

Rosenkilden

NÆRINGSLIVS-
MAGASINET
NR. 03 - 2007
ÅRGANG 13



Styrker rettssikkerheten

- Visjonen vår er å bidra til å styrke rettssikkerheten i Norge, gjennom å være best på rettsgenetisk analyse til strafferettspleien og til private, sier Ragne Farnen i Gena AS ■ [Side 10-11](#)

Ny energi til Bergen?

Mens vi har diskutert StatoilHydro navnet, hvor hovedkontor og internasjonal avdeling skal ligge, har bergenserne vært påfallende tause. Da er det virkelig grunn til undring.

■ [Side 5](#)

Profilen Frank Blaker

- Jeg kom til et internasjonalt miljø med studenter fra hele verden. På mitt masterprogram var vi totalt 50 studenter fra 17 forskjellige land.

■ [Side 6-9](#)

PC-basert test

- Antall eldre bilister øker fra år til år. Det fører til et økt behov for grundige tester. Det finnes ingen standardtester i verken Norge eller Europa for øvrig.

■ [Side 18-19](#)

10		- Det har hittil vært nærmere 25.000 besøkende til utstillingen, "Rovdyr inntar byen", sier en oppglødd direktør Gunnar Nerheim ved Stavanger Museum. Dermed viser det seg at våre bange anelser om museets fremtid i en digital tidsalder ikke holder stikk.	20	Offentlige tildelinger til medisinsk forskning ved Stavanger Universitetssjukehus (SUS) er ikke tilstrekkelig. Sykehuset søker derfor samarbeid med næringslivet. Nylig etablerte de "Partnerskap for forskning" - et samfunnsbyggerprogram som skal skaffe midler til forskningssaktivitet.
	Alarmen varslar om noen er om bord eller forsøker å starte motoren, og dersom det blir for lav spenning på batteri. Båten får status som stjålet, og beskjed formidles til alle havnene. Resultat: Båten kan spores av SeaTracking-systemet, forteller direktør Kjell Lunde.	25	Nettverksbygging uttrykker at mennesker kommer sammen - direkte eller ved hjelp av digitalt nettverk - for å sosialisere seg og yte hverandre assistanse faglig, forretningsmessig eller på andre måter deltakerne drar nytte av. Hvor bevisst er ledere og andre nøkkelpersoner på å pleie sitt nettverk?	36

Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. I redaksjonen: Erik Lindboe, Egil Rugland, Trude Refvem Hembre, Cathrine Gjertsen og Randi Øglænd, **Utgivelse/produksjon/layout:** 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:** Eric Johannesssen/BITMAP. **Årgang:** 13. **Redaksjonen avsluttet** 13. mars 2007. **Tema** for neste nummer er: Eksport og internasjonalisering.

TEMA: FORSKNINGENS ROLLE I REGIONAL NÆRINGSUTVIKLING

INNHOLD

KILDEN: BERGEN EUROPEISK		VEKST GJENNOM KUNNSKAP	SIDE 32-34
ENERGIHOVEDSTAD?	SIDE 5	Å BYGGE NETTVERK	SIDE 36-37
PROFILEN: FRANK BLAKER	SIDE 6-9	NYTT FRA BRUSSEL	SIDE 39
NY I NÆRINGSFORENINGEN:		FRYKTER SVIKT I TUBERKU-	
STAVANGER MUSEUM	SIDE 10-11	LOSEKONTROLLEN	SIDE 40-41
BEDRIFTEN I ROSENKILDEN:		INNSIKT OG UTSYN	SIDE 44
GENA AS	SIDE 14-16	KVA VIL DET SEIA Å SNAKKE?	SIDE 45
FRA FORSKNING TIL PRODUKT	SIDE 18-19	NYTT OM NAVN	SIDE 46
SUS SØKER FORSKNINGSPARTNERE	SIDE 20	STYRELEDERS SPALTE	SIDE 47
STIFTELSEN ARBEID & KULTUR	SIDE 22-23		
SEATRACKING	SIDE 24-25		
FRA TRUSLER TIL DISRUPTIV VEKST	SIDE 28-29		

Verdien av våre hoder og hender

Mens AS Norge oversvømmes av penger – vi er på vei mot 2.000 milliarder i vårt felles pensjonsfond, "trygt" plassert i utlandet – handler det likevel om å kunne se muligheter i de liv vi lever her og nå. Hva er vi selv i stand til å skape? I runde tall vil verdien av Oljefondet ligge på rundt regnet 15% av nasjonalformuen. Tenk tanken ut: – Stoppet vi alt arbeid i ett år, ville Oljefondet være tømt ...

BEST PÅ PATENTER

Framtiden handler om innovasjon og nyskaping, om forskning og utvikling som kan skape nye produkter og nye produksjonslinjer – virksomheter som sikrer vår framtidige verdiskaping slik at samfunnet får de kvalitetene folk flest forventer. Et sterkt forskningsmiljø gir et ypperlig grunnlag for et sterkt næringsliv, og motsatt – skriver Næringsforeningens styreleder David Ottesen i denne utgaven av Rosenkilden. Men det begynner med kreativitet. Hva er da gledeligere enn at Rogaland igjen har flest patentsøknader målt mot antall ansatte i privat sektor?

Hva er vel da mer forstemmende enn at Universitetet i Stavanger avspises med de laveste bevilgningene til forskning og utvikling av alle våre norske universiteter?

MYE AV LITE

Forskningens rolle i vår regionale næringsutvikling er innlysende. Derfor er det imponerende at folk i Stavangerregionen er i stand til å utvikle resultater fra langvarig forsknings- og utviklingsarbeid til nye forretningsideer. For det er først når nytteverdien skal prises, bærekraften blir prøvd.

Vi ser her bort fra grunnforskningens og dannelsesfagenes betydning for all anvendt forskning. I vår sammenheng er vi opptatt av å vise hvordan verdier, forankret i en klar kunnskaps- og kompetansestrategi, kan skapes. Les historien om Frank Blaker, om ledelsesprinsipper i idrett som i næringsliv, om hvordan disse i sin tur kan brukes for kommersialisering av teknologi og forsk-

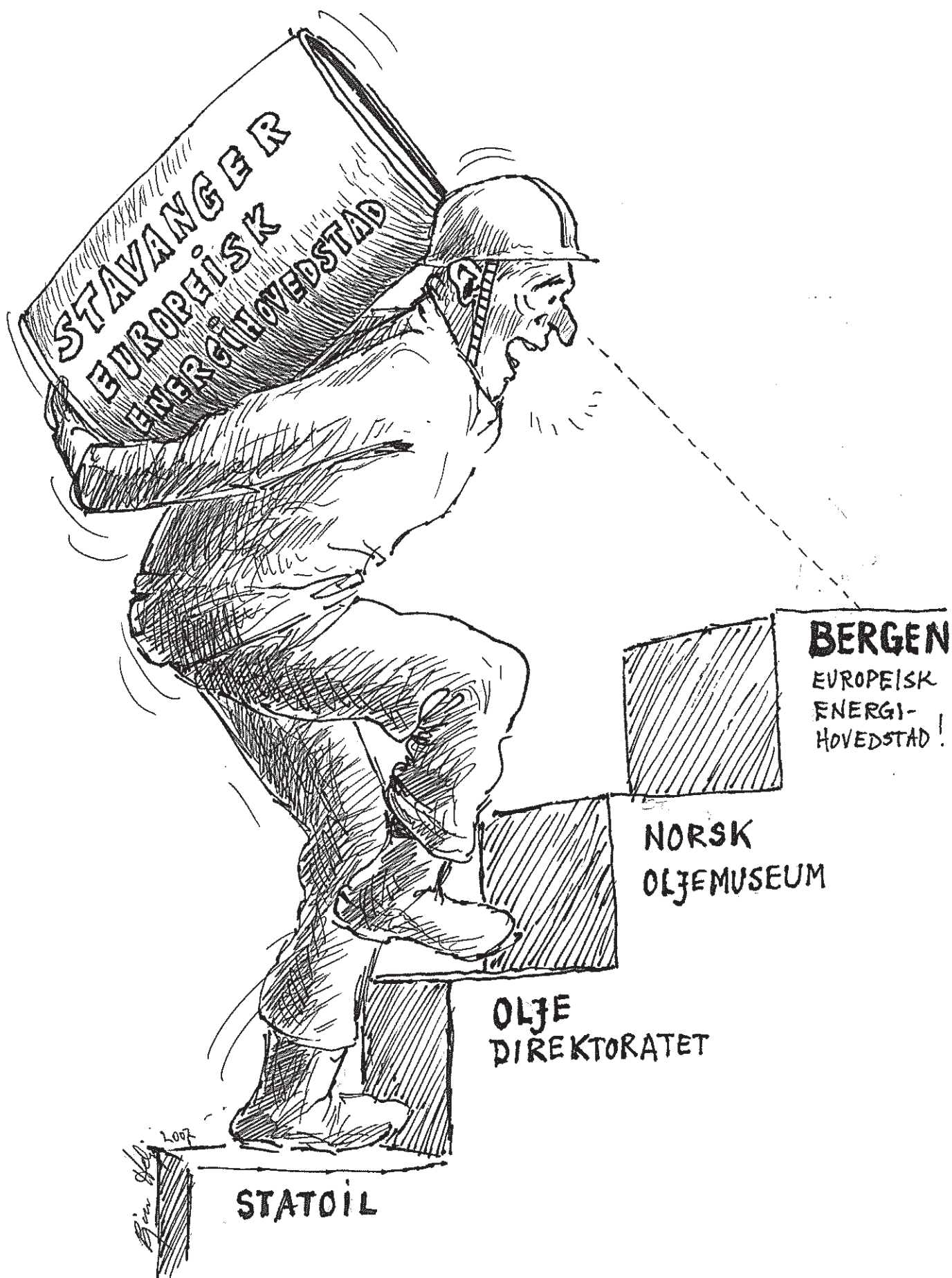
ningsresultater. Og Rosenkilden lister opp eksempler som GENA – Institutt for samfunnsanalyser, Dual Attention-testen som skal gi leger og trafikkstasjoner støtte når eldre skal fornye førerkortene sine, eller SeaTracking som kan bidra til å sikre de 50 milliardene som er investert i vår norske fritidsflåte.

STERKE NETTVERK

Lykkes vi hjemme, er markedene store ute. Da handler det om nettverk og kontakter, for markedsføring og salg. Men også for videreutvikling. Om tilgang til de beste internasjonale fagmiljøene. Hvordan tenker forskerne næringsutvikling ved Harvard? Hvordan kan vår region vokse gjennom kunnskap? Les Elin Oftedal i Stavanger-regionen Næringsutvikling. Og vi må ta imot de mulighetene som gir seg, for eksempel som forskningspartner med Stavanger Universitetssjukehus. For ikke å snakke om de utfordringene som ligger i et nærmere samarbeid med Bergen i energiklyngen – hvis StatoilHydros avdelinger for teknologi og ny energi legges dit.

Ett samarbeid er iallfall sikret – samarbeidet mellom LO i Rogaland og Næringsforeningen i Stavanger-regionen om opprettelsen av stiftelsen Arbeid og kultur – med storsatsningen på musikalen "Byterminalen", historien om folk flest. Den skal spilles i mai 2008 og synes alt nå å bli et hovedprosjekt i 2008.

For er det ikke det det meste handler om – folk flest? Når vi snakker om verdiskaping.



Bergen – Europeisk energihovedstad?

- Hvad du ikke est, det kandst du blive, du seer du til Allehaande... Sier Holbergs Jeppe på Bjerget da han for en stakket stund kan styre verden selv, han som alltid er blitt styrt av andre.



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

Med disse tankene i bakhodet melder vi oss på synsingen omkring Stavanger som europeisk energihovedstad.

Det er nå en gang slik at det nytter lite å mene noe om seg selv hvis ikke andre deler din egen oppfatning om deg selv. Din identitet settes i samhandling med andre...

ENERGIHOVEDSTAD

Stortinget vedtok i 1972 å legge Statoil og Oljedirektoratet til Stavanger – to nøkkelfunksjoner som har gjort byen til landets oljehovedstad. I 1999 åpnet Norsk oljemuseum i Stavanger. Samtidig foreslo Næringsforeningen at vi nå måtte snakke om energi i vid forstand – selv om olje og gass i mange år ville være en nøkkelaktivitet. Stavanger hadde da inntatt posisjonen som edderkopp i nettverket World Energy Cities. Vi fikk så en strategisk næringsplan for hele regionen der målet blir uttalt: Europeisk energihovedstad om 15-20 år.

-Hvordan ser det nå ut for regionens ambisjoner? Spurte NRK for litt siden. Og tilbakemeldingene var klokkeklare: Dere er fortsatt landets oljehovedstad. Men energihovedstad for Norge og Europa? Nei. Langt derifra... Hvor er kompetansen omkring nye energiformer? Vindkraft, bølgekraft, solenergi, biodiesel, kjernekraft?

Mens vi har diskutert StatoilHydro-navnet, hvor hovedkontor og internasjonal avdeling skal ligge, har bergenserne vært påfallende tause. Da er det virkelig grunn til undring.

Forståelig nok. Dit skal nemlig det nye selskapet legge sine avdelinger for teknologi og ny energi. Nettopp på det grunnlaget som energinasjonen Norge må bygge sin framtid. Som energina-

sjon i en verden der Europa og USA gjør alt de kan for å bli mindre avhengige av olje- og gass...

TOMME ORD?

Hvordan har dette kunnet skje? Spør vi. At vår region har mistet styringen med de lange linjene i norsk energisatsning? En region som har invitert verden til seg med stikkordene åpen, energisk og nyskapende. Så opplever vi at edderkoppene i World Energy Cities i ferd med å falle ut av nettet...

Hvor er substansen i visjonen for Universitetet i Stavanger – om å utfordre det bestående og utforske det ukjente? Når Stavanger og regionen er tiltenkt "til døynade dag" å leve med oljen og gassen i Nordsjøen – og nordover langs kysten til Russer-grensen. Der utlandet begynner. Der Oslo skal overta...

- Hvor lenge var "Abraham" i Paradis? Spør Jeppe når han våkner opp på møkkahaugen. Etter at Baronens folk hadde plassert ham i en seng han aldri skulle ha vært – den forsmådde og for-drukne livegne bonden – for underholdningens skyld. Maktesløs i de mektiges verden.

Hvor lenge varte Stavangers energivisjoner? Før sentralmakten ville noe annet...

Hvilken kraft kan Stavangerregionen nå legge bak sine visjoner – nasjonalt og globalt? Våger vi å utfordre det velkjente? Og makter vi å utforske det ukjente?

Som Holberg gjordet det for Danmark-Norge og Bergen. Slik at Bergen framstod som vår norske kulturhovedstad i senmiddelalderen og første europeiske i år 2000 – og nå kanskje som europeisk energihovedstad?

Hvem trodde det?

Hvad du ikke est, det kandst du blive...

Hvis du våger utfordringen og makter utforskningen.

Jostein Soland



Frank Blaker, partner og prosjektdirektør i Procom Venture kom til Stavanger ikke bare med sivilingeniørutdanning i bagasjen. I tillegg fraktet han med seg en relativt høy kompetanse i håndballens edle spill. Det ble innledningen til en ganske lang og intens karriere både som spiller, trener og lagleder.

På lag med nyskaperne

Det skal av og til så lite til for å skape gleder i hverdagen. Det er ikke ofte vi tar turen ut til Forus-prærien uten at vi må. Det er her Motorveien bukker seg fra Stavanger til Sandnes med innlagt bomstasjon. På vår vei til Procom Venture på Forusbeen går det opp for oss at vi faktisk klarer å unngå bomstasjonen og avgiften på kr 13,00.



Partner og prosjektdirektør Frank Blaker i Procom Venture



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Partner og prosjektdirektør Frank Blaker i Procom Venture tar denne turen minst fem ganger i uken fra Auglend - sannsynligvis uten å føle denne rapportørs smule glede - til Seabrokers staselige bygg i Forusbeen 78.

Til saken.

