO
STAVANGER
UNIVERSITETSSJUKEHUS
WWW.SUS.NO
STAVANGER
WWW.STAVANGER.KOMMUNE.NO
TIME
WWW.TIME.KOMMUNE.NO
RENNESØY
WWW.RENNESØY.KOMMUNE.NO
SOLA
WWW.SOLA.KOMMUNE.NO
KLEPP
WWW.KLEPP.KOMMUNE.NO
GJESDAL
WWW.GJESDAL.KOMMUNE.NO
RANDABERG
WWW.RANDABERG.KOMMUNE.NO
FINNØY
WWW.FINNØY.KOMMUNE.NO
SANDNES
WWW.SANDNES.KOMMUNE.NO
FORSAND
WWW.FORSAND.KOMMUNE.NO
STRAND
WWW.STRAND.KOMMUNE.NO
KVITSØY
WWW.KVITSØY.KOMMUNE.NO
HÅ
WWW.HÅ.KOMMUNE.NO

Surf
videre!

www.greaterstavanger.com

LEV DET GODE LIVET!

Prøv noe nytt! Flytt på kroppen, få nye impulser og kanskje gi karrieren en kraftig dytt fremover. Stavanger-regionen er et av de mest ekspansive områdene i Norge. Her finner du en region som oversvømmes av jobber og muligheter. Investeringsviljen i næringslivet er stor, og det satses innen et vidt spekter. Vi legger til rette for at folk skal trives. Kort sagt, du finner en region som er åpen, energisk og nyskapende. Vi trenger flere kreative mennesker! Har du noe å bidra med? Kom og realiser drømmene dine.

Flere tusen mennesker har flyttet til Stavanger-regionen for å studere eller jobbe i løpet av de siste årene. Mange velger å bli, og etablerer seg med bolig og familie. Siri Kalvig er født og oppvokst i Stavanger, men har vært bosatt i flere norske byer og i utlandet. Nå har hun og familien flyttet tilbake til Stavanger. - Dette er et av de flotteste stedene jeg vet om. Vi har en fantastisk natur med fjell, fjorder, himmel og hav. Alle snakker om vestlandsværet, men her regner det bare halvparten så mye som i Bergen. Det blåser av og til, men det gir oss frisk luft, forklarer Siri Kalvig. Våren kommer først til Stavanger-regionen, noe som gjør at vi bla. får de første potetene i landet. Siri setter stor pris på regionens matvarer. - Jeg liker ferske reker, krabbe og ikke minst det nydelige lammekjøttet vårt. Vi har akkurat etablert et Storm-kontor i Stavanger. - Her blomstrer næringslivet. Mange av våre kunder er i offshoreindustrien og flere av disse er internasjonale, noe som er mulig på grunn av mange direkte flyforbindelser til utlandet. Jeg ser først og fremst en region med muligheter!

Norges tredje største region!

Stavanger-regionen er en av de største og viktigste nærings- og bostedsregionene i Norge, med rundt 300.000 innbyggere. Regionen kalles

ofte for 20-minutters regionen. På kort tid kan du komme deg fra den ene enden til den andre, fra strendene ute ved Nordsjøen til fjordene i Ryfylke, fra bysentra til landlige omgivelser. Regionen består av 14 kommuner som alle går i takt. Det er jernbane, internasjonale flyruter og ferjeforbindelser til en rekke destinasjoner på kontinentet. Foruten Universitetet i Stavanger er flere høyskoler lokalisert i regionen. Næringslivet er ekspansivt og internasjonalt orientert, ikke minst som følge av at regionen er senter for norsk olje- og gassvirksomhet. Men det finnes mer enn bare olje. Vi satser også stort innen utvikling av sjømat- og landbruksnæringer. I tillegg finner du kanskje landets råeste finansmiljø. Og sist men ikke minst, her er det godt å leve!



www.stavanger-chamber.no



www.rogfk.no



www.greaterstavanger.com

Stavanger-regionen Næringsutvikling har i samarbeid med Næringsforeningen, Rogaland Fylkeskommune og lokale bedrifter nettopp gjennomført en landsomfattende kampanje som forteller om fordelene ved å bo og arbeide i regionen. Fire helsides annonser ble kjørt i Stavanger Aftenblad, Bergens Tidene, Adresseavisa, Fædrelandsvennen og Aftenposten. Annonsen med Siri Kalvig (til venstre) var den fjerde i rekken.

Jakten på de energiske medarbeiderne

Ordrebøkene til de lokale energiselskapene er fulle, planene er ambisiøse og tidsfristene knappe. Nå mangler bare arbeidskraften – ingeniører, geologer og øvrige fagarbeidere som kan ta tak i de mange oppgavene. Stavanger-regionen er kjent for å ha en dyktig arbeidsstokk, men det er mangel på fagfolk. De fleste olje- og gass-selskapene henter folk fra hverandre, men flere ser også til andre regioner og land for finne flinke hender og gode hoder. Da er det ikke bare jobben som skal friste potensielle medarbeidere, også bostedet må appellere.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Nutreco

– Vår region er en skjult perle. Her kommer våren tidlig. Det er kort vei til alt: sjø, fjell og bysentrum. Idrettsmiljøet og friluftsmulighetene er fantastiske. Dessuten har vi færre køer enn Oslo, og det er kort vei til beslutningstakerne. Vi har mye vi kan friste med, sier markedssjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Elisabeth Fareit.

