

Rosenkilden

NÆRINGSLIVS-
MAGASINET
NR. 05 - 2007
ÅRGANG 13

Filmkraft i Rogaland

- Jeg er glad i Dream Society, denne formuleringen til den danske fremtidsforskeren Rolf Jensen. Han setter oss nyrike og halvfeite skandinaver – og husk at Norge for 50 år siden var et av verdens fattigste land – inn i Maslows behovspyramide. Vi har alt det materielle vi trenger. Det folk betaler for i dag, er å realisere drømmene sine. Her kommer filmen inn, sier Sjur Paulsen, leder av Filmkraft Rogaland.

■ Side 20-23

Med fingeren i jorden

- Vi er omtrent norsk mester i verdiskaping. Men hotellkapasiteten er sprengt i ukedagene. Restaurantene er fullbooket. Regionen skal bli Europas ledende energiby.

■ Side 6 - 9

Nytt hotell for båter

- Vårt båthotell skal gjøre det enkelt for båteiere. Når de oppbevarer båtene sine hos oss, slipper de å tenke på hvilken skade vær og vind gjør på båtene.

■ Side 20 -21

Gevinst på skinner

I desember vil en ny godsterminal stå klar på Ganddal. Det kan gi gevinster i form av bedre miljø, færre ulykker på veiene og redusert tungtransport i sentrumsområdene.

■ Side 30-31

6		- Det var i en tid da oljebransjen praktisk talt kastet jobber etter oss, sier Eimund Nygaard. Selv søkte jeg jobb i Lyse Kraft. Det er ingen overdrivelse å si at folk lo av meg. Av alle ting i verden valgte jeg noe kommunalt. I ettertid har jeg tenkt mye på dette. Men i blant skal vi lytte både til mage og hjerte.	32	Det kommer til å gå lynraskt når Haukelibanen endelig kommer på skinner – forhåpentligvis om ikke altfor mange år. Høyhastighetsstoet vil gjøre strekningen mellom Stavanger og Oslo til en reise på 2 timer og 25 minutter, og vil for mange være et utmerket og mer miljøvennlig alternativ til dagens fly.
	Jens Olav Hetland var fast ansatt i Figgjo AS i åtte år, før han denne våren har begynt for seg selv som industrideigner med firmaet Slip. Han holder til i andre etasje over film & videoekspertene i 2mtv på Storhaug, med fem minutters gange ned til jernbanestasjonen, hvor han border toget hjem til Bryne.	11	Jeg er på jakt. Ikke etter hva ledere legger på nattbordet hjemme i påvente av at DN ringer. Jeg er på jakt etter hva som faktisk ligger på skrivebordene deres. Jeg er på jakt etter lokale lederes lese- og skrivevaner, hva som sikrer deres formelle kunnskap og situasjonelle kompetanse.	40

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:** Haagen Tangen Eriksen/BITMAP. **Årgang:** 13. **Redaksjonen avsluttet** 21. mai 2007. **Tema** for neste nummer er: Merkevarerbygging.

TEMA: NYSKAPING

INNHold

KILDEN: OM GRISKHET OG GRISER...	SIDE 5	STAVANGER-OSLO PÅ 2 T. OG 25 MIN.	SIDE 32-34
PROFILEN: EIMUND NYGAARD	SIDE 6-9	KLARE SIGNALER FRA TAU	SIDE 36-37
NY I NÆRINGSFORENINGEN:		ERTER - FREMTIDENS DRIVSTOFF?	SIDE 38-39
SLIP	SIDE 10-11	PÅ SKRIVEBORDET TIL	
FRA FILMBØLGE TIL FILMBRANSJE		ASLAUG MIKKELSEN	SIDE 40-41
- KANSKJE...	SIDE 14-16	NYTT FRA BRUSSEL	SIDE 43
NYTT FRA MATFYLKET	SIDE 19	INNSIKT OG UTSYN	SIDE 44
BEDRIFTEN I ROSENKILDEN:		KOMMUNIKATØREN	SIDE 45
GARSTAD AS	SIDE 20-22	NYTT OM NAVN	SIDE 46
ET FREMTIDSRETTET GASSENTER	SIDE 24-26	STYRELEDERS SPALTE	SIDE 47
NYE MEDLEMMER	SIDE 28-29		
GODSTERMINAL PÅ SKINNER	SIDE 30-31		

- Klart me kan!

Det er den enkeltes tro på egne krefter og eget talent som driver fellesskapet framover. Først og fremst vilje og kraft – for så å styres av vår evne til å fullføre.

De fleste suksesser forklares med 30% talent og resten med 70% hardt arbeid. Selv de historiene som handler om store idrettstallenter som Gunn Rita Dahle og Ole Einar Bjørndalen. Det handler om trening og atter trening – i det uendelige – inntil målet endelig er nådd. Så stilles nye krav, ikke til talentet, men til mesteren. Som da må sikre sin posisjon gjennom nye og annerledes treningsopplegg. For å bygge mer styrke, og komme nærmere drømmen om "det perfekte"?

SLIP

Jan Inge Reilstad formidler en slik historie i denne utgaven av Rosenkilden gjennom samtalen med industridesignerens Jens Olav Hetland. Han er én av de yngre kreatørene som står bak Figgjo AS' designsuksess. Til denne hører for eksempel de rektangulære fatene i serien "Figgjo Form". – Hva blir igjen av produktet hvis designet fjernes? I en bedrift som nettopp har maktet å knø og elte importerte leirklumper gjennom kjemiske prosesser til vitroporselen og formlige uttrykk av verdensklasse. I høykostlandet Norge. Er de mulig?

Hetland har valgt å kalle designkontoret sitt for Slip: – Jeg slipper ting til sin rette og beste form. Målet er å lage det første strategiske designkonoret i Rogaland. Det handler om visjon og mål, om talent – men aller mest om arbeid.

SKAPERKRAFT

Og det handler om skaperkraft – om å få visjonen eller idéen – for så å kunne formidle denne til andre gjennom målrettet arbeid. På oljemessen i Houston ble Jon Gjedebo nylig hyllet som en av oljeindustriens virkelige pionerer. Gjedebo har totalt grunnlagt og investert i mer enn 60 selskaper: -. Du tror det tar ett år å nå målet en setter seg, men det tar 10 år å etablere et selskap "skikkelig", sa Gjedebo i Houston.

Skaperlysten kan óg ta andre former, som f. eks lysten til å

bygge et hotell til f.eks. over 200 båter – slik arvtakerne etter vår regionale båt pioner Paul Garstad har gjort. Eller visjonen om å bygge en høgfartsbane over Haukeli slik daglig leder Jørg Westermann i Norsk Bane AS har kjempet for gjennom de siste 15 årene. Fra å bli møtt med overbærende smil, ser vi alle nå at høgfartsbanen bokstavelig talt synes å være rett spor. Nå med full oppbakking fra næringsforeningene i Stavanger og Bergen.

OG FILMKRAFT

Den som vil henge med i utviklingen, skal helst ha en historie å fortelle. En historie som er forankret i egne forutsetninger – som Dahles, Hetlands eller Garstads. Og som fengsler. Nå ser vi at det gryende filmmiljøet i vår region nettopp har lyktes med å formidle sine visualiserte fortellinger. Som Mongoland og Loop. Og der produsenten av den siste, Sjur Paulsen, står fram med sine visjoner om å utvikle vårt filmmiljø til bærekraftige næringsvirksomheter. Først og fremst gjennom det offentlig initierte Filmkraft – men også gjennom andre mer private foretak. Der målet er å fortelle den viktige historien – for unge og eldre i dag – som i Loop. En film som Aftenbladets kritiker dømte filmen nord og ned, mens Sjur Paulsen senere har kunnet motta den ene filmprisen etter den andre – for sitt arbeid.

Det er av sine egne en skal ha det. For filmproduksjon i vår region er nesten like naturstridig som å lage kopper og kar av engelsk leire på Figgjo. Men da det holdt på å gå galt for Figgjo AS for et par tiår siden, var det en klarsynt leder som så at det ville gå galt hvis ikke hankene på koppene ble satt riktig på. Sjefen klistret "Klart med kan!"-lapper på alle arbeidsbord. Hallvard Ween het han. Figgjo har vist at bedriften har kunnet – og vunnet den ene prisen etter den andre. På grunn av hardt arbeid og et talent som nok ligger noe høyere enn 30%, i en bedrift som fortsatt er forankret i lokalt eierskap, takket være familien Rugland.



Om griskhet og griser...

StatoilHydro-fusjonen har fortalt oss hvordan det kan gå når "money talks" – i Lille Norge. Og hos oss lar vi nå pengene snakke som aldri før – fordi vi har råd til det meste, hvis vi vil.



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

Den ene dagen forteller vår politiske ledelse at vi må slå sammen Statoil og Hydro hvis det er noe vi skulle ha sagt i markedets store verden. Vi må framstå som en global aktør med muskler – hvis vi skal kunne øke vår enorme rikdom enda mer. Derfor kan vi den neste dagen framstå som verdens skikkeligste klimareddere med verdens dårligste samvittighet – for å hindre at "Syndefloden" tar oss. Derfor stiller vi CO2-kravene høyere enn alle andre land. For vi har råd til å ta nye restriksjoner på alle kanter og bauger – fordi vi er så rike.

Men handler ikke dette om en ny form for planøkonomi? I en globalisert verden der markedsøkonomien er blitt erklært som menneskehetens frelser?

ULVEN

Evangelisten Matteus har lært oss at den som har, skal få. Og vi kan vel legge til ut fra våre felles erfaringer at den som får, vil ha mer. Griskhet, heter det blant vanlige folk. Blir en veldig rik, omtales suksessen gjerne i bilder. Som "Askeladden Røkke" eller "Storeulv" – tittelen på den uautoriserte biografien om John Fredriksen med klare føringer til Disney og Donald og De tre små grisene...

Mens Norge er verdens rikeste land, kan Fredriksen smykke seg med tittelen Norges rikeste. Selv om våre myndigheter forbanner seg over at de ikke får tak i pengene hans. Eller nettopp derfor? For Fredriksen gjør jo akkurat det samme som AS Norge – sikrer formuen og øker avkastningen. Med den "lille" forskjellen at Fredriksen investerer store deler av formuen sin i Norge. Til glede for mange norske investorer som sammen med "Storeulv" skaper verdier i Norge. Mens Staten har bestemt at oljeformuen bare skal investeres i utlandet.

OG DE TRE SMÅ GRISENE

Den 18. desember i fjor sa regjeringen i all hemmelighet ja til fusjonsavtalen mellom Statoil og Hydro. Sosialdemokraten Jens Stoltenberg velsignet fusjonsforslaget fra høyremannen Helge Lund og senterpartisten Eivind Reiten. Statskapitalen fusjonerte med markeds- og odelskapitalen. Statoil og Hydro var for inter-

nasjonale "smågriser" å regne. Derfor bestemte Stoltenberg og Lund og Reiten at de skulle gjøre norsk olje- og gass til en internasjonal "Storeulv". For å kunne sikre seg adgang til verdens olje- og gassressurser. I beste yankee-stil, ute som hjemme. Med meldinger "fra oven" og top-down-management – stikk i strid med den rød-grønne regjeringens Soria Moria-visjon. For så å oppleve en sentraliseringspolitikk som får tidligere Høyrestatsråd Victor Normann til å framstå som reneste distriktsministeren.

Den store utfordringen er at ikke alle smågrisene her hjemme i bingen var klar over at de skulle bli ulver. Og derfor har grisehylene hvint fra alle landets krinker og kroker. For når grisene omsider blir fortalt at de skal være ulver, så vil de slettes ikke være det. I Soria Moria-land.

DRØMMEN OM SORIA MORIA..?

Historien om Storeulv og De tre små grisene lever videre i stadig nye former. Den forteller om den sterke og de svake, om griskhet og tilsynelatende lett bytte. Men der det viser seg at byttet er langt smartere enn jegeren. Derfor får Storeulv aldri fatt i de tre små grisene. Da hadde vi for lengst snippet og snappet oss ut av eventyret.

Historien lever videre fordi vi stadig opplever nye storeulver og nye smågriser. Men at lille Norge selv skulle bli en storeulv – hjemme som ute – var det vel ingen som hadde drømt om. Men i jakten på de store globale gevinstene har vår kapitaliserte trenighet kunne latterliggjøre alle fellesskapets drømmer – om en norsk Espen Askeladd som kunne finne sitt Soria Moria. Der De tre små grisene ble til Storeulv...

Statskapitalen har alliert seg med privat- og odelskapitalen, og tvunget fram et tilnærmet systemskifte: "Money talks"- penge-språket – er blitt vårt nye morsmål med en statsminister diktatorisk anvisningsrett – overdratt til Statoil og Hydro.

I dette virkelighetsbildet skal vi leve og virke i dag. Der vår region har vært den viktigste bidragsyteren til å bygge opp vår felles pengebinge inne i Oslo – med enorme statlige og private summer. Der vi har få – om noen "anvisningsmuligheter".

John Soland

Med fingeren i jorden

I årevis har vi innbilt oss at Stavangerregionen har en enestående status i fedrelandet. Vi er omtrent norsk mester i verdiskaping og har følt oss i særklasse i kultur, idrett, velstand, trivsel og som festival-arrangør. Hotellkapasiteten er sprengt i ukedagene. Restaurantene er fullbooket. Regionen skal bli Europas ledende energiby.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Haagen Tangen Eriksen/BIT-MAP

Så kommer en omdømmeundersøkelse for 2006 som fastslår at bare 13% kan tenke seg å legge en gratis langhelg til Stavanger. Det er en nedgang fra 18% i 2005.

Det er slikt som kalles et slag i trynet, og denne manglende kjennskap til merkevaren Stavangerregionen kommer en smule overrumpende på oss.

Som om ikke det er nok. StatoilHydro-fusjonen kan svekke Stavangers posisjon i petroleumsvirksomheten, det er kork på Motorveien mellom Stavanger og Sandnes, det er bortimot ufremkommelig i Stavanger sentrum, og Viking har hatt en sesongstart i Tippeligaen som ikke har skapt begeistring i de tusen regionale hjem.

OPPMUNTRING

Vi kan trenge noen oppmuntringer i hverdagen for å bli lysere til sinns og få et tilskudd til vår daglige energi. For det finnes i hvert fall et lyspunkt i tilværelsen. Lyse har nesten ukentlig satt ned strømprisen etter det vedvarende regnværet i fjor høst. Kaskadene av nedbør gjør at strømregningen ikke lenger utgjør noen stor trussel for privatøkonomien.

Med dette utgangspunkt nøler vi ikke

med å ta turen ut til energileverandøren på Mariero. Nå har det skjedd en smule utvikling med det gamle trauste Lyse. Bli med på et kort historisk tilbakeblikk i de tusen Lyse-hjem for ikke så lenge siden. Dette er scene fra en kveld i en Lyse-families liv:

Det er en mørk og regnfull aften. Det ringer på døren. Det er noen som vil inn. Det er måleravleseren fra Lyse.

STEINALDEREN

Det høres ut til å være en opplevelse fra steinalderen. Men kjære lesere. Det er bare noen snau ti år siden. Det forteller om en enorm utvikling, for nå er det bare å skru på PC-en, taste inn koden og vips er måleren avlest. Vi har spart Lyse for mye energi, og som takk for innsatsen får vi en faktura etter ca tre uker som vi kan betale på nett.

Dette er en utvikling som konsernsjef Eimund Nygaard (47) har fulgt på særdeles nært hold etter at han ble uteksaminert i 1982 i økonomi/administrasjon og revisjon på Rogaland distriktshøgskole.

DE LO

- Det var i en tid da oljebransjen praktisk talt kastet jobber etter oss, sier Nygaard. Selv søkte jeg jobb i Lyse Kraft. Det er ingen overdrivelse å si at folk lo av meg. Av alle ting i verden valgte jeg noe kommunalt. I ettertid har jeg tenkt mye på dette. Men i blant skal vi lytte både til mage og hjerte.

En rask hoderegning tilsier at Nygaard snart har vært 25 år i Lyse-systemet, med en liten avstikker til Agro i ett år.