SIVILINGENIØR

Det er slett ikke tilfeldig at Frank Blaker befinner seg så å si midt i oljeclusteret på Forus. Han kom til Stavangerregionen i begynnelsen av 1980-årene som nyutdannet sivilingeniør i kjemi fra daværende NTH i Trondheim.

Det ble ansettelse i Norpipe med tilholdssted i andre etasje i Helgø matsenter på Mariero, før han i 1984 kom til Statoil. Der ble han til 2001. I løpet av den tiden ble det en del seriemesterskap med SIF håndball, men den karrieren kommer vi tilbake til.

I 1994 ble Blaker direktør for gasspro-

sjekter og senere personaldirektør i Statoil. En overgang som kan synes stor, men som Blaker sier:

ROTASJON

- Jobbrotasjon var og er sikkert fortsatt et sentralt virkemiddel i Statoils personalpolitikk. Dette gjelder ikke minst i utviklingen av yngre ledere, der utviklings- og karriereplaner var satt i system og styrt gjennom en strukturert prosess. Dette bidro til økt fleksibilitet og ressursutnyttelse, og unge ledere fikk på denne måten en langt bredere forståelse av selskapets samlede forretningsvirksomhet. Selv var jeg som personaldirektør ansvarlig for å gjennomføre denne prosessen, naturligvis med god støtte fra konsernledelsen, stabsapparatet og sentrale ledere i forretningsområdene.

Blaker synes det var en spennende men også svært krevende jobb å være personaldirektør.

- For meg som leder var det å lede arbeidet i en konsernstab en stor overgang fra den dynamiske prosjektiltværelsen som jeg var vant til. Mens en prosjektorganisasjon er preget av raske

beslutninger, korte tidsfrister og ikke minst teamarbeid mot ett felles mål - så var stabsfunksjonenes arbeidsoppgaver dominert av strategiske prosesser, utredninger og analyser. Jeg følte nok at mine lederegenskaper passet best i en prosjektorganisasjon. Da jeg "luftet" dette med min sjef Harald Norvik, så svarte han følgende: - Det er nettopp dine egenskaper som prosjektleder og entusiastisk pådriver jeg ønsker du skal bruke til å utvikle et sterkere og mer prosjektorientert stabsapparat. Du må imidlertid ikke glemme at endring tar tid, og at du vanskelig kan lykkes dersom du ikke sikrer involvering og eierskap. Jeg måtte med andre ord lære meg å tilpasse farten til terrenget.

Blaker synes det var både utfordrende og spennende å jobbe med konsernledelsen og andre sentrale ledere med strategisk viktige oppgaver. Men jobben var ikke alltid morsom.

KREVENDE

- Som personaldirektør ble jeg involvert i vanskelige personalsaker og tøffe prosesser. Jeg må innrømme at det var vanske-



- For å få til en start på et selskap trengs det erfaringsmessig mellom fem og ti millioner kroner for et industrielt prosjekt for å "løfte" selskapet ut av startgrova. Av dette må vi selv skaffe opptil 70% gjennom industrielle sponsorer, forteller Frank Blaker i Procom Venture.

lig å forholde seg profesjonelt til enkelte av sakene. Oppsigelsessaker var særlig krevende da disse som oftest berørte både familier og nettverk.

MIT

Etter vel tre år som personaldirektør ønsket Blaker nye utfordringer. Han ble innvilget permisjon i 1999-2000 for å ta en mastergrad i teknologiledelse ved MIT Sloan Business School i Boston, også kalt entreprenøruniversitetet i USA. MIT er et av verdens høyest rangerte universiteter med det ypperste av akademiske ressurser. Dets posisjon og omdømme tiltrekker seg de beste studentene, og mye av

forskningen med MIT er i verdensklasse. Universitetet har fostret flere Nobelprisvinnere innen fysikk, kjemi og økonomi. Studieoppholdet ved MIT var et ledd i Blakers utvikling som Statoil-leder. Han var sulten på ny kunnskap, ikke minst innenfor de tradisjonelle business-fagene regnskap, økonomi og finans. Det skulle vise seg at MIT-studiet var noe langt mer...

- Jeg kom til et internasjonalt miljø med studenter fra hele verden. På mitt masterprogram var vi totalt 50 studenter fra 17 forskjellige land. Det å være student i et slikt fremragende flerkulturelt miljø gav meg nye impulser og masse ny

kunnskap som jeg seinere har kunnet anvende i praktisk arbeid. I tillegg har MIT-oppholdet gitt meg tilgang til et internasjonalt nettverk som jeg har stor nytte av. Studietilbudet var enestående, og jeg fikk muligheter til å tilegne meg ny kunnskap på områder som jeg følte ville kunne gi meg bedre bredde i forhold til seinere karrierevalg.

TECHNOR

Etter oppholdet i USA ble Blaker ytterligere ett år i Statoil før han ble "headhunter" til Technor av daværende styreleder i Næringsforeningen, Tollak Melberg, identisk med administrerende direktør i

Technor som i løpet av få år ble forvandlet fra et synkende skip til et flaggskip i leverandørindustrien.

Technor var et vekstselskap, der oppkjøp av nye virksomheter var en del av hverdagen. Størstedelen av veksten skjedde internasjonalt, i første rekke i Frankrike.

- For meg var Technor-perioden både spennende og lærerik. Jeg ledet driften i morselskapet og arbeidet samtidig i spenn med Tollak Melberg på oppgaver knyttet til kjøp og salg av selskaper, emisjoner og nyetableringer. Det var høyt tempo og lite byråkrati, typisk for et vekstselskap med entreprenørkulturen intakt.

PROCOM VENTURE

Blaker ble fire år i Technor før han endte opp i Procom Venture, der han nylig er blitt partner. Skal vi si at Blaker kom til sine egne? Og med sine egne mener vi en prosjektorganisasjon. Procom Venture er en nasjonal aktør innen kommersialisering av teknologi og forskningsresultater. Selskapet går gjennom eierskap inn og tar ansvar for ledelse og utvikling av oppstartsselskaper.

KJERNEOMRÅDENE

- Kjerneområdene er petroleum, energi og miljø og industriell bioteknologi, sier Blaker.

Partnere i Procom Venture er foruten Blaker Rolf E. Ahlqvist, Jørn Bergeland, Gunnar Dolven og Kjell Markmann. Alle med solid bakgrunn fra industri, finans, teknologi og offshoresektoren.

- Det er mange gode ideer som blir liggende i skuffer og skap rundt i forskningsmiljøene uten å bli realisert, sier Frank Blaker. - Mange vi møter sier de har tenkt på å realisere ideen, men de vet ikke helt hvordan. Dette er nok bare en del av sannheten. Erfaringer viser nemlig at det er få forskere som faktisk vil bli gründere. Dette først og fremst pga deres faglige interesse, karriereutvikling og behov for økonomisk trygghet.

Men i Procom Venture har en del av de innelåste ideene i skuffer og skap fått luft. Det har resultert i 11 bedrifter som er etablert siden starten i 2002. I løpet av 2005 og 2006 er 70 millioner kroner finansiert for teknologiverifisering fra Norges Forskningsråd, industristøtte og Skattefunn. 95 millioner er skaffet til veie i vekstkapital fra investorer både nasjonalt og internasjonalt.

Fire bedrifter er startet opp gjennom samarbeid med norske FoU-institutter, og det er startet opp to bedrifter i samarbeid med norsk industri.

PROSJEKTOPPGAVEN

Fundamentet for all denne nyskapingen ligger altså i Procom Venture, som går inn i en tidlig fase og inntar lederfunksjonen, eller går ut og ansetter daglige ledere i selskapene i en startfase. Det betinger et prosjektapparat. Det er, som vi nå vet, en slags hjemmebane for Frank Blaker og de andre Procom Venturerne. På denne hjemmebanen spiller Procom Venture på lag med nasjonale forsknings- og universitetsinstitusjoner.

I den umiddelbare nærhet er IRIS en solid støttespiller. Det er ikke tilfeldig. Procom Venture har sitt utspring i IRIS, tidligere RF-Rogalandsforskning. I 2006 terminerte IRIS en eksklusiv klausul som gjorde at Procom Venture kunne samarbeide med andre forsknings- og universitetsmiljøer.

- I dag har vi et godt samarbeid med Institutt for energiteknikk i Halden og Universitetet for miljø- og biovitenskap på Ås, i tillegg til avdelinger i IRIS, sier Frank Blaker.

KOMMERSIALISERING

- Det er en forutsetning for å få til vellykket entreprenørvirksomhet at vi er med fra starten for å skape noe nytt. Gjennom vårt nettverk forsøker vi å engasjere industrielle brukere så tidlig som mulig i prosjektene. Kommersialisering innebærer også mye arbeid med søknader, rapportering og formelle administrative tjenester. Det offentlige virkemiddelapparatet for oppstartbedrifter i Norge er helt avgjørende for å skaffe til veie midler i kommersialiseringsarbeidet. I Procom Venture har vi demonstrert gode resultater. Dette innebærer at Norges forskningsråd og Innovasjon Norge gir oss nye muligheter til å ta oss videre mot realiseringen av bedrifter.

- For å få til en start på et selskap trengs det erfaringsmessig mellom fem og ti millioner kroner for et industrielt prosjekt for å "løfte" selskapet ut av startgropa. Av dette må vi selv skaffe opp til 70% gjennom industrielle sponsorer. Det går mange dugnadstimer til dette arbeidet, og vi må ta endel tradisjonelle konsulentoppdrag "på siden" for å kunne finansiere dette. Kommersialisering er en risikobransje og sjelden noen gullgrube.

Men vi har det utrolig kjekt på jobb, og vi håper naturligvis at vi skal kunne utvikle suksesser som kan gi oss en økonomisk trygghet og et grunnlag for å videreutvikle Procom. Jeg synes vi er godt på vei.

HÅNDBALL

Så sitter vi der og kjenner igjen engasjementet til Frank Blaker fra håndballbanen. Blaker kom til Stavanger ikke bare med sivilingeniørutdanning i bagasjen. I tillegg fraktet han med seg en relativt høy kompetanse i håndballens edle spill. Det ble innledningen til en ganske lang og intens karriere både som spiller, trener og lagleder.

Fra midten av 1980-årene ble SIF håndball landets ledende lag. Det ble serie- og cupmesterskap, oppsiktsvekkende god innsats i Europacuper. SIF håndball ble en institusjon i byen. Det kom opp til 5.000 tilskuere på kampene.

SATTE SPOR

Men denne gjengen av SIF-spillere har satt spor etter seg i flere sammenhenger etter avsluttede spillerkarrierer. Noen eksempler. Keeper Espen Karlsen ble banksjef før han konverterte til fysioterapistudier med tilholdssted i Ål i Hallingdal. Venstrekanter Hans Inge Skadberg ble senterleder på Kvadrat og er i ferd med å overta lederrollen i Livingkjeden. Morten Sædberg har hatt flere lederoppgaver i næringslivet.

En annen venstrekanter, Tom Tvedt, ga seg politikken i vold, og den nåværende Randaberg-ordføreren kan bli den neste fylkesordføreren. Frank Blaker har - som vi allerede kjenner til - hatt en rekke lederoppgaver i industri og næringsliv.

- Det var et helt spesielt miljø i klubben, sier Frank Blaker. Vi hadde klare målsettinger som vi jobbet hardt for å oppnå. Det er noe av det som mange av oss har tatt med oss videre også i yrkeskarrieren.

Frank Blaker har fortsatt relasjoner til håndballen, både som veteranspiller i SIF og for tiden trener for jenter 18-laget til Sola Håndball, der datteren Marte for øvrig spiller. Dette siste har han påtatt seg til tross for at hans gode venn og trener i SIF-tiden, den danske håndballegenden Morten Stig Christensen, hardnakket påstod at livet er for kort for damehåndball.

Men ikke for Frank Blaker.

Byen inntar museet

- Det har hittil vært nærmere 25.000 besøkende til utstillingen "Rovdyr inntar byen", sier en oppglødd direktør Gunnar Nerheim, Stavanger Museum.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Dermed viser det seg at våre bange anelser om museets fremtid i en digital tidsalder ikke holder stikk. Det strømmer på med besøk av barn og voksne spesielt på søndager. Det betyr at mens rovdyrene har inntatt byen, har befolkningen inntatt Stavanger Museum.

- Vi regner med at 30.000 besøkende vil ha fått med seg utstillingen før tredje påskedag, som er siste frist, tilføyer museumsdirektøren.

Det har med andre ord vært en høytflvende start for den nye museumsdirektøren med faglig bakgrunn som teknologi- og foretakshistoriker og med direktørjobb på Teknisk Museum i Oslo som siste stopp før oppgaven i fødebyen Stavanger.

MULIGHETER

- Denne suksessen har vi fått fordi Stavanger Museum har sett mulighetene i en digital tid, sier Gunnar Nerheim.

- Museet konkurrerer på autenticitet. Det er kanskje forbundet med noe gammelt og baktungt. Etter min mening har vi nå formidlet museet på en måte som er i takt med formidlingsformer som store og små er vant med ellers i samfunnet.

- Stavangerregionen er den tredje største i landet, fortsetter Nerheim. Det er en målsetting for Stavanger Museum å lage

et museum som står i forhold til denne størrelsen. Folk er verdensvante i denne regionen, og kommer tilbake med impulser også fra museumsverdenen. De har sett kule ting i utlandet. Hvorfor skal de ikke se det i Stavanger? Museet må ha en status som står i stil med regionens øvrige ambisjoner.

Nå har de altså sett det, og det i et overveldende antall som forbauser selv museumsdirektøren.

- Utstillingen "Rovdyr inntar byen" er en stor satsing for Stavanger Museum. Men innrykket av besøkende overtreffer langt våre forventninger. Det er grassat mye å trekke gjennomsnittlig 3.100 personer pr uke.

Opprinnelig hadde museet kalkulert med maksimalt 12.000 besøkende og senere 20.000. Men 30.000? Absolutt ikke.

TRUFFET

- Vi føler at vi har truffet de vi er ute etter, og fått formidlet at det er noe som skjer på museet. Vi opplever at barnehagebarna snakker til foreldrene om utstillingen. Voksne snakker om den over hagegjørdene. Jeg har vært 10 år i Oslo, og ikke opplevd maken til innrykk. På årsbasis vil innrykket tilsvare 150.000 besøkende i året. - Vi har også fått en slags renessanse for hovedmuseet. Stavanger Museum er mulighetenes museum. Vi skal utvikle museet til å bli et moderne bymuseum.

Da er det på tide å glemme fordums oppfatning om museet som noe gammelt, preget av vektere, borgerskapets møbler

og klær og gamle utstillinger som det luktet formalin av.

- I fremtiden skal vi legge vekt på hvordan utviklingen i Stavanger har skjedd fra 1950 og frem til i dag, sier Gunnar Nerheim.

Stavanger museum har i dag et utvidet tilbud med tilveksten av små museer som Det norske barnemuseum og Grafisk museum. Det gir et potensial på ytterligere 20.000 besøkende.

AMBISJONER

- Vi har en fremtidig ambisjon om at alle museumsanleggene i løpet av ett år skal ha like mange besøkende som Stavangers innbyggertall, det vil si rundt 115 000, sier Gunnar Nerheim. Nå skal vi konsolidere og rasjonalisere driften, og det er planer om å utvide museumskvartalet i Ledaal-parken, og kommunen har kjøpt nabobygningen til Sjøfartsmuseet. Det kan dermed bli et utvidet sjøfartsmuseum.

- Det vi har lært av rovdyr-utstillingen er at vi må prøve å få til ny butikk, ny kafé og nye utstillinger i hovedbygningen. Det kommer derfor godt med at vi har fått en million kroner fra SR-Bank til å planlegge nye utstillinger.

- Hvem skulle tro at folk står en halv time i kø for å komme inn på Stavanger Museum på en søndag, avslutter Gunnar Nerheim.

Det er på tide å komme seg på museet i Musegaten igjen, skjønner vi.



- Vi har en fremtidig ambisjon om at alle museumsanleggene i løpet av ett år skal ha like mange besøkende som Stavangers innbyggertall, det vil si rundt 115.000, sier Gunnar Nerheim, direktør ved Stavanger Museum.

