

Unge nettverksbyggere

- Unge, spesielt de som nettopp har begynt å jobbe, har et like stort behov som de eldre for å bygge relasjoner.

■ Side 32-33



Motivering

Ledere kan gjennom sin atferd sørge for at medarbeiderne blir demotiverte. Men de kan ikke motivere sine medarbeidere. Det er medarbeidernes eget ansvar.

■ Side 14-15

Viktig næring

I Norge er handelsnæringen den viktigste næringen hvis vi ser på sysselsetting og andel av BNP. I "våre" fire fylker står næringen spesielt sterkt.

■ Side 20-24

Svake politiske muskler

Det politiske Rogaland holder ikke tritt med veksten i de verdiskapende næringene i regionen. Tvert om er det ting som tyder på at Rogalands politiske muskler relativt sett svekkes.

■ Side 36-37

6		- På det regionale nivået har vi et godt grunnlag i det gode og inspirerende miljøet i regionen. Vi er i sentrum av det olje- og gassindustrielle miljøet i Norge, og UiS-miljøet er en god tilvekst til det samlede miljøet, sier Kjell Pedersen, administrerende direktør i Petoro.	32	Det Stavangerske Dampskibsselskab (DSD) har aner helt tilbake til 1855, da framsynte kjøpmenn i Stavanger Handelsforening tok initiativet til etableringen av et dampskips-selskap i Rogaland. DSD er et av de eldste rederiene i Norge og muligens det eldste A/S i Stavanger.
	Jeg tror folk i Randaberg har større påvirkningsmulighet overfor beslutningstakerne i dag enn om de blir en bydel under Stavanger, sa Magnhild Meltveit Kleppa til Rosenkilden. Gunnar Berge mente at en kommune må kunne forvalte ansvaret de får, også fra sentralt hold. Da er størrelsen av interesse.	10	Regionens evne til nyskaping og entreprenørskap er avgjørende, en kapasitet som er mer og mer avhengig av kompetanse, både i bredde og dybde. Men kompetanse er ikke tilstrekkelig. Gjennom innovative aktiviteter må det skapes produkter og metoder som kan selges, nasjonalt og internasjonalt.	41

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 18. september 2007.

INNHold

KILDEN: - KA E' DET ME		ELLER MERKEVARE	SIDE 28-29
LIGGE Å LØYBE ITTE?	SIDE 4-5	NY DØRÅPNER I HOUSTON	SIDE 31
PROFILEN: KJELL PEDERSEN	SIDE 6-9	UNGE NETTVERKSBYGGERE	SIDE 32-34
ENIGE OM MÅL, UENIGE		SVAKERE POLITISKE MUSKLER	SIDE 36-37
OM VIRKEMIDLER	SIDE 10-12	NYTT FINANSSTUDIE	SIDE 38-39
PÅ SKRIVEBORDET TIL		VERDISKAPINGSEVNE	SIDE 40-42
KAN LEDERE MOTIVERE?	SIDE 14-16	NYTT FRA BRUSSEL	SIDE 47
DEN POLITISKE OVERKLASSE	SIDE 18-19	EIT FYLKE TIL INDRE OPPBYGGELSE?	SIDE 49
UTEN VARER STOPPER NORGE	SIDE 20-23	STYRELEDERS SPALTE	SIDE 50
BEDRIFTEN I ROSENKILDEN: DSD	SIDE 24-26	NYTT OM NAVN	SIDE 51
FLEKSNES - VAREMERKE			

Vi og virkemidlene

Valgene for de neste fire årene er tatt. Vi har fått de folkevalgte vi fortjener, blir det sagt. Og nå er det opp til oss å prøve å hente inn de fortjenestene som ligger i de enkelte valgene.

Når Rosenkilden avslutter sin septemberredaksjon er ennå ikke resultatene av de politiske hestehandlene avsluttet. Vi vet disse må komme etter hvert eneste valg – like sikkert som selve valget. For til sjuende og sist handler det om å få sitt partis og sine egne hjertesaker på dagsorden. For å vise at en bryr seg. Hva skulle vi ellers med våre folkevalgte?

FOLKETS VALG

Ordet "folkevalgt" er en hedersbetegnelse – en politiker som er valgt av folket. Og jo flere stemmer som er gitt den enkelte politikeren – jo sterkere står en som folkevalgt. På dette punktet er det nå grunn til bekymring. Ikke på grunn av antall stemmer som er til slutt tilfaller hver enkelt folkevalgt. Men på grunn av det samlede antallet stemmer som er avgitt ved valget. I Stavanger og nabokommunene stemte rundt regnet 60% av befolkningen. Hvis dette er en nedadgående trend, står vi overfor en formidabel utfordring. Hvordan skal våre folkevalgte få folket interessert i politikk?

Våre folkevalgte må ha skikkelige mandater slik at de kan oppetre med tyngde. Vi trenger "tunge" folkevalgte mer enn noen gang i vår region. Fordi utfordringene er mange, og veiene fram til resultater lange.

DE FOLKEVALGTES SAKER

Derfor er den klart største oppgaven nå for de neste fire årene å få fram saker som øker interessen for politikk og samhandling i de offentlige rom. Utover all festiviteten som den store floraen av festivaler byr på i vår region. Hvor finner vi de sakene som forteller oss at det er rett og rimelig med mange partier? For har vi ikke nettopp fått de ulike partiene ut fra ulikt syn på hvor store verdier som skal tilføres fellesskapet og etter hvilke kriterier disse skal fordeles? Og hvorfor makter ikke våre folkevalgte å løse saker som så godt som hele befolkningen står bak?

Ett eksempel på det siste først: Horene i Stavanger sentrum er ikke befolkningen og byen verdig. Og det synes å være allmenn

enighet om at kvinnene selv vil ut av sine ligastyrt fangenskap. Hvorfor i all verden kan ikke et samstemt korps av folkevalgte i Stavanger gjøre ord til handling?

Og så til saker der enigheten rår om målene, men der sakene står i stampe fordi det er uenighet om veien fram, om virkemidlene. Alle våre folkevalgte snakker varmt om lokalt selvstyre, om trivsel og nærhet til beslutningstakerne. Mens dagens skoler og eldreomsorg styres etter retningslinjer gitt av Stortinget. Der det derfor blir kommunens oppgaver å finansiere – rett nok i samarbeid med Staten – og levere de lovpålagte oppgavene. Når de enkelte kommunene blir for små, søker de løsninger gjennom interkommunale selskaper – der de sentrale beslutningstakerne møtes. I sin tur fører kanskje slike selskaper til overadministrasjon og fare for demokratiforvitring. Det fører neppe til at flere folk går til valgurnene...

Derfor har vi utfordret politikerveteranene Gunnar Berge og Magnhild Meltveit Kleppa til å si noe om vår felles utfordring – dagens lokale forvaltningsgrenser, trivsel og nasjonal gjennomslagskraft.

NÆRINGSLIVETS SAKER

Næringsforeningen utfordrer våre nye folkevalgte på de store samferdselssakene: - Ryfast, Rogfast og Gandsfjord bru. Atkomsten til Risavika må sikres parallelt med åpningen av vår regionale og nasjonale storhavn. Klimautfordringen tilsier at vi må sammen arbeide for Haukelibanen mellom Øst- og Vestlandet. Kollektivtilbudene må utvikles parallelt med styrkingen av veinettet. Utad må regionen opptre samlet. Vi trenger ikke en nye havn i Sandnes når Risavika kommer, Det handler til sjuende og sist om å opptre med den tyngden vi vitterlig har, for å få gjennomslag i konkurransen om våre nasjonale ressurser – for styrking av konkurransekraften også i vår del av landet. Og til sjuende og sist om gode oppvekstvilkår for de små og trivsel for oss alle.



- Ka e' det me ligge å løybe itte...?



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

- OM Å KJENNE SIN BESØKELSESTID...

Det går i sannhet opp og ned i livet. Med Statoil på plass fikk lut-fattige Stavanger for 35 år siden fylt opp sin verktøykasse. Etter hvert til glede og nytte for resten av kongeriket. Fra 1970-årene fram til hundreårsskiftet var landets øyne rettet mot Stavanger. Hvordan ville byen på Det mørke fastland makte overgangen fra bedehus- til oljehovedstad?

Stavanger ble motoren i det økonomiske eventyret oljå skapte. Med sin spennende blanding av sjømannskap og misjon, av kyst-

kulturell internasjonalisme og vågalt industrielt mot, tok regionen utfordringen. Denne blandingen var svært så effektiv. På kort tid fikk Stortinget oppfylt sine mål: Å gjøre det på norsk som ellers i verden ble gjort på amerikansk - og samtidig sikre at det meste av inntektene forble i Norge.

ADAM OG PARADIS

I dag er energi industrien fornorsket. Den er våre eneste globale industriklynge - med halvparten av virksomhetene i vårt fylke. Og formuen samlet i Statens pensjonsfond i utlandet er blitt ett av verdens største kapitalfond.

Så opplever vi at dagens rød-grønne regjering tar noen formidable sentraliseringsgrep som bygger ned viktige deler av den infrastrukturen vi har utviklet nettopp som energihovedstad. Vi har terpet på Statoil-Hydro-effekten for vår del av landet. - Hva gjør vi når Statoil i realiteten flytter sine hovedfunksjoner til Oslo?

Og alt bråket om nevrokirurgien med Bergen. Med et vegkontor oppe i Sogn som ikke synes å være særlig interessert i vårt trafikk-kaos? For ikke å snakke om Forsvarskommandoen som kanskje er på vei ut fra Stavanger og Rogaland med NATO på slep? Et universitet som er underfinansiert? Eller et Aftenbladet som får sitt hovedkontor i Bergen – som tilfellet også blir for "Stavangerske".

- Hvor lenge var Adam i Paradis? Spør vi. Mens vi fortsatt surfer på en høykonjunktur som vi vet vil ta slutt. Før eller senere. Og som derfor krever handling nå.

MARKED OG KLIMA

Vi har lært at den som ikke kjenner sin besøkestid, går det ille.

Statoil var resultatet av en allianse mellom høyre- og venstresiden i norsk politikk. Med ressursnasjonalisme som mål og forklaring. Inntil nye ledere kom og ville ha Statoil på børs. Med solid støtte fra høyresiden i norsk politikk – og langt inn i arbeiderbevegelsen. Etter 30-års drift var Statoil som energiselskap blitt trendsetter på ledelse og lønnsomhet. Statoil skulle bli enda mer resultatorientert. For i vår globaliserte verden styrer markedet. Og markedet gir som kjent ikke mer mening enn den avkastningen kapitalen krever. Kapitaleierne styrer naturlig nok dit der avkastningen fins. Akkurat som forvalterne av vårt felles norske pensjonsfond...

Når våre folkevalgte fra Frp og langt inn i Ap mener at Staten ikke skal være hovedeiere av næringsvirksomheter, finnes det ingen andre styringsmuligheter enn dem markedet gir. Inntil "Markedet" møter seg selv i den klimakrisen det selv har skapt. Da ropes det på miljøbevissthet og klimavoter. ...

Til syvende og sist handler det om hvor langt markedet kan styre før reguleringene må komme...

- KA E' DET ME LIGGE Å LØYBE ITTE?

Stortinget ga Stavanger Statoil. Lokaliseringsvalg har vært noen av de viktigste redskapene planøkonomene har kunne bruke. I tillegg var lokaliseringsvalget logisk. Oljen ble funnet i Nordsjøen og ikke i Indre Oslofjord. Så opplevde vi at våre folkevalgte sendte selskapet på børs. Folkestyret ble avløst av børskursene og markedsskreftene. Investert kapital skal gi avkastning. Er avkastning sannsynliggjort, er utlendinger spesielt velkomne.

Det er selvfølgelig investorenes mening og mål. Og er de store nok, kommer de helt inn i styrerommet. Slik at språkskifte er påkrevd. Derfor snakkes det nå engelsk i Statoils styrerom. Derfor er språket i selskapets administrasjon engelsk.. Mens døtrene av de multinasjonale oljegigantene søker etter resepsjonister, regnskapsfolk og geologer på norsk i avisannonsene henvender Statoil seg nå til det samme norske arbeidsmarkedet på engelsk. Det store norske selskapet ble for lite til å kunne stå oppreist for en norsk identitet på hjemmebane.

En definisjon av intelligens er å se langsiktige konsekvenser av kortsiktige handlinger. Det gjør den som kjenner sin besøkestid. I Luk., 19,44 kan vi lese fortellingen om hvordan det går når katedralen blir til børs – og om hvordan det går dem som ikke kjente sin besøkestid.

- Ka e' det med ligge å løybe itte? Spørsmålet blir ofte stilt i vår region når en eller annen har det travelt uten riktig å vite hvor han eller hun skulle hen. Med et aldri så lite glimt i øyet. Her vi fortsatt kan nyte en velstand som våre foreldre aldri kunne forestilt seg. – Hvor skal vi hen? Og hvordan kan vi komme dit? Det spørsmålet kan vi ikke stille ofte nok – når vi vet hvilke utfordringer Stavanger-regionen står overfor.

Etter at "katedralen" er gått på børs...

John Blund



Monika Olsen [Kontoradministrasjon]

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

Advokatfirma Helliesen_Kvernberg AS.

Telefon 51 84 12 20 www.lawyer.no

HELLIESEN_KVERNBERG
ENGASJERTE_MENNESKER



Administrerende direktør i Petoro, Kjell Pedersen

Med 174 milliarder kroner i inntekter

Det er en merkverdig stille dag i fedrelandet. Stavanger virker for en gangs skyld som en soveby. Riktignok er det mandag, men så viser det seg at det også er valgdag i Norge. Den knugende tomheten kan selvfølgelig skyldes at alle er utmattet etter endeløse TV-debatter med bablende politikere. De har som vi alle vet, snakket om de store nasjonale sakene og ikke de lokale.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

Nei, over til noe hyggeligere. Det er på denne selvsamme valgdag at vi er på vei til et selskap som vi må skrive ligger midt i smørøyet i Stavanger. Selskapet befinner seg også i det absolutte sentrum av norsk petroleumsvirksomhet.

Men en liten spørsmålsrunde til forbi-passerende om hvor vi skal, ville neppe resultert i mange gjenkjennende svar.

La oss forsøke med en liten quiz. Hvilket selskap kan i 2006 skilte med 174 milliarder kroner i inntekter og driftskostnader på skarve 46 milliarder kroner?

Hvilket selskap er det som skjuler seg bak det tidligere SDØE? Det ringer ikke så mange bjeller? Vi tenkte oss det.

Men hva med Petoro? Noen bjeller nå?

For å være helt ærlig er denne rapportør heller ikke familiær med de to navnene.

Men la oss begynne med, nåja, begynnelsen.

SDØE

SDØE står for Statens direkte økonomiske engasjement. Det betyr, har vi lest oss til, at SDØE-ordningen innebærer at staten deltar som en direkte investor i petroleumsvirksomheten på norsk sokkel.

Hva betyr så det? Følgende: Staten har deltakerandeler i 112 utvinningstillatelser og 16 interessentskaper for rørledninger og landanlegg.

SDØE-ordningen ble opprettet med virkning fra 1985. Ordningen oppsto som en følge av det såkalte oljeforliket i 1984. Oljeforliket innebar at Statoils deltakerandeler ble splittet i to. Statoil beholdt

én del og den andre ble Statens direkte økonomiske engasjement (SDØE). Staten eier med andre ord SDØE direkte.

I perioden 1985-2001 var Statoil forretningsfører for Statens direkte økonomiske engasjement. I dag ivaretas SDØE av statsaksjeselskapet Petoro AS som ble etablert i 2001 med tilholdssted Øvre Strandgate 124 like ved utenriksterminalen og kommende nabo til Konserthuset, når det en gang måtte komme.

SDØE-ordningen innebærer at staten betaler en andel av alle investeringer og driftskostnader i prosjekter tilsvarende SDØEs deltakerandel. Staten får på lik linje med de øvrige eierne en tilsvarende andel av inntektene fra salget av produksjonen og andre inntekter.

ÅKRA-BUEN

Dette er med dette som egen faglig bal-last vi entrer kontoret til administrerende

- Vi bidrar årlig med en kontantstrøm til Statens pensjonsfond - Utland, tidligere "Oljefondet", på rundt 100 milliarder kroner. Dette er i størrelsesorden en tredel av den årlige tilførselen til oljefondet.



Kjell Pedersen

direktør Kjell Pedersen (54). Utsikten er formidabel på en dag da solen for en gangs skyld flommer over byen. Det er nesten så Kjell Pedersen kan skimte fødestedet Åkrehamn i horisonten,

Kjell Pedersen har en tung faglig balast med seg inn i stillingen.

- Jeg er utdannet petroleumsingeniør fra det første kullet på NTH, nå NTNU, i 1976 og ble tilsatt i Esso i 1978.

EXXON

Kjell Pedersen var ansatt i Esso/Exxon i 23 år før han ble headhunted til Petoro-stillingen.

- Exxon er verdens største oljeselskap, og jeg fikk opplæring der i de fleste områder, fra planlegging, ingeniørarbeid, til kommersielle aktiviteter som kjøp av og salg av gass til drift av felt og generell ledelse, oppsummerer Pedersen.

Det skulle komme vel med som bakgrunn for Petoro-stillingen.

I sin tid i Exxon fikk Pedersen rik anledning til å bli familiær med petroleumsindustriens internasjonale karakter, med opphold i både USA, Tyskland og England.

