

Rosenkilden

NÆRINGS-
LIVS-
MAGASINET
NR. 09 - 2007
ÅRGANG 13

Ny talentsjef med lang erfaring

- Det viktigste i jobben som talentsjef for Viking blir å bygge struktur og samtidig gi samarbeidsklubbene noe tilbake, og vi må for all del ikke love mer enn vi kan holde, sier Kjell Inge Olsen til Rosenkilden.

■ Side 6-9

Hjelper gründere

- Virkemiddelapparatet støtter vanligvis kun opp om de mest innovative ideene med internasjonalt potensial. Det de glemmer er at bedriftenes utvikling er umulig å forutsi. ■ Side 28-29

Framtidens næringsarealer

Stavanger-regionen vokser hurtig. Ser vi 40 år frem i tid vil vi trolig ha 60.000-100.000 flere arbeidsplasser i regionen. Behovet for nye næringsområder vil være stort.

■ Side 40-42

Regionen ved en skillevei

Det handler om å videreutvikle næringslivet i Stavangerregionen til å kunne hevde seg i verdensklasse. Til det kreves det kunnskap, kremmerskap og kapital.

■ Side 44-45

6		Regionsjef Kjell Inge Olsen (46) er en slags jaktmester i Manpower Professional Executive AS. i Stavanger. Nå er samme Olsen kjent som fotballtrener og har satt spor etter seg i både Vidar og Viking. 1. januar 2008 skal han over i Viking FK i nyopprettet talentsjef-stilling	9	Russland har siden det økonomiske krakket i 1998 hatt en sterk oppgang i økonomien. Med sine 140 millioner innbyggere og en voksende middelklasse utgjør Russland et stort marked. Rosenkilden har besøkt Norges ambassadør til Russland, Øyvind Nordsletten.
	Siri Skaar husker ennå "Transportplan for Nord-Jæren". Det var en av de altfor tunge hovedsakene i hennes første bystyremøte for åtte år siden. I litteraturen kaller vi det for en murstein når bøkene like gjerne kan brukes i byggebransjen....	26	De kom til Stavanger i februar, midt på vinteren til et for dem fremmed land der de skulle etablere seg med jobb og bolig. Tilpasse seg en annen kultur, et nytt språk og kanskje et annet levesett. Mange praktiske ting skulle ordnes i starten. Nå begynner så smått brikkene å falle på plass.	37

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 23. oktober 2007.

INNHold

KILDEN: EUROPAS HUSMENN?	SIDE 4-5	NYE MEDLEMMER I NIS	SIDE 32-33
PROFIL: KJELL INGE OLSEN	SIDE 6-9	BEGYNNER Å TRIVES I NYTT LAND	SIDE 36-38
RUSSLAND - MULIGHETENES		FRAMTIDENS NÆRINGSAREALER	SIDE 40-42
MARKED	SIDE 10-12	STAVANGERREGIONEN	
EN DUFT OG SMAK AV PROVENCE	SIDE 14-15	VED EN SKILLEVEG	SIDE 45-46
BEDRIFTEN I ROSENKILDEN:		NYTT FRA BRUSSEL	SIDE 47
D&F GROUP STAVANGER	SIDE 18-19	KOMMUNIKATØREN	SIDE 49
FIGGJO AS HANKER INN NYE PRISER	SIDE 21	STYRELEDERS SPALTE	SIDE 50
PLANETARIET	SIDE 22-24	NYTT OM NAVN	SIDE 51
PÅ SKRIVEBORDET TIL SIRI SKAAR	SIDE 26-27		
NY I NÆRINGSFORENINGEN:			
SKAPE.NO	SIDE 28-29		

Et bakteppe og en virkelighet

- Dette går langt over min forstand og langt inn i prestens, sier et gammelt ordtak fra Jæren.

Når dette hentes fram i vår sammenheng, er det fordi at avstanden mellom mål og handling kan invitere til mentale spagater. Igjen handler det om StatoilHydro – nå om en ledelse som på fusjonsdagen suverent "flytter" hovedkontoret til Oslo før likene ramler ut av det gamle Hydro-skapet. Styreleder Reiten går. Han innser at hans besøkestid er over før den er begynt.

Så kan vi søke etter skyldforhold i Hydro og forgjengeren Saga. Men Statoils etikterskel ble for høy. Derfor blir betenkelighetene desto større over at det er de samme forretningsfolkene med adresse Oslo Vest som nå skal lede StatoilHydro internasjonalt – mot de landene der verdens største olje- og gassressurser finnes: Angola, Nigeria og Aserbajdsjan. Der florerer korrupsjonen minst like sterkt som i Libya og Iran. StatoilHydro-fusjonen var nettopp begrunnet med storselskapets slagkraft mot disse landene – pluss selvfølgelig Russland.

I ettertid viser det seg at fusjonen var et rent oppkjøp. Derfor gikk Hydro-aksjen til himmels – før fusjonen ble kjent. Hvilke miljøer er det Lund og Reiten omgir seg med som gjør slike lekkesjer mulig? Nærmer vi oss korrupsjonsjegere Eva Jolys jaktmarker – på hjemmebane i Oslo-området? Eller?

NORGE OG RUSSLAND

La dette være bakteppet når Rosenkilden besøker ambassadør Øyvind Nordsletten fra Hognestad på Jæren. I samtale med Næringsforeningens "utsendte" Arild Klingsheim viser ambassadøren til de mulighetene som nå åpner seg for norsk offshore- og fiskeriindustri i dagens Russland – og vår store fellesnevner: Maritime tradisjoner og utvikling av nye transportkorridorer. Siri Skaar i Acergy arbeider fra Stavanger mot Russland – som sammen med hele Den nord-atlantiske regionen går inn i Stavangerkontorets virkeområde. På hennes skrivebord finner Rosenkilden mursteinsromaner av Tolstoj og Dostojevskij. Gjennom dem – får vi høre – skal Skaar lære noe om "menneskesyn, kulturell kompleksitet og religiøs holdning". For i en bransje som handler teknologi og penger er humankapitalen alfa og omega. Av samme grunn har D&F Group valgt å etablere seg i Stavanger. Det er kompetansemiljøet som trekker – næringsklyngen som oppmuntrer også til internasjonal satsning, sier D&Fs adm.dir. Leif Helge Eriksen.

UTFORDRINGER

Tilbake til StatoilHydro: Forståelsen av flyttingen av internasjonal avdeling til Oslo, vil vi som Jærbuen sa – overlate til prestens forstand. Ektefellen på Statoil-oppdrag trakk Næringsforeningens "utsendte" Arild Klingsheim med til Moskva. Næringsforeningen på sin side ville bruke muligheten til å sikre kompetanse på Russland for bedrifter som Acergy og D&F Group – for ifølge ambassadør Nordsletten er russerne nybegynnere på olje og gass offshore – der nettopp Norge sitter i førersetet globalt. Denne framtidige kontakten fra "industrihvalen" StatoilHydro til Russland skal nå gå fra Oslo. Dette gir langt vanskeligere næringsgrunnlag for all den andre fisken hvalen trekker med seg – våre SMB-er.

TRENDBRYTING

Stavanger-regionen arbeider for å trekke til seg talenter til offshoreindustrien – gjennom nasjonale og internasjonale kampanjer. Stavanger2008 er nettopp en slik kampanje – der nettopp Norges største kulturarrangement noen gang skal bidra til å skape grunnlaget for "det gode liv" – også for næringslivet. I et slikt perspektiv er kompetansesikring viktig for å kunne ta nye oppgaver. Næringsforeningens styreleder gjør seg tanker om dette – samtidig som Rosenkilden forteller om den langsiktige strategitenkningen som ligger bak Figgjo AS' suksess.

Hvem kunne forestilt seg Internett eller Stavanger som fondsforvalterby for 15 år siden? Trendbryterne gir oss de store endringene i vår væremåte. Mennesker som våger å tenke annerledes – som stiller kunstnerens spørsmål også i næringslivet? Hva arbeider jeg med og hvorfor? Og hvordan kan det gjøres annerledes?

StatoilHydro-fusjonen har ingen slike elementer i seg. Snarere tvert imot. Hydros top-down-management synes å ha tatt rotta på Statoils bottom-up-modell – med den åpenhet og sjenerøsitet som gjorde selskapets humankapital til verdens mest produktive. Derfor virket det naturlig da styreleder Reiten tok med seg sin informasjonsdirektør på veien ut...



Europas husmenn?



Tekst: Jostein Soland
Tegning: Bjørn Helgøy

Verden er som kjent full av paradokser. Ett av de siste er utsiktene for norske bønder: De er lysere enn kanskje noen gang! Og vi som har gjort oss til Europas husmenn – nettopp på grunn av bøndene – og fiskerne... Fordi vi har villet skjerme våre primærnæringer. Derfor har bygde- og kystnorge fått store overføringer for å kunne leve. Og så oljen da. Der det var bred enighet om å verne om våre nasjonale ressurser. Inntil Stortinget bestemte seg for å sende Statoil på børs. Et aldri så lite paradoks?

Vi sa nei til EU både i 1972 og i 1994. EU var en trussel mot "den norske folkesjelen", fikk vi høre. Den bor som kjent på bygdene – i innlandet som på kysten. De fleste av oss byboere kan fortsatt peke og fortelle våre barn og barnebarn at "der kommer vi fra"...

Far og mor. Eller morfar og mormor. Der sitter ryggmargen vår. Med unntak av de olsener og pedersener som i sin frykt for å framstå som bønder i byen – tok farens fornavn og gjorde seg til en –son eller –sen. Og som derfor nettopp kom til framstå som byens husmenn – arbeiderklassen. Langt på vei de identitetsløse. Snakket vi om paradokser?

FLERE PARADOKSER

Når vi på våre ovale helgereiser drar ut fra "miljølandet" Norge rundt i Europa for noen hundrelapper med en CO₂-sky rundt Norwegian – forteller vår framferd i butikker og restauranter at vi kommer fra verdens rikeste land. Vi – de "blåøyde araberne" – som tyskerne kalte oss for på 1970-tallet – kan shoppe og spise til vi blir blå – også i trynet. Som EØS-land kan vi til og med handle tollfritt når vi beveger gjennom vår flunkende nye spritportal på Sola, i vårt hjemlige "Bedehusland". Vi er jo nesten med i EU – sammen med Liechtenstein og Island. Hvilket har fått vittige tunger til å utrope Norge til en supermakt – i EØS! Et kjent paradoks.

Mens vi framstår som husmenn i Europa... For EØS-avtalen pålegger oss lojalt å følge alle de vedtakene som EU måtte fatte. Mens Norge selv har valgt å stå på gangen med luen i hånden og vente på resultatene. Som vi retter oss etter - mer servilt enn noe EU-land - av frykt for å svekke EØS-avtalen.

Snakket vi om husmenn? Bare med det store paradokset at vi er verdens rikeste husmenn. Med selvvalgt status. Og derfor med verdens dårligste samvittighet i møtet med andre nasjoner. For er det ikke nettopp rikdommens kilde - olje og gass - som har gjort oss til Europas miljøverster? Vi som forbeholder oss selv retten til å disponere vår rene vannkraft. Mens Statkraft må til utlandet for å bygge sine første gasskraftverk. Slik at det blir mulig å importere elektrisk kraft til Europas energiland nr. 1... Et aldri så lite paradoks til?

Hvilket inntrykk av oss må våre europeiske naboer sitte igjen med? Sniker det seg ikke inn en dårlig samvittighet når vi omgås andre europeere? Når vi på våre weekend-turer klager over stigende priser i Estland, Ungarn og Tsjekkia. Som nettopp forteller at EU har lyktes i sitt store prosjekt - å bygge fred mellom Øst og Vest ved å la velstanden tilfalle hele Europa. Og la Europa utvikle seg gjennom regionene. Mens vi sender alt til Oslo...

BØNDER UTEN SUBSIDIER?

Denne norske egoismen er egentlig forankret i en ekte norsk felleskapstenkning: ønsket om å ta hele landet i bruk - med sikring av norsk matproduksjon fra sjø og land. Der overføringer var et sentralt virkemiddel for norske bygdesamfunn mot å bli strøket fra kartet.

Nok et paradoks. Som leder over i et annet. Nemlig at Senterpartiet og SV i dag sitter i en regjering som driver den råeste form for sentralisme vi noen gang har opplevd. Der det meste skal til Oslo. Med trafikk-kaos, høye boligpriser og dårlig luft som resultat. Med StatoilHydro som det ferskeste eksemplet. Victor Norman og Bondevik-regjeringen hadde utflytting av stat-

lig forvaltning fra Oslo øverst på sin dagsorden. Nå ligger Oslofjordenregionen på veksttoppen i Europa. Hvilket "Soria Moria" er det Den rødgrønne regjeringen søker å bygge?

Så til det mest overraskende av alle våre paradokser: landbruksprisene stiger. Til og med over Statens garanterte minstepriser til våre bønder. Fordi kineserne har begynt å spise kjøtt og inderne melkeprodukter - som forutsetter mer korn til dyrefor. Samtidig som stadig større landbruksområder i verden legges ut til produksjon av biodiesel.

Derfor vil også matvareprisene her hjemme stige. Internasjonalt har kornprisene steget med 80-90 % på kort tid, mens prisen på dansk-svenske Arlas melkeprodukter har steget med 20% det siste året. Melder ukeavisen Bondevennen. Før gikk en tredjedel av våre kroner til mat. I dag en tiendedel. Nå går det andre veien... Oppdateringene finner du i Bondevennen.

Landbruket er i en sterk omstilling. Nye strukturer, større oppfinnsomhet og utvikling av nisjeprodukt gir høyere priser. Folk er villig til å betale mer for kvalitet og sporbarhet. Lidels lavpristilbud får liten oppmerksomhet, mens Helgøs matfortellinger trekker folk til helt andre prisdisker. Klimaendringene - med ekstremvær som unntak - synes å gi vårt landbruk nye produksjonsmuligheter. Og for vår region: Jæren og Matfylket er landets sterkeste matklynge.

Norsk landbruk - som var dømt nord og ned - blir konkurransedyktig internasjonalt... Litt av et paradoks.

Kanskje på tide for husmannen Ola Nordmann å sette lua på hodet og stå fram som skikkelige bønder? Både hjemme og i EU?

John Hand

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



Kjell Inge Olsen har i mange år vært regionsjef i Manpower Professional Executive AS i Stavanger, med setter seg nå i talentsjefstolen på Viking Stadion.

Det er kamp om de gode hodene i fedrelandet og kanskje er kampen h
nå valgt bort realfagsutdanning, og de studentene som har valgt ingeni



Tekst: Egil Rugland
Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

På den annen side er aktivitetsnivået i det regionale næringslivet, og ikke minst i petroleumsvirksomheten bortimot, skyhøyt, alt mens arbeidsledigheten nærmer seg faretruende null. Det er med andre ord arbeid for alle, og det må være en omstendighet som burde røre politikere til tårer. Arbeid for alle er et av de klas-siske politiske slagordene gjennom alle tider.

Likevel er det konkurranse om ledige stillinger. På alle nivåer helt opp til lederstillinger.

HODEJEGERE

Det er noen som gjør tilsettingsjobben på vegne av bedrifter og selskaper i næringsliv og industri og sørger for rekruttering til de ledige jobbene. De kalles hodejegere på godt norsk, og jakten på de gode hoder foregår - i motsetning til jakten på dyr - over hele året.