Møter i Næringsforeningen april 2007

TORS DAG 12. APRIL

Introduksjonskurs i styrearbeid

Seminar
Rosenkildehuset
Kl. 09.00 – 16.00

Kurset gir innsikt og kompetanse i styrearbeid:
Rammer for styreinstitusjonen, styremedlemmers ansvar, styrets funksjoner, styrearbeid i praksis, ansattetreprentant

FOREDRAGSHOLDERE

Hilde L. Krogh, statsaut. revisor Ernst & Young AS, Sigrun Sagedahl, advokat (H) ProJure Advokatfirma DA og Marianne Eskeland, seniorrådgiver økonomi og anskaffelser Petoro AS

FREDAG 13. APRIL

Nye medier og interaktiv reklame

Lunsjmøte og bedriftsbesøk
Jæren Hotell, Lokomotiv, Bryne
Kl. 12.00 – 15.00

- Budskap, annonsør og forbruker
- Når brukeren bestemmer
- Hvordan legge strategier
- Praktiske eksempler

FOREDRAGSHOLDERE

Sven Egil Omdal, redaktør/direktør digitale medier Stavanger Aftenblad, Atle Svardal, leder Stavangerpuls, Terje Helland, adm. direktør Deal.no og Borger Magnussen, rådgiver Lokomotiv Reklamebyrå

Samarbeid med Markedsføringsforeningen

TIRSDAG 17. APRIL

Fra lidenskap til forretning

Kveldsmøte
Rosenkildehuset
Kl. 19.00 – 21.00

- Forretningsplaner og kunstnerisk integritet, er det mulig å kombinere?
- Kunstnerisk og annen næringsvirksomhet - likhet/forskjeller?
- Verktøy for å nå målsettinger

FOREDRAGSHOLDERE

Børre Jacobsen, daglig leder STAR, Stavanger Rock, Svein Dybdahl, adm. dir. Synergia, Kenneth Andersen, manager i Stageway bl.a. for Thomas Dybdahl

TORS DAG 19. APRIL

Møtedagen

Speed-dating for bedrifter
Atlantic Hall
Kl. 08.00 – 16.00 + kveld

Møtedagen er en dag med effektive salgsmøter hvor alt er lagt til rette for at deltakerne kan knytte nye forretningsforbindelser og utvide kundekretsen. Alle får egen stand.

Spennende foredrag om dagen og sosialt samvær om kvelden.
Arrangementet er i samarbeid med Høydepunkt

FREDAG 20. APRIL

Miljøteknologisk utdanning og forskning

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 12.00 – 13.30

- Miljøteknologisk utdanning/forskning
- Industrialisering og kommersialisering
- Regional basert miljøteknologi med stort internasjonalt potensial
- Konkrete resultater

FOREDRAGSHOLDERE

Torleiv Bilstad, professor UiS, Sven Olav Yndestad, direktør IVAR, Torfinn Johnsen, styreleder Albedo Technology International AS

FREDAG 27. APRIL

Forus-møtet 2007

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 10.00 – 12.30

Hva skjer på Forus? - et samarbeid med Forus Næringspark, og et møte-sted for utviklingen av Forus-området.

FOREDRAGSHOLDERE

Erik Tjemsland, Forus Næringspark, Svein Førland, Sparebank 1 SR-Bank, Sturle Larsen, Forus Næringspark, Åsmund Sirevåg, Sparebank1 SR-Bank, Terje Eidsmo, Bryggeriparken AS, Hanne Hermanrud, Statens vegvesen Region vest, Tor Geir Espedal, Rogaland Kollektivtrafikk, Gunnar Eiterjord, Rogaland fylkeskommune, Per Frøyland Pallesen, Rogaland fylkeskommune

TORS DAG 26. APRIL

Hva skaper unike prestasjoner?

Seminar
Rosenkildehuset
Kl. 08.30 – 16.00

Lanseringsseminar av boken:
Prestasjonskultur & Prestasjonsledelse

Noen virksomheter og mennesker gjør det klart bedre enn andre over tid. Men finnes det likhetstrekk mellom næringsliv, idrett og kultur? Dette er noen av spørsmålene som drøftes i boken.

FOREDRAGSHOLDERE

Sigurd Vik, forfatter av boken, Inge Hansen, finansdirektør Statoil, Marit Breivik, suksessrik landsalgstrener i håndball, Bjørn Hopland, HR-direktør i Microsoft Norge, Roger Grubben, suksessstreneren bak bl.a. Ole Einar Bjørndalen, Charles Tjessem, innehaver restauranten Charles & De

FREDAG 27. APRIL

Innovasjon – industriutvikling

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 11.00 – 12.30

- Såkorn, Venture, Buy out

FOREDRAGSHOLDERE

Ole Melberg, Managing Partner Energy Ventures, Ole Ertvaag, Founding Partner og CEO HitecVision Private Equity AS og John Peter Hernes, daglig leder SåkornInvest AS

SPEED-DATING FOR BEDRIFTER -
Møtedagen 2007, 19. april, Atlantic Hall

Ønsker ditt firma et større nettverk og flere kunder?
For mer informasjon se www.stavanger-chamber.no
eller ring Næringsforeningen 51 51 08 77 og spør etter Trude eller June

Fakta

Lokaler til leie

Næringsforeningen har ledige kontorer til utleie i 1. etasje. Hele etasjen er renoverert, og består nå av i alt 13 kontorer. Næringsforeningen disponerer selv flere av disse, bla. til vår markedsavdeling og til vårt prosjekt Ny i Rogaland.

Kontorene er ca 12 kvadratmeter og fullt møblert med ny innredning fra Aarsland Møbler. Leien inkluderer tilgang til møterom, sentralbordtjenester, trådløst nettverk og rengjøring.

Interesserte bes henvende seg til Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen på tlf. 480 33 000 eller på e-post j-soland@stavanger-chamber.no.

NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN



SPENNENDE MANAGEMENT PROGRAMMER VED BI STAVANGER

BI Stavanger tilbyr hele 5 spennende programmer innen Master of Management kommende studieår. Vi satser bredt for å dekke næringslivets behov i regionen.

- **Samspill og ledelse**
- **Ledelse; makt og mening**
- **Scenarios, foresight and strategy**
- **Doing business in a global economy**
- **The project commercial management**

For mer informasjon kontakt Anne Brit Sandberg,
anne.b.sandberg@bi.no Tlf: 982 51 703

BI Stavanger
www.bi.no/stavanger
bi-stavanger@bi.no
tlf: 982 51 700

TYNGDEN DU TRENGER

BI



- Visjonen vår er å bidra til å styrke rettssikkerheten i Norge, gjennom å være best på rettsgenetisk analyse til strafferettspleien og til private. Underkapasiteten gjør at DNA-analyser tar alt for lang tid her i landet, forteller Ragne Farnen, daglig leder i Gena AS.

Styrker retts-sikkerheten

GENA A/S ble etablert i Stavanger i 2005 som landets første private selskap for DNA-analyser. Bedriften er både den første og eneste i sitt slag i Norge som er akkreditert i henhold til internasjonale standarder for rettsgenetiske analyser. Men så sitter også GENA på spisskompetanse og det mest moderne utstyret som kan oppdrives. Hovedkvarter og laboratorier er lokalisert i Rogaland Kunnskapspark, der gründer og daglig leder Ragne Kristin Farmen og to andre ansatte er i ferd med å bygge opp et spennende og innovativt konsept, finansiert av en rekke lokale investorer.



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Ragne Kristin Farmen har den bakgrunnen som kreves for å gå inn i et så pass krevende utviklingsprosjekt: Hun er dr. philos i DNA-analyser fra Universitetet i Oslo og har dessuten mastergrad i kriminalteknikk fra Storbritannia, hun har jobbet ved Rettsmedisinsk institutt og kan vise til 8 års erfaring fra forskning på DNA-analyser i forbindelse med kreftforskning.

- Rettsmedisinsk institutt har vært på banen helt siden 1936, og har vært enerådende i Norge på dette feltet i alle år. På mange måter er det derfor en utfordring for oss å komme på banen og få etablert en kundeportefølje fra det offentlige så vel som fra private aktører. Men vi har god tro på dette, ikke minst siden det er betydelig underkapasitet i Norge på slike tjenester,

med lang – av og til altfor lang – behandlingstid, sier Ragne Kristin Farmen.

TESTER

GENA tilbyr DNA-tester for human identifikasjon til offentlig forvaltning og til privatpersoner gjennom rettsgenetiske analyser fra personlige prøver. Bedriften undersøker også familieforhold som farskap eller tester om tvillinger er eneggede eller toeggede. DNA-profilene fremkaffes fra celler i munnhulen - spytt, som blir avsatt på et spesialutviklet filterpapir. Det er ikke nødvendig med blodprøve for å gjennomføre testene. Farskap påvises med 99,99 % sannsynlighet. GENA benytter en testmetode som påviser 15 såkalte markører fordelt på kromosomene, pluss kjønnskromosomet. Dette gir en persons DNA-profil en sannsynlighet på mer enn 1 til 1 billion for at et annet menneske har den samme profilen. Med andre ord: Du er helt unik! Og for ordens skyld: Både prøver og resultater behandles konfidensielt.

VISJON

- Visjonen vår er å bidra til å styrke retts-sikkerheten i Norge, gjennom å være best på rettsgenetisk analyse til strafferettspleien og til private. Underkapasiteten gjør at DNA-analyser tar alt for lang tid her i landet. Rettsmedisinsk institutt kan bruke fire måneder på en DNA-profil, mens vi bruker én uke. Det var blant annet dette som var motivasjonen for å etablere GENA. Det dreier seg om samfunnsengasjement, om å ta ansvar. Det er unødvendig og belastende at slike analyser tar så lang tid. Det er også et paradoks at en privat kunde i en farskapssak kan få svar hos oss i løpet av to dager, mens det offentlige ellers må vente i måneder på resultatet. Ikke minst har dette med rettssikkerhet å gjøre. Det er eksempler på at uskyldige personer har sittet i lang tid i varetekt i kriminalsaker, i påvente av resultatene fra Rettsmedisinsk institutt. Dette er kort og godt uholdbart. Budskapet er egentlig ganske enkelt: Raske analyser gir bedre rettssikkerhet.

GOD MOTTAKELSE

Ragne Kristin Farmen kan også fortelle at etableringen av GENA er blitt godt mottatt i regionen. De samarbeider med Universitetet i Stavanger om forskning, undervisning og analyser og ser også på mulighetene for samarbeid med Stavanger Universitetssykehus. Dette gir etableringen et lokalt og regionalt preg, og er klart i tråd med regionens uttrykte ønske om å få etablert flere bedrifter innen bioteknologi.

- Så godt som ukjentlig får vi henvendelser fra folk som ønsker å returnere til Stavangerregionen for å jobbe innen bioteknologi. Men dessverre – det er ikke ledige jobber her. Bortsett fra blåbærproduksjonen i Sandnes har det ikke skjedd så mye innen dette fagområdet hittil.

LAV PROFIL

Ragne Kristin Farmen innrømmer at de hittil har holdt en lav profil i media. – For tiden står vi i startgropen og jobber for å få offentlig virksomhet som en del av kundemassen. Samtidig er vi klare på at vi skal vinne fram ved å gjøre en god jobb, og vi ønsker ikke på noen måte å fremstå som et institutt med sensasjonspreg. Det kan ta tid for offentlige instanser å se at vi er et alternativ som kan konkurrere på pris, kvalitet og tid. For eksempel har UDI siden 2003 latt alle analyser i gjenforeningssaker gå til Storbritannia. Vårt budskap er at Norge bør være selvforsynt med rettsgenetiske analyser, slik at vi kan beholde kompetanse og kapasitet her. Det er også nye markeder som kan være interessante for oss. Et godt eksempel er Forsvaret, der DNA-tags (merke-

lapper) på utstasjonerte styrker kan avløse de gamle såkalte dødsmerkene i metall. Forsvaret har ønsket dette en stund, men det har inntil vi kom på banen ikke vært kapasitet til å gjennomføre dette.

GODE RÅD TIL GRÜNDERE

Ragne Kristin Farmen har også vært aktiv i Næringsforeningens ressursgruppe for gründere. Ett av målene her har vært å få flere til å ta steget ut og etablere nye bedrifter.

- Vi bidrar med gode råd og vink, og hjelp for å etablere bedrifter på en fornuftig og bærekraftig måte. Det er fint å kunne gi noe til andre som er i en startfase, og formidle egne erfaringer som kan være nyttige for den som står på terskelen til å realisere planene sine.

Nordisk kjøkken til Buffet 2007

På årets Buffet, mattreffet for måltidsnæringen, vil den danske initiativtaker Claus Meyer redegjøre for tankene bak satsingen på nordisk kjøkken.

I hjemlandet kalles Meyer en "gastronomisk iverksetter". Når han får en ide, og de kommer ustopkelig, legger han hele sitt engasjement, tyngde, kunnskap, medietrening og nettverk bak. Og så er det oppe og står før noen vet ordet av det.

I 2004 kjøpte Claus Meyer landsted med hage i Sverige. Herfra bygget han videre på sitt kursimpe-rium fra Meyers Madhus i København. Og mens han høstet epler, slå det ham at ingen råvarer smakte så godt og ekte som de nordiske.

Telefonen gikk umiddelbart til Nordisk Ministerråd. Der ventet de tydeligvis på noe å henge fingrene i raskt, og på null tid var det tromlet sammen til toppmøte mellom nordiske politikere og kokkekjendiser på Meyers hjemmebane, København. Fra Norge møtte Eyvind Hellstrøm fra Bagatelle. Claus Meyer greide på kort tid å frelse den franskorienterte restauratørene med sitt nordiske budskap. Fra høyeste hold ble det nordiske kjøkken erklært åpnet av ministerpresidenten. Kort tid etterpå åpnet Meyer og partnere den første restaurant som definerte seg nordisk restaurant noma i bydelen Christianshavn i København.

I Danmark har stadig flere utesteder sluttet seg til konseptet. Meyer og hans nære forbunds-felle, kjøkkensjef Rene Redzepi på noma, har vært misjonærer for den nye retningen på hele Nordkalotten. Noen få norske råvarer har til og med blitt å finne fast på utstillingsrestauranten noma.

I Norge har få restauranter fulgt det danske eksemplet. Etter at Claus Meyer har møtt yrkesbrødre på Buffet i Stavanger Forum 21. mars i år,

kan mye skje fort: "Tanker om det nordiske kjøkken", har han kalt presentasjonen. Til stede på Buffet blir også de to nordiske rnat-ambassadørene fra Norge, Wenche Andersen og Eivind Hålien.

Sammen med representanter fra de andre nordiske landene ble de utnevnt i København i fjor høst. Rene Redzepi er dansk ambassadør, mens Tina Nordström og Carl Jan Granqvist er sven-skenes utsendinger.

Kilde: Stavanger Aftenblad, Borghild Fiskå



Fra Buffet 2006

BLI MED PÅ CRUISE!



ROGALANDS
AVIS

**Abonnementet
koster kr. 150
for en mnd.**

Du betaler
kr. 150,- i
kassen, og
abonnementet
koster videre
kun kr. 150,-
pr. mnd. med
trekk pr.
avtalegiro.
Ingen
bindingstid.

Reisen gjelder for
deg som ny abonnent
i selskap med inntil
3 personer i samme
lugar. Fremgangsmåte
for bestilling
finner du i esken.

**Kjøp et abonnement på Rogalands Avis,
og få et todagers-tur til Newcastle med
DFDS Seaways med på kjøpet.**

Nå får du kjøpt Rogalands Avis abonnementsesker hos følgende forhandlere:

Prix, Bekkefaret
Ica, Tjensvolltorget
Rema, Storhaug

Narvesen, Arnageren
Ultra, Stadionparken
Obs Bygg, Forus

Mix Ligo, Straensenteret
Kiwi, Sandal

Betalingsterminal via internett

Med betalingsterminal som kommuniserer via internett
slipper du tellerskritt og oppstart for hver transaksjon.
Ved kjøp slipper du dessuten månedsleie for terminalen!

LAN vpn - i5100

Nå kr. 8.300,- eks.mva

Kan integreres mot kassesystem.