- El. bransjen har endret seg så mye på denne tiden at jeg føler at jeg har skiftet jobb fem ganger.

Den siste offisielle jobbstoppen er konsernlederstillingen som han fikk i 1999, og det er mulig at det i fremtiden kan bli tale om flere føyte skifter. De fem stadiene kan grovt oppsummeres slik: strøm, gass, bredbånd/telekommunikasjon, fjernvarme, fjernkjøling.

Det er disse stadiene som har bidratt til et resultat på 670 millioner kroner for 2006 sammenlignet med 306 millioner kroner i 2005.

ØKONOMI

For de 16 eierkommunene i Lyse er utbyttet på til sammen kr 325 millioner kroner, og egnet til å styrke kommuneøkonomiene. Det ble også avsatt ytterligere 150 millioner kroner til et utbytteutjevningfond.

- Det gode resultatet skyldes høye kraftpriser og normal høy produksjon. Det er en kombinasjon som sjelden inntreffer, sier Eimund Nygaard.

Det er grunn til å tro at de siste årenes positive resultater vil fortsette.

MULTISERVICESELSKAP

- I de siste årene har vi utviklet oss enormt som et multiserviceselskap, sier Nygaard. Vi er leverandør av nødvendige





- Det er på tide å stikke fingeren i jorden, sier Nygaard. Det er klart at det ville vært kjekt for reiselivsnæringen om det kom turister hit. Men det betyr lite for den videre utviklingen av regionen.

goder som kundene og bedriftene for så vidt ikke ser, men savner når de ikke er der.

Denne multiservicesatsingen var resultat av en ny strategi som ble lagt etter at oppkjøpet av Agder Energi mislyktes.

- Vi la en strategi som tilsa en utvikling av et bredere produktspekter. Nå har vi en djerv ambisjon om fortsatt å satse på forretningsutvikling. Det er i tråd med eiernes ønske om at selskapet skal tenke langsiktig utover dagens tilbud innen strøm, gass, bredbånd/telekommunikasjon, fjernvarme, fjernkjøling og vindkraft.

INFRASTRUKTUR

- Vi har et godt utgangspunkt med en infrastruktur som selskapet har fått etter mer enn 100 års drift. Vi har også vist at vi kan håndtere store kundemasser. I dag har Lyse 120.000 kunder.

Fremtidig satsing vil helt sikkert skje innen telekommunikasjon.

- På dette området har vi en eksisterende infrastruktur, og vi satser ikke bare regionalt, men også nasjonalt og på det danske markedet. Lyse har i dag en omsetning innen telekommunikasjon på 500 millioner kroner i tillegg til 120-130 millioner kroner i gass.

I gamle dager het det at gikk det bra for Rosenberg, gikk det bra for Stavanger. Det er mulig at vi kan si det samme om

Lyse selv i disse tider med noen truende skyer på Rogalandshimmelen.

HELDIG

Eimund Nygaard sier det slik:

- Denne regionen er i utgangspunktet i en - la oss si heldig situasjon. Vi har vann, vind, hav, offshorevirksomhet og i det hele tatt naturressurser som omtrent ingen kan konkurrere med. Men vi har mer. Vi har flinke folk i alle ledd som tar ansvar og har evne til å tenke strategisk. Vi må ta vare på arbeidsmoralen og stå-på viljen.

- Noen skjær i sjøen?

- Det eneste er at det er en tendens til å bli selvgode, sier Nygaard. Det gjelder ikke bare Rogaland, men hele nasjonen. Nå ser det ut som om det er populært å være miljøvennlig. Det er blitt en konkurranse om å være først ute med å kutte mest i CO2-utslipp. Vi er blitt opptatt av å vise hvem som er den flinkeste gutten i klassen fremfor å handle, sier Nygaard, og er ikke spesielt imponert av miljøaktivistenes krav om CO2-rensing på Kårstø fra dag én.

- Det er meningsløst så lenge vi ikke vet hvor mye kraftverket vil gå. I utgangspunktet skal kraftverket bare svive når forholdet mellom gasspris og strømpris er riktig, og med den usikkerheten virker

det lite klokt å bruke 5 til 10 milliarder kroner på å rense et kraftverk som kanskje skal stå store deler av året. Det gir muligens stjerner i boka, men lite klimavern for pengene.

Nå er det ikke til å komme fra at den siste omdømmerapporten med blant annet turister som uteblir, StatoilHydrofusjonen og flyttingen av internasjonalt kontor til Oslo, kombinert med null regionale representanter i det nye StatoilHydro-styret, har skapt bekymring.

FINGEREN I JORDEN

- Det er på tide å stikke fingeren i jorden, sier Nygaard. Det er klart at det ville vært kjekt for reiselivsnæringen om det kom turister hit. Men det betyr lite for den videre utviklingen av regionen. Hvis produktet er godt nok, kommer turistene. De kommer ikke på grunn av reklamen. Se på tyskerne. De finner frem til de mest avsideliggende steder i landet.

- Når det gjelder StatoilHydro sa konsernsjef Helge Lund på Sola-konferansen at vi må gjøre oss fortjent til å få oppgavene. I mine øyne er truslene overdrevet. Trusselen er kanskje at vi sutrer for mye. Vi tror at vi er bedre enn vi er på mange områder. En lokal styrerepresentant i Statoil kan like mye bli et gissel som en talsmann. Det må tenkes helhetlig i et styre uansett.



- Denne regionen er i utgangspunktet i en- la oss si heldig situasjon. Vi har vann, vind, hav, offshore-virksomhet og i det hele tatt naturressurser som omtrent ingen kan konkurrere med. Men vi har mer. Vi har flinke folk i alle ledd som tar ansvar og har evne til å tenke strategisk.



- Det eneste er at det er en tendens til å bli selv gode, sier Nygaard. Det gjelder ikke bare Rogaland, men hele nasjonen. Nå ser det ut som om det er populært å være miljøvennlig.

- Vi kan ikke leve på Rettedals arbeid for å få oljevirkksomheten hit. Vi må gjøre som ordfører Leif Johan Sevland og jobbe aktivt. Han fronter næringsutviklingen i regionen, har høy profil og gjør en fantastisk jobb.

For øvrig er Nygaard redd for at vi skusler bort kanskje det største konkurransefortrinnet vi har framfor Oslo-regionen, nemlig de korte avstandene. - Vi har alltid sagt at det bare tar et kvarter uansett hvor du skal i regionen vår. Det gjør det definitivt ikke lenger, og hvis ikke noe skjer på samferdselsfronten, tror jeg det er en større trussel mot regionen enn usikkerheten rundt StatoilHydro sier Nygaard.

SE MOT EUROPA

I stedet for å irritere oss over det som skjer, kan vi se mer mot det regionale Europa. I denne sammenheng trekker Nygaard frem Lyse-samarbeidet med tyske selskapet EWE.

- Det tyske selskapet har slagordet: Macht das! Gjør det. Det er noe jærsk over det. Vi føler oss hjemme når vi er i dialog med EWE. Vi tenker likt. Det er en annen kultur i Oslo. Jeg føler at vi har mer til felles med England, Tyskland, Skottland, Danmark. Det er kortere vei til Aberdeen enn Oslo. Hvorfor ikke slå oss sammen med Aberdeen, smiler Nygaard.

POSITIVT

Nygaard synes det er positivt at 14 kommuner har samlet seg om en strategisk regional næringsplan.

- Det er kjempeviktig at de er blitt enige. Det er også bra at alle tør å snakke om Stavangerregionen. Lyse er eksempel på en regional løsning, og regionale løsninger må til for at regionen skal bli mer effektiv. På den annen side kan det se ut som om at satsingen på mat og energi kan virke for snevert. Planen må ikke bli en tvangstrøye. Den strategiske handlingsplanen bør legge forholdene til rette for næringsutvikling. Vi kan også bruke Statoils posisjon til å samles og ta regionale løft.

Nygaard synes det er positivt at finansmiljøet regionalt kommer, og ser også store muligheter innen telekommunikasjon.

IKT-CLUSTER

- Innen telekommunikasjon og IKT har vi muligheter for å lage et spennende cluster. Lyse og gode venner har nettopp fått 11,7 millioner kroner fra forskningsrådet til et brukerstyrt innovasjonsprosjekt med tittelen Integrated IP-based Services for smart Home Environment. Dette er forskningsprosjekt i samarbeid med UiS, Laerdal Medical og SAFER, forteller Nygaard.

På miljøsidan går det selvsagt an å gjøre noe selv.

- I Lyse ønsker vi å få flere kjøretøyer over på gass, gjøre bruk av kollektivtrafikk, reise mindre og satse mer på video- og telefonkonferanser. På nasjonal basis kan alle gjøre noe som monner på miljøsidan.

Nå er det noen som vil legge restriksjoner på bilbruken. Hallgeir Langeland for eksempel.

- Langeland sier at vi må bygge ut kollektivtrafikken og straffe folk som parkerer gratis på jobb. Dette er etter min mening mangel på respekt for alle barnefamilier som er avhengig av å bruke bil i forbindelse med levering av barn i barnehager og skoler. Langeland burde skjammes på bakgrunn av at han er en privilegert 50-åring med kort vei til jobben, sier Nygaard like kontant som da han var venstre back på Hinnas A-lag for noen år tilbake.

1. april ble Eimund Nygaard østerriksk konsul og etter en smule frem og tilbake slo han til på tilbudet. Det har kanskje med lynnet å gjøre. For i Østerrike som i Tyskland sier de vel:

Macht das.

Slip – våkent industridesign

Jens Olav Hetland var fast ansatt i Figgjo AS i åtte år, før han denne våren har begynt for seg selv som industridesigner med firmaet Slip. Han holder til i andre etasje over film & videoeksper-tene i 2mtv på Storhaug, vegg i vegg med Mac-forhandleren i Chips og med fem minutters gange ned til jernbanestasjonen, hvor han hver ettermiddag border toget hjem til Bryne.



Tekst: Jan Inge Reilstad

Foto: Haagen Tangen Eriksen/BIT-MAP

Kontoret tar seg godt ut, ingen overles-sing der i gården. Utenom de utstilte por-selensproduktene legger jeg merke til en gammel type blyantpissier med sveiv montert på skrivebordssiden, og en flun-kende ny 30-tommers Apple-skjerm som breier seg gigantisk over skrivebordet. Jeg blir straks misunnelig på begge deler, men tauer meg raskt inn ved å stille det eneste fornuftige spørsmålet jeg kommer på, nemlig hva er egentlig indus-tridesign? Straks spretter Hetland ener-gisk opp og viser meg den nye logoen sin, hvor det står: Slip – Making Products Better. Jeg får ikke tid til å kommentere språkvalget, for Hetland fortsetter like engasjert med å forklare meg at industri-design handler om bevisst fremstilling av masseproduserte gjenstander.

- Dét er essensen av industridesign, fortsetter han, - bevisst formgivning av funksjonelle produkter tilpasset et defi-nert bruksområde. - Industridesigner-en er en fagmann, en håndtverker, som arbeider med å gi tredimensjonal form til kommende praksis.

Industridesign er noe annet enn grafisk

design...

- Grafisk design arbeider med overflaten, todimensjonalt. Grafisk designer kommer inn med finish etter at industridesigner-en er ferdig med å designe innholdet, kan vi si.

Gir ikke et produkts bruksform seg selv da, stort sett?

- Nei. Veldig langt ifra. Fra idé til form kan være et sjumilssteg og en dørstokk-mil tilsammen. De fleste verktøy og red-skap f.eks., er generiske produkt, resultat av generasjoners prøving og feiling. Skiftenøkkelen har blitt til på den gode gamle måten, over lang tid, gjennom enormt mange menneskers bruk i ende-løse rekker av brukssituasjoner. Den generiske skiftenøkkelen er resultatet av den gamle verdens Open Source eller Wiki-produksjon. I dag kan et slikt gene-risk produkt nesten bare fornyes gjennom produksjon av det vi kan kalle for "den eksepsjonelle skiftenøkkelen", et ekskl-u-sivt eller differensiert produkt til en helt bestemt situasjon eller for et bestemt merke, f.eks. til Mercedes-biler.

Han kikker undersøkende bort på meg for å sjekke at jeg faktisk følger resonne-mentet, før han fortsetter. - Når man derimot skal lage helt nye produkt vil man tjene stort på at kompetanse i indus-tridesign er inne fra starten av, for at pro-duktet ikke skal trenge generasjoner på å

nå frem til sin beste og mest funksjonelle form.

Har næringslivet forstått dette? Er det god nok kunnskap om industridesign og betydningen av håndtverket?

- I liten, men stigende grad. Norske ledere står gjerne frem og forteller at design er viktig, men de sier ofte også at de ikke skjønner hvordan de skal ta design i bruk. Det finnes en viss lydhør-het.

Hva mer bør de gjøre enn å lytte med det døde øret?

- Tenke strategisk. Figgjo er en lokal bedrift som har skjønnet det. De har funda-mentert design høyt nok oppe i bedriften, på leder- og styrenivå. Industridesign er å lage produkt fra bønn av. Syrespørsmålet på om det finnes god nok designtenking i en bedrifts produksjon, er: Hva blir igjen om vi fjerner designet? For Figgjo sin del blir det merkbart. Hos mange andre ville det bety altfor lite.

Kan du ta et eksempel på vellykket industridesign, gjerne fra Figgjo?

- De fatene som kalles "Figgjo Form" er noe av det mest anerkjente designet fra Stavanger-regionen. Han viser frem tre hvite kantete langfat som jeg mener vi har hjemme også. Han spør: - Hva ligner de på? De ligner på langfat, sier jeg. Det



- Målet er ikke å designe kule produkt, men å samarbeide med bedrifter som kan og vil noe. I alle mulige bransjer.

minste ligner på en kano og det største ligner på en lekter, tenker jeg derimot. – Mange ville si at dette er porselen med japansk eller asiatisk design, fortsetter han, men man kan godt si at det mest av alt er gamle norske tretrau made simple. Anerkjennelsen av produktet kommer kanskje likevel mest av at det bryter med porselenets materiallover.

Så dette er et eksempel på en “eksepsjonell skiftenøkkel”?

- På et vis, ja. Industridesigner trenger alltid full materialkunnskap og full teknologikunnskap. Det er basis. Utgangspunktet for å lage disse fatene var noe så enkelt som et ønske om å lage

det største fatet som maskinen på Figgjo kunne klare å produsere. På toppen av dette viste det spesielle vitroporselenet, som Figgjo bruker, å tåle stive kanter. Det ga anledning til å avvike fra porselenets vanlige avrundete former. Slik sett handler godt industridesign ikke bare om kunnskap og formtilpasning, men også om hvordan man utfordrer og overskrider etablerte sannheter på material- og teknologisiden.

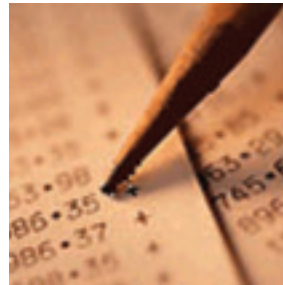
Slip står for?

- Slip kommer av det jeg gjør. Jeg sliper ting til sin rette og sin beste form. Målet er å lage det første strategiske designkontoret i Rogaland. Målet er ikke å

designe kule produkt, men å samarbeide med bedrifter som kan og vil noe. I alle mulige bransjer.

Navnet indikerer altså ikke at han sitter på kontoret og sover, Jens Olav Hetland. Jeg tar noen bilder av den enorme data-skjermen før jeg går. Der viser han meg en powerpoint med en berg-og-dalbane-kurve fra en tung amerikansk undersøkelse om forholdet mellom alder og kreativitet. 5-åringene scorer 99,9%, og må alle som en regnes som potensielle kreative genier. For 20-åringene er scoren dalt til bunnivået 3%. Skole er et begrep som kommer av de gamle grekernes schola, og betyr fritid. Det er hardt å bli voksen.

Vi skal alltid yte topp service!



Vi er et veletablert og autorisert regnskapskontor med i alt 17 ansatte. Vårt motto er å yte topp service ovenfor kunden. I dette ligger dyktighet, nøyaktighet og punktlighet som hovedegenskaper. Vi tar oss mer en gjerne av din regnskapsføring eller lønnskjøring, regnskapsrapportering, fakturering og årsoppgjør samt rådgivning. Ta gjerne kontakt med oss for nærmere samtale.

