

Kapitalindustrien

Et presset arbeidsmarked gjør at finansbedriftene må tenke nytt om de vil vokse. – Intervjuene er ikke som før. Som arbeidsgivere må vi drive et mer offensivt innsalg av bedriften enn tidligere, sier konserndirektør i Fokus Bank, Toril Nag.

■ Side 12 - 13

Økonomisk velstand

Fremveksten av det sterke kapitalforvaltningsmiljøet i regionen har selvsagt også å gjøre med den økonomiske velstandsutviklingen i den samme regionen, og det er ikke slutt med dette. ■ Side 6 - 9

Effektiv forvaltning

Alle politikere er enige om at innbyggerne er Norges viktigste verdier. Mennesker forvaltes best med frihet. Norsk arbeidskraft er voldsomt mye mer produktiv i dag enn før. ■ Side 10 - 11

Diagnose og årsak

Profittjag, press for måloppnåelse og behov for å gjøre bedriften synlig og attraktiv for kundemassen, kan lett tåkelegge våre motiver. Da kan grådighet omdefineres til såkalte edle verdivalg. ■ Side 26 - 27

6

PRORIFILEN JON LEDAAL



18

KLEPP SPAREBANK

INNHold NR 11-2006

VEKST OG VELSTAND **SIDE 3**. GRATIS OG DYRT **SIDE 4-5**. PROFILEN: JON LEDAAL **SIDE 6-9**. EFFEKTIV FORVALTNING **SIDE 10-11**. ØKONOMER SØKES **SIDE 12-13**. NYTT FRA MATFYLKET **SIDE 14**. TEKNOLAB **SIDE 16-17**. BEDRIFTEN I ROSENKILDEN: KLEPP SPAREBANK **SIDE 18-19**. BOKOMTALE **SIDE 21**. ACTA HOLDING ASA - ÅRETS BEDRIFT **SIDE 23**. NY I NÆRINGSFORENINGEN: FJORD FORVALTNING AS **SIDE 24-25**. VERDIVALG OG FRISTELSER **SIDE 26-27**. ECON **SIDE 30-32**. VI TRENGER TALENTENE OG DE TRENGER OSS **SIDE 33**. KAPITALFORVALTNING - POSITIV BIDRAGSYTER TIL SAMFUNNET **SIDE 34-35**. KUNNSKAP - SOLOLØP ELLER SAMSPILL **SIDE 38-40**. NYTT FRA BRUSSEL **SIDE 43**. STYRELEDERS SPALTE **SIDE 47**.

Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. I redaksjonen: Erik Lindboe, Egil Rugland, Trude Refvem Hembre, Cathrine Gjertsen, Jan Gjerde og Randi Øglænd, **Utgivelse/produksjon:** Næringsforeningen i Stavanger-regionen. **Telefon:** 51 51 08 80. **Telefaks:** 51 51 08 81. **E-post:** post@stavanger-chamber.no. **www:** stavanger-chamber.no. **Opplag:** 14.000. **Forsidefoto:** Kristian Jacobsen. **Redaksjonen avsluttet** 18. desember 2006. **Tema** for neste nummer er Omstillingsevne og endringsledelse.

LEDER

NY LAYOUT OG VÅRENS MØTEPLAN

Næringsforeningen har med dette nummeret gleden av å presentere vår nye layout og helhetlige profil. I et samarbeid med Fasett reklamebyrå fremstår vi nå i ny og friskere drakt. Målet har vært å utarbeide et lett gjenkjennelig og tydelig formspråk, slik at våre medlemmer, samarbeidspartnere og lesere av Rosenkilden alltid skal se at det er Næringsforeningen som er avsenderen. Rosenkilden er ellers stort sett som før, med unntak av første og andre side. Vedlagt dette nummeret finner dere også Aktivitesplanen for våren 2007, med 46 møter innen et vidt spekter av tema og fagområder. Vi håper å se riktig mange av dere på møtene våre i løpet av våren. Velkommen!

SATSNING PÅ MAT OG ENERGI -

Den største utfordringen Stavanger med omkringingliggende herligheter står overfor i dag, er at byen og regionen vil være best på alt. Sier Berit Tennbak i konsultentselskapet ECON som lever av å drive forsknings-, utrednings- og rådgivningsoppdrag med bred samfunnsøkonomisk kompetanse. - Det kan føre til en retorikk som ikke blir tatt alvorlig, legger hun til.

Selvfølgelig er det riktig, det Tennbak sier. Hvis så var tilfellet. Men fra næringslivets side - les helt sentrale aktører i Næringsforeningen som gjorde grunnarbeidet for dagens strategiske næringsplan - var hele poenget at vi måtte sette ressursene inn mot to områder: energi og mat. Det er nå en gang slik at Lille-Norge etter 40 år med olje- og gassproduksjon er blitt en europeisk storprodusent. Også innenfor offshoreteknologi. Regionens mål om å bli Matfylket i Norge er også langt på vei i ferd med å realiseres - naturlig nok kalibrert med langt mer beskjedne ressurser.

Langt på vei har vi lyktes innenfor begge områder. Stavanger-

regionen har passert Aberdeen som Europas ledende olje- og gassregion. Utfordringen er nå å følge utviklingen innenfor hele energiområdet slik at Stavanger med sitt særlige utgangspunkt kan bli en medspiller i den europeiske energiklyngen. Der også fornybar energi står sentralt.

OG SÅ BEST I FONDSFORVALTNING...?

Det er bare slik at Stavanger også har oppnådd en helt sentral posisjon som landets største senter for kapitalforvaltning - utenfor Oslo. - Det er blitt et virkelig tungt miljø med stor bredde med utgangspunkt i Skagen Fondene, SR Bank, Acta, Statoil, Energi Vekst, Energy Venture og Sandnes Sparebank, sier Jon Ledaal, adm.dir. i Sandnes Sparebank - en bank som har vist en eventyrlig vekst de siste 10 årene. Så kan vi la Robert Jacobsen, partner i en av Næringsforeningens nyeste medlemsbedrifter, Fjord Forvaltning AS, følge opp med sin: -Jeg våger påstanden om at dette er den mest spennende regionen i landet, sier han. - Denne regionen preges av en entreprenørånd som du skal lete lenge etter. Folk viser en sterk vilje til å stå på og skape noe, de har en gjennomføringsevne av de sjeldne. Og som sagt, nest etter Oslo er Stavanger landets finanshovedstad. Det er her vi finner de beste fondsforvalterne!

Som Torsten Bertelsen i ECON kommenterer: - Politikerne kan legge til rette for næringsutvikling, men de kan ikke styre den. Her som i andre sektorer er det ofte initiativ, dyktighet og glød til enkeltpersoner som er avgjørende. Dette viser fortellingene til sentrale aktører som for eksempel Ole Melberg, Harald Espedal og Gabriel Block Wathne med all tydelighet i denne utgaven av Rosenkilden. Og så ble Acta ASA forståelig nok Årets bedrift i Stavanger-regionen, og regionen vår best i NM i verdiskaping i år igjen, i følge Telemarksforskningens målinger for NHO.



Vekst og verdier



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

Det er med velstand som med sjøvann – jo mer vi drikker, jo tørstere blir vi. Skriver den tyske filosofen Arthur Schopenhauer. For er det ikke slik at når alt går som best, kommer vi nærmere og nærmere det punktet at det meste kan gå galt.

Det er kanskje slik livet arter seg her i Stavanger-regionen akkurat nå. At det begynner å utarte. At den ufattelige velstanden vi opplever ikke uten videre gir lykke: - Man skal ikke snakke om sin lykke, ulykken kan stå og lytte. Skriver den svenske forfatteren August Strindberg. Nå var verken Schopenhauer eller Strindberg de store gledessprederne. Men det er kanskje påminnelser fra tankesprederne som disse vi trenger, når alt stemmer så godt at mer og mer etter hvert ikke lenger synes å stemme.

RAN OG TIGGING

Stavanger mistet sin uskyld da Nokas på selveste Domkirkeplassen ble ranet. Av østlendinger. Tenke seg Misjonsbyen Stavanger, hovedstaden på Det mørke fastland – som våre kjære landsmenn der borte i Det fjerne østen, godt hjulpet av vår egen Arne Garborg, har yndet å stigmatisere oss med i over 100 år. Nokas og ærverdige Norges Bank ble målet for det største ranet noen gang her i landet. Og gjennomført så profesjonelt at utbyttet på rundt regnet 60 millioner kroner ennå ikke er funnet.

Stavanger er i ettertid blitt velsignet med landets største og lengste rettssak med daglige reportasjer i samtlige medier – til tider i beste såpeoperastil – fra den provisoriske rettssalen i bedehuset Kristen Tjeneste ute på Forus. Samtidig som vi opplever at byen er blitt invadert av tiggere. På sin måte like godt orga-

nisert som Nokas-banden med en påtatt ynkelighet som gjør dem uangripelige for øvrigheten i Stavanger.

HORER OG HALLIKER

Politiet i Stavanger har ryddet så skikkelig opp i det norske gangsterveldet at flere titalls forbrytelser er oppklart i kjølvannet av Nokas. Som for eksempel Munch-ranet... Men samtidig må vi tåle at byen invaderes av tiggere. Fordi Stortinget har sagt at det er ok med tigging. Og prostitusjon. Slik at halliker fra andre land også søker til Stavanger og byens sentrum. Rogalands Avis har bl.a. berettet at de første utenlandske horene er observert på trappen til Rosenkildehuset, neppe for å søke om medlemsskap. Og den som en sen kveldsstund skal ut av parkeringen Posten, må ikke la seg overraske over å møte en forkavet bukseopptrekkende sid-dis - .

HIMMEL OG HELVETE

Statistikken forteller oss at vi lever i verdens rikeste land med verdens beste levekår. Vi er nærings- og kulturvennlige. Energishovedstaden og matfylket ønsker landets og verdens øyne rettet mot seg for å vise igjen – i vår globaliserte verden. Mens synet etter hvert er blitt så langt at kortsynet svikter.

Hva med oss selv? Vårt eget nærmiljø? Hvilke verdier vil vi leve våre liv på? I en Europeiske Kulturhovedstaden 2008? Er det ok med horer og halliker? Og tiggere? Og våre egne ungdommer som forsøpler byen nattetider? Ett av våre siste universalgenier, Johann Wolfgang Goethe, har sagt noe også om dette: - Man kan utholde alt her i verden unntatt vedvarende velstand.

Så enkelt kan konklusjonen trekkes. Når vi ser at likegyldighet blir misforstått toleranse. Slik at det paradiset vi har skapt oss materielt framstår som det motsatte rent intellektuelt...?

Tåler vi mer sjøvann...?

Jostein Soland

Gratis og dyrt

Snart går gratisavisene til angrep på Stavanger. Noen er villige til å betale hva som helst, bare det er gratis.

AV HARALD MINGE,
SJEFREDAKTØR ROGALANDS AVIS

Her en dag kontaktet jeg Rosenkildens redaktør Jostein Soland for å klage på en artikkel i bladet. Han visste imidlertid å parere med avisredaktørens mest kjente avværingsmanøver: Han ba meg skrive et innlegg – gjerne om mediesituasjonen i Stavanger.

HVA VAR DET SÅ som lå meg så sterkt på hjertet? Jo, jeg hisset meg opp over at redaktør Soland hadde satt på trykk et innlegg signert byens selvutnevnte reklameguru, Erling Forfang. Over to sider i det ellers så selektive bladet fikk Forfang lov til å bedømme Stavanger Aftenblads omlegging til A3-format. Det framgikk i grunn at prosessen hadde vært svært vellykket. Kanskje ikke så rart, all den tid vi i samme artikkel fikk vite at Aftenbladet faktisk var Forfangs oppdragsgiver. For det jeg vet, kan det absolutt underholdende innlegget har vært en del av Aftenbladets kampanje. Forfangs synspunkter som fagmann er i dette tilfellet komplett verdiløse for alle andre enn de han befinner seg i lommen til. Akkurat som mine eventuelle synspunkter på

- Tanten i Verkgata hadde store planer, og utfordret oss på de to områdene vi tidligere hadde full dominans.

Aftenbladet vil være farget av min tilværelse som konkurrent.

FOR ET LITE ÅR SIDEN ble Aftenbladets Tom Hetland og undertegnede utfordret

av Næringsforeningen til å se inn i glasskulen. Foran oss lå annus horribilis – året 2006. Tanten i Verkgata hadde store planer, og utfordret oss på de to områdene hvor vi tidligere har hatt full dominans. Både format og utgivelsestidspunkt har utvilsomt vært våre viktigste konkurransefortrinn. I tillegg måtte vi minne oss

- En ting synes klart: Aftenbladet har tatt en posisjon, men samtidig blitt lagt en annen.

selv på det beklagelige faktum at 70 prosent av Rogalands Avis-abonnentene også holder seg med Stavanger Aftenblad. Nå skulle alle disse få to morgenaviser i postkassen. Skummelt!

Produktene er riktignok svært ulike, både når det gjelder dekningsområde og profil. Like fullt er det selvsagt en grense for hva folk rekker over i løpet av noen korte og hektiske minutter rundt frokostbordet. Det er bare å innse at de fleste rett og slett ikke har tid til å lese to aviser på dette tidspunktet. Derfor er risikoen reell for at den ene avisen simpelthen må velges bort.

UNDERSØKELSER VISER riktignok at folk elsker å lese aviser på ettermiddagen. Før Aftenbladet ble morgenavis, fikk abonnentene en oppdatert utgave basert på morgens og formiddagens hendelser. Et fantastisk konkurransefortrinn i grunnen, og på sitt beste nærmest en konkurrent til nettnyhetenes hastighet. I dag finner imidlertid leserne lett gulnede og foreldede aviser fram igjen etter jobb. Da får de servert nyheter som gjerne er produsert ett døgn i forveien. I løpet av



dagen

har de kanskje fått sett gjennom papiravisen på jobben og lest de virkelige nyhetene på nettet. 2006 har altså ført til endrede medievaner i Stavanger. Tilbudet er endret, og spørsmålet er hva det vil føre til?

EN TING SYNES KLART: Aftenbladet har tatt en posisjon, men samtidig blitt lagt en annen. Det er et ubestridt faktum at ettermiddagsmarkedet ligger åpent for ulvene. Og de er nok dessverre på vei, også til Stavanger.

På mitt årlige seminar for journaliststudentene på Universitetet nylig, kom jeg med en påstand som vekket skepsis og harme blant de håpefulle. Jeg påstod at halvparten av dem før eller siden ville måtte ta seg jobb i en gratisavis. Det falt ikke i spesielt god jord, men dessverre har jeg nok mine ord i behold. Det er et tidsspørsmål før reklamefinansierte aviser med betydelige opplag også inntar Norge – og Stavanger. Gratisavisene vil sannsynligvis først utfordre de lokale markedene.

For et avisopplag som allerede er stag-

- Noen vil nok tenke at ettermiddagen i Stavanger ikke blir den samme uten en fersk, gratis nyhetsavis.

nerende, og som i løpet av to år sannsynligvis er innhentet av internett i antall lesere, er gratisavisene en ny og vanskelig utfordring. Og i Stavanger vil de selv-

Redaktør i RA Harald Minge reagerte på at Aftenbladet fikk oppmerksomhet i en artikkel av Erling Forfang i Rosenkilden nr. 09-2006. Han bruker i denne artikkelen det som utgangspunkt til å sette lys på avis-situasjonen i Stavanger-regionen, og på et forventet inntog av gratisaviser.

sagt gå etter posisjonene som ikke er opptatt fra før, både når det gjelder profil på produktet, distribusjon og ikke minst utgivelsestidspunkt. Gratisavisene ønsker å fange leseren på vei til eller fra jobben. Noen vil nok tenke at ettermiddagen i Stavanger ikke blir den samme uten en fersk, gratis nyhetsavis.

HVA SLAGS TYPE produkter blir dette? Først: Glem alt du tidligere har sett av

- Glem alt du tidligere har sett av amatørmessige og ufarlige lokale forsøk på å gi ut en gratisavis.

amatørmessige og ufarlige lokale forsøk på å gi ut en gratisavis. De nye som kommer vil sannsynligvis framstå som fullverdige redaksjonelle produkter, riktignok med et innhold som vil være markedstilpasset og skreddersydd målgruppen. Mens Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis ble startet av ideologiske grunner, er journalistikken i gratisavisene et sekundært tilbud. Men fordi om den er gratis, trenger den ikke nødvendigvis være billig.

Det er opplagsinntektene og annonseinntektene som finansierer god journalistikk. En gratisavis med et tilstrekkelig stort opplag og moderate kostnader vil utvilsomt ta sin del av kaken i det lokale annonsemarkedet. En aktør utenfra vil derfor utgjøre en betydelig trussel mot lokalavisenes nåværende eksistensgrunnlag, og ikke minst mot ressurskrevende og god journalistikk.

DE SISTE ÅRENE har avisene tjent gode penger, men tradisjonelt øker også kostnadene i takt med driftsinntektene. Problemet er manglende fleksibilitet. Når inntektsgrunnlaget er så konjunkturberørt, svinger markedet fort. Bortfall av annonseinntekter på grunn av dårlige tider eller konkurranse med nye medier,

krever dramatisk kostnadskutt. I avisene betyr det som kjent færre journalister.