Konsulentavdeling: Klubbgt 6
Bredbåndsbutikk: Østervåg 47
Tlf. 51 53 20 53 - www.hesbynett.no

HESBYNETT

Konflikt?

Vi hjelper deg!

Atle Helljesen^(H)* | Frode Jæger Folkestad^(H)* | Inger Marie Sunde^(H) | Cecilie Engebretsen* | Ansatt advokat: Eirik Myhre

Advokatfullmektig: Roger Stelander Magnussen | Benedikte Dalland

I kontorfellesskap: Arne Schanche-Olsen^(H) ^(H) Høyesterettsadv./adv. m/møterett for Høyesterett * Godkjente advokatmeklere

A D V O K A T F I R M A E T

LEGAL
ANS

På din side – helt fram

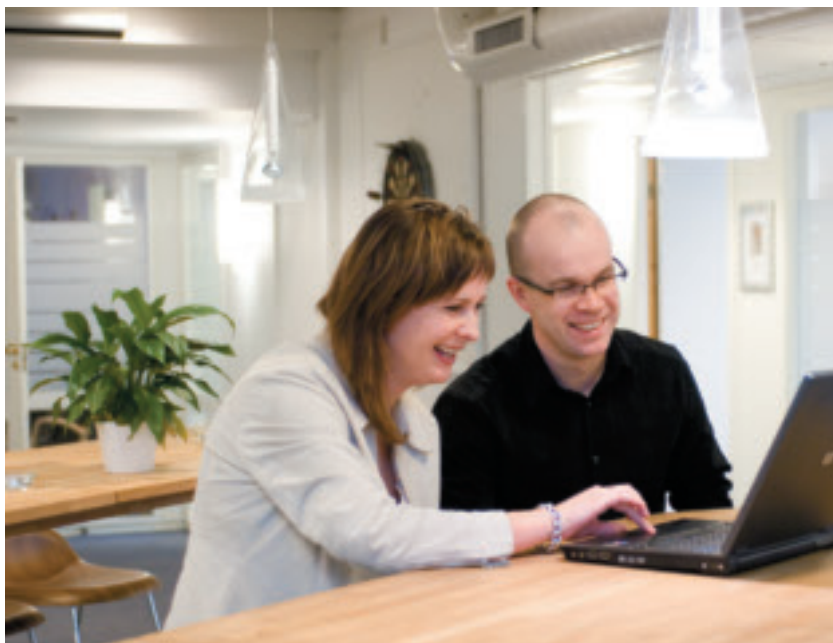
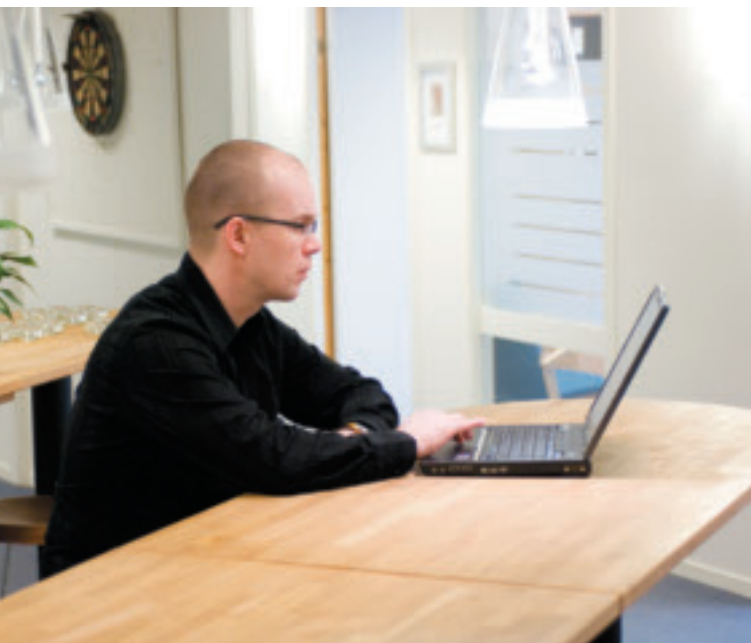
Ta kontakt på telefon **51 53 82 60** eller **post@legal.no**
www.legal.no

Lars Hertervigsst. 5, Stavanger

Fra forskning til produkt



Øverst: Kolbjørn Brønnick, SUS og daglig leder i Dual Attention, Anne Cathrin Østebø (begge til høyre) diskuterer Dual Attention sin test som måler visuell oppmerksomhet og evne til å utføre komplekse handlingssekvenser, med representanter fra Trafikkstasjonen, Statens Vegvesen.



Når man fyller 70 år må fastlegen din gi deg en godkjenning for at du skal kunne kjøre bil. De fleste legene er likevel usikre på om de mestrer denne oppgaven. De er i tvil om hvordan de kan måle og fastslå hvilke helsedimensjoner som har betydning for sikker bilkjøring. Psykolog Kolbjørn Brønnick ved Stavanger Universitetssjukehus har forsket på problemet i flere år. Nå blir det business av det hele.



Tekst: Cathrine Gjertsen

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

- Dagens fastlegevurdering har hovedfokus på syn og generell helsetilstand, men det finnes ingen felles rutiner for testing av kjøreevnen. I en hektisk trafikksituasjon må bilføreren sile informasjon, vurdere og reagere på vesentlig informasjon, samt utføre flere oppgaver samtidig. For å vurdere om en person er skikket til å kjøre, er det flere momenter som må undersøkes i tillegg til syn og helsetilstand, forklarer Brønnick.

Fastlegen kan henvise pasienter til spesialisthelsetjenesten dersom han er usikker, men mangler i dag verktøy som kan hjelpe ham å oppdage mentale problemer av betydning for bilkjøring, eller eventuelt avkrefte slike problemer.

EU-SAK

- Antall eldre bilister øker fra år til år. Det fører til et økt behov for grundige tester. Det finnes ingen standardtester i verden Norge eller Europa for øvrig. Problemet med å vurdere kjøreevnen til eldre bilister og behovet for standardiserte tester har blitt diskutert i EU. De jobber nå med å utvikle et nytt regelverk. Målet er å få en felles test for alle bilførerne i Europa. Klarer de ikke det, kan det i ytterste konsekvens føre til at alle over 70 blir fratatt førerkortet. - Det kommer trolig ikke til å skje, men det sier noe om behovet for ordentlige tester og kontroller, forteller Brønnick.

SUS-FORSKNING BLIR BEDRIFT

Løsningen på problemet kan være rett rundt hjørnet. Sammen med teknologiutviklingselskapet Prekubator har Brønnick utviklet en test som måler både visuell oppmerksomhet og evnen til å utføre komplekse, sammensatte handlingssekvenser.

- Vi har utviklet en PC-basert test som kan benyttes av fastleger og trafikktasjoner. Målet er å gi dem beslutningsstøtte, forklarer idéhaveren.

Kolbjørn Brønnick har i flere år jobbet som forsker og klinisk nevropsykolog. Han er nå stipendiat ved Nasjonalt kompetansesenter for bevegelsesforstyrrelser (NKB) og spesialpsykolog på SUS. Gjennom sitt arbeid har han avdekket mangler ved kjent teknologi relatert til nevropsykologiske tester. Muligheten for å kommersialisere ideen sin hadde han liten tro på, og la derfor ideen i skuffen på slutten av 90-tallet. Det var ikke før Anne Cathrin Østebø ved Prekubator bad om et møte i 2003 at ideen ble hentet frem igjen. - Nå har vi utviklet en prototype og gjennomført markedsanalyser i Norge, Norden og EU. Vi har etablert selskapet Dual Attention AS, hvor Brønnick er ansvarlig for teknologiutvikling og jeg er daglig leder, forteller Østebø.

Dual Attention AS er den første bedriftsetableringen som kommer fra Stavanger Universitetssjukehus. Det er et resultat av SUS sitt fokus på forskning og kommersialisering.

- SUS har et mål om å bidra til den regionale næringsutviklingen gjennom å samarbeide med regionale aktører om å

bringe forskningsresultater med et kommersielt potensiale frem til et marked. I praksis betyr det at SUS samarbeider med oss i Prekubator AS, som fungerer som SUS sin teknologioverføringsenhet. I tillegg er de inne på eiersiden vår, forklarer Østebø.

STORT MARKED

Dual Attention AS er nå tatt opp i Kunnskapsparkens Inkubator hvor de tilbys lokaler og bistand i startfasen. Østebø og Brønnick er svært optimistiske på vegne av bedriften.

- Et røft anslag viser at det er rundt 300.000 bilførere over 70 år i Norge. Ved trafikkstasjonen i Stavanger har de tre fulltidsansatte som jobber med å evaluere bilister som legene er i tvil om. En PC-test vil gjøre ting mer effektive og ikke minst objektive, tror Østebø.

I startfasen satser Dual Attention AS på å tilby testen i Norge, men på lengre sikt vil de forsøke å eksportere produktet til de øvrige europeiske landene. PC-testen er i følge Brønnick både kostnadseffektiv og brukervennlig. Han er overbevist om at testen blir en suksess. - Det finnes ingen konkurrenter som tilbyr lignende verktøy. I dag benyttes tester som Useful Field of View, Trailmarking og Mini-Mental Status Examination, men Dual Attention tester egenskaper som i større grad tilsvarer kravene ved faktisk bilkjøring, hevder Brønnick.

SUS søker forskningspartnere

Offentlige tildelinger til medisinsk forskning ved Stavanger Universitetssjukehus (SUS) er ikke tilstrekkelig. Sykehuset søker derfor samarbeid med næringslivet. Nylig etablerte de "Partnerskap for forskning" - et samfunnsbyggerprogram som skal skaffe midler til forskningsaktivitet.



Tekst: Cathrine Gjertsen

En pilotundersøkelse arrangert av Helse- og omsorgsdepartementet høsten 2005 anslø kostnadene ved den totale forskningsaktiviteten ved SUS til ca. 33 millioner kroner. SUS bruker årlig 6 millioner til finansiering av forskningsprosjekter, og 4 millioner til investeringer og utstyr.

- Undersøkelsen viser at det ikke er samsvar mellom midler og det omfanget og potensialet SUS har innenfor forskning, sier informasjonssjef og prosjektan-

svarlig Elisabeth Schanche.

Nå inviterer hun større næringslivs-aktører til å støtte forskningsmiljøet ved SUS.

SPONSING AV ET FOTBALLAG VERSUS ET FORSKERLAG

Schanche mener bedrifter kan få vel så mye igjen for å støtte et forskningsprosjekt ved SUS som å støtte idrettslag og kunstnere.

- Ved å bli en forskningspartner viser bedriften samfunnsansvar og solidaritet til lokalmiljøet. Det bidrar til kunnskapsutvikling i regionen vår, og gir positive ringvirkninger for både bedriften, SUS og samfunnet for øvrig. Bedriftene som

donerer midler kan samtidig smykke seg med tittelen "Forskningspartner". Vi tilbyr også foredrag, nyhetsbrev og forskningsarrangementer for partnerne, sier Schanche.

Hun forteller også at forskning er et lite kontroversielt formål, lett å donere penger til, og ses på som høyverdig. I tillegg har en muligheten til å sponse unike og prestisjetunge prosjekter og, ikke minst, svært anerkjente forskere.

- Giverne kan velge mellom å donere midler til spesifikke prosjekter, bygg og utstyr eller om de ønsker å støtte forskningen på generelt grunnlag, forklarer informasjonssjefen.

SUS – Stavanger Universitetssjukehus har 5414 ansatte og er Norges fjerde største sykehus. SUS tilbyr tjenester til en befolkning på nærmere 400 000 mennesker. SUS har 50 ansatte med doktorgrad.

I 2005 ble det arbeidet med 224 små og store forskningsprosjekter ved SUS.

Fakta

Som aktive rådgivere, kompetansepartnere og problemløsere yter vi bistand til våre kunder innenfor alle strategiske og forretningsjuridiske områder. Vår spisskompetanse, sammen med vår bransjekunnskap og utpregede forretningsforståelse, gjør at vi er et naturlig valg for næringslivet og offentlig virksomhet over hele landet. Firmaet har i dag totalt 130 medarbeidere, hvorav 80 advokater/fullmektiger og rådgivere ved kontorene i Oslo, Trondheim, Stavanger, Tromsø og Hammerfest.

VI HAR TREDOBLET VÅR STØRRELSE I STAVANGER OG KAN NÅ BISTÅ MED SPESIALKOMPETANSE INNENFOR

- Skatt og avgift
- Arbeidsrett
- Fast eiendom og entrepriser
- Energi, petroleum og offshore
- Tvisteløsning og prosess
- Selskapsrett og transaksjoner
- IKT og immaterialrett
- Børs og verdipapirrett
- Insolvens og restrukturering
- EU, konkurranse og markedsrett
- Personvern
- Bank og finansiering

 ADVOKATFIRMAET
STEENSTRUP STORDRANGE

Stavanger - Oslo - Trondheim - Tromsø - Hammerfest
www.steenstrup.no
Tlf. 51 51 00 70

Revisorer, advokater og konsulenter.

Integritet. Tillit. Kvalitet.

Deloitte er en av Norges ledende multidisiplinære tjenesteytende virksomheter med ca 700 ansatte. Deloitte er organisert i to juridiske enheter: Deloitte AS og Deloitte Advokatfirma DA.

Våre klienter finnes såvel blant store internasjonale bransjeledende foretak som blant små bedrifter som er typiske for det norske næringslivet.

Internasjonalt utgjør vi en del av Deloitte Touche Tohmatsu med 135.000 ansatte i 140 land.



Deloitte.

Audit • Tax & Legal • Consulting • Financial Advisory •

Strandsvingen 14 a
Postboks 287 Forus, 4066 Stavanger
Tlf: 51 81 56 00 Faks: 51 81 56 01
www.deloitte.no



Arbeid og kultur

Stavanger skal være Europeisk Kulturhovedstad i 2008. Et år som skal stå i kulturens tegn - regionalt og nasjonalt, i tillegg til at vi skal representere hele Europa. I den forbindelse tilbyr LO og Næringsforeningen prosjektet "Byterminalen" til hele regionens befolkning.



Tekst: Øystein Hansen, distriktssekretær LO Rogaland
Foto: Sigbjørn Sigbjørnsen

Da det begynte å nærme seg fristen for å levere inn søknader på prosjekter som skulle inngå i programmet til Kulturhovedstadsåret, var det noen sentrale til-litsvalgte i Rogaland som satte seg ned og diskuterte om LO-familien kunne gjøre noe rundt denne store begivenheten. Det gikk ikke lang tid før vi ble enige om at vi måtte sørge for at den folkelige delen av kulturhovedstadens aktiviteter ble ivare-tatt, og en søknad ble sendt inn. Den hadde tittelen "Vanlige folks historie og kultur". Søknaden ble godtatt, og det ble avholdt flere idé-dugnader. Gjennom vårt nettverk fikk vi kontakt med personer som kunne bidra til å sikre kvaliteten på arrangementet. Vi ble fort enige om at dersom vi skulle gjøre noe, så måtte vi gjøre det skikkelig.

Resultatet er et prosjekt som antagelig vil ende opp som LO-familiens største kultursatsing noensinne.

UNIKT SAMARBEID MELLOM LO OG NÆRINGSFORENINGEN

Men vi står ikke alene om det videre arbeidet. I 2006 tok vi kontakt med Næringsforeningen i Stavanger-regionen. De tente straks på våre ideer, og ville være med på denne store dugnaden. Denne unike kombinasjonen av fagorgani-serte og bedrifter representert ved eiere og ledere, ble enige om å etablere stif-telsen "Arbeid og kultur", en stiftelse som skal drive kulturelt arbeid før, under og etter 2008. Stiftelsen skal være selvbæ-rende og stå for flere prosjekter i kulturå-ret, og med et hovedprosjekt som skal gå av stabelen i mai 2008. Når kulturåret er over, håper vi at stiftelsen disponerer midler som kan finansiere kulturelle akti-viteter, med hovedvekt på arbeid blant unge.