Møter i Næringsforeningen 5. - 22 juni 2007

TIRSDAG 4. JUNI Bånn gass!

KONferanse
Quality Hotel Residence AS,
Våsgt. 7, Sandnes
Kl. 11.00 – 13.00

Norrønakonferansen og
Ullandhaugkonferansen 2007 i skjønn
forening.

Ett år etter presentasjonen av Scenarier
2020 spør vi bl.a.:

- Hva innebærer ledelse og ønsket utvikling - i politikk og næringsliv?
- I hvilken grad kan vi lede mot en ønsket utvikling?
- Forskning og industriutvikling på nye veier?
- Hva vil det si å lykkes?

Norrønapiisen: Utdeling ved Jostein
Rovik, ordfører i Sandnes kommune

FOREDRAGSHOLDERE

Tore Renberg, forfatter, Roald G. Bergsaker, fylkesordfører i Rogaland og styreleder i Norrøna-stiftelsen, Martin Gjelsvik, forskningssjef IRIS og Ole Berrefjord, prosjektleder Berrefjord & Thomassen AS, Eimund Nygaard, adm.dir i Lyse AS, Dag Terje Andersen, Statsråd i Nærings- og handelsdepartementet, Steinar Olsen, styreleder i Helse Stavanger, Eldar Søreide, medeier og styremedlem i Thermonor AS, Inge Brigt Aarbakke, adm. dir. i Aarbakke Group AS, Kristin Reitan Husebø, adm. dir. i Prekubator AS, Marit B. Hagland, leder for inkubatoren i Kunnskapsparken Utvikling, Terje Hauan, daglig leder i Micolmpulse AS, Terje Vareberg, konsernsjef i Spare-Bank 1 SR-Bank, Per Arne Jensen, partner i Progressus Management AS, tidligere adm. dir. i Figgjo AS, Torbjørn Kindingstad, journalist/kommentator i Stavanger Aftenblad

TIRSDAG 5. JUNI Børskandidater

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 11.00 – 13.00

- Hvorfor har Rogalandsindeksen gått så mye bedre enn Oslo Børs?
- Hvilke selskaper forventes å bli de beste fremover?

Følgende nye selskaper presenterer seg: AkvaGroup KSA, Comrod, En av vinnerne i lisenstildeling av nye oljeselskap presenterer seg: Noreco. I tillegg vil leder for Klepp Sparebank være tilgjengelig for spørsmål.

FOREDRAGSHOLDERE

Ole-Andreas Krohn, markeds- og aksje-analytiker DnB NOR, Leif Sandtorv, aksjemegler DnB NOR, Dag Olav Tennfjord, investorkontakt Comrod ASA, Rolf Andersen, finansdirektør AKVA Group og Scott Kerr, CEO Noreco

ONSDAG 6. JUNI Næringstreffet 2007

Bransjemøter
Hotel Atlantic
kl. 13.00 – 17.00 + kveld

Regionens muligheter og utfordringer

Kl. 13.00 FELLESSEMINAR
Fremskritt med forbedringsmuligheter
Foredrag ved tidligere statsminister
Kåre Willoch

Kl. 15.00 BRANSJESEMINARER
Du kan velge mellom følgende bransjeseminarer:
Bygg og anlegg, Gründere, Energi, HR og strategi, IKT, Kapitalforvaltning, Kultur og næringer, Luftfart, Læring og kompetanse, Næringsreiser og turisme, Varehandel, Randaberg, Risavika og Sandnes & Jæren,
Hver seminar avsluttes med en debatt.

17.30 MINGLING OG TAPAS

FREDAG 8. JUNI Innsideinformasjon

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 11.00 – 13.00

- Hva er innsideinformasjon?
- Når oppstår innsideinformasjon?
- Hvilke begrensninger og plikter gjelder når det oppstår innsideinformasjon?
- I hvilke tilfeller kan selskapet la være å offentliggjøre innsideinformasjon?
- Hvilke rutiner og prosedyrer bør selskapene ha i forhold til innsidereglene?

FOREDRAGSHOLDER

Advokat Thomas Abrahamsen, KLUGE
ADVOKATFIRMA

TIRSDAG 12. JUNI Omvisning på Kårstø

Bedriftsbesøk
Naturkraft, Kårstø
Kl. 09.00 – 16.00

Presentasjon av Norges første gasskraftverk - en innføring i hele gassverdikjeden.

- Gass inn
- Gass videre til kontinentet
- Videreforedling til andre produkter
- Lagring i hallene
- Gass til gasskraftverk og strøm videre

FOREDRAGSHOLDER

Arne Liverud, daglig leder Naturkraft AS

FREDAG 15. JUNI Klyngearbeid i praksis

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 11.00 – 12.30

- Hva går et klyngeprosjekt ut på?
- Effekter for bedriftene i klyngen?
- Konkurransen ved gjennomføring av klyngeprosjekt
- Erfaringer

FOREDRAGSHOLDER

Kari Holmefjord Vervik, prosjektleder
Innovasjon Norge Rogaland

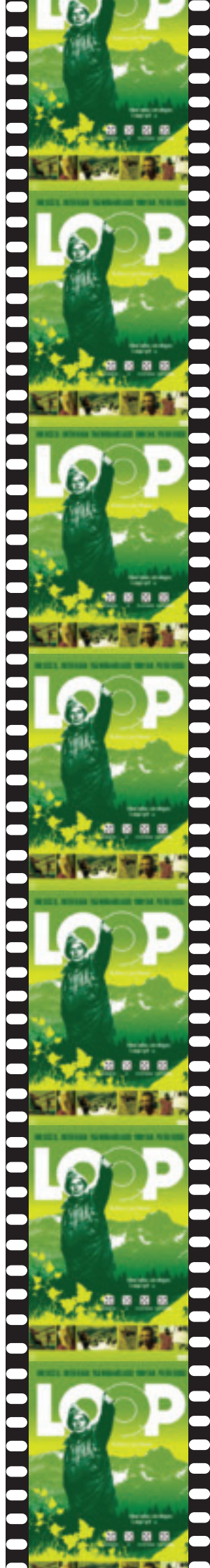
FREDAG 22. JUNI Patenter eller prestisje- artikler, hva er viktigst?

Lunsjmøte
Rosenkildehuset
Kl. 11.00 – 12.30

- Har Arne Garborg rett når han sier “- du kan kjøpe deg kunnskap, men ikke vit?”
- Hva betyr det i tilfellet for vårt framtidige kunnskapssamfunn?
- Hvor i dette bildet kommer Universitetet i Stavanger inn?
- Hva er de enkelte bedrifters og etaters rolle?

FOREDRAGSHOLDERE

Per Olav Haugthom, boreingeniør Tomax AS og Torvald Sande, senior rådgiver IRIS



Fra filmbølge til filmbransje – kanskje...

En samtale med Sjur Paulsen i Filmkraft Rogaland om betydningen av Filmmeldingen for regionens filmkraft



Tekst: Jan Inge Reilstad
Foto: Haagen Tangen Eriksen/BIT-MAP

Sjur Paulsen har ledet Filmkraft Rogaland i vel ett år nå. I vår kom St.meld. nr. 22 (2006-2007), Veiviseren – For det norske filmøftet, som er regjeringens tilråding om arbeidet med det norske filmfeltet, godkjent i statsråd 23. mars 2007. Her er bl.a. lansert en prøveordning med statlige tilskudd til regionale filmfond, som siden har vært kilde til høylytt debatt og fortolkningsstrid i filmmiljøene landet over. Det er det eldgamle spørsmålet: Hvordan lese teksten?

Du var en av få som var positiv til Filmmeldingen i første omgang?

- Helt klart. Jeg leste dette punktet om regionene slik at staten i meldingen foreslo en 1:1 finansiering av regionale produksjoner, hvor staten ville matche regionenes egne initiativ og lokal gjennomføringsevne.

Skepsis synes å ha sneket seg inn i ditt sinn. Hva fikk deg til å endre mening om fortolkningen av filmmeldingens regionsatsing?

- Jeg var nettopp i et møte med Giske og regionale filmfolk, hvor det ble klart at min bokstavelige lesning ikke var i tråd med kulturministerens utlegning. Giske & co synes å ha ment at staten skal komme opp med et aktuelt beløp for hver region,

som vi igjen kan matche om vi klarer det. Det ligger i kortene at dette beløpet er lavere enn vi kunne håpet på.

Så da blir det sentralstyring heller enn regionalt initiativ?

- Akkurat. Staten skal sitte og vurdere hvor flinke hver især er, og så bestemme hvor mye den enkelte region skal få. Dermed vil ikke ordningen fungere som ei gulrot for et selvskapende regionalt filmmiljø.

Så dette er det helt sentrale punktet i filmmeldingen for regionens filmutvikling? Kan du finne det spesifikke avsnittet i Filmmeldingen?

Han klikker seg raskt inn på Kultur- og kirkedepartementets hjemmesider, hvor meldingen ligger utlagt. - Der er det, sier han, kapittel 7, om "Filmsatsing i hele landet". - Og der har vi avsnitt 7.2.6, om "Departementenes vurderinger og anbefalinger". La oss se. Han starter å lese nedover, om filmsentre og filmfond, før han når frem til den rette setningen. - Her ja, sier han, og leser: - "Departementet anbefaler at det innføres en prøveordning med statlige tilskudd til regionale filmfond. Staten kan gå inn med midler i de regionale filmfondene under forutsetning av at regionen matcher de statlige midlene med minst like mye lokale/regionale midler."

Den formuleringen lover neppe for mye, sier jeg, men den lover vel mer enn det som var? Og noe tak er ikke nevnt...

- Joda, filmmeldingen er et skritt fremover, uavhengig av den reelle utformingen av den nye prøveordningen. Det er selvsagt viktig å fokusere på mulighetene heller enn problemene. Jeg pleier å være flink til det. Han setter opp et av sine brede smil.

Hvem er det som er pådriver nasjonalt for Rogalands interesser i filmsektoren? Og har det vært noen høring for Filmmeldingen?

- Eirin Sund. Hun må jeg få skryte av. Hun gjør en kjempejobb på Stortinget. Hun gir meg stadig gode råd og presser på der hun selv kan. Det virker som også de andre på Rogalandsbenken synes film er et viktig nok politisk tema. Men det har vel i grunnen ikke vært noen formell høring. Filmmeldingen bygger egentlig på Einarsson-utvalget sin rapport, som var bestilt fra Giske & co, hvor regionene hadde én eneste representant inne. Det pågår vel en slags uformell etterhøring av filmmeldingen nå. Vi regner med at kulturministeren kommer med en konkretisering i løpet av kort tid.

Hvilke andre tiltak i Filmmeldingen får direkte betydning for lokal filmproduksjon?

- Et nytt skatteinsentiv for utenlandske filmskapere som vil lage film i Norge har allerede fått betydning. Norge er veldig seint ute her, men i fremtiden vil utenlandske filmskapere få refundert 15% av filmbudsjettet også her til lands. Akkurat nå lager Robert W. Young filmen Wide

Blue Yonder i Haugesund. De vil legge ned noe slikt som 45 millioner kroner lokalt i denne filmproduksjonen. Film er store og tunge ting i kultursammenheng. Film involverer mange mennesker og mange underleverandører. Film skaper arbeid og kreative miljøer. Film skaper stedsidentitet. Film gir markedsføring. Film bygger merkevare. Film handler om penger...

Handler film bare om penger?

- Film er en variert og sammensatt kunstart. Film er kultur og næring mer enn noe annet produkt. Han legger trykk på og'et. - Der eiendomsmeglere sier "lokalisering, lokalisering, lokalisering", må filmskapere både si "penger, penger, penger" og "historier, historier, historier" - samtidig. Dr. Jekyll & Mr. Hyde må samarbeide. Eller bedre: De må bli gode venner. Forstå hverandres motiv, lære av hverandre og handle som én.

Så hvor skal pengene komme fra om de ikke kommer fra staten?

- Stavangerregionen er den regionen i Norge som løfter flest midler regionalt. Vi har aldri mottatt ei krone i støtte fra staten tidligere, i motsetning til de fleste andre regioner. Filmkraft Rogaland har ett år på baken, med et budsjett på ca 5 millioner. Vi har akkurat fått en avtale med SR-Bank i boks, som første kommersielle aktør inn i Filmkraft, i tillegg til fylket og enkelte kommuner. Avtalen er verdt 1,6 millioner. Ting skjer.

Filmkraft gir prosjektilskudd og gjør "politiske" investeringer i det lokale film-miljøet. Hvilke andre aktører finnes?

- Filmstory er foreløpig det eneste private investeringsselskapet lokalt, med familien Veen som eier. Det bør bli flere slike aktører i regionen, som kan profesjonalisere en bransje og stille krav til produsenter. Vi trenger flere investorer og flere produsenter som ser at filmproduksjon er et drivhjul for utviklingen av den kreative industrien.

Så Filmmeldingen og de statlige rammene er ikke viktigere enn det arbeidet som legges ned lokalt?

- Oi. Det er et lurespørsmål. Staten er en svært viktig aktør for norsk film, som egentlig legger de store rammene for norsk filmproduksjon. Men det er liten tvil om at vi kan skape mer selv lokalt.

Betydningen av Norsk Filmfond forsvinner ikke med det første?

- Filmfondet er fortsatt den viktigste aktøren i norsk filmverden. Alle filmskapere henvender seg direkte til Filmfondet om støtte. De gir både utviklingsstøtte, produksjonsstøtte og billettstøtte. Inntil 60-70% av støttebehovet til produksjonen av en norsk film kan dekkes inn gjennom Filmfondet. Det nye forslaget om tilskudd til regionale filmfond kommer i tillegg til Norsk Filmfond, som et aktivt mellomledd mellom filmskaperen og staten. FRA BØLGE TIL BRANSJE. Det er Filmkraft Rogalands motto og arbeidsmål. Sjur Paulsen er klar på hva som trengs for at Rogaland skal bli et bransjested og ikke bare en midlertidig arena for en kunstnerisk filmbølge.

- Nå trenger vi å produsere flere spillefilmer og TV-serier. Tunge prosjekt med stor omsetning og lang innspillingstid. Akkurat nå er filmbransjen i Rogaland et fly som tar av. Vi er i den kritiske fasen, hvor fugl i motoren kan være en stor tragedie. Med hell er vi snart i sikker glideflukt. Frem til 2006 produserte vi ca 0,5 spillefilmer i året. I 2007 blir det mellom 2-4 spillefilmer.

Her kommer vel dette med historier, historier, historier inn? Hva er en viktig historie i Norge anno 2007?

- Det er et godt spørsmål. Jeg er glad i Dream Society, denne formuleringen til den danske fremtidsforskeren Rolf Jensen. Han setter oss nyrike og halvfeite skandinaver - og husk at Norge for 50 år siden var ett av verdens fattigste land - inn i Maslows behovspyramide. Vi har alt det materielle vi trenger. Det folk betaler for i dag, er å realisere drømmene sine, mener han. Her kommer filmen inn.

Skal vi da bare lage meningsløse filmer om selvrealiserende ungdom uten noen som helst form for virkelighetskontakt? Bør en ikke ha større ambisjoner enn åndssvak underholdning?

- Jo. Men gode visuelle historier har evne til å vise frem både drømmene og drømmerne på en måte som ingen annen kunstform kan. Luftslottene kan visualiseres midt i den materielle virkeligheten, som det de er.

Hva betyr filmmeldingen for den kritiske og uavhengige dokumentaren? Er det ikke her de nødvendige historiene i dag lages?

- Det lages stadig flere viktige dokumentarfilmer, også lokalt. Vi burde selvsagt hatt ennå mye bedre kår for dokumentaren i Norge, enn det som Filmmeldingen foreslår. Så langt har jo mange dokumentarfilmskapere vært avhengige av f.eks. Fritt Ord for å realisere sine prosjekt. Det er synd. Men spillefilmproduksjon er uansett nødvendig for å skape en bransje her lokalt i Rogaland, som igjen kan bli kapabel til å lage de nødvendige dokumentarene.