Visst står de tradisjonelle avisene fortsatt sterkt, men problemet er at det stadig blir vanskeligere å få folk til å betale for nyheter. Lettere blir det ikke av at det stadig blir færre til å produsere dem. Unge abonnere i mindre grad på aviser, og annonsørene ser seg om etter nye måter å nå ut til det stadig økende antall som ikke abonnerer. Det totale mediekonsumet er økende, men det er internett og etermediene som øker. Folk bruker stadig mindre tid på å lese aviser.

I DANMARK utkjemper det en gratisaviskrig hvor de etablerte mediebedriftene slåss mot det islandske konsernet Dagsbrún som gir ut gratisavisen Nyhetsavisen. Kampen er selvutslettende for alle parter. Kannibalsmen skyldes angsten for å gi fra seg en posisjon, men til slutt må noen blø. Det er paradoksalt at aviser som Jyllandsposten og Politiken leverer leserne en gratisavis, samtidig som de vil ha betaling for den ekte varen.

- Kannibalsmen skyldes angsten for å gi fra seg en posisjon, men til slutt må noen blø.

Men spørsmålet er. Hva er alternativet?

Mye av det samme skjedde under internettrevolusjonen. Utviklingen av nyhetene på nettet skjedde på papiravisenes premisser. All motstand ble effektivt slått ned, og ingen klarte å etablere en selvstendig internettavis. Papiravisene erkjente raskt at posisjonen ikke ble beholdt fordi om man laget en dårlig oppdatert nettutgave. Da gikk bare leserne til en annen nettside. Nyheter på weben ville de ha uansett.

SLIK TENKES det også i forbindelse med den nye utfordringen. Det er ikke utenkelig at Stavanger Aftenblad, selvsagt helt

motvillig, vil måtte gi ut en gratisavis for å hindre andre i å gjøre det. Det er allerede kjent at Tom Hetland har planene klare i en skrivebordskuff. Rogalands Avis er også eid av et konsern som i disse dager er svært foroverlent når det gjelder utvikling av nye medier. Det er i det hele tatt en nervøs stemning der ute. Mediekonsernene ser seg om etter flere bein å stå på. Det er simpelthen behov for flere lønnsomme prosjekter.

- Har egentlig Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis blitt så like at folk føler seg tvunget til å velge?

TILBAKE TIL MØTET i Næringsforeningen. Gikk det egentlig så galt med oss i 2006? Egentlig ikke. Jeg må få lov til å si at det som skulle bli det tøffeste året på lange tider, også blir et av de beste. På tross av den nye konkurransen er annonseinntektene rekordhøye. Løssalget er bedre i år enn i fjor, og nedgangen i antall abonnenter skyldes ikke økt konkurranse, men sviktende avislevering fra vårt nye felles distribusjonsselskap. Men også på dette felt går det bedre nå.

ENDRINGENE I 2006 var kanskje ikke så viktige likevel. Har egentlig Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis blitt så like at folk føler seg tvunget til å velge? Ikke tale om! Vi er minst like forskjellige som før, og for oss blir det selvsagt viktig nettopp å dyrke ulikhetene. Byavis mot regionavis. Tabloidavis i den journalistiske sjangerens forstand, og ikke bare formatet. Vi bestreber oss først og fremst på å lage en kompakt, lettlest, underholdende og ikke minst tydelig avis som er lett å orientere seg i. Så får leserne bedømme å vi lykkes med det, men de største utfordringene har vi fortsatt foran oss.

Aktivitetskapitalisten på Forusprærien

Her sitter vi flere ganger daglig og går inn på Oslo Børs og Skagen Fondene på nettet. Vi føler en ubendig trang til å sjekke om våre fondsandeler har gått opp eller ned. Vi er etter hvert ganske familiære med børsutviklingen i London, Frankfurt og Paris, og Dow Jones i New York er å regne som en kjær venn.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eric Johanness/BITMAP

Nå er det ingen grunn til å skjule at det periodevis går ned. For to til tre år siden var det forbundet med depresjoner å gå inn på nett for å sjekke kursene og fondsutviklingen. Men denne sjekkingen er blitt en slags ny sportsgren for mange hundre tusen nordmenn. Vi har utviklet en folkelig økonomisk kompetanse som ville vært utenkelig for la oss forsiktigvis antyde 10 - 15 år siden.

Det var da vi innfant oss i banken, trakk kølapp og stod tause i en kø som truet med aldri å ta slutt. I skranken prøvde vi å fremstå som høflige borgere som fremførte våre ønsker om råd og dåd, om lån og andre banktjenester.

Etter ukers knugende venting på et brev fra banken om et ja eller nei til lånesøknad kunne vi se fremtiden lyst eller mørkt i møte - alt ettersom..

VÅR EGEN BANKSJEF

Men nå er vi alle banksjefer. Det velsignede nettet med worldwide dekning har gjort at vi fikser det meste på nett overfor

banken vår. Vi søker lån, shopper fondsandeler, betaler regninger og sparer banken for en masse bryderi og arbeid. Det eneste som mangler er at vårt gratisarbeid blir belønnet rundhåndet av banken. Men det skjer som vi alle vet ikke. Gebyrene eksisterer uansett.

Det er med denne økonomiske ballasten vi innfinner oss i Sandnes Sparebank og banksjef og Sandnes-bu Jon Ledaal (56), der han sitter i det relativt nye bankbygget vis-a-vis Kvadrat, og med Smart Hotel som nærmeste nabo.

TIL FORUS

I lang tid var Sandnes Sparebank trygt lokalisert i Langgaten i Sandnes. Men det sier en del om den regionale utviklingen at en av de absolutte hjørnesteinsbedriftene i Sandnes nå har adresse på Forusprærien.

Sandnes Sparebank har hatt en bemerkelseverdig utvikling både regionalt og nasjonalt. Det kommer vi tilbake til, men først noen ord om administrerende direktør Jon Ledaal.

Ledaal er som seg hør og bør siviløkonomutdannet - fra City University Business School i London. Yrkeskarrieren startet i Statens teknologiske institutt. Den første smakebiten på bank og finans

kom i Kreditkassen i Stavanger. I 1986 kom Ledaal til Lærdal Medical som Tore Lærdals høyre hånd. Det konsernet har et meget sterkt slagord for virksomheten sin: Helping save lives.

Det er fristende på vegne av Ledaal å omskrive dette slagordet i forbindelse med overgangen til Sandnes Sparebank og oppgaven som administrerende direktør: Helping save money. Dette er tross alt en grunnleggende oppgave for en bank.

Ledaal kom til banken i 1994, og det er et tidspunkt som er identisk med en nesten dramatisk strategisk endring som fant sted.

130 ÅR

- Sandnes Sparebank har en 130 år gammel historie bak seg, sier Ledaal. Inntil 1994 var banken en tradisjonsrik liten sparebank i Sandnes. I 1994 skjedde et skifte i banken innen administrasjon, styre og forstanderskap. Det kom en ny ledelse som nedfelte en målsetting som sa at Sandnes Sparebank i de neste ti årene skulle bli en ledende finansinstitusjon i Stavanger-regionen. Bankdriften skulle reflektere den regionale virksomheten i befolkningen og næringslivet.

I dette historiske året ble det etablert



- Sandnes Sparebank har en 130 år gammel historie bak seg, sier administrerende direktør Jon Ledaal.

en næringslivsavdeling, og strategien var å fylle på med egenkapital gjennom grunnfondsinstrumentet for å finansiere veksten. Den første emisjonen fant sted i 1995. Banken ble børsnotert, samtidig som det ble etablert kontor i Stavanger.

- På dette tidspunktet hadde vi allerede et bra kundegrunnlag i Stavanger, sier Ledaal.

BANK DIREKTE

I 1997 kom et nytt bankhistorisk sjakktrekk. Sandnes Sparebank etablerte Bank Direkte. Forløperen til det vi i dag kaller nettbank, og som alle banker med

respekt for seg selv og kundene i dag tilbyr.

- Vi var den tredje banken i Norge som fikk en "egen" direktebank. For oss var det et gunstig tidspunkt. Det skjedde samtidig med Statoils finansiering av hjemme-PC for alle ansatte. Dermed fikk vi en gruppe som ble vant til å ordne det meste på nettet. For en flyng start.

Resten er historie som det heter. Nå ordner vi stort sett alle banktjenester på nettet.

FILOSOFI

- Strategien for perioden fram mot 2004

var å vokse fort for å innta en sentral posisjon blant regionens og landets finansaktører, ved å spesialisere oss på å finansiere kjøp og utvikling av nærings-eiendommer. Andre banker var svært reserverte med å engasjere seg i slike finansieringer. De hadde dårlige erfaringer fra bankkrisetiden. For Sandnes Sparebank har det vist seg å være en klok strategi. Vi ble i løpet av kort tid landets raskest voksende bank, med en gjennomsnittlig årlig vekst de ti årene fra 1994 på om lag 25%, og uten å øke tapene.

- Bevares. Det minner nesten om Skagen Fondenes suksess?

- Ja, men vi har ikke vært flinke nok til å fortelle om det, humrer Ledaal.

Nåvel. I løpet av de strategiske tolv årene fra 1994 har forvaltningskapitalen økt fra 1,6 milliarder i 1994 til 33 milliarder kroner i 2006.

- Det vi kaller aktivitetsskapital, det vil si summen av lån, innskudd og andre midler til forvaltning, utgjør 55 milliarder kroner, sier Ledaal.

Det forteller at vekststrategien fra 1994 finansiert gjennom fire emisjoner har vært usedvanlig vellykket. Men også privatområdet har markert banken, og i den samme perioden har Sandnes Sparebank tronet helt i toppen på rentebarometre med prisgunstige lån.

LOJALE EIERE

- I denne perioden har vi hatt lojale eiere som har støttet utviklingen, og tilført tilstrekkelig med egenkapital for å realisere bankens vekstambisjoner, sier Ledaal. Eierne har fått god uttelling på sine investeringer i Sandnes Sparebank. De som har vært med siden den første grunnfondsemisjonen i 1995, har hatt en gjennomsnittlig avkastning per år på 23%.

Sandnes Sparebank har vært i Stavanger siden 1995, og ambisjonen var at Stavanger skulle få et forretningsvolum som tilsvarte det banken har i Sandnes. Også den forventningen og ambisjonen er oppfylt. Banken går nå også inn i Oslo og har nettopp kjøpt den profilerte M2 Eiendomsmegling i Oslo.

- I Oslo har vi 8.000 private kunder, og vi har en aktivitetsskapital på 28 milliarder kroner.

I løpet av de siste ti årene har Stavanger-regionen som vi vet inntatt en ledende posisjon i fedrelandet innen kapitalforvaltning. Vi kjenner alle til suksessen med Skagen Fondenes eventyrlige vekst som et slags fyrstårn. Finans og kapitalforvaltning har blitt et nytt og stabilt bein å stå i den regionale næringsutviklingen.

KAPITALFORVALTNING

- Dette reflekterer en solid kompetanse i denne regionen på dette området. Det er blitt et virkelig tungt miljø med stor bredde med utgangspunkt i Skagen Fondene, SR Bank, Acta, Statoil, Energi Vekst, Energy Venture og Sandnes Sparebank, sier Ledaal.

- Sandnes Sparebank konkurrerer selvsagt med de andre. Samtidig har banken og Acta et tett og omfattende samarbeid, som er lønnsomt for begge parter.

Sandnes Sparebank overtok Acta Bank i 2003 og fikk dermed med seg 10.000 kunder.

- **Betydningen av kapitalforvaltning i regionen fremover som et nytt bein å stå på?**

- Oljevirkksomheten har hatt flere ringvirkninger regionalt. Den har nok bidratt til å bygge ned tradisjonelt næringsliv i regionen. Men samtidig har oljevirkksomheten bidratt til å skape nytt næringsliv, også utenom det direkte oljerelaterte. Det har gitt knoppskyting i regionen, og entreprenørskap har skapt nye store formuer, som skal forvaltes klokt og vokse seg enda større. En stor oppgave for regionens kapitalforvaltningsmiljøer.

ØKONOMISK VELSTAND

- Fremveksten av det sterke kapitalforvaltningsmiljøet i regionen har selvsagt også å gjøre med den økonomiske velstandsutviklingen i den samme regionen, og det er ikke slutt med dette. Jeg tror at vi bare har sett begynnelsen. Bare fantasien kan sette begrensninger for hvor dette vil ende...

- Men vi må regne med at andre, også utenlandske, finansinstitusjoner ser ytterligere muligheter i markedsområdet vårt og en region som er ganske unik, også i europeisk sammenheng.

Sandnes Sparebank har i dag en kundepartefølge som fordeler seg med 40% på næringslivsmarkedet og 60% på privatmarkedet.

- Vi er den nest største næringslivsbanken i regionen etter SR-Bank, og er spesielt tunge innen finansiering av næringseiendommer. Det har vært en spesialitet for siden 1994. Med dette utgangspunktet har vi også blitt blant de største innenfor såkalte eiendomssyndikater. Det vil si at eiendommer blir omgjort til spareprodukter, og solgt ut til profesjonelle investorer og privatkunder.

Nå heter det så smukt at de ansatte er enhver bedrifts viktigste ressurs. Vi vet ikke helt om Jon Ledaal har ytret disse ordene overfor sine ansatte, men det er foretatt en del utradisjonelle trivselstiltak i Sandnes Sparebank som muligens har medvirket til bankens vekst - takket være de ansatte. Hør bare:

Banken har inngått avtale med Rogaland kunstsenter om leie av bilder.

GLEDE

- Det har vi gjort for bokstavelig talt å sette farge på hverdagen. Det er min naive tro at hvis de ansatte har det farge-

rikt rundt seg, blir de glade, sier Ledaal. Godt trente folk blir også gladere folk, og fornøyde ansatte er mer produktive. Derfor har vi gitt de ansatte muligheter til å trene på Sports Club. Vi sponser også deler av kulturlivet som MaiJazz, Konserthuset, Vitensenteret og Stavanger Turistforenings prosjekt på Gramstad. Viktige prosjekter for regionen. Bankens støtte bidrar til at ansatte er stolte av sin arbeidsgiver.

Det er fristende å kalle Jon Ledaal for Sandnes-gauk. Men det blir for snevert.

- Stavanger-regionen burde være en by. Stavanger og Sandnes har bare fordel av å slå seg sammen. Det er vel bare enkelte politikere og de respektive administrasjoner som ikke mener det. Jeg er sikker på at næringslivsledere fleste også ser fordeler med en stor by.

En styringsdyktig storbyledelse kunne sikkert bidratt til at regionen fikk et effektivt veinett.

PÅ TRYNET

- Det manglende veinettet i regionen er helt på trynet, sier Ledaal en smule oppbrakt. Vi bor og virker i en trafikk-kork. Byråkraten fra vei-myndighetene, som i utgangspunktet har ansvaret for at veinettet fungerer, uttrykte på regionens morgennyheter her for noen dager siden at billistene måtte skattes ytterligere, for at flere skulle bli presset til å sykle til og fra jobben. Maken til fallitterklæring og inkompetanse skal man lete lenge etter.

Det er tragisk at de med ansvar ikke kan løse disse vesentlige oppgavene. I en ellers så dynamisk region, og i et land som er rikest i verden. I millionbyer verden over løses slike trafikale utfordringer elegant. Reis til Kina og se. Det er mulig. Det burde flere oppleve, og spesielt ledere i det offentlige.

Dette siste har en meget sportslig aktiv Ledaal sett på nært hold som deltaker i femmila på ski i den kinesiske varianten av Vasaloppet i Changchun. Han deltok i fjor og i forfjor. Nå er han klar igjen, 2. januar 2007, med kona som ledsager. Det skjer 11 måneder etter at han ble bypassoperert på Feiring-klinikken.

I dette tilfellet er det helt klart at det viktigste er å delta.

**Administrerende direktør i Sandnes Sparebank,
Jon Ledaal.**



Lønnsomt å legge ned...?

Alle politikere er enige om at innbyggerne er Norges viktigste verdier. Mennesker forvaltes best med frihet.



Tekst: Christian Vennerød
Foto: [www.fotobase.no/Odd Inge Worsøe](http://www.fotobase.no/Odd_Inge_Worsøe)

Oljen har smurt våre hjul, slik at Norge i dag har passert våre nordiske naboer, og fremstår som ett av verdens mest velstående land. Likevel gjentar både statsministre og finansministre, nesten til det kjedsommelige, at det ikke er oljen (eller for den saks skyld vannkraften eller fisken) som er Norges største ressurs. Det er arbeidskraften.

De har helt rett. Norsk arbeidskraft er voldsomt mye mer produktiv i dag enn før. Det er selvsagt også derfor at norske lønninger er så mye høyere i dag enn da våre foreldre var på vår alder. Vi får ikke lønn gjennom oljefondet. Vi får lønn fra en arbeidsgiver som er i stand til å konkurrere, direkte eller indirekte, på det internasjonale markedet.