EN MUSIKAL FOR FOLK FLEST

Hva er så dette store hovedprosjektet? Hovedprosjektet skal være en musikal, der Gunnar Roalkvam er tekstforfatter og Håkon Berge skal komponere musikken. Regien vil Bentein Bårdson stå for. Det flotte med dette kunstnerteamet er at de

har både lokal, nasjonal og internasjonal forankring og erfaring.

Musikalen skal ikke settes opp i et stri-glet konserthus, men oppføres under spesielle forhold på Byterminalen, ankomst- og avreisested for busser og tog midt i sentrum av Stavanger. Derfor har den også fått tittelen "Byterminalen". Kolumbus, Veolia og Nettbuss har stilt seg positive til ideen, og viser en stor vilje til fleksibilitet på selve terminalen i den perioden musikalen skal spilles. Til glede for oss alle har Stavanger Symfoni-orkester sagt seg villige til å stå for den musikalske utførelsen, i tillegg til noen litt mer "rockete" musikere.

Handlingen skal gjøre oss stolte over oss selv og våre forfedre, som har bygget opp og gjort vår region til den vidsynte og internasjonale regionen den har blitt – til en "Open Port" (motto for Kultur-hovedstadsåret) - og gjøre oss bevisste på verdier som fellesskap og sosialt median-svar.

VARIG RESULTAT

Vi ønsker også et varig resultat med dette prosjektet, og vil gjennom det utvikle en

Øystein Hansen

har fagbrev som grafiker. Han drev i en periode sitt eget firma innen repro, men har vært tillitsvalgt på heltid i mer enn 10 år. Han har tatt videreutdanning i Arbeids-

og organisasjonspysykologi ved Universitetet i Bergen. 1.januar tiltrådte han som distriktssekretær ved LOs distriktskontor i Rogaland.



LO Rogaland og Næringsforeningen i Stavanger-regionen har opprettet en stiftelse ved navn Arbeid&Kultur. Stiftelsen skal bl.a. stå for ett av hovedprosjektene i forbindelse med Kulturhovedstadsåret Stavanger2008. Prosjektet er en musikal som skal settes opp i Byterminalen i Stavanger. Musikalen skal ha en lokal forankring, der vanlige menneskers liv og historie skildres - mennesker fra mange sosiale lag, skildringer fra ulike sosiale settinger og fra mange vinklinger.

del mindre prosjekt - til glede for regionens befolkning - der vi involverer videregående skoler og amatørgrupper. Nora Ibsen, som skal produsere musikalen "Byterminalen", vil gjerne bidra til å løfte produsentmiljøet i regionen gjennom å ha med seg lokale assistenter og samarbeidspartnere. De andre kunstnerne vil delta sporadisk i undervisningen ved

eksempel Lundehaugen skole, linjen for musikk, dans og drama. Også andre tiltak kan være aktuelle i denne sammenhengen.

Ved å arbeide med opprettelsen av stiftelsen og dette prosjektet, har vi virkelig tent på ideen om å markere kulturåret for folk i hele landet. Vi oppfordrer derfor til en dugnad for å få dette til. Det koster

penger å sette opp slike forestillinger og drive med slik virksomhet som vi ønsker oss. Derfor vil stiftelsen trenge sponsorer, og fagbevegelsen og Næringsforeningen går nå inn i en periode der vi vil oppfordre bedrifter og fagbevegelse til å bidra, for å få anledning til å gi en kjempegave - fra arbeidslivet og til folk flest.

BYTERMINALEN - KUNSTNERISK TEAM

Tekst	Gunnar Roalkvam
Musikk	Håkon Berge
Regi	Bentein Baardson
Produksjon	Nora Ibsen
Scenograf	Ingeborg Kvammen
Lys	Torkel Skjærven
Orkester	Stavanger Symfoniorkester

MÅLSETTING FOR STIFTELSEN

- Være brobygger mellom kulturliv og arbeidsliv
- Øke forståelsen for kulturens plass i samfunnet
- Stimulere til økt kulturaktivitet i arbeidslivet
- Ha et spesielt fokus på arbeid blant unge
- Økonomisk støtte til kulturarbeid før, under, etter 2008
- Varighet fra 1. januar 2007 til
- Opprette et selvstående fond
- Bidra til varig økt kompetanse hos kulturaktører

SeaTracking

Den norske flåten av fritidsbåter går mot nye høyder. Foruten mindre landstedsbåter, ofte med spreke og dyre påhengsmotorer, tillater de økonomiske oppgangstidene en kraftig vekst i antallet store og kostbare fartøyer, både seilbåter og cabincruisere i millonklassen - gjerne over 40 fot. Et overslag over verdiene vi finner fortøyd i norske havner, antyder rundt 50 milliarder kroner bare i fritidsbåter. Til stor glede for eierne, skulle en formode.



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Men baksiden av medaljen er at disse verdiene også frister kriminelle miljø. Innbrudd og tyverier hører vi om både titt og ofte. Og fra tid til annen forsvinner det båter - ofte er de på vei til pengesterke kunder i andre deler av Europa. Det er her den Stavanger-baserte bedriften SeaTracking kommer inn i bildet.

SeaTracking tilbyr bådeiere og havner et alarm- og sporingssystem som bidrar til å holde individer med skumle hensikter unna. Kjell Lunde er administrerende direktør i bedriften, som holder hus i Rogaland Kunnskapspark på Ullandhaug i Stavanger. - Egentlig startet utviklingen av dette konseptet på 90-tallet i daværende AutoTrap, forklarer Kjell Lunde, og føyer til at han kom inn i bedriften i 2000. I fjor skiftet AutoTrap navn til SeaTracking, og fikk inn lokale investorer på

eiersiden i selskapet. Foruten Kjell Lunde er det åtte ansatte i SeaTracking. Tre sivilingeniører jobber med produktutvikling, og resten har salg og montering som sin hovedgeskjeft.

Pr. dato er SeaTracking installert i 50 havner rundt kysten, og konseptet skal etter sigende være det mest komplette havneovervåkingssystemet som er å få tak i i Norge.

- Det er mange som selger ulike typer alarmer, sier Kjell Lunde, - men ingen kan tilby et så komplett system som oss. SeaTracking konseptet består av fire produkter: Båtalarm, sporing, alarmkabel og kamera. Bådeieren kan abonnere på ett eller flere av disse produktene.

SMS PÅ MOBILEN

Båtalarmen består av en varslingsmodul og en IR-modul (infrarøde stråler). Når alarmen er aktivert, vil den varsle dersom det kommer folk om bord i båten. Den varsler også om noen forsøker å starte motoren, og dersom det blir for lav spenning på batteri. Dersom alarmen blir

utløst, og ikke deaktivert innen to minutter, får båten status som stjålet.

Bådeieren får da en SMS-melding på mobiltelefonen sin. Båten havner på en liste over stjalne båter, og beskjed formidles til alle havnene. Resultat: Båten kan spores av SeaTracking-systemet, pluss mottakerenheter i enkelte redningstjenestebåter.

Sporingsenheten plasseres i båten som en ekstra sikkerhet for å kunne finne igjen båten ved uhell, ulykker eller tyveri. Og bådeieren selv kan logge seg inn på www.seatracking.no på sin egen side, og endre båtens status til stjålet, eventuelt alt er ok.

Alarmkabelen er et annet hendig produkt, spesielt rettet mot sikring av påhengsmotorer, lett båter, båthengere og andre løse gjenstander. Ikke minst er tyverier av påhengsmotorer og lett båter blitt et betydelig og økende problem. Dersom alarmkabelen blir brutt, varsles eier sporenstreks på SMS via mobiltelefonen.

Siste tilskudd på produksiden er et



Pr. dato er SeaTracking installert i 50 havner rundt kysten, og konseptet er det mest komplette havneovervåkingssystemet som er å få tak i her i Norge, sier administrerende direktør Kjell Lunde.

trådløst kamera som nå introduseres på det norske markedet. Ifølge administrerende direktør Kjell Lunde er vi i Rosenkilden de første som får studere dette trådløse kameraet, som i likhet med de andre alarmproduktene bruker mobilnettet til overføring av data.

- Dette er et meget avansert kamera som kan brukes nær sagt over alt, også i mørke, bare det er mobildekning, sier Kjell Lunde. - Det kan for eksempel brukes i havner til å forebygge skader under uvær, og til å forebygge kriminalitet. Dette gjelder ikke bare for småbåthavner. Vi ser også for oss større, internasjonale havner som potensielle kunder, som følge av EUs direktiver om fysisk sikring og kameraovervåking av havner med internasjonal trafikk. Kameraet kan også benyttes til kontroll med utbyggingspro-

sjekter, byggeplasser, veituneller og rasfarlige veier, for å nevne noen av mulighetene.

FOREBYGGENDE TILTAK

Kjell Lunde er opptatt av den forebyggende effekten av SeaTrackings overvåkingssystem: - Det interessante spørsmålet er hvordan vi kan forebygge kriminalitet og ulykker/skader. Deler av dagens fritidsflåte kan karakteriseres som flytende landsted. Båtene er velutstyrte og har ofte avansert og kostbart elektronisk utstyr. De aller enkleste og etter alt å dømme beste forebyggende tiltakene er å installere en innbruddsalarm, og merke båten tydelig med at så er tilfellet. Dessuten kan kameraovervåking være et praktisk hjelpemiddel for å øke sikkerheten i båthavnen. Selvsagt kan det

benyttes til å spore kriminell aktivitet, men like viktig er det å sikre seg at alt er som det skal være i havnen, at båtene ligger trygt fortøyd også under uvær, kraftig vind og springflo, sier administrerende direktør Kjell Lunde.

Det er flere forsikringsselskap som har fått øynene opp for SeaTrackings tilbud til båtfolket. Fastmontert tyverialarm kan medføre rabatt i forsikringspremien, og noen forlanger alarm- og sporingsenhet for at alle parter skal være best mulig sikret.

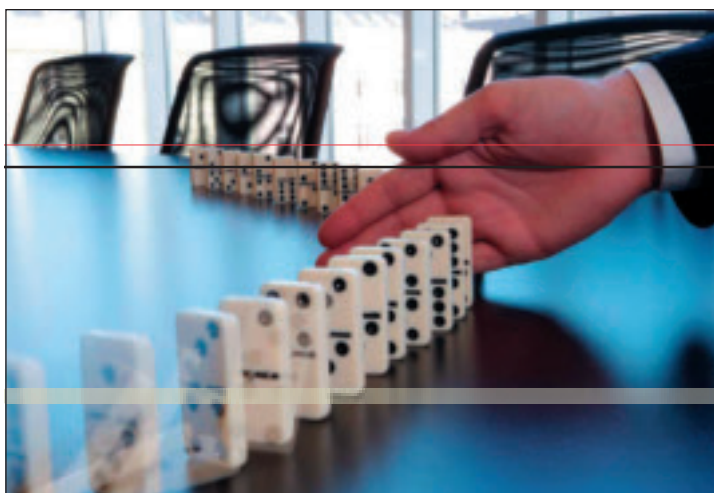


Din lokale kompetansepartner: Revisjon. Virksomhetsutvikling. Internkontroll. Skatt og avgift.*

PricewaterhouseCoopers, Pb 1508, 5505 Haugesund
PricewaterhouseCoopers, Pb 8017, 4068 Stavanger
www.pwc.no - 02316

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 



HMS for ledere - et lovpålagt krav. Men hva betyr dette i praksis?

Gjennom Falck Nutec sitt 2-dagerskurs vil du få vite mer om rammebetingelser for HMS-ledelse, lovgiving, kulturutbygging og integrering.

Kurs ved Falck Nutec Stavanger (Jåttåvågen)
17.-18.april / 12.-13. juni
Påmelding: booking@falcknutec.no / 55 94 20 20

 **Falck Nutec**

Det er ikke
alle som tar fri
i påsken...



HAR DU IVARETATT DITT SIKKERHETSBEHOV?

- har du forandret lokaliteter?
- trenger du flere detektorer?
- har du forandret teleleverandør?
- har du testet om overføringen av alarm fungerer?
- kameraovervåking er garantert preventivt
- har du tilstrekkelig brannvarsling?
- har du ikke alarm?
- er du knyttet til et annet selskap?

LA OSS GI ET KONKURRANSEDYKTIG TILBUD

VI HJELPER DEG.

Når sikkerhetsbehovet er kartlagt, vil vi kunne utarbeide og anbefale et forslag som er skreddersydd din bedrift. Vi vil også kunne fortelle hva løsningen vil koste deg.

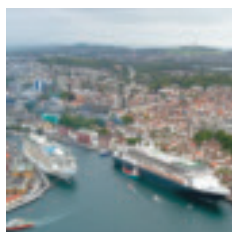
Kontakt salgssjef Mikke Staahl

Tel. 93 80 39 96
epost: m.staahl@noralarm.no
www.noralarm.no



Et lite merke med stor verdi!

5 PROFFE FOTOGRAFER



Våre fotografer har fleksibilitet og erfaring til å løse alle typer fotooppdrag, enten i vårt studio, hos kunde eller på location. Digital bildebehandling og kvalitetssikring er også en viktig del av et fotooppdrag. Kontakt oss for en uforpliktende bildeprat.

BITMAP*

Tlf. 51 84 92 30

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

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT MESSEDEKOR BILDEDATABASE



Fra trusler til ny disruptiv vekst



De aller fleste selskap har et ønske om å skape vekst. Den svært anerkjente Harvard-professoren Clayton M. Christensen har skrevet et sett med bøker og artikler, som igjen har blitt til en svært anerkjent metodikk for å skape mer forutsigbar vekst gjennom innovasjon.

Tekst: Lars Ole Mathisen, daglig leder

GainGrowth AS

Fotos 29: Sigbjørn Sigbjørnsen/SRN

Kort oppsummert, kan disruptiv vekst forstås som at aktører med produkter som er billige, har dårligere ytelse og undergraver de etablerte markedslederne, og på den måten dekker deler av markedet som markedslederen ikke ser på som interessant. Etter hvert som tiden går, vil utfordrerene bevege seg oppover i markedslederens mer verdifulle markeder, og følgelig på sikt bli en farlig konkurrent i markedslederens lønnsomme primærmarkeder.

HVORDAN VEKKE OPPMERKSOMHET

Christensens budskap og metodikk tar utgangspunkt i hvordan etablerte markedsaktører skal kunne være oppmerksom på disse utfordringene, samtidig som man kan utnytte de samme markedsrefleksene i andre sammenhenger.

Hans forskning viser at selskaper bør legge nye prosjekter, nye produkter eller nye forretningsområder så tett opp til de disruptive mønstrene som mulig. Det kan gi opptil seks ganger så høy sannsynlighet for å lykkes med prosjektet.

DE SMÅ TRUER

En utfordring ved å følge et såkalt teore-

tisk rammeverk kan være mange. Man bør spørre seg hva som egentlig er bakgrunnen for rådene som blir gitt.

Christensens forskningsprosjekt startet med noe så standardisert som stål. Ved å studere noen stålverk i USA, så han at enkelte små selskaper var i stand til å tjene penger i markedssegmenter som de store enten ikke ville gå inn i eller ikke var bekymret for å overlate til andre aktører på grunn av dårlige marginer. På mange måter var det en riktig beslutning av de store aktørene - man skal jo gå etter de markedene som har høyest margin. Men Christensen klarer å fange opp i sine modeller hvordan marginbildet og styrkeforholdet mellom aktører endrer seg over tid.

DE STORE KAN FORSVINNE

Et svært kjent eksempel på dette har vi fra databransjen. For 10-15 år siden var Digital ett av verdens mest anerkjente selskaper, med en svært anerkjent ledelse. Dette var tiden da PC-ene kom på markedet, små og med nesten ingen lagringskapasitet i det hele tatt. Husker du da Floppy Disks kom på markedet? Wow. Verden åpnet seg.

Digital så aldri på disse PC-ene som reelle konkurrenter og utfordrere. Teknologien var svært mye dårligere enn stormaskinteknologien, i alle fall når man benyttet de eksisterende standardene for

hva som var bra i markedet (ytelse, størrelse, hastighet). Digitalts produkter hadde svært høy margin, og salgsmetodikken bygget på 1-1 møter med viktige kunder. Ikke rart da at Digitalts ledelse nærmest latterliggjorde de nye leketøylene som kom på markedet; PC-ene.