- På den annen side var jeg alltid hjemme i Norge i noen år, og det var vel kombinasjonen av internasjonal industriell erfaring koblet med god kjennskap til norsk sokkel og petroleumsvirksomheten som er den viktigste ballasten inn i Petoro, oppsummerer Pedersen.

Nå var vi innledningsvis noe i villrede om Petoros oppgave som i Pedersens munn er følgende.

VERDISKAPING

- Oppgaven er å skape størst mulig ver-

dier av statens investeringer i olje- og gassvirksomheten gjennom deltakelse i felter og lisenser, sier Pedersen. Det er ikke vår oppgave å passe på ressursforvaltningen. Den tilligger Oljedirektoratet. Vi har en portefølje som er tildelt av staten, og det er en portefølje som mange vil misunne oss. Eierandelen i Troll er eksempelvis 56%, Gullfaks 30%. Samlet er denne porteføljen på et produksjonsnivå tilsvarende det StatoilHydro-selskapet vil ha etter fusjonen.

- På et vis jobber vi med problemstillinger vi kan velge blant på øverste hylle, sier Pedersen. .

Mens Petoro jobber med disse problemstillingen som skal gi mest mulig i den statlige kassen, skjer det til felles beste for alle i fedrelandet.

- Vi bidrar årlig med en kontantstrøm til Statens pensjonsfond - Utland, tidligere "Oljefondet", på rundt 100 milliarder kroner. Dette er i størrelsesorden en tredel av den årlige tilførselen til oljefondet. De øvrige kommer fra skatter/avgifter og fra avkastningen av fondet.

- Vi må tenke kostnadseffektivitet på samme måte som andre selskaper for å sikre størst mulige inntekter til selskapet. Derfor må vi jobbe med underliggende operative forhold som nettopp øker inntektene og redusere kostnadene..

I dette arbeidet har Petoro en organisasjon bestående av 57 ansatte.

ERFARING

- Vi har bygget opp en erfaren organisasjon med ansatte som er rekruttert fra mange selskaper. Vi har en gjennomsnittsalder på 42 år, og gjennomsnittlig ansettelsestid på 18 år. Det er mye kom-

petanse samlet her og som vil arbeide for å maksimere inntektene til eieren vår - Den norske staten. Pedersen oppsummerer hovedoppgavene slik:

- Vi skal følge opp utvinningstillatelsene på sokkelen med tanke på størst mulig verdiskaping, vi skal ha god økonomistyring, og vi skal passe på at Statoil holder seg til avsetningsinstruksen for salg av statens olje og gass.

- På det nasjonale plan skal vi på bakgrunn av den portefølje vi har, se trender og engasjere oss i viktige ting som skjer på sokkelen.

REGIONALT

- På det regionale nivået har vi et godt grunnlag i det gode og inspirerende miljøet i regionen. Vi er i sentrum av det olje- og gassindustrielle miljøet i Norge, og UiS-miljøet er en god tilvekst til det samlede miljøet. Vi kan støtte oss til kompetanse i oljeselskapene, utdanningsmiljøet og leverandørindustrien. Derfor er det helt naturlig at Petoro skal ha sin lokalisering i Stavangerregionen.

- I et internasjonalt perspektiv er vi blant annet opptatt av salg av gass til Europa, samtidig som vi er med i LNG mottakersentral i USA.

- Hva med utsiktene fremover for olje- og gassvirksomheten?

OPTIMIST

- Jeg er født optimist, sier Pedersen. Vi har først og fremst en fantastisk situasjon innen olje og gass. Det store bildet er at vi i et optimistisk scenario kan ha en produksjon i 2025 som er på samme nivå som i 1995. Det vil i et fremtidsperspektiv

bli mer gass og mindre olje. Det vet vi. Men anslagene over petroleumsproduksjonen har endret seg over tid. På et tidspunkt hadde vi jo en diskusjon om et produksjonstak på 90 millioner tonn eller ca 100 millioner kubikkmeter per år. I fjor produserte vi nærmere 250 millioner m³ i oljeekvivalenter – og selv om vi har sett nedgang i oljeproduksjonen de siste årene, så er gassen på vei opp, slik at vi den nærmeste tiden faktisk kan se en kort periode med økt produksjon – og deretter må vi altså gjøre en god jobb for å gjøre produksjonsnedgangen så slak som mulig de neste par tiårene.

Nå er det alltid noen som hevde at det er noen skjær i sjøen som muligens kan dempe Pedersens optimisme.

Men til og med Pedersen ser om ikke så mange, så i hvert fall et skjær i sjøen.

ARBEIDSMARKEDET

- Det er stort press i industrien når det gjelder tilgangen på menneskelige ressurser. Det er et sterkt press på arbeidsmarkedet. Det kan bidra til kostnadsøkning og noe vil bli dyrere av den grunn. Men samtidig ser det ut til at oljeprisen vil ligge på et høyt nivå.

Det har i lang tid nå vært etterlyst en smule flere bein å stå på når eventuelt olje- og gassvirksomheten er på vei inn i solnedgangen selv om ingen i dag kan si når olje- og gass-solen går ned. Solen har en tendens til å komme tilbake daglig.

- Det er en kjensgjerning at akkurat nå går det så det suser i vår bransje, sier Pedersen med ettertrykk. – Fremtidens utvikling er avhengig av oljepris, kostnader og tilgang på ressurser. Noen felt vil

vare i 50 år til, andre felt tar kanskje slutt om to til tre år. Men samtidig har det vært utviklet teknologi og arbeidsmetoder som har gjort at vi på lønnsomt vis får mer ut av eksisterende felt. Det viktige er at vi ikke må legge oss til å sove i den situasjonen vi er i nå. Det er for så vidt ingen fare for det, for industrien er stadig på tå hev.

ØKT UTVINNING

- Mange spådde at aktivitet på den meksikanske sokkelen skulle være nedlagt for lenge siden, men det har ikke skjedd. Det er på samme måte fortsatt store uoppdagede ressurser på norsk sokkel, og det er mulig å intensivere arbeidet for å få maksimalt ut av de eksisterende feltene. Det er i grunnen en av hovedutfordringene våre: Få mer ut av de modne feltene.

Det siste er vi ganske gode til på norsk sokkel. Det klassiske eksemplet er Ekofisk, hvor ambisjonen opprinnelig var å få ut 18% av reservoaret. I dag er ambisjonen rundt 50%. Det sier det meste.

Det er en historisk kjensgjerning at Stavanger har gått gjennom et hamskifte. Byen har utviklet seg fra å være skipsfarts- og hermetikkby til olje- og energiby. Det som hele tiden har vært felles for utvikling, har vært nærheten til havet.

FISKERFAMILIE

Det er en utvikling som også kan passe for Kjell Pedersen som kommer fra en fiskerfamilie i Åkrehamn på Karmøy. Den slags geografisk opprinnelse gir selvsagt nærhet til havet, og det er en nærhet som han dyrker med velbehag, skulle vi tro. Pedersen er en pasjonert hobbyfisker og har et særdeles godt utgangspunkt for

fiskeraktiviteten fra et hus han eier i idyllen Skudeneshavn.

- Jeg stortrives med å være på sjøen og fiske.

Kjell Pedersen har bodd i Stavanger siden 1976, har funnet seg vel til rette og er blitt Viking-tilhenger. Ganske passende for en forhenværende fotballspiller med erfaring fra midtbanen til Åkra.

- Jeg ble kjent som en sliter, sier en lattermild Pedersen.

Det kan nok komme vel med i hverdagen og jobben for den saks skyld.

STAVANGER-REGIONEN

- Stavanger er en fantastisk region å få lov å bo i, sier Pedersen etter 31 år i byen. Det er en region der folk tar tak i ting og får ting til å skje. Det er en ånd for få ting. Det er mange gründere og folk som leverer ideer. Det er ikke bare et jærsk særtrekk, men det gjelder også lenger nordover. Samtidig har regionen hatt kontakt utover regionen, spesielt mot vest. Vi kan utvikle mye nytt ved å lære av andre i verden.

FUSJONEN

1. oktober går Petoro og petroleumsbransjen inn i en epoke. Statoil og Hydro blir fusjonert.

- Det betyr at også vårt selskap går inn i en ny fase, sier Kjell Pedersen. - Det blir en mer utfordrende jobb, der Petoro nok må regne med å gjøre mer selvstendig teknisk arbeid enn tidligere. Men jeg ser positivt på fusjonen. Den representerer forandring, og forandring skaper nye muligheter.

Slik taler en ekte optimist.

Enige om mål – uenige om virkemidler



Rosenkilden har invitert Gunnar Berge og Magnhild Meltveit Kleppa til en samtale om spørsmål som i stadig større grad synes å oppta folk flest i vår region. Hvorfor møter vi så mye motstand når det kommer til nasjonale spørsmål?

Tekst: Jostein Soland og Randi Øglænd
Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

Som den senere tids diskusjon om forsvars tilstedeværelse i Rogaland – og dermed etter alle solemerker også NATO-senteret på Jåttå. Støyen etter flyttevedtaket av internasjonal avdeling i HydroStatoil har heller ikke lagt seg – ennå. Mens det er blitt langt stillere etter

avviklingen av SAS' tekniske avdeling på Sola.

POLITISKE VETERANER

Hva er grunnen til det som har skjedd? Spør vi våre to samtalepartnere. Nestoren Gunnar Berge har vært innom det meste – fra han begynte i bystyret i Stavanger – til å være statsråd både i Kommunaldepartementet og Finansdepartementet, som parlamentarisk leder for Arbeiderpartiet og leder av

Nobels fredspris – til han nettopp gikk av som direktør for Oljedirektoratet for så å gå inn i Petoro som styreleder. Magnhild Meltveit Kleppa fra Hjelmeland har en nesten like imponerende karriere i Senterpartiet – der hun nå sitter som parlamentarisk leder etter gjennom flere år å ha vært en særdeles tydelig sosialminister i Bondevik-regjeringen.

HVA ER EN REGION?

Da melder også spørsmålene om hva og

hvem er vi i grunnen – i egne og andres øyne?

Først og fremst spørsmålet om hva som er vårt geografiske utgangspunkt? Hva er en funksjonell region i dagens Norge – slik veteranene mener den må være?

Her var det som å slippe to sirkushes-ter løs. Resonnementene var lange, vel-overveide og derfor saklige. Målene her-sker det ingen uenighet om. Men når det kommer til diskusjon om midlene – møtte vi to politikere med tilsynelatende mot-stridende syn.

Kleppa: - En funksjonell region må ha kunnskap og kompetanse, et variert næringsliv og god intern kommunikasjon, både med hensyn til infrastruktur og evne til å snakke. Det høres kanskje litt enkelt ut?

Rosenkilden: Enkelt, og likevel så vanskelig.

Kleppa: - Ja, er det nå egentlig så vanskelig? Dersom vi bare drar i lag? Se på utfordringene våre innen samferdsel. Bandet over fjorden – Ryfast – kunne vært på plass nå, om vi hadde dratt mer i lag. Regionen hadde vært utvidet, innen 15-20 minutters kjøretid var presset på Nord-Jæren dempet!

Berge: - En region er etter min mening en enhet som er selvhjulpen. Som er tilrettelagt på best mulig måte for innbyggerne, men som samtidig er i stand til å bidra til nasjonal verdiskapning. For å få det til må vi organisere oss på en fornuftig og hensiktsmessig måte. I Norge har vi dessverre så langt ikke fått interkommunalt samarbeid til å fungere. Det er mulig at andre løsninger kan være bedre. Men trange kommunegrenser legger en klam hånd over mulig utvikling. En kommune må kunne forvalte ansvaret de får, også fra sentralt hold. Da er størrelsen av interesse.

Kleppa: - Vi har jo et regionalt folkevalgt nivå, fylkeskommunen. Fylkeskommunen

burde hatt flere oppgaver. Det er besyn-derlig når vi nå har hatt et fylkesvalg, uten at for eksempel helsetjenester har vært diskutert i løpet av valgkampen, en sak som angår og betyr noe for oss alle.

Rosenkilden: Det er her spenningene ligger. I forholdet mellom å sikre folk nærhet og medbestemmelse – for selv å kunne avgjøre hvordan ressursene skal brukes og nærmiljøet skal fungere. Ønsket om å kunne tilby kvaliteter i nærmiljøet er sterkt hos både Berge og Kleppa. Men så kommer den store utfordringen: Hvordan skal vi makte dette? Med et antall kommuner som er omtrent det samme i dag som for 170 år siden. Og der nettopp nye kommunikasjoner har satt nye grenser. Og hvor vi nå hører at Bondelaget ber om større kommuner enn

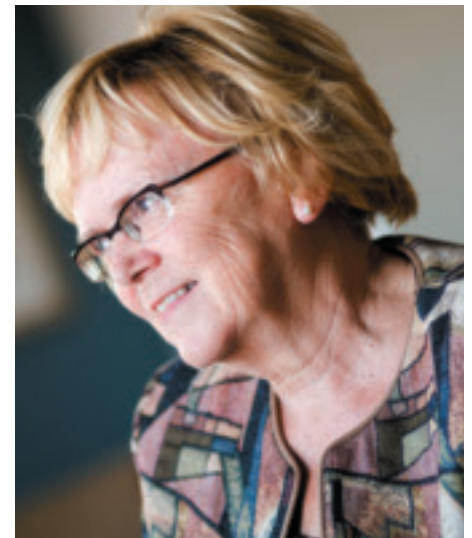


- En kommune må kunne forvalte ansvaret de får, også fra sentralt hold. Da er størrelsen av interesse.

Gunnar Berge

både Høyre og Arbeiderpartiet – for ikke å snakke om næringslivet – noen gang har våget å snakke om. Fordi vår dyrkbare jord må vernes...

Kleppa: Jeg tror folk i Randaberg har større påvirkningsmulighet overfor beslutningstakerne i dag enn om de blir en bydel under Stavanger. Det må være viktigere at vi får til samarbeid mellom kommunene, og at det legges til rette for at folk kan bo og arbeide der de vil. Kanskje Stavanger burde være med avslappet med hensyn til at folk skal måtte bo innefor deres kommunegrenser? Å bo tett gir mange utfordringer, sosialt og kommunikasjonsmessig. Fylkesdelsplanen for Nord-Jæren har vært avgjørende for fortsatt jordvern. Den skal nå rulleres, men "Marka-grensen"



- Jeg tror folk i Randaberg nå har større påvirkningsmulighet overfor beslutningstakerne.

Magnhild Meltveit Kleppa

ligger fast. Sandnes og Gjesdal har upro-
duktive arealer. De må høres!

Berge: - Det er en fare for at større kom-
muner kan skape avstand mellom de sty-
rende og de som blir styrt. Men det er
mulig å sentralisere det som er fornuftig,
det som ikke betyr noe for folk, og
beholde viktige tilbud lokalt. Vara-
ordføreren i Randaberg sa i en kommen-
tar til en eventuell kommunesammenslå-
ing – "vi har ikke plass til flere folk her i
Randaberg. Vi har knapt nok plass til våre
egne." Jeg spurte ham da hva han vil
gjøre når det ikke lenger er plass til de
som bor i Randaberg. De små kommu-
nene har i tillegg ofte mindre penger til
disposisjon, og hadde vært tjent med å
bruke midlene på noe mer fornuftig enn
administrasjon.

- Og det er nå en gang slik at de fleste
folk trives der de bor. Vi ser en klar ten-
dens til urbanisering. Folk vil bo der
andre folk bor. Jeg deltok på en regional-
politisk konferanse for noen år siden,
med diskusjon om bosetting og befolk-
ningsspredning. Konferansen konkluderte
med at vi i hovedsak ville gå inn for å opp-
rettholde spredningen. Da reiste en
demograf i Statistisk sentralbyrå seg og
sa – *Men jeg har fasiten. All forskning og
all statistikk viser nemlig at ungdommen
kommer til å flytte inn til byene.*

- I et nasjonalt perspektiv står større
kommuner sterkere. Størrelse er viktig av
flere årsaker:

1) Jordvern – på grunn av press på
både jordbruks- og friarealer. På min
daglige joggetur rundt Stokkavannet tref-
fer jeg folk fra Randaberg og Sola. De

mangler friarealer til den type aktivitet.
Og alle går vi tur på Sola-stranden.

2) Infrastruktur – vi har vokst i et hurtig
tempo og utfordringene her må løses fort.

3) Effektivitet og

4) Trivsel

Effektivitet kan høres ut som en mot-
setning til trivsel, men det er ikke nød-
vendigvis tilfellet.

Rosenkilden: Hva skal til for å skape triv-
sel? Og hva med satsing på kultur?

Stavanger er den kommunen i landet som
braker mest penger pr. innbygger på kul-
tur, og de er den eneste kommunen i
regionen som sammen med staten og fyl-
ket gir tilskudd til våre regionale kulturin-
stitusjoner som symfoniorkesteret og tea-
teret. Skal det være slik?

Kleppa: Det er ikke rimelig at det er slik.
Se på krisesentrene. Der spør de hvor kli-
entene kommer fra, og hjemstedskom-
munen må bidra. Og Stavanger
Symfoniorkester og Rogaland Teater er
besøkt av folk fra hele regionen.

Berge: Og se på boligbyggingen.
Stavanger Boligbyggerlag bygger nå flest
boliger i Randaberg og Sola. Det går jo på
et vis, men det er litt fiklete. Da de bygde
en blokk i Randaberg, ble det krav om at
folk fra Randaberg skulle ha fortrinnsrett.
Med det resultat at nesten bare de fra
Randaberg fikk leilighet, selv om de
hadde mindre ansiennitet i boligbyggerla-
get.