Vår arbeidsgiver kunne ikke betalt oss den høye lønnen om vi ikke var så produktive. Hvert eneste år øker vi produksjonen vår per arbeidstime med et par prosent. De fleste synes kanskje ikke at de jobber så mye hardere. Forklaringen er at vi jobber smartere.

Vi jobber smartere fordi det står mer kapital bak hver arbeidstager enn det

gjorde året før. Vi må fortsette å akkumulere kapital pr arbeidstager. Denne kapitalen kan f.eks være en sterkere motor, en bedre datamaskin eller raskere infrastruktur. Slikt er lett å forstå. Men det kan også være human kapital, dvs økt kunnskap (pga forbedret forskning, utdanning, organisasjon eller ledelse).

Det kan også rett og slett være at vi flytter over arbeidskraft fra områder som andre gjør bedre enn oss. Ja, de behøver faktisk ikke en gang være flinkere. Vi kan godt være verdensmestere og tjene på å legge ned. Forutsetningen er at vi er en enda større verdensmester på et annet område.

Dette er loven om de komparative fortrinn, og folk som ikke er økonomer, velger ofte å lukke øynene for den i stedet for å sette seg inn i den. Dessverre gjelder dette ofte politikere og andre som uttaler seg i media. De tror gjerne at det bare er den sterkeste som tjener på handel. Men begge parter tjener på det. Selv om den ene er overlegen effektivitetsmessig på alle områder.

For Norge er det slik at vi må gi opp mye at det vi er ganske gode til, for å spesialisere oss på det vi virkelig er gode til. Siden vi jobber på kapasitetsgrensen, betyr dette at mye tradisjonell virksomhet må legges ned. Vi må orke å legge områ-

der brakk for at noe nytt skal vokse. Nedlegging og omlegging er derfor en forutsetning for god forvaltning.

– Hva er det så vi skal satse på i stedet? spør de fleste. Og svaret er at det ikke fins ett enkelt svar med to streker under. For verden endrer seg med lynets fart. I mitt voksne liv har jeg vært vant til at de toneangivende synspunkter skifter brutalt sånn cirka hvert 5. til 7. år.

Siden byråkrater og komitéer og forskere normalt bruker flere år på å komme til konklusjoner som de kan handle på bakgrunn av, er det derfor nødvendig å ikke overlate omstillingen til dem. Omstillingen må skje som følge av folk som føler kundenes behov på pulsen. Det vil si at beslutningene må desentraliseres maksimalt.

Jo flere som har følerne ute og fatter beslutninger som justerer kursen hyppig og med små skritt, jo mer sannsynlig er det at Norges ressurser blir godt forvaltet. Det er livsfarlig for et land å operere monolittisk.

La meg bruke et bilde. En kjempetråler på størrelse med et tankskip behøver ufattelig mye lengre tid på å endre kurs enn en liten fiskebåt. Når optimal kurs er usikker, blir kjempetråleren veldig sårbar. En fiskebåtflåte kan derimot spre seg og lykkes selv med de småbåtene som



Christian Vennerød bruker fisketrålere som et bilde på Norges forvaltning av ressurser. -En kjempetråler på størrelse med et tankskip behøver ufattelig mye lengre tid på å endre kurs enn en liten fiskebåt. Skriver Vennerød. - Dette bildet sier ikke at kjempetråleren er ubrukkelig. Men at den vil bli mye mer effektiv sammen med alle småbåtene enn om den opererer alene. Bildet forteller om et stort behov for en underskog av småbedrifter i Norge. Foto: Fra Vågen i Stavanger.

egentlig er litt utenfor kurs. De fungerer som en slags speidere.

Dette bildet sier ikke at kjempetråleren er ubrukkelig. Men at den vil bli mye mer effektiv sammen med alle småbåtene enn om den opererer alene. Bildet forteller om et stort behov for en underskog av småbedrifter i Norge.

Norge fikk i desember en eierskapsmelding som tar som utgangspunkt at det offentlige skal være en stor aktør i næringslivet. Dette er problematisk fordi staten også har så mange andre posisjoner der det er viktig at staten er upartisk. Staten er f.eks. lovgiver, regelgiver, kontrollør, dommer og sikkerhetsnett for dem som deltar i konkurransen.

Det er lite troverdig at staten greier å holde disse funksjonene adskilt. Med eierskapsmeldingen legger staten seg til en viss grad åpent på en konfliktlinje med de andre investorene. Dette vil opplagt skape problemer som vil svekke både de bedriftene staten er deleier i, og de bransjene som staten "klusser" med.

Norge har en stor ressurs i form av strålende arbeidskraft. De trenger videreutdanning, fair konkurranse, mange valgmuligheter, rett til å legge ned det som ikke er godt nok, et fleksibelt og åpent marked, en objektiv dommer og frihet til å lykkes. Får de dette, vil det norske folk helt av seg selv forvalte Norges ressurser på en fremragende måte.

Christian Vennerød er mest kjent for å ha drevet frem Dine Penger (sammen med Carsten O Five) til Norges største økonomiske blad der han i dag nøyer seg med å være spaltist under vignetten "Vennerøds verden: frihet, likhet og vennskap". Vennerød er skeptisk til om staten egentlig bryr seg om småbedriftene.

Christian Vennerød skal delta på Offin-konferansen 22. - 23. januar (se side 28).

Økonomer søkes



Toril Nag, konserndirektør i Fokus Bank.



Mette Helgevold Årstad, kompetanse og HR-ansvarlig i Skagen Fondene,

Et presset arbeidsmarked gjør at finansbedriftene må tenke nytt om de vil vokse. – Intervjuene er ikke som før. Som arbeidsgivere må vi drive et mer offensivt innsalg av bedriften enn tidligere, sier konserndirektør i Fokus Bank, Toril Nag.



Tekst: Cathrine Gjertsen

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

– Det er arbeidstakernes marked nå. De dyktige kan velge blant flere interessante jobber. Det betyr at selskaper må være svært profesjonelle i sin håndtering av nye medarbeidere. Før var det vanlig at kandidaten solgte seg inn hos bedriftene. Nå er det en mer jevn fordelig av både grilling og innsalg mellom arbeidsgiver og arbeidstaker, forteller Nag.

VIKTIGHETEN AV ET GODT OMDØMME
Konserndirektøren mener bedrifter med godt omdømme har et stort konkurransefortrinn.

– Hvis vi kan velge, vil de fleste av oss arbeide i selskaper som både de rundt oss og fremtidige arbeidsgivere opplever som attraktive. For de fleste av oss er selskaper med et godt navn og gode produkter og tjenester, synonymt med en god arbeidsplass, sier Toril Nag. Hun tror ikke stillingsannonsene er bedriftenes viktigste utstillingsvindu, men produktene og tjenestene som leveres. – Da jeg ble spurt om å begynne i banken, var nettverket mitt de viktigste referansene mine.

Deres positive omtale av Fokus Bank var utslagsgivende for mitt valg. Det samme tror jeg gjelder for mange av dem vi ansetter i Rogaland og resten av landet, sier konserndirektøren.

Kompetanse og HR-ansvarlig i Skagen Fondene, Mette Helgevold Årstad, forteller om 35 nye ansettelser i 2006.

– Vi har vært heldige. Vi har hatt flere søkere på stillingene våre både i Norge, Sverige og Danmark. Hyppige medieoppslag og gode resultater gjør oss til en attraktiv arbeidsgiver, mener Helgevold Årstad.

SPISSKOMPETANSE

Skagen Fondene søker ofte etter personer med spesifikke kunnskaper. Sist søkte selskapet etter talenter med internasjonal erfaring. Da ser de ofte etter utenlandske talenter.

– Vi søkte nylig etter en ny portefølje-forvalter. Målet var å finne en medarbeider med internasjonal erfaring som hadde samme investeringsfilosofi som oss. I jakten på kandidater annonserte vi i britiske Financial Times, danske Børsen og den svenske avisen Dagens Industri. Vi endte opp med 30 solide søknader, forteller Helgevold Årstad.

Forruten portefølje-forvaltere søker Skagen Fondene IT-kompetanse. – IT markedet er svært presset i Stavanger-regionen. Vi merker at det er kamp om folkene, men vi håper å ansette tre nye IT-medarbeidere snarlig, forteller HR-sjefen.

INTERNASJONALE MULIGHETER

For Fokus Bank er investeringsrådgivere

vanskeligst å få tak i. Toril Nag tror muligheten til å jobbe nasjonalt og internasjonalt er noe som må til for å få tak i rådgiverne.

– I undersøkelsen WorkRep, som ble offentliggjort i våres, sa 42 prosent av studentene at faglig utvikling var det viktigste for valg av arbeidsgiver. I en periode med mangel på arbeidskraft er det viktig at selskaper har en organisasjon som gjør det mulig å utvikle seg lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Fokus Bank er en del av den internasjonale bankkjeden Danske Bank. Gjennom Danske Bank-systemet kan vi tilby internasjonal erfaring og jobbmuligheter i London, København og i Baltikum, forteller konserndirektøren.

Hun mener også at kompetanseutvikling og valget mellom å spesialisere seg innenfor fag eller ledelse bør legges til rette for medarbeiderne.

– Som arbeidsgiver må du la medarbeiderne karrieremessig få lov til selv å velge akse, enten det er en faglig rettet karriere, eller en karriere som leder.

Avhengig av hvilken av aksene våre medarbeidere velger, får de tilbud om kompetanseutvikling, lederutvikling og talentutvikling. For å beholde de flinke folkene, må du la dem utvikle seg. Selv om de er fantastiske i sin nåværende stilling, kan de lett bli headhunted til andre bedrifter om en ikke lar dem videreutvikle seg innenfor bedriften, sier Toril Nag.

Å ha noe å strekke seg etter er populært. I Fokus Bank merker de tydelig at det er de vanskelige og kompliserte oppgavene folk vil arbeide med.

– En del av kandidatene tiltrekkes av spennende og krevende kunder. Hos oss har vi en rekke komplekse selskaper og privatpersoner med et betydelig finansielt engasjement, som hver dag bidrar til utvikling og nytenking hos våre medarbeidere. Jeg antar trenden med at potensielle medarbeidere i større grad sjekker ut kundesammensetningen til nye arbeidsgivere vil forsterkes ytterligere framover, avslutter Nag.



Har eller skal din bedrift ansatte noen fra utlandet?

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har åpnet et nytt Service Senter i Rosenkildehuset. Senteret skal i første rekke legge forholdene til rette for nye arbeidstakere og deres familier som kommer til regionen.

New in Rogaland

Service Senter

Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Postboks 182, 4001 Stavanger. Kontaktperson: Inger Tone Ødegård.
Kurs og konferanselokaler: Rosenkildehuset, Nedre Strandgt. 11 A, 4005 Stavanger. Telefon: 51 51 08 83. Telefaks: 51 51 08 81. E-post: expatcenter@stavanger-chamber.no. web: www.stavanger-chamber.no.

- Kurs/veiledning
- Månedlige nyhetsbrev på engelsk
- Nettverksarena for faglige og sosiale arrangement
- Servicetelefon

Fagforum har flyttet

Fagforum for Mat og Drikke har flyttet til Kunnskapsparken, på Ullandhaug i Stavanger. Fra og med desember 2006 er besøksadresse Prof. Olav Hanssensvei 7 B i Stavanger.

Gull til Det Norske Kokkelandslaget



Det Norske Kokkelandslaget tok gull i Culinary World Cup. Med hele 499 av 500 poeng tok Norge første plass foran Sverige og Singapore. Spenningen var stor siden Singapore, Sverige og USA også hadde gull i begge konkurransegrenene (kald mat og varm mat), men Norge gikk helt til topps. Menyen hos Det Norske Kokkelandslaget var - lettrøkt torsk og kongekrabbe, kombinasjon av Norsk lam fra Lofoten og karamell og sjokoladekombinasjoner.

Ny bok fra Charles Tjessem

Niende november kom det en ny bok fra Charles Tjessem med tittelen "Rett skal være rett". Boken ble lansert på Tou Scene. Den tar utgangspunkt i lokale råvarer, og hvert kapittel fokuserer på en råvare. Med intervjuer og bilder av produsentene ønsker boken å vise menneskene bak råvarene. I tillegg har Charles utviklet 100 oppskrifter med utgangspunkt i råvarene. - I "Rett skal være rett" prøver vi å skyve produsentene lengst mulig fram, og belyse energien og arbeidet de har lagt i råvarene. Det er produsentene som er grunnlaget for denne boka, sier Charles Tjessem.

Restauranten Charles & De som drives av Tjessem er opptatt av å bruke mest mulig lokale råvarer. - Lokale råvarer er ferske råvarer, og siden de ikke har blitt transportert over en stor distanse, er miljøbelastningen også mindre. Dessuten kan bruk av lokale råvarer skape flere lokale arbeidsplasser, kommenterer Tjessem. Viktig er

også stoltheten over råvarene i Matfylket vårt. - Vi har mye å være stolt av, smiler Tjessem.

Hver dag bruker restauranten to timer på å få tak i de optimale råvarene som restauranten så selv henter hos de lokale produsentene. En god kommunikasjon med produsentene er vesentlig i denne sammenhengen, og dette er noe som foregår kontinuerlig. - Vi ser på produsentene som samarbeidspartnere, og kunnskapen om råvarene kommer fra dem, noe vi formidler til våre gjester i restauranten.

Tjessem er stort sett fornøyd med tilbud i distriktet, men kan tenke seg noen flere lokale melkeprodukter og mer bær, som for eksempel røde stikkelsbær og gode solbær. Større volum på lokalt kalvekjøtt og flere lokale alternativer for kylling hadde også vært fint.

- Det finnes nesten ingen prisdifferensiering mellom råvarer med god og dårlig kvalitet - prisen er stort sett den samme for alt, sier Tjessem. - Man betaler en forholdsvis lav pris for gode kvalitetsprodukter, men også en høy pris for dårlige varer. Det hadde vært bedre med en tydeligere prisforskjell mellom de forskjellige varene.

"Rett skal være rett" er idé-utviklet og designet av reklamebyrå Drivkraft, og fotografene er Tom Haga og Johannes Worsoe Berg. Boka utgis av Press forlag AS.





litt av en kontorstol!

- vis fram resten, annonsér i Rosenkilden

Rosenkilden når alle næringsdrivende fra Sauda i nord til Hå i sør, med et opplag på 14.000

Rosenkilden 
Effektivt - fordi vi når beslutningstakerne



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

Vi trenger flere tomter!

Björg Wigestrands, regionssjef i Byggholt, oppfordrer grunneiere til å ta kontakt. Byggholt har mangeårig kompetanse og erfaring i utvikling av tomter – og vil kunne gi en rask vurdering og avklaring.

RISIKOVILJE

Vi har en solid eier bak oss, som også stiller krav til avkastning. Hva vi har tro på, avhenger av dialogen vi har med markedet, kommunen og selvfølgelig grunneieren.

STØRRE OMRÅDER

Vi er på jakt etter litt større områder med plass fra 10 boliger og oppover. Hele regionen er av interesse. – Også transformasjonsområder, som tidligere har vært industriområder, er interessante. **Ta kontakt!**



BYGGHOLT.NO

Björg Wigestrands, tlf 92 86 74 17,
e-post: bjorg.wigestrands@byggholt.no

BYGGHOLT AS - Region Stavanger
Gml. Forusvei 14, 4033 Stavanger
Sentralbord: 4000 1515



BYGGHOLT



Rogalands største velværebutikk

LAGERSALG AV MASSASJESTOLER

Opptil 60% rabatt

Massasjestoler • Solarium • Utendørs massasjebad

 **Velvære-Grossisten as**

Hillevågsv. 70 (Bikubå) Stavanger • man-fre 8-17, lør 11-15 • www.inada.no • tlf 51 82 83 18



Teknolab – en innertier!

Det var rektor Arne Kristian Espedal som kom med dette gledes-utbruddet under åpningen av Teknolabben ved Eiganes skole en måneds tid før jul. Takket være SpareBank1 SR-Banks generøse gavefond, kombinert med sponsormidler fra en rekke andre aktører og aktiv dugnadshjelp fra foreldre foretok ordfører Leif Johan Sevland den offisielle åpningen.



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Det var også ordføreren som åpnet regionens første Teknolab på Madlavoll skole for halvannet år siden. I kjølvannet av denne oppstod Stiftelsen Teknolab, hvis oppgave er å få stablet nok penger på beina til å få etablert slike anlegg rundt om på en rekke skoler. – Dette er bare begynnelsen, sa ordføreren og føyer til: – Vi vil ha mange flere. Dette er et utmerket eksempel på at engasjerte foreldre,

skolen og næringslivet kan jobbe sammen.

STAVANGER LEDENDE INNEN TEKNOLAB

Ordføreren uttrykte også håp om at Stavanger blir den ledende byen i Norge innen realfag. Og faktisk har vi allerede fått en flyng start. For Terje Vareberg, administrerende direktør i SpareBank1 SR-Bank, var ikke snauere enn at han overrakte en sjekk på 5 millioner kroner til Stiftelsen Teknolab. Dette skulle rekke til å få dra i gang rundt 40 nye Teknolaber. Fra før har banken gitt 10 millioner til Vitensenteret på Sandnes, så dermed har regionen fått et unikt utgangspunkt

for videre utvikling av flere spennende konsept innen realfagene.