Stavanger-regionen Næringsutvikling har i samarbeid med Næringsforeningen, Rogaland Fylkeskommune og lokale

bedrifter nettopp gjennomført en landsomfattende kampanje som forteller om fordelene ved å bo og arbeide i regionen. Fire helsides annonser ble kjørt i Stavanger Aftenblad, Bergens Tidende, Adresseavisa, Fædrelandsvennen og Aftenposten. – Vi har jobbene – og her kan du leve det gode livet. Det er det vi vil si, forklarer Fareit, som er ansvarlig for kampanjen.

Ingen andre regioner har samlet offentlig og privat sektor og gått sammen om et slikt markedsføringstiltak: –Kampanjen har vært et typisk eksempel på den velkjente dugnadsånden og samarbeidsviljen som råder i regionen. Konkurrerende bedrifter drar sammen lasset. Oljeindustrien har vært særdeles positive til samarbeidet. Selv om de er

klare på at de selv skal slåss for de rette medarbeiderne, ser de bare fordeler med å selge regionen vår, sier en fornøyd Fareit.

HENTER HJEM SIDDISER I EKSIL

Aker Kværner Offshore Partner AS er en bedrift i vekst. De er avhengige av nye medarbeidere. Siv Grethe Hansen, leder for medarbeiderutvikling og ressursstyring, forteller om et stramt rekrutteringsmarked: – Til tross for dette får vi fortsatt tak i personell med de rette kvalifikasjonene. Bare i år har vi ansatt 60 nye ingeniører i Stavanger, forteller hun.

I vår har de rekruttert nyutdannede fra Universitetet i Stavanger og øvrige universitet og høyskoler i inn- og utland. Frem til sommerferien kjører de en større



Elisabeth Faret, markedssjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling

rekrutterings- og profileringskampanje i Norge. Aker Kværner har også igangsatt rekrutteringsprosjekter i utlandet for å finne aktuelle kandidater som ønsker å bo og arbeide i Stavanger-regionen..

– Vi hadde planlagt en annonseserie rettet mot utflyttede siddiser. Målet var å få dem til å flytte tilbake til Vestlandet. Rekrutteringskampanjen i regi av Stavanger-regionen Næringsutvikling passet oss derfor bra. En positiv fremstilling av regionen en god drahjelp for oss som tilbyr arbeidsplasser i Stavanger-regionen, forklarer Siv Grethe Hansen.

SØRLENDINGENE POSITIVE TIL STAVANGER-REGIONEN

En webundersøkelse i regi av Analyseselskapet InfoData AB viser at rekrutteringskampanjen er godt likt. Annonsene blir oppfattet som både origi-

nale og informative: – Den mest tydelige tilbakemeldingen vi har fått er at Fædrelandsvennens lesere er den mest positive gruppen i forhold til annonsene om Stavanger-regionen, forteller Elisabeth Faret.

Nå planlegger 13 energirelaterte bedrifter på Sørlandet en lignende regionsskampanje rettet mot potensielle medarbeidere i utlandet.

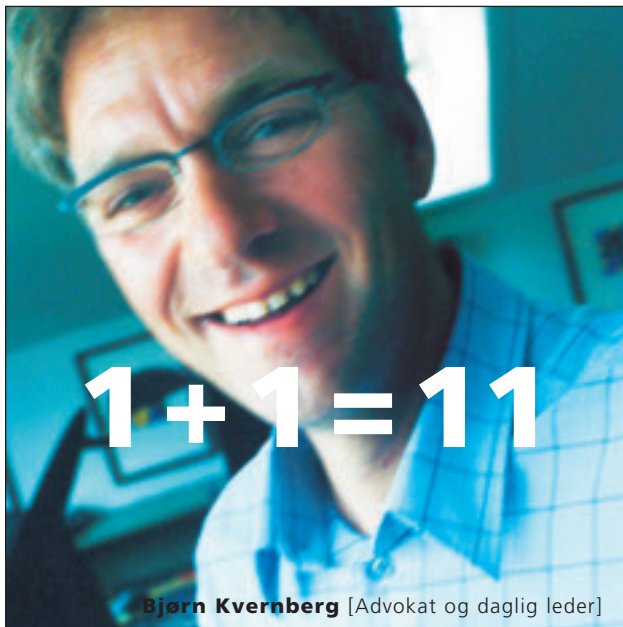
FORTSATT TRØKK

Rekrutteringskampanjen rullet i én måned, men det stopper ikke der. – I sommer har vi bannere på www.finn.no som henviser til kampanjesidene våre på internett. Vi arbeider også med et bilag til Dagens Næringsliv som omhandler rekruttering til olje- og energisektoren. Bilaget vil være klart til ONSs åpningsdag og distribueres dessuten til alle husstan-

der i regionen, informerer Faret.

Markedssjefen ønsker å opprette et fond som kan brukes til markedsførings-tiltak og rekrutteringsbidrag: – Vi trenger noe á la Universitetsfondet. Det hadde gjort det mulig å jobbe mer langsiktig og bygge "merkevaren" Stavanger-regionen. Regionen vår er svært avhengig av arbeidskraft i årene fremover. Saken fortjener et fond, slår Faret fast.

Faret har også sterke meninger knyttet til potensialet som ligger i regionens mange "seniorer" og arbeidet mot skoleverket: – Den kommende pensjonistgenerasjonen i regionen er en stor ressurs. De har vilje og evne til å dele sin kunnskap og erfaring. De er genuint interesserte i å bygge regionen – det må vi ta være på. La dem jobbe så lenge de bare vil, oppfordrer hun.



Bjørn Kvernberg [Advokat og daglig leder]

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_KVERNBORG
ENGASJERTE_MENNESKER

GRATULERER TIL NORSK OLJEMUSEUM!