Hva med kortfilmen? Har den livsvilkår?

Paulsen holder plutselig opp mobiltelefonen sin. Jeg ser undrende på mobilen sin. Jeg ser undrende på lov til å ta en telefon, eller om han bare er spesielt stolt av mobilen sin. - Her, sier han. - Her vil det skje enormt mye. Inne i mobilvinduet.

Den ser jeg. Hva betyr den nye teknologien for fremtidens filmindustri? Mer enn Filmmeldingen vil jeg tro?

- Den har enorm betydning. Distribusjonen av innhold er demokratisert gjennom Internett. Tenk på YouTube. Det ble startet av to studenter for universitetsbruk. Ifjor solgte de videovisningsdelen til Google for 11 milliarder. På samme tid anslo de at det ble gjort 120 millioner nedlastinger per dag fra nettstedet. Det er åtte måneder siden.

Ja. Før pleide vi å si at Internettets revolusjon ikke blir tydelig før det finnes på TV-en i stua. Hva skjer med filmen når Internett kommer til TV-en?

- Det er bare det at Internett er en ennå større revolusjon enn det vi trodde for bare to-tre år siden. I dag kan vi se at Internett ikke kommer til TV, det er TV som kommer til Internett. Det er Internett som legger rammene for TV-produksjonen. Internett-TV og annen teknologi åpner opp for en fremtid hvor kanskje spesielt kortfilmen og dokumentaren får helt andre livsvilkår og distribusjonsmuligheter. Han tar en pause før han fortsetter. - Allerede nå kan to personer som sitter i hver sin runde ende av verden, kikke på samme film samtidig, alt mens de chatter om filmens kvalitet eller andre ting underveis. Det er viktig å følge med nå. Det norske YouTube kan likeså godt lages av to personer her på Våland, som av et koppel av høyt gasjerte NRK-ansatte.



Noe å ta med seg!



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



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



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

Systemene og kompetansen finner du hos oss!

BITMAP*

Tlf. 51 84 92 30

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

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT MESSEDEKOR BILDEDATABASE



Med fokus på din bransje

tar Næringstreffet 2007 utgangspunkt i Scenarier2020, og stiller dette spørsmålet: Er regionen rustet til møtet med fremtiden?



KL. 13.00 FELLESSEMINAR
Fremskritt med forbedringsmuligheter
Foredrag ved tidligere statsminister
Kåre Willoch

KL. 15.00 BRANSJESEMINARER

Du kan velge mellom følgende bransjeseminarer:

Bygg og anlegg Energi
Gründere HR og strategi

IKT
Kapitalforvaltning
Kultur og næringer
Luftfart
Læring og kompetanse

Næringsreiser og turisme
Varehandel
Randaberg
Risavika og Sandnes &
Jæren

Hvert seminar avsluttes med en debatt.

17.30 MINGLING OG TAPAS

PÅMELDING på www.stavanger-chamber.no eller
51510880.

PRIS: Seminaravgift er kr. 290.

Næringstreffet er i samarbeid med



Næringstreffet 2007



www.Stavangertaxi.no

51 90 90 90

Ring oss når du har behov for transport

Mer enn 200 taxier
Busser fra 16 - 80 passasjerer
Rullestoltransport

Vi trenger flere tomter!

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

RISIKOVILJE

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

STØRRE OMRÅDER

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



BYGGHOLT.NO

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

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



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

UiS får 5 millioner til sjømat-satsing



Foto: Bitmap

Universitetet i Stavanger ønsker å bli det ledende fagmiljøet innen sjømat, men det koster. Nå bidrar næringslivet med 5 millioner kroner.

Sparebank 1 SR-Bank gir 2,5 millioner, mens Marine Harvest og Skretting hver bidrar med 1,25 millioner kroner. UiS vil bruke pengene til å opprette et nytt professorat i ledelse og markedsføring av sjømat.

- Dette er en stor nyhet for Universitetet i Stavanger. Det viser at omgivelsene og næringslivet vil satse på oss, og at vi har noe å tilby næringslivet, sier rektor Ivar Langen.

UiS er eneste institusjon i landet som tilbyr et masterstudium i ledelse og markedsføring av sjømat, og ønsker å ta ansvar innen utdanning og forskning på området. Fagmiljøet har spesialkompetanse og driver aktiv formidling på konferanser og i fagblader, noe som har ført til flere formidlingspriser.

Professor Ragnar Tveterås er veldig fornøyd med at UiS nå får ansatt en ny professor på et område der de til nå har manglet spisskompetanse, nemlig markedsføring. Dette, mener han, vil føre til et mye mer interessant tilbud til studentene, og vil samtidig gjøre det mulig for UiS å betjene næringslivet på en bedre måte enn de gjør i dag.

UiS samarbeider med en rekke utdanningsinstitusjoner i utlandet, og Tveterås mener at de tilbyr et opplegg for faglig-sosial oppfølging som er helt unik,

og at studietilbudet ved UiS er blant de fem ledende i verden innen fagområdet.

Viseadministrerende direktør Sveinung Hestnes i SR-Bank sier at banken ønsker å skape verdier for den regionen som banken er en del av.

Magnus Skretting fra Marine Harvest mente at hvis næringslivet samlet seg bak UiS så ville det bli mulig å gjøre Rogaland til sjømatens Bordeaux.

Kilde: Stavanger Aftenblad

Ny Nordisk Mat ut i verden

Ny Nordisk Mat er i ferd med å bli et begrep og de første restaurantene har nå klart å få to stjerner i guide Michelin med dette konseptet. Nordisk Ministerråd står bak satsingen Ny Nordisk Mat, og har som mål å koble regionale verdier, gastronomi, råvarer og turisme.

Alle de nordiske landene har i løpet av de siste årene opparbeidet seg et betydelig gastronomisk renommé ved å vinne store internasjonale konkurranser og verdensmesterskap i kokkekunst. Interessen for nordiske råvarer, matretter og matkultur er oppadgående. Einar Risvik, direktør ved Matforsk er styreleder for Ny Nordisk Mat. I en ny artikkel om satsingen tar han blant annet opp; Hva er det ved den nordiske maten som er spesielt? Og hvorfor blir det sett til Norden for inspirasjon?

Risvik peker også på at tradisjonsmat er blitt en måte å vise hvem vi er på, og en måte å ta vare på sin egen identitet i en stadig mer internasjonal verden. Norden er et område med store naturressurser til fri rådighet for borgerne. Sanking av bær, sopp og innlandsfisk som bringes tilbake til hjemmene for konservering og bruk når den kalde sesongen setter inn er typisk i Norden. Røkt sik, ål og fjellørret er mat med umiskjennelig nordiske trekk.

Kilde: www.regjeringen.no

Foto: Johannes Johannsson/norden.org



Ingen skjær i sjøen

Garstad AS har over 40 års fartstid i fritidsbåtmarkedet. Med nye eiere og ny profil har selskapet nå etablert regionens største båthotell.



Tekst: Helene Pahr-Iversen
Foto: Haagen Tangen Eriksen/BIT-MAP

- Utfordringen i denne bransjen er at det er så sesongbetont. Det er vanvittig mye å gjøre om sommeren, mens vi tradisjonelt har tjent langt mindre om vinteren. Ideen om båthotell og vinterlagring av båter kom fordi vi ville balansere dette, forteller Svein Magne Soland, som er daglig leder av Garstad AS.

Og det har de klart. Mens båtbedrifter normalt bare har arbeid for mekanikerne om sommeren, kan Garstad AS holde på sine mekanikere året rundt. Båthotellet ligger på Vestre Åmøy i Rennesøy kommune, og ble åpnet i januar i fjor. Her er det plass til cirka 204 båter inntil 65 fot, eller 50 tonn.

- Mens båtene ligger hos oss om vinteren, klargjør våre mekanikere dem for sommeren. Vi tilbyr polering, vedlikehold av bunndekke, høytrykksspyling og mye annet, sier Soland.

SERVICE FOR BÅTEIERE

Ifølge daglig leder hos Garstad AS var det cirka 210 båter som overvintret i båthotel-

let. Dette lagringsbygget er spesiallaget for oppbevaring av båter, med fire varmegjennomførte pumper og takvifter som sørger for varme, lav luftfuktighet og luftsirkulasjon.

- Vårt båthotell skal gjøre det enkelt for båtneiere. Når de oppbevarer båtene sine hos oss, slipper de å tenke på hvilken skade vær og vind gjør på båtene, sier Svein Magne Soland.

Båthotellet er betjent, og du kan i prinsippet hente båten din når du vil. Innenfor rimelighetens grenser.

- Vi ber om at kundene sier fra et par timer før de skal ut med båten, og det må skje på dagtid, sier Soland.

GODE DAGER

Båthotellet har vist seg å være en suksess, og Garstad AS har stor tro på at dette er verdt å satse videre på.

- Vi kommer til å bygge ytterligere et båthotell på Vestre Åmøy. Det skal være av noenlunde lik størrelse, opplyser bedriftens daglige leder.

Båthotell er langt fra et nytt fenomen, men det er relativt få av dem her i landet. Press på båtplasser og stadig flere båtneiere gir Garstad AS gode dager.

Ved siden av båthotell og vinterlagringstjenesten driver Garstad AS med salg av båter, verkstedsdrift og delelager.

Kontoret med båtbutikken og verkstedet ligger i Lervig i Østre Bydel, men om få år flyttes hele driften til Vestre Åmøy.

- Byggeprosjektet Urban Sjøfront gjør at vi må flytte om sju-åtte år. Jeg tror likevel ikke det vil være noen ulempe for folk. Åmøy er ikke spesielt langt unna, påpeker Svein Magne Soland.

FORUT FOR SIN TID

Bedriften Garstad AS ble etablert av Paul Garstad under navnet Båtservice Paul Garstad AS i 1965. I 2003 solgte Garstad halve bedriften til Svein Magne Soland og selskapets salgssjef, Helge Rossebø. Tidligere i år overtok de to hele bedriften. Nylig knyttet de til seg Lunde-gruppen som investor.

- De eier nabotomten på Åmøy og skal lage et stort båtsenter der. De er derfor en strategisk samarbeidspartner for oss, sier Soland.

Bedriften Garstad AS har utviklet seg siden starten i 1965. Nye eiere og nye satsingsområder har gitt nytt liv til bedriften – og penger i kassa.

- Firmaet har alltid vært langt framme i denne bransjen. Paul Gardstad var en mann forut for sin tid, og mange var skeptiske til hans forretningsideer. Men han klarte seg gjennom både gode og



Svein Magne Soland, daglig leder av Garstad AS



- Vårt båthotell skal gjøre det enkelt for båteiere. Når de oppbevarer båtene sine hos oss, slipper de å tenke på hvilken skade vær og vind gjør på båtene, sier daglig leder hos Garstad AS Svein Magne Soland.

dårlige tider, forteller bedriftens daglige leder.

FRA BIL TIL BÅT

Både Svein Magne Soland og Helge Rossebø har sin bakgrunn fra bilbransjen. Kjøpet av Garstad AS skjedde ved en tilfeldighet.

- Vi hørte rykter om at Paul Garstad ønsket å trekke seg ut, og vi tok derfor kontakt. Vi følte at det var i båtbransjen at vi kunne drive et selskap til et høyere nivå, sier Soland.

De siste fire årene har bedriften gått med et positivt driftsresultat og er for tiden i sterk vekst.

Det er gode tider i båtbransjen for tiden. Stadig flere kjøper båt, og ved å satse nytt og ekspansivt, har Garstad AS vokst fra 6 til 16 ansatte de siste årene.



Interessen for båter er stor for tiden. Her ser vi bilder fra båttypen Skibsplass, som er ett av merkene som føres av Garstad AS.

Båthotellet tilbyr båtplass på land. Å sette båten på sjøen tar kun 3-4 minutter. Kunden må gi beskjed 2 timer før du ønsker å bruke båten. Tjenesten er tilgjengelig fra 1 mai 2007. Blir interessen for denne måten å oppbevare båter på, ønsker Garstad AS å ha en betjening av båthotellet som ikke trenger forvarsel. Kundene kan ta ut og inn båtene så mange ganger de ønsker. Båthotell-kunden disponerer også noen båtplasser på sjøen for kortere opphold.

Pris:
17-20 fot kr 18.000,-
20-25 fot kr 21.000,-
26-32 fot kr 25.000,-
(alle priser er inkl. vinterlagring)

Båthotel

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

ER DU REDD FOR BJØRN?

Foto: Dag Thorenfeldt



Bjørn er ikke farlig. Tvert imot: han er bra for bedriften din. Bjørn er en av 75 spenstige musikere som har bidratt til Stavanger Symfoniorkesters fantastiske suksess de siste årene.

Det er tillitsvekkende å gå på konsert sammen, og en symfonikonsert med et velvalgt program vil sette anledningen inn i en ramme fylt av klassisk kvalitet og eleganse.

Stavanger Symfoniorkester kan tilby bedriftsabonnementer og rabattordninger for ansatte gjennom bedriftssamarbeid, eller personalarrangement i vår VIP-lounge i forbindelse med konsertene våre.

Kontakt vår markedsavdeling for tilbud på tlf. 51 91 28 88



STAVANGER SYMFONIORKESTER



forandrer hverdagen



Et fremtidsrettet gassenter i Risavika

Deler av den attraktive næringstomten som ble ledig da Shells gamle raffineri i Risavika ble lagt ned i 2000 er nå i ferd med å få nytt liv gjennom Risavika Gas Centre (RGC). Gassenteret bygger på fundamentet for ny næringsvirksomhet som Energiparken har lagt gjennom de senere årene.



Tekst: Ragnar Åsland

Foto: Jostein Viestad, Aereo

Daglig leder for Energiparken AS, Per Møller-Pedersen forteller til Rosenkilden at arbeidet med å bygge opp "et fundament for spennende aktiviteter" i Risavika er kommet godt i gang. Energiparken AS er et aksjeselskap med Norske Shell, Statoil og Lyse som eiere, og selskapet ble stiftet ut fra en visjon om å skape grunnlag for en internasjonal anerkjent

næringspark for utvikling av fremtidsrettede energi- og miljøteknologier.

En av de viktigste brikkene i utviklingen av en slik næringspark var beslutningen som Lyse Gass tok om å føre naturgass fra Kårstø til Risavika, med videre distribusjon derfra til et lokalt sprednett i distriktet, fremholder Møller-Pedersen.

En annen og meget sentral brikke i utbyggingsplanene, er det nye gassenteret. Risavika Gas Centre ble etablert som eget selskap i 2005 og eies av Statoil, Shell og Lyse i tillegg til IRIS (International Research Institute of Stavanger), som igjen eies av

Universitetet i Stavanger og Rogalandsforskning.

Etter planen skal senteret åpne tidlig neste år, 2008. Før den tid gjenstår mye viktig arbeid.

Ifølge Møller Pedersen er tomten for gassenteret under klargjøring, infrastrukturen er på plass, og i løpet av de neste ukene kan selve byggearbeidene starte.

- Visjonen er at vi skal være et senter for forskning og utvikling og storskalatesing i verdensklasse. Vi skal bidra til teknologiutvikling for en bærekraftig produksjon og bruk av naturgass," sier direktør for Risavika Gas Centre, Gro Cederløf.





Én av de viktigste brikkene i utviklingen av en slik næringspark var beslutningen som Lyse Gass tok om å føre naturgass fra Kårstø til Risavika med videre distribusjon derfra til et lokalt spredennett i distriktet, fremholder Per Møller-Pedersen, daglig leder for Energiparken AS.

Gassenteret skal inneholde tre testhaller: én stor utviklingshall, nærmest et "universitetslaboratorium" for å teste utstyr som krever gass med lavt trykk, og én liten kraft/varmehall som skal inneholde maskiner for å eksperimentere med elektrisitet og vann. Den tredje hallen skal være en industrihall som kan leies ut til kunder, og der man kan foreta tester opp til 40 bars gasstrykk.

I tillegg er det, ifølge Gro Cederløf, en stor uteplass som skal gi brukerne anledning å foreta tester opp til 150 bars gassstrykk.