Regionsjef Kjell Inge Olsen (46) er en slags jaktmester i Manpower Professional Executive AS i Stavanger. Nå er samme Olsen kjent som fotballtrener og har satt spor etter seg i både Vidar og Viking. 1. januar 2008 skal han over i Viking FK i nyopprettet talentsjef-stilling for å jakte på lokale fotballtalenter med ambisjoner om å kapre en plass på et Viking-lag, noen også med rogalandsdialekt. Det har selvsagt også Kjell Inge Olsen der han sitter i et restaurert sjøhus på Skagen med utsikt over havnen.

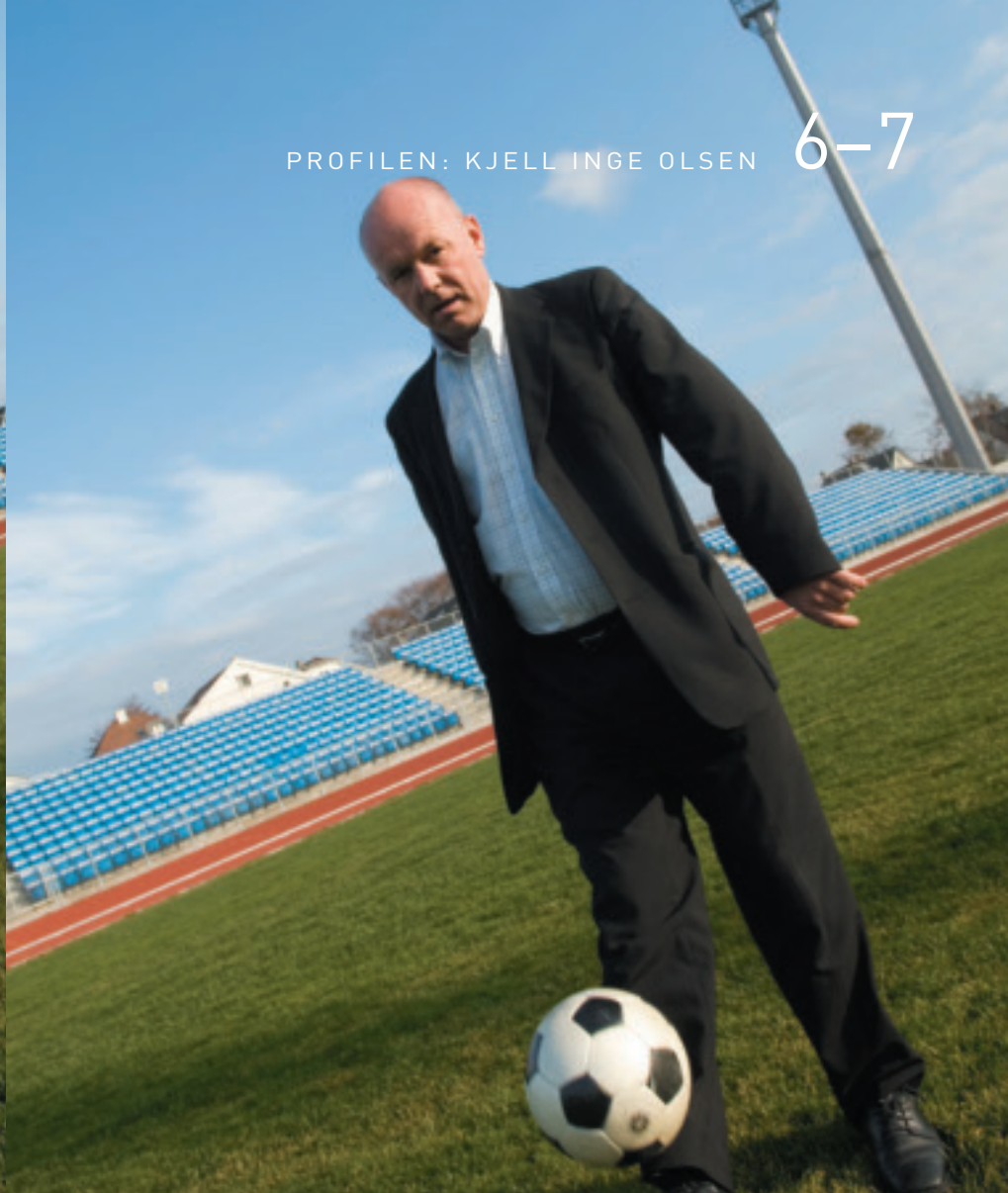
Nå har vi møtt en rekke bedriftsledere her regionalt, men dette er første gang at en leder sier følgende om sin egen bakgrunn i næringslivet:

FOTBALLTRENER

- Jeg har toppptrenerutdanning i fotball og er fotballtrener, men i bunnen ligger videregående skole og forberedende. På mange måter er jeg selvlært og har tatt elementer fra fotballverdenen med meg inn i lederrollen og som jeg anvender i det daglige.

Nå skal vi komme tilbake fotballengasjementet til regionsjefen, men han startet den nåværende yrkeskarrieren i Rådhuset Rogaland i 2000, og som i 2004 gikk inn i Manpower-konsernet.

- Stillingen som regionsjef innebærer ansvar for rekruttering av faste stillinger på ledernivå i Stavanger, Bergen og



ardest i Stavanger-regionen. Den oppvoksende slekt har over lang tid før- og sivilingeniørutdanning, er omtrent fritt vilt i arbeidsmarkedet.

Kristiansand. I hovedsak driver Manpower konsernet med innleie av personell, fast rekruttering, organisasjonsutvikling og karriereomstilling.

Det sier en smule om rekrutteringsnorge at Manpower alene omsetter for nærmere tre milliarder kroner i Norge. - Manpower er en aktiv bidragsyter til arbeidsmarkedet i Norge, sier Olsen. Det får man si. Men med tanke på vår regions aktivitetsnivå, stiller det en smule krav til Manpower og for så vidt andre i rekrutteringsbransjen.

HARD KONKURRANSE

- Det er klart at det er hard konkurranse om de gode hodene, bekrefter Olsen. - Selskapene er også blitt flinkere til å til trekke seg de beste hodene. Det brukes mer varierte virkemidler for å beholde ledere og bygge lojalitet. Men dette gir

samtidig arbeidstakerne muligheter i markedet.

OPTIMISME

- Arbeidsmarkedsundersøkelser har vist at det er stor optimisme på Sør-Vestlandet, fortsetter Olsen. - Det er knapphet på hoder, og det er sjelden balanse mellom oppdrag og kandidater. Vi jobber derfor aktivt sammen med kundene for å tydeliggjøre mulighetene for kandidatene. Det er viktig å gi kandidatene arbeidsoppgaver som er i tråd med kandidatenes egenskaper. Det er også lettere å finne kandidater til lederstillinger og merkan tile stillinger enn til spesialiststillinger.

Nå er det ikke til å komme forbi at fedrelandet går så det suser, som politikere på høyeste nivå ynder å karakterisere den økonomiske situasjonen i

Norge.

- Vi har en situasjon som er preget av høy oljepris samtidig som selskapenes rammebetingelser i petroleumsvirksomheten er blitt bedre. Det er mange nyetableringer og oppkjøp. Det har også kommet et tilfang av utenlandske, nasjonale og regionale etableringer av selskaper på lete- og boresiden.

FINANSMILJØET

- Det er optimisme i regionen og samtidig har Stavangers finansmiljø løftet seg med selskaper som Skagen Fondene, Acta, HitecVision, Private Equity og Energy Venture.

I øyeblikket er den økonomiske himmelen blå i motsetning til den metrologiske regionale himmelen. Men det har vist seg at det har vært og vil bli tilskyninger med fare for lyn og torden i både dalstrøk og



- Det er klart at det er hard konkurranse om de gode hodene, bekrefter Olsen.

- Selskapene er også blitt flinkere til å tiltrekke seg de beste hodene. Det brukes mer varierte virkemidler for å beholde ledere og bygge lojalitet. Men dette gir samtidig arbeidstakerne muligheter i markedet.

første serierunde i 2004 gjorde at Olsen trakk seg. Det var et øyeblikk fylt av følelser og en tung dag for Kjell Inge Olsen, og det var på det tidspunktet neppe noen som trodde at Olsen ville komme tilbake til Viking.

Så feil kan man ta. Den nyansette talentsjefen har allerede fungert som trener for et guttelag i klubben med sønnen som en av spillerne. Rekruttering av ledere er byttet ut med rekruttering av lokale fotballtalenter.

andre, mer urbane strøk.

- Det som nå er viktig på rekrutterings-siden, er å bygge relasjoner og sørge for at kundene får mer enn forventet fra vår side. Kandidatene skal være attraktive også den dagen markedet eventuelt snur. For Manpower gjelder det å være tett på kundene til enhver tid og å være opptatt av god rådgivning.

HODE OG BEIN

Nå har Olsen i en del år jaktet på de gode hoder i arbeidsmarkedet. Innimellom har han jaktet på de gode hoder kombinert med de med gode bein. Summen av den slags blir gode fotballspillere.

Han ble trener i 1990 i Vidar.

- Det var en kjekk tid i Vidar, erindrer Olsen. - Vi ble byens nest beste lag selv med et dårlig utgangspunkt. Til gjengjeld hadde vi et godt styre som foretok en opprydding. Målet var at klubben i perio-

den 1990-95 skulle bli gjeldfri og etablert i 1. divisjon. Det klarte vi på grunn av samhold og evnen til å trekke sammen. Vi hadde i tillegg nærmere hundre gode medlemmer som la penger på bordet og sørget for en solid økonomisk basis.

Olsen var i perioden 1996-2000 trener. Jobben ble tydeligvis lagt merke til lokalt. Sommeren 2002 fikk han forespørsel fra Viking om å overta trenerjobben med tilsetting fra 1. januar 2003.

NY HVERDAG

La oss forsiktig antyde at Kjell Inge Olsen i samme øyeblikk som han ble Viking-trener, fikk hverdagen snudd opp ned. Viking er og blir en institusjon i byen og regionen. For over hele byen hørtes det ikke bare skriking på Viking, men på en uendelig lang rekke av Viking-seire. Men som vi vet: Viking-seire kommer ikke på bestilling. Et nederlag for Tromsø etter

LÆRDOM

- Jeg lærte mye av tiden som trener, ikke minst i Viking, sier Olsen. Det viktigste er at jeg ikke bekymrer meg noe særlig lenger. Jeg lærte etter hvert at ting er ufarlige. Men føler selv at jeg hele tiden har hatt gode relasjoner til klubben.

- Når det gjelder jobben som hovedtrener i en toppklubb fører det med seg en utrolig interesse fra omverdenen. Det er mulig å forestille seg hverdagen og trykket utenfra på forhånd, men i virkeligheten er det ti gange sterkere.

Nå tar Olsen med seg sine ledererfaringer til Viking.

ETTERPÅKLOK PÅ FORHÅND

- Etter min mening er godt lederskap at en evner å påvirke i rett retning og har evnen til å løfte folk opp. Godt lederskap er å være etterpåklok på forhånd, sier



Godt lederskap er å være etterpåklok på forhånd, sier avtroppende regionsjef Kjell Inge Olsen i Manpower Professional Executive AS, i Stavanger.

Olsen.

Det er utvilsomt gode lederegenskaper som kan gjelde både i fotball og på andre områder.

- Det viktigste i jobben som talentsjef blir å bygge struktur og samtidig gi samarbeidsklubbene noe tilbake. Vi må for all del ikke love mer enn vi kan holde. Svein Fjælberg er ansatt som talentutvikler. Det betyr at han skal oppholde seg mest på treningsfeltet. Min oppgave blir å videreutvikle talentarbeidet og være på feltet, samtidig som jeg skal være en av trenerne på Vikings G-15-lag.

Nå er vi fullt på det rene med at Viking i år har fremstått som et topplag. På den annen side er det relativt langt mellom de lokale spillerne på A-laget. Det er selvsagt urealistisk å tro at tiden med et lag fullt av lokale helter kommer tilbake. Det var en tid da hele byen var på hilse- og talefot med Olav, Sverre, Siggen, Annasen og de. Nå svirrer det i alle slags innenlandske og utenlandske tungemål, og i likhet med resten av samfunnet er også fotballen blitt globalisert. Det er dette som er utgangspunktet når Olsen setter seg i talentsjefstolen på Viking stadion.

- Formelt er det nå et krav fra norsk toppfotball at det skal være fire fra egen klubb og fire fra regionen i en A-lagsstall.

Det er midler som er øremerket talentutvikling, og de flinkeste klubbene får mest, sier Olsen.

Viking har alltid hatt en sterk stilling innen rekruttering, med for tiden åtte spillere på aldersbestemte landslag, og Olsens talentutvikling vil slett ikke bare bli forbeholdt Viking-medlemmer.

HELE REGIONEN

- Vi ønsker å lage en talentskole for alle i regionen. For oss er det et mål å produsere lokale spillere som for eksempel Jone Samuelsen, Andre Danielsen og Iven Austbø. Samtidig er det viktig å medvirke til at det på sikt kan bli et lag i Stavanger i Adecco-ligaen og flere gode lag i 2. divisjon.

Men denne talentutviklingen skal skje på Viking stadion og Eiganes.

- Viking Stadion er nå blitt en fantastisk arena for mer enn fotball. Fotball er ikke bare business, men det skal også være noe for mannen og kvinnen i gata som de kan identifisere seg med.

Nå kan følgende episode kanskje best illustrer dette med hjerte og tilhørighet. Kjell Inge Olsen ledet sitt G-15 lag i Viking i kamp mot Vidar. Det ble en smule disputt under kampen om hvilket lag som skulle ha et innkast.

- Jeg ropte automatisk: Vidar ball.

Det skulle si det meste, selv om Olsen skynder seg å legge til at han er stolt over tilhørigheten i Viking.

- Vikings betydning i regionen?

MERKEVARE NR. 1

- Viking er et holdepunkt for regionen, er merkevare nummer én og stadion er blitt en møteplass som har stor regional betydning. I mange sammenhenger er Viking og fotball blitt en icebreaker for å komme i dialog med andre mennesker både faglig og privat.

- Fotball er blitt et samlingspunkt som reduserer ulikheter i samfunnet. Det betyr ikke noe hvem du er og hvilken bakgrunn du har. Det skal være en mobbefri sone. Fotball er også et virkemiddel for å få til et integrert samfunn. Her ligger det et betydelig lederansvar.

- Forskjell på fotball og annen næringsvirksomhet?

- Det er en vesentlig forskjell, og det er at i toppfotballen dreier det seg kun om seier. I næringslivet er vi avhengig av flere parametre som produkt, organisasjon og markedsføring og kan jobbe langsiktig og mer i det stille.



Russland

- mulighetenes marked

Russland har siden det økonomiske krakket i 1998 hatt en sterk oppgang i økonomien. Med sine 140 millioner innbyggere og en voksende middelklasse utgjør Russland et stort marked.

Rosenkilden har besøkt Norges ambassadør til Russland, Øyvind Nordsletten.



Tekst: Arild Klingsheim
Foto: Den norske ambassaden i Russland

Nordsletten hadde sin oppvekst på Hognestad på Jæren, og trekker gjerne fram det jærske klima, ispedd hardt gårdsarbeid som viktige formgivende faktorer i unge år. Hans karriere i Utenriksdepartementet startet i 1974. Siden 2000 har Nordsletten vært ambassadør i Russland. Fra ambassaden i Povarskaya Ulitsa, sentralt i Moskva, tar ambassadøren seg tid til en samtale med Rosenkilden.