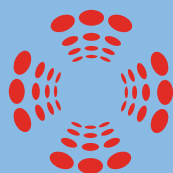
CYVIZ AS ER STOLTE OVER Å BIDRA MED 3D VISUALISERING TIL NORSK OLJEMUSEUMS VELLYKKEDE SATSNING PÅ EN MEGET ORIGINAL ATTRAKSJON

www.adsign.no

Animasjonen Petropolis tar tilskuerene gjennom oljehistorien på en ny og spennende måte og vil garantert bli til stor glede for liten som stor. Animasjonen er laget i stereo 3D, og vil bli lansert under ONS 2006.



Cyviz AS er spesialist innenfor avansert visualisering, og har levert stereo 3D løsninger mot internasjonale kunder innenfor Olje & Gass siden 1998.



CYVIZ

OFFISIELL SPONSOR TIL
NORSK OLJEMUSEUM



- Jeg ser for meg betydelig vekst i årene som kommer hvor eksisterende felt, ikke utbygde funn, spennende leteaktivitet også på nye områder på sokkelen og mulige oppkjøp vil gjøre oss til en enda mer verdifull del av det nye og spennende DONG Energy A/S, sier administrerende direktør Anders Mørland.

- Det er deilig å være dansk på norsk sokkel

Uttalelsen tilskrives administrerende direktør Anders Mørland i DONG Norge AS. Spørsmålet er om det føltes så deilig da norske myndigheter i slutten av mai satte foten ned for utbygging av Trym-feltet, helt sør i Nordsjøen på grensen til dansk sokkel? Norsk industri kunne med denne avgjørelsen vinke farvel til en utbygging som ville representere 1000 årsverk og investeringer på 1,2 milliarder kroner. Eierne av Trym er Shell (50%), Statoil 30% og DONG 20%.



Tekst: Jan Gjerde

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

- Vi har arbeidet lenge med den store utfordringen det er å finne lønnsomme løsninger for utvinning av ressursene i de mindre feltene i Nordsjøen. Nordsjøen er nå en moden oljeregion. Potensialet ligger i å utnytte de feltene som er funnet. Dette er også norsk politikk, og for oss var den løsningen Trym-lisensen kom fram til, særlig interessant, fordi feltet ligger så nær våre primærmarkeder for naturgass. Myndighetenes innvendinger gikk på fordelingen av kostnader og inntekter knyttet til selve feltet og infrastrukturen for å bringe gassen til land - og kanskje også fiskale hensyn. Eierne hadde utviklet en løsning hvor vi kunne transportere gassen til Harald-plattformen i dansk sektor. Vi håper og tror at Trym kommer på dagsorden igjen senere, kommenterer Anders Mørland til Rosenkilden.

Virksomheten til DONG Norge er i all hovedsak konsentrert om oppstrømsvirk-

somhet. Selskapet er en del av det danske konsernets utforsknings- og produksjonsenhet, hvor eierandelen i Ormen Lange er den som nå gir mest aktivitet for avdelingen i Stavanger. Oppstrøms- og nedstrømsaktivitetene er en helt sentral og strategisk del av selskapet DONG A/S som inntil nylig var heleiet av den danske stat. Statens eierandel i selskapet, som nå har endret navn til DONG Energy A/S, er 73% og skal reduseres ytterligere til 50.1% i forbindelse med børsnotering, sannsynligvis i løpet av 2007. Det nye selskapet fremstår i dag som ett av Nordens store og kanskje mest spennende energiselskaper.

-Det er langt fra at DONG når f. eks. Statoil i størrelse og omsetning - og geografisk er vår virksomhet vesentlig mer konsentrert, fastslår Mørland - Vi er nå inne i en organisatorisk, eiermessig og strategisk endring og konsolideringsprosess. I vår investorpresentasjon kaller vi oss for et "utility company". Det betoner at vi i tillegg til olje og gass også er store i fornybar energi og i elektrisitets- og varmemarkedet. I Danmark er vi markedsledende innenfor naturgass, fjernvarme og strømproduksjon. Vi eier de to

store danske strømprodusentene Elsam og E2. Dessuten kan vi vel si at DONG, i tillegg til å være et energiselskap som historisk i hovedsak har vært basert på olje og gassressurser, og i senere år også på vindkraft og geotermisk energi, har elementer tilsvarende Statkrafts og Lyses virkeområder som del av sin forretningsstrategi? Vi har utviklet oss en del siden starten i 1972 da vi het Dansk Olje- og Natur Gass.

- Hvor hører engasjementet i Ormen Lange hjemme i denne strategien? Gassen fra dette feltet skal jo ilandføres i Storbritannia?

- Strategisk er Ormen Lange svært viktig for oss. Fra før har vi eierandeler av varierende størrelser i de produserende feltene Gyda, Ula, Tambar og Glitne på norsk sokkel i tillegg til vår produksjon fra dansk sokkel. Dette er i det vesentligste oljeproduserende felter, så gassproduksjon fra Ormen Lange er noe vi ser frem til med stor forventning. Det vil hjelpe oss til å betjene våre gassmarkeder i Danmark, Sverige, Tyskland og Holland. Selv om gass-strømmen fra Ormen Lange fysisk går til Storbritannia,

kan man inngå byttehandler og få tilgjengelig gass andre steder om man ønsker. Vår 10,34% andel av Ormen Lange-gassen, sett over feltets levetid, utgjør Danmarks samlede gassbehov over en ti-års periode, basert på dagens volum. Det er derfor en viktig investering for oss både forretnings- og kompetansemessig, sier Mørland.

- Dong har også en stor operasjon når det gjelder vindkraft og andre ikke-fossilbaserte energiformer, som f. eks geotermisk energi?