Rosenkilden: Hvordan ser vårt selvilde

ut nasjonalt?

Kleppa: Rogalendinger kan nok virke noe
selvmotsigende. På den ene siden sies
det at vi klarer oss selv. Vi er verdens-
mestere og trenger ikke hjelp. Samtidig
hyler de mest privatiseringsglade opp når
for eksempel HydroStatoil plasserer deler
av virksomheten til Oslo.

Berge: Vi opplever ofte mye skrik og skrål
for å hindre at endring skjer. Men vi
ønsker å fremstå som en dynamisk
region, og en dynamisk region må være
åpen for forandring. Endring kan være en
forutsetning for at noe skjer. Se på
Risavika. Det var sterke reaksjoner da
Shell-raffineriet ble nedlagt. Men det
åpnet for den positive utviklingen vi nå
ser, med etablering av et moderne nasjo-
nalt gassenter.

ULIKE BILDER

Næringsliv og kommuner har samarbei-
det om visjon, mål og virkemidler i
Strategiske Næringsplan for Stavanger-
regionen. Selv om det er enighet om
visjon og mål, vil det alltid være diskusjon
om valg av strategier og virkemidler.
Fordi våre bilder av virkeligheten alltid vil
være ulike. Derfor har vi ulike politiske
partier. Men derfor må det handle om vil-
jen til å få til noe mer – om takhøyde og
generøsitet – hvis Stavanger-regionen
fortsatt skal kunne fremstå som en vin-
nerregion.

Sandnes Sparebank

BMA Kina XIV 2007/2011

Et plasseringsprodukt som kombinerer vanlig bankinnskudd
med avkastning fra aksje- og råvaremarkedet.

Les mer på www.sandnes-sparebank.no/investeringsprodukter

Interessant? Send e-post til kapital@sandnes-sparebank.no eller ring oss i dag på 51 67 67 00.



Sandnes Sparebank
- slik du vil ha det

FASETT



Møter i Næringsforeningen oktober 2007

TIRSDAG 2. OKTOBER "Gorillamarkedsføring"

Kveldsseminar

Jæren Hotell, Bryne Kl. 1800-2100

- Hvordan markedsføre sin virksomhet uten at det koster for mye
- Alternative virkemidler til tradisjonell annonsering

Foredragsholdere

Morten Helliessen, daglig leder Compartner AS. Presentasjon av ACSenteret v/ Tor Audun Rusdal

ONSDAG 3. OKTOBER

Get together

Faglig kick for alle som jobber med salg og service.

Kveldsmøte

Hall Toll Kl 2000-2200

Butikkansatte på alle nivå får faglig påfyll og motivasjon. Tapas.

Foredragsholdere

Kristian Kristiansen, Opinion, Inger Lise Blyverket, HSH. Underholdning ved Hans Morten Hansen.

FREDAG 5. OKTOBER

Matnyttig samarbeid

Lunsmøte

Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

Samarbeid mellom mat-bedrifter og FoU om produktutvikling.

Foredragsholdere

Kari Holmefjord Vervik, Innovasjon Norge, avd. Rogaland intervjuer Tor Kristian Sirevåg og Roar Jørgensen fra Sirevåg AS og Sveinung Birkeland fra Norconserv. Møter er i samarbeid med Innovasjon Norge.

TIRSDAG 9. OKTOBER

Introduksjonskurs i styrearbeid

Seminar

Rosenkildehuset Kl. 0900-1545

Kurset gir innsikt og kompetanse i styrearbeid.

Foredragsholdere

Per Christian Ask, Ernst & Young AS, Marianne Eskeland, Petoro AS, Eldor Fjermestad, Kverneland Group, Sigrun Sagedahl, ProJure Advokatfirma DA, Hallvard Ween, Stavanger Forum AS

TORSDAG 18. OKTOBER Rent i Stavanger!

Lunsmøte

Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

Vi ønsker å inspirere og motivere til et renere, triveligere Stavanger. På møtet vil det bl.a. bli gitt informasjon om hvordan virksomheter kan miljøsertifiseres.

Foredragsholdere

Arild Marvik, Samarbeid for Sentrum, Leidulf Skjørestad, Bymiljø og utbygging Stavanger kommune, Bengt Jacob Rohde, Rogaland Politidistrikt, Torunn Møllerhaug Tysvær, Bymiljø Stavanger kommune, Stein Bethuelsen, Stavanger kommune

FREDAG 19. OKTOBER

Energi - betydning for byggebransjen

Boligkonferansen 2007

Stavanger Forum Kl 0900-1600

Denne gang ser vi bl.a. nærmere på energi og hva dette betyr for bygge- og anleggsbransjen.

Foredragsholdere

Lars A. Myhre, Lyse, Per Jæger, Boligprodusentene, Leif Amdal, Norsk VVS Energi- og Miljøteknisk Forening, Tom Henning Sletthei, Jåsundutbyggingen m.fl.

TIRSDAG 23. OKTOBER

Langsiktige virkninger av Stavanger2008?

Lunsmøte

Rosenkildehuset Kl. 1100-1300

Stavanger-regionen har fått status som Europeisk Kulturhovedstad i 2008.

- Hvordan sikrer langsiktige virkninger?
- Erfaringer fra tidligere store norske kulturarrangement?

Foredragsholdere og paneldeltakere

Rolf Norås, Stavanger2008, Terje Gloppen, tidligere prosjektleder LOOC og direktør Bergen2000, Bjørg Tysdal Moe, Stavanger 2008, Siri Aavitsland, Stavanger kommune, Erik Fossåskaret UiS, Nina O. Høiland, Sandnes kommune, Torstein Plener, SpareBank 1 SR-Bank, Helge Ole Bergesen, UiS

ONSDAG 24. OKTOBER

Idékonfransen 2007 Konferanse

Hall Toll Kl. 1300-1600

Med på fokus på idéutvikling og innovasjon i Stavanger-regionen.

Foredragsholder

Erik Lerdahl, dr. ing.

TORSDAG 25. OKTOBER

Lønnsom lidenskap

Designdagen

Hall Toll Kl. 1000-1700

På Designdagen Rogaland 25. oktober kommer foredragsholdere fra inn- og utland for å gi deg svaret. For å vise deg sine beste eksempler, fortelle om sine erfaringer, inspirere og selv bli inspirert.

FREDAG 26. OKTOBER

E39 og andre trafikk-knuter

Lunsmøte Kl. 1100-1230

- Situasjonen er uholdbar
- Hva kan vi gjøre?

Foredragsholdere

Gunnar Eiterjord, Rogaland fylkeskommune, Øystein Noreng, BI Oslo, Svein Andersen, Risa AS

TIRSDAG 30. OKTOBER

Miljøteknologi

Lunsmøte

Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

Stavanger og Rogaland som en foregangsregion innen miljø.

- Hvilke fortrinn har regionen allerede?
- Benytte kompetansen internasjonalt?

Foredragsholdere

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

TIRSDAG 30. OKTOBER

Vekst gjennom kjededrift

Kveldsseminar

Quality Hotel Residence AS Kl. 1800-2100

- Internasjonale kjedetrender.
- Internasjonale trender innen Private Labels.

Foredragsholder

Ståle Økland, Domene Fem

Mer informasjon og påmelding på www.stavanger-chamber.no

Inge Hansen, StatoilHydro (venstre) har bidratt med en artikkel i Sigurd Viksin bok "Prestasjonskultur og Prestasjonsledelse" som ble lansert gjennom Næringsforeningen i Stavanger-regionen i april i år. Første opplaget ble solgt ut på fire måneder, og nytt opplag foreligger i oktober.



Kan ledere motivere?

Ledere kan gjennom sin adferd sørge for at medarbeiderne blir demotiverte. Men de kan ikke motivere sine medarbeidere. Det er medarbeidernes eget ansvar. Ledere kan imidlertid stimulere og forsterke denne motivasjonen på en måte som medvirker til høye prestasjoner for virksomheten og tilrettelegger for fornøyde medarbeidere.



Tekst: Sigurd Vik, forfatter og senior-konsulent i Right Management

Foto: Lars Idar Waage

Det blir jevnlig påpekt at ledere skal motivere sine medarbeidere. Når man ansetter en ny medarbeider, forventer man at personen selv er sterkt motivert for jobben. Lederen vil ikke fra første dag bruke all sin energi på å motivere den nyansatte. Og vil man som medarbeider delegere ansvaret for sin motivasjon oppover til sin leder? Motivasjon er noe som den enkelte eier og selv vil og skal ta ansvar for.

Betyr dette at ledere ikke skal bry som om hvordan de påvirker medarbeidernes motivasjon? Langt i fra. En av lederes viktigste oppgave er å stimulere og forsterke medarbeideres motivasjon. For å få til dette, kan ledere starte med det man skal slutte med. Å demotivere mennesker som ønsker å prestere. Som leder- og teamutvikler møter jeg en rekke mennesker som forteller om ledere som gjennom

destruktive atferd demotiverer sine medarbeidere. Lederne er fraværende, de gir sjelden tilbakemelding på godt utført arbeid og mangler evne til virkelig å lytte.

Halvparten av norske arbeidstakere sier at lederen ikke vet hva som motiverer dem til bedre innsats. Hvis ledere hadde forstått hvor lite som skal til for å skape og forsterke motivasjon, kan det hende at de hadde gjort noe med det. Og det er helt kostnadsfritt! – Den oppgaven løste du jammen bra. – Ditt bidrag i denne virksomheten er viktig for oss. – Vi setter pris på deg. – Du utgjør en forskjell. – TAKK. Det ofte så lite som skal til for å glede oss mennesker. Vi ønsker å mestre, bli sett og føle tilhørighet. Hva som motiverer oss er imidlertid individuelt. Skal ledere stimulere den enkelte medarbeider, må han eller hun vite hvilke knapper det skal trykkes på. Det forutsetter at lederen kjenner hver enkelt medarbeider og virkelig bryr seg om den enkelte. Men det nytter ikke bare å ønske og ville, men som soldaten i Peer Gynt, man må også gjøre det.

Disse 10 punktene kan ledere hogge

inn i stein og sette foran pulten sin etter at de har signert innholdet som en kontrakt med sine medarbeidere.

1 DU UTGJØR EN FORSKJELL.

Jeg forteller at jeg setter pris på deg. Jeg gir jevnlig tilbakemeldinger og gir anerkjennelse for gode bidrag.

2 JEG KJENNER DEG.

Jeg kjenner din kompetanse, dine evner og interesse. Jeg gjør hva som er mulig for at du får utnyttet dine evner. Jeg ser at du er i flyt, og noen ganger skal jeg løfte deg utenfor for å gi deg vekst.

3 DETTE SKAL VÆRE DITT BIDRAG.

Jeg synliggjør virksomhetens målsetting, og hva du må gjøre for å bidra inn i helheten.

4 JEG ER KREVENDE.

Som leder tror jeg på deg. Jeg forventer at du leverer, og du skal få nye oppgaver og utfordringer etter hvert som du utvikler deg.

5 JEG LYTTET TIL DEG.

Jeg tar initiativ til dialog og vil vite hvordan du egentlig har det, og jeg tåler ærlige tilbakemeldinger fra deg.

6 DET SKAL VÆRE LATTER HOS OSS.

Som leder er jeg ikke ansvarlig for selv å være lattersprederen. Men jeg er ansvarlig for at vi har en kultur og et miljø hvor latteren sitter løst.

7 JEG INVOLVERER DEG.

Når det er viktige forhold som berører ditt og avdelingens arbeid, sørger jeg for å holde deg informert og involverer deg der det er mulig.

8 JEG KLARER Å SKAPE ENERGI HOS

MENNESKENE JEG LEDER.

Jeg er innforstått med at det er organisasjonens samlede energi som skaper resultater. Jeg utfordrer kontinuerlig mitt lederskap for å inspirere omgivelsene og opptrer som en god rollemodell.

9 ARBEIDSGLEDE OG LIVSGLEDE.

Jeg erkjenner at du er et helt menneske. Trivsel og glede på jobben påvirker også ditt private liv. Like så mye som livet ditt utenfor jobben har innvirkning på det arbeidet du utfører.

10 MOTIVASJON ER INGEN KONSTANT FAKTOR.

Jeg erkjenner at motivasjon ikke er en konstant faktor verken for meg selv eller

mine medarbeidere.

- Mennesker er bedriftens viktigste ressurs, sier mange ledere. Uten at de bruker tid og krefter på å vedlikeholde og utvikle denne ressursen. Dyktige ledere har innsikt i de ti punktene som her er uthevet, og er innforstått med at etterlevelse skaper motiverte medarbeidere og gode prestasjoner.



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

Ingen måltider er like - men alle er like viktige.



stavanger forum
www.stavanger-forum.no

AL-DENTINO foto: S. Sjøvann

Tommelen opp for Ny Nordisk Mat



Programmet Ny Nordisk Mat er i ferd med å bli den suksessen vi forventet, mener landbruks- og matminister Terje Riis-Johansen. Han mener oppslutningen om programmet i regi av Nordisk Ministerråd er entydig og positiv.

I kommende utgave av det danske fagbladet Momentum gir landbruks- og matminister Terje Riis-Johansen tommelen opp for programmet Ny Nordisk Mat.

- Endelig er maten kommet på agendaen til Nordisk Ministerråd, fastslår Riis-Johansen i artikkelen. Han viser til at nordisk mat er forankret både i Århusdeklarasjonen, Nordisk Kjøkkenmanifest, det vellykkede forprosjektet og den videre behandling i Nordisk Ministerråds organer.

- Dette har tatt et par år, men nå er vi i gang med prosjektet for alvor. Jeg er meget godt fornøyd med utviklingen av programmet Ny Nordisk Mat, skriver landbruks- og matministeren i Momentum.

AMBISIØS SATSING

Ny Nordisk Mat er en ambisiøs satsing med en total budsjetttramme på 23 millioner danske kroner for 2007-2009. Programmet ble lansert av Nordisk Ministerråd høsten 2006 og skal løfte nordisk matkultur for å fremme nyskaping og konkurransekraft innen matsektoren. Nordisk Ministerråd har bevilget fire millioner danske kroner til prosjekter innen programmet i 2007.

Toppår for oppdrettslaks

Foreløpige tall for 2006 viser at den totale førstehåndsverdien av laks og ørret fra norsk fiskeoppdrett var på 17 milliarder kroner som var en oppgang på hele 26 prosent fra 2005. I fjor gikk sysselsettingen i næringen opp for første gang siden 2001.

Førstehåndsverdien av solgt laks var på 15,4 milliarder kroner i 2006. Oppgangen var på hele 26 prosent sammenlignet med 2005, som også var et toppår. Gjennomsnittsprisen pr. kilo steg fra 20,77 kroner i 2005 til 24,54 kroner i 2006. Totalt ble det solgt litt over 626 000 tonn laks. Dette var også et større kvantum enn noe tidligere år og en oppgang på 7 prosent fra året før.

Sysselsettingen innenfor oppdrett av laks og ørret i Norge har gradvis gått ned siden 2001. I 2006 snudde trenden. Drøyt 3 400 sysselsatte personer innebar en økning på 11,6 prosent fra året før. Den samlede arbeidsinnsatsen var på 4,8 millioner timeverk, en oppgang på 11,8 prosent sammenlignet med 2005. I 2006 var over 13 prosent av de ansatte kvinner, og de utførte nesten 9 prosent av arbeidet.



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

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

Den politiske overklasse

Så har vi nok et kommunevalg bak oss, hvor en liten klikk har invitert oss til å gi vår stemme til "den som vakrest er i landet her". En formulering som dette er nær politisk blasfemi, men den er ikke et nytt fenomen.



Tekst: Jan Gjerde

Foto: Jan Gjerde

Det var mange, både før og ikke minst i mellomkrigstiden, som mente at politikken burde være hevet over partipolitikken. Vi vet godt hvilken farge som lurar i kulissene når vi antyder at partipolitikken er demokratiets verste fiende. Men, det er altså utviklingstrekk som peker i retning av at demokratiet i vår tid er blitt erstattet av et skinndemokrati. Den politiske klasse og mediene inngår i en symbiose for å holde hverandre i live. Politikerne legitimerer sine personlige interesser med at de er folkevalgte og mediene leverer fett på småkrangel og oppblåste motsetninger og personlige feiltrinn. Valgkampen er blitt et skyggespill hvor de små ting projiseres opp, og hvor de store spørsmål sopes under teppet til etter valget. Hvem var det som snakket om kommunegrenser og regionpolitikk i denne valgkampen?

PARTIENE ER BLITT "FIRMAER"
Før partiene ble store organisasjoner,

med millionbudsjetter og ansatte som har krav på feriepengar, lønn under sykdom, barsellønn, pappapermisjon og pensjon som alle andre, kunne man tillate seg å ha meninger litt på tvers. På valglistene havnet byens beste menn, og etter hvert også kvinner. Valgene var i realiteten mer personvalg enn partivalg, dersom man ikke var spesielt klassebevisst. Slik er det ikke lenger. Det er partiorganisasjonene som bestemmer hvem som skal velges, og som kjent er det nesten ikke liv igjen i partiorganisasjonene ut over de fast ansatte, de kumulerte, de folkevalgte og en liten gruppe av Tordenskjolds soldater. Partipolitikken er blitt en subkultur for den politiske overklasse.