Med begge beina solid plantet i Stavanger-regionen lurar vi på om Nordsletten ser noen likhetstrekk med den russiske væremåten?

- Norge og Russland er to land med ulik historie, og likheter er ikke det første man tenker på. Men når det er sagt finnes det endel likheter - Vi er kjent for å være konkrete og handlingsorienterte med en uformell væremåte. Dette er

også kjennetegn på den russiske væremåten - i tillegg til gjestfrihet og åpenhet som vi også har flust med på Sør-Vestlandet, sier ambassadøren.

Stavangermannen Cornelius Cruys var admiral hos Tsar Peter den store, og regnes av mange som en av hovedarkitektene rundt oppbyggingen av Russlands flåte.

- Cruys representerer på mange måter det som har vært, det som er og det som vil forbli det viktigste samarbeidsområdet mellom våre to land - det maritime, slår Nordsletten fast. De næringene som har sterkest fotfeste i det russiske markedet er maritim industri, petroleumsrelaterte næringer og fiskeeksport.

FISKEEKSPORT

Russland er det tredje viktigste markedet for norsk fiskeeksport. Eksporten nærmer seg fire milliarder kroner, men potensialet er langt større enn dette.

- Gjennomsnittskonsumet i Russland ligger idag på 7-8 kilo fisk i året, men lå tidligere på rundt 20 kilo. Russerne har alltid visst å verdsette fisk, sier Nordsletten.

OLJE OG GASS

-Olje og gass utgjør kanskje det største potensial for norske næringsinteresser, sier Nordsletten, men legger til at dette per i dag for det meste er urealisert.

Vi vet at både leverandørindustrien og oljeselskaper bearbeider et stort antall prosjekter på det russiske markedet. StatoilHydro forhandler om deltakelse på russisk sokkel, inklusive det gigantiske Shtokman-feltet. Fra norsk side har vi sagt at vi hilser velkommen russisk interesse for å engasjere seg på norsk sokkel. Russland utvinner nesten all olje og gass på land, mens vi har all vår produksjon på sokkelen. Det betyr at vi med vår teknologi og erfaring har mye å tilby eventuelle russiske samarbeidspartnere.

MARITIM SEKTOR

Rogaland og den oljerike Nenets-regionen har undertegnet en avtale om samarbeid om den såkalte Nordlige Maritime Korridor. Alt tyder på at skipstrafikk fra nord-områdene vil øke sterkt de kommende år, med de muligheter det skaper for den allerede sterke sektoren på Sør-Vestlandet. Russiske selskap får bygget

skip ved norske verft, og det er en uendelighet av muligheter for kontrakter innen skipsfart, sier Nordsletten.

INNPASS I DET RUSSISKE MARKEDET

Institusjoner som IMF og Verdensbanken og internasjonale ratingfirma gir stadig bedre katakteristikker til Russlands



Laks til Russland

- Russland er det tredje viktigste markedet for norsk fiskeeksport. Eksporten nærmer seg fire milliarder kroner, men potensialet er langt større enn dette.

investerings- og forretningsklima. Det betyr ikke at alt er enkelt. Russland er preget av et til dels tungvint byråkrati, og kampen mot korrupsjon er et viktig tema. Samtidig er det et faktum at store selskaper i verden og i Norge søker mot Russland og de mulighetene som åpner seg her.

- Dersom man ønsker å etablere seg i



Olje og gass til Russland

- Russland utvinner nesten all olje og gass på land, mens vi har all vår produksjon på sokkelen. Det betyr at vi med vår teknologi og erfaring har mye å tilby eventuelle russiske samarbeidspartnere.

det russiske markedet må man gjøre hjemmeleksen sin, anbefaler Nordsletten. Det første og største budet er å sørge for at alt det formelle og juridiske papirarbeidet som følger med å gjøre forretninger i Russland er korrekt ned til siste komma. Man bør videre søke råd hos norske bedrifter som allerede har etablert seg i Russland, og man bør legge vekt på å skaffe seg solide russiske samarbeidspartnere. Ved siden av noen norske konsulent- og advokatfirma som har opparbeidet betydelig kompetanse på Russland, vil Innovasjon Norge, som har kontor i Rogaland og avdeling i Moskva, kunne gi råd og støtte både til store, men ikke minst små og mellomstore bedrifter. Ambassaden og jeg personlig ser arbeidet for å fremme norske næringsinteresser i Russland, og jeg bruker en betydelig del av min tid på dette, sier ambassadøren.

I Russland som ellers vil innsikt i og forståelse for spesifikke forhold i landet være viktige faktorer. En plass å begynne er å lese den svært innsiktsfulle boka *Russland er et annet sted* av Peter Norman Vaage.

Det finnes store muligheter i Russland for dem som våger å satse, men man må regne med at Russland i dag vil opptre tøft og være en hard forhandler, avslutter Nordsletten.

Wellcon Integral tegner avtale med Lundin Norway

Wellcon Integral er en del av Wellcon Gruppen som har i løpet av syv år etablert seg som en ledende aktør innen brønnteologi og boreoperasjoner. Wellcon Integral leverer i samarbeid med HMS-selskapet Proactima totalpakker for boring til oljeselskaper. Selskapet yter integrert assistanse for planlegging og ledelse av boreoperasjoner i forbindelse med nye brønner eller vedlikehold av eksisterende felt. Wellcon Integral har nå inngått en avtale med Lundin Norway for planlegging og boring av letebrønner. En toårig avtale som åpner for forlengelse for ett år om gangen.

Dagens situasjon gjør det mulig for mindre oljeselskaper å gjøre det bra på den norske børsen. Disse selskapene velger å outsource deler av virksomheten som "Drilling Management Services", slik at de istedet kan fokusere sin kompetanse på geologi, geofysikk og reservoar.

Wellcon Integral er et uavhengig selskap som eies av 16 arbeidende partnere som startet med 6 ansatte i 2000, og som i dag har over 60 medarbeidere. De har en forventet omsetning på 135 millioner kroner i 2007. Stavangerselskapets forretningsplan



Fra venstre: Marianne Thompson, Adm. & Marketingcoord, André Arctander, Daglig leder Wellcon Integral AS og Harald Schmidt, Daglig leder Wellcon AS.

tar høyde for sterk vekst i årene fremover, og tar sikte på å skifte tyngdepunkt fra å leie ut enkeltpersoner til store etablerte operatører, over til å levere team og integrerte tjenester til de nye mindre operatørene i Norge.



Møter i Næringsforeningen november 2007

TORSDAG 1. NOVEMBER

Er det OK at ungdommen stjeler i butikkene våre, eller...

Sparebank1 SR-Bank, Bjergsted
Kl. 1100-1300

Foredragsholdere

Gøril Våland, seksjonsleder påtale, Stavanger politistasjon, Ørjan Lavik, Konfliktrådet i Sør-Rogaland, Kjell Inge Oftedal, Clas Ohlson as, Diana Heymering, Cubus as

FREDAG 2. NOVEMBER

RFID – endelig moden for kommersiell bruk?

Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

IBM eksempler og beste praksis i bruk av RFID

Foredragsholdere

Arild Kristensen, Business Development Manager:

TIRSDAG 6. NOVEMBER

Profilering av regionen

Rosenkildehuset Kl. 1100-1400

Presentasjon av omdømmemålingen.

- Hva er omdømme?
- Merkevarebygging av regionen?

Foredragsholdere og debattanter

Elisabeth Faret, markedssjef og Cathrine Gjertsen, kommunikasjonsrådgiver Stavanger-regionen Næringsutvikling, Anderas Wulff, direktør kommunikasjon og samfunnskontakt GE Money Bank, Kenneth Hansen, partner Lovechild m.fl.

ONSDAG 7. NOVEMBER

Internasjonal ledelse og kommunikasjon
Sola Strandhotel Kl. 1500

- Telenor goes international
- Fra hjemmemarked til globalisering
- Hva skapte suksess?
- Globalisering - nye muligheter og økt konkurransekraft

Foredragsholdere og debattanter

Jon Fredrik Baksaas, konsernsjef Telenor ASA, Kåre Gustad, CEO Promonte GSM, Anita Krohn Traaseth, adm. direktør Simula Innovation AS, Ingvald Løyning, konsernsjef Kverneland Group, Tor Morten Osmundsen, adm.dir. Laerdal Medical AS

TORSDAG 8. NOVEMBER

Logistikkdagen 2007
SR-Bank Kl 0800-1600

- Lønnsomhet og samfunnsnytte av infrastruktur
- Skal staten stimulere eller utarme næringslivet?

Foredragsholdere

John Lunde, adm. dir. Risavika Havn, Bjarne Wist, direktør informasjon/samfunnskontakt i CargoNet AS, Tore Christiansen, konsernsjef SFF m.fl.

Samarbeid med Logistikkforeningen.no

FREDAG 9. NOVEMBER

Obligasjonsmarkedet

Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

Når renten beveger seg mot toppen, kan det være fornuftig å kjøpe obligasjoner.

Foredragsholdere

Utenlandske obligasjoner ved Torgeir Høien, porteføljeforvalter SKAGEN Fondene, norske obligasjoner ved Pål Ringholm, analysesjef kreditt First Securities

TIRSDAG 13. NOVEMBER

Outsourcing og internasjonalisering
Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

- Økende konkurranse internasjonalt
- Outsourcing
- Eksport av kompetanse

Foredragsholdere

Magnus Handeland, daglig leder Kvikkpass AS, Bjørn Koi, prosjektleder Acergy, representant fra Innovasjon Norge

TORSDAG 15. NOVEMBER

Byggebørsen
Rosenkildehuset Kl. 1900-2200

En orientering om byggeprosjekter som er planlagt startet i 2008 i Rogaland.
- Muligheter for byggebransjen?

FREDAG 16. NOVEMBER

Makten du ikke ser
Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

Om hersketeknikk, arbeidsliv og selvtillit.

Foredragsholdere

Hilde Sandvik, debattredaktør i BT og Jon

Risdal, forlagsredaktør i Samlaget. De har sammen gitt ut boken "Hersketeknikk".

TIRSDAG 20. NOVEMBER

Skandinavisk ledelseskultur
Rosenkildehuset Kl. 1200-1500

Hva karakteriserer skandinavisk ledelse?

Foredragsholder

Hans Åkerblom, bl.a. grunnleggeren av Scandinavian Leadership Foundation, Lots® og Mindo®

TORSDAG 22. NOVEMBER

Årets bedrift 2007
Rosenkildehuset Kl. 1900-2300

Årets bedrift er en pris etablert av Næringsforeningen og Handelsbanken.

FREDAG 23. NOVEMBER

Nortura Forus,
Bedriftsbesøk Kl. 1100-1300

Vi besøker bedriften Nortura Forus.

- Fusjonen av Gilde og Prior
- Strategier for produktutvikling

Foredragsholder

Grethe Skundberg, informasjonssjef Nortura

TIRSDAG 27. NOVEMBER

Internasjonal arbeidskraft til regionen
Rosenkildehuset Kl. 1100-1230

- Hva skal til for at ledsagere skal komme i jobbposisjon?
- Økt språkopplæring?
- Internasjonale barnehageplasser?

Foredragsholder

Anne F. Songe Møller, rådgiver NAV Eurest

TORSDAG 29. NOVEMBER

Energiåret 2007
Rosenkildehuset Kl. 1100-1300

- Energibalansen i Rogaland, muligheter og trusler

Foredragsholdere

Relevante aktører

Mer informasjon på
www.stavanger-chamber.no



Sigvald Bøe Eriksen og Heidi Wigestrاند Barlaup står bak Oliviers –butikken som er ekspert på olivenoljer fra produsenter fra Middelhavet.

En duft og sm



Det er en smule avstand mellom Provence og Stavanger. Men vi er et et yndet feriested for opplevelser med sol, mat og vin som hovedingredi av Provence i de franskinspirerte butikkene Oliviers og L'Occitane i Øs



Tekst: Egil Rugland

Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

Driften av butikkene skjer for sikkerhets skyld i Olieselskabet AS med Sigvald Bøe Eriksen som daglig leder. Men dette selskapet er slett ikke engasjert i bore- og lettevirkomhet, snarere i velvære og innsmigrende dufter.

Butikkene i Østervåg åpnet dørene 1. september 2006 etter en radikal ombygging med høy grad av egeninnsats fra eierne med flere. Den gamle Expert-butikken er ikke til å kjenne igjen. Et raskt blick på fasaden forteller at grønt ikke bare symboliserer miljøvennlige produkter, men også gir håp om mange års framtidig drift.

De to butikksjefene har en kanskje uventet bakgrunn for butikkdrift. Oliviers-leder Sigvald Bøe Eriksen er elektrotekniker med fortid fra bl.a. Technor AS. Mens Heidi Wigestrاند Barlaup i L'Occitane-butikken er forhenværende klaver- og sangpedagog med fortid i videregående skole og Kulturskolen. Men nå spiller duoen på helt andre strenger.

– Dette har vært noe helt nytt for meg, innrømmer Sigvald Bøe Eriksen. – men jeg trives utrolig godt med salg, og synes det er kjekt å treffe folk og finne løsninger som forhåpentlig resulterer i et sluttsalg.

– Jeg hadde også behov for å gjøre noe nytt som å drive med produkter som er gode for huden og som skaper velvære, sier Heidi Wigestrاند Barlaup.

L'OCCITANE

L'Occitane-butikken selger kosmetiske produkter som fremstilles etter plante- og aromaterapiprinsipper og som er testet medisinsk. Det er produkter til hudpleie, kroppspoleie og dufter til glede for begge kjønn. Begge understreker at det dreier seg om miljøvennlige produkter som er testet med utgangspunkt i å ta vare på naturen. Det er ikke å gå for langt å antyde at kvinnene er i flertall blant kundene, men mennene kommer sterkt etter, spesielt når det nærmer seg jul.

I Norge er det butikker også i Bergen og Tønsberg og fire i Oslo.

OLIVIERS

Oliviers –butikken er, som navnet indikerer, ekspert på olivenoljer fra produsenter ved Middelhavet. Ferske brød er det også



Smak av Provence



...bereist folkeferd etter hvert, ikke minst i denne regionen. Provence er sener. Nå kan de som lengter mellom feriebesøkene få en duft og smak tervåg i Stavanger.

mulig å få. Det er butikker i Skien og Ålesund og tre butikker i Oslo.

Eriksen og Wigestrands Barlaup lette innledningsvis etter de rette lokalene for etablering av det vi må kalle en spesialbutikk.

GATEBUTIKK

- Vi var på jakt etter det optimale lokalet, sier duoen. - Vi vurderte både senter og gatebutikk, men hadde absolutt mest lyst på en gatebutikk med en tiltrekkende fasade. Vi føler selv at vi selger en totalopplevelse, og en spesialbutikk skal i utgangspunktet være annerledes og yte ekstra god service. Byen burde ha flere spesialbutikker.

Nå kan det se ut som om de har lyktes. Så langt har driften svart til forventningene både personlig og i forhold til budsjetter.

- Vi fikk en gunstig start i september i fjor med mye folk i byen og dro fordel av julesalget, sier Eriksen og Wigestrands Barlaup. - Vi føler at vi etter hvert har fått mange faste kunder, både private og bedrifter. Salg av litt annerledes varer til bedriftenes ansatte og kunder vil fortsatt være viktige for oss.