- Størstedelen av strømproduksjonen i Danmark er basert på kull og gass. Det har imidlertid over tid vært økende, også politisk, fokus på fornybare energiformer. På vindturbinområdet er Danmark blitt verdensledende. DONG har store vindfarmer både offshore og onshore- i og utenfor Danmark. Når det gjelder geotermisk energi, det vil si å pumpe opp varmt vann fra undergrunnen og benytte det i fjernvarmesentraler, er det et forholdsvis nytt satsningsområde. Forutsetningen for å kunne utnytte geotermisk energi er at man har infrastruktur for fjernvarme. Det begrenser potensialet til de større byer.

- Kan det tenkes at DONG har noe å tilføre Norge på disse områdene?

- Vi har ingen konkrete planer om det i

dag, men tenkbart er det jo, gitt den kompetansen selskapet har, svarer Mørland. Ellers er vi, som resten av energiverdenen, opptatt av klimaspørsmålet, herunder muligheten for rensing og utskilling av CO2 ved elproduksjon fra kull- og gass. Dette er jo et helt sentralt spørsmål også i den norske energi- og miljødebatten. Det vi skal være oppmerksomme på er at kull fortsatt kommer til å forbli en av de største energikildene i den industrialiserte verden og i land som Kina og India som jo er i rivende utvikling. I DONG har vi for øvrig betydelig kompetanse innen bygging av kraftverk og har bidratt til dette i stort omfang i et imponerende antall land. Vi vet at renseteknikker for kullkraftverk er kommet mye lengre enn de fleste er klar over. Vi er derfor forbedret på at dersom verdens energibehov fortsetter å vokse slik det ser ut nå, vil nok enkelte måtte endre noen fastlåste holdninger til kull som energikilde. I dag er kull en del steder et fy-ord. Dette tror vi at vil endre seg og at miljøforskjellene mellom kullkraftverk og gasskraftverk i nær framtid vil bli vesentlig mindre.

- Vi leste nettopp i avisen at Stavanger-regionen de siste årene har fått 25 nye oljeselskaper. DONG flyttet fra Oslo til Stavanger for tre år siden. Er forventningene blitt innfridd?

- Sett fra selskapets side, absolutt ja, svarer Mørland. Selv om vi i dag kun har to tilbake av de 22 vi hadde i staben i Oslo, er det ingen tvil om at det å være en del av energiklyngen i Stavanger skaper muligheter og gjør hverdagen mye lettere og mer inspirerende. Tenk bare på hva det betyr at du kan gå "over gangen" for å møte viktige forretningspartnere? Det uformelle kontaktnettet, som ikke minst også Næringsforeningen bidrar vesentlig til, gir impulser og idéer som vi ellers ville ha mistet. Før vi flyttet til Stavanger, hadde vi i snitt halvannen medarbeider kontinuerlig på reise til Stavanger. Nå slipper vi i stor grad å bruke tid på booking av flybilletter og venting på flyplasser.

- Hvilke forventninger har du til den videre utvikling for DONG Norge AS?

- Som alle andre i denne næringen må vi tenke fem - ti år fram i tid. Vi ønsker å utvikle vårt norske selskap. I dag er vi 35 ansatte i Stavanger, men har flere ubesatte stillinger som vi arbeider med å fylle. Jeg ser for meg betydelig vekst i årene som kommer hvor eksisterende felt, ikke utbygde funn, spennende leteaktivitet også på nye områder på sokkelen og mulige oppkjøp vil gjøre oss til en enda mer verdifull del av det nye og spennende DONG Energy A/S, avslutter Mørland.

Dong EnergyAS (konsernet/globalt)

Proforma omsetning: DKK 33 milliarder

Antallet ansatte: 4.500

Land det er operasjoner i: Danmark, Norge, UK, Færøene, Grønland, Sverige, Tyskland Holland

Energiformer: olje/gass leting og produksjon, rørtransport, gass-salg, distribusjon og lager, elproduksjon og salg, fornybar energi.

Hovedmarkeder: Nord-Europa

Eiere: Den danske stat 73%, tidligere eiere av Elsam 16%, tidligere eiere av Energi2 11% (en kommune og noen samvirkeorganisasjoner)

Anders Mørland, f. 1946.

Utdannet jurist ved UiO. Ansatt som seniorjurist i Oljedirektoratet 1975 - 1978. Ulike lederstillinger i Amoco Norge, BP-Amoco Norge, og dessuten president BP Russland, Moskva. Kom til Dong i 2002, administrerende direktør i Dong Norge AS fra 2003.

Fakta

Din risiko – vårt fokus



Det Norske Veritas (DNV) er en internasjonal organisasjon som tilbyr tjenester innen styring av risiko. DNV tilbyr tjenester innenfor tre ulike områder, nemlig klassifikasjon, sertifisering og rådgivning. Våre kunder arbeider innenfor maritim og landbasert industri, olje-, gass- og prosessindustri og offentlig sektor.

DNVs kontorer i Stavanger ligger på Veritashammeren ved innseilingen til byen. Kontoret har ca. 100 ansatte.

Det Norske Veritas,
Bjergstedv. 1, Postboks 408, 2002 Stavanger
Tlf. 51 50 60 00, Fax: 51 50 60 70
E-mail: stg@dnv.com. Internett: www.dnv.no



MANAGING RISK



Pål Jacob Jacobsen

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

Svakt prognosegrunnlag skaper feilbeslutninger i Europa

Å spå korrekt på priser og tilgang på olje, gass, elektrisitet og CO₂-kvoter er veldig krevende. Prisprognosene på olje, gass, elektrisitet og CO₂-kvoter har en tendens til å bli feil – og ofte veldig feil. Dette har store konsekvenser for konkurransekraften, miljøet og innovasjonskraften i Europa

Europakommisjonen ser sammen med nettverksorganisasjonen EUROCHAMBRES – som omfatter 18 millioner medlemsbedrifter – begge alvorlig på slike feilberegninger.