For å bli en del av den politiske klasse, stilles det visse krav – og det er ikke den typen krav man stiller til folk ellers i samfunnslivet. Det er ikke nødvendig å være kunnskapsrik. Man må ikke ha innsikt i de saksområder som skal behandles. Man behøver ikke ha erfaring. Kompetanse er nærmest et skjellsord. Evne til å tenke prinsipielt og konseptuelt er nærmest uønsket, for da kan man risikere å få folk i gruppa/en som har evne til å se en sak fra flere sider. Det blir det

bare lange møter av. Så må man kunne kunsten å pakke sine meninger inn i meningsløse formuleringer. En kjent bedriftsleder sa for mange år siden: "Det viktigste er ikke hvem som har rett, men hva som er rett". I politikken er en slik tankegang livsfarlig.

POLITIKKENS "FORRETNINGSIDÉER"
Derimot er det viktig at man er dyktig i det politiske spillet i seg selv. Akkurat som i brennball, doning og i mablis er det visse regler som må følges. Posisjon er viktigere enn sak, derfor er evne til å kompromissere viktig. Partipolitikken har sin egen sosiologi, sine selvetablerte hierarkier som ikke må utfordres. Man må være kvikk i replikken. Hva man sier er ikke så viktig, bare det rammer motstandere og gjør seg i mediebildet. Man må så å si ha evnen til og "hate" sine motstandere, men ikke mer enn at man kan inngå i en koalisjon etter valget for å dele på "utbyttet".

Vi får de politikere vi fortjener, sier folk og rister på hodet og trekker på skuldrene. Jeg er uenig. Situasjonen er skremmende og farlig. Det blir større og større avstand mellom kompleksiteten i

Street art har
flyttet over
terskelen til
"kunstinsti-
tusjonen".
Samtidig springer
det noen
"Kafkamennesker"
omkring og maler
over street art med
betonggrått i
undergangene til
Madlaveien. I
Stavanger benyttes
det mer penger på
å fjerne tagging
enn til innkjøp av
kunst til Rogaland
Kunstmuseum.



og konsekvensene av beslutningene som fattes og politikernes forutsetninger for å fatte disse beslutningene. NHOs Petter Haas Brubakk hang bjella på katten da han sa: "Vi er best på flaks. Norsk økonomi går så det uler. Men vi gjør det særlig bra der internasjonale konjunkturer bestemmer. Så gjør vi det desto dårligere på områder der norsk politikk avgjør". Inneholder denne påstanden et snev av sannhet? Gjelder den også for det regionale og lokale nivået? Politisk journalist Torbjørn Kindingstad i Stavanger Aftenblad mener i hvert fall at det gjelder for Rogaland, da han på Norrøna-konferansen i Sandnes i juni sa: "Alt det fine som skjer i Rogaland med hensyn til nyskapning og verdiutvikling mangler en politisk følgesvenn." Det var en forfinet og diplomatisk måte å si det på. Men

poenget er sylskarpt.

Politikere i Stavangerregionen trenger forresten ikke noe speil på veggen der som de kan stille spørsmål til. De har for lengst slått fast at de er norgesmestere, europamestere eller verdensmestere i snart det ene, snart det andre. At de med sin "hovedstad meg ditt – hovedstad meg datt"-mani, svekker regionens omdømme, gjør oss til latter og fremmer sentralisering, er en tanke som rett og slett ikke går inn hos dem.

POLITIKERE SOM BREMSEKLOSS

Det kan ikke være noen tvil om at kommuneinndelingen er en bremsekloss for utviklingen av Nord-Jæren. Hovedsynderne er den politiske overklasse som ikke vil gi fra seg personlige posisjoner og privilegier. For disse er

kommunegrensene hellige. De bestemmer hvem som skal sitte i hvilke stoler, hvem som skal ha de feteste vervene i kommunale og interkommunale foretak, og hvem som skal få reise på kostbare representasjonsoppdrag.

Jeg traff en dansk lokalpolitiker like etter regionreformen i Danmark for noen år siden som var blitt degradert fra mangeårig og kjent kommunestyrerepresentant til vararepresentant, rett og slett fordi antallet seter å sitte på var blitt redusert med to tredjedeler. Hun var bitter. Hun opplevde det som et fall fra Den tarpeiske klippe. Hun hadde i hvert fall selvinnsikt.



I Rogaland steg omsetningen for detaljhandelsbutikkene med vel 7 prosent (1,7 milliarder kroner) i 2006, til totalt 25,5 milliarder kroner. Dette er den største prosentvise økningen i Norge.

Uten varer stopper Norge

”Gullkysten for detaljhandel” var overskriften i Fædrelandsvennen etter at årets rapport om detaljvarehandelen ble presentert.

Tekst: Melvær & Lien Idé-entreprenør

Foto: Tom Haga

VAREHANDELSRAPPORTEN

Rapporten som ble presentert i juni i år så nærmere på detaljhandelen i fylkene Hordaland, Rogaland, Aust- og Vest-Agder.

I Norge er handelsnæringen en viktig næring, faktisk den viktigste hvis vi ser på sysselsetting og andel av BNP. I ”våre” fire fylker står næringen spesielt sterkt. I 2006 sto detaljhandel i disse fire fylkene for en fjerdedel av landets detaljhandel. Næringen er utsatt for store strukturelle endringer. Kjøpesentrene øker sin andel av detaljhandelen betydelig. I Bergen foregår nå halvparten av all detaljhandel i sentre. I flere bransjer øker maktkonsentrasjonen. Dagligvarehandelen i Norge styres i prinsippet av svært få aktører. Elektrobransjen likeså.

Og dem som alle er ute etter, FORBRUKERNE, har begynt å oppføre seg annerledes.

Varehandelen er en stor næring, nesten uansett hvilken måleenhet vi bruker. Og den vokser i antall omsatte kroner. I løpet av de siste ti årene har detaljhandelsbutikkene økt omsetningen med nesten 67 prosent. I 2006 la hver nordmann i snitt

fra seg omlag 66 000 kroner i kassaapparatene, opp 5,5 prosent fra 2005.

Økningen i Hordaland, Rogaland, Aust- og Vest-Agder var over snittet. Aller størst vekst hadde Rogaland med over 7 prosent.

Totalt omsatte detaljhandelsbutikkene i Norge for 295,2 milliarder kroner i 2006. Omsetningen i detaljhandel utenom butikk, som blant annet omfatter postordre og internettsalg, gikk opp med 8,3 prosent i samme periode. Butikker med andre varer, slik som klær, sko, elektriske varer, møbler og byggevarer økte salget med 7,2 prosent. Detaljhandelen i Aust-Agder, Vest-Agder, Rogaland og Hordaland står for 24,2 prosent av detaljhandelen i landet.

SYSSELSETTING

Varehandelen er betydelig større enn industrien mht. arbeidsplasser. Av samtlige sysselsatte personer her i landet i 2005, var nesten 341.000 personer eller 14,7 prosent i rundt 70.000 bedrifter, engasjert i varehandelen. Industriens andel utgjorde rundt 264.400 personer eller 11,4 prosent av landets sysselsatte.

ROGALAND VOKSER MEST!

I Rogaland steg omsetningen for detaljhandelsbutikkene med vel 7 prosent (1,7 milliarder kroner) i 2006, til totalt 25,5 milliarder kroner. Dette er den største

prosentvise økningen i Norge.

Detaljomsetningen i Rogaland utgjør ca. 8,65 prosent av landets detaljomsetning. Prosentvis vekst ligger Akershus tett etter. I Hordaland og Møre og Romsdal økte detaljhandelsbutikkene omsetningen med henholdsvis 6,5 og 6,4 prosent i samme periode. Lavest vekst er det i fylkene Østfold og Finnmark med henholdsvis 3,7 og 3,9 prosent. Kilde SSB 2007.

GÅR DET AN Å FORSKJE PÅ HVORDAN FRAMTIDEN VIL BLI?

Og hvilke konsekvenser det vil få for varehandelen? En trend er en tendens over kort tid, eksempelvis de neste fem årene. Megatrender er å se framover de neste 15 til 20 årene. I følge Institutt for Framtidsforskning (IFF) i København forteller megatrender oss noe om hva vi med stor sikkerhet kan si om framtiden. Selvsagt vil uforutsette hendelser inntruffe, som for eksempel terrorangrepet i USA 11. september 2001.

Framtidsforskere er imidlertid opptatt av at megatrender kan benyttes som en metode når vi skal arbeide med strategier for de kommende årene. La oss se nærmere på 10 megatrender IFF ser for seg:

VI BLIR ELDRE

Den første megatrenden er aldring. Befolkningen blir eldre nesten over hele

Rogaland

**Ingen steder i Norge
øker detaljhandelen
mer enn i Rogaland.
Økningen fra 2005 til
2006 var på vel 7
prosent og endte på
25,5 milliarder kroner.**

Verd å merke seg er at i klyngen Stavanger-Sandnes-Sola-Randaberg steg alle med mer enn 8 prosent. Sola og Randaberg med samlet 30 000 innbyggere gikk begge opp (henholdsvis 16,6 og 12,9 prosent), men har fremdeles et betydelig handelsunderskudd, begge på over 30 prosent. Stavanger steg også, men oljebyen har også et handelsunderskudd.

Det er bare Sandnes som har handelsoverskudd av de fire kommunene, og det er på hele 35 prosent. Forklaringen er at Norges største kjøpesenter Kvadrat ligger i Sandnes og trekker kunder fra hele regionen.



Senteroversikt for Rogaland			
Kjøpesenter/Bysentrum	Hvilket av disse kjøpesentrene foretrekker du å handle i?	Hvilket av disse kjøpesentrene besøkte du i går?	Hvilket av disse kjøpesentrene besøkte du de siste 2-7 dager?
Kvadrat Kjøpesenter	41 %	7 %	16 %
'Byen' Stavanger Sentrum	23 %	5 %	10 %
Kilden	21 %	3 %	8 %
Sandnes Sentrum	14 %	3 %	7 %
Stavanger Storsenter	14 %	-	6 %
Madlatoget	13 %	4 %	7 %
Tvedt - Senteret	11 %	-	-
Jærhagen	10 %	3 %	-
M44	10 %	3 %	-
Bruland Senteret	9 %	3 %	-
Magasin Blaa	9 %	-	-

På spørsmål om hvilke kjøpesentre informantene i Rogaland besøkte i går varierer svarene fra 7 til 3 prosent. Vi ser at Kvadrat kjøpesenter dominerer også her med 7 prosent, fulgt av Stavanger sentrum med 5 prosent. Deretter kommer Madlatoget med 3 prosent.

Fra Varehandelsrapporten Tett på Næringslivet

verden. Det påvirker både økonomien som helhet, virksomheter og individer. I mange OECD land er aldri høyt oppe på den politiske agenda. Helse, pensjon og eldreomsorg er prioriterte områder. Flere eldre utenfor arbeidsmarkedet gir lavere skatteinntekter og høyere offentlige utgifter. På den annen side vil godt voksne oppleve å få mer oppmerksomhet. De har stor kjøpekraft. Dagens eldre har også bedre helse og er mer mobile enn før. Framtidens eldre vil ønske en aktiv pensjonstilværelse med reising, opplevelser og selvrealisering.

VERDEN BLIR MINDRE

En stadig mer globalisert verden gir en økt strøm av mennesker, kapital, varer, tjenester, informasjon, teknologi og kultur over landegrensene. Dette gir økt arbeidsdeling mellom landene. Samtidig

medfører globaliseringen også at vi utvikler felles produksjons- og forbruksverdier.

Et svar på globaliseringen er at vi blir mer oppmerksomme på lokale forskjeller. Regioner får stor betydning når det gjelder for eksempel utvikling av næringspolitikk. IFF mener at vi i løpet av de nærmeste årene vil se klarere hva som gjør oss globalt orientert og hva som gjør oss lokalt orientert.

MER TEKNOLOGI

Jada, teknologiutviklingen fortsetter. Spesielt innen informasjon, kommunikasjon, bioteknologi, nanoteknologi og energi. PC-en vil bli 200 ganger raskere i år 2020 enn i dag. Den vil ha et minne som er tusen ganger større enn dagens. Computere og roboter tas i bruk til stadig mer avanserte oppgaver. Internett blir

basen for helt nye virtuelle industrier. En stor utfordring i det 21. århundre blir å finne energi til både utviklede land og mindre utviklede land. Det vil forskes intenst på fornybar energi (vind, sol, jordvarme, hydrogen og bio).

MER VELSTAND

Flertallet av befolkningen i OECD og i nylig industrialiserte land blir mer velstående. Det antas en vekstrate på mellom to og fire prosent i økonomien de nærmeste årene. I Nord-Amerika, Latin-Amerika og Asia forventes mellom ti til femten prosent. Dette vil gi endringer i etterspørselen. Nye produkter oppstår. Det blir økt forbruk av såkalte immaterielle produkter (underholdning, opplevelser, tjenester, sparing og investering). Økt velstand endrer forbruket av nødvendighetsgoder som mat, fordi vi fokuserer stadig mer på helse, kvalitet og produktets opprinnelse.

INDIVIDET FØRST

Individualisering gir et skifte fra mer kollektive normer til individualisme. Merkebevissthet er en nøkkelfaktor i moderne markedsføring. En slik utvikling fører til oppløsning av tradisjonelle varesegmenter fordi kunden vil ha individuelle og unike produkter. Bedrifter vil få større utskifting av ansatte fordi vi stadig søker nye utfordringer. Vi vil takle endringer bedre enn i dag. Den ansatte vil kreve større oppmerksomhet rettet mot seg selv som individ.

KOMMERSIALISERING

I følge IFF innebærer denne trenden at kundenes stadig økende behov kan omsettes i et marked. Kommersialisering er tett koblet til globalisering, velstand, individualisering og digitalisering. Denne trenden gir kunden større valgmuligheter, øker konkurransepresset på bedrifter og organisasjoner, og skaper et økt marked for nye produkter.

HELSE OG MILJØ

I årene som kommer vil vi se mer sykdom relatert til alder og livsstil samt en økning i mentale lidelser. Husholdningene vil bruke mer penger på miljø og helse. Vi vil kjøpe vitaminer, praktisere yoga og spise sunn mat. Individualiseringen vil også føre til økt fokus på kropp, skjønnhetspleie og sunnhet. Stadig flere ser sammenhengen mellom helse og miljø.

ENDRINGSTAKTEN

Vi vil skifte jobb, partner, venner, interesser, hjem, nyheter og ideer hurtigere enn før. Vi har tilgang til en strøm av informa-

OLA OG KARI - FØR OG NÅ

**NORGE I 1958:**

40 % av budsjettet til mat
13 % til klær og sko

**NORGE I 2006:**

10 % av budsjettet til mat
5 % til klær og sko

sjon, og stadig nye produkter introduseres på markedet. IFF trekker for eksempel fram at det tok tretten år før 30 millioner videokassetter kom på markedet, men kun åtte år for å få det samme antall cd-er på markedet og fem år for 30 millioner dvd-er.

NETTVERK

En svært sentral megatrend er utvikling av nettverksorganisering. Bedrifter som inngår i slike nettverk kan oppleve en

hurtig ekspansjon, som for eksempel Microsoft. Imidlertid fører dette også til økt konkurranse og hardere vilkår for bedriftene. Nettverksorganisering er alternativet til tradisjonelle hierarkier, og skaper nye, åpne og desentraliserte sosiale strukturer. Dette gjelder både i privatlivet ("facebook"), i arbeidsmarkedet og blant bedrifter. Nettverkene utfordrer vår tenking og tradisjoner både når det gjelder nasjonalstaten, kirken, kultur og språk.

URBANISERING

I følge Institutt for Framtidsforskning lever nesten 49 prosent av verdens befolkning i urbane områder. Denne andelen vil øke til om lag 54 prosent i 2030.

Denne trenden stiller store krav til infrastruktur og boligplanlegging, i tillegg til sunne omgivelser.

Stor interesse for Sparebank1 SR-Banks varehandelsrapport

Rapporten har fått mediedekning i alle byene den omhandler. Kanskje ikke så rart, siden Rogaland, Hordaland og Agderfylkene står for rundt en fjerdepart av all detaljvareomsetningen i landet.

STOR DEKNING

Årets rapport er utvidet til å gjelde hele Sparebank1 SR-Banks markedsområde; Rogaland, Agderfylkene og Hordaland, og omhandler både dagens situasjon i varehandelen og en framtidvisjon av hvordan det vil være i 2015. Avisene i alle fylkene viste interesse for innholdet i rapporten. Overskriften på Haugesunds Avis' artikkel var: "Raglamyr styrker stillingen", og handlet om at området kanskje styrer mer av utviklingen på Haugalandet enn man før har villet innrømme. "Gullkysten for detaljhandel" skriver

Fædrelandsvennen i sitt oppslag, mens Bergens Tidende fokuserer på at hver av innbyggerne i Hordaland det siste året i snitt handlet for 65 000 kroner og at handelen vil øke til 92 000 kroner hvis beregningene slår til.

300 FIKK RAPPORTEN PRESENTERT

Rapporten ble presentert i Bergen, Haugesund, Stavanger og Kristiansand for til sammen 300 deltakere. Det skal også legges til rette for flere mindre seminarer andre steder. Prosjektleder i SpareBank 1 SR-Bank, Sigmund Bræk, sier rapporten

er ment som et virkemiddel i verktøykassen til varehandelsbransjen og interessenter som offentlige myndigheter og eiendomsutviklere. Rapporten er utarbeidet av Agderforskning og IRIS, på oppdrag av SpareBank 1 SR-Bank. Flere kommuner har den senere tid bedt om å få rapporten presentert.