OLIVENKVELDER/VELVÆREKVELDER

Nå kan butikkene også tilby spesielle olivenkvelder for matklubber, vennegjenger og bedrifter. Det blir servert både gode historier fra olivenkulturen, smaking av olivenoljer, småretter og vin.

Nytt nå i høst vil være en kombinasjon av olivenoljesmaking og velvære, hvor kundene i tillegg til gode smaker også får prøve gode produkter fra L'Occitane, inkludert massasje av legger og føtter.

ØSTERVÅG

- Stavanger er en internasjonal by, og spesialbutikker er med på å sette sitt preg på byen og betyr noe for utviklingen av en by, sier Eriksen. Et godt og spennende utvalg av spesialbutikker bidrar helt klart til at folk bruker byen mer.

- Vi er absolutt glade for å være i byen, og det er ingen tvil om at området i Østervåg bare blir mer og mer attraktivt, sier Eriksen og Wigestrands Barlaup. - Vi har også et godt samarbeid med omliggende butikker, i særdeleshet med Den franske kafé på andre siden av gaten.

Nå er det sannsynligvis ingen overraskelse at lørdag er den store omsetningsdagen, og hovedtyngden av salget skjer fra torsdag til lørdag med en salgstopp på dagen mellom kl. 11.30-15.00.

Duften av Provence finnes i Østervåg.



UT PÅ TUR?

Et vellykket arrangement krever god planlegging og et effektivt gjennomføringssystem. VIA Travel Group & Meeting hjelper deg med begge deler.

I samarbeid med deg finner vi ut hva arrangementet må inneholde, og hva det bør inneholde. Vår erfaring gjør at vi kan skreddersy et opplegg tilpasset dine mål og ditt budsjett. Vi tar oss av gjennomføring fra A til Å, fra nettbasert påmelding til trygg hjemreise. Vår størrelse, nettverk og kompetanse sikrer deg de beste løsningene til de beste prisene.

Kontakt VIA Travel Stavanger, ring oss på telefon 51 44 44 15 eller e-mail til grpsvg@viatravel.no

via travel
group & meeting

Har du noe å vise frem, har vi resten. Belysning, mobillader, teip, 12 meter under taket, oppfinnsomhet, rød løper, storskjerm, noen som vasker, tolkebokser og fremdriftsplan. Du har én person å forholde deg til og vi har mer enn 25 års erfaring som teknisk arrangør.

Ingen utstillinger er like - men alle er like viktige.

 **stavanger forum**
www.stavanger-forum.no

Sjømatprisen til Marine Harvest



Marine Harvest Norge AS fikk Sjømatprisen 2007 for sitt positive, målrettede og kreative arbeid med produkt- og markedsutvikling for sjømatprodukter.

Det var under Sjømatkonferansen 9. oktober i Bergen at prisen ble utdelt. Juryen la vekt på at Marine Harvest har, med sin innovative satsing på både kveite til et internasjonalt restaurantmarked og Laksewrap til McDonalds, vist veien til suksess med sjømat fra Norge til hele verden. Selskapet viser at norsk kvalitetssjømat kan spises av alle, ved enhver anledning og hvor som helst.

Prisen i form av et reisestipend på kr 15.000 ble i sin helhet gitt av Sparebank1 SR-Bank.

Sjømatprisen er en årlig hederspris som deles ut til en person, firma eller organisasjon som i særlig grad har bidratt til økt utvikling av innovativ sjømat.

Prisens formål er å inspirere til en positiv og kreativ utvikling av sjømatprodukter som tilbys kundene. Det tas i særlig grad sikte på å hedre dem som ved nytenking, initiativ og pågangsmot har vist at det nytter å satse på sjømat.

Juryens begrunnelse:

Vinneren har gått i bresjen for norsk sjømat på flere arenaer, og har brakt Norge opp i verdenstoppen på sjømatsektoren. Vinneren har mange inter-

nasjonale konkurrenter på sjømat både til det norske og de internasjonale restaurantmarkedene – spesielt innenfor "det røde segmentet". Vinneren er blant de aller fremste også her, men satser nå sterkt på en annen farge for å nå frem til verdens fremste kokker – nemlig hvit fisk.

Bygdeutviklingsprisen i Rogaland til Vikedal Gardsmat

Den 5. oktober ble BU-prisen i Rogaland 2007 tildelt Tor Åge Hundseid for utviklingen av Vikedal Gardsmat. Innovasjon Norge Rogaland deler sammen med Fylkesmannens Landbruksavdeling hvert år ut Bygdeutviklingsprisen til personer som har vist god evne til nyskaping og næringsutvikling innen landbruket. BU-prisen består av en diplom og pris-penger på kr 50.000. Ved prisoverrekkingen sa styremedlem Kjell Høyvik i styret i Innovasjon Norge Rogaland: "Tor Åge Hundseid har gjennom flere år bygget opp et spekter av kjøttprodukter av høy kvalitet basert på gamle oppskrifter, gode råvarer og tidkrevende produksjonsmåter. Skinken fra Vikedal Gardsmat ble kåret til "folkets favorittskinke" under Gladmatfestivalen 2005, og viser at Vikedal Gardsmat har produkter som blir lagt merke til."



Nytt fra Matfylket



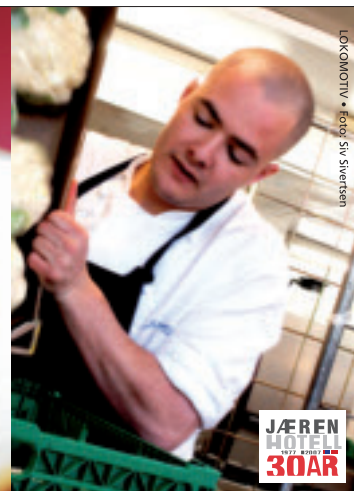
JÆREN HOTELL

*På Jæren
har me helsekost
i desserten for å få
fleire kurs- og
konferansegjester*

Jæren Hotell
Solhøgda 3, 4340 Bryne
Telefon 51 77 11 00
www.jarenhotel.no
booking@jarenhotel.no

Kjøkkensjef Kristian Time Kjetland
meiner at heimelaga iskrem og aronia-
sorbet er helsebot både for sinn og skinn.

Lijk
DET JÆRSKE KJØKKEN



LOKOMOTIV • Foto: Siv Sivertsen

JÆREN
HOTELL
30AR

Ny giv med nye eiere

Når vi står utenfor D&F Group Stavangers lokaler i Oljevegen i Tananger, vises det ikke utenpå at det er tale om en bedrift med 600 medarbeidere. – Det er fordi de fleste av våre ansatte er ute på oppdrag, parerer administrerende direktør Leif Helge Eriksen.



Tekst: Jan Gjerde
Foto: Haagen Tangen
Eriksen/BITMAP

- Vi har oppdrag for de store oljeselskaperne og andre kunder både offshore og på land innenfor fagene arkitekt og innredning, isolering, stillas og overflatebehandling (ISO). Våre medarbeidere befinner seg på mange lokasjoner. For å øke effektiviteten og bedre kommunikasjonen mot våre folk offshore, holder vi på å etablere et nytt operasjonssenter – samhandlingsrom – her i Tananger. Via terminaler med online-kontakt og video-møter skal mange operative jobber ute på Ekofiskfeltet planlegges, fjernstyres og ledes, utfyller Eriksen.

D&F Group er en ny tilvekst til leverandørindustrien i Stavanger-regionen?

- Navnet og eierne er nye her i regionen, men egentlig har vi holdt på i 32 år her, sist under navnet Bjørge Norcoat AS. Bjørge ASA valgte å konsentrere seg om andre kjerneområder, og solgte ISO-segmentet til et Bergens-selskap, hvor D&F står for gründerne Dalseide og Frøysand. Bak D&F Group står Andresen-familiens investeringsselskap FERD. FERD satser på å videreutvikle dette markedsområdet. De er aktive eiere med styreplass i selskapet og har ressurser – og ikke minst

vilje – til å satse det som er nødvendig for at vi skal beholde og videreutvikle vår posisjon som den ledende innenfor våre fagområder i Norge. De ønsker også en videre satsing internasjonalt.

Alle roper på mer arbeidskraft for tiden. Hvordan vil dere mestre den vekst som stadig nye kontrakter innebærer?

- Det finnes flere veier å gå. For det første gjelder det å holde på de folkene vi har. Ett av elementene her er god kommunikasjon begge veier og tilbud om personlige og faglige utfordringer, som gjør at folk ønsker å bli hos oss. Gjennom vår oppdragsportefølje kan vi tilby ansatte ulike geografiske arbeidssteder, samt muligheter til både å arbeide offshore og på land. Derne er det viktig at ansatte opplever at de kan utvikle seg, at de får anledning til å erverve seg ny kompetanse. Systematisk kompetanseheving er viktig for å kunne rekruttere og ikke minst beholde arbeidskraft. Selv om vi også har en gruppe med gjestearbeidere hos oss, legger vi stor vekt på å rekruttere medarbeidere i de lokalmiljøene hvor vi har store oppdrag. Et eksempel på dette er vedlikeholdskontrakten med Statoil på Kårstø. Vi har etablert et eget opplæringscenter på Husøy i Haugesund hvor vi gir tilbud om spesialtilpasset faglig opplæring innrettet mot det behovet vi har på Kårstø.

Hvordan er dette tilbudet i forhold til formell, offentlig fagutdanning?

- Det meste av fagutdanningen i Norge skjer i et samspill mellom bedriftene og det offentlige skoleverk. Vi er godkjent som lærebedrift i flere av våre fag og er knyttet til Opplæringskontoret for Industrifag i Rogaland. Veien fram til fagbrev er en kombinasjon av praksis og teoretisk opplæring. Ellers må våre medarbeidere også ha de nødvendige kurs og sertifikater for å kunne arbeide offshore og for å møte de krav som den enkelte oppdragsgiveren stiller. Vi har også et meget godt rykte innenfor HMS som skal ivaretas og har nettopp passert 1 million arbeidstimer uten fraværsskader ved selskapet her i Stavanger, sier Eriksen.

Dere skiftet navn og eiere den 1. mars i år. Hvordan oppleves "hamskiftet"?

- Utfordrende og spennende! Vi er del av et konsern med over 2.100 sysselsatte som også satser tungt internasjonalt. Av områder vi nå videreutvikler her i Stavanger, er tilbud knyttet til arkitekt- og innredningsløsninger for offshore-installasjoner samt økt ingeniørkompetanse innenfor våre tradisjonelle fag. Husk at mange av de installasjonene som vi for 25- 30 år siden trodde ville ha uttjent sin rolle fram til i dag, fortsatt er i drift og kan videreutvikles. Men kravene er andre enn da installasjonene var nye. Selve navneskiftet er et kapittel for seg. På mange



Administrerende direktør Leif Helge Eriksen i D&F Group AS

D&F STAVANGER

Bjørge Norcoat AS ble kjøpt av D&F Group AS 1. mars 2007. Eid av FERD: <http://www.ferd.no>. Antall sysselsatte i konsernet: 2100, Stavanger har 600 ansatte inkludert innleide. Omsetning: Samlet for konsernet (D&F Group) nærmer det seg 1,4 milliarder i år hvorav D&F Group Stavanger står for ca 450 millioner. Ordrereserve i konsernet er på rundt 7,4 milliarder.

År i bransjen: 32 år Internasjonal satsning (konsern): Houston (D&F Green Decom); Russland (Murmansk); **Største kontrakter** for D&F Group Stavanger: V&M kontrakt Greater Ekofisk, ConocoPhillips (2005-2010) samlet verdi på over 1 milliard. V&M kontrakt Kårstø, Statoil 5 år samlet verdi på 640 mill. Leirvik Module Technology: 61 millioner varighet 2009. For mer informasjon se www.dfgroup.no

FAKAT

måter må vi begynne på nytt for å gjøre oss kjente og skape en profil i markedet, og dette på tross av at vi er godt kjente i bransjen og har en merittliste å vise til som vi er svært stolte av.

Hva betyr det for dere å være lokalisert i energihovedstaden i Norge?

- Hadde det ikke vært for olje- og gassklyngen, leverandørindustrien og det allsidige kompetansemiljøet som er blitt bygd opp i Stavangerregionen, er det ikke sikkert at våre eiere ville ha satset på Stavanger. I forhold til de tekniske operasjonene betyr lokalisering mindre i dag enn tidligere, men miljøet – det at vi er en

del av en næringsklynge som oppmuntrer oss til å satse og som berømmer det vi gjør, og er med å synliggjøre oss nasjonalt og internasjonalt, er viktig for oss.

Du er ikke redd for at dere derved binder dere for mye til masten?

- Over hodet ikke. For det første er ikke olje- og gassindustrien noen solnedgangsindustri. For det andre har vi en betydelig omstillingskompetanse både hos oss i vår bedrift og i regionen for øvrig. Vi har de siste årene utviklet et nytt nisjeprodukt som vi kaller Sveisolat®. Dette gjør det mulig å utføre sveising og andre varme arbeider på installasjoner og

anlegg i drift, dvs. der det kan finnes spor av hydrokarboner. Tenk hvilke besparelser som ligger i dette! Imidlertid har ikke alle land i dag de samme sikkerhetskrav som Norge til såkalte "varme arbeider", men der slike krav gis av våre oppdragsgivere eller i nasjonalt regelverk, står vi klare til å rykke inn med både teknologi og godkjent bemanning, forsikrer Eriksen.

Rosenkilden takker så mye for samtalen, som gjerne kunne har vart en time til. Men da ville både skribenten og redaktøren fått problemer med plassen.

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



ensign reklambyrå

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



Bare siden år 2000 har Figgjo mottatt hele 10 Merket for God Design, samt den prestisjetunge Hedersprisen for God Design, som årlig deles ut til den ene bedriften som best ivaretar design på et strategisk overordnet nivå. Som eneste norske bedrift er Figgjo AS tildelt den tyske og internasjonalt anerkjente designprisen "reddot award" i både 2002 og 2003.

Figgjo AS hanker inn nye priser

Torsdag 4. oktober 2007 var det TeknologiForum Rogaland sin tur til å hylle porselensfabrikken på Figgjo AS med sin "Produktutviklingspris for 2007". Dette er en pris som deles ut årlig, men bare dersom det finnes verdige kandidater.



Tekst: Jan Gjerde

Foto: Figgjo AS

I begrunnelsen for valget sa juryens talsmann, Tor Espedal: "Det har vært vektlagt Figgjos evne til å nytte systematisk kompetanseutvikling i alle ledd i bedriften i en langsiktig strategi for å bygge solid konkurranseevne, som har gjennomslag internasjonalt og som samtidig gir årlige tilfredsstillende resultater."

Figgjos administrerende direktør Anders Thingbø og produktutviklingssjef Constance Gaard Kristiansen benyttet anledningen til å takke for prisen med et seminar om produktutvikling og design som strategisk verktøy. I utgangspunktet er Figgjo en tradisjonell produksjonsbedrift som har passert 65 års-merket, og som ikke bare i norsk, men også i europeisk sammenheng nesten er alene igjen på banen. For å illustrere poenget: Fra 1950 til 1970-årene var industriell pro-

duksjon av keramiske produkter en av de store industrinæringene i Rogaland. Nå er det bare Figgjo tilbake. I Stoke-on-Trent, Staffordshire i England, var det i 1950 hele 300 bedrifter av denne typen. Nå er det bare én tilbake: Wedgwood.