Cederløf ønsker at eierselskapene skal benytte seg av gassenterets muligheter, men fremhever også at senteret skal fylles med eksterne kunder.

- Ambisjonen og målet vårt er at vi kan spille en rolle i hele verdikjeden for gass, fremholder Gro Cederløf. I dette ligger både grunnforskning, anvendt forskning via IRIS og tester ved senteret.

- Det hele er svært fremtidsrettet, og vi ønsker å bidra med råd, veiledning og støtte fra idé til ferdig kommersielle produkter, fremholder direktøren som også bekrefter at senteret allerede er tatt i bruk – ett år før offisiell åpning. Noe som

bekrefter at aktivitetene allerede er i gang.

Et kanadisk selskap, Casolv, har fått lov til å teste et pilotanlegg for CO₂-rensing ved senteret. Lyse har stilt til rådighet en del av sitt område til dette formålet.

Hensikten er å teste/verifisere CO₂-renseteknologien Casolv har utviklet, med tanke på anbudsrunder for Halten CO₂-prosjektet, som er et samarbeidsprosjekt mellom Statoil og Norske Shell.

I tillegg til de tekniske fasilitetene, hallene og utearealet, skal gassenteret også inneholde en kontorbygning. Det er plass til fremtidige utvidelser, og kanskje kan et konferansesenter bli en del av planene, opplyser Møller-Pedersen. I år arrangeres for fjerde gang en energikonferanse. Den finner sted i slutten av mai på Sola Strand Hotell, men i fremtiden kan slike arrangementer kanskje legges til Risavika, mener han.

Ennå en brikke i utviklingen av regionens energisatsing, er, ifølge Per Møller-Pedersen, det nederlandske selskapet OPRA Technologies, som flytter inn i sine nye fasiliteter i Risavika i september i år. Selskapet er ett av få selskaper i verden som produserer gasturbiner, og Møller-

Pedersen mener selskapets beslutning om å flytte hertil vil få stor betydning for hele gass-satsingen i Risavika.

En del av fundamentet for fremtidige aktiviteter er Lyses beslutning om å legge et ledningsnett for fjernvarme og fjernkjøling i Risavika.

- Å bruke vannbåren varme til oppvarming er en miljøvennlig løsning. Dessuten gir det også en mulighet til å kunne utnytte spillvarme til oppvarming, sier han.

Lyses beslutning er viktig fordi den gir rom for å velge fleksible energiløsninger for oppvarming, gjerne i kombinasjon med gass.

- Etter hvert som flere aktører kommer til i området, vil aktivitetsnivået øke. Det er allerede tatt høyde for at området kan bygges ut med tanke på etablering av annen type aktivitet som krever egne fasiliteter, sier Per Møller-Pedersen.

Både han og Gro Cederløf ser for seg at Risavika blir et attraktivt energiområde de neste 10-15 årene, med stor aktivitet, og ikke minst, med fremtidsrettede muligheter for å utnytte gassens mange muligheter.

Velkommen Skagerak Energi!

175.000 nettkunder i Grenland og Vestfold vil snart få tilbud om Altibox – Lyses egenutviklede bredbåndløsning med interaktivt tv, filmleie, lynraskt internett og gratis tellerskritt i én og samme fiberkabel. Med Skagerak Energi har vi nå 29 partnere som har valgt å bli med i Altibox – et nasjonalt samarbeid og partnerskap for utbygging av fiberoptiske bredbåndløsninger som vi nå virkelig begynner å bli stolte av!



– Leveres med stolthet til hele Norge. Fra Lyse.



IP telefoni til bedriften

Vi leverer komplette IP-telefoniløsninger. Du kan benytte din eksisterende telefonsentral - behold apparatene, funksjonene og telefonnummerne!

Akkurat som isdn
- bare mye billigere!

Kan også leveres som frittstående IP-abonnement.

HESBYNETT



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

NETPOWER

Webløsninger - Internett-tjenester - Datakommunikasjon - Utstyr og drift - Datasikkerhet - CRM

Gründerpakken - Alt på én plass

Kom raskt i gang med vår totalløsning for nyetablerte bedrifter

Domene
E-post
Websider
Antivirus/Spamfilter



Internettilgang
Serverhosting
Nettverksdrift
Hardware/Software

Ta kontakt og hør hva vi kan gjøre for din bedrift.

Tlf: 51 95 80 00 eller sjekk våre hjemmesider: www.netpower.no



HMS-tjenester:

- bedriftshelsetjeneste
- kurs, opplæring og organisasjonsutvikling
- sokkelhelsetjeneste

www.fabipartner.no • Tlf: 51 71 90 20

Vingveien 2, 4050 SOLA • Sola sentrum • like ved flyplassen



Arbeidsmedisinsk poliklinikk

- offshore helsesertifikat
- helseerklæring for sjøfolk
- førerkortattest yrkessjåfør
- flymedisinsk sertifisering/attestasjon
- reisemedisin, rådgivning og vaksiner
- vurdering av arbeidsbetinget sykdom

Spesialist i arbeidsmedisin. Ingen ventetid.

Ny i Næringsforeningen

Næringsforeningen vokser og blomstrer. I perioden 16. januar til 15. mai 2007 fikk Næringsforeningen 58 nye medlemsbedrifter og 213 nye kontaktpersoner. Vi ønsker alle nye medlemsbedrifter og alle nye kontaktpersoner hjertelig velkommen!

Accenture ANS: Kjartan Førde, Linn K. Kystvåg, Gunnar Presthus, Adecco Norge AS avd. Stavanger: Roar Børresen, Adecco Select: Frøydis Lindhardsen, Advokatfirmaet LEGAL ANS: Cecilie Engebretsen, Frode Jæger Folkestad, Ahlsell Norge AS: Anders Landa, Steinar Aasland, Aibel AS: Kåre Fladmark, Trond Sel, Albedo Tech AS: Torfinn Johnsen, Amesto: Nils Endre Eikeland, Odd Skailand, Amfi eiendom AS: Gro Beathe Nysted, Geir Petter Solstad, Apis Elektro AS: John Grøtte, Egil Johannessen, Odd Amund Røisi, Assessit AS: Linda Bore, Mette Idland, Avinor AS: Nina Marie Berg, **B**erg Hansen Reisebureau AS: Allison Grimstad, BI Stavanger: Gry Skogland, Bjørge ASA: Ingfrid Landsnes, Rolf Pedersen, Bjørnson, Organisasjonspyskologene AS: Ingrid Ottesen, Benedicte Thu Nørgaard Økland, Blue Planet AS: Janne Johnsen, Ellen Hanne Skogen, Bouvet AS: Elisabeth Rønning, Box Delivery Norge AS: Trond Are Skandsen, Brand Web: Randi Bergstøl, Byggmester Sagen AS: Per Ween, Gry Skjæveland, **C**olosseumklinikken Stavanger AS: Astvaldur Johann Arthursson, Comrod as: Ole Gunnar Fjelde, Conecta AS: Rune

Harestad, Alf Erik Malm, Geir Olaf Rott, Conmark: Marit Reinskau, Coor Service Management AS: Pål Mathiesen, Deal AS: Sune Parker, Deloitte AS: Erik Øxnevad Larsen, Geir Melby, Det Stavangerske Kaffeselskap AS: Kenneth Torstenbø, **D**FDS Tollpost-Globe AS: Anders Jørpeland, Draeger Safety Norge: Geir Håland, **E**rgonomikonsulent Karsten Ellingsen AS: Gøran Nylund, ErgoGroup AS: Jan S. Grimstad, Euroskilt AS: Gunnar Knudsen, **F**iggjo AS: Anders Thingbø, Filmkraft Rogaland AS: Sjur Paulsen, Fokus Bank ASA: Bente Helgeland, **G**4S Security System AS: Ådne Mauritzen, GainGrowth AS: Joakim Hines Bredahl, Lars Ole Mathisen, GE Money Bank: Knut Øvernes, Goya AS: Marit Kjendlie, Grenland MMO: Kjartan Gilje, **H**ABU Holding AS: Arild Ferkingstad, Kjell Horpestad, Hitec Industries Asset Management AS: Kai Tonning Nygaard, Hundvåg Jern & Farge AS: Christian Øie, Elisabeth Øie, Hytec Personell AS: Aase Skimmeland, Arild Tjensvold, **I**nnova AS: Irene Thorsen, ISS Facility Services: Heidi Senstad, Iss Personalhuset: Helge Aukland, Jærnett: Astri Sofie Høyland, **K**OKAI menneskelig vekst og ytelse:

Camilla Kokai, Kompetanse Partner1 AS: Leif T. Ostermann, Margrethe Larsen Solgård, Kreativ kommunikasjon: Birthe Juhl Evertsen, Kverneland Group Klepp AS: Trygve Martinsen, **L**aerdal Medical AS: Arne Seglem Larsen, Astrid-Norunn Hustveit, Bernt-Erik Rossavik, Lidl Norge ekspansjonskontor: Henryk Hüls, Jan Storsveen, Lie Blikk AS: Bent Ove Tjøtta, Liv Runesdatter/CARMA: Liv Runesdatter, Lyse AS: Torbjørn Nilsen, **M**alde Revisjon & Rådgivning ANS: Jorunn Sande, Manpower AS: Gunnar Bikir Gunnarson, Svein Tore Walde, Maritimt Forum: Bente M. Bærheim, Maximator: Ole Bernt Stangeland, M-I SWACO Norge AS: Odd Skjærseth, Modena Mur & Bygg AS: Sveinung Berge, Mollier as: Øystein Lobekk, MOYO AS: Rune Marki, Ole Oftedal, **N**aturforvalteren AS: Roy Mangersnes, Bengt M Tovslid, Nautic Sailing AS: Sturla Sletten, Ørjan Wollertsen, NLF Norges Lastebileiers-Forbund, Sør-Rogaland: Karl W. Strandvik, Per Magne Østebø, Norsk Kultur Reklame as: Kristoffer Danielsen, Norsk kunde og medlemsutvikling: Fredrik Naalsund, Kjell Ravnaas, Norsk Protein AS: Magnor Fuglestad, Jan Rosland, Bernt Jostein Viste, Norske



Shell AS: Mari S. Espedal, NOSEFO Tau, Norsk Senter for offshore utdanning: Frode Skarstein, Nytt konserthus i Stavanger IKS: Ole Hetland, Kurt Kristensen, NæringsAkademiet: Thomas Ims, Reidar Midttun, Ocean Rig ASA: Trygve Arnesen, John Rune Hellevik, Solveig Fyljesvoll Lyngøy, Per-Hermod Rasmussen, Jan Rune Steinsland, **P**ersonlig medlem: Harald Sig. Pedersen, Petoro AS: Marianne Eskeland, Petro-Canada Norge AS: Herman van Driel, Berit M. Larsen, Pratt & Whitney Norway Engine Center: Tor Arne Borge, Alf S. Risberg, Prekubator AS: Kristin Husebø, Premier Oil Norge: Inger Johanne Amdal, Pro & Contra AS: Liv S. Aamodt, Proffice Rogaland AS: Inge Thulin, Profitek avd. Stavanger AS: Geir Hjelleset, Reidar Lindeland, Progressus Management AS: Per Arne Jensen, Rune Jensen, ProPure AS: Ove Hole, Proserv AS: Thomas Hetland, Prosjekt X Christine Hensel, Robert Hensel, PSL Energy Services AS: Stian Urke, **R**&M Industrier AS: Frode Fjeld, RE/MAX Omega: Tone Hartvedt, Lars Henning Ohm, Region Stavanger Ba: Elisabeth Lærdal Skuland, Rogaland Kurs og Kompetanse Senter: Silje Bolset, Rogaland Politidistrikt: Kaare Johansson,

Rogaland Taxi: Lene Olsen, ROM Eiendom AS: Morten Fløysvik, Roxar Flow Measurement: Kjersti Heggheim, Raadvill AS: Arild Aasland, Erik Astad, **S**A.T.S Sandnes: Anker Wiinberg, Securitas Systems AS: Eirik Berge, Atle Halberg, Ove Nygaard, Sektor Kilden Drift AS: Marianne Lerfall, Senter for statlig økonomistyring – SSØ: Birger S. Clementsen, Anne Berit Glenne, SiS-Studentsamskipnaden i Stavanger: Arve Kristiansen, Skagen 44 AS: Arne B. Larsen, Nic Askvik, Skanem AS: Rita Bøe, Susanne Wærholm, Skretting AS: Therese Log Bergjord, Slip as: Jens Olav Hetland, Smart Hotel Holding: Kenneth Våge, Sports Club AS: Astrid Weltsin, STAB Stavanger annonsebyrå AS: Hans Edgar Paulsen, StatoilHydro ASA: Finn Roar Aamodt, Stavanger Aftenblad ASA: Brit Kyllingstad, Stavanger kommune: Tone Iren Hunsbedt Grønning, Kristine C. Hernes, Leidulf Skjørestad, Inger Østensjø, Stavangerregionen Havnedrift AS: Turid Ravndal Finnby, Stavanger Symfoniorkester: Gry Østrått Sædberg, Steen og Strøm Stavanger Storsenter: Camilla Østbø, StOr StudentOrganisasjonen: Kjetil Clementsen, Studenter: Åsa Larsdotter Falck, Mai Kristin Nilsson, Sveinung

Nærland, Jan Olav Olden, Katrine Svangtun, Sysco AS: Alf Inge Johansen, **T**astarustå Byutvikling AS: Sigve Hebnes, Tau Næringsforening: John Erevik, TDW Offshore Services: Connie S. Adsem, TeamtradeAS: Alf Magne Nøkling, Kjell Wold, Morten Molven, Ottar Kjørmo, Techconsult: Solfrid Otterås, Torill Paulsen, Teknologisk Institutt: Sidsel Siemensen, TeleComputing Norway AS: Johnny Olsen, Gaute Omdahl, Telehuset AS: Kenneth Nilsson, Temp-Team AS: Siri Haugen, TESS Stavanger: Kjetil Bjordal, Knut Are Kræmer, Top Temp bemanning Stavanger as: Monica Monsen, Liv Hilde Vinterstø, Tou Scene: Per Arne Alstad, Trallnor AS: Bjørn Solstad, **U**MS Norway AS: Fredrik Hiorth, Helge Nohre, Urban Sjøfront: Kristin Gustavsson, **V**entelo Stavanger: Hege Engelsen, Britt Iren Hovda, Vetco Gray Scandinavia AS: Magnar Hjøllø, Alf Inge Hovland, Jan Henry Melhus, Vågestykket AS: Anita Middelthon, **W**ell System Technology AS: Odd B. Skjærseth, Bjarne Sortland, **Ø**glænd System AS: Bjørn Slettebø, Øyelegene AS: Tone R. Vigander,

Godsterminal på skinner

I desember vil en ny godsterminal stå klar på Ganddal. Terminalen vil føre til økt gods-kapasitet på Sørlandsbanen og dermed legge til rette for å overføre mer godstransport fra vei til jernbane. Går det som Jernbaneverket tror vil det gi gevinster i form av bedre miljø, færre ulykker på veiene og redusert tungtransport i sentrumsområdene.



Tekst: Cathrine Gjertsen

Foto: Odd Furenes/Jernbaneverket

Dagens godsterminal ligger inneklemt i Paradis, en tettbygd del av Stavanger. Terminalen er ikke stor nok til å kunne drives på en effektiv måte. En så sentrumsnær lokalisering som Paradis fører til støy og tungtransport i kjernen av Stavanger. I tillegg resulterer det i stor belastning på jernbanespolet mellom Sandnes og Stavanger.

- Når Ganddal Godsterminal åpner, vil dette endres. Vi vil da kunne øke godstrafikken med 50 prosent. Den nye, moderne og store godsterminalen gjør det både enklere og raskere å laste og losse tog. I dag går det fire godstog tur-retur Oslo-Stavanger per døgn. Neste år regner vi med at vi kan kjøre syv godstog i døgnet, sier utbygningssjef i Jernbaneverket Ole Kontorp.

Han tror en trafikkøkning på strekningen Oslo - Stavanger på 50 prosent frem mot 2015. Skulle den overstige

dette, er det mulighet for utvidelse på nyervervet område.