På Tide med endringer

Det Stavangerske Dampskibsselskab (DSD) har aner helt tilbake til 1855, da framsynte kjøpmenn i Stavanger Handelsforening tok initiativet til etableringen av et dampskipsselskap som skulle trafikkere fjordene i Rogaland. DSD er et av de eldste rederiene i Norge og muligens det eldste A/S i Stavanger. Kanskje det var derfor Siddiser uttrykte bestyrtelse over at Stavangerske - dvs. ferjedriften - gikk inn i selskapet Tide, som har base i Bergen. Var dette et trekk som føyde seg pent inn i rekken av virksomheter som "flagges ut" til Bergen?



Tekst: Erik Lindboe

Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

DSDs administrerende direktør Steinar Madsen heller kaldt vann i blodet på skeptikerne: - Aftenbladet stilte spørsmål om denne utviklingen. På den annen side var Bergens Tidende bekymret for akkurat det samme, og antydte at nå ville Stavangerske få kontrollen over Tide, som for øvrig er tuftet på gamle HSD og busselskapet Gaia. Dessverre er fokus satt på om eierskapet ligger i Bergen eller Stavanger. Jeg må tilstå at vi ikke er så opptatt av denne lokaliseringsdebatten. Det betyr egentlig lite hvor hovedkontoret ligger. Det viktige er at selskapet har oppgående eiere som vil bidra til å utvikle et sunt og lønnsomt foretak.

HVORFOR DENNE ENDRINGEN?

- Bakgrunnen for at vi har forent kreftene våre er endringene som skjer i hele næringen vår, fortsetter Steinar Madsen. - Nye tider krever nye konstellasjoner. Og dette er ikke noe nytt. Opp gjennom DSDs 152 årige historie har det jevnt og trutt skjedd endringer. I Ryfylke ble det etablert flere små dampskipsselskap som drev rutevirksomhet på et begrenset geografisk område. I praksis hadde de enkelte selskapene monopol på rutene sine. Etter hvert ble det for vanskelig for de små aktørene å holde hodet over vannet, og det ble nødvendig med en rekke sammenslåinger for å kunne opprettholde rutetilbudene og en forsvarlig drift. Dette har skjedd over hele landet. Konkurransesituasjonen i dag er totalt snudd på hodet i forhold til gamle dager. Politikerne har vedtatt at rutevirksomheten skal ut på anbud. I stedet for lokale markeder og områdemonopol har vi i dag

et nasjonalt marked der hvem som helst kan legge inn anbud. For å kunne delta i nasjonale anbudskonkurranser, er det naturlig å lage større enheter, slik vi har gjort det med Tide. Den nye konkurranse-situasjonen gir også muligheter for internasjonale aktører. Et eksempel er det franske selskapet Veolia, tidligere Connex, som har lagt det norske hovedkontoret sitt til Stavanger. Veolia er et børsnotert selskap med hundretusener av ansatte, de er kjempestore innen buss, båt og tog over hele verden.

AKTIVITETENE I TIDE

Tide konsernet inkludert ferjeaktiviteten fra Stavangerske består av 3.440 ansatte, med 66 fartøyer og 13 fartøyer under bygging og med mer enn 1.000 busser på veien.

Tide driver mesteparten av bussrutene i Hordaland og på Haugalandet. På sjøsiden driver Tide de fleste ferje- og hurtig-



DSDs administrerende direktør Steinar Madsen

båtsamband i Rogaland og Hordaland. I tillegg driver Tide innenfor reiseliv. I det nye anbudsregimet har Tide/ Stavangerske vunnet anbud for ferjedrift i Møre og Romsdal og i Trondheimsfjorden. Til og med i Oslofjorden har Tide fått fotfeste, i og med at de for litt siden vant anbudsrunder om lokaltrafikken mellom Aker Brygge og Nesodden.

- Vi er stolte av dette, sier Steinar Madsen. - Det er kjekt å vinne nye anbudskonkurranser.

MILJØKRAV

Nye anbud betyr også betydelige investeringer. Administrerende direktør Steinar Madsen beretter om myndighetenes krav til miljøvennlig drift. - Konsekvensen er ofte nybygg for å kunne være konkurransedyktige. Den nye typen karbonfiberbåter som vi har satt inn i Ryfylke, skal også brukes i Oslofjorden.

For den uinnvidde føyer vi til at karbonfiber er et sterkt og lett byggemateriale. Dermed trenger båten færre hestekrefter for å opprettholde framdriften, dieselforbruket reduseres, og det samme gjør utslippene av CO2.

NI ÅR I STAVANGERSKE

Steinar Madsen kom til Det Stavangerske

Dampskibsselskab i 1998 fra jobb i Anchor Drilling Fluids. Han overtok hovedansvaret for DSD-skuta etter Folke Hermansens bortgang i fjor. Og det er litt av ei skute han er satt til å styre. DSD er moderselskapet, som har tre aktivitetsområder:: Kollektivtransport gjennom eierandel i selskapet Tide, DSD Shipping driver internasjonalt hovedsakelig med tankskip, og så har vi Nor Lines som eies sammen med Hurtigruten, som driver linjetrafikk kysten rundt og til land rundt Nordsjøen og Baltikum. Nor Lines er faktisk en av de største operatørene av godstransport langs Europas nordligste kystlinjer, inkludert all godstransport på Hurtigruten. Nor Lines har en rekke nye skip på beddingen for å holde en topp moderne og konkurransedyktig flåte. Utgangspunktet er at vi må kunne konkurrere på pris med landtransport. Her tror vi at en utbygging av infrastrukturen i form av moderne havner og terminaler vil kunne bidra til at vi får en større andel trafikk fra land til sjø. Gode, regionale havner, i kombinasjon med tilfredsstillende rammebetingelser, er avgjørende for å sikre de beste transportløsningene. Risavika er ett eksempel på hvordan vi kan oppnå dette.

Jovisst er dette et omfattende system å

holde styr på, sier Steinar Madsen. - Men vi driver rasjonelt med selvstendige selskaper etter holdingmodellen..

- Så Stavangerske skal fortsatt bestå? forsøker vi oss.

- La oss bare slå fast at vi har ikke lagt ned noen verdens ting. Vi reduserer ikke driften. Noen har oppfattet det slik at Stavangerske er i ferd med å forsvinne. Overføringen av kollektivtrafikken til Tide systemet betyr ikke at DSD går ut av dette forretningsområdet. Tvert i mot har vi økt eksponeringen innen kollektivtrafikk ved at DSD har deltatt med store beløp i Tide emisjoner. Engasjementet i Tide er ett av midlene vi benytter for å styrke organisasjonen vår. Dette er en helt naturlig utvikling. Nye forhold krever en modernisering av næringen. Nå forener vi kreftene for å øke kompetanse, ressurser og slagkraft. Med mer enn 3.400 ansatte i Tide kommer vi styrket ut i dagens konkurransesituasjon.

All øvrig virksomhet i DSD blir videreført som tidligere med hovedkontor i Ankerbygget. DSD flagget vil også for fremtiden være vår logo og brukes på våre internasjonale skip, konkluderer Steinar Madsen.

Vi finner den løsningen du er best tjent med.

Geir Pollestad

Tor Runshaug Foss

Trond Fjermestad-Svendsen

Erik Torall

Ørjan Berven

Kurt A. Elvevoll

Per Bergstad

Nils Geir Vestvik

Kjell M. Brygfjeld (H)

Sigrun Sagedahl (H)

Per Jan Selmer (H)

Kristine Stephansen

Erik Mauritzen (H)

Hanne Irene Bore

Carl Gunnar Sandvold

EUROJURIS
N O R G E

projure
Advokatfirma DA

Postboks 127 Sentrum, 4001 Stavanger. Nedre Holmegt. 30.

T: +47 51 85 84 00. F: +47 51 85 84 01. E: stavanger@eurojuris.no www.projure.no

ØNSKER DIN BEDRIFT Å FLYTTE TIL HINNA PARK I JUNI 2008?



ensign reklamebyrå

1. Stadionbygg C

5.500 kvm klar til innflytting juni 2008.
Parkering i underetasje
Arkitekt: Link Signatur

2. Kanalpiren

15.300 kvm langs kanalen
Parkering i underetasje
Klar til innflytting
3. kv. 2009
Arkitekt: Lund Hagem

Første mulighet for nye kontorlokaler er nå! Neste mulighet er om ca. 2 år i Kanalpiren, som vi akkurat har begynt byggingen av.

Like ved Viking Stadion stiger det femte og siste kontortårnet opp. Tre næringsbygg på stadiontomten har vært i drift en god stund allerede. Det fjerde er fullt utleid, og har innflytting i de kommende uker. Flere enn tredve selskaper har valgt å etablere seg hos oss de siste to årene, nå håper vi at dere vil gjøre det samme. Stadionbygg C har syv etasjer, og fire av disse er fortsatt ledig for utleie, med innflytting om bare noen måneder. Vi synes at Hinna Park er regionens mest spennende område. Vi tilbyr både dagens og fremtidens teknologiske løsninger, høyverdig arkitektur, jernbanestopp like ved, handlesenter, treningssenter, kurs- og konferansefasiliteter som nærmeste nabo. Trenger dere noe mer?

www.hinna-park.no

Hinna Park as, Jåttåvågen 10, 4020 Stavanger Telefon 51 95 73 00



HINNA PARK

DVD

**ROLV WESENLUND
AUD SCHØNEMANN**

En film av BO HERMANSON

Den siste Fleksnes

En av tideres
største norske filmsuksess!



Fleksnes – varemerke eller merkevare?

De laget bedre filmer før, sa 70-åringen Pål Bang-Hansen fra sitt siste besøk i Cannes og lot tankene fly til Visconti, Antonioni og Fellini. – Nå er jeg dessverre blitt en gammel mann som sier det gamle menn pleier å si: Alt var bedre før.



Tekst: Jan Gjerde

Jeg merker at jeg har et snev av den samme holdningen selv. For eksempel når det gjelder merkevarebygging. Det er mye som har forandret seg siden 1960-tallet. Rolf Wesenlund oppnådde stor suksess som artist, sammen med Harald Heide-Steen, på Lysthuset i hovedstaden, etter først å ha blitt kastet på dør av Leif Juster på Edderkoppen med beskjed om at han var udugelig. Wesenlund mente at han etter suksessene kunne tillate seg å benytte yrkestittelen klovn i telefonkatalogen. Men, nei. Avslag. Statsmonopolet på teletjenester mente seg kompetent til å avgjøre folks valg av yrkestitler, i hvert fall hvis de hadde telefon. Noen form for humor skulle en ikke ha der i etaten. Ett års ventetid på å få installert telefon innbød ikke til den slags. I dag er klovn en seriøs og respektert yrkestittel.

Det falt seg slik at jeg noen år seinere, midt på 1970-tallet, kom til å arbeide sammen med Rolf Wesenlund en hel dag i et daværende fotoatelier på Våland.

Fleksnes var blitt skapt og kjent av alle. Rolf Wesenlund, alias Marve Fleksnes, skulle promotere et produkt som ble solgt fra Stavanger og som det skulle lages annonser for. Wesenlund var fotomodell. Vi skulle bedrive litt merkevarebygging, selv om dette ordet ikke var oppfunnet ennå. Branding visste vi derimot hva var. Det var ikke fritt for at det ble en travel og folksom dag i atelieret. "Alle"

skulle ta i øyesyn dette fenomenet som hadde inntatt fjernsynsruten og på nytt samlet Norge til ett rike, akkurat som i dampradioens tid på 1950-tallet, da "God aften, mitt navn er Cox" la gatene øde hver lørdagskveld. Oppdragsgiverens familie var godt representert på settet, og da jeg dagen etter traff en liten pike som hadde fått et glimt av datidens mest populære tullebukk, spurte jeg: **Var det ikke kjekt å treffe Rolf Wesenlund i går? – Jo, svarte jenta. Og Fleksnes var der også!**

Kanskje kan denne lille fortellingen si noe dypt om forskjellen på ordene varemerke og merkevare. (Hvis ikke, kan man lese Karlsen, Gjelsvik, Hussain, Jensen: Merkevarebygging for Stavangerregionen, Rapport RF/HiS 2002/363, s 2 flg.) Men, vi har ennå ikke kommet til hovedpoenget: **Rolf Wesenlund er, som vi alle vet, ikke bare underholdende, han er også kunnskapsrik og reflektert.** Dette ble opplevd sterkt denne arbeidsdagen, fordi det stod i så sterk kontrast til den figur han gestaltet. I lunchpausen fortalte han historien om telefonkatalogen og vi kom på drøsen om begrepet profesjon. Som reklamemann representerte jeg et yrke hvor betegnelsen profesjon hang nokså tynt utenpå, som en ferniss som forhåpentligvis dekket litt av den usikkerhet som jeg visste kjennetegnet mitt fag. – Mitt fag er å få folk til å le, fortalte Wesenlund. Om dette faget kan jeg det meste. Virkemidlene er etterprøvbare. Hvem som helst som behersker virkemidlene, vil erfare det samme. Folk lær. Jeg er en profesjonell klovn. Likevel, det

er en viktig del av min profesjonalitet at jeg aldri vet med hundre prosent sikkerhet om et nummer er godt eller ikke, før jeg har stått på en scene og prøvd det på et publikum.

Det er dette som er hovedpoenget. Bevisstheten om uvissheten. Det å kunne ta inn over seg og ikke bli handlingslammet, selv om vi vet at de fleste som kaller seg profesjonelle sjelden kan garantere noe som helst, bortsett fra at det kommer en regning. **Vi må være romslige nok til å høre på folk som kaller seg profesjonelle, selv om de ikke alltid er nøye med å understreke den usikkerhet som knytter seg til undersøkelser, analyser og resonnementer.**

Men det finnes unntak som vi ikke kan akseptere: Når det som leveres, enten det er i form av en presentasjon på en konferanse eller i en rapport, i all hovedsak består av kjente tankemodeller lånt fra andre forfattere, servert med tilhørende floskler fra tidens bestsellende guruer, f. eks Richard Florida. Eller når man hopper bukk over nettopp de spørsmål i temaet som inviterer til nødvendig problematisering. Når paradoksene og dilemmaene sopes under teppet. Når selv den mest banale observasjons troverdighet må styrkes med henvisning til en annen forfatter, eller helst to-tre, og aller helst med utenlandsk klingende navn. Da er vi over i narraktigheten.

Den bevisste narraktighet – klovnen – er noe helt annet. Han kjenner sitt publikum gjennom oppsøkende erfaring og hans selvinnsikt bygger på at det er på seg selv man kjenner andre.



Julebord

Rosenkildehuset, et anderledes tilbud til årets julebord. Sjarmerende omgivelser i



av Stavanger

www.rosenkildehuset.no



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



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

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

 ADVOKATFIRMAET
STEENSTRUP STORDRANGE

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



Ny døråpner i Houston

Saba Abashawl er Stavanger-regionens nye kontaktperson i Houston. Som leder av Stavanger-regionens Houston-kontor skal hun bidra til at regionale aktører kommer i kontakt med mulige samarbeidspartnere i den amerikanske energiby.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Jim Olive

Stavanger-regionens Houston-kontor ble opprettet i 2004. Kontoret er et samarbeid mellom Helse Stavanger HF, IRIS, Universitetet i Stavanger, ONS og Stavanger-regionen Næringsutvikling.

Internasjonal sjef i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Trygve Brekke, er over-

bevist om at Saba Abashawl er rette kvinnen for jobben.

- Abashawl følger utviklingen innenfor energiklyngen tett. I tillegg er hun flink til å knytte kontakter med mulige samarbeidspartnere. Til daglig arbeider hun med næringsutvikling for The City of Houston. Hun er også en nøkkelperson i World Energy City Partnership (WECP), som er en samarbeidsorganisasjon bestående av 13 energibyer, deriblant Stavanger og Houston.



Saba Abashawl



Næringsforeningens nye ressursgruppe Ung Energi ønsker å tilføre noe både til foreningen og til energibransjen. Fra venstre Erlend Randeberg , IRIS , Jon Are Rørtveit, ONS , Gro Holmebakken, Lyse, Cecilie Drange, Aker Kværner Well Service, Inga Lina Austnes, Talisman, Ingvild Meland, Petoro. Else Lindøe Knutsen, Statoil, og Kim Richter, Ernst & Young var ikke til stede da bildet ble tatt.

Ungne nettverksbyggere

I april 2007 gikk et knippe medlemmer av Næringsforeningen sammen om å danne en ressursgruppe for unge innenfor energisektoren. Nå håper de å skape møteplasser spesielt tilpasset den yngre garde, og sørge for at også de får knyttet kontakter i Næringsforeningens regi.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Haagen Tangen
Eriksen/BITMAP

- Nettverk, nettverk, nettverk. Hovedmålet vårt er å bidra til nettverksbygging blant unge rogalendinger som arbeider innenfor energibransjen, forteller leder av ressursgruppen Cecilie Drange. Når hun sier energibransjen, så tenker hun bredt. Det er ikke bare petroleumsingeniørene de vil samle. Så langt består ressursgruppen av bl.a. en forsker, en informasjonssjef, en rådgiver, en koordinator og en elnettingenior.