Veien til denne posisjonen i norsk og global sammenheng har vært krevende, men nøkkelen ligger i følgende strategiske bunnplanke: All merkevarebygging må bygge på et produkt som holder mål. Feilen de fleste gjør er at de lar alle parametere i miksen av konkurransemidler veie tilnærmet like tungt. Figgjo har satt produktutvikling – herunder design – i sentrum eller på toppen, alt etter hvordan man velger å se det hele uttrykt i en teoretisk modell. Det betyr ikke at teknologi, rasjonalisering, gode kanaler til markedet er uten betydning. Det betyr at dette ikke er tilstrekkelig dersom man ikke oppfyller kundens praktiske og emosjonelle forventninger til produktets utforming. Derfor er produktutviklingsgruppen nærmest bedriftens ledergruppe. Den er ikke underlagt noen andre avdelinger, men

spiller på kompetansen i hele bedriften.

Et annet trekk ved arbeidet er at bedriften ikke benytter måneder og halvår på markedsundersøkelser og paneltester når nye produkter skal lanseres. - Først av alt gjør vi hjemmeleksen vår teknisk og produksjonsmessig. Vi reiser mye, men prioriterer ikke nødvendigvis bedrifter i vår egen bransje. Vi snakker med folk, ikke minst de på kjøkkenet og i spisebedriftene, og tolker og omformer inntrykkene til ideer som vi selv tror på. Vi observerer og lytter og lar oss stimulere og inspirere. Dette bringer vi med oss inn i produktutviklingsprosessen og produksjonen og tar det med oss tilbake til kunden igjen, sa Constance Gaard Kristiansen.

Tidligere i år har Figgjo AS kunnet forlenge rekken av utmerkelser med nok en utgave av Merket for god design, delt ut av Norsk Designråd. Figgjo AS er også blitt valgt som partner av porselen til Europamesterskapet i kokkekunst - Boccuse d'Or Europe 2008. Konkurransen arrangeres for første gang i Stavanger i 2008.



Fra dåpen av det 32 tonn tunge kuleformede planetariet i Vitenfabrikken på Sandnes. Kula er laget av Rosenberg Verft. Jens Ulltveit-Moe sin to og et halvt år gamle datter Agnes Stavanger2008 og astrofysiker Knut Jørgen Røed Ødegaard. På bilde nede til høyre står Røed Ødegaard sammen med daglig leder av Vitenfabrikken, Gro Persson.

Under stjernene i o

Når Vitenfabrikken i Sandnes åpner 22. mai 2008, kan nysgjerrige små o
mener inne i globen, det kuleformede planetariet som skal "avsløre" v
for hele regionen.



Tekst: Ragnar Åsland **Foto:**
Markus Johansson/BITMAP

Begeistringen hos de mange skuelystne fremmøtte var stor da den 32 tonn tunge og 9 meter (i diameter) digre stålkula ankom Sandnes Gjestehavn om formidda-

gen 21. september fra Rosenberg Verft i Stavanger der den er bygget. Kvelden før startet transporten ut Gandsfjorden med kranbåten Conlift. Veteranbåten Nøkk satte på vannkanoner inne i Gjestehavna da planetariet ble heist i land. Folkefesten kunne begynne.

I disse dager er planetariet vel på plass inne i Vitenfabrikken som er under bygging i Storgata midt i Sandnes-sentrum. Vitenfabrikken skal dekke et helt kvartal.

Den blir ett av tyngdepunktene i Jærmuseets vitensentersatsing og er et ledd i en statlig strategi for å øke interessen for realfagene. Med tanke på framtidig rekruttering til norsk industri, og ikke minst oljeindustrien som alltid vil ha behov for folk med teknisk bakgrunn, er timingen av Vitenfabrikken svært bra, mener bedriftsledere, politikere og ildsjeler som er involvert i prosjektet.



fikk klippe over snoren. Næringsforeningens Jostein Soland ledet seremonien, og til stede var bl.a. daværende ordfører i Sandnes Jostein Rovik, Mary Miller fra

Det kule planetariet

og store la seg forhekse av måner, stjerner og andre astronomiske fenomener. Verdensrommets hemmeligheter og fremstå som et opplevelsessenter

GODT FORANKRET

Vitenfabrikken er forankret i strategisk næringsplan for Stavanger-regionen, i Stavanger2008 og i kommuneplanen for Sandnes kommune.

Det er syv regionale vitensentre i Norge. Vitenfabrikken på Sandnes er det eneste som har et planetarium. Det opplyser Gro Persson, daglig leder av Vitensenteret i Sandnes.

Og det er planetariet som vil være selve blikkfanget. Vitenfabrikken får et totalt areal på 6.000 kvadratmeter. Byggene skal også inneholde utstillingsareal, verksteder, auditorium, kafé, museumsbutikk og parkeringshus.

MULTIMEDIAFRAMVISNINGER

Planetariet er et kuppelformet rom med plass til 60 personer. Det skal brukes til ulike multimedieframvisninger og for-

midle hvordan det ser ut i verdensrommet. For skoleklasser vil det være en unik mulighet til å bli kjent med stjernehimelen, galakser og ulike astronomiske fenomener. Inne i planetariet vil de besøkende oppleve følelsen av å sitte oppi det hele, i framvisningen med bilder og lyd på alle kanter, ikke minst i taket. Tre sjuendeklassinger fra Sandved skole gleder seg allerede til å besøke planetariet. - Vi liker matte litt, forteller Sofie, Aurora og

Henrikke, men foreløpig har to av dem allerede staket ut kursen for et framtidig yrke: Lærer og barnepsykolog!

Gro Persson er ikke i tvil om at dette blir landets flotteste vitensenter.

MÅLGRUPPER

Målgrupper er bl.a. skoleelever, men også bedrifter og de som har vært med på å finansiere bygget gjennom bevilgninger, gaver og sponsormidler, kan benytte seg av senteret. Gro Persson mener senteret blir viktig fordi astronomi er én av innfallsvinklene for realfag. - Det blir også en viktig oppgave å la barn og unge selv gjøre seg erfaringer. Vi vil derfor legge vekt på hvordan vi kan integrere lek i formidling av kunnskap ved å la dem delta i interaktive eksperimenter, aktiviteter og arrangementer, sier hun.

Under dåpsseremonien av planetariet i Sandnes var også astrofysiker og fjernsynskjendis Knut Jørgen Røed Ødegaard til stede. Han var begeistret over det han så. - Dette er så absolutt en kjempeinvestering. Det er fantastisk. En stor dag for hele det astronomi-interesserte Norge. Dette er ett av de beste realfagsrekrutterende tiltak som Norge har sett på lange tider. Astronomi og verdensrommet er noe av det som tiltrekker barn og unge. Her kan de oppleve stjernehimmelen til alle døgnets tider på en spektakulær måte, uansett vær, vind og skyer, sier han til Rosenkilden.

Ifølge Røed Ødegaard får 90 prosent av de som fortsetter med realfag sin inspirasjon fra astronomi og romfart.

- At unge mennesker blir interessert i realfag og teknologiske fag er avgjørende for å utvikle næringslivet videre, sa Umoe-direktør Jens Ulltveit-Moe under

dåpsseremonien der hans to og et halvt år gamle datter Agnes fikk klippe over snoren, mens faren selv måtte bruke seks forsøk på å knuse sjampanjeflasken. Ulltveit-Moe har gitt 10 millioner kroner i byggingen av stålcula som bærer navnet Umoe-planetariet.

BYGGET AV "AN FAR Å DI"

- Det er "far å di" på Rosenberg Verft som har bygget kula, sa Næringsforeningens Jostein Soland som ledet dåpsseremonien. - Godt gammelt håndverk og platearbeid ligger bak byggingen, forteller prosjektleder Tom Forland. Prinsippet er det samme som verftet har god kompetanse på gjennom bygging av kuleformede lagertanker til LNG-tankskip for transport av gass. Kula til planetariet er bygget i tre deler.

Ifølge Stavangers ordfører Leif Johan Sevland føyer den seg fint inn i tradisjonene til Rosenbergs industrihistorie. De gamle produksjonslokalene kan brukes både til det som skal være offshore og på land.

Sandnes sin avtroppende ordfører, Jostein Rovik og hans Stavangerkollega ordfører Leif Johan Sevland, er begge enige om at planetariet blir et viktig middel for å fange interessen for fysikk og matematikk hos de unge utover datafag. Jostein Rovik har gjort en iherdig innsats for Vitensenteret. Samme dag kunne han legge ned grunnsteinen til Vitenfabrikken, en miniatyrgave av planetariet som ble lagt i gulvet i Foajeen. Aslaug Mikkelsen, rektor på Universitetet i Stavanger, åpnet Forskningsdagene 2007 ved å henvende seg direkte til barna som var til stede på åpningen. Hun mener planetariet kan styrke barn og unges interesse for realfag

fordi det bringer alt nærmere. - Det blir lettere å oppleve. En ser logikken i å tenke på realfag og naturfag gjennom lek og kanskje ikke så mye på læring. Da får man en helt annen tilnærming til de "harde" fagene. - I stedet for teorien ser de unge det i praksis, følger Leif Johan Sevland opp, som synes dette er både gøy og ikke minst et veldig bra initiativ. - Det betyr også mye for alle som bor i området. Gro Persson er en ildsjel av de virkelige sjeldne. Jeg har vært og sett på det som allerede er på plass. Jeg vet at når resten kommer på plass blir det unikt, mener Sevland.

- Vitensenteret er også en viktig del av forberedelsene til Stavanger2008, som har brukt mye penger på senteret for å få til dette fellesløftet, fremholder Mary Miller som også var til stede under dåpen.

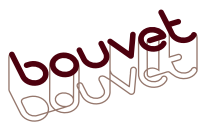
SPONSORER

Planetariet koster 26 millioner kroner. Direktør Jens Ulltveit-Moe har gitt 10 millioner kroner, 500.000 er gitt av Sparebanken Vest og 2 millioner kroner fordelt over fire år ble nylig gitt av Skagen Fondene som dermed går inn som én av hovedsponsorene. Tre lokale næringslivsledere Arne Norheim, Erik Eik og Bjørn Stangeland har tatt på seg oppdraget med å skaffe sponsorer til planetariet.

Vitenfabrikken åpner 22. mai 2008 i følge Gro Persson. Åpningsutstillingen er "Abels skissebok". I forbindelse med åpningen skal neste års vinner av Abelprisen, matematikkens nobelpris, være til stede ved åpningen.

Senere i 2008 kommer dronning Sonja til åpningen av De nasjonale forskningsdagene som skal arrangeres i Sandnes.

Vi tilfredsstiller forventningene til
våre kunder og kolleger



Bouvet ASA er et ledende norsk konsulent- og rådgivningstjenester innen informasjonsteknologi. Vi har ca 400 ansatte fordelt på 8 kontorer i Norge. Vi løser komplekse utfordringer på en forenkelt måte. Vår styrke er bred kompetanse, lang erfaring og evne til kreativ problemløsning. Se mer på www.bouvet.no



Et strategisk trekk

Du vet hvor du vil. Du har målene klare, og du har spikret dem opp på veggen med store bokstaver. Men for å komme dit trenger du analyser, strategier og en operasjonalisering av disse strategiene. Det er der Avito kommer inn. Det er der Avito har sin styrke.

Det gjelder også å ha riktig styringsverktøy, for verden og omgivelsene skifter raskere enn været på Vestlandet. Og IT er vårt våpen, i grensesnittet mellom organisasjon, mennesker og teknologi. Innenfor disse områdene har vi vår erfaring og yrkesbakgrunn. Avito har også en sterk lokal forankring og store ambisjoner. En av disse er å skape resultater for våre kunder, en annen er vekst. Til det trenger vi flere IT-faglige ressurspersoner. Du kan lese mer om dette på www.avito.no.



ROGALAND KUNNSKAPSPARK,
PROF. O. HANSSENS VEI 7A, STAVANGER
POSTBOKS 8034, 4068 STAVANGER
TELEFON 51 87 45 00 www.avito.no

PÅ SKRIVEBORDET

— til Siri Skaar



Siri Skaar husker ennå "Transportplan for Nord-Jæren". Det var en av de altfor tunge hovedsakene i hennes første bystyremøte for åtte år siden. I litteraturen kaller vi det for en murstein når bøkene like gjerne kan brukes i byggebransjen; når romanpersonene kryr som maur, episodene henger sammen med Karlsson-lim, handlingen utspiller seg i et tåkete landskap med navn som ikke kan uttales – og slutten henger ikke på greip, alt leseslitet tatt i betraktning.



Tekst: Jan Inge Reilstad
Foto: Haagen Tangen Eriksen/
 BITMAP

I åtte år nå, har hun prøvd å få møtekunstens gordiske knute til å gå opp, og erfart den velgjørende betydningen av godt byråkrati og gode saksframlegg. Nå hopper hun av. Til fordel for mursteiner som Tolstojs "Anna Karenina" og Dostojevskijs "Forbrytelse og straff".

Det er vel litt avslørende at du svarer at du skal lese skjønnlitteratur når du nå slutter i politikken...

- Jeg kunne svart flere middager på Dalsnuten også, slik vi gjorde her tidligere i uka, kjørte rett fra jobb, innom Pastabakeriet, og labbet opp på Dalsnuten. Den oversikten der, med Nord-Jæren som en lang, liten flekk der nede, den naturopplevelsen... mer av det blir det også. Men flere levende bøker enn flintharde saker, det blir det uansett.

I avisene leser jeg at du reiser mye til Russland, og at du opplever russere generelt som mer opplyste om norsk kultur enn omvendt. Din plutselige interesse for de store russerne kommer ikke helt ut av det blå...

- Jeg er prosjektleder hos Acergy for et samarbeidsprosjekt på subsea-området. Vi har bl.a. innledet et samarbeid med et universitet i St. Petersburg, der hvor Jurij Gagarin i sin tid studerte. Så det er en jobbanledning. Men jeg ser at jeg kan lære noe om menneskesyn, kulturell kompleksitet og religiøs holdning av de store russiske romanene, som jeg ikke får gjennom faglitteraturen.

På et av de to skrivebordene – hvor av det ene er regulerbart i høyden og avslører en vond rygg – ser jeg minst to bøker om Russland. En Culture Smart-guide på engelsk, til "customs & etiquette" på russisk vis. Og Katerina Smetaninas Russland og russere. Jeg kjenner suget etter den transsibirske jernbanen, før Berit Aunli dukker opp i en spurt mot Smetanina på 1980-tallet, men hun het vel Olga. Det ligger også et par avisutklipp om Russland på skrivebordet, fra

Aftenposten og DN, bl.a. om Putins siste sprell for å holde den russiske bjørnen i egne udemokratiske tømmer.

Det piper i veska hennes, og hun kommer opp med en brei tastedings. Jeg spør om det er sjefen. Hun ser på meg, og skjønner hvor jeg vil hen.

- Ja. Det er vel det. Den heter Blackberry. Funker som ei kule. Den kommuniserer overalt. Viktig, særlig i utlandet. Men jeg bruker den lite til nettsøk og aldri til å skrive på. Og jeg er ikke blant dem som henter epost på telefonen når jeg er på fest.