I dag er Digital borte fra markedet.

EN NOBELPRIS VERDIG?

Eksemplet med Digital er skremmende relevant for mange. Hva med din bedrift i dagens marked. Kan du med hånden på hjertet si at du ikke har sagt følgende de siste månedene: - Det prosjektet har altfor dårlige marginer, det er bortkastet tid å arbeide med det. Vi har viktigere ting fore.

Har du tenkt på at du da faktisk åpner et marked for en liten konkurrent som pga effektiv drift klarer å tjene penger på et lite marked med lav margin? Og hva som skjer etter hvert som denne aktøren får lov til å utvikle seg?

The Economist kåret i 2004 Christensens teorier til noe av det mest matnyttige som finnes innen management-litteraturen i dag, og flere mener at det er gode grunner til å gjøre Christensen til en seriøs kandidat for en nobelpris en gang i fremtiden.



GainGrowth AS Gjennom korte og praktiske workshops, fasiliterer GainGrowth en strategiprosess for sine kunder. Kunden får med seg praktiske verktøy og et felles begrepsapparat, noe som gjør dem i stand til å skape mer forutsigbar vekst for fremtiden.

Konseptets fundament stammer fra den anerkjente Harvard-professoren Clayton Christensens forskning

rundt disruptiv innovasjon, og GainGrowth har som eneste selskap i verden avtale med Christensens konsulentmiljø om leveranse av vekstkonsepter tilpasset skandinaviske forhold..

GainGrowth har Skandinavia som arena og har pekt ut Stavanger med omegn som et av de viktigste vekstområdene i Norge.

Når fornuft og følelser
får plass i samme bil.



Nye BMW 316i
Sedan

www.bmw.no



The Ultimate
Driving Machine

BMW 316i Sedan fra kr 309.400,- inkl. frakt og reg. omk.
Velkommen til prøvekjøring.

Gunstig finansiering gjennom BMW Financial Services. Forbruk v/bl. kjøring: 0,77l/mil. CO2 utslipp: 184g/km. Avbildet modell kan avvike fra standard.

BAVARIA®

www.bavaria.no, T: 51 63 60 00
Vassbotnen. 13, 4313 Sandnes

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



Utfordrer. Utforsker.

Vil du videre?

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

Mastergradskurs i «Filosofi og serviceledelse»

Det etterspurte mastergradskurset i «Filosofi og serviceledelse» (20 studiepoeng) settes nå opp igjen.

Kurset gir grunnleggende forståelse for ledelsesprosessens filosofiske, psykologiske og strategiske sider.

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

Oppstart september 2007.

Ordinær søkandsfrist er 20. august 2007 (fortløpende opptak)

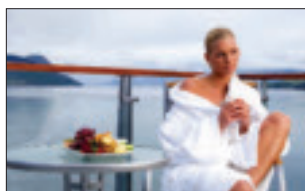
Se <http://fleks.uis.no> for informasjon om studieplan, opptakskrav, pris, etc.



Universitetet
i Stavanger

Himmelsk lapskaus i Ryfylke

Foto: Elvind Semneset



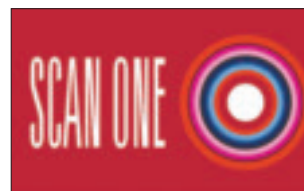
Spa-Hotell Velvære - Rogalands første spa-hotell. 4130 Hjelmeland. Tlf 51 75 12 00
www.spahotellvelvaere.no



Sauda Fjord Hotel - gode tradisjoner
Tlf 52 78 12 11 sauda@online.no
www.saudafjordhotel.no



Ramsvig Handelsstad - herskapelig på Ryfylke-vis 4170 Sjernerøy. Tlf 452 76 951
51 71 02 50 www.ramsvig.no



Scan One - skreddarsyr konferansen
Pb. 7029, 4004 Stavanger. Tlf 51 85 09 10
www.scanone.no



Ryfylke Fjordferie - fred, ro og inspirasjon
4139 Fister. Tlf 51 75 10 10
www.fjordferie.no



Fortidslandbyen Landa - ei reise i tid
4110 Forsand. Tlf 954 28 451
www.fortidslandsbyen.no



Rødne Fjord Cruise - konferansebåten
Skagenkaia 35-37, 4006 Stavanger
Tlf 51 89 52 70 www.rodne.no



Veteran Fjordcruise AS - totaleleverandør av Ryfylkeopplevelser
Tlf 51 53 85 85 www.vfc.no



Bedehuskultur er Ryfylkekultur. Ei vandring i bedehusland med Ryfylke Livsgnist er ei sterk, jordnær og humørfylt oppleveling. Ja, eit perfekt avbrekk i konferansen! Informasjonen finn de på www.ryfylkelivsgnist.no. Treng du meir oversikt over tilboda? Kontakt nokre av dei som er vist her, sjå www.ryfylke.com, kurs og konferanse eller spør

Reisemål Ryfylke as
Tlf 51 75 95 10 www.ryfylke.com

Layout: Bindestreken Reklame



Vekst gjennom Kunnskap

Universitetsbyene vil bli førende i kunnskapssamfunnet. Gjennom intenst samspill mellom kunnskapssektoren og næringslivet kan nyskapende bedrifter bli til. Ifølge moderne økonomisk teori er det de byene og regionene som får til dette samspillet, som vil oppleve vekst.



Tekst: Elin Oftedal, mulighetsutvikler SRN

Foto: Sigbjørn Sigbjørnsen/SRN

EN KUNNSKAPSREGION – HVA ER DET?

En fersk definisjon av kunnskapsby eller region blir presentert av Ergazakis et al (2006). Han hevder at en kunnskapsby (region) er en by (region) som bestreber seg på en kunnskapsbasert utvikling ved å oppmuntre til en kontinuerlig skaping, deling, evaluering, fornyelse og oppdatering av kunnskap. Innbyggernes kultur for kunnskapsdeling så vel som byens hensiktsmessige design, utforming og infrastruktur understøtter disse former for interaksjon.

INNOVASJON – BINDELEDDET MELLOM FORSKNING OG NÆRINGSLIV.

Det er allment akseptert at den økonomiske veksten i stadig større grad vil skje gjennom kunnskapsbaserte næringer, det vil si næringer med høyt innhold av forskning og utvikling. Innovasjon er et av hovedelementene i den "kreative destruksjon av markeder". Dette betyr at en ved å skape noe nytt forskyver, og i noen tilfeller også ødelegger, de eksisterende markeder. Dette skaper konkurransefortrinn for bedriften som lanserer nyheten. I Norge, som ikke har muligheten til å konkurrere på kostnader, og som heller ikke har et stort internt marked, blir det spesi-

elt viktig at virksomhetene kan tilby noe som markedet oppfatter som unikt. Det er derfor innovasjonsinteressen har spredd seg i landet, til både forventning og frustrasjon. De næringene hvor en finner mest innovasjon og produktutvikling, blir ofte kalt KIFT - kunnskapsintensiv forretningsmessig tjenesteyting. Slike virksomheter er ofte avhengig av forskning og et høyt kunnskapsnivå i bedriftene eller hos deres samarbeidspartnere. Å få til gode innovasjons- og produktutviklingsprosesser mellom kunnskapsinstitusjoner og næringsliv er en sentral del av arbeidet med å styrke og utvikle disse næringene

Her har universiteter og høyskoler en helt sentral rolle gjennom sin utdanningsfunksjon, men også gjennom forskerkompetanse som i større grad kan nyttes av virksomheter og institusjoner og gjennom såkalte "spin-off" - prosjekter hvor ideer fra studenter eller forskere blir kommersialisert.

MENNESKER ER VIKTIGST

De viktigste faktorene for økonomisk vekst i kunnskapssamfunnet er allikevel ikke bedriftene men kreative mennesker med høy kompetanse, og i stadig større grad - kunnskap og entreprenørskap-sånd. Næringsliv og offentlige myndigheter står ofte i spissen for å utvikle spennende jobb- og fritidsmuligheter for innbyggerne i regionen. Universiteter og høyskoler er sentrale med hensyn til å utdanne, bevare og tiltrekke talentfulle mennesker. Våre forsknings- og utdan-

ningsinstitusjoner kan på den måten være med å løfte regionen gjennom utvikling av høyt kompetent arbeidskraft, fremragende forskning og kunnskapsbaserte forretningsideer og spin-offs. For å være attraktiv for studenter og næringsliv er det viktig at Stavangerregionen tilbyr spisskompetanse på noen områder, samtidig som bredden ivaretas.

I den sammenheng blir UiS sin andel av profesjonsutdanninger interessant. Profesjonsutdanningene er verdifulle for næringslivet, men ikke alle typer profesjonsutdanning har en akademisk status. UiS har et unikt potensial. Ved å videreutvikle sine profesjonsutdanninger både akademisk og parallelt med de endringer og behov som finnes i næringene, kan en få en unik innfallsvinkel i å produsere ny kunnskap for academia. Denne kunnskapen kan samtidig kan være tilgjengelig know-how for virksomheter og institusjoner.

Det er også viktig å være oppdatert på viktige trender og utviklingstrekk, slik at en har muligheten til å være i forkant med å utvikle kompetanse på slike områder.

NÆRINGSØKONOMISK BASIS

En kunnskapsregion må også ha en solid næringsøkonomisk basis, dvs. ha mange kunnskapstunge virksomheter og institusjoner som nytter den nye innovasjonskunnskapen i produktutviklingsprosesser. Kunnskapsparker og inkubatorer er ofte bindeledd mellom universitet, myndigheter og næringsliv. Det muliggjør at ideer

fra universitetet møter privat eller offentlig kapital, slik at nye kunnskapsbaserte forretningsideer tar form. En effektiv kommersialisering av forskningsresultater krever en infrastruktur som kan møte gründerens behov. For eksempel: En finans- og banknæring som forstår gründerens utfordringer, juridisk spesialkompetanse på IP-rettigheiter (grundig analyse som avdekker de økonomiske, kommersielle og juridiske aspekter av en virksomhets immaterielle rettigheter, typisk i forbindelse med salg) og regnskapsfirma som spesialisere seg på

gründere innen kunnskapsbaserte næringer. Dette er også en del av infrastrukturen som må på plass for å stimulere kunnskapsøkonomien.

INTERNASJONAL KONKURRANSE

Skal Stavangerregionen fortsette å vokse, må vi derfor sørge for å utvikle sterke kunnskapsinstitusjoner. Det er viktig å jobbe målrettet. Det er flere miljøer nasjonalt og internasjonalt som jobber bra, så konkurransen er stor. Selv ikke utviklingsland konsentrerer seg lenger om den tradisjonelle, industrielle vare-

produksjon. Også disse landene utvikler regioner med høyt utdannede mennesker som etter hvert blir konkurransedyktige i de vestlige kunnskapssamfunn. Det globale kunnskapssamfunn fører derfor til en beinhard internasjonal konkurransen om kreativ, høyt utdannet arbeidskraft. Dersom Stavangerregionen skal vinne frem i konkurransen, må vi løfte i lag. Det begynner vi å bli vant med nå, og det er selve oppskriften til suksess!

Elin Oftedal (35) er ansatt som mulighetsutvikler i Stavanger-regionen Næringsutvikling. Hun arbeider med en dr. grad om "Legitimacy for Creative destruction- A structure-agent perspective of entrepreneurship" Oftedal har en mastergrad med spesialisering innenfor International Marketing (University of Paisley, Skottland) og Produksjonsledelse (UiS). Hun jobbet 3 år i Sandnes firmaet Alu Rehab før hun reiste på språkstudier til Frankrike og Tyskland. Dr. graden tas ved Handelshøgskolen i Bodø, hvor hun studerte to år før hun reiste

til Austin, Texas. Videre gikk turen til Haugesund på HSH hvor hun underviste i entreprenørskap. Elin Oftedal har i dag hovedansvar for arbeidsområdet kunnskap i Stavanger-regionen Næringsutvikling. Hun jobber også med entreprenørskap innenfor kultursektoren og ny teknologi som bl.a. fornybar energi og spillteknologi. Hun har hovedansvar for den akademiske konferansen "International Conference on Technology Policy and Innovation" (ICTPI) i juni 2007 med fokus på energi og bærekraft.

CV

Mai Jazz

STAVANGER INTERNASJONALE JAZZFESTIVAL



9. 10. 11. 12. 13. mai 2007
Billettsetget har startet!

Stav. Konserthus 51 53 70 00 – billettservice.no
Stavangeren 51 84 38 50 – billettservice.no
Folken 51 56 44 44 – folken.no

Programoppdatering: maijazz.no

Stavanger Aftenblad



PTC



SAS Braathens

TOTAL



Sandnes Sparebank

ONSDAG 9. MAI

TBA

TORSDAG 10. MAI

Tomasz Stanko

Hall Tøll, kl 19.00. Bill. 220,-

Sara Tavares

Stavangeren, kl 21.00. Bill. 250,-

Robben Ford



Folken, kl 22.00. Bill. 250,-

FREDAG 11. MAI

Ladysmith Black Mambazo



Stavanger Konserthus, kl 19.00.
Bill. 290,-

Trio de Janeiro

Tungenes fyr, kl 21.00. Bill. 200,-

Marilyn Mazur Trio



Stavangeren, kl 21.30. Bill. 200,-

Orange Blossom

Folken, kl 22.00. Bill. 200,-

Trio de Janeiro

Gaffel & Karaffel, kl 22.00.
Bill. 200,-

Ralph Towner



Stavanger Domkirke, kl 23.00.
Bill. 200,-

LØRDAG 12. MAI

Paco de Lucia



IMI Forum, kl 18.00. Bill. 430,-

Kristin Asbjørnsen

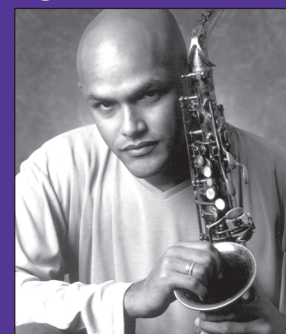


Randaberg kirke, kl 21.00.
Bill. 250,-

Are & Odin Jazz Concept

Folken, kl 21.00. Bill. 250,-

Miguel Zenón



Stavangeren, kl 21.30. Bill. 200,-

SØNDAG 13. MAI

TBA



Til etablering av nytt verdipapirforetak
søker vi personer med kompetanse innen
ett eller flere av følgende områder:

- Corporate Finance
- Forretningsutvikling
- Olje & gass
- Næringseiendom
- Boligutvikling
- Strukturert kreditt
- Private Equity
- Forretningsførsel

Mer informasjon finner du på **www.ssb-securities.no**

SSB Securities er et heleid datterselskap av Sandnes Sparebank. Gjennom etableringen av eget verdipapirforetak styrker banken sin satsing innen området Corporate Finance og alternative investeringer. SSB Securities skal være en møteplass for gode ideer og kapital, og i front når det gjelder utvikling av spennende finansierungs- og investeringsløsninger.



Å bygge nettverk

Nettverksbygging, eller på engelsk - social networking - uttrykker at mennesker kommer sammen, direkte eller ved hjelp av digitalt nettverk, for å sosialisere seg og yte hverandre assistanse - faglig, forretningsmessig eller på andre måter som deltakerne drar nytte av. Hvor bevisst er ledere og andre nøkkelpersoner på å pleie sitt nettverk?



Tekst: Geir Lund, adm. dir. i Gray Select AS

Foto: Trude R. Hembre

I dagens næringsliv opplever ledere svært høyt tempo og press fra styret/leder, avdelingsledere og organisasjonen for øvrig. Man vil ha behov for å skifte jobb etter noen år. De som forbereder seg til at dette vil skje, står mentalt bedre rustet dersom de har bygget opp et nettverk som øker sjansene til et raskere jobbskifte.

Det er en kjensgjerning at de færreste tenker slik, og det er også en kjensgjerning at de fleste burde tenkt slik. Det er klokt å bygge nettverk, og det er et være eller ikke være i næringslivet i dag. Nettverk vil bestå av mennesker du stoler på, og som også kan ha en påvirkning på din fremtidige karriere. Å bygge nettverk betyr også å pleie rekrutteringsselskaper.