Kontinuerlige prognosefeil gir oss politiske feilbeslutninger. Lave oljeprisprognoser gjør at vi overvurderer viljen til demokratisering i land som Iran og Russland. Vi velger feil og dermed feil "venner" – dvs de som vi tror har billige råstoffer fremover. Samtidig styres de offentlige forskningsmidlene i feil retning – bort fra energi og over på andre sektorer

For mange millioner bedrifter i Europa har feilprognosene tydelig konsekvenser:

- Budsjettmisser presser deler av industrien ned på kne, som f.eks. flyindustrien.
- Bedrifter investerer i feil energislag og for lite i ENØK, som f.eks. bygningsindustrien.
- Innovasjonssatsinger styres i feil retning – fra energi til andre

områder, som i den amerikanske bilindustrien.

Heldigvis så tar ikke 18 millioner bedrifter feil samtidig. De offisielle prognosene når ikke ut til alle, og mange går mot strømmen og blir dermed vinnere: Toyota med sine hybridbiler, REC med sine solvarmeteknologi, SAAB med sitt biobrensel, Vattenfall med sin satsing på rensing av kull, Franske AVEREs med sin satsing på neste generasjons atomkraftverk, Kårstø med sin satsing på CO₂-rensing, de små oljeselskapene som har satset på utvikling av de marginale feltene, og selvfølgelig forvaltere og CO₂-tradedere med teft og risikovilje.

EU innser at for å kunne drive en optimal energipolitikk, må vi få et bedre datagrunnlag, både for kortsiktige justeringer og for langsiktige prognoser. Det er her European Energy Market Observation System (EMOS) kommer inn. EMOS skal bidra til å styrke den europeiske energipolitikken og hjelpe politikere og bedrifter til å ta bedre funderte beslutninger for fremtiden.

EMOS-prosjektet har egentlig tre deler:

1. Lage en avansert og brukervennlig database om energit utviklingen.
2. Utvikle raske og intelligente analyser for utviklingen.
3. Kommunisere analyser til politikere, næringsliv og andre som trenger kunnskap om utviklingen i energimarkedet.

Europakommisjonen arbeider i dag hovedsakelig med den første delen, og behøver på sikt hjelp med del 2 og 3. Her finnes det plass for aktører som EUROCHAMBRES og det avanserte energimiljøet i Rogaland, slik dette nå presenteres av Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Den plassen er det verdt å kjempe for.

European Energy Supply Observatory (EESO)

Norge og Stavanger har en gylden anledning til å profilere seg som energinasjon og som energihovedstad. Vi står overfor en mulighet som vil kunne gi landet vårt et positivt omdømme ute i Europa. At lille, styrtrike Norge bryr seg om resten av verden. Som energi-stormakt.



Tekst: Jostein Soland

Makter Stavanger og Rogaland å ta føringen i dette arbeidet, vil vi som Europas ledende industriklynge innenfor olje og gass kunne høste frukter av 40 års målrettet innsats innenfor forskning, utvikling og produksjon. Stavanger vil kunne bli synonym med energi som Brent med "crude oil": Energy Stavanger

EU og EUROCHAMBRES (de europeiske handelskamre) ønsker å etablere en tjeneste som skal levere kunnskap om energiforsyning, energimarked og energiprisning til europeiske bedrifter, særlig SMB-virksomhetene (små og mellomstore bedrifter). Tjenestens navn omtales i EU-sammenhenger som European Energy Market Observation System (EMOS).

- Målet er å utvikle et så bevisst forhold til energiutfordringen at EU-landene og næringslivet og bedriftene der skal kunne bruke kunnskapen fra EMOS til å skaffe seg konkurransefortrinn i forhold til andre kontinenter.

- I nær dialog med EUROCHAMBRES har Norge ved Det norske Handelskammerforbund spilt seg inn som en aktør til arbeidet med EMOS. En arbeidsgruppe i regi av Næringsforeningen i Stavanger-regionen har fra slutten av

2005 arbeidet med å konkretisere og operasjonalisere initiativet.

BAKGRUNN

Innspillet kommer i forlengelsen av diskusjonene under EUROCHAMBRES-kongressen 2005, i Stavanger 28.-30. september. Kongressen ble gjennomført i nært samarbeid med bl.a. Statkraft, Statoil og DnB NOR med norsk energi – fra vannkraft til olje og gass – som vår viktigste nasjonale næringsprofil. Profilen ble utdypet med et eget næringslivsmagasin "The Fjord Coast" (124 sider, opplag 19.000) og en egen presentasjon av vår regionale og nasjonale økonomi målt mot EU – "Economic Development" (i samarbeid med Sparebank 1 SR-Bank).

Tilbakemeldingene fra EUROCHAMBRES medlemsland har vært overveldende positiv.

ET STERKT NETTVERK

EUROCHAMBRES består av 2.000 handelskamre i 50 land som organiserer 18 millioner virksomheter med til sammen 125 millioner sysselsatte.

2005-temaet var Entrepreneurship and Jobs og bl.a. de utfordringene myndigheter og næringsliv står overfor når oljeprisen synes å legge seg på et stabilt høyt nivå – fra 10 dollar fatet i 1999 til over 70 i 2006. Oljeprisen bestemmer i sin tur prisen på gass og andre energibærere. Energiprisningen blir – i særdeleshet i land som er avhengige av energi-import – utslagsgivende for næringslivets konkurransevne og slik sett landenes beta-

lingsbalanse.