- Unge, spesielt de som nettopp har begynt å jobbe, har et like stort behov som de eldre for å bygge relasjoner. Det er veldig nyttig å ha kontaktpersoner, noen vi kan ringe til om vi har spørsmål. De kan fungere som en inngangsport til en bedrift. Ofte sitter vi litt alene på jobb, da er det greit med en bekjent som vi kan spørre om råd, forklarer Drange.

LØS SNIPP

Ressursgruppen planlegger i disse dager et høstarrangement for de yngre medlemmene i Næringsforeningen.

lemmene i Næringsforeningen.

- Vi ønsker å skape en møteplass som er ung, uformell og ufarlig. Arrangementet skal ha en uformell ramme. Her skal det ikke være fullt av dresskledde folk, sier medlem av ressursgruppen Ingvild Meland. Gruppen håper samlingen blir hyggelig og frister deltakerne til å komme igjen. Datoen for arrangementet er ikke satt, og ressursgruppen vil ikke røpe mye av programmet, men sier de vurderer å lage en energi-quiz for å lette stemningen og engasjere deltakerne.

- Arrangementet er første ledd i opprettelsen av nettverket. Etter hvert håper vi å fokusere mer på fag. Da vil vi trolig invitere til møter her på Rosenkildehuset. Vi vurderer også å utarbeide en egen database over unge medlemmer i Næringsforeningen, forteller Inga Lina Austnes.

EN ATTRAKTIV BRANSJE

Ressursgruppen vil også bidra med å gjøre energibransjen mer attraktiv for unge. Interessen for de energirelaterte jobbene, spesielt oljejobbene, varierer. Akkurat som oljeprisen går søkermassen på ingeniørstudier i bølger.

- Jeg har bodd mange år i Oslo, men

returnerte for vel ett år siden til Stavanger for å jobbe. Energibransjen er kjempespennende. Det er en lukrativ bransje, en får reist og sett mye, den er svært internasjonal. Jeg forstår ikke hvorfor ikke flere ønsker seg innenfor denne bransjen, sier Jon Are Rørtveit.

- Vi som er fra Stavanger-regionen er flasket opp med oljeindustrien. I motsetning til innflytterne kjenner vi både olje-, gass- og leverandørselskapene godt. Vi vet at det er muligheter, og at bransjen byr på karrieremuligheter. For dem som kommer utenfra tror jeg nettverket og ikke minst faglig påfyll og kjennskap til hele energisektoren kan være utrolig verdifullt. Vi må prøve å holde på innflytterne og sørge for at de opparbeider seg et nettverk. Vi skal ikke rekruttere folk til energijobbene, men vi skal forsøke å beholde dem vi har, sørge for at de trives og gi dem en tilhørighet, forklarer Drange.

ET KRITISK BLIKK

Jon Are Rørtveit mener de yngste medlemmene har mye å tilføre både Næringsforeningen og energibransjen.

- Unge og nyutdannede er vanligvis svært motiverte. Vi er sultne. Vi synes det

nye er spennende og er slettet ikke mettet på utfordringer og opplevelser. I tillegg er vi energiske, nyskapende og ser gjerne saker og ting med litt andre øyne.

Under Næringstreffet 2007 fikk medlemmene av ressursgruppen ytret sine synspunkter og belyst viktige problemstillinger.

- Vi stilte spørsmål om regionens energisatsing. Det snakkes mye om

Stavanger-regionens satsing på å gå fra å være oljehovedstad til en energihovedstad. Har Universitetet tatt innover seg energisatsingen? Er det tatt regionale initiativ for å sikre teknologioverføring og utveksling mellom de ulike delene av energibransjen? Er satsingen på alternative energikilder kommersielt drevet, eller står kun miljøhensyn i fokus? Dette er noen av spørsmålene vi ga til panelet

under Næringstreffet 2007, sier Cecilie Drange.

Ressursgruppen for Energi – Ung består av:

Cecilie Drange, Aker Kværner Well Service
Gro Holmebakken, Lyse
Else Lindøe Knutsen, Statoil

Kim Richter, Ernst & Young
Ingvild Meland, Petoro
Inga Lina Austnes, Talisman
Jon Are Rørtveit, ONS
Erlend Randeberg, IRIS

Ung energi

Renhold slik du vil ha det!



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



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



Gunstig kapitalkonto

4,95%* over kr 200 000,- **5,25%*** over kr 2 millioner

Rentesatsen gjelder fra 1. krone, og renten godskrives hver måned. Ingen uttaksbegrensning.
(Oppgitte rentesatser er årlig effektiv rente.) *rentesatser pr 28. september 2007

Ring 51 67 68 00 eller sjekk
www.sandnes-sparebank.no



Sandnes Sparebank
-slik du vil ha det



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





- Vi er sørgelig alene. Det er ingen som hverken ser de faresignalene vi ser i Rogaland og for Rogaland, langt mindre som er interessert i å hjelpe oss for å møte dem, selv om vi i praksis snakker om nasjonale behov.

Svakere politiske muskler

Det politiske Rogaland holder ikke tritt med veksten i de verdiskapende næringene i regionen. Tvert om er det ting som tyder på at Rogalands politiske muskler relativt sett svekkes. Først og fremst fordi veksten i fylket er av en slik karakter at politikken ikke holder følge.



Tekst: Torbjørn Kindingstad,
Leder i samfunnsredaksjonen,
Aftenbladet.

Nå er det nokså diffust dette begrepet "det politiske Rogaland". Men slik Norge styres, både økonomisk og politisk, er det viktig at politikk og økonomi matcher hverandre. Det er ikke ønskelig at økonomiske og næringsmessige strukturer løsrives totalt fra politisk styre og innflytelse. Det er heller ikke noe mål med direkte politisk detaljstyring av utviklingen i Rogaland. Det handler om å vite hvor og når næringsutviklingen trenger politiske følgesvenner, og når det er viktig at den drives uten politisk inngripen.

Tradisjonen har vært at nettopp Rogaland har kjent og brukt denne balansen. Samspillet mellom politikk og næringsliv har vært tydelig og nyttig for begge parter.

De siste årene har det imidlertid oppstått et gap mellom det næringspolitiske ønskelige sett med Rogalandsøyne, og den politikken som faktisk føres. Det er ikke en villet utvikling fra det politiske Rogaland. Det er heller et resultat av en sterkere statlig styring, en sentraliseringstrend som vi ser som følge av partisammensetningen i den rødgrønne regje-

ringen. Det er ikke det politiske Rogaland som står for denne utviklingen. Men det politiske Rogaland er heller ikke istand til å bremse den, langt mindre å snu den. Regjeringens politikk er innrettet på helt andre geografiske områder.

Det paradoksale har skjedd: Rogaland, som på mange måter er en vinner-region, frykter taperstempelet.

Arbeidsplassutviklingen i regionen bærer bud om ekspansjon som både vil vare, og som anses holdbar og bærekraftig. I det minste så lenge dagens høykonjunktur varer. Det er arbeidet med langsiktige strategier, både her i regionen og nasjonalt, som gir grunn til bekymring.

En av læresetningene som har ligget i bønn i det rogalandske næringspolitiske samarbeidet er at samhold gir styrke. De gode alliansene mellom ulike næringer, fagbevegelse, kapital og politiske beslutningstakere har gitt vekstmuligheter.

Etterhvert som den norske petroleumssektoren har ekspandert, flyttet dels nordover og ikke minst blitt global, er det ikke tilstrekkelig med sterke ordførere i regionen, eller et våkent fylkesting. Også politikken må ekspandere og bryte ut av snevre kommune- og fylkesgrenser. Rogaland trenger allierte for å kunne bygge en politisk styrke som har gjennomslag nasjonalt, og som dermed kan bidra til å påvirke den nasjonale poli-

tikken. På dette området har noen hver i fylket gjort en ubehagelig observasjon: Vi er sørgelig alene. Det er ingen som hverken ser de faresignalene vi ser i Rogaland og for Rogaland, langt mindre som er interessert i å hjelpe oss for å møte dem, selv om vi i praksis snakker om nasjonale behov.

I bakhodet har vi striden om hovedkontoret for det fusjonerte StatoilHydro, nevrokirurgistriden, faren for at fellesoperativt hovedkvarter flyttes fra Jåttå, for å nevne noen saker. Politisk støter Rogaland mot et stort problem i disse sakene: Politiske representanter fra de andre regionene i Norge finner det både fornuftig og politisk riktig at det blir flyttet ut aktivitet fra to steder i Norge:

Hovedstadsregionen, og Stavangerregionen. Så inngrodd er denne tenkingen at selv ikke Senterpartiet i regjeringssposisjon griper inn for å hindre at ytterligere aktivitet trekkes mot Oslo, så lenge det er snakk om utflytting fra Stavanger.

Vi har rett og slett forsømt oss når det gjelder alliansebygging. Rett nok har det gitt god uttelling å stå alene gjennom flere år. Sterke næringsklynger, i første rekke knyttet til petroleumsvirksomheten, har gitt tyngde nok også til politikken. Nå er ikke det tilstrekkelig.

Finans og akademia gjør felles sak

I skrivende øyeblikk disponerer forvaltningsmiljøet i Stavanger-regionen nærmere 200 milliarder kroner. Det er en av regionens mest hurtigvoksende næringer. Det er en vekst som fordrer tilgang på kompetanse på mange nivåer. Det er hovedgrunnen til at finansnæringen nylig bidro med 20 millioner kroner over en fem årsperiode til oppbygging av et finansmiljø på Universitetet i Stavanger.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

Det er SKAGEN Fondene, Sparebank 1 SR-Bank, HitecVision Private Equity, Sandnes Sparebank, GE Money Bank og Universitetet i Stavanger (UiS) som forener fremtidige krefter for å bygge opp et slagkraftig miljø. UiS bidrar på sin side med 20 millioner kroner.

ARNE-PROSJEKT

- Et ARNE-prosjekt (nå Stavanger-regionen Næringsutvikling) som ble initiert i 2003 har fulgt utviklingen i finans- og forvaltningsmiljøet i regionen, sier administrerende direktør i SKAGEN Fondene, Harald Espedal. - Det var en kartlegging som våren 2007 konkluderte med at det regionale forvaltningsmiljøet disponerte 160 milliarder kroner. Det er bredde i miljøet, og det er kommet til flere nye

investeringsfond som Energy Venture og EnergiVekst samtidig som SKAGEN Fondene og Acta har lyktes i et internasjonalt perspektiv.

- Kartleggingen viste også at det var et stort behov for kompetanse som stod i forhold til den sterke veksten i næringen, fremholder Espedal. - Næringen hadde selv, helt tilbake i 1997, gitt signaler i Ressursgruppen for Kapitalforvaltning i Næringsforeningen om at det hadde vært positivt med et studietilbud innen finans på UiS. Dette ble videre aktualisert på finanskonferansen til Stavanger Aftenblad i september i 2006.

GRUPPEMØTE

- I kjølvannet av konferansen innkalte universitetsdirektør Per Ramvi til et møte med representanter fra næringen. En gruppe på tre personer fra UiS og tre fra næringen har siden drøftet hva UiS kunne tilby av studier og forskning i fremtiden. Dette ble nedfelt i et masterstudium med en fagportefølje som var attraktiv for både

næringen og akademia som resultat av en ressursanalyse. I dette ligger også en styrking av den vitenskapelige staben opp til doktorgrads- og professornivå. Derved blir finansforskningen ved Universitetet styrket.

- Det er dette som ligger til grunn for den fundraising som nå er gjort med mange aktører som representerer bredden i miljøet og som støtter interaksjonen mellom akademia og næringen.

- Hvilke forventninger har finansnæringen?

FELLES ØNSKE

- De forskjellige aktørene har et felles ønske om å støtte den videre universitetsbyggingen som en del av byggingen av hele regionen. Regionen trenger kompetansen, og målet er å få et masterstudium som skiller seg fra BI og Norges Handelshøyskole. Det skal være internasjonalt rettet og med casebasert undervisning. Det skal ikke bare tiltrekke seg

- Næringen hadde selv, helt tilbake i 1997, gitt signaler i Ressursgruppen for Kapitalforvaltning i Næringsforeningen om at det hadde vært positivt med et studietilbud innen finans på UiS. Dette ble videre aktualisert på finanskonferansen til Stavanger Aftenblad i september i 2006.



- De forskjellige aktørene har et felles ønske om å støtte den videre universitetsbyggingen som en del av byggingen av hele regionen, sier Harald Espedal, administrerende direktør i SKAGEN Fondene.

lokale studenter, men også nasjonale og internasjonale.

UAVHENGIG

- Det er viktig å presisere at det bygges opp et finansmiljø på UiS som er uavhengig av næringen. UiS skal være en diskusjonspartner med næringen med tanke på å få tilført kompetanse. Men det innebærer ikke at det akademiske miljøet i finans på UiS skal være enig med det regionale finansmiljøet. Vi opererer alle i et globalisert konkurransemarked, og for å lykkes trenger vi meningsbrytning og

utfordring av kunnskapsgrunnlag.

EGNE BEIN

- Det endelige målet er å i løpet av en femårsperiode å få etablert et miljø som står sterkt på egne bein, sier Espedal. - På den annen side er et samarbeid mellom private aktører og universiteter helt vanlig i utlandet. Det er oppmuntrende i seg selv at vi har fått til dette samarbeidet i løpet av ett år. Det sier mye om UiS og finansnæringen i regionen at vi klarer å samle oss om en felles sak.

SKAGEN-VEKST

Nå kan virksomheten til SKAGEN Fondene illustrere den sterke veksten som har skjedd i regionen innen finans og kapitalforvaltning..

- I 2003 var forvaltningskapitalen fem milliarder kroner, sier Harald Espedal. - I 2007 er forvaltningskapitalen 75 milliarder. 50 % av veksten kommer fra verdiøkning, og 50 % fra nye midler fra kundene.

Det sier det meste om behovet for tilgang på kompetanse.

Verdiskapingsevne

Behovet for økt norsk verdiskaping er veldokumentert. Det anslås at vi trenger å doble det konkurranseutsatte næringslivet i Norge i løpet av de neste tjue årene, ble det fastslått alt i 2001.

Tekst: Tilrettelagt av Randi Øglænd. Tekst og tabeller er hentet fra rapporten "Verdiskapingsevne i norske storbyregioner", utarbeidet av IRIS 30.03.2007

RAPPORT OM VERDISKAPINGSEVNE
IRIS presenterte i mars i år for fjerde gang en rapport som viser verdiskapings-
evnen i norske storbyregioner. Rapporten
synliggjør hvordan regionale økonomier

kan overleve og blomstre i en stadig mer global verden.

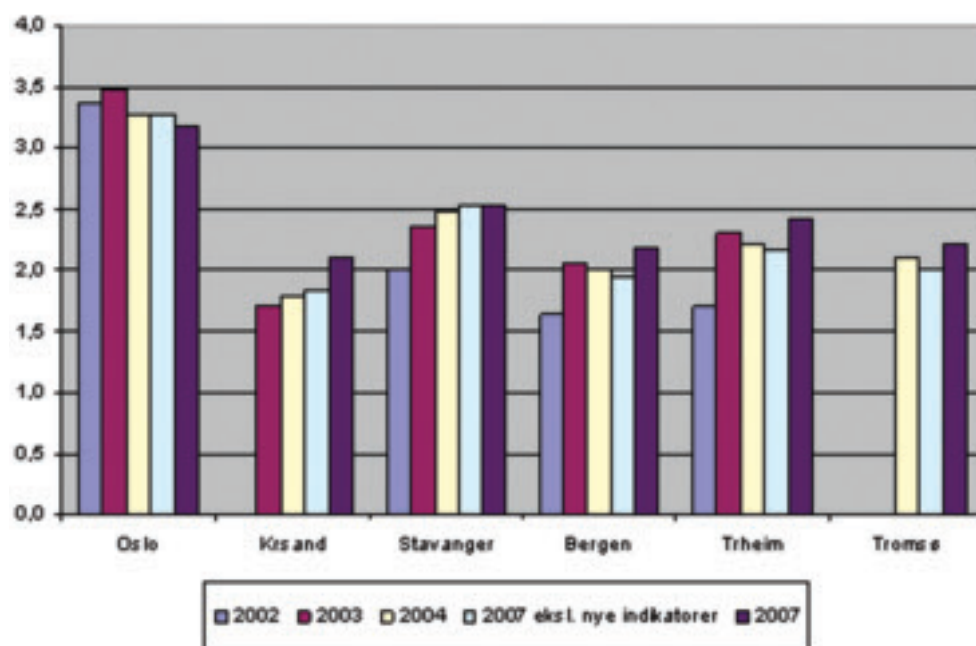
I sin orientering om arbeidet med en helhetlig innovasjonspolitikk slår Regjeringen fast: For å kunne opprettholde det norske velferdsnivået er vi nødt til å møte utfordringer som høyt kostnadsnivå, økt internasjonal konkurranse og økte pensjonsutbetalinger gir oss. Evnen til innovasjon og nyskaping vil være avgjørende for å lykkes.

DRIVKREFTER FOR VEKST

Basert på nyere økonomisk vekstteori identifiserer IRIS-rapporten seks drivkrefter som gir regionene et potensial for økonomisk verdiskaping:

- 1) nyskapingsevne
- 2) livskvalitet
- 3) kompetansekapital
- 4) tilgangen til internasjonale nettverk
- 5) infrastruktur
- 6) effektive offentlige tjenester.

SAMLET VERDISKAPINGSEVNE



“Regionen hemmes av liten tilgang på kompetansekapital og et relativt beskjedent kultur- og utelivstilbud. Det siste henger antakelig sammen med regionens lave grad av urbanitet.”