Hvorfor Teknolab?

Vi lar spørsmålet gå til rektor Arne Kristian Espedal.

– Fordi Eiganes skole har definert matematikk og realfag som et satsingsområde. Dette er også helt i tråd med det såkalte Kunnskapsløftet, der myndighetene legger opp til styrking av realfagene. Målformuleringene i Kunnskapsløftet sier at vi skal komme lenger enn tidligere innen disse fagområdene. Nå satser vi på en kombinasjon av anvendt matematikk, realfag og IKT-kunnskaper, sier rektor, og legger til på godt stavangersk at han



Elever i Eiganes Teknolab.

synes dette er grusomt kjekt.

- Det har vært spennende å følge dette prosjektet, som ikke minst er et resultat av foreldrenes innsats. Dette bekrefter at foreldrene er en positiv ressurs og positiv medspiller i skolens virksomhet. De har stått på og jobbet for å etablere Stiftelsen Teknolab, de har samlet inn økonomiske midler, de har pusset opp lokalene i skolens bomberom i kjelleren. Gode sponsorer ga oss gratis malerverer for å kunne klargjøre lokalene, vi fikk nesten nye pc-er fra Braathens Technical på Sola, vi har fått dataprogrammer og et stort elektronisk/teknisk bord, for å nevne noe av all den positive velviljen vi har møtt. Jeg må også nevne skolens personale som det også stilles forventninger til, ikke minst gjennom nødvendig opplæring for å kunne beherske dette nye mediet.

HVA ER TEKNOLAB?

Som navnet skulle tilsi: Teknolab er et teknologisk laboratorium, der elevene får jobbe med alt fra enkel mekanikk til avansert datateknologi, inkludert trådløs styring av roboter. Her skal elevene få mulighet til å ta aktiv del i læringsopplegget ved å prøve ut prinsipper innen matematikk, fysikk og teknologi – til dels gjennom lek og spill. Her får de bruke avansert LEGO (ja, du leste riktig: danske LEGO er viktig her) og pc-er for å bygge, programmere og teste ut små roboter som skal utføre forskjellige oppgaver. Kombinasjonen av teori og praksis stimulerer og øker elevenes interesse for realfag og naturvitenskap.

MED NÆRINGSLIVET I RYGGEN

Rektor Arne Kristian Espedal peker på så

vel næringslivets velvillighet som næringslivets behov for framtidig arbeidskraft.

- Norge fikk nok en del pepper fordi vi ikke skåret godt nok innen realfagene i internasjonale undersøkelser. Alt tyder på at realfagene vil bli enda viktigere i årene som kommer, og kunnskap og kompetanse vil spille en sentral rolle i hele samfunnsutviklingen. Dette gjelder i særlig grad Stavanger-regionen, der ingeniører, IKT-teknologi og olje- og gassrelatert virksomhet er sentrale elementer i et næringsliv som nettopp er kunnskapsbasert. Som skole er vi forpliktet til å gripe fatt i dette. Når både foreldre og næringsliv spiller på samme lag og med samme mål, så reflekterer dette et ønske om virkelig å få utrettet positive ting. Og da er vi bortimot garantert å få til noe bra.



Kluge Advokatfirma DA

Kluge har bred erfaring innenfor fagområdet bygg- og entrepriser. Vi bistår byggherrer så vel som rådgivere og entreprenører, blant annet i forbindelse med kontraktsinngåelse, ved spørsmål om hvordan kontrakter skal fortolkes og i forbindelse med oppfølging av kontraktsforhold underveis i byggeprosessen.

Vi har også bred erfaring som juridiske rådgivere i forbindelse med blant annet eiendomsutvikling og eiendomstransaksjoner. Vi kan tilby betydelig kompetanse når det gjelder forslag til samarbeidsmodeller, herunder selskapsstrukturer og finansieringsløsninger, samt utarbeidelse av utbyggingsavtaler og kontrakter om utleie, omdannelse, kjøp eller salg av bygg og fast eiendom.

For mer informasjon, se vår hjemmeside www.kluge.no eller ta kontakt med advokat Trond Selvikvåg, trond.selvikvag@kluge.no

KLUGE



Lykkelig som liten

Banksjefen i Klepp Sparebank snakker varmt om smådriftsfordeler. Han mener nærhet til kunden, lokalkunnskap, personlige relasjoner, breddekompetanse og en sterk lokal merkevare gjør småbanken



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

- Vi vokser utover kommunegrensene. Vårt nedslagsfelt er nå Sør-Rogaland, men hovedkontoret forblir i Klepp. Det er ikke snakk om å etablere oss i andre deler av landet, men vi tror det er mange i både Stavanger og Sandnes som vil sette pris på det en liten bank kan tilby. Klepp Sparebank er enkel og grei å forholde seg til. I en komplisert hverdag blir den direkte kontakten med banken viktig, tror banksjef, Gabriel Block Wathne. -Trenden med å fikse alt selv er i ferd med å snu. Vi ser at rådgivningsaktiviteten vår øker betydelig, mens de praktiske

oppgavene med betaling, uttak og innskudd ordnes av kunden selv. I Sandnes og Stavanger er Klepp Sparebank samlokalisert med eiendomsmeglerkontorer. Koblingen mellom bank og eiendomsmegling er langt fra tilfeldig.

- Når folk kjøper bolig, så ønsker de som oftest lån i tillegg. I Sandnes deler vi kontorer med Aktiv Eiendomsmegling. I Stavanger sitter vi sammen med Terra Eiendomsmegling. De to eiendomsmeglerkjedene er, som oss, en del av Terra-Gruppen AS – så vi har et visst slektskap, forteller Block Wathne.

NASJONAL ALLIANSE

Terra Gruppen AS er et riksdekkende samarbeid mellom 85 lokale sparebanker som eier finanskonsernet Terra-Gruppen AS. Med en forvaltningskapital på 3,5 mil-

liarder kroner er Klepp Sparebank den 7. største eieren. Selv om Klepp Sparebank mener fordelene med å være en liten og lokal aktør er avgjørende, gir samarbeide med Terra-Gruppen dem flere stordriftsfordeler.

- Gjennom samarbeidet med Terra kan vi tilby våre kunder en komplett produktbredde og konkurransedyktighet. Terra-Gruppen forsyner oss med forsikringer, låne- og spareprodukter og eiendomsmeglere. Vi står også sterkere når det gjelder funding, IT-drift og utvikling, forsikrer Block Wathne. Banksjefen understreker likevel at Klepp Sparebank er en selvstendig bank.

- Vi gjør som vi vil. Vi har ingen eksterne eiere som styrer oss. Det betyr at vi har handlefrihet, forsikrer Block Wathne.



- Når en er fra Klepp, kjenner du både miljøet og menneskene. Jeg føler virkelig at jeg kan tilføre noe her, dessuten er det bredde i det vi gjør. Her har jeg også mulighet til å ha totalansvar for banken, sier Gabriel Block Watne, banksjef i Klepp Sparebank til Rosenkilden.

attraktiv. I Klepp har de kapret 70 prosent av bankkundene. Nå inntar sparebanken både Stavanger og Sandnes.

GOD BUTIKK FOR LOKALMILJØET

I 2005 la Klepp Sparebank frem et rekordresultat. Banksjefen legger ikke skjul på at det fremdeles er gode tider, men forventer ikke å tangere fjorårets resultat i 2006.

- Vi er svært fornøyd med utviklingen. Hele bankbransjen har hatt god vekst i 2006, og den vil trolig fortsette neste år. Næringslivet i Klepp går bra. Det betyr at det går bra med banken også. Vi har flest små og mellomstore bedrifter som kunder hos oss. For dem er nærhet til banken viktig, forklarer Block Watne.

Den lønnsomme lokalbank har vist seg å være god butikk for lokalmiljøet også. Klepp Sparebank støtter årlig kultur, idrett, organisasjoner og lag med nærmere 1 million kroner.

- Vi synes det er naturlig å yte noe til-

bake til lokalmiljøet. Sponsormidlene går stort sett til breddeidrett, og så har vi en årlig Bragdpris som deles ut til en person som har bidratt på en positiv måte i lokalmiljøet, sier banksjefen. En av organisasjonene som har fått støtte, er Klepp Hornmusikk. Bilder av de spreke musikerne benyttes i Klepp Sparebanks markedsarbeid.

- Bildene av musikantene symboliserer mye av det vi i Klepp Sparebank ønsker å være. Hornmusikken har en stolt historie. Det er en gruppe bestående av gode, gamle Klepp-travere og spreke, urbane ungdommer som er populære, og våger å ta sjanser - samtidig som de er flinke og seriøse, forteller Block Watne.

TILBAKE TIL RØTTENE

Banksjef Gabriel Block Watne er selv

kleppbu. Etter siviløkonom-utdanningsstudier i USA og jobber i bl.a. Media Team, DnB Finans og Sandnes Sparebank, er han glad for å være tilbake i Klepp.

- Når en er fra Klepp, kjenner du både miljøet og menneskene. Jeg føler virkelig at jeg kan tilføre noe her, dessuten er det bredde i det vi gjør. Her har jeg også mulighet til å ha totalansvar for banken. En bank på vår størrelse gjør det fullt mulig for medarbeiderne å påvirke utviklingen. Å se konkrete resultater av arbeidet ditt - og se nytten av det som gjøres, er svært verdifullt. Det gir arbeidsglede, mener Block Watne.

Mange muligheter for smart kapital

Våre rådgivere velger blant internasjonale samarbeidspartnere og setter sammen investeringsporteføljer som passer til kundens ulike profiler.

Våre samarbeidspartnere:



KEY ASSET MANAGEMENT



Kontakt våre rådgivere på 51 67 67 00

For mer informasjon:

kapital@sandnes-sparebank.no

www.sandnes-sparebank.no



Samvirke – ideologi eller tilbudsmas?

Det er ikke så mange tiårene siden at fine folk i Stavanger – av prinsipp – ikke kunne gjøre sine innkjøp i et samvirkelag. Folk var mer romslige utenfor byens grenser. I dag handler alle typer folk på Prix, Madla Handelslag og Mega, kanskje helt uten å tenke på at disse virksomhetene – sammen med mange andre – springer ut av en idé som provoserte både det gode borgerskap og det frie kjøpmannskap. Men hvor mange er det som tenker på det i dag? Kanskje bare Gunnar M. Roalkvam.



Tekst: Jan Gjerde

Gunnar M. Roalkvam, historiker og samfunnsviter, lektor, dikter og sosialist, har allerede skrevet to bøker om forbrukersamvirket i Rogaland og i Stavanger. Det er fortellinger om de samfunnsforhold som førte til at forbrukere startet sine egne innkjøpsforeninger. Virksomhetene hadde brodd mot kjøpmannsstanden, dette var i klassesamfunnets tid. Da Forbruksforeningen Økonom kunne dele ut medlemsutbytte på 20 % julen 1903, mente formannen i Stavanger Handelsforening at det måtte være feil i regnskapet. Det var det ikke. Men vi skal også huske på at forbrukersamvirket ikke bare hadde som formål å gi medlemmene billigere varer og kjøpeutbytte. Like viktig var det å oppdra kundene. I samvirkelaget fikk ingen handle på bok. Frihetstanken som lå bak de første samvirkeforetakene var også rettet mot den nød som gjeld kunne forårsake.

I dag er samvirkebedriftene markedsaktører i det moderne forbrukssamfunnet. De konkurrerer som alle andre, og benytter de samme metoder i konkurransen. De har måttet anerkjenne logikken og spillereglene innenfor det kapitalistiske markedssystemet. Men det er ikke bare samvirkebedriftene som har blitt mer og mer like alle andre typer næringsvirksomheter. Også de store private matvarekjedene tilbyr sine kunder "kjøpeutbytte", selv om de kaller det noe annet.

Det er dette som er bakgrunnen for at Roalkvam har skrevet en annerledes bok om samvirkebevegelsen. Hans tilnæringsmåte til "samvirketanken" er ideologisk og politisk. Han beskriver og drøfter kooperasjonens historiske røtter både i Norge og internasjonalt. Samtidig slår han fast at folk flest kjenner lite til samvirkebevegelsens idéhistoriske tradisjoner. Selvhjelp, solidaritet, frihet og likeverd er begreper med et innhold som forfatteren brenner for. Og hans engasjement når ut til mange i lyrikkens form. "Va det ikkje 'an far å di?' rører ved strenger hos oss, selv om sannheten er at det ikke ville ha blitt bygget grønne båter på Rosenberg uten Bergesen. Roalkvams dikt appellerer til det idealistiske i oss, og er blitt populære. I sakprosa med ideologiske og politiske over- og undertoner – ikke minst forfatterens egne – blir disse tankene tyngre å fordøye. Og de inviterer til debatt og motforestillinger.

Dette er forfatteren klar over. Som historiker skiller Roalkvam seg fra mange andre ved at han har en grundig innsikt i samfunnets virkemåte i dag, og de økonomiske mekanismer som styrer markedene og forbrukernes valg. Ikke minst ser han at det er forskjell på den nærhet de 34 medlemmene som startet Forbruksforeningen Økonoms avdeling nr 1 i Pedersgård opplevde i 1900 og dagens mangel på medlemsengasjement. Ikke minst kommer det til uttrykk ved at samvirkeforetakene skal styres på demokratisk vis av medlemmene. Det har blitt til en formålsparagraf, og lite mer. Sist det var medlemsopprør i et samvirkeforetak, var for mer enn tjue år siden da Domus

på Bryne ville sløyfe medlemsutbyttet for å bruke pengene til ny Mega-butikk. Da ble det rabalder.

Som agitasjon for samvirketanken fungerer ikke denne boken. Til det er vi for mette. Men det er nyttig for samfunnsengasjerte mennesker å kjenne samvirkebevegelsens historie, konflikter og idéer. Og så er det nyttig å bli minnet om at samvirke ikke bare dreier seg om tilbudsvarer og bærepøser i vårt moderne overflodssamfunn. Samvirkebevegelsen har satt sitt preg også på andre sider ved samfunnet. Både sparebankene og boligbyggelagene er samvirkeforetak. Landbruks- og fiskerisamvirkets bedrifter er de ledende i sine bransjer, både på innkjøps- og salgssiden. Det var arbeid og overskudd i produksjonssamvirket som reddet mang en familie fra nødens absolutte konsekvens i en tid da velferdssamfunnet var en drøm. Det var kapital fra samvirkebedriftene i Stavanger som reddet Rosenberg gjennom de harde 30-årene.

De frøene som ble sådd av pionerer for lenge siden, er i Norge i dag blitt til et forbrukersamvirke med 28 milliarder kroner i årlig omsetning og 25% markedsandel for dagligvarer. Boligsamvirket har 652.000 individuelle medlemmer. Sparebankene forvalter 1.231 milliarder kroner. I tillegg kommer landbrukssamvirket med 52 milliarder i omsetning og fiskerisamvirket som blant annet er salgslødd for over 11.000 fiskefartøyer. Det lærer oss at vi skal ikke smile av idealister.

Gunnar Roalkvam:

Tjene hverandre – ikke tjene på andre.
Samvirke mellom ideal og virkelighet.
197 sider.

Wigestrand Forlag 2006

Boken er utgitt med støtte av Det faglitterære fond,
Sparebank 1 SR-bank og COOP Økonom.

Noen vil alltid savne den gamle kopimaskinen.



KONICA MINOLTA

www.konicaminolta.no

stado

Med bizhub savner du ingenting.

- Skriver*
- Skanner*
- Kopimaskin*
- Send e-post direkte fra bizhub C250*

* kan utføres i sort/hvitt og farger

Ta kontakt i dag for avtale om gratis
prøveinstallasjon.



Markedets mest komplette
serie av fargeprodukter.

bizhub
forandrer alt



Prøv en
bizhub C250
gratis i to
uker!

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

Vi ønsker alle lesere av Røsenkilden et riktig

Godt nytt år

*og hilser spesielt til de som måtte ha behov
for plastikkirurgiske, håndkirurgiske, ortopedkirurgiske,
generell kirurgiske, gastrokirurgiske, urologiske,
øre-nese-hals-kirurgiske og kosmetisk
kirurgiske operasjoner i 2007.*

COLOSSEUM  KLINIKKEN
www.ckl.no

ACTA HOLDING ASA

Årets bedrift 2006

I år delte Næringsforeningen i samarbeid med Handelsbanken ut prisen Årets bedrift i Stavanger-regionen for 20. gang.



Fra prisoverrekkelsen: Daglig leder i Acta Cecilie W. Melbye, styreleder i Acta Albert Ydstebø, ordfører i Stavanger kommune Leif Johan Sevland, adm. dir. i Acta Simen Mørde og Næringsforeningens adm. dir. Jostein Soland. Foto: Marie von Krogh/Rogalands Avis

Pris gikk i 2006 til Acta Holding ASA. Selskapet ble etablert i 1990 som en distributør av lån- og forsikringsprodukter. I perioden 1990 – 1998 bygget de opp et nasjonalt distribusjonsnett med 10 kontorer. Selskapet fusjonerte med meglerforetaket Sundal Collier & Co i 1998, og åpnet kontor i Stockholm i 2000. Så ble bedriften fisjonert fra Sundal Collier høsten 2000, og etablerte egen bank våren 2001. Acta ble notert på Oslo Børs i 2001.