Den framtidige veksten i Europa forventes å komme gjennom etableringen av små- og mellomstore bedrifter. Disse vil ha minimale ressurser til å forstå energiprisningen på kort og lang sikt.

Energipriser og konkurransevne blir slik sett avgjørende for spørsmål som mulig vekst eller stagnasjon. Denne konklusjonen kunne klart trekkes etter EUROCHAMBRES-kongressen 2005.

Næringsforeningen satte umiddelbart i gang søk etter muligheter for å kunne sette opp et "position paper" på denne problemstillingen – for Stavanger-regionen og Norge i tilknytning til EUROCHAMBRES – og slik også med åpning mot hele EU-systemet.

OMDØMMEUTVALGET

I Europa – og innenfor EØS-området og EU – er Norge en energipolitisk stormakt. Stavanger som norsk energihovedstad og byens ambisjoner om å bli europeisk energihovedstad (Strategisk næringsplan) bygger på denne kjensgjerningen. Den er også lagt til grunn for konklusjonene som "Omdømmeutvalget" (nedsatt i 2004 av Utenriksdepartementet) trekker i sin sluttrapport av mars 2006:

- Et sterkt nasjonalt omdømme har avgjørende betydning for norsk kultur- og næringsliv, og skal bidra til at Norge blir en foretrukket samarbeidspartner.

Omdømmeutvalget foreslår at det etableres et "Nasjonalt omdømmeforum", at det arrangeres en nasjonal omdømmekonferanse høsten 2006 og at det identifiseres og planlegges et felles pilotprosjekt med sikte på igangsetting i 2007.

Omdømmeutvalget mener at fokus på nordområdene gjør hele Norge mer interessant. Energi, ressurstilgang og miljøutfordringer gjør at Nordområdene har EUs og Russlands oppmerksomhet. Vi har spisskompetanse både innen utvinning og forvaltning av naturressursene under polare forhold, og innen vern av sårbar natur og miljøutfordringene i nord. Den norske olje- og gassmodellen er ekstra interessant fordi den gir stor verdiskapning i lokalsamfunnene."

Omdømmeutvalgets konklusjoner er i sak sammenfallende med Stavanger-innspillet i forlengelsen av EUROCHAMBRES-engasjementet. "Innspillet" forslag til norsk medvirkning i et "Energy Observatory" imøtekommer langt på vei også Omdømmeutvalgets forslag til et tre-femårig pilotprosjekt.

FORANKRING

Fra oktober 2005 har energipolitiske spørsmål fått en stadig mer framtrædende plass på vår nasjonale og internasjonale dagsorden. Parallelt med arbeidet omkring "Stavanger-innspillet" har en rekke "styringsdokumenter" blitt presentert. "Stavanger-innspillet" har under veis inkludert de synspunkt og konklusjoner som kommer fram av disse dokumenter (Forankring I). Norge plasseres sammen med Sveits og de 25 EU-landene innenfor EMOS-prosjektets geografiske arbeidsområde.

Samordnes "Innspillet" med Omdømmeutvalgets forslag om et pilotprosjekt, vil Norge kunne få en meget god utgangsposisjon for samtaler med EU/EUROCHAMBRES om oppgavefordeling av arbeidet med forståelsen og formidlingen av det europeiske energibildet – og den innvirkningen forsyningssituasjonen har på prisingen.

VIDERE ARBEID

Dokumentasjonen fra EU passer som hånd i hanske med "Stavanger-innspillet" – bare med et mye bredere energibegrep lagt til grunn.

I sin tur kan "Innspillet" følge opp forslaget til Omdømmeutvalget om et pilotprosjekt innenfor olje og gass.

- Norge bør i det videre arbeidet konsen-

trere seg om olje- og gass-sektoren, miljøutfordringer og forholdene i nord-områdene, for å overlate diskusjonen av andre energibærere til miljøer i EU-land.

• Gjennom EUROCHAMBRES nettverk er det alt nå meget gode kontakter mot Paris, Wien og Brussel – som gjør det naturlig å begynne sonderingene om samarbeid mot disse.

Under ONS 2006 byr det seg en glimrende anledning til å dagsordensette denne utfordringen – der vårt norske innspill kunne forankres i EU-systemet. Vår energiminister Odd Roger Enoksen møter sin EU-kollega med foredraget "Norway's contribution to bridging the energy gap".

EU-kommisjonær for energi, Andris Piebalgs, svarer med foredraget "The European Union's energy challenges and solutions"...

Stavanger-forslaget er presentert i flere sammenhenger for EUROCHAMBRES - senest den 23. mai for presidenten, Pierre Simon, samt for en rekke andre aktører - regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

UTFORDRINGEN

European Energy Supply Observatory (EESO) synes å kunne gjennomføres hvis vi makter å realisere følgende forutsetninger:

- At regjeringen gir klarsignal til at Norge "vil" dette prosjektet.
- At regjeringen derfor sier seg villig til å ta en vesentlig del av finansieringen
- At det norske bidraget kommer som et supplement til EUs ensidige vektlegging av databasearbeidet.
- At det for eksempel legges inn som Omdømmeutvalgets foreslåtte satsningsprosjekt – som dokumentasjon på vår teknologiprofil, forhold til nordområdene og miljøutfordringene der – sammen med viljen til å utvikle lokalsamfunn gjennom petroleumsvirksomheter og petroleumsmidlagte virksomheter. Og petroleumsmidlagte virksomheter.
- At vår energiminister Enoksen under ONS 2006 inviterer EUs energikommisjonær Piebalgs til samarbeid om "Bridging the energy gap" – der Norge som EØS-land påtar seg de tyngste forpliktelsene ved å videreføre EUs planer om et European Energy Market Observation System – i samarbeid med Paris, Wien og Brussel...