Jeg ser spørrende på henne, men dropper oppfølgingsspørsmål om venninnene hennes – eller om den virkelige sjefen for den saks skyld.

Så hvordan innhenter du din daglige informasjonsdose? Synger Woh-Oh-Blackberry-bam-ba-lam?

Hun ser rart på meg. - Hver morgen får jeg en mail med alle nyheter siste døgn om Acergy. Meltwater News heter netttjenesten. Og så sjekker jeg Rederi-forbundets nettside for presseklipp. Da er jeg i mål i forhold til aktuell jobbinformasjon. Og så blar jeg gjennom Aftenbladet og RA. DN leser jeg på flyet. Og så ser jeg "Nytt på nytt" på teve.

Hva skriver du i løpet av en dag da?

Det kommer ganske kontant. - Jeg er klart best uten penn. Har det i kjeften. Samtalen er det beste arbeidsredskapet som finnes. Så mine jobber handler alltid om samtale og relasjonsbygging.

Og svaret på møtekunstens gåte er...?

- Møteledelse, debattstyring, oppsummering med konklusjon. Jeg har funnet ut at alle møter varer så lenge som er avtalt, uavhengig av hvor mange saker som står på dagsorden. Det betyr at alle saker kan diskuteres i det uendelige. Så ennå viktigere er kanskje å stille forberedt.

Da er du avhengig av at de som forbereder sakene er gode.

- Riktig. Og der vil jeg skryte av fagavdelingene i Stavanger kommune. Der er det et hardt og godt arbeidende byråkrati med gode prosedyrer. Like mye det pri-

vate som det offentlige er avhengige av et vel fungerende byråkrati. Det er et vesentlig kjennetegn på et godt, moderne samfunn.

Så din arbeidsdag består av møter...

- 50%, tipper jeg. Gode møter genererer verdiskaping. Men det er forskjell på profesjonelle møter og informasjonsmøter. I det siste tilfellet er jo poenget å være lyttende, fange inn den virkeligheten som man skal beslutte noe over.

Foruten å framelske samarbeid med russiske universitet, er det andre du beiler til for tiden?

- Ja, jeg deltar i et samarbeid med BI akkurat nå, om hvordan ny kompetanse som oppstår i næringslivet må plukkes opp av academia og omsettes til aktuelle studier.

Som politisk avhopper og mursteinskende lesehest slipper du vel endelig å gå på kjedelige kulturarrangement, og kan kanskje spe på med middagsturer til Bjørndalsnuten eller pløye Gogols samlede i sofakroken med rødfarget stetteglass på bordet?

- Nei, vet du hva. Det er et paradoks. Som kulturstyrelser i seks år, og medlem i formannskap og bystyre, og flere andre styreverks... (hun puster litt ut her), har jeg ikke hatt tid til å delta på langt nær så mye som jeg kunne ønske. Jeg gleder meg vilt til 2008. Skal få med alt.

Hun blir så engasjert at jeg kan se blodet strømme ganske friskt til de frodige kinnene.

Kulturpolitikerne har ikke tid til kulturopplevelser... høres litt ut som bakvendtland, sier jeg. Har du en skikkelig bakvendthistorie om deg selv, sånn helt til slutt?

- Nei, du vet jeg er en skikkelig dame. Men jeg husker en replikk fra en medpolitiker, det vil si det var mer en motpolitiker, under et valg. Han snakket om hvor viktig det var å vinne opinionen og ha en mediestrategi og score bedre enn motparten, og så sa han til meg: "Men du er jo mest opptatt av samarbeid og løsninger og slikt." Da ble jeg vippet av pinnen.



Roar Voll i Skape.no gir gründere råd og veiledning. Selv driver han firmaet Piomed som selger spesialplaster til folk som skjeler eller har øyeskader.

SKAPE.NO er et samarbeidsprosjekt mellom Rogaland fylkeskommune, Innovasjon Rogaland, NAV Rogaland, Fylkesmannen i Rogaland, Stavanger-regionen Næringsutvikling, Rogaland kurs- og kompetansesenter og kommunene i Rogaland.

Les mer på www.skape.no

Les mer om Roar Volls bedrift Piomed på:
www.piomed.no

Gründer hjelper gründere

Da Roar Voll var ferdig utdannet sivilingeniør ville han starte sin egen bedrift. Selv om han tok et ekstra fag i entreprenørskap, syntes Voll det var vanskelig å komme i gang. Det var lite hjelp å få og det fantes ingen møteplass for gründere. Nå veileder han andre potensielle gründere ved det nye etablerersenteret Skape.no.



Tekst: Cathrine Gjertsen
Foto: Haagen Tangen Eriksen/BITMAP

- Jeg studerte entreprenørskap ved UiS samtidig som jeg etablerte mitt eget selskap, Piomed, som selger spesialplaster. Det var et spennende studium som tillot meg å skrive oppgaver om mitt eget firma, forteller Voll.

Selv om han hadde de faglige kvalifikasjonene på plass og ideen til et nytt selskap, syntes han det var tøft å komme i gang.

- Det var vanskelig å få hjelp. Det var ikke noen som kunne gi meg de gode rådene. Jeg savnet også et gründermiljø – noen jeg kunne diskutere med. Det hadde gitt meg en trygghet om andre gründere hadde fortalt meg at ideen min var grei, og at jeg burde satse, sier Voll.

STYRK GRÜNDERÅNDEN

I januar 2007 ble Skape.no etablert. Skape.no er et etablerersenter som skal styrke kompetansen og veiledning til etablerere i Rogaland. Roar Voll arbeider som veileder ved det nye sentret på Ullandhaug.

- Jeg synes det er flott at vi endelig har fått en synlig inngangsport for folk som vurderer å starte for seg selv. Framtidsscenarier og forskning fra bl.a. IRIS viser at halvparten av arbeidsplas-

sene i 2025 vil være i selskaper som ikke er startet enda. Det understreker hvor viktig det er å hjelpe folk med å starte noe nytt.

Voll mener det er nødvendig å hjelpe gründere, ikke bare de som har de mest spektakulære ideene.

- Virkemiddelapparatet støtter vanligvis kun opp om de mest innovative ideene med internasjonalt potensial. Det de glemmer er at bedriftenes utvikling er umulig å forutsi. Svært mange av de store selskapene i verden startet uten en spesielt innovativ ide. Innovasjonen kommer etter hvert. Ta Laerdal som eksempel. Det startet med et barnebokforlag, men er i dag produsent av høyteknologiske og livreddende opplæringsutstyr.

PC-giganten Dell er et annet eksempel. Firmaet startet i 1984 da en student ved et amerikansk universitet begynte å bygge PC-er for sine medstudenter ved å sette sammen IBM-komponenter. Studenten fikk hjelp og veiledning av lærerne om det å starte en bedrift. Oppstartskapitalen han var skarve 1000 dollar. Ved å koble postordreleveranse og PC-bygging skapte han et eventyr.

STOR PÅGANG

Det ser ut som det finnes en stor gruppe potensielle gründere i Rogaland. Siden Skape.no ble etablert i vår har over 200 personer vært igjennom introduksjonskurs på Ullandhaug.

- Annen hver uke arrangerer vi gratis introduksjonskurs. I gjennomsnitt er det ti deltakere på hvert kurs. Vi merker stor pågang. Når folk først kommer i kontakt med oss, blir de overrasket over hva vi kan hjelpe med. Vi tilbyr temakurs, lengre etablererkurs, veiledning og en møteplass for gründere, forteller Voll.

- I november starter Skape.no videokonferanser og kursing via videooverføring på nettet. På denne måten kan vi nå ut til hele regionen. Vi ser frem til å få på plass videokonferansene, men det er viktig at folk også har et kontor de kan besøke, og et telefonnummer til oss. Det kan være ensomt å være gründer. Det er godt å ha noen å snakke med, forklarer Voll.

7. november arrangerer Skape.no og Start UiS (en lokal avdeling av Start Norge som arbeider for å fremme innovasjon, nyskapning og entreprenørskap blant studenter i Norge) et stormøte for gründere ved hotell Alstor i Stavanger. Temaet for møtet er "Gjennomføringsevne".

- Målet med møte er å skape en møteplass for gründerne. Vi vil at de skal bli synlige for hverandre. Kanskje er det noen som finner ut at de vil samarbeide også. Gründere bør støtte hverandre og kjøpe tjenester og produkter av hverandre. En møteplass kan sørge for at de knytter kontakter og inngår avtaler, tror Voll.

VI ER FARGET AV VÅR BAKGRUNN. OG DET SMAKER GODT Å VÆRE ANNERLEDES.

Vi dansker vet å ta vare på ting som fungerer bra. 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. Joda, vi liker å sette farge på den norske energibransjen med dansk skaperglede!

DONG
energy

De velkjente
RØDE PØLSENE er ett
av mange eksempler på
dansk skaperglede.

Sent ute med årets julegave?



Nå kan du gi en bokstav eller et helt alfabet

Istedet for julegaver til dine ansatte og kunder, kan du heller gi en gave til noen som virkelig trenger den. Hei Verden (tidligere Skolenes U-landsaksjon) gir utdanning i gave, i form av utstyr til landsby-skoler og skolepakker til foreldreløse. Utdanning er et viktig steg ut av fattigdommen. Nå kan du hjelpe barn i Zambia til å gå på skole, enten du vil kjøpe en bokstav eller hele alfabetet. Som takk får du fine digitale postkort som du kan sende dem du pleier å gi gave til. De har helt sikkert ikke behov for mer. Du kan gi din gave på www.gietalfabet.no



Hei
Verden

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 betalingsterminalen, 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



Nye medlemmer i NiS

I perioden 16. mai til 16. oktober 2007 har Næringsforeningen fått 73 nye medlemsbedrifter og i alt 294 nye kontaktpersoner.

ACsenteret AS: Tor Audun Rusdal, Therje Christoffersen, Adecco finans og juridisk: Kjetil Fisketjønndresen, Adekvat AS: Ole Karsten Øie, Advokatfirma Helliesen_Kvernberg AS: Bjørn Helliesen, AG Johnsen: Knut Roppestad, Paal K. Ødegaard, AIESEC: Cecilie Ørland, Marie Angelsen, Aker Drilling ASA: Trine Sæther Romuld, Anlegg og Marine Service AS: Sigve Erland, Antenor AS: Tone Margunn Bue, Artic Personal AS: Uwe Peper; Astrid Sletten Romsø i Romsøgården: Astrid Sletten, Avea klinikken AS: Elise Tjelta Lind, **B**aker Hughes Norge AS; Svein Strømberg, Arild Fjogstad, Bavaria AS: Helge Ellingsen, Berg Hansen Reisebureau AS: Malin Johnsen, BetoTech AS: Frode Mønnich, Bjørge ASA: Rune Bratteland, BKS-Kommunikator: Marit Holten, Blue Planet AS: Anders Erik Hansen, BusinessPeople.no: Mona Sleveland, Hedda H. Greene, Byrkjedalstunet AS: Monika Sunde, **C**etix AS: Arne Sørbø, Kristine Lea, Runar Tunem, Conmark: Janne Reianes, Conventor AS: Ingvild Østgaard, Coop Høyland og Jæren BA: Knut Eide, **D**&F Group: Henning Aase, Marianne Barstad, Leif Helge Eriksen, Steinar Øgreid, Dag Bekkelund, Anders Winnskei Waage, DEFACIO: Klaus Hestenes, Øyvind Skjefrås Alsaker, Designspirit.no: Haakon Korshavn, Cathrine Glosimot, Det Stavangerske Kaffeselskap AS: Inge Bøe, DFDS SEAWAYS Vestlandet: Nina

Mæland, Eva Hope, DK Digital Systems as: Bjørn Grønning, DnB NOR Privat bank: Ove Sveta, Drikkevannbutikken: Rolf Tumert, **E**LIXIA Vest AS: Emil Steen, Vidar Løvås Olsen, Energy Holding AS: Åge Eikså, Ernst & Young AS: Trond Straume, **F**abi Partner AS: Mette Hegge, Fair AS: Arild S. Johnsen, Fluma AS: Johnny Prøis, Fokus Bank: Sven Kristian Askeland, Fokus Krogsvæn Nylander: Eirik Bergjord, Monica Kristoffersen, FRONT advokatkontor: Kurt O. Bjørnnes, Futurestep Norge AS: Rachel Ramsvig, **G**4S Security System AS: Einar Simensrud, Gambit Hill & Knowlton: Knut Egil Sæther, Garbo Fashion AS: Marit Hvidsten, Garuda Norge AS: Bjørn Carstensen, Ole Bryne, Gjensidige: Øyvind Ripnes, Elisabeth Romsøe, Rune Birkeland, Inger G. Kapstad, Global Office as: Håvard Gil, Frode Sømme, Grenland MMO: Eirik Nilsen, **H**afsråfjord Begravelsesbyrå AS: Hilde Skranefjell, Heli-One Norway AS: Rune Veenstra, Rune Meinich-Bache, Trine Gjestad, HESS Norge AS: Liv Marit Baardsen, Hinna Park AS: Tore Andre Eide, Hobas AS: Per Thomsen, Sissel Kalvenes, **I**BM Norway AS: Paul B. Tysse, ICA: Arvid Voll, IDEAL AS: Hilde Hamarsland, IKEA AS: Ingunn Hovdevik, Hagelin, IKM Offshore Development as: Svein Gaute Hølestøl, InBusiness AS: Bjarte Bore, Infoteknikk AS: Lars Meløe, Stein Arne Skåtveit, Insecta AS: Gisle Høie, Helge Jakobsen,

International Research Institute of Stavanger: Gottfried Heinzerling, Päivi Annele Teivainen-Lædre, **J**ohs Lunde Gruppen: Øyvind Michalsen, Per Sivertsen, Morten Berg, Rolf Seloter, Atle Lunde, Jåttå v.g.s. avd. Service og samferdsel: Anne Britt Farstad, Monicha Halvorsen, **K**eppe Norway AS: Bente Rønne, Ole Osmundsen, Hans Petter Heggebø, Janne Skrudland, KL Security as: Kjell Lunde, Klar Bemanning Stavanger: Torill J. Thomassen, Sondre F. Skoglund, Klepp Sparebank: Anita Heigre Espedal, Knudsen Kånnstøtting Ska-sei AS: Einar Knudsen, Kongsberg Intellifield AS: Børge Kolstad, Asbjørn Sola, Ketil Barkved, Anne Malde Dysjaland, Kreativ kommunikasjon: Olav Evertsen, Kronen Gaard Hotell: Hanne Simonsen, Kruse Smith Eiendom AS: Olav Birkeland, Geir Gundersen, KS Rogaland, Kommunenes Sentralforbund: Rune Tvedt, Kvadrat Drift AS: Cato Helmersen, Kvitsøy kommune: Tonje Svendsen, **L**NP Corporate Finance AS: Arne Leiren, Lyse: Gunnar Edwin Crawford, **M**AKSI Distribusjon AS: Kåre Joa Ravndal, **M**alermester John Haugvaldstad AS: John Inge Haugvaldstad, Jone Hanssen, Marine Harvest Norway AS - Region Sør: Bjørn Fjærtøft, Middelthun Engros as: Torleiv Bore Middelthun, MikroA AS: Svein Dahle, Mindsphere AS: John Steinar Skålevik, Hans Vigleik Jakobsen, Module System Services AS: Kjetil Jacobsen, Morten