Vanskelige markedsforhold i 2001 og 2002 medførte at man reetablerte en forretningsmodell med rent distribusjonsfokus. Acta Bank og et par mindre datterselskap ble solgt i løpet av 2002 og 2003.

Etter den tid har selskapet vist stor fremgang både med hensyn til forretningsvolum og resultat. Acta har vært en leder med hensyn til produktutvikling. Samtidig har de hatt en meget god evne til å legge om strategien når rammebetingelsene har endret seg.

Pr. 3. kvartal i år hadde Acta Holding ASA en omsetning på 1.268 millioner kroner og et resultat på 682 millioner. Dette er en fremgang på 51 % i forhold til fjoråret. Selskapet tilbyr mer enn 300 spare- og investeringsløsninger til privatpersoner, og har over 60 milliarder under forvaltning for 68.000 kunder. De er i alt ca 400 ansatte, hvorav 280 investeringsrådgivere fordelt på 45 kontor i Norge og Sverige.

På sikt har selskapet ambisjoner om å etablere seg i hele Norden.

JURYENS BEGRUNNELSE

Bedriften basere sin virksomhet på fire verdier – kompetent, åpen, pålitelig og engasjert. Selskapes viktigste lederopp-gaven er å formidle disse verdiene til de ansatte. De hevder selv at betydningen av verdiene er helt avgjørende for selskapets konkurranseevne. Verdigrunnlaget er derfor styrende for all virksomhet – fra

strategisk tenkning til de dagligdagse gjøremål. Erkjennelsen av en felles organisasjonskultur er selve grunnsteinen for langsiktig og varig vekst og lønnsomhet. Acta Holding ASA er en viktig bidragsyter til at Stavanger har blitt et senter for forvaltningsmiljøet i Norge.

JURY 2006

Årets jury har vært ledet av Næringsforeningens styreleder David Ottesen med følgende "meddommere": nestleder i Næringsforeningens styre Sigrun Sagedal, Hans Eide, banksjef i Handelsbanken, Svein Arild Holmen, næringssjef i Stavanger kommune og prisvinnerne fra 2004 og 2005 – Technor AS ved adm.dir. Atle Strømme og Albert Idsø AS ved daglig leder Albert Idsø jr. – samt Næringsforeningens adm.dir. Jostein Soland.



- Jeg våger påstanden om at dette er den mest spennende regionen i landet, sier Robert Jacobsen, daglig leder og en av grunnleggerne av Fjord Forvaltning AS. Her sammen med Grethe Strøm, administrasjonsansvarlig i Fjord Forvaltning AS.

Fjord Forvaltning AS

At Norge går så det suser, er vel neppe noen overraskelse for folk flest. Men at Stavanger er landets mest interessante finanssentrum utenfor Oslo er det ikke alle som har fått med seg. Dette gjenspeiler seg i en rekke finansinstitusjoner som virkelig gjør det bra. Skagen Fondene har du vel hørt om. Og Acta. Og nå et av Næringsforeningens nye medlemmer: Fjord Forvaltning AS, som er lokalisert midt i olje- og finansbyens sentrum, et steinkast fra Jorenholmen.



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eric Johanness/BITMAP

Fjord Forvaltning AS ble etablert så sent som i 2004, og bedriften kan allerede vise til svært så hyggelige tall i regnskapet. Første driftsår [2005] havnet driftsresultatet på 243.000 kroner på plussiden, og i år forventes et positivt resultat på mellom 2,2 og 2,6 millioner kroner, forteller Robert Jacobsen og Grethe Strøm til Rosenkilden. Inntektsgrunnlaget er hovedsakelig å finne i forvaltning av aksjefond, hedgefond og eiendomsforvaltning. I tillegg er en i ferd med å bygge seg opp innen råvarehandel, det være seg både "harde" produkter som metaller og diamanter, og "myke" produkter som sukker, kaffe og kakao. Tre ansatte holder orden i sysakene, og er ifølge eget utsagn bortimot glødende opptatt av alt som skjer i bransjen.

- Vi har mulighet til å handle på alle internasjonale børser det omsettes råvarer på, og da sier det seg selv at arbeidstiden til tider kan bli noe ubekvem, forteller Robert Jacobsen. - Men selv om dette ikke er en jobb som er fast bundet fra 8 til 4, så betyr ikke det at vi omtrent bor på kontoret. Det er også viktig å kunne legge jobben bak seg når du har fri, være sammen med familien, gjerne dyrke en hobby, eller trimme og ha andre interesser du kan koble deg på for å kunne koble av. Penger i seg selv er temmelig usexy. Men å jobbe med dem, investere og få dem til å vokse, det er det som er gøy med denne jobben.

HEDGEFOND ER NR. 1

Forvaltningen av hedgefond utgjør den største delen av driften, faktisk hele 80 % av midlene bedriften forvalter. Gjennom hedgefond har investorene flere strenger å spille på, og en har også muligheten til å tjene penger, selv om aksjemarkedet kan gå både opp og ned.

- Hvem er kunder hos dere?

- Nesten alle slags folk, svarer Grethe Strøm. - Alt fra kunder som setter 100.000 kroner i vanlige aksjefond, til profesjonelle aktører som plasserer 20 millioner dollar i hedgefond. Den varierte kundeporteføljen er en spore til å gjøre en så god innsats som mulig. Dersom kunden tjener penger, så tjener også vi penger. Som i alle andre bransjer finnes det gode og mindre gode aktører i finansverdenen. Vi har satt oss et klart mål om å være blant de 5 % beste aktørene over tid. Det medfører også at vi må sette av tid til den enkelte kunde. Vi har definert 50 kunder pr. ansatt som en rimelig målestokk. Andre i bransjen kan kanskje operere med mer enn 200 kunder. Da blir det vanskelig å gjøre en god jobb for den enkelte, etter vår oppfatning. Det rett og slett begrenser seg selv.

DEN DYNAMISKE STAVANGER-REGIONEN

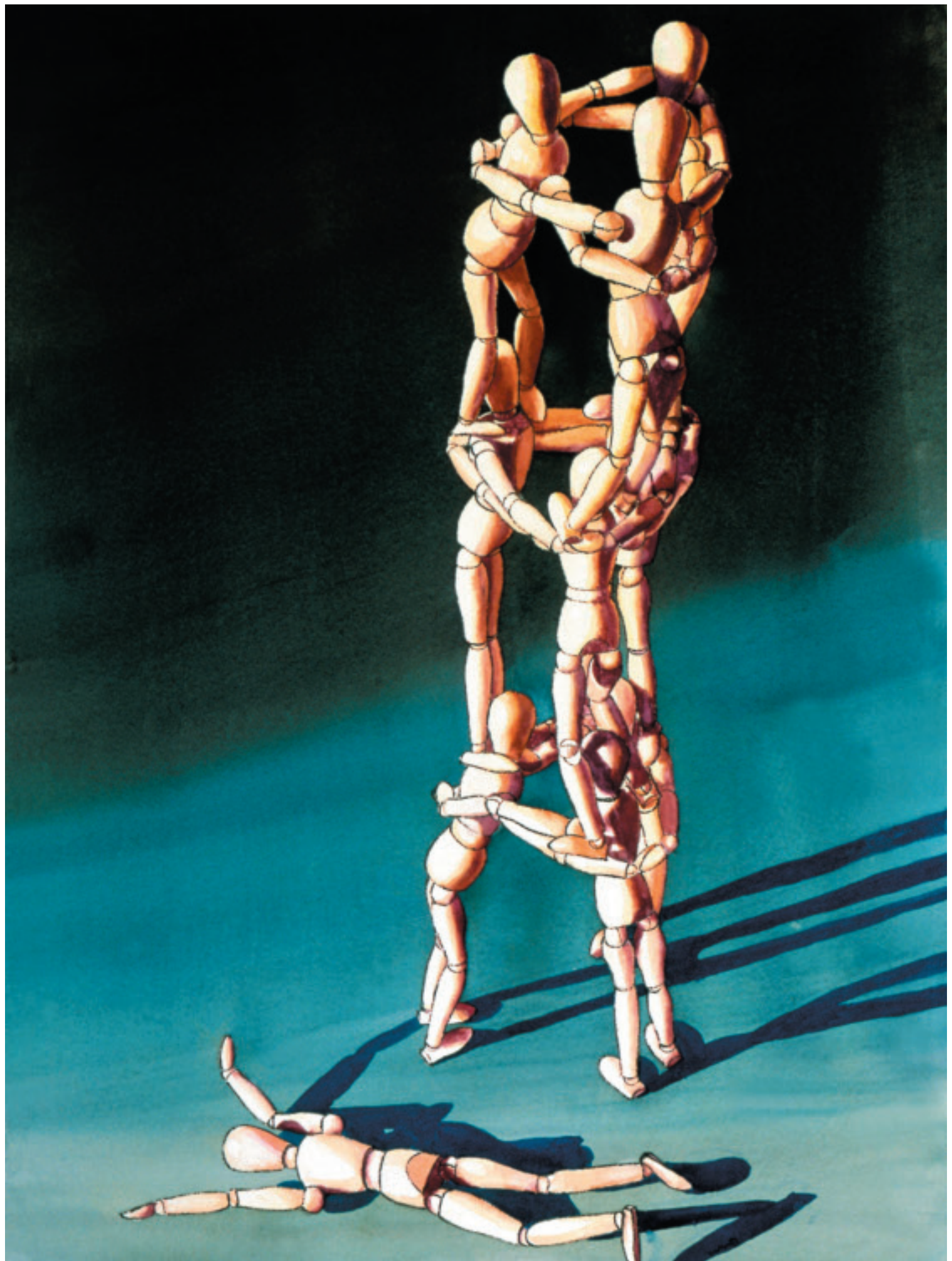
Robert Jacobsen, som for øvrig er en av grunnleggerne av Fjord Forvaltning AS, har flere års fartstid bak seg fra forskjellige finansinstitusjoner, blant annet fra Storebrand og Acta. Han kommer egentlig fra Lillestrøm, forteller han, men påstår at han er rogalending så god som noen, etter å ha bodd her siden 1979. Til

og med klimaet har han forsonet seg med, sier han, og kaster et blikk mot vinduene, der regnet pisker mot rutene for 2. måned på rad.

- Jeg våger påstanden om at dette er den mest spennende regionen i landet, sier han. - Denne regionen preges av en entreprenørånd som du skal lete lenge etter. Folk viser en sterk vilje til å stå på og skape noe, de har en gjennomførings- evne av de sjeldne. Og som sagt, nest etter Oslo er Stavanger landets finanshovedstad. Det er her vi finner de beste fondsforvalterne!

- Fortsetter den økonomiske oppgangen i samme lei framover?

- Ja, jeg mener at den vil gjøre det. Verdensøkonomien er meget bra, med en kraftig vekst både i Østen og i Russland. Denne veksten smitter over på resten av verden. Selv om USA sliter noe for tiden, så påvirker dette USA i positiv retning på noe sikt. Det er for så vidt alle interessert i, for verdensøkonomien tjener på at det går bra der borte. Dessuten er utviklingen i Øst-Europa i ferd med å skyte fart. Lokalt er vi agent for det svenske selskapet East Capital, som besitter betydelig kompetanse på denne delen av Europa. Vi er på mange måter privilegerte i denne jobben, i og med at vi får anledning til å møte så mange dyktige og dedikerte mennesker i bransjen. Dette er med på å løfte jobben og sporer oss til ekstra innsats. Også medlemskapet i Næringsforeningen er en viktig brikke i noe av det mest sentrale vi driver med: Nettverksbygging, konkluderer Robert Jacobsen og Grethe Strøm.



Verdivalg og Fristelser - effekter på psykisk helse

DIAGNOSE OG ÅRSAK

Profittjag, press for måloppnåelse og behov for å gjøre bedriften synlig og attraktiv for kundemassen, kan lett tåkelegge våre motiver. Da kan grådighet omdefineres til edle verdivalg som kalles sikring av kontinuitet, trygging av arbeidsplasser og ekspandering av markedsandel. Da blir ofte det myke, tenkende, følende og ganske sårbare Homo Sapien, som nødvendigvis inngår i de fleste trinnene i vår materielle prioritering, en salderingspost når det gjelder fokus og bevisstgjøring. En av fristelsene i våre verdivalg er å overse nevnte observasjon.



Tekst: Dr. John Berglund
Foto: Illustrationworks /
www.fotobase.no

DEN HARDE VIRKELIGHETEN

- Ca. 50% av alle sykemeldinger i fedrelandet, det gjelder både privat næringsliv og offentlige etater, skyldes psykososiale konflikter.
- Like mange dreper seg selv hvert år i vårt velferdssamfunn, som de som omkommer i trafikken.
- Et sted mellom 60-70% av alle som oppsøker primærhelsetjenesten, kommer med lidelser som har klare tilsnitt av psykosomatikk.

Hvis vi summerer disse tre observasjonene, registrerer vi at fellesnevneren er sterke og vonde følelser som møter en hjelpeløshet, trolig forårsaket av redusert kompetanse til egenomsorg, og en utpreget konfliktvegning når det gjelder relasjoner. En av fristelsene i våre verdivalg er å fortrenge at dette er virkeligheten.

En bevisstgjøring av de økonomiske kostnadene og volumet av den subjektive smerten denne situasjonen synliggjør, burde motivere våkne og oppegående mennesker til å reflektere litt over egen rolle i både produksjonen av denne triste

situasjonen og egen del av den nødvendige endring. En av fristelsene i våre verdivalg er ikke å ta imot en slik utfordring.

Det var professor Hjorth som for ganske mange år siden kom opp med begrepet "Den tredje epidemien", på tilstanden som omtales her. Han definerte de smittsomme sykdommene som epidemi én, og de livsstilrelaterte lidelsene som epidemi to. Den tredje epidemien er den emosjonelle smerten som er skyld i den nevnte og triste statistikken. Hvis vi tillater oss å tenke ren og rå økonomi, har vi lenge hatt en situasjon i Norge der en tredjedel av landets voksne befolkning får til alt for alle. På grunn av den tredje epidemien nærmere vi oss nå en fjerdedel. En av fristelsene i våre verdivalg, er å lete etter årsaker steder den ikke er.

ET TILFELDIG KASUS

Jeg hadde jobbet et par dager med en ledergruppe i en av landets store kommuner. Et par uker senere ringer en personalansvarlig for en av etatene, og trenger råd angående en mellomleder som administrasjonen hadde identifisert som konfliktskaper. Personen var over tid flyttet tre ganger til nye jobber, men hver gang oppsto store relasjonskonflikter mellom vedkommende og andre ansatte. I en avdeling steg sykemeldingen til over

20%. Det lille som ble sagt over telefonen, røpet at mellomlederen det gjaldt, nok hadde relativt store psykopatiske trekk, og drev med splitt og hersk.

Kommunens personalansvarlige jamret seg over at de ikke visste hva de skulle gjøre med den prekære situasjonen. Jeg spurte hva de ville ha gjort hvis en ansatt en morgen kom på jobb med ei slegge, og knuste 2-3 datamaskiner og en kopimaskin til 50.000 kroner. Responsen var selvfølgelig at en slik ansatt ikke ville hatt jobb dagen etter.

Holdningen var tydeligvis at kontorutstyr hadde betydelig mer verdi enn mennesker.

En av fristelsene i våre verdivalg er å fortsette med denne absurde prioriteringen.

ENDRINGSTILTAK

Den tredje epidemien har mange faktorer, og det er også mange ulike tiltak som kan være med på å skape endring. Her foreslås noen av dem:

(1) Ingen blir ansatt uten å ha mottatt god informasjon om og deretter godkjent og signert en avtale som presiserer klare kjøreregler for psykososial oppførsel og atferd. Ufin væremåte, mobbing, trakassering og baktalelser representerer en opp-

sigelse hvis ikke oppgjør og endring straks finner sted. Kritikk som spres uten at man har gjort velmenende og målrettede anstrengelser for å rydde opp med den man er misfornøyd med, kvalifiserer til samme konklusjon.

(2) En sentral lederkompetanse burde være viljen til å se på seg selv som en tjener og en ressursperson for de ansatte, som jo faktisk gjør jobben bedriften lever av. "Hva kan jeg gjøre for deg idag?", burde være lederens favorittspørsmål. Det samme gjelder viljen til å etterlyse kritikk, og korrigerende kommunikasjon fra grasrota i bedriftens ulike funksjonsområder. Begrunnet kritikk og korrigeringsforslag nedenfra skal etterlyses og belønnes.

(3) Solide og modne ledere ønsker at alle de ansatte skal ha en holdning som en

selvstendig næringsdrivende, som holder på med noe som betyr mye for vedkommende selv. Da blir arbeidere selvstyrte, selv motiverende og selvkorrigerende.