Disse drivkreftene støtter og utvikler hverandre i et gjensidig samspill. Regionens evne til nyskaping og entreprenørskap er avgjørende, og denne kritiske kapasiteten er mer og mer avhengig av kompetanse, både i bredde og dybde.

Men kompetanse er i seg selv ikke tilstrekkelig. Gjennom innovative aktiviteter må det skapes produkter og metoder som kan selges i et nasjonalt og internasjonalt marked. For å i det hele tatt å kunne selge noe, er det et behov for en tilfredsstillende infrastruktur både internt i regionen og inn/ut av landet. Den tiltakende globaliseringen fører til at internasjonale nettverk og relasjoner blir avgjørende for god tilgang til markedene. Regionene konkurrerer om bedrifter som i sin tur har behov for kompetent og innovativ arbeidskraft. Bedrifter og regioner konkurrerer derfor også på arbeidsmarkedet

ved å tilby gode levekår og muligheter for sosial og kulturell utfoldelse. Her har kommunal sektor en rolle med å legge til rette for velferdstjenester. Mer generelt vil en effektiv kommunal sektor innebære at bedrifter får den hjelpen de trenger når de trenger den.

STAVANGERREGIONEN STOR VERDISKAPINGSEVNE

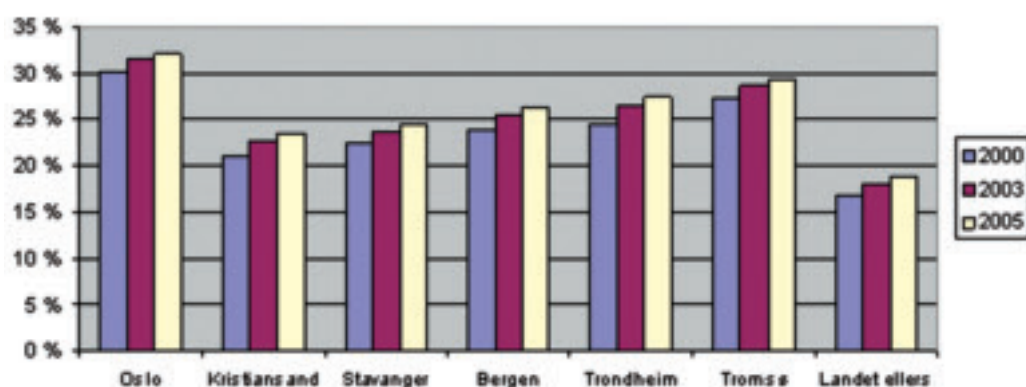
Stavangerregionen har, som i foregående år, den nest største verdiskapingsevnen av regioner i Norge. Regionen har spesielle fortrinn når det gjelder nyskapingsevne og internasjonalisering/nettverk. Regionen hemmes imidlertid av liten tilgang på kompetansekapital og et relativt beskjedent kultur- og utelivstilbud. Det siste henger antakelig sammen med regionens lave grad av urbanitet. Regionen har også betydelige utfordringer knyttet

til infrastruktur med lav kollektivandel og lite utbygd høyhastighets bredbåndsløsninger.

Stavangerregionen er den regionen som over lengst tid og mest systematisk, har tatt koordinerte strategiske grep for å bedre verdiskapingsevnen.

NØDVENDIGE TILTAK

Regionens høye nyskapingsevne må understøttes med investeringer i institusjonell infrastruktur som forskning og kunnskapsutvikling. Regionen må også ta grep for å øke transport- og kommunikasjonsektoren. Med sin lave skår på fysisk infrastruktur framstår denne sektoren som en konkurranseulemp i forhold til de andre storbyregionene. Regionens skårer også lavere på livskvalitet i denne målingen, og må skjerpe seg i likestillingsarbeidet.



Figuren viser at utdanningsnivået er klart høyere i de seks storbyregionene enn ellers i landet. Utdanningsnivået er stigende i alle regioner samt ellers i landet.

ÅRSAKER TIL VARIASJONER I FYLKESVIS VERDISKAPING

En viktig årsak til variasjonen i verdiskapingen per sysselsatt, er ulik kapitalintensitet i næringslivet. Eksempelvis vil en region med relativt mer kapitalintensiv industri, alt annet likt, ha høyere verdiskaping enn andre regioner. Merk at høyere verdiskaping per sysselsatt ikke nødvendigvis innebærer høyere lønnsinntekt.

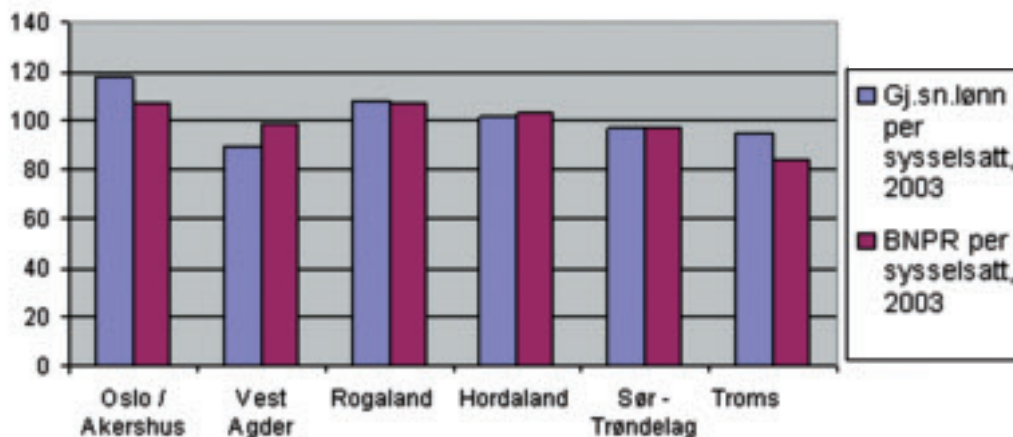
Tabellen under viser sammenhengen mellom gjennomsnittlig arbeidsinntekt og bruttoregionalprodukt (BNPR), begge tallene per sysselsatt i de respektive regioner og som indeks hvor snitt for landet = 100.

Vi ser for eksempel at sysselsatte i Oslo/Akershus og Troms har en langt høyere lønnsinntekt enn relativ fordeling av BNPR skulle tilsi. Det er motsatt i Vest

Agder og Hordaland. Mest sannsynlig skyldes dette at Oslo/Akershus og Troms har relativt lite kapitalintensiv virksomhet (som alt annet likt medfører relativt lavere BNPR per sysselsatt), mens Vest Agder og Hordaland har relativt mer (som alt annet likt medfører relativt høyere BNPR per sysselsatt). Dette stemmer ganske bra, da Oslo/Akershus og Troms i veldig stor grad er preget av hhv. privat og offentlig tjenesteyting. Vest Agder og Hordaland i stor grad er preget av industri. Rogaland har en noe høyere gjennomsnittslønn enn hva en skulle vente fra BNPR per sysselsatt. Rogaland er også formelt et industrifylke, men dette er kunnskapsintensiv oljeindustri som, i.h.t. tabellen, tydeligvis lønner arbeidskraften godt.

Rogaland har en noe høyere gjennomsnittslønn enn hva en skulle vente fra bruttoregionalprodukt (BNPR) per sysselsatt.

BNPR per sysselsatt vs. gjennomsnittlig lønn per sysselsatt, 2003



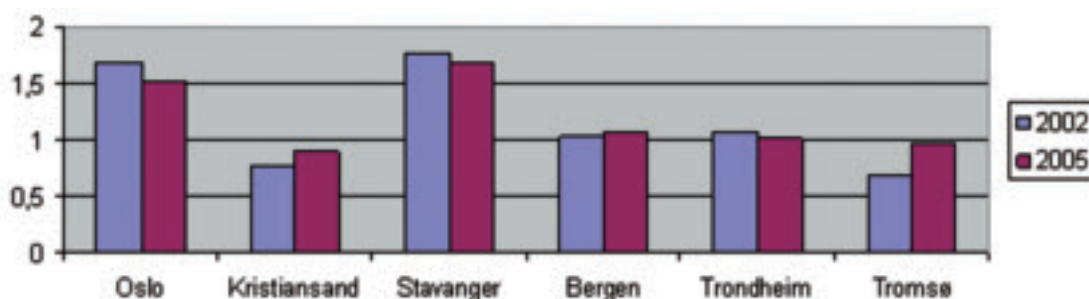
ANDEL HOVEDKONTOR NORSKE STORFORETAK

Regionenes andel av hovedkontorer antas å ha betydning, dels fordi viktig kunnskap residerer i hovedkontorene, og fordi vesentlige beslutninger (bl.a. om lokalisering) tas er.

Oslo og Stavanger utmerker seg fortsatt med betydelige andeler hovedkontorer selv om andelen avtar noe over tid. Både Kristiansand og Tromsø har vokst kraftig de siste årene og nærmer seg nivåene i Bergen og Trondheim. Merk at sterkere vekst i regionene med lavest

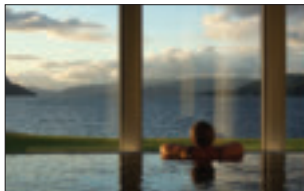
andel (Tromsø og Kristiansand) enn i regionene med høyest andel (Oslo og Stavanger) innebærer at rangeringen for regionene kan endres selv om den enkelte regions faktiske andel ikke endres (Bergen og Trondheim).

Forholdet mellom antall hovedkontor norske foretak med omsetning over 250 mill. og totalt antall foretak i storbyregionene, 2005



Kald haust – varm stemning. Prøv Ryfylke!

Fotograf: Per Inge Fjellheim.



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



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



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



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



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



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



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



I Sauda er det ro nok til å samarbeide og lera – og aktivitetar nok til å skape minne for livet! Du kan m.a. nyta "hulebuarens festmåltid" i lavvo, og sova søtt etterpå i ei god hotellseng, kun ein hyggeleg båttur fra byen. Sjå www.saudaferie.no
Trenng du meir oversikt over tilboda? Kontakt nokre av dei som er vist her, sjå www.ryfylke.com, kurs og konferanse eller spør

Reisemål Ryfylke as

Tlf 51 75 95 10 www.ryfylke.com



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



Layout: Bindestrukten Reklame

Konflikt?

Vi hjelper deg!

Atle Helljesen^(H)* | Frode Jæger Folkestad^(H)* | Inger Marie Sunde^(H) | Cecilie Engebretsen* | Ansatt advokat: Eirik Myhre
Advokatfullmektig: Roger Stelander Magnussen | Benedikte Dalland
I kontorfellesskap: Arne Schanche-Olsen^(H) ^(H) Høyesterettsadv./adv. m/møterett for Høyesterett * Godkjente advokatmeklere

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

LEGAL
ANS

På din side – helt fram

Ta kontakt på telefon **51 53 82 60** eller **post@legal.no**
www.legal.no Lars Hertervigsgt. 5, Stavanger

Digitalt bakkenett? Har du Altibox trenger du ikke gjøre noen ting.

Du har tilgang til over 90 digitale tv-kanaler og kan se på tv akkurat som før. Men i motsetning til bakkenett kunder har du i tillegg HDTV, filmleie, superraskt internett, gratis tellerskritt og flere tjenester i én og samme fiberkabel. **www.altibox.no**



LEVERT AV: Lyse

NÅR DU BYGGER FOR FREMTIDEN, SKAL DU VELGE KLOSSER MED OMHU.

I Danmark har vi tradisjon for å finne enkle, levedyktige løsninger. DONG Energy er Danmarks statlige energiselskap og i over 100 år har vi forsynt det danske folk med energi. Kraftverkene våre er blant de mest effektive og miljøvennlige i verden, og vi er internasjonalt førende i utnyttelse av vindenergi. DONG E&P Norge er partner i fem produserende olje- og gassfelt. Vi er operatør for fem lisenser og rettighetshaver i en rekke andre. Vi eier 10 % av Ormen Lange, og blir de første til å bygge et større gassfyrt kraftvarmeverk i Norge. Det gjør vi ved å velge klosser med omhu – og med dansk skaperglede!

www.dongenergy.no

DONG
energy

DANSK SKAPERGLEDE

De verdenskjente byggeklossene fra LEGO er et av mange eksempler på dansk skaperglede.

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

ALT PÅ ETT STED HOS HESBYNETT

Du kan samle følgende bedriftstjenester hos oss, og dermed få bedre oversikt og bedre totaløkonomi:

Internett:

Kjernevirksomheten vår – internettleveranser siden 1995. ADSL, SHDSL, VDSL, fiber, Cat5/Cat6 datakabel og coax – Vi leverer på det meste.

Fasttelefon:

IP-telefoni til privat, småbedrifter eller store sentraler. Rene IP-løsninger eller IP til dagens ISDN-sentral – Vi leverer små og store løsninger.

Mobiltelefon:

Vi skal tilby gratis trafikk mellom mobiltelefonene i bedriften, samt til og fra bedriftens fasttelefon. Tjenesten kommer – ta kontakt for å bli holdt oppdatert om når denne settes i drift.

Webhotell:

Med webhotell hos Hesbynett inkluderer vi 10 e-postadresser. Disse er beskyttet av både antivirusprogram og spamfilter.

Serverdrift:

Hesbynett har lang og god erfaring med drift av servere. Vi drifter i dag servere for kommuner og bedrifter – små og store. Vi har en hel del servere stående i co-location i vårt serverhotell. Da er en i tillegg sikret mot tyveri, og vi sørger for backup, antivirus og drift.

Betalingsterminal via bredbånd:

Vi leverer betalingsterminal og kasseløsninger. Ved å kjøpe betalings-terminalen, slipper du dyre leieavtaler med banken, og vi kjører VPN direkte mot BBS via bredbånd som gjør at du slipper å betale tellerskritt/startavgift hver gang en kunde drar kortet hos deg.

PC / printer / tilbehør:

Vi leverer primært IBM og Dell-servere, og Lenovo arbeidsstasjoner og bærbare PC-er, men vi har også gode priser på merker som HP, Acer og Asus.

Ring oss i dag for uforpliktende tilbud:

51 53 20 53

HESBYNETT

– Helt enkelt!

Konsulentavdeling i Klubbegaten 6 • Bredbåndsbutikk i Østervåg 47

Tlf. 51 53 20 53 • www.hesbynett.no



Pål Jacob Jacobsen

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

Noen klipp fra EU sommeren

I løpet av sommeren blandet EU seg inn i prissettingen for roaming (heldigvis), opprettholder føringen i klimapolitikken og snuser på en felles skogbrann- og flompolitikk.

Rett før sommeren besluttet EU maksimumstakster for roaming. I løpet av perioden 1.juli - 1.oktober må alle mobiltelefonisselskaper i EU senke sine roamingtakster til et anstendig nivå - dvs 0,49 Euro pr. minutt når du ringer ut fra et annen EU-land og 0,24Euro pr. minutt når noen ringer til deg når du er ute og reiser.

EU har egentlig ingen ting med prissetting å gjøre. Det var klart at det indre markedet ikke fungerte og at det var nødvendig å blande seg inn. Napoleon satte maksimumspris for brødet og EU gjør seg på samme måte populære med roamingprisene.

Mobiltelefoniselskapene ble straffet for sin egen griskhet når de prøvde å dra ut alle de cent de kunne fra forbrukerne.

Et annet sentralt tema i sommer har vært de nasjonale planer for den ambisøse klimapolitikken. Som en del av dette skal man justere CO2-kvotehandelsystemet (ETS) som man innførte som en pilot i 2005.

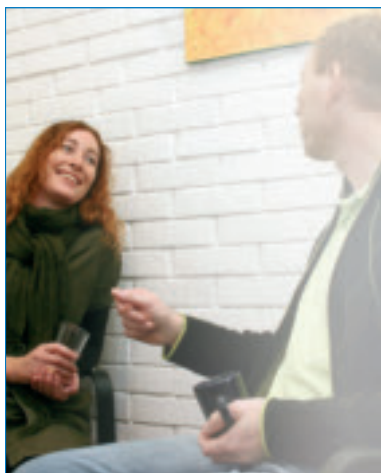
CO2 kvotene er blitt for billige og EU og medlemslandene forhandler nå om reduserte kvoter fra 2008. Samtidig arbeider

Europakommisjonen med et varig ETS-system som skal gjelde fra 2013.

ETS-modellen betraktes som vellykket og Norge forhandler om å komme med i løpet av 2008.

I kjølevannet av ETS får man nå en helt ny "karbonindustri" som analyserer, handler, lager konferanser og gjennomfører CO2-nedskjæringsprosjekter i industrien. Her burde Stavanger-regionen kunne skaffe seg en sterk posisjon.

Europa har også blitt berørt av skogbranner og flommer i sommer. På disse områdene øker nå bevisstheten om at man behøver et sterkt europeisk samarbeide. De nordiske skogslandene Sverige og Finland kjemper i mot dette, men steg for steg kommer EU til å skaffe seg makt innenfor skogspolitikken.



Hvordan ta vare på medarbeiderne?

Hvordan øke verdiskapingen og samtidig ta vare på dine medarbeidere? Hvordan gjøre din bedrift attraktiv for dyktige fagfolk?

3u Undervisning & Utvikling har lyktes med å engasjere bedriftsutvikleren Gøran Erikson til et 2-dagers kurs i Stavanger: «**Det gode lederskapet**» - om hvordan lederen kan flytte sin organisasjon dit man ønsker gjennom inspirerte og motiverte medarbeidere.