Nettverket ditt skal gi deg mentalhygiene, og det skal gjøre deg mentalt sterkere til å takle kriser. Da er det viktig at du er trygg på en del mennesker du kan

føle er dine rådgivere i både opp- og nedgangs tider.

Som i de fleste andre tilfeller, er det viktig også å ha med seg etikk og moral i slike nettverk.

Så hva gjør man for å bli mer bevisst på dette?

Noen mener at de pleier sine nettverk hensiktsmessig og godt, men sannheten er at de fleste ikke gjør det. Det finnes noen profesjonelle aktører på markedet, som kobler mennesker sammen for på den måten å tilrettelegge nettverk, og ikke minst bevisstgjøre den enkelte på hvor viktig dette er. Man tenker ofte faglig eller bransjemessig når man tenker nettverksbygging. Det er bare en del av sannheten. Det er utrolig hvor ofte en person fra en helt annen bransje plutselig er den som gir deg det du trenger for å komme videre.

BYGG RELASJONER PÅ FORSKJELLIGE ARENAER

Delta i faglige nettverk og klubber med medlemmer som har større nettverk. Menn må være mer bevisst på å bygge

nettverk med kvinner. De kommer nå for fullt inn i sentrale posisjoner. Ikke ta det for gitt at kvinner har samme oppfatning som menn hva angår nettverk og dets betydning. Kvinner bygger sine egne nettverk, og de bygger ofte tettere nettverk enn menn, og de legger litt andre kriterier inn i nettverkene. Kvinner stiller ofte flere spørsmål før de går inn i en nettverksgruppe. De er mer kritiske på godt og vondt, og dette vil innen relativt kort tid føre til at menn sitt hegemoni vil løses litt opp, noe som vil være veldig bra. Når eksempelvis kvinner kommer inn i styrer, stilles det flere spørsmål. Dette skaper dynamikk, og åpner veien for flere muligheter.

Hvorfor kan det synes som om de samme menneskene alltid dukker opp i de beste jobbene? Dyktighet er bare en del av sannheten. Min erfaring som headhunter er at nettverk med de "rette" menneskene er viktig for å få drømmejobben. Vi som er innenfor rekrutteringsbransjen, har også et særdeles stort ansvar med å være våken på nettopp dette. At man har de rette nettverkene og kontaktene, er et nødvendig kriterium. Men hvis man ikke



Fra møte i Women Network i Thessaloniki i Hellas under EUROCHAMBRES-kongressen 2006. Helga Idsøe Kloster fra Rogaland Kurs og Kompetansesenter (nr. tre fra høyre) i samtale med europeiske kolleger.

er objektiv og utelater gode kandidater, bare på grunn av dette, har man feilet. Beklageligvis så skjer dette til tider. Og husk, det er ikke bare rekrutterings-selskaper som vurderer kandidatene. Kandidatene er etter min mening veldig bevisst på om rekrutteringsselskapene opptrer seriøst. Som en hjernekirurg sa til meg for en stund tilbake: - Du må huske på det at pasientene ofte vet mer enn oss på flere områder. Derfor er det viktig at du ser på den som blir undersøkt

som like oppegående som deg selv. Vi rett og slett selger en vare, og pasientene er veldig bevisst på om vi gjør jobben vår riktig.

Innenfor rekrutteringsbransjen er det også slik. Behandler man en kandidat på en ikke tilfredsstillende måte, vil denne kandidaten ikke ønske å søke på en jobb eller reflektere over et tilbud om jobbintervju ved neste anledning. Kandidaten har sitt nettverk, hvor slike opplevelser formidles.

Undersøkelser viser at åtte av ti norske arbeidstakere får seg ny jobb via sine nettverk. Dette er det viktig å forholde seg til. Børst støv av nettverket ditt og utvid det, sakte men sikkert. Det er for seint når du står uten jobb. Som Bill Clinton sa: - Det lønner seg å ha mange venner.

Husk: Kartlegg, organiser og vedlikehold nettverket ditt. Og husk at du må gå noe for å få noe tilbake.

Geir Lund

Utdannelse som ingeniør med tilleggsutdannelse innenfor økonomi og ledelse. Arbeidet som leder i selskapene Teknisk Bureau AS og Sønnico Installasjon AS. De siste årene har han vært adm. dir. i ProffPartner Stavanger

Verktøy, konsernsjef i ProffPartner AS og konserndirektør i Jernia ASA. Han har i tillegg lang styreverfaring. Er eier av og adm. dir. i Gray Select AS, som har hovedfokus på rekruttering, bedriftsmegling og bedriftsrådgivning.



KONICA MINOLTA

strada

Noen vil alltid savne den gamle kopimaskinen.

Med bizhub savner du ingenting.

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



bizhub
forandrer alt



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

Vi lanserer
Blest Express
med et knallgodt
åpningstilbud!

Kr.1,-

A4, farge digitaltrykk.
Bestill direkte på:
www.blestexpress.no

Prisen forutsetter bestilling/ordre over kr. 400,- /
alle priser ex. mva / Gyldig til 19. april



BLESTEXPRESS

Blest Express er produksjonsavdelingen i reklamebyrået Blest, og er totalleverandør av grafiske produkt.
Besøk www.blestexpress.no for fullstendig oversikt eller ta kontakt på telefon 99 37 77 88 / e-post: post@blestexpress.no



Pål Jacob Jacobsen

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

EIT – et europeisk eliteuniversitet

I 2008 planlegger EU å starte opp European Institute of Technology (EIT) – Europas svar på MIT og den økte konkurransen om de akademiske talentene. Statoil er en av flere bedrifter som virker interessert å delta.

I Oslo ønsker universitetet å bli et eliteuniversitet, og Sverige, Frankrike og Tyskland har alle lignende strategier om å styrke sine beste universitets- og forskningsmiljøer.

Da Europakommisjonen først presenterte EI, var det snakk om et stort universitet med egne bygg og egne studenter. Protestene fra Oxford, Cambridge og andre toppuniversiteter lot ikke vente på seg, og Europakommisjonen har fått senke ambisjonene og endre strategi – men egentlig til noe som er enda mer spennende.

EIT blir et nettverksuniversitet med en liten sentral organisasjon, og med KIC (Knowledge and Innovation Communities) spredd rundt i Europa.

KIC er samarbeid mellom universiteter, forskningsinstitutter, industri og myndigheter.

Et sentralt styre i EIT velger ut KIC-ene, som får tittel og finansiering for 7 til 15 år.

Visjonen er at EIC i 2015 skal ha:

1. 10 KIC-er
2. 4-5.000 forskere
3. 6.000 masterstudenter
4. 4.000 doktorstudenter
5. Mellom 12 og 16 milliarder kroner i årlig budsjett.

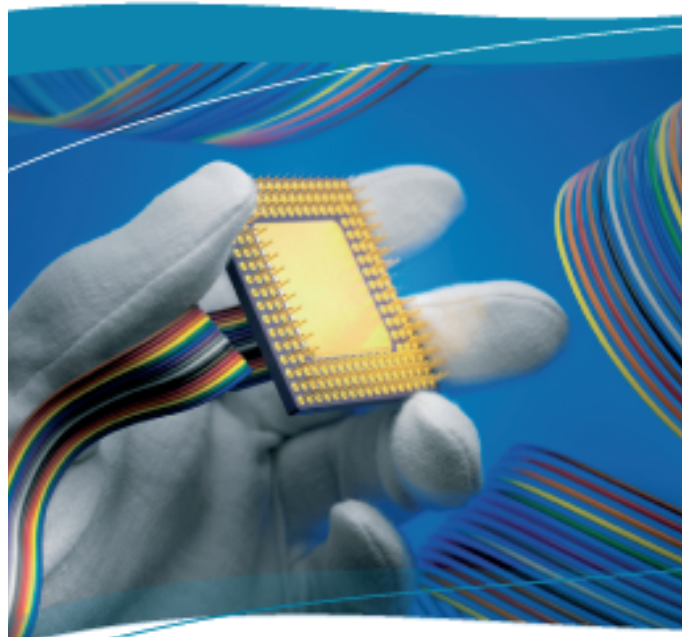
I første omgang snakker man om KIC innenfor klima, fornybar energi, IKT, Helseteknologi og nanoteknologi.

De endelige beslutningene om EIT er ikke tatt, men ideen om en moderne nettverksorganisasjon er spennende og attraktiv – både for næringslivet og små og store universiteter.

De store diskusjonen kommer til å gjelde budsjett og beliggenhet til EIT. Selv om den sentrale enheten blir liten, bringer den selvfølgelig mye prestisje med seg. Land som Frankrike kommer ikke til å gi seg så lett her.

EIT er EØS-relevant, og Norge blir med i dette.

Selv om UIS ikke blir et norsk eliteuniversitet, har man her muligheter til å bli med i europeiske KIC. Ryktene om at Statoil ønsker å delta, gjør at det kan få betydning for Stavangerregionen.





Smittervernoverlege Max Jens Holm og rådgiver Hilde Toresen i Stavanger kommune.

Frykter svikt i tuberkulosekontrollen

- Vi må få bedre kontroll med arbeidsinnvanderne som kommer hit, sier smittevernoverlege Max Jens Holm



Tekst: Helene Pahr-Iversen
Foto: Eric Johanness/BITMAP

Smittervernoverlege Max Jens Holm og rådgiver Hilde Toresen i Stavanger kommune ønsker et bedre og tettere samarbeid med bedrifter som tar inn arbeidskraft fra utlandet.

- Vi skal ha oversikt over arbeidsinnvandrere som kommer hit slik at vi kan utføre tuberkulosekontroll, men sannsynligvis er det mange vi ikke klarer å fange opp, sier de.

FAMILIEMEDLEMMER

Utfordringen ligger i å få oversikt over alle utenlandske arbeidere som kommer fra land med mye tuberkulose.

- Det vanskeligste er når en arbeidsinnvandrere blir rekruttert inn av en bedrift i en kommune, leid ut til en bedrift i en annen kommune, og er bosatt kanskje i en tredje kommune. Alt uten at rekrutteringsbedriften melder fra til oss, sier smittevernoverlegen.

Problemet blir ytterligere forsterket av at mange av disse arbeidsinnvanderne har familiene sine med seg, som Stavanger kommune ikke blir informert om.

MANGE FRA TUBERKULOSE-LAND

Alle arbeidsinnvandrere som oppholder seg i Norge i mer enn tre måneder skal kontrolleres for tuberkulose.

Ifølge Max Jens Holm har de god kontroll med asylsøkere, flyktninger og stu-

denter, og her forekommer det sjelden svikt i kontrollene.

- Men det er de mange arbeidsinnvandrere som det er vanskelig å få oversikt over, sier han.

Innvandrere som kommer fra Vest-Europa, USA, Australia, New Zealand, Canada og Japan er unntatt fra tuberkulosekontrollen.

Ifølge Nasjonalt folkehelseinstitutt regnes Øst-Europeiske land, med unntak av Polen, Ungarn, Tsjekkia, Slovakia og Slovenia, som land med mye tuberkulose. Det samme gjør landene i Afrika, Asia og Sør-Amerika.

EKSPLOSIV ØKNING

Det er derfor svært viktig at innvandrere fra land med mye tuberkulose blir undersøkt når de kommer til Norge.

- Vi ser at mange bedrifter ikke er klar over at de har et ansvar for å melde fra til oss når de tar inn arbeidsinnvandrere, og vi vil derfor forsøke å få til et tettere samarbeid med næringslivsbedrifter i Stavanger, sier Hilde Toresen.

Antall arbeidsinnvandrere har steget voldsomt de siste årene. I 2004 var tallet på innvandrere som kom til Stavanger 360. Året etter steg tallet til 463. I fjor kom det 638 innvandrere til kommunen.

- Hittil i år har vi kontrollert cirka 200 personer for tuberkulose. Men vi er redde for at det er svært mange som er kommet hit som vi ikke har undersøkt, sier smittevernoverlegen.

NY LOVENDE ORDNING

Det er kommunen som vedkommende bor i som har ansvaret for å utføre tuber-

kulosekontroll.

Max Jens Holm og Hilde Toresen merker seg firma som rekrutterer mange arbeidere fra utlandet, for å få kontakt med dem og dermed bekjentgjøre hva slags ansvar bedriften har.

Situasjonen kan bli betydelig lettere for smittevernoverlegen og hans stab dersom petroleumsbedrifter overtar ansvaret og kostnadene for tuberkulosekontroll av sine arbeidsinnvandrere.

- Nasjonalt folkehelseinstitutt og departementet ønsker å innføre en ordning der petroleumsnæringen overtar hele ansvaret for disse arbeiderne. Statoil er en bedrift som for eksempel har tatt ansvar og kjøper tuberkuloseundersøkelse av den private Forusakutten til sine arbeidsinnvandrere, forteller Max Jens Holm.

FINT MED FADDER

Dersom ordningen innføres, slipper Stavanger kommunen å ha ansvaret for arbeidsinnvandrere som rekrutteres av petroleumsbedrifter.

- Det vil være en stor hjelp for oss, mener Hilde Toresen.

Hun påpeker at kunnskaper om tuberkulosekontroll for arbeidsinnvandrere er en del av en mengde informasjon som innvanderne må få når de kommer for å jobbe i Norge.

- En fadder for en periode kunne vært en god idé, tror jeg. Å være ny her kan ikke være lett, og det er veldig mye for dem å sette seg inn i, sier Toresen.



Ventelo Stavanger
Fabrikkveien 24
4033 Stavanger
Tlf: 51 81 62 62

...og det er enda mer spennende på innsiden



unike omgivelser
for dine møter
og arrangementer

Ta kontakt for informasjon
rolf@norskolje.museum.no
telefon 51 93 93 00



RELOAD

Har du invitert til bords, ordner vi resten.
Møre biffer, varm saus, sushi, kosher, vegetar eller wienerbrød. Med de beste råvarene fra fylket vårt. Arrangementer i Stavanger Forum skal være en smakfull opplevelse.

Ingen måltider er like - men alle er like viktige.

stavanger forum
www.stavanger-forum.no

AL-DENTENO foto: S. Sjøvann



UTSTEIN KLOSTER

- Kurs og konferanser
- Selskapsarrangementer
- 18 rom - 27 sengeplasser
- Eget kjøkken med alle rettigheter

Tlf 51 72 47 05
www.utstein-kloster.no
utstein@online.no



Vi jobber først og fremst
med mennesker, ikke paragrafer.
Morten Sagen (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 Helliessen_Kvernberg AS.
Telefon 51 84 12 20 www.lawyer.no

HELLIESEN_KVERNBERG
ENGASJERTE_MENNESKER

Foto: Tom Haga



Kopiering, printing og innbinding – og nye visittkort i en fart!

VI KAN GJØRE ARBEIDSDAGEN DIN LETTERE!

La oss gjøre "papirarbeidet" for deg! I vårt store kopesenter på Uis utfører vi høyst varierte oppdrag for næringslivet og offentlig forvaltning. En stor maskinpark og høy kompetanse innen de grafiske fag gjør at vi står frem med et bredt utvalg av tjenester.

Vi gir deg system i egne hyller – og du får en forlenget arm i din kundebehandling.

RASKT OG EFFEKTIVT

Oppdrag kan sendes på e-post til kopi@invivo.no. På vår PC blir jobbene tilrettelagt for våre høyvolum kopimaskiner i sort/hvitt og farge.

Vi har alt nødvendig ferdiggjøringsutstyr for skjæring, falsing, lim- og spiralinnbinding, laminering etc. Med våre maskiner for bok-innbinding kan vi til og med produsere limfreste bøker i små opplag.

JA, VI LAGER VISITTKORT OGSÅ!

Klart det blir en rimelig løsning når vi får logo & tekst fra deg – og printer det antallet du har behov for. Enklere blir det ikke.

Invivo leverer forventet kvalitet til avtalt pris – hver gang. Og vi vet at tidsfrister er til for å holdes.