Ansatte som stort sett holder på med noe som betyr mye for andre, men ikke for dem selv, vil nødvendigvis gå på sparebluss og ha lite tæl, driv, oppfinnsomhet og tiltaksvilje. Regelmessige medarbeidersamtaler må inkludere hva bedriften kan gjøre for at den ansatte kan oppleve at arbeidet får større subjektiv betydning. (4) Hver subkultur i bedriften anbefales å ha et "trivsel og velvære utvalg" som innhenter forslag til de små og store justeringer som kan være med til å gjøre jobbhverdagen mer meningsfylt.

(5) Ledere som ikke demonstrerer god og funksjonell psykososial kompetanse, har ikke adekvat lederkompetanse. Å bli leder

fordi vedkommende har vært der lenge nok, garanterer nødvendigvis ikke en slik ferdighet.

John Berglund en doktorgrad i helsevitenskap fra Loma Linda Universitetet i California, med fokusering på endringspsykologi og konflikttakling. Har jobbet i USA, England og i Skandinavia. Leder nå firmaet Team Consult og arbeider med lederutvikling, teamprosesser, samarbeid, gruppedynamikk og kommunikasjon. Lettere temaer som psykologisk påfyll og motivasjon inngår også i repertoaret.

Dr. Berglund vil holde foredrag på Offin-konferansen som finner sted i Stavanger 22. - 23. januar.

Verdivalg ved anskaffelser, nasjonal konferanse i Stavanger



OFFIN Rogaland inviterer til nasjonal konferansen i Stavanger i samarbeid med bl.a. Rogaland Fylkeskommune, IRIS, Helse Stavanger HF, Innkjøpsassistanse Vest og Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Dette er en aktuell konferanse for ledere, innkjøpere og selgere til offentlig sektor. Se www.offin.no for komplett program og påmelding.

NOEN AV FOREDRAGENE

- Eva Joly: Korrupsjon og farlige forbindelser ved samarbeid
- Victor D. Norman: Effektiv forvaltning av

verdier og balansert verdiskapning i AS Norge

- Heidi Grande Røys: Verdivalg ved anskaffelser og konsekvenser av verdivalg: Hva gjør regjeringa?
- John Berglund: Verdier og verdier. Verdivalg og fristelser. Effekter på vår psykiske helse.

Dr. Berglunds innlegg på konferansen vil inkludere mange flere endringsforslag av både psykososial og individuell karakter enn i artikkelen over..

- Jacob Landsvik: Effektive tilpasninger til lov for offentlige anskaffelser
- André Hoddevik: Markedsplassen ehan-

del.no - et verktøy for verdiskapning?

- Christian Vennerød: Markedsplassen ehandel.no - et verktøy for byråkratisk monopoldannelse?
- Bjørn Kjos: Verdikollisjon i luften
- Per Villadsen: Jobbreiser - et minefelt. Hvordan balansere ansattes med virksomhetens interesser?
- Terje Vareberg: Etikk og verdier i utvikling av forretningsvirksomhet.

På messe?



Ja, men uten å stresse!



ROLL UP

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



POP UP

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

BITMAP*

Tlf. 51 84 92 30

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

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT MESSEDEKOR BILDEDATABASE



Sentralt plassert mellom marked og politikk

Skal man nyte Stavanger sentrums arkitektoniske perler må man løfte blikket. Centralgården i Kirkegaten 3 er et eksempel på det. Navnet kommer av at den vakre jugendstilbygningen i mange år rommet byens telefonsentral. Det var den gang telefonistinnene var byens nervesenter. I dag trekkes det i andre tråder, blant annet holder ECON hus her. Deres oppgave er å koble kunnskaper om markedet med kunnskaper om politikk. Da må man også løfte blikket.



Tekst og foto: Jan Gjerde

- For tredje gang skal vi i gang med en analyse av kapitalmarkedet i Stavanger. Da resultatet av den første analysen forelå, viste det seg til manges overraskelse at kapitalforvaltning nesten i det stille var blitt en stor og betydelig næring. Sannsynligvis er Stavanger det nest største senter for kapitalforvaltning i Norge, litt avhengig av hvordan vi regner. I den nye analysen skal vi utvide omfanget til å gjelde hele finansnæringen unntatt forsikring, forteller partner i ECON, Torsten Bertelsen til Rosenkilden. Det gjør oppgaven mye mer krevende, blant annet fordi begrepet finansnæringen krever en avklaring. Hva er det vi egentlig taler om? Det må vi finne ut av.

Denne posisjon har byen nådd uten å være påtenkt engang?

- Vi gjorde noen innspill til arbeidet med Strategisk Næringsplan i sin tid, men dette er nå historie. Politikerne kan legge til rette for næringsutvikling, men de kan ikke styre den. Her som i andre sektorer er det ofte initiativ, dyktighet og glød til

enkelpersoner som er avgjørende, fortsetter Torsten Bertelsen.

For en samfunnsøkonom er det kanskje litt irriterende?

- Overhodet ikke, parerer Friar Årsnes. Vi har vært i Stavanger i ti år nå og er det eneste kontoret ECON har utenom Oslo i Norge. Ellers er vi et nordisk foretak med kontorer også i København og Stockholm. Vi er en virksomhet som driver med forskning og utredning, samt strategisk rådgivning. Vår nisje er å kunne gi bedrifter og organisasjoner kunnskaper og råd i skjæringspunktet mellom marked og politikk med utgangspunkt i blant annet vår samfunnsøkonomiske kompetanse. Det at vi er aktive i markedet og kjenner politikken, gjør at vi kan gi tilbakemeldinger begge veier. Vi er på mange måter en oversetter mellom marked og politikk.

ECON ble av mange oppfattet som en kongelig hoffleverandør av utredninger til regjeringen og departementene?

- Dette er helt feil, sier Berit Tennbakk, som særlig arbeider med energispørsmål. Problemet var at regjeringen fikk de fleste av innspillene fra de tunge fagmiljøene i Norges Bank, Statistisk Sentralbyrå og Finansdepartementet. Vi kom inn i bildet fordi vi representerte et

uavhengig miljø som kunne levere faglig tunge alternative utredninger. Berit Tennbakk ble forresten nylig utnevnt til vararepresentant til styret i Norges Bank, sammen med Eirik Wærness, tidligere ECON-medarbeider i Stavanger.

Det er kanskje behov for litt alternativ tenkning og korrigerende innspill også til politiker- og næringsmiljøet i Stavanger?

- Den største utfordringen er at det ser ut for at Stavangerregionen vil være best på alt. Det kan føre til en retorikk som ikke blir tatt alvorlig. Det vi er suverene på er petroleumsforvaltning, både økonomisk og politisk, og teknologi knyttet til å få opp olje og gass, særlig undervannsteknologi. Men å snakke om Stavangerregionen som europeisk energihovedstad kan svekke regionens omdømme, fordi det vitner om liten virkelighetsforståelse. Det er Berit Tennbakk, sekundært av sine kolleger, som avfyrrer denne kraftsalven.

- I de elleve årene jeg har bodd i Stavanger har omkvedet vært at regionen trengte to ting: Universitet og gass. Det har vi greid, og det er jo imponerende, utfyller Berit Tennbakk.

- Det vi må satse på er en konverteringsstrategi, hvordan den globale spisskompetanse vi har skal kunne utnyttes i framtiden. Norge og Stavangerregionen



ECON har vært i Stavanger i 10 år nå, og er det eneste kontoret ECON har utenom Oslo i Norge. Ellers er de et nordisk foretak med kontorer også i København og Stockholm.

har en kompetanse på petroleumsforvaltning som både I-land og U-land er avhengige av og etterspør. Og når det gjelder undervannsteknologi ligger vi likeså i internasjonal toppklasse her i Stavanger.

Samtidig er det et paradoks at vi bruker lite ressurser på forskning og utvikling, sier Karel Schothorst.

Vil en konverteringsstrategi også omfatte nye, fornybare energiformer?

- Ikke nødvendigvis. Det kommer an på om vi har kompetanse på dette området eller ikke. I Europa brukes det store ressurser på forskning og pilotprosjekter på fornybar energi. Det er heller ingen grunn til at vi skal satse på en nyindustrialisering av Norge basert på naturgass bare fordi vi har lett tilgjengelighet til denne ressursen. Det vi må spørre oss om er hvilke produkter vi skal produsere, og hvilke markeder vi skal produsere for. Og om det er lønnsomt.

Samfunnsøkonomisk kan det i mange tilfeller være vanskelig å finne argumenter for ny industri i Norge basert på naturgass som energikilde eller som råstoff, sier Torsten Bertelsen.



Foran i midten: Berit Tennbakk, flankert fra venstre: Friar Årsnes, Karel Hendrik Schothorst og Torsten H. Bertelsen. Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Hva skal vi så gjøre?

- Et viktig initiativ er etableringen av et Senter for Petroleumsforvaltning. Her samarbeider vi med Stavanger-regionen Næringsutvikling for å få til et slikt senter

ved UiS. Med petroleumsforvaltning menes offentlig regulering, tilrettelegging, organisering og styring av petroleumssektoren. Målet med petroleumsforvaltningen er å maksimere verdiskapningen, og sørge for at en størst mulig del tilfaller samfunnet, forteller Årsnes og Bertelsen.

- Ellers er det typisk for ECON at vi arbeider i markeder hvor det er nært samspill mellom marked og politikk. Energiområdet er et eksempel på dette. Her er vi inne i et stort nordisk forskningsprosjekt, Nordic Energy Perspective, hvor vi ser på muligheten for å utvikle en nordisk strategi for energiområdet. Finland har atomkraft, Sverige har bioenergi, Danmark har kullkraftverk og vindkraft og Norge har hydroelektrisk kraft, olje og gass. I enda større grad enn til nå vil vi bli gjensidig avhengige av hverandre på energisektoren. Her arbeider vi tverrfaglig med de ypperste miljøer i Norden. Greier vi å utvikle politiske og markedsmessige mekanismer som utnytter det enkelte lands komparative fortrinn på tvers og vår samlede styrke, vil Norden ha rikelig tilgang på energiresurser, avslutter Berit Tennbakk.

ECON er en medarbeidereid kompetansebedrift, etablert i 1986. Stavangerkontoret ble etablert i 1996. Selskapet driver forsknings- utrednings- og rådgivningsoppdrag med utgangspunkt i bred samfunnsøkonomisk kompetanse. Selskapet er ikke knyttet til noen bestemt gruppe eller interesse. ECON er representert med kontorer i Oslo, Stavanger, Stockholm og København. I Norge er selskapet den største private samfunnsøkonomiske

kunnskapsbedriften, Totalt har ECON ca 100 medarbeidere. De fleste er samfunnsøkonomer, men det finnes også siviløkonomer, statsvitere, jurister og ingeniører. I 2005 etablerte ECON et nytt selskap, ECON Carbon, som tilbyr kompetanse innen blant annet handel med klimasertifikater innenfor Kyoto-protokollens virkemidler. Selskapets styreleder er Johan Nic.Vold.

Fakta

NYE BJØRGE

Bjørge tilbyr produkter, prosjekt og vedlikeholdstjenester til olje –gass, -landbasert og maritim industri. Vi har det siste året vært inne i en kraftig vekstperiode og en viktig omstillingsprosess. Bjørge består formelt av 9 selvstendige aksjeselskaper: Bjørge Kran & Løfteteknikk, Bjørge Steincø Moland, Holta Håland Metering, Holta Håland Instrumentering, Naxys, Solberg Andersen, Eptec, Bjørge Norcoat og Norwegian Coating Technology (NCT) Målet er å fusjonere alle selskapene til ett selskap. Vår organisasjonsmessige grunnstruktur består nå av fem operative divisjoner, et felles stabs/støtte område og HMS&Q. Vårt hovedkontor vil fra 2007 være i Risavika i Tananger. Bergen og Oslo er også sentrale kontorsteder. Gjennom godt lederskap og ca. tusen dyktige medarbeidere, har vi tro på mange spennende synergieffekter. Vi håper dette skal merkes på en meget positiv måte hos våre kunder og samarbeidspartnere.

Ventiler: Solberg & Andersen
Modifikasjon og Service: Bjørge Kran og Løfteteknikk
Instrumentering og Overvåking: Bjørge Steincø Moland, Holta Håland Metering, Holta & Håland Instrumentering og Naxys
ISO: Bjørge Norcoat og NCT - Norwegian Coating Technology
Pumper: Eptec

 **Bjørge**
www.bjorge.no

Vi trenger talentene, og de trenger oss

Aldri tidligere har kampen om de lyseste hodene vært hardere enn i dag. Vi trenger talenter innen så vel næringsliv som idrett og kultur. Framtiden bygges på unge, lovende mennesker.



Tekst: Odd Torland adm. dir.
Peder Smedvig Aksjeselskap

Talentutvikling stiller krav, uansett innen hvilke områder man arbeider. Ved siden av evnen til å identifisere og rekruttere dem, trenger unge mennesker motivasjon for å kunne utvikle seg.

Denne verdikjeden innen talentutvikling finner vi igjen innen alle deler av det utvidede kulturbegrepet. Ja, de samme krav stilles også innen skole og næringsliv. Samfunnet trenger mennesker med særlige egenskaper innen sine respektive områder.

Smedvig har lange tradisjoner i vår region, også innen støtte til idrett og kultur, samt talentutvikling. Denne høsten satser vi på Stavanger Håndball, og blir lagets hovedsponsor for talentutvikling de kommende årene. Støtten til håndballen er 500.000 kroner årlig de neste tre år, hvorav en betydelig del av beløpet er øremerket talentutvikling.

Det er ikke uten grunn at vi støtter nettopp denne idretten. Stavanger Håndball har fostret mange toppspillere. Og dagens lag og organisasjon representerer mange unge lokale talenter. Det er regionens ansvar å ta vare på så vel disse som andre lovende unge mennesker når det gjelder prestasjoner både på og utenfor



Fra venstre mot høyre: Trygg Bugge (markedssjef Smedvig), Rune Riska (salgs- og markedssjef Stavanger Håndball), Eigil Harstad (styreleder Stavanger Håndball), Marit S. Hovstad (økonomi- og administrasjonssjef Smedvig), Halldor Ingolfsson (trener Stavanger Håndball).

idrettsarenaen. I Smedvig ønsker vi på vår måte å bidra til utvikling gjennom et langsiktig samarbeid. Vi håper vårt bidrag vil motivere til at miljøet i Stavanger kan rette oppmerksomheten mot målet, nemlig sportslige resultater.

Når vi velger å støtte håndballen, er det også fordi vi har tro på koblingen mellom idrett og utdanning. Stavanger Håndball har avtaler med så vel videregående skole som BI og Universitetet i Stavanger, og

kan altså gi utøverne et godt utdannings-tilbud i tillegg til det rent sportslige.

Vi tror at forbindelsen mellom idrett og kunnskap er noe av det som skal til for å beholde og utvikle talenter i regionen. Skal det være attraktivt å satse, det være seg innen idrett, kultur eller for den saks skyld i næringslivet, må vi bidra til å legge forholdene til rette for at Stavanger-regionen er spennende å leve og arbeide i.

SMEDVIG

Smedvig-familien driver en omfattende investeringsvirksomhet, med investeringer over hele verden, ut fra hovedkontoret i Stavanger. Lokalt er Smedvig Eiendom AS en betydelig eiendomsaktør i regionen, representert

ved eksempelvis Hinna Park, Rogaland Kunnskapspark og ulike egne eiendommer.

VENTURE kapital - høy risiko, store ringvirkninger

Over tid har det vist seg at venture kapital er forbundet med høyere verdiskapning og avkastning enn andre aktiva-klasser. Dette er et resultat av langsiktig arbeid med utvikling og profesjonalisering av porteføljeselskapene, og ikke minst risikoen forbundet med denne typen investering.



Tekst: Ole Melberg, Managing Partner i Energy Ventures

Private Equity er betegnelsen på den institusjonelle aksjekapitalen i ikke-børsnoterte selskaper hvor eierne er direkte involvert i selskapets utvikling. Venture kapital (VC) er et segment innen private equity som investerer i selskaper i tidlig vekstfase som behøver kapital til utvikling og kommersialisering av forretningsmodellen, internasjonalisering og ekspansjon.

Flere studier viser at i land der venture kapital generelt er velutviklet, så er nærings- og industriutviklingen stor. I USA, hvor VC-miljøet står sterkt, bidrar venture-kapital finansierte selskaper med ca en niendedel av alle arbeidsplasser og BNP. I tillegg kommer store ringvirkninger for næringsklyngene rundt disse selskapene. Statistisk sett har venture-finansierte selskaper dobbelt så høyt salg, betaler tre ganger mer skatt, generer dobbelt så mye eksport og investerer nesten tre ganger mer i forskning og utvikling i forhold til ikke-venturefinansierte selskaper i samme fase.

ENERGY VENTURES STÅR FOR KOMPETANSEBASERT AKTIVT VC-EIERSKAP

Energy Ventures er aktive eiere innen

venture kapital. Våre porteføljeselskaper får tett oppfølging, og en kontinuerlig åpen dialog med ledelsen er en viktig forutsetning for suksessen i vår modell. Partnere i Energy Ventures har lang og bred erfaring fra ledelsesposisjoner og operasjonelle stillinger, samt et godt og nyttig industrielt nettverk. Denne bakgrunnen gjør at vi kan gi positive bidrag til porteføljeselskapene som aktive eiere og tilføre kompetanse, nettverk, rådgiving og bransjekunnskap, i tillegg til kapital.