Fra 2005 til 2006 økte godstrafikken med syv prosent i Norge. Kontrop understreker at trafikkøkningen er enda høyere i resten av Europa. - Økningen i Norge er stor, men i Europa generelt er økningen enda større. EU legger opp til mer og mer trafikk på jernbane. Dette skjer gjennom etablering av egne jernbanekorridorer for godstransport, samt styring av veibasert transport. I tillegg tvinges godstrafikken over til jernbane gjennom veiavgifter. Dette kan føre til at norske bedrifter kan få problemer med å eksportere varene sine med lastebil i Europa.

ØKT SIKKERHET OG ØKT KAPASITET

Når antallet godstog på norske baner øker, betyr det samtidig en bedring i trafikkikkerheten. For hvert ekstra godstog som hvert døgn kjører tur/retur Oslo - Stavanger, forsvinner 52.000 vogntogtransporter fra veiene årlig.

Utbygningssjefen påpeker at det er store kapasitetsforskjeller mellom vei og jernbane. - På en dobbeltsporet jernbane kan

det kjøre opptil 20 tog i timen hver vei. Med doble togsett gir det en kapasitet på opptil 12.000 passasjerer i timen i rushtiden. En motorvei har derimot bare en kapasitet til å frakte 6.000- 7.000 passasjerer. I rushtiden kan med andre ord en dobbeltsporet jernbane frakte like mange personer som to firefelts motorveier som ligger ved siden av hverandre.

NASJONAL SATSING

Åpningen av godsterminalen på Ganddal er et ledd i Jernbaneverkets handlingsprogram for 2006-2015. I programmet legges det opp til å øke kapasiteten i jernbanenettet ved å bygge nye eller å utvide godsterminalene, ved å bygge flere spor rundt de store byene og ved hjelp av flere kryssingsspor på hovedstrekningene. Utbygningssjef Kontorp mener jernbansens fremtid avgjøres i disse tider. - Vi har gitt en klar anbefaling om å bygge ut jernbanen i og rundt de store byene. Her bør jernbane prioriteres foran veiutbygging.

GANDDAL ELLER RISAVIKA

Næringsforeningen i Stavanger-regionen

har i mange år argumentert for å legge godsterminalen til Risavika og ikke til Ganddal.

Argumentet var at nærheten til havnen og Sola Flyplass ville gjort området til et tungt og konkurransedyktig logistikknutepunkt. Valget falt likevel på Ganddal.

Utbyggingssjefen i Jernbaneverket mener likevel at Ganddal var det rette stedet. – Nærheten til Risavika havn er god nok. Dersom vi skulle lagt godsterminalen til Risavika, måtte vi lagt jernbanen gjennom et svært tettbefolket område som er 10 kilometer langt. Denne utbyggingen ville kostet mer enn hele terminalen. I tillegg hadde det resultert i at en måtte bygge ut veien mellom Stavanger og Risavika, ettersom mye transport hadde gått videre på veien. Fra Stangeland til Skjæveland får vi ny firefelts motorvei som kan hamle opp med den økte trafikken fra godsterminalen, sier Konttrop som ser frem til åpningen i vinter.



Ganddal Godsterminal

Byggestart: Desember 2005

Åpnes: Desember 2007

Kostnad: 445 millioner NOK

Antall terminalspor: 3 lastegater 600 meter lange

Totalt utbyggingsareal: ca. 340 mål

Stavanger - Oslo på 2 timer og 25 minutt

Det kommer til å gå lynraskt – nærmest som et fly på bakken – når Haukelibanen endelig kommer på skinner – forhåpentligvis om ikke altfor mange år. Høyhastighetstoget vil gjøre strekningen mellom Stavanger og Oslo til en reise på 2 timer og 25 minutter, og vil for mange være et utmerket og mer miljøvennlig alternativ til dagens flyreise mellom de to byene, og billettprisen blir halvert i forhold til en flybillett på samme strekning.



Tekst: Ragnar Åsland

Det sier Jørg Westermann, primus motor, for ikke å si lokomotivet bak de spenstige planene om et fremtidsrettet banenett slik mange kjenner det fra Japan og land i Europa. Han er ikke i tvil om at et slikt prosjekt har livets rett også i Norge.

Westermann har arbeidet med Haukelibanen siden 1991-92, de senere år gjennom Norsk Bane AS som ble etablert i 2002. Det er lenge siden ideen ble sådd, og det er fortsatt et stykke fram til at et slikt banenett kan være på skinnene.

Opp gjennom årene har diskusjonen gått livlig både blant politikere og samferdselseksperter, NSB, Jernbaneverket og publikum. Nylig var Westermann i Stavanger og deltok på et seminar i samarbeid med Næringsforeningen. Han er kjent med kritikernes synspunkter, mot-

forestillinger om energibruk og at det også er et par konkurrerende alternativer på banen: Sørvestbanen og Den Sørnorske Høyhastighetsringen.

Men Westermann er optimist med tanke på å realisere Haukelibanen.

- Når en slik bane kan komme i drift er først og fremst avhengig av våre folkevalgte, sier han, men det er den senere tid i hvert fall oppnådd politisk enighet om selve prinsippet om å innføre høyhastighetstog.

FERDIG I 2020

- Vi må ha minst fem år til å bygge ut et banenett, vi regner også minst tre år på konsekvensutredninger og reguleringsendringer. Med utgangspunkt i 2007 er vi tidligst i mål i 2015, men den politiske stemningen tilsier at man burde være ferdig før 2020, mener han.

Haukelibanen er resultat av et omfattende og grunnleggende utviklingsarbeid: hvordan skal banenettet i Norge se ut i framtiden? Og hvordan skal man kunne

finansiere investeringer som kan komme opp mot tosfrede milliardsummer?

Prislappen så langt er stipulert til 53 milliarder kroner.

En av de viktigste konklusjonene fra utviklingsarbeidet bakom Haukelibanen er at man må slutte å fornye eksisterende skinnegang i mange små etapper. Slike utbygginger vil bare videreføre mesteparten av det høye ressursforbruket i dagens banenett. Investeringene blir rene utgifter.

NETTVERK I SØR-NORGE

Realiserer man derimot på kort sikt større sammenhengende banesystemer av gjennomgående høy standard, vil investeringene kaste av seg. Vilkåret er imidlertid at man lokaliserer de nye banesystemene til sterkt trafikkerte områder.

Visjonen for Haukelibanen er å bygge et nettverk i Sør-Norge. Haukelibanen er ikke en bane fra A til B, men et nettverk. Det skal knytte sammen både Stavanger, Haugesund, Bergen, Oslo, Grenland,



- Man må slutte å fornye eksisterende skinnegang i mange små etapper. Slike utbygginger vil bare videreføre mesteparten av det høye ressursforbruket i dagens bane-nett.

- Visjonen for Haukelibanen er å bygge et nettverk i Sør-Norge. Haukelibanen er ikke en bane fra A til B, men et nettverk. Det skal knytte sammen både Stavanger, Haugesund, Bergen, Oslo, Grenland, Agder og Vestfold med kortest mulige forbindelseslinjer.

Agder og Vestfold, med kortest mulige forbindelseslinjer.

Fra Bergen vil en passasjer kunne ta tog til Haugesund, Stavanger og Egersund i Rogaland. Og til Oslo, enten via Notodden og Kongsberg eller knutepunktet i Midt-Telemark til Grenland og Vestfold, med forbindelse i retning Kristiansand.

LOKALE BYBANER

I tilknytning til et slikt nett vil det ifølge Westermann også bli mer lønnsomt å bygge lokale bybaner slik diskusjonen er i Stavanger for tiden med planer om tog mellom kommuner og bydeler.

- Planene våre legger opp til en ny bane Egersund-Stavanger via Forus, Hinna, Hillevåg, og mest trolig med forgreininger til Sola og Risavika. Vi ser for oss en mer tidsmessig bane i tillegg til og vest for traséen langs Gandsfjorden. En fullverdig bane som greiner av fra høyhastighetsbanen Egersund-Stavanger et

sted nær Forus, og som fører ut til Sola og Risavika, forklarer Westermann.

Jørg Westermann er engasjert når han forteller om Haukelibanen og dens muligheter.

En togreise mellom Stavanger og Bergen under Boknafjorden vil ta 1 time og 35 minutter. Strekningen Stavanger – Oslo som vil ta 2 t 25 min. med en gjennomsnittshastighet på rundt 175 kilometer i timen, skal ifølge et planlagt rutenett gå via Kårstø (16 minutter), Akrdal, Ølen, Etne og Sauda under Haukelifjellet til Haukeligrend, videre østover mot Notodden og Kongsberg og til Oslo. I dag bruker NSB 8 timer på strekningen Stavanger – Oslo (Sørlandsbanen) via Kristiansand. Ifølge Westermann kan man ha mange flere daglige avganger i fremtiden enn tilfellet er i dag og alternere med hvilke stasjoner de enkelte ruter skal stanse på.

Billettprisen på strekningen Stavanger-Oslo kommer til å ligge på cirka 763 kro-

ner. Godt under det en flybillett koster i snitt i dag, samtidig som en togreise vil være et miljømessig gunstig alternativ til å ta fly.

Westermann mener trafikkgrunnlaget for Haukelibanen vil være med å finansiere utbyggingen av rutenettet, og at man i løpet av de første driftsårene vil ha opparbeidet et driftsoverskudd som står i et rimelig forhold til investeringskostnadene for banen. Konservative anslag tilsier at rundt 62 prosent av flypassasjerer som i dag reiser mellom de to byene med fly, i fremtiden vil gå over til tog.

Så vil tiden vise om vi en gang ut på vårparten i 2018 kan lene oss tilbake i komfortable stolseter og la "flyet på hjul" ta oss fra Stavanger til Oslo sentrum, og ha god samvittighet for at energiforbruket er en sjuendedel av hva flyet vi denne gang velger bort ville ha brukt.

Politikerne ønsker høyt tempo

Det politiske miljøet i Rogaland ønsker et høyt tempo i arbeidet mot realisering av en høyhastighetsbane til og fra Rogaland. Det var et klart mandat som kom fram under konferansen som ble arrangert av Næringsforeningen i Stavanger-regionen den 7. mai, med 42 deltakere fra både fylkeskommunen, store og små kommuner og næringslivet.

Under konferansen ble det fra flere hold etterlyst større politisk trykk og at "storbyene" Stavanger, Bergen og Haugesund må lage allianser og gå i front. Dette innebærer mer detaljerte utredninger av ulike

alternativ enn det Jernbaneverket holder på med, og politiske prosesser for å få Rogaland "på kartet". Ingen i forsamlingen var innstilt på å vente til departementet og Stortinget eventuelt konkluderer med at Rogaland bør få en høyhastighetsbane. På møtet i Næringsforeningen ble det besluttet å foreslå opprettet en interregional ressursgruppe som kan jobbe videre, blant annet for å få laget en sammenligning mellom de ulike lyntog-prosjektene.

- Haukelibanen er et fantastisk prosjekt. Vi må komme til det punkt at alle sier at dette vil vi ha, sa Harald Løland i Sauda Vekst AS under konferansen.

Saken

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

Internasjonal konferanse om energi og bærekraft til Stavanger

17 – 20. juni arrangeres International Conference on Technology Policy and Innovation (ICTPI) i Stavanger. Her diskuteres innovasjon og teknologiutvikling med hensyn til bærekraft utvikling.

- Formålet med konferansen er å bringe fremtredende internasjonale eksperter på bærekraftig energiutvikling til Stavanger og inn i en faglig dialog med forskere fra Universitetet i Stavanger (UiS), IRIS og representanter for norsk industri. På denne måten vil vi skape synergieffekter mellom kunnskapsmiljøet på Ullandhaug og internasjonal ekspertise, sier Helge Ole Bergesen, forskningsdirektør ved UiS.

Det er tiende år på rad konferansen avholdes. UiS,

IRIS, Norsk Forskningsråd og Stavanger-regionen Næringsutvikling samarbeider om arrangementet. De arbeider også tett med ledende universitets- og forskningsmiljøer som Cambridge, University of Texas, MIT, University of Delft, Moscow Higher School of Economics og universiteter i Brasil, Mexico, Italia, Polen, Japan og Kina.

Blant foredragholderne finner vi spesialutsending for FN Jan Egeland, og direktør for Energy Technology Office ved International Energy Agency (IEA) Niel Hirst. I tillegg kommer Justin Adams, direktør for framtidig teknologi i British Petroleum (BP) og Arne Mogren som vil presentere Vattenfalls klimarapport. Flere fremtredende representanter fra akademia, myndigheter og offentlige organisasjoner fra USA, Europa og Asia vil også delta.

For ytterligere informasjon og program se: www.ictpi.no.

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

KPMG
skaper verdi
av kunnskap

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

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

www.kpmg.no

AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

KPMG

Klare signaler fra Tau

I 1948 startet Brødrene Tjøstheim produksjonen av fiskestenger. I dag er de én av verdens ledende produsenter av antenner for både det sivile markedet og forsvarsmarkedet. Firmanavnet er endret til Comrod AS, men hovedkontoret ligger fremdeles på Tau.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Comrod AS

Antennefirmaet er aktiv i 55 land, og selskapets eksportandel er på hele 95 prosent. Å produsere på Tau og eksportere til verdensmarkedet, er intet problem, skal vi tro salgs- og markedsansvarlig Tor Reidar Brekke.

- Vi har daglig kontakt med kunder i Asia, Afrika, Midt-Østen og USA. Med e-post og internett går ting stort sett greit. Den eneste utfordringen vi har, er tidssonene. Det å ta en telefon til en kunde eller samarbeidspartner er ikke alltid like enkelt, sier Brekke.

Med rundt 120 reisedager i året sørger han likevel for å holde kontakten med samarbeidspartnere verden over.

Lysten til å reise ut for å gjøre forretninger er ikke ny. I 1950 dro grunnleggeren av Comrod AS til USA for lære å lage fiskestenger i glassfiber. På den tiden ble fiskestengene i Norge laget av stål. Da grunnleggeren returnerte til Tau, hadde han med seg en lisens som tillot ham å produsere glassfiberstenger. Lisensen og kunnskapen om glassfiber gjorde firmaet kjent. Det gikk ikke lenge før de produ-

serte mer enn fiskestenger.

- Det var faktisk norske hvalfangere som fikk oss til å lage antenner. Stålantennene på båtene deres fungerte ikke i det kalde klimaet. De ble dekket av is. Derfor ba de oss om å utvikle glassfiberantennener. Eierne fant en mann som kunne alt om antenner, og produksjonen var i gang. Det ble produsert antenner til alt fra småbåter til større skip, forklarer Brekke.

FORSVARsutstyr

I 1960 kjøpte Comrod AS et dansk firma som hadde en kontrakt med det svenske forsvaret. Det var starten på eksporteventyret og leveranser til forsvarsorganisasjoner i inn- og utland. I dag har firmaet store, langvarige avtaler på forsvarssiden.

- Det tar tid å få i havn avtaler med forsvaret. De jobber med prosjekter som kan ta flere år, men det resulterer vanligvis i større leveranser over lengre tid, noe som gir oss en jevn omsetning, forteller Brekke.

Han presiserer at Comrod sjelden har direkte kontakt med forsvarsinstitusjonene.

- Vi selger oss vanligvis inn til radioprodusenter. Målet er at de tar med Comrod-produkter i de anbudene de sender til de ulike forsvarene. For øyeblikket

ser det ut som om de gjør det bra. I 2006 hadde Comrod en omsetning på rundt 110 millioner kroner.

OPPKJØP OG VIDEREUTVIKLING

I fjor kjøpte Comrod sin største konkurrent, det franske firmaet Lerc SA, som har mer enn 80 ansatte. I år kjøpte de også det lille og lokale firmaet Unmanned Systems Norway AS (UMS-Norway).

- UMS produserer ubemannede småfly som kan brukes til overvåking og sikringsoppdrag. Dette er et vekstområde innenfor forsvaret, og derfor attraktivt for oss å investere i. Flyene kan også brukes av andre organisasjoner. Tollvesenet kan benytte de når de skal spore opp smuglere. Også kraftselskapene kan benytte ubemannede fly. I dag bruker de helikopter når de skal sjekke kraftlinjer.