Målgruppe: Ledere i private og offentlig virksomheter.

Gøran Eriksson har 25 års erfaring med bedriftsutvikling i over 900 virksomheter Norge, Sverige og Danmark.

Trond Ullenes har 10 års erfaring med leder- og medarbeiderutvikling i private og offentlige virksomheter over hele landet. Er sertifisert Inspirerende Coach™ og jobber i dag med organisasjonsutvikling og coaching i næringslivet i Rogaland.

Tid: **16. og 17. oktober kl 0900-1600**

Påmelding: post@3u.no eller tlf 92 60 46 00.

For mer informasjon: www.3u.no

Påmeldingsfrist: Omgående, begrenset plass.

Arrangør: **3u Undervisning & Utvikling**



INNSIKT OG UTSYN



Er det sant?

Senere sveipet Stoltenberg innom Nordre gate, der han delte ut roser en ti minutters tid. Det vakte overhodet intet oppstyr. - Her er landets statsminister, og så er det ingen som bryr seg om ham, bemerket en pressekollega.

Aftenposten 26. august 2007

Statspartiene

De norske politiske partiene er i ferd med å kutte over båndene til sine egne medlemmer. Arbeiderpartiet fikk for eksempel 88,6 millioner kroner i statlig og kommunal støtte i fjor, mens kontingenten fra medlemmene utgjorde 2,4 millioner kroner. Av partiets samlede inntekter på rundt 125 millioner kroner, utgjorde medlemskontingenten i underkant av to prosent.

Klassekampen 22. august 2007

Hva med kumulering?

Kommunal- og regionalminister Åslaug Haga (Sp) vil vurdere bruk av kvotering for å få flere kvinner inn i kommunestyrene. Hun synes likestillingen i lokalpolitikken går altfor sent. Hun viser til at 17 prosent av landets ordførere er kvinner, og det er kun 35 prosent kvinner i kommunestyrene. På de 20 siste årene har det nesten ikke vært framgang.

Stavanger Aftenblad 25. august 2007

1837 er barnelærdom

Begrepene lokalt eller kommunalt sjøl-styre er fortsatt positivt ladet, fortsatt «politisk korrekt» å bekjenne seg til. Både som prinsipp og som grunnlag for et samfunnssyn. Den viktigste grunnen til det, tror jeg, er at de fleste av oss ser verdien av tett kontakt og liten avstand mellom velger og folkevalgte.

Åslaug Haga i Rogalands Avis 24. august 2007

Mest folk flest

Siv Jensen var opptatt av at Fremskrittspartiet er et parti for folk flest da hun talte i Langgata i ettermiddag. Rundt 100 stykker hadde funnet fram til amfiet, og – det var mest 'folk flest'.

Sandensposten 23. august 2007

3 minutter til hver i Sola

Foreløpig er det bare Utdanningsforbundet sin tillyste debatt 5. september som står på plakaten i Sola før valget 10. september. Denne debatten vil i hovedsak være viet barne- og ungdomspolitikken. - Vi skal ha en politisk debatt på Sande skole. På agendaen står barn og unges oppvekstvilkår i Sola. Alle de politiske partiene blir invitert, forteller Colin Pritchard-Davies i Utdanningsforbundet Sola. - Hvert parti får tre minutter til å presentere sitt partiprogram, da med fokus på barn og unge.

Solaposten 9. august 2007

Valgkamp uten program

Det er bare 18 dager igjen til kommunevalget, og det har vært mulig å avgi stemme på forhånd siden 10. august. Da skulle man tro at valgkampen var i full gang. Men er den det? Foreløpig er stemningen heller laber, bortsett fra i riksmidlene, der partilederne boltrer seg i utspill og løfter, noe som ikke akkurat øker interessen for lokalpolitikk. Dessuten vet velgerne foreløpig lite om hva de har å velge mellom. Under arbeidet med valgsidene våre oppdaget vi at det ikke var lett å skaffe seg oversikt over programmene partiene går til valg på, hverken i Klepp, Time eller Hå. Enkelte valgprogrammer er til og med ikke ferdigtrykt ennå. Time SV venter f. eks. så lenge som mulig «for å være ajour» - ingen prinsipper der i gården, altså.

Leder i Jærbladet 23. august 2007

Hvor blir de viktige sakene av i valgkampen?

I en kommentar i Aftenposten laurdag skriv politisk redaktør Harald Stanghelle at det kan «virke som om norske politikere forlenget har sluttet å kreve noe av landets borgere. Snarere mer enn aner vi en nesten lammende redsel for å irritere den jevne og vel-fødde nordmann.» Likevel, politikarane skal ikkje ha heile skulda for fråveret av ein skikkeleg miljøpolitisk debatt. Det er all grunn til sjølvransaking blant oss mediefolk også. For også me er i høgaste grad med på å setja dagsorden.

Leder i Stavanger Aftenblad 27. august 2007

NHO i høringsuttalelse om endringer i vegloven: Åpner for bompenger til kollektivbruk

- Gode kollektivtilbud medfører at samfunnets bruk av infrastruktur skjer på en mer effektiv måte. Alle brukere av transportsystemet tjener på at flere rei-

ser kollektivt. Det kan derfor forsvares at også bilister skal betale noe for fremkommelighetsforbedringer de selv tjener på, selv om forbedringene skjer i den kollektive del av transportsystemene, sier Brubakk, direktør for næringspolitikk i NHO. - Det forutsetter etter vår mening, for det første, at det er etablert et overordnet felles organ, et felles kollektivselskap for hele regionen, for planlegging, markedsføring og innkjøp av kollektivtjenester fra buss, bane og lokaltog. Dette bør være et administrasjonsselskap, som ikke selv er drifter av kollektivtjenester. Pengene kan, ut fra nærmere retningslinjer, brukes av dette kollektivselskapet. For det andre må tilskuddet brukes som incitativ for å stimulere flest mulig kollektivreisende. NHO forutsetter at adgangen til bruk av bompenger til tiltak for drift av kollektivtrafikk ikke medfører at dagens bevilgningsnivå til kollektivtrafikken fra fylkeskommunene og Staten trappes ned.

www.nho.no 27. august 2007

Stortinget har skylden?

Hvordan og når vil en reell behandling av Storkommune Stavanger inneholde Stavanger, Sandnes og Sola bli tatt opp i valgkampen?

REME: Det er ingenting som tyder på at Stortingets blokkering av ny kommunestruktur vil bli opphevet i denne perioden. SEVLAND: Nå vil ikke Stortinget åpne for kommunesammenslåing. Da er det viktig for oss og jobbe så godt som mulig, kommunene seg i mellom, med de grensene som gjelder.

Rogalands Avis 27. august 2007

Kolberg på hastetur til Flå

- Vi fortalte (Kolberg) at det var blitt vanskeligere og vanskeligere å rekruttere folk til å være med på kommunepolitikk. Vi hadde mange nok til å stille opp en liste, men ingen som hadde ambisjon om å bli ordfører. Hos Sp og KrF var det omvendt. De hadde en som ville bli ordfører, men ikke folk nok til å skrape sammen en liste. Derfor gikk vi likeså godt sammen, sier Ivar Stavn.

- Men kjenner dere egentlig noe særlig til ordførerkandidaten fra Senterpartiet, spurte Kolberg med bekymret mine.

- Ja, sa Ivar Stavn, og slapp katta ut av sekken: - Han er tilfeldigvis sønnen min.

Ap-veteran i Flå i følge Aftenposten 28.

august 2007



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.

Eit fylke til indre oppbyggelse?

Kva visste eg om Rogaland, då eg flytta hertil fyrste gongen, for tolv år sidan? Ikkje stort. Summen av all min kunnskap var om lag slik: Ivar Aasen skreiv ein gong i reisedagboka at dei aller venaste jentene i landet bur her (eg var og er heilhjarta samd!); elles visste eg at bedehusgud, misjon og hermetikk var erstatta av mammon, kulturhunger og olje.

Det var stort sett dét, er eg redd. Men kunnskap om hermetikk hadde eg då berre frå kva mor mi hadde fortalt om svigermor si, som var fabrikkarbeidarske her i byen. Om oljen visste eg likevel ein god del meir; ein ven var boreslamingenør på ei plattform og la ut om dette spennande livet. Sidan 1995 har eg farta mykje omkring i inn- og utland, og har jamt opplevd det forunderlege fenomenet at få folk du møter veit noko større om Rogaland. Spesielt var det påtakeleg då vi var i innspurten til å få universitet. Petroleum driv jo ikkje mange andre med, ikkje sant, dermed følte mange at petroleum som spisskompetanse ikkje vedkom dei. Sist vart eg mint på dette fenomenet då Kommunikasjonsforeningen, som har 2.500 medlemmer over heile landet, skipa til ope møte i Kristiansand veka før valet; eg var invitert til å kommentere språkbruk og retorikk hjå ordførarkandidatane der nede. Sidan, seinkvelds, kom eg til å teste eit par politikarar samt fleire kommunikasjonseksperter; ingen visste noko spesifikt om Rogaland, ingen hadde ein

gong høyrte om Rogaland – men to personar bløffa og påstod det var ein sauerase.

Kvifor spelar kunnskapen om fylket vårt så lita rolle for dei utanfor? Det kan forklårast med at rogalendingar er lite interesserte i resten av Noreg. Dei er så godt nøgde med seg sjølve, at dei ikkje har behov for å vere med på diskusjonar om det som andre folk kringom i landet meiner har felles interesse. Unnatak finst, så som Jan Egeland og Finn Kydland – som har gjort karriere annan stad. Så ekstrem er sjølvcenteringa i fylket, at i Sør-Rogaland vil ein nødig høyre om Nordfylket, skjønt den sterkaste ordføreren i Stavanger på uminnelege tider kjem derifrå. Dersom heile den verda som er interessant, er å finne frå Boknafjorden til Dalane og frå Ryfylkeheiane til Nordsjøen, er det mykje forlangt at fælt mange andre skal innrette seg etter våre referansepunkt – om dei er aldri så pittoreske og sympatiske.

Ser vi på nokre av dei siste rapportane om utdanningssystemet i Noreg, frå både private og offentlege forskingsinstitutt,

syner det seg eit snodig særtrekk: Utanom Oslo er Rogaland einaste fylke der det mest ikkje er "brain-drain", hjerneflukt, å snakke om. Alle andre fylke har vanskar med å oppfylle arbeidsmarknaden. Her i Rogaland utdannar vi folk som meir enn gjerne tek jobbar dei er overkvalifiserte for, berre for å få lov til å bli verande her. Det vil seie at vi formar ein sjølvslutta sirkel: Dei ingeniørar, sjukepleiarar, lærarar og kva det no elles er, som får jobbar her, er utdanna her, og dei godtek visstnok lågare lønningar berre for å få vere her.

Dette er eit fabelaktig særfenomen i norsk yrkesliv, som vi alle burde granske nøgnare. Kanskje lagar vi ikkje nok påverknadsagentar som sit omkring i nasjonalt næringsliv og i byråkratiet, til å forklære kva det er Rogaland gjer og vil? MEN: Kva om Rogaland tok til å lage ein totalanalyse av Landet Noreg? Lat oss prøve, folkens. Kan vi slutte å halde oss innafor våre egne sirklar, kan vi ikkje unngå å lage ny dagsorden.



David Ottesen

Gratulerer med vel overstått valg

Så er vi endelig tilbake i de kalde realiteters hverdag. Etter å ha blitt dynget ned i valgmaterialer og valgprogrammer er det nå tid for å vise at man gjennom praktisk politikk klarer å gjennomføre alle de løftene som ble gitt. Til alle dere som nå er valgt inn i styrende organer på kommune- og fylkesplan - gratulerer og lykke til fremover. Jeg håper posisjoneringsprosessene går greit og effektivt, slik at dere alle kan gå i gang med den virkelige jobben - å styre regionen.

For meg, som er en del av det lokale næringslivet, er forventningene høye. Dere har snakket i store bokstaver i forhold til næringslivet i regionen, og jeg gleder meg til den videre utvikling.

For vår del, i Næringsforeningen i Stavanger-regionen, kan jeg love en løsningsorientert, aktiv og krevende partner som vil arbeide videre med det vi opplever som kritiske elementer for å videreutvikle regionen i en positiv retning:

- **Effektiv regionalisering**

Den politiske strukturen skal bidra til logiske og effektive beslutninger, og til at regionen lykkes i å realisere seg som et felles arbeids-, bolig- og serviceområde.

- **Konkurransedyktig infrastruktur**

Regionen må tilby en infrastruktur (kommunikasjon, telekommunikasjon, vann, avløp m.v.) som skaper effektive rammebetingelser for medlemmenes virksomheter. Infrastruktur er lik basisbehov.

- **Måltrettet kompetanseheving**

Næringsforeningens visjon er "Best i verdiskapning gjennom oppvekst og trivsel", med bl.a. fokus på utdanningssystemet – fra barnehager til universitetet. Med basis i en regional kompetansekartlegging arbeides det måltrettet for å heve kvaliteten på utdanningssystemet og styrke humankapitalen.

- **Kultur og trivsel**

I tillegg til utdanning er det viktig å legge til rette for et bredt og attraktivt kulturtilbud med fokus på barn og unge. Vilårene for frivillige organisasjoner og lag må ha en særskilt oppmerksomhet.

- **Attraktive næringspolitiske rammebetingelser**

Foreningen vil arbeide regionalt, nasjonalt og internasjonalt for å påvirke betingelsene for utøvelsen av næringsvirksomhet.

- **Synliggjøring av regionen**

Merkevaren Stavangerregionen må aktivt markedsføres. Holdningsskapende arbeid kan bygge intern selvtillit og eksternt tillit.

Så - by- og kommunestyre og utvalg, fylkesting og -utvalg; Velkommen til en spennende periode. Hos oss er døren alltid åpen. Sammen kan vi utrette en hel del, men det er opp til oss selv. Deg og meg.

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

Priser 2007: (størrelser angitt med BxH)

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

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

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

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

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

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 15. oktober
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



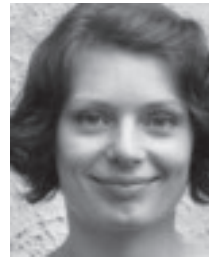
**Karen
Haugsgjerd**

**Markedssjef i
MaiJazz/
Stavanger
Jazzforum**

**Ny markedssjef i
MaiJazz/Stavanger
Jazzforum**

MaiJazz/Stavanger Jazzforum har ansatt ny markedssjef. Karen Haugsgjerd Reme-Stigel (31) har studert

og arbeidet med musikk, teater og undervisning på forskjellige vis. Reme-Stigel har enn allsidig bakgrunn som bl.a. produsent, markedskonsulent, pedagog og prosjektkonsulent. Hun har bl. a. arbeidet i musikkmagasinet Musikk-Kultur og Aust-Agder musikkråd. I musikkssammenheng kjenner kanskje noen henne fra det lokale bandet Skanksters. Hun har også spilt i Morten Abels Band. Ellers spiller hun med kabaretruppen Sjel og Showtime. I MaiJazz/Stavanger Jazzforum vil hun ha hovedansvaret for utvikling av samarbeid med næringslivet og PR/markedsføringsarbeidet i organisasjonen.



**Joanne Teresa
Kleppe**

**Junior art
director Fasett**

Ny junior art director

Joanne Teresa Kleppe er ansatt som ny junior art director i Fasett. Joanne Teresa Kleppe har en allsidig bakgrunn innen grafisk design, illustrasjon og art direction.

Med seg fra England har hun en BA Honours Degree innen Illustration og PgDip Creative Advertising fra Falmouth College of Arts. Joanne har jobbet som illustratør hos Hallmark Cards og som art director hos TBWA/GGT i London. I Norge og Stavanger har hun undervist innen illustrasjon, grafisk design og form og farge på både Norges Kreative Fagskole og Forus videregående skole.



**Roger
Torgersen**

**Daglig leder
Pelikan
Personell AS**

**Ny daglig leder i
Pelikan Personell
AS.**

Roger kommer fra forlaget Rocon Media AS, hvor han har jobbet de tre siste årene med produktet. Før

Rocon arbeidet Roger i 3 år som salgs og markedssjef i web-selskapet InBusiness AS. Roger skal nå etablere Pelikan Personell som et foretrukket utleieselskap av arbeidskraft på Sør-vestlandet.

Rosenkilden kom i sist nummer til å gi Roger Torgersen feil navn, og til og med et kvinnenavn. VI BEKLAGER!



**Tormod
Rossavik**

**Prosjektleder
Fasett**

Ny prosjektleder

Tormod Rossavik er ansatt som ny prosjektleder i Fasett. Tormod Rossavik har en Master of Arts i New Media practices og en Bachelor of Arts i Communication

Studies. Etter utdannelsen har Tormod jobbet som prosjektleder blant annet i billedbyrået Getty Images, hos NRK, og i den nasjonale storsatsingen Den kulturelle skolesekken. Tormod kommer sist fra den internasjonale billed databasen Crestock.com i Bodø.

FASETT



Sandnes Sparebank
-slik du vil ha det

Sandnes Sparebank inviterer til

Investeringskonferansen

2007 Onsdag 24. november kl. 16
i Stavanger Forum

Påmelding: kapital@sandnes-sparebank.no eller ring oss på 51 67 67 92 i dag!





Foto: Kjetil Alsвик

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

Ønsker du å bygge nye
kontorlokaler i Stavanger-
regionens knutepunkt?

Vi har tomtenes!



FORUS NÆRINGS-PARK AS

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