I tillegg til styrearbeid bidrar vi for eksempel med assistanse ved rekruttering av nøkkelpersoner, valg av strategi, bistand i forhandlinger, samt brukes som en "sparring partner" for ledelsen i det daglige. Det overordnede mål er i fellesskap med selskapene å være med på å skape verdier. Energy Ventures bidrar sterkt til profesjonaliseringen av porteføljeselskapene, og fokuserer på å skape og utvikle en velfungerende organisasjon med en god ledelse, måloppnåelse, finansiell kontroll, gode intern- og rapporteringsrutiner. Dette innebærer blant annet at det stilles krav til resultatoppnåelse hos ledelsen, men også at utviklingen er et fellesansvar. Selve grunnlaget for en god investering er derfor at det fra alle parter oppleves som et samarbeidsprosjekt med godt samarbeidsklima, hvor både ledelsen, gründerne og vi som investor har tillitt til hverandre og en felles agenda. Slik dannes grunnlaget for

økt verdiskapning og felles fremtidige verdier. Som lokal VC-aktør har Energy Ventures bidratt til å skape mer enn 320 arbeidsplasser de siste tre årene, og i samme periode har våre porteføljeselskaper økt omsetningen med 260% og tredoblet bunnlinjen. Skatteinngangen har økt tilsvarende. På denne måten skaper vi store merverdier for samfunnet som helhet, de ansatte i selskapene og for våre investorer.

Det er å håpe at venture-kapital som helhet vil fortsette å vokse frem, og dermed bidra til ytterligere stimulering av forskning, utvikling og dynamikk i vårt regionale og nasjonale næringsliv.

Ole Melberg er siviløkonom fra NHH. Han har jobbet i oljebransjen i 35 år, og var i en årrekke toppsjef i boreentreprenørselskapet Smedvig, før han startet venturekapitalselskapet Energy Ventures i Stavanger.

- SKAGEN skaper også verdier for samfunnet

SKAGEN har som mål å gi våre kunder best mulig risikojustert avkastning. Når vi skaper merverdier for kundene våre, kommer dette samfunnet til gode på flere måter.



Tekst: Harald Espedal, adm. dir.
SKAGEN Fondene
Foto: Jan Inge Haga

Viktigst er naturligvis at kundene våre får en verdiøkning i sin sparekapital. Dette gjør at privatpersoner kan realisere mål, det kan være materielle mål eller økt økonomisk frihet i alderdommen, som de ellers ikke ville kunnet oppnå. Større kunder som for eksempel en pensjonskasse får lavere kostnader. Et kommunalt fond får mer avkastning de kan bruke på offentlige formål.

SKAGENS aksjefond har levert resultater i verdensklasse over de siste fem årene gjennom langsiktige plasseringer i de internasjonale aksjemarkedene. Avkastningen har vært over 20 prosent årlig. Kundene har fått glede av langt bedre avkastning i våre fond enn tilsvarende alternative fond. Når vi skaper merverdier for kunden, får forvaltningsselskapet variabelt forvaltningshonorar. Sammen med en effektiv drift har dette gitt meget gode resultater for forvaltningsselskapet. Dette kommer også samfunnet til gode.

I 2005 hadde SKAGEN i gjennomsnitt 56 årsverk som bidro til å skape driftsinntekter på 735 millioner kroner. Av driftsinntektene gikk 252 millioner kroner til

staten i form av skatter og avgifter. Leverandører fikk 101 millioner av verdiskapningen. Ansatte fikk 98 millioner kroner i lønn etter skatt, og eierne fikk 270 millioner kroner i utbytte. Forvaltningsselskapets verdiskapning (driftsinntekter minus leverandørinnkjøp) var på 634 millioner kroner i 2005. Gjennomsnittsbefolkningen i Norge må ha rundt 700 årsverk for å kunne gi samme bidraget til verdiskapningen i samfunnet.

Som en av de sentrale fondsforvalterne i landet yter SKAGEN et betydelig bidrag

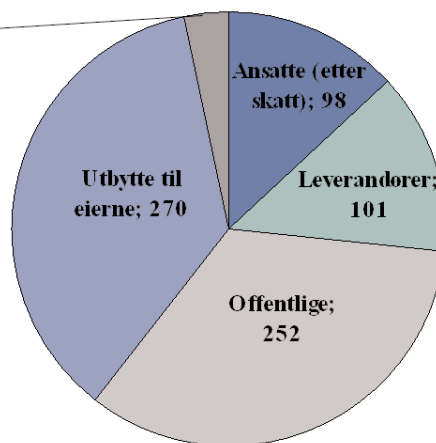
til samfunnet i form av skatter og avgifter, i tillegg til den gode avkastningen vi leverer til andelseierne våre.

Ved utgangen av november 2006 hadde SKAGEN 94 ansatte i tre land - Norge, Sverige og Danmark.

Harald Espedal er utdannet siviløkonom og begynte som adm.dir i SKAGEN Fondene i 2002. Før det ledet han Andersen (Ernst & Young) i Stavanger og har arbeidet i Vesta, Skandia og SpareBank1 SR-Bank.

Hvordan fordeles verdiskapningen i 2005 ?

Tilbakeholdt
overskudd; 24



IP telefoni og betalingsterminal via internett.

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

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

HESBYNETT

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

© 2006 KPMG AS, a Norwegian member firm of KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved.

KPMG
skaper verdi
av kunnskap

Våre revisorer, advokater og rådgivere skaper verdi av kunnskap gjennom sin spisskompetanse, tverrfaglighet og bransjekunnskap. Vårt arbeid skal bidra til et godt beslutningsgrunnlag for våre kunder.

KPMG er et ledende kompetansehus. Vår visjon er å skape verdi av kunnskap for våre kunder, våre ansatte og kapitalmarkedet.

www.kpmg.no

AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

KPMG

INNSIKT OG UTSYN



Eventyrlig

Innovasjon Norges-finansierte, buildingSMART-konsept, har betydd en eventyrlig internasjonal forretningsutvikling for Rogalandsbedriften Data Design System AS (DDS).

Interessen i markedet for løsninger som gjør det mulig å kommunisere sømløst på tvers av faggruppene programvarer i en byggeprosess, er enorm. DDS store bidrag til buildingSMART er engasjementet i å vri utviklingen fra et rent teknologidrevet prosjekt til en brukervennlig løsning. Størst fokus har det så langt vært på informasjonsutvekslingen mellom arkitekt og de ulike tekniske installasjonsfagene i en byggeprosess.

Innovasjon Norge

Heder til Rogaland fylkeskommune

Rogaland fylkeskommune har mottatt prisen for beste kommunale nettsted. Prisen deles hvert år ut av Norge.no i samarbeid med Kommunal Rapport. Det er første gang en fylkeskommune har vunnet denne prisen. Juryen har i år valgt en vinner som er veldig oversiktlig og som tydelig markerer i menyen hvor man befinner seg på nettstedet. Rogalands Avis 4. desember 2006

Sentrene dør – leve sentrene!

Jærens svar på Forus - det er ikke noe å si på ambisjonsnivået til eierne av Bryne Industripark på Håland. Men så er det jo eiere som er vant til å sette seg djerpe mål. Den 120 mål store «Industriparken» skal bli et like sterkt tyngdepunkt for næringsvirksomhet og handel på vår del av Jæren som Forus (-Lura) er blitt lenger nord. Dette er en positiv utvikling for vår del av Jæren, hvis en ser på handelskonkurransen i et regionalt perspektiv. I lokal sammenheng, derimot, kan framveksten av et stort handelssentrum på Håland bli en liten katastrofe for Bryne, på samme

måte som Forus-Lura-utviklingen er hovedårsaken til at bysentrene utarmes, særlig i Sandnes, men også i Stavanger.

Leder i Jærbladet 1. desember 2006

Vokseverk

Norges største kjøpesenter målt i omsetning vil bli enda større. Kvadrat har søkt om å få utvide dagens allerede enorme areal fra 84.000 kvadratmeter til opp imot det dobbelte. Vi i Sandnes skal være svært stolte over å være vertskommune for et kjøpesenter som Kvadrat. Det har satt byen på kartet, og hver eneste dag trekker de 155 butikene store folkemengder til senteret. Kvadrat er utvilsomt byens mest kjente begrep, selv om enkelte utenfor vårt distrikt tror senteret ligger i Stavanger. Det er plass til 2500 biler på parkeringsplassene rundt senteret, det er like mange biler som en finnes i en by på rundt 10.000 innbyggere. Skal dette tallet dobles sier det seg selv at det også må gjøres radikale endringer når det gjelder veinettet.

Leder i Sandnesposten 10. nov. 2006

Bonus med prinsipp

Vi følger et gammelt marxistisk prinsipp og lar alle få den samme bonusen.

Viseadm. Dir. Åge K. Westbø i Skagefondene

Marxisme

Fra enhver etter evne, til enhver etter behov.

Marxistisk slagord, etter Fr. Engels

Paven som økonom

We have come to realize that true peace needs justice, to correct the economic imbalances and political disturbances which always give rise to tension and threaten every society.

Pave Benedikt XVI i en tale til diplomater i forbindelse med reisen til Tyrkia 28. november – 1. desember 2006.

Privatisering

Dette private selskapet har valgt helt selv å bruke sine egne penger og sitt eget bygg til en meteor. Det skal jeg ikke nekte dem, men heller respektere dem for. Selv hadde jeg heller brukt de mange millionene på noe annet og mer etter min smak, men det er da min sak!

Torstein Tvedt Solberg ungdomspolitikker for AP, til Rogalands Avis 1. desember 2006

Øynene som ser

Man kan se mye i både mørket og lyset når øyet venner seg til det.

Billedkunstner Snøfrid Hunsbedt Eiene til Jærbladet 1. desember 2006

Medarbeidersamtaler. Lydtette vegger.

Evalueringen skjer hvert år, ved at de ansatte sender sine overordnede noen linjer om sin egen innsats, og deretter blir kalt inn til medarbeidersamtaler. Her får de vite hvilken kategori de tilhører. Top talent, Highly valued eller Less effective. - For det første krever dette systemet at ledere lærer seg såkalt terapeutisk ledelse og at bedriften vektlegger coaching og videreutvikling. Dessuten må de ansatte tas med på et sted med lydtette vegger når budskapet skal formidles. Det er ikke noe gøy at andre skal høre hyling og skriking.

Aftenposten og Paul Moxnes, professor i organisasjonspsykologi ved Handeshøyskolen BI.

Opplevelsesbasert bunnlinje

- For bedriftsledere blir utfordringen å la skaperlysten få utløp også nedover i rekkene av ansatte, og Nygårdsvik tar derfor til orde for å innføre en "opplevelsesbasert bunnlinje". Det vil si: Et system der hver enkelt ansatt får spille på et bredt register av ferdigheter og evner, også utover hva stillingen strengt tatt krever. For bedriften kan dette i sin tur bli et mål for suksess. Å gi rom for "hele det skapende mennesket" blir sentralt i fremtidig rekrutteringsarbeid. For unge mennesker - som har vokst opp med nok penger - gir det ikke mening å generere enda mer penger. I stedet blir jobben i større grad en arena for selvrealisering.

Doktorgradsstipendiat Irene Nygårdsvik til E24

Den lille diskurs

I antikken løp man jo naken rundt på sportsarenaene. Derfor satte de en sløyfe på forhuden, og bandt den opp, så den slapp å dingle sånn. Man kunne også snøre den inn, så den så litt dekorativ ut.

Sandra Lillebø i Klassekampen 25. november 2006

Kunnskap - sololøp eller samspill?

Har Arne Garborg rett når han sier ” - du kan kjøpa deg kunnskap, men ikkje vit -”? I så fall, - hva betyr det for vårt framtidige kunnskaps-samfunn? Hvor i dette bildet kommer Universitetet i Stavanger inn? Og hva er de enkelte bedrifters og etaters rolle?



Tekst: Torvald Sande, Senior rådgiver og sekretær i TeFoRo
Foto: Marcus Johansson/BITMAP

VI HAR LENGE TRODD at kunnskap er tilgjengelig i markedet når vi trenger den. Vi har også trodd at eksamener og hovedoppgaver gir en ”Master” som ikke bare er sertifisert for kunnskap, men også for det Arne Garborg kaller ”vit”. Men slik er det ikke.

Viktigere enn formell kompetanse er dømmekraft og mentoregenskaper, samt evnen til å bygge opp tillit i nettverk - innad til gode medarbeidere og utad til nyttige spesialister. Kunnskapsbasert handlekraft er lett synlig i små bedrifter, men forsvinner i mengden i de store. Det er ikke tilfeldig at det meste av kreativiteten foregår i de små og mellomstore bedriftene, og i noen store som håndterer kunnskapen riktig. Å håndtere kunnskap og kompetanse til det beste for alle, er et samfunnsansvar.

HAR VI FORSKJELLIGE TYPER KUNNSKAP? Ja, vi kan begynne med en hovedoppdeling: ”innenfor og utenfor universitetet”. Enkelte professorer legger hovedvekten på å yte service til studentene. Men, det meste av kunnskapsutviklingen ved universitetet har den drivkraft i seg at den skal ende opp i en publikasjon i et velrenommert internasjonalt tidsskrift, det vil si at drivkraften er prestisje. Dette utgangspunktet er ubrukelig i næringslivet. Her er drivkraften å få den kunnskapsbaserte utvikling beskyttet slik

at det går an å tjene penger før konkurrentene skaffer seg de samme kunnskapene, det vil si drivkraften er å ligge i forkant av konkurrentene. Åndsverkloven og patenter kan også gi prestisje, men kulturen i akademia og næringslivet er forskjellig.

Undersøkelser har vist at doktoravhandlinger som utføres i enerom, sjelden har verdi for næringsliv og forvaltning. Men det farligste er at kandidaten lett blir isolert. Oppgaver som utføres innen et større forskningsprogram, og/eller med nær tilknytning til industriens og samfunnets behov, gir nytteverdi på flere områder, ikke minst at kandidaten i tillegg til faglig ferdypning, lærer seg samspill - samspill om kunnskap. Dersom han også bygger et faglig nettverk, det vil si etablerer kontakter og tillit i kunnskapens marked, kan nytteverdien for samfunnet gå mot de store høyder. Denne kompetansen har et marked.

ADMINISTRASJON AV KUNNSKAP er en underkjent kunst. Dette fordi det er knyttet et særlig problem til forvaltning av spisskompetanse, større desto større bedriften er. I de fleste store bedrifter er all prestisje knyttet til det administrative hierarki. Bare en administrativ stilling gir prestisje og høy lønn. Nå er det imidlertid slik at de ivrigste karriereklattrerne ikke er motivert til å sette seg inn i den spisskompetente verden. Dermed vil kunnskap som verdidriver, og de enkeltpersoner som er bærere av denne kunnskap, ikke være av interesse for dem med ”spisse albuer og tidsnød”. De store bedriftene er en magnet for dem som ensidig satser på

den prestisje som administrative stillinger gir. I tillegg får de støtte av økonomene som i sine modeller har kompetanse som ”noe” man kjøper i markedet når behovet er der. Når Arne Garborg gjør oss oppmerksom på den manglende automatikk i at kunnskap også foster ”vit”, så må vi være fullstendig oppmerksom på at ren dyrkede maktmennesker ser på kunnskap som ”plunder og heft” som arbeidsmaurene må ta seg av. Derfor blir det heller ikke noe av at fagpersoner med særlig dømmekraft og utmerkede mentoregenskaper, får prestisje og lønn som står i stil med den verdidrivkraft de står for. Men det er gode eksempler i alle leire, både i politikken, forvaltningen og næringslivet, på at en topp administrativ plassering samstemmer med en topp kunnskap og dertil ”vit”.

KANSKJE VI HAR EN FORDEL i vårt distrikt med de mange små og mellomstore bedriftene? Ja, å dømme ut fra oppfinnelser og patenter knyttet til vårt distrikt, så kan det se slik ut. Men, problemet er knyttet til at det er de store ”lokomotivene” som skal ta oppfinnelsene ut i det globale markedet til eget bruk og videre kommersialisering. I oljebransjen er det slik at de store utenlandske serviceselskapene kjøper opp de mest lovende norske patenter, - med den følge at de teknologiske ringvirkningene uteblir. Pengene vi står tilbake med kan brukes til mye mer enn å kjøpe hytte i Sirdal, men det teknologiske miljø fragmenteres slik at strategiske sammenhenger ikke får blomstre. Vi må kunne lære oss å håndtere kunnskap som verdidriver også i



systemsammenheng. Skattereglene premierer kjøp av eiendom, og dermed skyves kunnskap og kunnskapsbasert handlekraft ut over sidelinjen.

KUNNSKAPSSTRATEGI MÅ PÅ BANEN.