Alstadsæther, Mosaïque AS: Kari Thu, Murmester Gunnar Halvorsen AS: Trond Halvorsen, **N**CC Construction AS: Boye Pettersen, NOHA Norway AS: Petter Bjørheim, Norconsult AS: Arne Erik Mathiassen, NORDICA AS: Herdis C. Traa, Noroff Stavanger: Gaute Aadnesen, Nortura BA region vest: Grethe Skundberg, Vibeke Lamark, Kim Cassim, **O**ilCamp AS: Øyvind Folge, Oleana: Grethe Kverneland, Olieselskabet AS: Sigvald Bøe Eriksen, OMV AS: Anne Karin Holst, Andreas Treichel, Onkel Klaus: Bernt Posch, Olav André Posch, ONS Offshore Northern Seas Foundation: Jon Arne Rørtveit, Orangeriet AS: Kari Øritsland, Osjord AS: Randi Sævareid, OTT Onsite Treatment Technologies: Tore Rygh, **P**ark Inn Stavanger: Anita D. Næstby, Per Svendsen, Peder S. Fjetland AS: Kate Espeland, Peder Smedvig A/S: Torbjørn Evensen, Bjørn Atle Berg Larsen, Henning Tangen, Pelikan Personell AS: Leif Roger Torgersen, **Personlige medlemmer:** Yngve Zakarias, Sjur Lærdal, Petoro AS: Marion Svihus, Prekubator AS: Ann Cathrin Østebø: Mikal Nordbø, Proffice Rogaland AS: Rune Bergan, Proffshore AS: Thorleif Totte Lager, Mari Melbye, Proplan AS: Christin Thygesen, ProPure AS: Kjell Ove Hattem, Proserv Group AS: Ørjan Gjerde, Arve Sem-Henriksen, **Q**uali Soft AS: Tor Tengs-Pedersen, Quality Hotel Residence AS: Hege Jacques, **R**andaberg kommune: Tone Tvedt Nybø, Mentz Vikse, Anne Berit Berge Ims, Red Spider Technology: Tom Salvesen, Revus Energy ASA: Mia H. Mackay, Per Anders Muri, Geir Hjellvik, Risa AS: Torill Sigurdson, Roald Kristensen AS: Knut T. Rosvold, Rogaland Boligstyling: Ruth Paulsen, Rogaland Kunstmuseum: Peter S. Meyer, Rogaland Røde Kors m/Flekkefjord by:

Anne Lise Falch Anfinen, Per Arne Lea, Rogalands Avis AS: Tove Mette Sædberg, Astrid Ramstad, Roxar Flow Measurement: Terje Nødland, Ryfylke Friluftsråd: Hans Olav Sandvoll, **S**alon Services Norway: Alf O. Edvardsen, Sandnes Betong AS: Dick T. Vaule, Kai Vaule, Sandnes kommune: Hans Kjetil Aas, Sandnes Sparebank: Rune Mæle, Normann Oftedal, Scan Tech AS: Hanne Skogen, Schlumberger Oilfield Services SCA: Ann Sæland, Anne Skjæveland, Torjer Halle, Felicity Boyd, Scouting as: Knut Øritsland, Nina Hveding, SeaTracking as: Arne Bendiksen, Securitas Systems AS: Kennet Torgersen, Seed Forum: Odd Moe, Sekse & Hogstad AS: Stein Hogstad, Leif Helge Bærheim, Simex AS: Elmer Lunde, Skagen Bygg as: Alf O. Sivertsen, Skanem AS: Kari Nag, Skanska Bolig AS: Helge Johannesen, Skape.no: Roar Voll, Helga Idsøe Kloster, Skretting AS: Erik Moene, Smith Bygger'n: Henning Bergevik, Spa-hotell Velvære: Sigbjørn Lerstøl, Ingwill Gjertsen, Elin Engelsvold, SpareBank 1 SR-Bank: Geir Olav Måland, Frank Billingstad, Morten Endre Johnsen, Sparebank 1 SR-Finans: Bent Lie, Inge Reinertsen, Sparebanken Vest: Arne Tårup, Njål Skår, Spring Consulting AS: Bjørn Bjørnstad, Stavanger kommune: Trond Birkedal, Stavanger Konserthus: Per-Harald Nilsson, May Britt Hagerup, Stavanger og Rogaland Høyre: Harald Eide Ellingsen, Stavanger Parkeringselskap KF: Åshild Iren Lomeland, Stavanger Travel AS: John Thropp, Stavanger-regionen Næringsutvikling: Trygve Brekke, Stiftelsen Norsk Barnemuseum: Janette Holmen, **Studenter:** Hilde Wie Helgøy; Tina Nådland, Tor-Jørgen Næss, Kjetil Clementsen, Richard Ochoa, Lena Hareide, Nina Myklebust, Heidi Netland

Berge, Christian Eliassen, Ådne Baer-Olsen, Ståle Mørch AS: Arvid Borlaug, Subsea Intervention AS: Susanne Ertslund, Marianne Iden, Stein Karlsen, Sverdrup Hanssen Spesalstål: Torstein Erevik, Synapse AS: Jan Magne Gilje, **T**ananger Handelsforening: Paal Espen Wingaard, Mette Ellingsen, Teknologisk Institutt: Kjell Oddvar Frafjord, Teksal Hineco AS: Geir Sivertsen, Terra Eiendomsmegling Stavanger AS: Petter Hult, Time kommune: Elin Wetås de Jara, T.M. Oftedal HMS Rådgivning: Torbjørn Mork Oftedal, Tomte Forvaltning AS: Åge Lærdal, Triomar AS: Magne Amundsen, Troja Consulting: Anne Marie Joa, Elfinn Moen, TrygVesta: Inger Lundberg, TVP mediasenter as: Dan Bostrøm, Marit Røkeberg, **U**ng Agenda 21: Gabriele Brennhagen, Tone Sæther Hagland, Ungt Entreprenørskap: Kent Terje Ingebretsen, Line Bjørkli, Unitron AS: Svein Heskje, Universitetet i Stavanger: Helge Ole Bergesen, Kristin Monica Tjugen, UpSource Nordic AS: Silje Finnskog Jensen, Talleiv Metveit, Upstream Management AS: Julie Wærholm, Vierdal Advokatfirma AS: Fredrik Bie, Paul Aakre, **V**erdi Eiendoms-megling: Rudi Aadland, Morgan Thorsell, Visma Ajourit AS: Jon Bjelland, Vågen Investering: Katrin Waage, Harald Lunde, **W**atech A/S: Elmund Harestad, Weatherford Norge AS: Kyrre Andresen, Webstep Stavanger as: Trond Iden, Weibull Rogaland AS: Rune Feyling, WestControl AS: Leif Petter Skaar, Arild Melberg, Mikal Dreggevik, Ingar Bergeland, WoldCam AS: Øyvind Gravås, **Y**okogawa Norge: John van der Geer, **Ø**straadt Rør AS: Johan Wigestrang, **Å**nestad Engineering AS: Ulf R. Pettersen, Dagfinn Svendsen



Forberedt på det uforutsette?

Før eller siden vil din bedrift oppleve en krise. Stor eller liten. Vi kan hjelpe deg til å bestå testen.



Falck Nutec

www.falcknutec.no

LØNNSOMHET OG NYTTE AV INFRASTRUKTUR FOR BEDRIFTER OG SAMFUNN

Konkurranseskraft eller kollaps?

MER INFORMASJON OG PÅMELDING PÅ WWW.STAVANGER-CHAMBER.NO/MØTER**Torsdag 8. november 2007**

Sted: Sparebank 1 SR-Bank, Bjergsted

Foredragsholdere: John Lunde, adm. dir. Risavika Havn, Ole Kontorp, utbyggingsleder Ganddalterminalen, Leif A. Lorentzen, lufthavnsjef Stavanger Lufthavn Sola, Hanne Hermanrud, distriktssjef Vegvesenet, Eric Nilsson, vise adm. dir. Göteborg Havn, Bjarne Wist, dir. informasjon/samfunnskontakt, CargoNet, Tore Christiansen, konsern dir. SFF Gruppen, Bjørn Røstad, adm. dir. SR-transport.

Debatt. Konferansemiddag og nettverksbygging

LOGISTIKKFORENINGEN.NO OG NÆRINGSFORENINGEN I STAVANGER-REGIONEN INVITERER



GJENSIDIGE

DU KAN FÅ GODE RÅD

– fra noen som kjenner lokalemiljøet ditt

Vi hjelper deg og dine ansatte med å

- forbygge skader og redusere sykefravær
- sikre økonomisk trygghet
- gi råd om forsikring og finansiering
- gjøre pensjon og sparing enkelt

Kontakt oss på 03100, se gjensidige.no eller kom innom vårt kontor.

gjensidige.no

A20300 TAM 09/07

Bitmap og Yellow flytter!



Bitmap AS og Yellow Film & Videoproduksjon AS har levd rimelig tett på hverandre i samme bygg en stund. Begge selskap skal etter hvert inn i topp moderne kontorer og studio i «Borgen» som bygges i Stavanger Øst.

Mens vi forbereder oss på dette, flytter vi et par hundre meter til Lervigsveien 22, og danner dermed et unikt produksjonsmiljø innen visuell kommunikasjon. Våre telefonnumre og maiadresser er det samme som før.

BITMAP✱

Lervigsveien 22, 4014 Stavanger
post@bitmap.no, www.bitmap.no
Tlf. 51 84 92 30

YELLOW[■]
FILM & VIDEOPRODUKSJON

Lervigsveien 22, 4014 Stavanger
post@yellowfilm.no, www.yellowfilm.no
Tlf. 51 53 52 53



Ekteparet Ilijana Jakic og Marin Suzberic fra Kroatia får hjelp av Næringsforeningens prosjekt Ny i Rogaland med å etablere seg i Stavanger-regionen.

NY I ROGALAND - EXPAT SERVICE CENTER

Næringsforeningen i Stavangerregionen tilbyr et velkomstprogram for nye arbeidstakere som flytter til regionen for å arbeide. Målet er å gjøre etableringen i Rogaland så enkel, trygg og effektiv som mulig, for

bedriften, for medarbeiderne og for deres familier. Vi tilbyr kurs, nettverksbygging og faglige- og sosiale arrangementer, både for ansatte og deres ledsagere, og vi tilbyr månedlige nyhetsbrev på engelsk og en service-linje for spørsmål og svar.

Begynner å trives i nytt land

Ekteparet Ilijana Jakic og Marin Suzberic fra Kroatia er på mange måter typiske for sin generasjon. Unge par tidlig i 30-års alderen som søker opplevelser og arbeid utenfor sitt hjemland og ønsker å se andre deler av verden før de slår rot og stifter familie.



Tekst: Ragnar Åsland

Foto: Haagen Tangen Eriksen/
BITMAP

De kom til Stavanger i februar 2007, midt på vinteren til et for dem fremmed land der de skulle etablere seg med jobb og bolig. Tilpasse seg en annen kultur, et nytt språk og kanskje et annet levesett. Mange praktiske ting skulle ordnes i starten. I løpet av de åtte-ni månedene som er gått siden de flyttet hit, begynner så smått brikkene å falle på plass. De to trives nå bra i sitt nye land og i den sentrumsnære leiligheten i Bjergsted. De deler gjerne sine erfaringer om hvordan det var å flytte til Norge, som ifølge De Forente Nasjoners Human Development Index 2005 er "the best place to live in the world".

HADDE HØRT MYE POSITIVT

- Vi hadde hørt så mye positivt om de skandinaviske landene. Vi er unge, eventyrlystne og ønsket derfor å utforske Skandinavia. Vi forstod også at det var gode jobbmuligheter i Norge, forteller Marin Suzberic når vi spør hvorfor de valgte å flytte til Norge og Stavanger. Marin har arbeidet for internasjonale offshore-selskaper tidligere, blant annet

ett år i Abu Dhabi i De forente arabiske emirater, før han kom til Stavanger.

Det var gjennom en venn han hørte om mulighetene for å få jobb hos Acergy Norway AS i Dusavika, et selskap i Acergy Group som er et internasjonalt engineering og kontraktørselskap for oljebransjen. Med sin maskiningeniørutdanning fra Universitetet i Rijeka, var det ikke vanskelig å få jobb i Stavangerområdet, der oljebransjen har et skrikende behov etter folk med teknisk bakgrunn. Marin jobber som senior ingeniør med installasjon av rørledninger og kabler og har blant annet vært engasjert i Tyrihansprosjektet på norsk sokkel. Jobben medfører noe reisevirksomhet.

Marin kommer fra Rijeka i Kroatia, mens Ilijana er født og oppvokst i en liten by Kotor-Varos nær Banja Luka i Bosnia. De to har vært gift i fem år, og før de kom til Stavanger var de bosatt i Rijeka med unntak av det ene året Marin oppholdt seg i Abu Dhabi. Hans kone Ilijana er utdannet siviløkonom med hovedvekt på ledelse. Hun har jobbet som regnskapsfører i nesten fire år i Rijeka og innrømmer at det i begynnelsen var tungt å motivere seg for å flytte til Norge.

SØKER JOBB

Her har det også vist seg å være vanskelig for henne å få jobb. Hun søker jobber

gjennom NAV, Manpower og Adecco der hun har registrert sin cv, forteller hun.

- Jeg har vært mer vant med å reise og bo i andre land, så for meg var det lettere enn for Ilijana. Så etter at vi nå begynner å finne oss mer til rette, blir neste skritt å finne en jobb for Ilijana, sier Marin.

Noe av det første Ilijana gjorde var å lære seg norsk. Og i løpet av de månedene hun har bodd i Stavanger snakker hun etter hvert også bra norsk. - Det var vanskelig til å begynne med. Jeg synes det er lettere å lese og snakke enn å forstå, særlig med så mange dialekter, sier hun. For tiden gjennomfører hun et språkkurs kombinert med samfunnsfag. Der lærer hun bokmål. Også Marin går på språkkurs, og de to ser både på norsk TV og leser norske lokalaviser for å lære språket enda bedre. - Jeg lærer mye norsk av min kone, sier Marin, selv om de to snakker kroatisk hjemme med hverandre.

- Jeg kjøper grønnsaker på Torget og fisk på Fisketorget. Mat handler jeg på Meny der jeg snakker kroatisk med en i kassen, forteller Ilijana.

RESERVEVE NORDMENN

Det å skaffe seg nye venner i et nytt land er ikke bare lett. Fra å ha en stor vennekrets i hjemlandet, har de færre venner her. Med unntak av sine nærmeste kolle-

ger, er nok nordmenn generelt noe reservert til å begynne med, mener Marin. Etter hvert som du lærer dem å kjenne, viser de seg å være hyggelige og imøtekommende. Men det hele er selvsagt individuelt. Ifølge Marin er det også en faktor at han selv har vært mye fokusert på jobben den første tiden i Stavanger.

PROSJEKTET "NY I ROGALAND"

Hos Agency har Marin tre kolleger som kommer fra Kroatia og Montenegro. I Stavanger bor det et tyve-talls personer fra Kroatia og mange fra Bosnia. God praktisk hjelp har de fått av en kroatisk doktor, Stanko Matic og gjennom arbeidsgiveren Agency. De kan heller ikke få rost Næringsforeningen i Stavanger-regionen sitt opplegg "New in Rogaland" nok. Her har de fått mange praktiske tips og råd gjennom kurset "Orientation Program for Newcomers" som de deltok i kort tid etter at de kom hit. Ettersom de kom midt på vinteren, lærte de seg også fort hvor viktig det er "å kle seg etter værforholdene" i denne del av landet, bli vant med Stavangerværet og hvordan de kunne legge til rette for "å oppføre seg som nordmenn når du bor i Norge". Men selv

mener de at de har sin egen stil og ikke har lagt opp til et typisk norsk levesett.