Forankring I

Parallelt med arbeidet omkring Stavanger-innspillet har følgende "styringsdokumenter" blitt presentert:

- Dieter Helm: *European Energy Policy – Securing supplies and meeting the challenges of climate change*, Oxford, 25th October 2006. På oppfordring fra EUs formannskap ved statsminister Tony Blair.

- EU-kommisjonen: "Green Paper" – *An European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy*, Brussels, 8.3.2006. Ett av forslagene i "Grønnboken" er opprettelsen av et "Energy Market Observation System".

- *European Energy Market Observation System – EMOS Project*, EUs Directorate-General for Energy and Transport, Brussel, mars 2006. Det foreslås at det utvikles et observasjonssystem som legges utenfor EU-kommisjonen - på kontraktsbasis.

- *Omdømmeutvalgets sluttrapport: Nyskapende i samspill med naturen*, mars 2006.

Forankring II

Stavanger-forslaget er presentert i flere sammenhenger:

- Det franske handelskammerforbundet
- EUROCHAMBRES president
- Stavanger-regionen
- Næringsutvikling
- Representanter for den norske regjeringen,
- Hydro og Statoil i Brussel
- EUs DG Energy
- NHO i Norge og Brussel
- Den norske delegasjonen til Brussel
- Rogalandsbenken
- Rogaland fylkeskommune
- MandagMorgen
- Wirtschaftskammer Österreich,

Noen vil alltid savne den gamle kopimaskinen.



KONICA MINOLTA

www.konicaminolta.no

strada

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 · Sverdrupsgate 23 · 4007 Stavanger · Tlf. 09400
www.konicaminolta.no

Bryggeriparken
Næringslokaler til leie

Bryggeriparken består av alle tidligere bygningene til Tou Bryggeri. Vi har tilgjengelig 230 000 kvm næringsareal på en 120 mål stor tomt. Eksisterende bygningsmasse er på 30 000 kvm.



Velkommen som leietaker i Bryggeriparken!

Vi har 2000 kvm kontorer og 5000 kvm butikk/lager i eksisterende bygningsmasse ledig. Videre skal det bygges ca 200 000 kvm hvor gateplan er forbeholdt butikk og utstillingslokaler.



Er du interessert i prosjektet kan du ta en titt på www.bryggeriparken.no eller ta kontakt med Terje Eidsmo på til: 908 28 510 eller sende mail til terje.eidsmo@bryggeriparken.no

Kompetansehuset for olje- og gassindustrien

Ernst & Young er markedsleder innenfor olje og gass og tilbyr våre kunder unik kompetanse og kunnskap i Norge og globalt. Våre tjenester dekker revisjon og direkte relatert rådgivning, økonomisk og finansiell rådgivning, skatte- og avgiftsrådgivning, risikostyring og datasikkerhet.

Vassbotnen 11 Forus, Postboks 8015, 4068 Stavanger | Tlf 51 70 66 00 | Faks 51 70 66 01

www.ey.no

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do





We are partner of the Keppel Global Network



With the new generation of Diesel-Electric propulsion systems onboard Offshore Support Vessels, Ferries and DP operated Semi Submersibles, the Offshore & Marine **AC Drive Systems** have shown to be both reliable and cost effective. The product range is from smaller tunnel thrusters up to large propulsion drive systems. The electric vessels are reliable, fuel saving, has smaller and more flexible engine rooms, less vibration, and has a very low maintenance.

Our typical equipment package consists off:

- Generators
- Main switchboard
- Transformers
- Thruster AC Drives
- Thruster AC motors
- Automation system



Meet us in hall D, stand 404

www.o-m.no



GassEx
www.gass-ex.no

GassEx – totalleverandør av gassprodukter

GassEx importerer og distribuerer gasstopper, gass stekeovner, gasspeiser, gasskjeler, gassgriller, gassterrassevarmer, radiatorer med mer – både for naturgass og for propan.

Vi hjelper deg med å realiserer dine ønsker!

GassEx ble etablert i 2004, og importerer blant annet de ledende merkene Faber, Boley, Stoves, Belling, Chapee, Potterton, Def, Napoleon Grills

Forusbeen 80, 4033 Stavanger
Tlf. 51 80 10 50 Fax 51 80 10 51 E-post: mail@gass-ex.no



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.



IBM. Lotus. software

IBM. WebSphere. software

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



David Ottesen

Felles løft...

..på tvers av alt det som ellers måtte dele oss her i regionen.

To forhold utfordrer oss med tanke på fremtiden for vår region: Resultatet av Centre of Expertise-søknadene våre og Scenarier 2020. Vi utfordres innenfor høyere utdanning og forskning av sentrale myndigheter og tilknyttede aktører. Det dreier seg ganske enkelt om vårt omdømme... At vi er blitt en universitetsregion synes å være ett problem for noen snarere enn en mulighet. Derfor forsøkes vi å ties i hjel snarere enn å aktivt støttes i vårt arbeid som nasjonalt kraftsentrum for energi.

Hvordan skal vi ellers tolke det faktum at etter bred regional innsats fra engasjerte mennesker ender vi – senteret for landets eneste internasjonale næringsklynge – opp uten noen "Centre of Expertise", ikke en gang innenfor brønntechnologi og maritime operasjoner. Uten "Senter for forskningsdrevet innovasjon-verdiskapning/nyskapning" og uten "Senter for fremragende forskning for å styrke grunnforskning". Så langt i 2006 er omkring 50 slike senter enten tildelt status, eller i finaleevaluering. Vår region er ikke med på noen av dem! For én som har reist mye og møtt resultatene av regionens forskning og innovasjon over alt i verden, er dette helt ufattelig.