INVIVO



Invivo AS, Haugåsstubben 7, 4016 Stavanger.
Postboks 1112 Hillevåg, 4095 Stavanger.
Telefon 51 88 67 00. Telefaks 51 88 67 01.
E-post: Firmapost@invivo.no www.invivo.no

For nærmere informasjon ta kontakt med vår driftsleder på telefon 51 83 25 25.

VI FÅR TIL DET MESTE

PAKKING OG ADRESSERING • MONTERING • MEKANISK PRODUKSJON • KANTINEVIRKSOMHET • KOPISENTER

KOLON | Foto: Anne Lise Norheim | 071 680

INNSIKT OG UTSYN



–Professoral og doktoralt presisjon

Den finansielle balansen viser at Statoil verdsettes til mer enn det dobbelte av hva Hydro bringer inn i boet.

Transaksjonen dreier seg derfor om et oppkjøp snarere enn en fusjon.

Professor UiS/IRIS Jan Erik Karlsen og doktorstipendiat Handeøshøyskolen BI i Kronikk i Stavanger Aftenblad 1. februar 2007

Ordenes rudimenter

Hvordan kan det ha seg at ordene, som i deres mest opprinnelige natur er navneord og betegnelser, og som selv artikulterer seg idet representasjonen analyserer seg selv, så uimotståelig kan fjerne seg fra deres første betydning, tillegge seg en tilliggende mening, eller en større eller en mer begrenset en?

Michel Foucault, Spartacus 2006/opp-rinnelig Gallimard 1966

Ka viss toget ikkje stoppe i Hillevåg, Egil?

- é du ikkje på stasjonen når toget går, så rekke du det ikkje.

Fotojournalist Egil Erikson til Stavanger Aftenblad 27. januar 2007

Verdensmester i spagat

Norsk miljøpolitikk oppviser eit sprik mellom mål og resultat som knapt har sin like på noko anna samfunnsområde.

Redaktør Tom Hetland i Stavanger Aftenblad

Kompetanse – om hva?

Dette er ikke bare et spørsmål om arbeidsplasser og skatteinntekter; det gjelder enda mer regionens framtidige kompetanse. Det er derfor helt avgjørende for Stavanger at stortingsvedtaket fra 1972 konfirmeres: Hovedkontoret for Statoil – og dermed nå også for det nye selskapet – skal ligge i Stavanger. Det er regionens framtid som energihovedstad, både nasjonalt og internasjonalt, dette spillet står om.

Einar Knudsen i næringslivskommentator i Rogalands Avis

Merkevarebygging i bystyret

Bystyret har merket seg den positive merkevarebygging som Stavanger-regionen Næringsutvikling har gjennomført i 2006. Bystyret mener at det er viktig å fortsette merkevarebyggingsprosjektet med rekruttering som valgt tema. For ytterligere satsing ber bystyret om at en også vurderer markedsføring på utenlandske arenaer.

Sak 1/07 Fra flertallets innstilling til Bystyret til budsjett for Stavanger perioden 2007 - 2010

Arrogant universitet

Mye tyder på at ledelsen ved Universitetet i Stavanger (UiS) ikke ønsker å bidra til desentralisert utdanning i Dalane. Etter mye om og men har Dalanerådet aller nådigst fått møte de høye herrer og damer i Stavanger, bare for å bli møtt med varierende og vikarierende argumenter mot desentralisert utdanning. I Dalane er det gjort et stykke pionerarbeid med å utvikle og legge til rette for utdanning av sykepleiere og lærere. Moderne teknologi er tatt i bruk, og det har gitt de effekter som var ønsket. Et av argumentene fra UiS er at de ikke har kompetanse for nett- og videobasert undervisning. Hallo UiS, vi er kommet til år 2007! Til og med vi i distriktet har fått datamaskiner,

webkamera og mikrofoner. Det er nesten ufattelig at et nytt universitet kan ha en så gammeldags tilnærming til oppgaven.

Leder i Dalane Tidende 11. februar 2007

Kulturesport fra Stavanger-regionen

8. februar åpner en stor messe med kunsthåndverk i Victoria and Albert Museum i London. I år deltar 41 gallerier og 350 kunstnere fra hele verden på dette årlige arrangementet. For første gang er også et norsk galleri med. Blant de ti norske kunstnerne fra Galleri Format er Jens Erland fra Bryne. Han viser viften Puls, som også var med da han stilte ut på Rogaland Kunstmuseum for ett år siden. Det er British Crafts Council som arrangerer messen Collect. Dette er en mulighet for kuratorer, samlere og andre interesserte til å se en unik samling samtidskunst, for det meste laget i Europa.

Stavanger Aftenblad 2.. februar 2007

Vi har en plan

Knapt noe offentlig dokument på fylkesnivå har hatt så stor påvirkningskraft de siste årene som planen med den heftige tittelen «Fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren». Selve planarbeidet ble utført i 1998-1999. Det ferdige dokumentet ble vedtatt av fylkestinget i oktober 2000 og endelig godkjent ved kgl. res. 4. mai 2001. Planens påvirkningskraft gjennom de snart seks årene som er gått, skyldes ikke at målsettingene i den er innfridd. Snarere tvert imot, vil enkelte si. For mange har det vært en interessant oppdagelse at det som ligger utenfor egne kommunegrenser, ikke er hvite og ukjente felter på kartet. Tvert imot, regionen er så tett sammenvevd at det ofte finnes like sterke drivkrefter for utviklingen i en kommune utenfor grensene som på innsiden.

Leder i Jærbladet 12. februar 2006

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





Bjørn Kvalsvik Nicolaysen

Bjørn Kvalsvik Nicolaysen har arbeidd ved Universitetet i Bergen og Université March Bloch i Strasbourg. Han arbeidde 1996-98 med kunst- og kulturfomidling ved HiS og har vore professor i lesevitenskap ved Universitetet i Stavanger (tidl. HiS) sidan 2002. M.a. leiar for mastergradsprogrammet i lesevitenskap og Literacy Studies.

Kva vil det seie å snakke?

“Chatting” – tjating? – driv mangslags folk med, helst dei yngste. Sms, msn, videomøte, spel med avatarar (rollefigurar) og fleire andre former for elektronisk kontakt via ulike apparat, har skapt eigne univers av kommunikasjonsmåtar som korkje er skriftlege eller munnlege, men lever i ein modus midt-i-mellom. Nokon har kalla slike kvasimuntlege tekstar for “ikkje-lokale rom”; møtepunkt med eigne konvensjonar, lover, språklege reglar, rituale, særeigne mulegheiter og spesifikke utfordringar.

Elektronisk kommunikasjon går no ofte føre seg i “sanntid”, altså at partane er samtidige sjølv om dei kan sitje på kvar si side av jordkloten. Men opplevingane blir ikkje av den grunn med naudsyn sanne, eller forståingsmåtene like. Såleis er bruken av engelsk fagspråk så vel som kvar-dagsspråk temmeleg forskjellig, alt etter kvar ein er. Og verdsomspennande snakke-nett gjev ikkje utan vidare universelle standardar: Tvert om er den høgt oppdrivne spesialiseringa i arbeidsoperasjonane lokalt ofte så mykje knytt til lokale samanhengar, at det som er sjølvforklårande lokalt, blir uforståeleg andre stader.

“Ikkje-lokale rom” er altså langtfrå berre underhaldningsfenomen. Frå e-posten tok til å bli alminneleg, har arbeidslivet ikkje berre hatt effektiviseringsgevinst, men også, paradoksalt nok, aukande grad av framandgjeringseffektar. Merkvverdige vanskar har mange stader dukka opp i skjeringspunkta mellom det formelle og det personlege, det internasjonalt gyldige og det særkulturelle. Her trongst brått nye kompetansar i språk, i tekstforståing og i kulturan-

alyse. Vanskeleg vart det òg å vurdere kva som burde lagrast til framtidig bruk, og kva som kunne spreiaast til utanforståande.

Godt over 80% av alle arbeidstakarar i Noreg i dag arbeider med kommunikasjon i ein eller annan forstand, der allslag tekstar på ein skala frå sterkt formalisert til temmeleg flytande spelar viktigaste rolla. Det er no i stor grad måten tekstar blir brukte på i det nye arbeidslivet som vitnar om kva som krevst av organisasjonsformer i arbeidet med informasjon, så vel som opplæringsbehov i og utanfor verksemdene, dessutan det kollektive minnet innafor og utanfor verksemda. Aldri har vi kommunisert meir med same type utstyr, men aldri har vi hatt så mange og drastiske kulturskilnader å formidle til kvarandre.

Vi har lite hjelp av den kommunikasjonsteorien som har vore gjengs i snart seksti år: Matematikaren Claude Shannons teori frå 1948, popularisert av ingeniøren Warren Weaver i 1949. Føremålet var å forbetre radiosambandet til den amerikanske hæren på slutten av krigen, støy måtte bort, samstundes

skulle budskapet kome reinare fram til mottakaren gjennom veldefinerte kanalar.

Kulturforskjellar forsvinn i denne teorien. Ein kvar institusjon – organisasjon, verksemd – har sin eigen kultur med eigne tolkingar av verda og normer for rett og gale. Ein av mine masterstudentar synte såleis koss Statoil slit med ganske ulike forståingar innafor ulike avdelingar, om kva det som står i sikkerheitsforskriftene faktisk betyr. At det har utvikla seg ulik tenking omkring formål med arbeidet, og at ein no brukar berre engelsk over alt i oljeverksemda, har fått store konsekvensar for opplevinga av kva som gjeld som rette tolkingmåtar innafor ulike miljø.

How Institutions Think, ei bok av Mary Douglas frå 1986, fekk mykje å seie for ei meir “kulturalistisk” forståing av kommunikasjon i og mellom sosiale organisasjonar – så som verksemdar i næringslivet. Kva blir opplevd mogleg eller nyttig, risikabelt eller trygt? Kven kan vi snakke med, og kven ikkje? Dei nye skriftleg-muntlege tekstkulturane skjuler mange djupe føringar, men kan òg opne for mangfaldige nye oppdagingar.



Sigrid Hammer
Jansen

Event Koordi-
nator Scan
One AS

**Ny Event
Koordinator**

Sigrid Hammer Jansen er ansatt som Event Koordinator/tilrettelegger i Scan One AS. Hun inngår i teamet med fokus på

utarbeiding og kvalitetssikring av våre arrangement. Det vil være konsepter knyttet til kompetanseheving, kundepleie og sosiale arrangement for ansatte i bedrifter. Hun kommer fra jobb i utlandet som reiseleder i blant annet Italia, Egypt og Bulgaria. Ellers har hun også jobberfaring fra ulike hotell i regionen. Hun er utdannet fra Norsk Hotellhøyskole og Hawaii Pacific University.



Ingrid
Kristensen

Key Account
Manager Scan
One AS

**Ny Key Account
Manager**

Ingrid Kristensen er ansatt som Key Account Manager i Scan One AS. Ingrid har lang erfaring med markedsføring og

salg. Hun kommer fra en stilling som markeds konsulent i reklameavdelingen i Stavanger Aftenblad. Før dette har hun jobbet 6 år med markedsføring i Sunnmørsposten i Ålesund. Scan One er en kompetansebedrift som bistår bedrifter og organisasjoner med idéutvikling, planlegging og gjennomføring av både kompetansebyggende og sosiale arrangement. Ingrid skal bidra til å styrke kundeoppfølgingen i Scan One.

Velkommen Skagerak Energi!

175.000 nettkunder i Grenland og Vestfold vil om ikke så lenge få tilbud om Altibox – Lyses egenutviklede bredbåndsløsning med interaktivt tv, filmleie, lynraskt internett og gratis tellerskritt i en og samme fiberkabel. Og Skagerak Energi blir den 28. partneren som velger å bli med i Altibox – et nasjonalt samarbeid og partnerskap for utbygging av fiberoptiske bredbåndsløsninger som vi nå virkelig begynner å bli stolte av!



– Leveres med stolthet til hele Norge. Fra Lyse.



Renhold slik du vil ha det!



Renhold & Konsulentservice AS tilbyr stabil arbeidskraft med engasjerte medarbeidere. Vi har et klart mål om å levere renholdstjenester med høy servicegrad. Våre oppdragsgivere skal oppleve forventet kvalitet – og vel så det – til riktig pris.



Kvalabergveien 21, 4016 Stavanger.
Telefon 51 90 50 00. Telefaks 51 90 50 09.
E-post: post@renkons.no
www.renkons.no





David Ottesen

Forskningsens rolle i regional næringsutvikling...

Et viktig tema synes vi i Næringsforeningen. Skal vi ha en ledende rolle innen det konkurranseutsatte næringsliv, må vi være i forkant. Dit kommer vi ved å sprengre grenser og utfordre det bestående. Dette krever ressurser, både økonomiske og menneskelige. Fokus er forskning og utvikling. Tilføring av økonomiske ressurser er myndighetenes, forskningsmiljøenes og næringslivets ansvar. Disse er på mange måter også ansvarlig for tilgjengeligheten til de menneskelige ressursene.

Rekruttering og sikring av kompetanse innenfor forskning og utvikling er store utfordringer. Studenter avslutter studiene før de er ferdige, og forskere med lang utdanning fristes av betydelige lønnstillegg i næringslivet. Kvaliteten på ferdige kandidater er fallende. Dette er betydelige utfordringer for en region og et land som har satt seg som mål å være premissgivere innenfor betydelige sektorer som energi, mat og medisin, for å nevne noen.

Vi må tørre å erkjenne hvor vi står, og så aktivt stimulere til en oppgradering av forskningens status. Den er en forutsetning for humankapitalens utvikling og vår konkurransekraft. Derfor må våre forskere belønnes mye bedre enn i dag.

Vi i næringslivet må søke samarbeid med forskningsmiljøene på en mye mer aktiv måte enn i dag, og vi må tillate at forskere får vilkår som gjør at de blir ved sin lest! Myndighetene våre må prioritere denne delen av vår verdiskapning, og slik vise at den taes på alvor. Det gjør vi ikke i dag - hvis vi ser på våre investeringer i FoU (forskning og utvikling) sammenlignet med andre land.

Videregående skoler, universiteter og høyskoler har også et stort ansvar for å legge til rette for og motivere til fullstendige studieløp og videre satsning på forskning. Motivasjon er et selvfølgelig element i all utdanning og noe vi i næringslivet arbeider med hver dag. For en utenforstå-

ende kan det synes som om dette ikke er like "viktig" i de institusjonene som utdanner våre fremtidige premissgivere.

Når vi ser på de økonomiske realiteter, har jeg allerede nevnt FoU-innsatsen over statsbudsjettet. Vi stiller i dag også spørsmål ved om effekten av sammenslåingen av Statoil og Hydro. Her forventes rasjonaliseringseffekt, og mange med meg frykter at dette kan gå ut over den totale forskningsinnsatsen til det nye selskapet. Media har også i det siste tatt opp det faktum at det største olje- og gass-selskapet på norsk sokkel, Petoro, ikke direkte bidrar økonomisk til forskning. Dette er noe vi alle forventer at alle andre aktører skal og bør gjøre.

Forskningsmiljøene i og utenfor universitetsmiljøene må selv være aktivt engasjert, og søke tett samarbeid med næringslivet. Dette må gå begge veier. Når vi ser på knopp-skytingen rundt MIT i Boston, og i langt mindre grad, men stadig mer oppmuntrende, rundt NTNU og SINTEF i Trondheim, så kan vi nok bli mye bedre her hjemme på berget. Og er det ikke nettopp dette det handler om, å gjøre hverandre sterkere gjennom samarbeid og felles målsettinger?

Et sterkt forskningsmiljø gir et ypperlig grunnlag for et sterkt næringsliv, og vise versa.

Helt til slutt - hvis vi bruker patentsøknader som en indikator på kreativitet, er det gledelig å se at Rogaland i 2006 lå på topp i Norge, med 1,41 søknader pr. 1.000 ansatte i privat sektor. Etter at vi i de to foregående år lå på andreplass etter Oslo.

Stå på Rogaland!

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 5.mars. Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



**Med base på Forus er du
10 minutter fra Stavanger,
Sandnes og Sola.**



FORUS NÆRINGS-PARK AS

Kontakt oss på 51 44 66 00
www.forus.no