Den kan ikke forvaltes av næringslivet, og heller ikke alene av UiS, Næringsforeningen, Innovasjon Norge eller Stavangerregionen Næringsutvikling. Alle kan på hver sin måte bidra, men ingen av disse har økonomiske eller administrative muskler til å få gjennomført en reform om "Strategi for kunnskapsforvaltning". Til det er motkreftene for store. Om det kan være noen trøst så er det en ubrytelig naturlov som sier at alle gode saker har sine motkrefter. Ikke en gang Paven kunne kanonisere Mor Teresa før motkreftene var identifisert.

Martin Gjelsvik avslutter sin artikkel i Rosenkilden 09-06 "Kompetanse og rekrutteringsutfordringer" med følgende setning: "Den viktigste framtidige kompetansen blir antakelig evnen til innovasjon og entreprenørskap, og en kontinuerlig vilje til å fornye våre bedrifter og virksomheter." De rammebetingelser, holdninger og handlekraft som må til for å oppnå dette, er et felles sosialt ansvar. Her vil vår evne til dugnad virkelig bli satt på

prøve. Hovedutfordringen blir å samarbeide om systemtenkning.

Thor Gunnar Johansens foredrag fredag 10. november i Næringsforeningen "Verdien av kunnskap – kan den synliggjøres?" ga et innblikk i Boeings arbeid med systematisering av kunnskap gjennom mer enn 50 år. I dette arbeidet ligger ikke bare en gjennomført verdisetning av kjernekompetanse, spisskompetanse og dømmekraft, men også en systematisk søking etter områder hvor "nøe mangler" ("Skill Gap"). Denne bedriften synliggjør også verdien av evnen til systemtenkning. Martin Gjelsvik kaller det: "kunsten å koble ulike kompetanseområder sammen".

VEIEN VIDERE ER IKKE ENKEL å stake ut. Likevel kan en vanskelig tenke seg å komme videre i oppbyggingen av kunnskapssamfunnet uten bruk av det moderne digitale system som IKT består av. I samspillet mellom IKT, kunst og design har det oppstått en betegnelse: ITKP – InformasjonsTeknologi og Kreative Prosesser. Å utvikle et reelt innhold i dette begrepet vil kreve samspill mellom alle parter fra politikk til akademia.

Å sette rammer og krav er forutsetning nr. 1 for å komme videre. Et viktig ele-

ment er det etiske hvor ISO 26000 "Guidance on Social Responsibility", gir en helhetstenkning når det gjelder rammer og krav for mennesker og samfunn. Med tanke på selve kunnskapsforvaltningen representerer prinsippene for Pålitelighetsteknologien et meget lovende fundament. Det er denne systemtenkning som både flyindustrien, bilindustrien og kjernekraftindustrien har utviklet til noe langt mer enn bare "pålitelighet av tekniske komponenter og systemer". Pålitelighetsteknologien danner fundamentet for en kommunikasjon der rammer og krav til tekniske systemer er tallfestet. Dette gir igjen håndfaste rammer for kreativitet og kvalitetsutvikling. Dette effektiviserer kommunikasjonen i kunnskapsmarkedet i en grad som vanskelig kan overvurderes.

Den utfordring som Martin Gjelsvik ga i sin artikkel om innovasjon og entreprenørskap, vil vi kunne ta fatt i gjennom en systemtenkning og et samspill som ITKP åpner for. Men den systemtenkning som kreves og de hjelpemidler som må utarbeides, er bare i sin spede begynnelse, spesielt innenfor utdanningssystemet.



Katrina Alford Kyllø [Advokatfullmektig]

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**

Foto: Tom Haga



Foto: Hilde Ljøen, NRK



HMS-faglig forum

HMS - dagen 07

Quality Airport Hotel Stavanger - Sola
23. januar 2007 kl 0900 - 1500

**"I møte med andre kulturer
på arbeidsplassen"**

Foredrag ved Hans-Wilhelm Steinfeld

Mer informasjon på
www.hms-fagligforum.no

Påmelding:
hmsdagen@sigmundhrk.no

Annonser er støttet av:

LOTHE BYGG
FUNKSJONELT RASJONELT ENKELT

Det koster bare litt å bli rikere

Spareavtale i SKAGEN

Få ting er enklere og smartere enn å ha faste trekk fra lønnskontoen. Da sparer du jevnt og trutt - selv om det i de fleste sammenhenger er morsommere å bruke pengene i dag. Men du kan ha det skikkelig morsomt etter noen år ved å spare litt hver måned.

Så enkelt sparer du i SKAGEN Fondene :

Minstebeløp for sparing er kun kr 250 i aksjefondene og kr 1000 i rentefondene. Du bestemmer selv når og hvor ofte det skal trekkes. Med noen enkle klikk kan du selv endre spareavtalen din og se hvor mye du har spart. Som kunde får du tilgang til ditt eget område på internett, "Min konto".

Kom innom for en uformell prat eller ta kontakt med oss på **telefon 04001**. Mer informasjon finner du også på **www.skagenfondene.no**

På **www.skagenfondene.no** kan du selv regne ut hva resultatene av sparingen din kan bli. Klikk på "Verktøy og kalkulatorer".



Melvin Alim ble-entreprenør Foto Getty Images

Eiendomsfond i Norden og Baltikum

Etterspørselen etter eiendom er stigende. Internasjonale eiendomsanalyser trekker frem Norden og Baltikum som den regionen som har best utsikter i eiendomsmarkedet i årene som kommer.

Aberdeen Eiendomsfond Norden/Baltikum ASA



Orkla Finans tilbyr nå andeler i dette eiendomsfondet, som er tilrettelagt for å gi en diversifisert eiendomseksponering i Norden, Baltikum og St. Petersburg.



Orkla Finans

API og Orkla Finans er rangert helt på topp.

Vår samarbeidspartner Aberdeen Property Investors (API) ble kåret til verdens beste eiendomsforvalter i 2006 av det anerkjente europeiske finanstidsskriftet Euromoney.

Ta kontakt og be om et møte.

Når du kommer som investor til Orkla Finans, får du én kunde-kontakt som blir din rådgiver, og som gir deg personlig oppfølging.

Du finner oss i 4. etasje i Rolfsen-bygget på Arneageren.

Bjørn Brodal	92 86 66 16	bjorn.brodal@orkfin.no
Kjellaug Irene Fiskå	98 85 14 69	kjellaug.fiskaa@orkfin.no
Johan Flaatin	92 28 93 51	johan.flaatina@orkfin.no
Bjørn Chr. Granberg	40 40 22 85	bjorn.granberg@orkfin.no
Iren Aasberg Vandvik	93 48 08 50	iren.vandvik@orkfin.no
Bjørn Arild Samuelsen	90 99 55 71	bjorn-arild.samuelsen@orkfin.no

SIM Bildedyr AS

Golf hele året på 18-hulls seasidebane!

Proshop, kurser, utleie av utstyr
Sponsorplasser, events, interne og
åpne firmaturneringer!

Kontakt oss på tel. 51 69 68 90



TAKK FOR TILLITEN.



Markedets mest komplette bredbånd

Les mer på www.lyse.no





Pål Jacob Jacobsen

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

Næringslivet må inn i Tyrkia-debatten

Tyrkia behøver EU, og EU behøver Tyrkia – men næringslivet må raskt styre debatten inn på riktige spor.

Fra oktober i fjor har EU forhandlet med Tyrkia om medlemskap. Det gjelder å bli enige om titusentall sider med lovtekst. Til grunn ligger EUs København-kriterier om demokrati, markedsøkonomi, EUs regelverk og institusjoner. Tyrkia forventes ikke å bli medlem før 2015-2020, og da er det ikke dagens Tyrkia, men morgendagens Tyrkia som blir medlem – som den svenske Europa-minister Cecilia Malmström understreker.

Om man følger debatten i Europa i dag, så fokuserer den hovedsakelig på Kypros-problemer, folkemord på aremene på begynnelsen av 1900-tallet og Tyrkia som et muslimsk samfunn.

Politikere i mange europeiske land benytter nå sjansen til å gå mot Tyrkia som medlemsland – kanskje av overbevisning, sannsynligvis for å vinne stemmer, men helt sikkert i strid med næringslivets interesser.

Industrien har vært veldig passiv i debatten og burde nå våkne og ta initiativet i debatten slik som de har gjort ved tidligere utvidelser.

Hvorfor er Tyrkia viktig? Her følger mine argumenter som du kan teste på familien under julemiddagen:

GEOPOLITISK

Tyrkia ligger i skjæringspunktet mellom Midtøsten, Russisk sfære, Asia og EU. Som et sekulært demokrati i et muslimsk land, NATO-medlem og strategisk alliert, vil det være av sentral betydning at det sementeres inn i EU-samarbeidet. Dette vil også kunne bidra til å minske konflikten mellom muslimer og kristne i Europa (og verden?).

MARKED

EUs Indre Marked er allerede stort, men et sterkt voksende land som Tyrkia med over 70 millioner mennesker i dag, styrker dette markedet og økonomien både i Tyrkia og EU- og EFTA-landene.

Et medlemsland har åpne markeder, like regler og forutsigbar utvikling.

I konkurransen med Asia og USA kommer dette til å styrke Europas posisjon på samme måten som utvidelsen i 2004 mot Sentral- og Øst-Europa.

MILJØ

Fra 1994 til 2004 – under forberedelsene til EU-medlemsskap – sank CO2-utslippene i de ti nye medlemslandene med 23%. Medlemsskap i EU garanterer at Tyrkias vekst skjer med strenge regler for utslipp og høye miljøkrav på produkter. Tilpassing til EUs regelverk kommer også til å skape nye markedsmuligheter for vårt næringsliv.

DEMOGRAFI

Befolkningen i Tyskland og Italia har allerede begynt å synke, og i Norge, Danmark og til en økende grad Sverige – har vi arbeidskraftsmangel.

Tyrkia med stor vekst i befolkningen, mange ungdommer og økede investeringer i utdannelse som EU-medlem, vil på samme måte som polakker gjør i dag, øke mobiliteten i Europa og bidra til et framtidig smidigere europeisk arbeidsmarked.

Stabilitet, større markeder og miljø er for viktig til å overlate til politikere alene, og næringslivet bør derfor sette seg inn i Tyrkia-problematikken og legge press på politikerne for å få debatten inn på et rett spor.

En god start kan være en storbyferie til Istanbul og en frisk Tyrkia-diskusjon rundt julebordet.

God jul og godt nytt år.

Frisk frukt rett på jobben!

jobbfrukt.no



om **5** dagen

Hold konsentrasjonen og helsen oppe ved å abonnere på frisk jobbfrukt
– det gir positive ringvirkninger for den enkelte og hele bedriften.
Frukt skaper trivsel som dine medarbeidere vet å sette pris på!

www.jobbfrukt.no

Din leverandør i distriktet

alt er mulig:

SPS

SANDNES PRO SERVICE

Skippergt. 121 - 123, 4327 Sandnes
telefon +47 51 97 14 00
telefaks +47 51 97 14 01
post@sandpro.no www.sandpro.no

Learn to speak with confidence

- English
- Norwegian
- Many other languages



23 00 33 60

Berlitz

www.berlitz.no

*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

Sikker programvare for deg som driver med utstyr eller personell.

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

www.onix.no



NøkkelPersonell AS jubilerer – 10 år

Vi har til sammen mer enn 40 års erfaring fra personalutvelgelse og rekruttering.

Nøl ikke med å kontakte oss for en uforpliktende samtale enten du er på utkikk etter nye utfordringer eller på jakt etter nye medarbeidere.

Tlf.: 51 84 20 00 eller www.nokkelpersonell.no





Åse S. Line

Daglig leder i
AL DENTE
Reklamebyrå
AS

1 - Gründer og Art Director i nytt reklamebyrå

Åse S. Line er gründer og daglig leder i AL DENTE Reklamebyrå AS som åpnet i

Skansegaten 1. desember. Åse skal i tillegg til å drive Stavangers nyeste byrå, være konsulent og prosjektleder, og bidra til at AL DENTEs kunder får grunn til å drikke mer champagne.

Hun har sin bakgrunn fra salg og markedsføring og var daglig leder i Reload i fire år. Åse er styremedlem i Markedsføringsforeningen. På ALDENTEs kundeliste står blant annet Atha Yogasenter, Baker Inteq, Baker Oil Tools, Brødrene Pedersen, Byens Glassmagasin, CoreTrek, Engler, Front advokatkontor, Landmand, Medpalett, ONS, Risavika Gas Centre, RØLDAL, Stavanger Eindomsforvaltning, Stavanger Kulturhus og Teknolab.



Kristin Koll
Svensen

Art Director i
AL DENTE
Reklamebyrå
AS

2 - Gründer og Art Director i nytt reklamebyrå

Kristin Koll Svensen er gründer og Art Director i AL DENTE Reklamebyrå AS som åpnet i Skansegaten 1. desember.

Kristin skal utvikle genuine kommunikasjonskonsepter, og bidra til at AL DENTEs kunder får grunn til å drikke mer champagne.

Koll Svensen er utdannet ved Westerdal Reklameskole og har jobbet i La Familia reklamebyrå/Oslo, Ogilvy & Mather reklamebyrå/Oslo, Bates Binders og Reload i Stavanger, samt med produktutvikling og design for ulike forlag. Hun har gjennom årene mottatt utmerkelse i Gullblyanten, Visuelt og Sterk Reklame.



Elin Minde

Art Director i
AL DENTE
Reklamebyrå
AS

3 - Gründer og Art Director i nytt reklamebyrå

Elin Minde er gründer og Art Director i AL DENTE Reklamebyrå AS som åpnet i

Skansegaten i desember. Her skal hun utvikle og gi form til kloke, effektive og originale kommunikasjonskonsepter, og bidra til at AL DENTEs kunder får grunn til å drikke mer champagne.



Petter
Jacobsen

AD i Moment
Kommunikasjon

Ny AD i Moment Kommunikasjon

Fredag 1. desember var første arbeidsdag i Moment Kommunikasjon for Petter Jacobsen, initiativtager og tidligere administrerende leder

av Reklameetasjen.

Petter har en 4-årig grafisk utdannelse fra hhv. Sverige og England, samt 10 års erfaring som AD/grafisk formgiver/rådgiver mot varierte kundegrupper.

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

Priser 2007: (størrelser angitt med BxH)

Helside: (utfallende) 210x297 mm, 186x270 Kr. 17.850.-

Halvside: 186x134 mm (ligg.) Kr. 10.500.-

Kvartside: 186x65 mm (ligg) Kr. 5.750.-

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 15. januar
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



David Ottesen

Vokser det trær i himmelen?

Tema for Rosenkilden denne gang er kapitalindustrien, én av flere hjørnesteiner i regionen som har bidratt med betydelig verdiskapning gjennom bedriftsetablering og næringsutvikling. Disse resulterer igjen i solide arbeidsplasser i lang tid fremover. Vi kan vel si at bildet nylig ble tilnærmet komplett ved at Såkorn Invest ble etablert i vår region. Nå har vi et mangfold av kapital-leverandører, fra de som fokuserer på selskaper i den spede begynnelsen, til selskaper som er i tidligfasen, over til de mer etablerte som ser seg tjent med å hente kapital fra "venture"-miljøene. I tillegg til den høye kompetansen vi har i alle disse miljøene, er vi jo også velsignet med et meget oppegående og fremtidsrettet finansmiljø innen bank og forsikring. På denne bakgrunn kom det vel kanskje ikke som den helt store overraskelsen at Næringsforeningen i samarbeid med Handelsbanken i år tildelte prisen Årets Bedrift i Stavanger-regionen til Acta Holding ASA - en flott representant for denne viktige del av næringslivet vårt.

I desember 2006 kunne vi lese om AGWA AS som har boret etter og funnet store mengder vann i Tanzania. Her ser vi et ypperlig eksempel på hvordan teknologi som er utviklet i en næring (oljeindustrien), kommer til anvendelse i en helt annen næring, nemlig det å skaffe rent vann. Der er i dag 1,6 milliarder mennesker som ikke har tilgang til rent vann, en ressurs som for oss er helt selvfølgelig. Jeg

håper at AGWA AS møter et våkent finansmiljø når de nå arbeider med å bygge videre på det som er oppnådd så langt. Her ligger muligens grunnsteinen til enda en global næring utgått fra vår region.

Det er lett å bli revet med for tiden, når alt tilsynelatende går så godt. Ett av temaene som taes opp i denne utgaven av Rosenkilden er de etiske utfordringer i kapitalindustrien. La det bare være en påminnelse til oss alle om at alle deler av næringslivet har disse utfordringene, og at ingen av oss kan stille seg passive til å ta klare standpunkt omkring etikk og moral når vi jobber med nærings- og organisasjonsutvikling.

Det vokser kanskje trær i himmelen - det vet ingen med sikkerhet. Men jeg vet at ingen trær vokser inn i himmelen! Når vi nå ser frem mot et nytt år, så la oss alle ta inn over oss at det vi arbeider med, skal være bærekraftig. Ikke fjerne luftslott, ei heller en fremtid bygget på juks og bedrag.

Ha et fremgangsrikt nytt år.

Nyhet til små bedrifter: PRO – enkel og effektiv bankløsning

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

pro

Fordi arbeidstid er penger

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

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

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

Preus frisør, Nærbø

Vit at vi er der.

SpareBank 1 SR-Bank