Jeg nekter å tro at objektive grunner ligger bak disse avgjørelsene, og stiller spørsmål ved den betydelige overvekt av tildelinger som skjer til Oslo og Trondheim.

Hva er galt med vårt omdømme?

Jeg utfordrer herved oss alle her i regionen til å samles om ett kraftig felles fremstøt for å endre status, med mål å styrke regionens posisjon på den nasjonale arena innenfor forskning og høyere utdanning. Regionen har bevist at vi er ledende innenfor innovasjon og nytenkning. Nasjonen og

verden for øvrig trenger vårt bidrag. Skal vi få det til, må vi slåss for ressurser til UiS, og vi må slåss for vårt omdømme. En lett kamp blir det ikke, men vi kan hvis vi vil og tør!

Den andre saken er Scenarier 2020. Takk til Sparebank1 SR-Bank for et viktig initiativ og til Martin Gjelsvik og hans lag for det betydelige arbeidet som er lagt ned i de to scenariene. Det positive scenariet for Stavanger-regionen har fått betegnelsen ENERGI, mens det negative har fått den meget talende overskriften EXIT. Alt materialet ligger nå ute på Sparebank 1 SR-Banks hjemmeside eller på www.scenarier2020.no, og jeg oppfordrer alle til virkelig å sette seg inn i hvordan fremtiden vil kunne fortone seg, og hva som vil kunne påvirke den.

Veldig mye er opp til oss selv. Og i dette ligger utfordringen til deg og meg. La oss ikke møtes i 2020 og si at vi ikke visste at det kunne gå slik. Scenarier 2020 peker på en rekke muligheter. Men de peker også på hva konsekvensene er hvis vi ikke bryr oss. Så la oss vise ansvar, la oss bruke scenariene til aktivt å forme fremtiden slik at regionen vår i 2020 fortsatt framstår som nasjonens betydeligste verdiskaper, en region hvor mennesker trives og derfor skaper stadig nye verdier.

Erik Damman grunnla i sin tid organisasjonen "Fremtiden i våre hender". Jeg synes det er ett strålende slagord for alle som vil ta ansvar og slåss for det viktigste av alt: Nettopp fremtiden.

Ha en fin sommer, men ikke ta helt ferie, vi har mye å gjøre!

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 14. august
Trykk: Kai Hansen Trykkerie AS



Hannah Øglænd

Selger
Scan One AS

Ny ansatt innen Sales & Marketing i Scan One AS

Hannah Øglænd er nyan-satt selger i Scan One AS. Hun skal bidra til å styrke kundeoppfølgingen med fokus både på sosiale og kompetansebyggende arrangement. Hun er

utdannet sykepleier, og har i tillegg erfaring fra salg innen IT og som selvstendig næringsdrivende gårdbruker. Hannah kommer engasjert inn i bedriften og vil bidra med videreutvikling av eksisterende produkter; spesielt innenfor hennes kompetansefelt helse og fysisk aktivitet.



Anders
Egeland

Teknisk leder
IMI Forum

Ny teknisk leder for IMI Forum

Anders Egeland (27) begynner i byens storstue IMI Forum. Som teknisk leder skal han jobbe med lyd, lys og bilde på Tjensvoll. Egeland er utdannet medieingeniør fra Universitetet i Stavanger, med tillegg i

musikkproduksjon og opptaksteknikk. Han har erfaring de siste seks år fra eget selskap, og har vært involvert i produksjoner for Kaptein Sabeltann, TV2, Monster Media, Yellow Film, Hotell Cæsar og ulike reklamebyrå, bl.a. Melvær & Lien, og sist men ikke minst storskjermproduksjoner i messesenteret på Tjensvoll levert av Stavanger Forum. Egeland er i tillegg selv musiker og tilknyttet Gulleiv Wees studio DreemLab i Stavanger som tekniker, produsent og musiker.

FASETT



Building more than just deals

PRIVATE EQUITY

HitecVision Private Equity er en av Norges ledende private equity-investorer. Vi spesialisere oss på investeringer i vekstselskaper i olje- og gasssektoren i Norge og internasjonalt. Våre egne røtter er i oljeindustrien: I 1985 startet vi Hitec ASA, et vellykket oljeserviceselskap som etter hvert ble børsnotert, siden etablerte vi HitecVision AS, et holdingselskap for porteføljeselskaper i oljebransjen. Fra 2005 er vi en rendyrket private equity-rådgiver. Teamet bak HitecVision Private Equity har siden 1994 gjennomført ca. 60 investeringer, seks børsnoteringer og en lang rekke selskapsalg.

I dag har vi ansvar for to fond på totalt 2,5 milliarder kroner. Gjennom fondene har vi siden 2002 investert i 11 selskaper i Norge, USA og Storbritannia. To av selskapene, Revus Energy og APL, ble børsnotert i 2005.

Vi har ca 40 av Nordens fremste finans- og industrimiljøer som investorer i våre fond. For å ivareta kontakten med disse skal vi ansette en erfaren

Investor relations/ kommunikasjonsansvarlig

med ansvar for våre investor- og profileringsaktiviteter.

Vi starter egentlig rekrutteringen etter sommeren, men hvis du allerede nå vet at du er den vi ser etter, send oss en mail:

contact@hitecvision.com

eller ring Pål A. Dahlberg:

905 60 642

Nyhet til små bedrifter: PRO - enkel og effektiv bankløsning

Malin Klum / Idé-entreprenør Foto: Tom Haga

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