- Bruk av ubemannede fly i dette inspeksjonsarbeidet vil være mye billigere, forklarer Brekke.

Comrod kjøpte også nylig opp en avdeling av firmaet Eltek. - Eltek-avdelingen er nå en del av Comrod. Avdelingen består av åtte mann som produserer strømforsyning- og batteriladningssystem for forsvarsmarkedet. De opererer på samme marked som oss, og har gode produkter. Med dem på laget håper vi å gjøre det enda bedre, avslutter Brekke.



Lisensen og kunnskapen om glassfiber gjorde Comrod kjent. Det gikk ikke lenge før de produserte mer enn fiskestenger. - Det var faktisk norske hvalfangere som fikk oss til å lage antenner. Stålantennene på båtene deres fungerte ikke i det kalde klimaet. De ble dekket av is. Derfor ba de oss om å utvikle glassfiberantenner. Eierne fant en mann som kunne alt om antenner, og produksjonen var i gang. Det ble produsert antenner til alt fra småbåter til større skip, sier salgs- og markedsansvarlig Tor Reidar Brekke.



- Uten en klar omlegging av avgiftspolitikken for biodrivstoff i Norge er det ikke markedsmessig grunnlag for et slikt prosjekt, sier Ola Bekken, som er administrerende direktør for Felleskjøpet Rogaland Agder.

Erter – framtidens drivstoff?

Verdens første store bio-etanol fabrikk med erter som råvare er snart operativ i Hillevåg. Eieren av fabrikken er Felleskjøpet Rogaland Agder.



Tekst: Helene Pahr-Iversen

Foto: Haagen Tangen
Eriksen/BITMAP

- Erter er en fascinerende vekst. Den kan for eksempel brukes i spritproduksjon og benyttes som drivstoff, forteller Ola Bekken, som er administrerende direktør for Felleskjøpet Rogaland Agder.

I samarbeid med det nederlandske firmaet Codrico, Wageningen Universiteit i Wageningen og tradingfirmaet Harald Mathisen AS, skal Felleskjøpet nå starte bio-etanolproduksjon basert på erter i Hillevåg.

Den nye fabrikken i Sandvikveien vil være operativ fra og med juni.

- Vi er fryktelig spente. En tilsvarende fabrikk finnes ikke, sier Bekken.

IDEELL SOM FISKEFØR

Bio-etanol produksjon går ut på å utvikle etanol, eller sprit, av organisk materiale. Felleskjøpet satser på erter. Det er det flere grunner til.

- Erter er spesielt fordi planten kan ta opp nitrogen fra luften, som omdannes til proteiner. Disse kan vi så utvinne fra ertene, forteller Ola Bekken.

I tillegg består erter av mer enn 60 prosent stivelse, noe som blant annet kan brukes til å produsere etanol. Proteinene fra ertene kan brukes som fiskefôr.

- Vår fabrikk vil være unik fordi vi her skaper en prosess som er helt naturlig,

og der ingenting går til spille, sier Ola Bekken.

KNAPPE RESSURSER

Kort fortalt går prosessen ut på følgende: Erter knuses og males mekanisk for å skille det fiberrike skallet fra stivelsen og proteinet. Energien som brukes i prosessen, er overskuddsenergi fra andre produksjonsprosesser som foregår hos Felleskjøpet. Proteinene fra ertene skal brukes til fiskefôr, noe havbruksnæringen er takknemlig for.

- Sildemel, som normalt brukes for å føde oppdrettsfisk, er en ressurs det er knapphet på. Vi har lenge visst at vi må finne alternativt fiskefôr for å sikre en bærekraftig utvikling. Proteiner fra erter er et veldig godt alternativ, forteller Ola Bekken.

HELGRØNN KJEDE

Stivelsen fra ertene brukes til å produsere etanol. Dette kan igjen bli drivstoff for biler, noe som er svært interessant nå, etter som man har innsett at oljeprodukter som bensin og diesel av miljømessige og ressursmessige grunner ikke lenger kan være det eneste drivstoffalternativet. Reststoffene fra etanolproduksjonen kan igjen brukes som husdyrfôr.

Ringene er sluttet; en helgrønn kjede av biologiske prosesser, og uten nevneverdig spillenergi.

- Vår fabrikk er i stand til å produsere 30 millioner liter etanol. Det er mye. Tankene kan romme 100.000 tonn erter,

som igjen gir mellom 60.000 og 70.000 tonn stivelse og i underkant av 20.000 tonn protein. Dette er en stor fabrikk, forklarer Bekken.

SNU AVGIFTSPOLITIKKEN

Men produksjonen er helt avhengig av politikernes velvilje.

- Uten en klar omlegging av avgiftspolitikken i Norge for biodrivstoff er det ikke markedsmessig grunnlag for et slik prosjekt, sier direktøren kontant.

Felleskjøpet Rogaland Agder, som er eier av det nyetablerte selskapet Agrimarin Productions AS, regner med en omsetning i 2008 på mellom 250 og 300 millioner kroner.

Mellom 12 og 16 årsverk er ansatt til å jobbe i den nye fabrikken.

OPTIMISTISK

Ideen med erter til etanolproduksjon er gammel. Det nye er å skille ut proteinet fra ertene, og bruke dette som fiskefôr i en fabrikk som også skiller stivelsen fra ertene til etanolproduksjon og til slutt dyrefôr.

Administrerende direktør Ola Bekken sier at han regner med at produksjonen er kommet godt i gang i løpet av sommeren.

- Ennå er bio-etanolproduksjon i sin startfase, men jeg har stor tro på dette. Dette prosjektet har potensiale til å bli en av de største og grønneste innenfor bioenergisektoren i Norge, sier han.

PÅ SKRIVEBORDET
– til Aslaug Mikkelsen



Jeg har vært på professorkontor på UiS hvor jeg måtte grave meg frem gjennom bokstabler og dokumentmapper til den distré beboeren med Robinson Crusoe-skjegg. På kontoret til den nye universitetsrektoren, Aslaug Mikkelsen, hersker derimot total orden.



Tekst: Jan Inge Reilstad
Foto: Eric Johanessen/BITMAP

Hun er da også professor i endringsledelse og ikke kaosteori, selv om mange mener det er likheter der. Jeg er på jakt. Ikke etter hva ledere legger på nattbordet hjemme i påvente av at DN ringer for å ironisere over deres mangelfulle lesevaner. Jeg er på jakt etter hva som faktisk ligger på skrivebordene deres. Jeg er på jakt etter lokale lederes lese- og skrivevaner, hva som sikrer deres formelle kunnskap og kompetanse. Jeg er på jakt etter gode tips og eksempler. Først ut er Aslaug Mikkelsen.

Ordning muss sein?

- Nei, nei. Hun blir lett forvilet i stemmen ved tanken på en slik vinkling. – Det er kaos her mens jeg arbeider, men når jeg forlater kontoret, er alt på sin plass og til å finne igjen dagen etter. Jeg sjekker hennes virtuelle skrivebord. Det samme der. Jeg har knapt sett et så oversiktlig mappesystem på en datamaskin før. I den grad universitetet trenger orden, ligger de godt an, tenker jeg.

Hva med innboksen? Arkiverer eller sletter du? Jeg regnet ikke med at hun var blant dem som bare lot innboksen fylles opp til en uoversiktlig epostmasse.

- Jeg er veldig flink til å slette. Sletting er undervurdert. For å kunne slette må man ha kontroll. Selv om jeg har fått høre at jeg sletter alt for mye. Hun forteller at hun kan få opptil 70 mail en dag. Hun teller opp at hun selv sendte ca 30 i går. Det ligger litt arbeidsdag begravd der.

Ja, hvor mye leser du en vanlig dag?

- Mye. En time avis om morgenen før jobb. Gjerne tre timer i godstolen hjemme etter jobb. Halve helga er gjerne lesetid. Jeg leser nesten aldri på jobb. Da er det

møter og skriving det går i. Jeg leser nesten aldri noe på nett, skriver alltid ut.

Hvor mye skriver du en dag da?

- Jeg skriver ca to timer hver dag. En time om morgenen og en time før jeg går hjem. I mellom der er det stort sett møter med master- og doktorgradsstudenter.

Det er de som holder deg faglig ajour?

- Ikke minst. Det er snakk om unge mennesker som ligger i forskningsfronten. Jeg har stipendiater som er fem ganger mer intelligente enn meg, men de mangler erfaring og det store oversiktsbildet. Jeg kan sette ting inn i en større sammenheng for dem, mens de fyller meg opp med ny teori og frisk tenkning. Jeg er ekstremt heldig.

Er du en av dem som er avhengig av mobiltelefon eller chatteprogrammer?

- Nei. Mobilen forbinder jeg med kjedelige timer på flyplasser. Jeg sender kanskje et par sms-er til dagen til familie eller venner. De mobilavhengige som du ser over alt, synes jeg i grunnen litt synd på, som om de ikke får lov til å være til stede. Jeg har aldri chattet.

Hva var den siste boka du leste? Noen anbefalinger til leserne?

- I påsken leste jeg påskekrim, Minette Walters Plagede sinn. Hun er altså en tradisjonsbærer av enkle norske lesevaner, tenker jeg. Hun forteller at hun kjenner til at påskekrim kun er en norsk foreteelse. - I jula var det Drageløperen, av Khaled Hosseini. Det er min anbefaling til Rosenkildens lesere. Meget god og aktuell. Om to bestevenner i Afghanistan med spesielle skjebner, hvor den ene reiser til USA for så å returnere i voksen alder. Jeg hadde hørt om boka, som jeg forstod ikke minst handlet om to vidt forskjellige fortellertradisjoner, men også om lesningens makt, når den ene gutten ikke kan lese, og den andre bruker sin leseevne til å undertrykke den andre. Hvor mye mer

treffende kan den første boka anbefalingen i denne spalten bli? Undrer jeg.

Faglitteratur da?

- Skal jeg anbefale noe faglig sterkt om endringsledelse, som også er allment tilgjengelig, må det bli tidsskriftet Magma.

Er skriving viktigere enn lesing? Og hva er det beste du har skrevet?

- De fleste ville svare lesing. Men det er viktig å huske på at skriving kan hente frem glemte ting. Og at skriving har en langsomhet som sorterer og systematiserer på et fabelaktig vis. (Der var ordensmennesket igjen.) – Og så har jeg skrevet de beste bøkene i Norge om medarbeidersamtaler. Du vet hva Valla hadde skrevet i hånda hos Skavlan? Medarbeidersamtaler. Hun gliser. Der dukket vel den Aslaug Mikkelsen som ble rektor opp, tenker jeg og smiler tilbake.

Deltar du i samfunnsdebatten? Har du blogg?

- Jeg er redd for å spre meg for mye. Men jo, jeg lagde meg en blogg under rektorvalget. Den er lagt ned nå. Og jeg kan heldigvis svare ja på at jeg deltar i samfunnsdebatten. Men også det er mest rektorvalgets fortjeneste. Jeg måtte. Jeg er ikke noe godt emne for rikssynsing, kun fagsynsing.

Til slutt. Er du bonde eller sjømann? Skjøtter du reviret, eller må du alltid overskride grensene dine? Jeg regner med at det er ganske lett å svare...

- Jeg er definitivt en sjømann. Jeg vil alltid ha mer påfyll. Hun trekker været litt, før hun helgarderer: Men med omsorgsevner. På vei ut tenker jeg på Buddha, som sa at mennesker er som krukker. Vi er hva vi lar oss fylle med. Skal vi følge Aslaug Mikkelsen, er vi også hva vi sletter underveis. Men Buddha levde ikke i informasjonssamfunnet.



Elvegaten, et prosjekt for Varnar Invest as

Totalansvar og handlekraft

Kruse Smith er, med nærmere 700 dyktige og entusiastiske medarbeidere, en av de største og mest handlekraftige byggeaktørene i Telemark, Agder og Rogaland. Vi har over 70 års erfaring i å oppføre alle typer boligbygg, private og offentlige yrkesbygg.

Vår styrke er at vi evner å ta totalansvar for ulike byggeprosjekter fra tidlig idéfase, til utarbeiding, drift og vedlikehold.

Kruse Smith finner du i Kragerø, Arendal, Kristiansand og Lyngdal i sør, og Forus og Karmøy i vest.

 **KRUSE SMITH**
www.kruse-smith.no

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



Pål Jacob Jacobsen

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

Kampen om ingeniørene i gang

Stadig flere EU-land mangler ingeniører. Stavangerregionen har størst behov og høyest lønn – men altfor få vet om oss.

Sist uke var jeg i Lille i Nord-Frankrike, sammen med representanter fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen og NAV, for å diskutere samarbeide som kan bidra til at flere ingeniører i regionen søker seg til Stavanger.

Ungdomsarbeidsløsheten er Frankrikes store problem. Nesten 25% er arbeidsløse og velutdannede akademikere som leter lenge for å finne en adekvat og godt betalt jobb.

Unge franskmenn søker seg stadig oftere til utlandet og vi er ikke de eneste som nå vurderer franske ingeniører. En økonomisk vekst i EU øker konkurransen.

I Lilleregionen har de 150.000 studenter, 7 universitet, 23 ingeniørskoler og 8 tekniske institutt. De krysser lett grensen til Belgia og England, og har ofte praksisår i utlandet som del av utdannelsen – men kommer ikke til Norge.

Under møtene med representanter for næringsliv og universiteter i Lille slo det meg at :

- a) få eller ingen kjenner til den attraktive økonomien og arbeidsmarkedet i Norge
- b) det er veldig lite samarbeide mellom universiteter i Norge og Frankrike
- c) oljen skremmer – det er viktig å få frem den moderne og høy-

teknologiske delen av industrien i Stavanger

Vår ingeniørmangel ser ut til å være alvorlig og langvarig og tvinger oss til offensive løsninger i nært samarbeide mellom næringsliv, NAV, kommuner/fylke og universitet:

- a) næringslivet må åpne seg, og tilpasse seg til en organisasjon med blandete nasjonaliteter både fra nord, øst og sør.
- b) vi må lage materiale som bedre presenterer teknologiske utfordringer og hvilke spennende muligheter arbeidstakere har i Stavangerregionen
- c) vi bør velge ut noen strategiske regionale partnere – Lille passer bra – som vi kan utvikle samarbeide med om ingeniører, studier, forskning og business.
- d) å utvikle europeisk studentutvikling som Erasmus er krevende – UIS øker hele tiden, men bør få mer regional støtte til å øke antallet Erasmusstudenter i regionen. De skal betraktes som potensielle talenter for vår region.

Kampen om ingeniører blir sentralt i EU fremover, og en kraftsamling er nødvendig for at en region i periferien kan komme ut som én av vinnerne.



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

INNSIKT OG UTSYN



Å utfordre det kjente

Et hvert fremskritt er avhengig av at både skrevne og uskrevne lover blir brutt.

Forfatteren Jens Bjørnebo

Å utforske det ukjente

Store tanker, som flytter støtterne langt fremover, begynner alltid med at være umulige. I politikken kalder man dem utopier, og i musiken fremtidsmusikk, men overalt holder man sig for ørene.

Alexander L. Kielland, Mennesker og dyr, 1891.

Nye reklameframstøt

Stavanger-regionen Næringsutvikling har tidligere annonsert i landets aviser. Nå kommer vi med små filmer som vises mellom nyheter og været på TV2. – På beste sendetid mellom nyheter og sporten sender vi en reklamefilm om Stavanger, sier Elisabeth Faret, markedssjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling. Fra 7. til 20. mai skal Stavanger-regionen med jevne mellomrom forsyne det norske folk med filmen «tusener av muligheter og ledige stillinger i Stavanger-regionen».

www.greaterstavanger.com

Krafttak etterlyses

Den norske kraftintensive industrien er viktig for Norge, relativt sett viktigere enn kraftintensiv industri for det øvrige Europa. Likefullt er kraftmarkedets vir-

kemåte et sentralt element i den såkalte Lisboa-prosessen, som har som mål å gjøre EU til det mest konkurransedyktige området i verden. EU erkjenner at energiintensiv industri står overfor alvorlige utfordringer. Dersom kraftavhengig industri fremdeles skal ha en sentral plass i Europa må tiltak i kraftmarkedet iverksettes raskt.

www.norskindustri.no

Hver dråpe kan drikkes!

Bjerkreim har i snart 40 år forsynt store deler av Nord-Jæren med vann. Nå vil Høyre ha kompensasjon. Øyvind Sjøtrø og Marthon Skårland påpeker at mer og mer av vannet Bjerkreim sender nordover, blir brukt til produksjon. De viser også til at omfanget har økt kraftig. Administrerende direktør i IVAR, Leif Nesse, sier at det interkommunale selskapet forholdet seg til loven om ressurser. – Den sier at det er grunneierne som har rettighetene i et vassdrag. IVAR har gjort opp for seg i forhold til grunneierne i Bjerkreim, uttaler Nesse til DT. – Jeg ser at representantene fra Bjerkreim Høyre viser til at stadig mer vann går til produksjon. Hva mener de egentlig med det? spør Leif Nesse. HVER DRÅPE KAN DRIKKES: Han gjør det klart at IVAR behandler alt vannet som tas ut fra Stølsvatnet i Bjerkreim. – Det blir behandlet likt og får den samme kvaliteten.

Dalane Tidende 24. april 2007

Et herdet mannskap

Dei tilsette ved plogfabrikken på Kvernaland er godt fornøgd med vedtaket om å investere 40 millioner ved bedriften. – Det er gildt å arbeide på plogfabrikken no, seier Stein Mossige, klubleiar for Fellesforbundet ved Kvernaland Group Klepp. – Vi merkar at stemninga mellom dei tilsette er god, noko som gir høgare produktivitet. Når leinga legg opp til å satse på

fabrikken, svarer dei tilsette med vilje til å stå på og gjere ein skikkeleg jobb.

Jærbladet, 30. april 2007

Nøktern Sandnes-rådmann

I fjor var det 693 nyetableringer i Sandnes, som er 200 flere enn i 2005. Rådmann Tore Sirnes tror grunnen til at stadig flere velger å etablere seg i Sandnes er todelt. – Dels tror jeg det skyldes god tilgjengelighet på tomter og dels at det er gode tider for næringslivet i Sandnes, sier Sirnes.

Sandnesposten

Bånn gass i Risavika

Risavika Gas Centre har fått sitt første oppdrag; canadiske Cansolv vil teste sin teknologi for CO2-rensing. – Det er egentlig ganske utrolig. Før vi har etablert oss skikkelig, så er vi i gang med oppdrag, sier Gro Cederløf, direktør for Risavika Gas Centre. Rett før påske inn gikk senteret kontrakt med det canadiske selskapet Cansolv. De er ett av tre selskaper som konkurrerer om oppdraget å levere CO2-renseteknologi til Statoil og Shell sitt fellesprosjekt om å bygge et gasskraftverk på Tjeldbergodden.

Solabladet 3. mai 2007

Europeisk identitet

Med et stadig voksende EU og et Europa knyttet sterkere sammen enn noen gang, ser mange behovet for også å bruke allmennkringkasterne til en arena for offentlig debatt over landegrensene. – EU har lenge lidd under et demokratisk underskudd fordi innbyggerne ikke kan ta del i den offentlige debatten innenfor unionen på samme måte som de kan innenfor sin egen nasjonalstat.

Professor Barbara Thomass fra Ruhr-Universität Bochum.

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.



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





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.

Rogaland og europeisk kultur: Garborg og Kielland

Siste tiåra av det 19. hundreåret oppstod den såkalla ”den litterære institusjonen”, eller også ”det litterære feltet”. Før hadde forfattari og skrivekunst kasta lite av seg for anna enn eit fåtal forfattarar. Helst måtte ein vere aristokrat, embetsmann eller ha rike mesenar for å skrive.

Frå 1860-talet og til 1890-åra voks det fram eit europeisk system for å behandle litteraturen. Skulen innførte litteraturlæring som dannelsingsinstrument; biblioteksystema blei raskt utbygde, forlaga profesjonaliserte distribusjonen, litteratur vart nyhende, og litteraturkritikken vart del av offentleg debatt, forfattarstipenda kom til retten til å rå over eigne åndsverk vart regulert. Det vart mogleg å leve av å skrive. Publikum auka dramatisk; cellulosen gjorde papir billig.

I denne prosessen tok norske forfattarar aktivt del, nokre av dei var avgjerande grunnlag for at ”eit litterært felt” kunne forme seg – definert ved striden om kva som var godt og rett og kven som skulle setje standardar. Av dei viktigaste norske forfattarane i denne prosessen var Arne Garborg og Alexander L. Kielland.

I dag får ein somtid inntrykk av at dei til helst var lokalforfattarar. Lærebøker framhevar kor knytta dei var til heimetraktene sine, og gløymer at dei i samtida var respekterte over heile Europa – Rolf Thesens gamle boktittel *Jærbu* og europear peika på det. Garborg, med sine moderne idear om nyhendeformidling og

journalistisk kommentarverksemd, skapte nettverk han nytta effektivt for å spreie skriftene sine, få dei ut på fleire språk, få dei omtala, få skodespel og opplesingar oppsette. Ikkje minst difor vart Garborg sentral i moraldebatten; han undersøkte kvar støytet best kunne setjast inn. Han var såleis den av forfattarane som innan 1890 hadde skrive mest om det raskt forvandlande livet i Kristiania – noko mange i dag finn overraskande når dei først oppdagar det. Etter hundreårsskiftet utvikla han helst intellektuelle resonnement omkring religion og samfunnsliv, mangt av det arbeidet har fått fornya interesse i dag.

Ofte er det sagt at brevskrivinga til Alexander Kielland er av slik kvalitet at den i seg sjølv var eit tilskot til norsk litteratur. Denne utstrakte korrespondansen hadde heilt praktiske føremål, nemleg å halde oppe kontaktar, plassere idear, og ikkje minst, sørge for at samarbeidspartnarar kunne ta omsyn til måten han ville framstille seg sjølv på. Å vite kva som hende i Europa, og å opphalde seg i utlandet i periodar for å forstå kunstnarliv og endringsprosessar, var avgjerande.

Når Thomas Mann vart så begeistra for Garmann & Worse at han brukte ideen sjølv i *Huset Buddenbrooks*, var det just fordi Kielland skildra nokre djupt allmenne tendensar. Sidan, som redaktør, heldt han alltid oppe denne kunsten med å sjå dei allmenne prinsippa i dei særskilte eksempla.

Time Kommune arbeider no med å få til Garborg-senter på Bryne, og Stavanger har teke fatt på utviklinga av eit Kielland-senter. Og ja, vi bør ha begge. Eitt er at det er på tide å samle alt relevant materiale for forskning; mykje stoff er enno vanskeleg tilgjengeleg – særleg artiklar, brev og sekundærlitteratur. Endå viktigare er det at vi treng møtestader for å drøfte rolla til litteraturen, det frie ordet, samanhengar mellom samfunn og tekstbruk, kulturutvikling og regionen si kulturelle rolle i Europa. Rogaland kan då vere stolte nok over Garborg og Kielland til å gjere dei til symbol for moderniseringa så vel som grunnlag for ny tenking og utvikling innafor estetikk, etikk og kulturpolitikk.



Knut Øversnes

Markedsdirektør
i GE Money Bank
i Stavanger

Ny markedsdirektør

Knut Øversnes (36) er ansatt som ny markedsdirektør i GE Money Bank i Stavanger. Han kommer fra stilling som driftsdirektør for GE Money i Norden og

Baltikum. Øversnes har 10 års lederfaring fra GE Money Bank og får med seg et internasjonalt team med 16 medarbeidere fra Sør-Amerika, Asia og Europa.



Andreas Wulff

Direktør for
kommunikasjon
og samfunns-
kontakt i GE
Money Bank

Ny direktør for kommunikasjon og samfunnskontakt

Andreas Wulff (38) tiltrer i nyopprettet stilling som direktør for kommunikasjon og samfunnskontakt i GE Money Bank.

Han har tre år bak seg som kommunikasjonssjef i banken. Wulff har også bakgrunn fra Geelmuyden.Kiese og har jobbet flere år med miljøinformasjon i tillegg til teknologi- og innovasjonspolitisk rådgivning i en rekke europeiske land.



**Sune Aabø
Parker**

Markedssjef i
nettwarehuset
Deal.no.

Ny markedssjef

Sune Aabø Parker (36) er ansatt som markeds-
sjef i nettwarehuset
Deal.no. Hans oppgaver
blir å jobbe med Deal.no
sin kommunikasjons-
plattform, og måter å

kommunisere det brede produktsortimentet Deal.no har opparbeidet seg. Deal.no har en uttalt strategi, der en ønsker å bli Norges beste på netthandel og førstevalget for voksne netthandlere med fokus på kvinner. Parker har tidligere jobbet flere år som rådgiver i reklamebransjen, i Næringsforeningen og som leder av Lervig Aktiebryggeri. Han kommer fra stillingen som kommunikasjonsrådgiver i oljeteknologiselskapet Roxar.



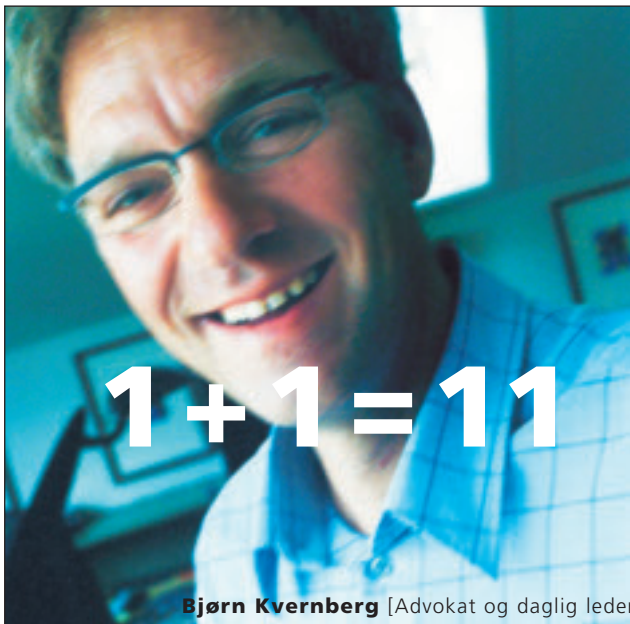
**Kent Terje
Ingebretsen**

Daglig leder i
Ungt Entreprenørskap
Rogaland

Ny daglig leder

Kent Terje Ingebretsen (37) er tilsatt som ny daglig leder i Ungt Entreprenørskap (UE) Rogaland fra 1.juni. Han kommer fra stillingen som Knowledgebroker i

Subsea 7, Tananger. Han har jobbet som prosjektansvarlig for UE Rogaland i to perioder tidligere, og har også jobbet flere år som lærer ved Bergeland videregående skole i Stavanger.



1+1=11

Bjørn Kvernberg [Advokat og daglig leder]

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

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

HELLIESEN_KVERNBORG
ENGASJERTE_MENNESKER



David Ottesen

Blomstringen i høyt tempo

Det handler om nyskaping. Et område som over lang tid har skapt flott aktivitet i regionen, og i mange tilfeller hatt ringvirkninger langt utover vår region, ja, i mange sammenhenger globalt. Vi har eksempler på det fra mange næringer, som fiskeri, shipping og oljeteknologi, for bare å nevne noen. Og når vi ser oss rundt i dagens næringsliv, synes blomstringen å fortsette i et tempo vi ikke før har sett maken til. Vi er landsledene når det gjelder nyetableringer og innovasjon, og det skal vi være stolte over.

Det er antagelig vår iboende nysgjerrighet, blandet med en dose stahet - i kombinasjon med gode forskning- og utdanningsinstitusjoner, og et pulserende finansielt miljø, som har æren for dette. Heltene er først og fremst den som stikker nakken ut og sier: - Klart vi kan. Denne "Can Do"-mentaliteten er en viktig verdi, og vi må alle arbeide for at den også får en fremtredende plass i regionen fremover. Det er ikke minst denne evnen til nyskaping vi skal bygge fremtiden på.

Nå er det sånn at nyskaping- og gründermiljøet får uventet drahjelp for tiden. Lederne for StatoilHydro-fusjonen har i sin visdom funnet ut at det nye selskapet ikke har bruk for de mest erfarne menneskene, og fristiller disse med betydelige sluttpakker. Dette gjør at jeg ser positivt på fremtiden mht. kreativitet og innovasjon. For nå får vi plutselig en hel gruppe mennesker som virkelig er i stand til å gjøre noe annet. Mange av disse har nok en liten gründer i magen. Ikke bare innenfor tradisjonell olje- og gass-tenkning, men langt utover denne nisjen.

Det skal ikke stikkes under en stol at jeg ikke helt forstår hvorfor Helge Lund og Eivind Reiten har valgt denne strategien. Heller ikke hvorfor dette ikke har medført en mer dyptpløyende debatt. I energiverden fortviles en over utfor-

dringene med det store mannskapsskiftet (The Big Crew Change). Dette handler om de demografiske forskjeller og det handler om generasjonsforskjeller, og det faktum at vi ikke har nok unge til å erstatte alle de "voksne". Derfor leter man etter gode og mer effektive modeller for å holde folk i arbeid lenger og for å sikre god erfaringsoverføring. Så sier altså StatoilHydro til sine 58 åringer; - Dere har vi i grunnen ikke bruk for! At andre har gjort lignende før dem - BP Amoco for å nevne ett eksempel - gjør meg ikke særlig mer komfortabel. Den gang forsto vi ikke fullt ut utfordringene omkring "mannskapsskiftet". I ettertid ser vi at særlig smart var det ikke.

I tillegg synes opinionen å være likeglad med at det er vi skattebetalere som betaler 78% av kostnadene. Jeg skal la andre regne på hva det betyr på statsbudsjettet, men skal love at hadde man vist slik rundhåndet holdning ovenfor forskning, så hadde i alle fall jeg sett lyst på fremtiden.

At vi vil få noen flere gründere fremover, er vi selvfølgelig takknemlige for.

Et kinesisk ordtak som jeg hørte forleden har blitt hengende med meg; - Det er ikke vinden, men hvordan du setter seilene, som avgjør hvor ferden går.

Det er opp til deg og meg.

God seilas.

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 11. juni
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

Næringsstreffet

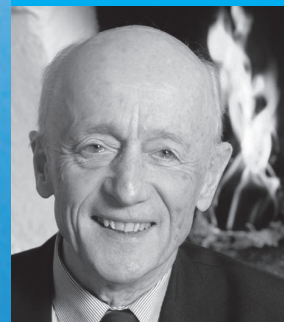
2007



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

I samarbeid med:

SpareBank 1 SR-Bank



Med fokus på din bransje

Næringsstreffet 2007 tar utgangspunkt i Scenarier2020, og stiller dette spørsmålet: Er regionen rustet til møtet med fremtiden?

Kom og hør Kåre Willoch foredra om "Fremskritt med forbedringsmuligheter"

BRANSJESEMINAR

Etter Willoch kan du velge mellom ulike bransjeseminarer innen: Bygg og anlegg, Energi, Gründere, HR og strategi, IKT, Kapitalforvaltning, Kultur og næringer, Luftfart, Læring og kompetanse, Næringsreiser og turisme, og Varehandel.

Vi presenterer siste nytt om bransjene, og vil dra i gang debatter som kan styrke din bedrift og regionens næringsliv frem mot år 2020.

Vi ser også nærmere på muligheter og utfordringer for Randaberg, Risavika og Sandnes & Jæren.

Fullstendig program legges ut på
www.stavanger-chamber.no

Sted: Atlantic Hall, Radisson SAS
Atlantic Hotel

Dato: Onsdag 6. juni 2007

Klokkeslett: 13.00.

Tapas og mingling fra kl. 17.30

Påmelding

Påmelding til Næringsforeningen
på tlf 51 51 08 80 eller på
www.stavanger-chamber.no.

Pris seminar Kr 290

Les mer på
www.stavanger-chamber.no