Noe av orienteringen på kurset for nykommere i Rogaland gjaldt boligmarkedet og investeringsmulighetene i egen bolig. Ekteparet Suzberic bor midlertidig i en firmaleilighet. På sikt ønsker de å kjøpe sin egen leilighet. De synes det er veldig praktisk å bo nær sentrum. "Vi har ikke bil, men har kjøpt oss sykler. Bil får komme senere. Første prioritet er leilighet," sier Marin.

SJARMERENDE BY

De to har allerede fått sett en del av Stavanger og omegn. - Stavanger er en sjarmende by, særlig sentrum og gamlebyen med trehusene. Det er noe vi ikke har i Kroatia. Derimot er nok utelivet i de større kroatisk byene noe mer intenst, mener Ilijana og Marin. De to sykler til Randaberg og Madla, finner stadig nye sykkelruter og er flittige besøkende både i konserthuset, på teatret og på kino. De er imponert over Stavanger symfoniorkester, og har fått med seg Alexander Kiellands "Gift" på Rogaland Teater. Til vinteren ser de fram til åpningskamper i håndball-VM for herrer, der et par av kampene skal

spilles i Stavanger. Da vil de få anledning å se sitt hjemland Kroatia i aksjon.

Ilijana har besøkt Preikestolen to ganger, og de har også planer om å dra til Lysefjorden og Kjerag.

De har ennå ikke bestemt seg for hvor lenge de eventuelt blir boende i Stavanger. Det er blant annet avhengig av om Ilijana får seg en jobb her.

Selv om de føler seg vel til rette, innrømmer de to at Norge er et dyrt land, i hvert fall sammenlignet med Kroatia. Men dette var noe de var klar over da de flyttet hit. Det er dessuten lettere å leve her når du har en norsk lønn til å dekke de viktigste utgiftene.

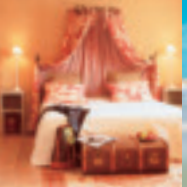
- Vi vil nok alltid føle oss som fremmede her, men det er noe vi ikke har problemer med å forholde oss til, sier Marin, som synes det går lettere når også Ilijana etter hvert trives bedre i byen etter at hun til å begynne med følte seg "litt alene" og de strevde med å tilpasse seg nye forhold. Så erfaringene med å flytte til Stavanger har så langt innfridd forventningene til tross for startvansker, mener ekteparet Ilijana Jakic og Marin Suzberic.



RELOAD

Spennende og annerledes ferieopplevelser

spa & thalasso | naturisme | fot & sykkelturner | golf | mat & vinopplevelser
storby | fotballreiser | gruppereiser eller ferien du til nå bare har drømt om



Lars Hertervigsgate 3, postboks 427, 4002 Stavanger, Norway, t 51 52 71 40, f 51 53 24 30, vidy@vidyreiser.no, www.vidyreiser.no **reiser**



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

Når kvalitet teller



SKAGEN Vekst



SKAGEN Global



SKAGEN Kon-Tiki

AAA til alle SKAGENs aksjefond

Et av verdens mest anerkjente ratingbyrå, Standard & Poor's, gir våre tre aksjefond toppkarakter.

Alle våre tre aksjefond SKAGEN Vekst, SKAGEN Global og SKAGEN Kon-Tiki har karakteren AAA fra Standard & Poor's. Samtidig blir SKAGEN Global rangert som nr 3 av 1363 globale aksjefond de siste fem årene og SKAGEN Kon-Tiki som nr 1 av 480 vekstmarkedsfond de siste tre årene.*



– Suksessen for alle de tre aksjefondene er resultat av en tydelig investeringsprosess som er utført på en konsistent måte av et team med god erfaring, sier Peter Fuller, fondsanalytiker hos Standard & Poor's.

SKAGEN Fondene leter hele tiden etter undervurderte, upopulære og underanalyserte selskaper. Våre fond har brede mandater, noe som gjør at våre porteføljeforvaltere kan velge selskaper fra aksjemarkeder over hele verden. Denne investeringsfilosofien har vi vært trofaste mot siden starten i 1993. Dette er nøkkelen til suksessen og i dag er vi en av Norges fremste fondsforvaltere.

Kom innom vårt kontor i Skagen 3, Torgterrassen, for en uformell prat. Vi er også tilgjengelige på **telefon 04001** eller **800 SKAGEN**. Du kan lese om alle våre fonds rangeringer på www.skagenfondene.no/rangeringer.

* Rangering for SKAGEN Global pr 29. juni 2007 og for SKAGEN Kon-Tiki pr 30. mars 2007.

Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning. Avkastningen vil blant annet avhenge av markedsutviklingen, forvalters dyktighet, fondets risiko, samt kostnader ved tegning og forvaltning. Avkastningen kan bli negativ som følge av kurstap.



Framtidens næringsarealer



Stavanger-regionen vokser hurtig. Ser vi 40 år fram i tid, vil vi tro-
lig ha 60.000 - 100.000 flere arbeidsplasser i regionen.

- Behovet for nye næringsområder vil være stort, men det vil bli et knapphetsgode. Jomfruelig land vil så å si være umulig å oppdrive, sier administrerende direktør i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Erik Tjemsland.



Tekst: Cathrine Gjertsen

Foto: Magnus Johansson/BITMAP

Prognoser viser at antall innbyggere i Stavanger-regionen kan øke fra 300.000 til rundt 415.000-490.000 om 40 år. Det betyr at vi står overfor store planleggingsutfordringer. Tjemsland oppfordrer til et regionalt samarbeid om utviklingen av nye næringsområder.

- Det tar tid å utvikle nye næringsområder. For rundt 40 år siden ble det tatt noen historiske lokaliseringavgjørelser. Da ble Forus-området etablert. Ullandhaug ble utpekt som universitetsområde, og karakteristiske næringsområder som Risavika ble avsatt til næringsformål.

Tjemsland mener det er på tide å peke ut nye områder for den framtidige veksten i regionen.

- Langsiktig tenkning vil gi regionen fortrinn ved at næringslivet tilbys forutsigbarhet og ulike lokaliseringsmuligheter.

NÆRINGSLIVETS ØNSKER

Asplan Viak har, på vegne av Stavanger-regionen Næringsutvikling, utarbeidet en rapport som ser på det framtidige behovet for næringsarealer. Denne rapporten ble presentert på et møte i Næringsforeningen 18. september.

Rapporten viser at økning i arealforbruket til næringslivet har vært rundt 250 mål per år de siste ti årene. (Nærmere 75 prosent av arealforbruket har skjedd ved fortetting av de komplekst sammensatte næringsområdene på Nord-Jæren. Arealoverslagene er derfor ikke kun nye arealer.) De to siste årene har likevel skilt seg ut.

- De siste årene har vært preget av svært høy aktivitet. Næringslivet har hatt behov for hele 500 mål næringsarealer per år, sier siviløkonom i Asplan Viak, Kristin Barvik.

Rapporten viser også at næringslivsak-tørene er svært bevisste på hvor de ønsker å etablere seg.

- Bedriftene ønsker nærhet til hovedveinettet, gode parkeringsmuligheter og et kollektivtilbud til sine medarbeidere. Områdets estetikk og omdømme er også

viktig for bedriftene. De ønsker å være i et grønt og pent område, gjerne nær samarbeidspartnere. Vi ser at det er størst etterspørsel etter kontor- og forretningslokaler i sentrale områder, sier Barvik.

FORTETTING OG NYE OMRÅDER

Skal Stavanger-regionen styrke sin attraktivitet som næringsregion må noe gjøres, forklarer Barvik.

- Vi bør ha en tilstrekkelig mengde næringsarealer av høy kvalitet, og for ulike næringstyper. Vi må også ha beredskap for det ukjente. Det er ingen av oss som vet hvilke bedrifter som vil være dominerende om 40 år og hvilke behov disse bedriftene vil ha.

I følge den nye rapporten er nøklene for videre utvikling: Sentrumsutvikling, fortetting, langsiktige planer, aktivt offentlig engasjement, infrastrukturtiltak og relokalisering av arealkrevende bedrifter. Erik Tjemsland viser til rapportens kart over etablerte bedrifter i Stavanger-regionen.

- Vi ser tydelig hva som skjedde etter at Jærbanen og Sørlandsbanen ble bygget. De fleste bedriftene ble etablert



18. september inviterte Næringsforeningen til møte om fremtidens næringsarealer. Over 60 personer lyttet ivrig til Erik Tjemsland fra Stavanger-regionen Næringsutvikling og Kristin Barvik fra Asplan Viak.

langs jernbanesporene. Dersom vi bygger ut infrastruktur til nye utpekte næringsområder, vil bedriftene komme etter.

I Asplan Viaks rapport foreslås det å utvikle næringsarealer langs eksisterende og ny infrastruktur i Stavanger-regionen. Det foreslås også en differensiert vekststrategi hvor en har et tilbud av tilgjengelige næringsarealer på flere steder i regionen. Den peker også på behovet for et nytt, stort og sammenhengende næringsområde.

- Vi tror området fra godsterminalen på Ganddal til Foss-Eikeland og Øksnavad kan bli et sammenhengende næringsområde. Det er allerede en del bedrifter der, men området har et stort potensial. Næringsområdet på Skurve i Gjesdal kommune sees også på som et område med betydelig potensial. Skurve passer svært godt til industrielle bedrifter, sier Tjemsland.

Det vil trolig ta 10-15 år fra en peker ut et slikt næringsområde til det effektivt tas i bruk. Samtidig må ny infrastruktur bygges ut.

- Tiden er knapp. Vi må starte arbeidet nå, oppfordrer Barvik.



- Vi tror området fra godsterminalen på Ganddal til Foss-Eikeland og Øksnavad kan bli et sammenhengende næringsområde, sier avtroppende administrerende direktør i Stavanger-regionen Næringsutvikling, Erik Tjemsland

- Det er på tide å peke ut nye områder for den framtidige veksten i regionen. Langsiktig tenkning vil gi regionen fortrinn ved at næringslivet tilbys forutsigbarhet og ulike lokaliseringmuligheter.



- Skal Stavanger-regionen styrke sin attraktivitet som næringsregion må noe gjøres forklarer siviløkonom i Asplan Viak, Kristin Barvik.

Stavanger-regionen Næringsutvikling

tok initiativ til utarbeidelsen av en felles strategi for langsiktig utvikling av næringsarealer i Stavanger-regionen. Arbeidet er et ledd i oppfølgingen av Strategisk Næringsplan for Stavanger-regionen. Prosjektet er finan-

siert av regionens 14 kommuner, Rogaland fylkeskommune og Fylkesmannen i Rogaland.

...du sier du trenger flere ansatte... VI HAR FAGFOLK I ALLE TEKNISKE DISIPLINER, FOR UMLEIE ELLER FAST ANSETTELSE HOS DEG!

Vi kan tilby deg personell innen
tekniske disipliner offshore og onshore!

- Borepersonell
- Hydraulikkpersonell
- Elektrofag
- Teknisk tegning
- Mekanikere
- Sveisere
- Prosessteknikere
- Lagermedarbeidere m.m.

Vi har også flere kandidater
innen administrativt arbeid.

- Technical writers
- Dokumentkontrollere
- HMS
- IKT
- Lønn og personal
- Økonomi
- Salg & markedsføring m.m.

Vi har også flere mellomleder-
og lederkandidater tilgjengelig,
særlig for prosjektering og salg.

Er det på tide å prøve
nye kontakter for å finne
tilfredsstillende kandidater til
ledige stillinger i bedriften?



MULIGHETENE ER DINE!

Kontakt oss og hør mer om hvilke
folk vi har som passer for deg.

Send inn din forespørsel til
post@pelikan.no
eller kontakt daglig leder
Leif Roger Torgersen
på mobil: 962 00 123.



Your recruitment partner on- and offshore!

pelikan personell as Nedre Strandgt. 11 A, NO-4005 Stavanger. www.pelikan-personell.no





Vi jobber først og fremst
med mennesker, ikke paragrafer.
Morten Sagen (Advokatfullmektig)

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

Advokatfirma Helliesen_Kvernberg AS.

Telefon 51 84 12 20 www.lawyer.no

HELLIESEN_KVERNBERG
ENGASJERTE_MENNESKER



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

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

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

opplever *får bedre*
Mange ~~tror~~ at de ~~mister~~
kontroll når de setter bort
lønn og regnskap *til Visma*

Effektivitet på dine premisser

 visma.no/outsourcing • 815 11 333

 **VISMA®**

Stavangerregionen ved en skillevei

Stavangerregionen opplever nå en vekst som er nesten uten side-
stykke. Det er akutt mangel på arbeidskraft i mange sektorer, og
bedriftene framviser resultater som er bedre enn noen gang tidli-
gere. Det er akkurat i slike oppgangstider at vi lett glemmer å
tenke langsiktig og prinsipielt når det gjelder næringsliv og
næringsutvikling.



Tekst: Torger Reve

Foto: Markus Johansson/BITMAP

Det er nemlig ikke slik at Rogaland har så mye større vekst enn andre deler av landet. Det går så det suser over hele landet, og særlig i Osloregionen. Grunnen er en historisk høykonjunktur med sterke vekstimpulser fra utlandet, meget høye oljepriser, et høyt investeringsnivå, sterk konsumvekst og ekspansive offentlige budsjetter. Det er i de sterkeste vekstperiodene grunnlaget for neste periodes nedgang legges.

EN DOBBEL KINA

Norge er den store globaliseringsvinneren, og det er veksten i Kina som er den viktigste forklaringen. Høy vekst i Asia betyr høy etterspørsel etter energi, råvarer og transporttjenester, noe som gir meget gode priser for norske eksportvarer som olje, aluminium og skipsfartstjenester. Samtidig er effektiviteten i kinesisk industri så høy at prisen på de ferdivarer og konsumvarer Norge importerer,

fortsetter å være lave. Høyere eksportvarepriser og lavere importvarepriser betyr at Norges bytteforhold overfor utlandet er blitt gunstigere og gunstiger. I tidligere konjunkturoppganger har vi alltid blitt innhentet av inflasjon og høy lønnsvekst. Denne gangen er inflasjonen lav (grunnet billige importvarer fra Kina) og lønnsveksten til nå begrenset (grunnet import av rimelig arbeidskraft fra Øst-Europa). Norge nyter godt av en dobbel Kina og lever på velstandens grønneste gren.

ETTER VEKST KOMMER OMSTILLING

Norges Bank har forsøkt å bremse veksten ved å sette opp renten. Dollarkursen har falt kraftig, noe som kommer til å ramme norsk eksportindustri hardt. Neste års lønnsoppgjør kommer til å bli høyere enn noensinne, og norsk næringsliv vil få redusert sin konkurranseevne. Veksten innen bygg, anlegg og eiendom vil avta, og polske arbeidere vil etter hvert forlange norske lønninger. Omstillingen til et mer kunnskapsbasert næringsliv vil fortsette med full kraft.

NÆRINGSLIVET I STAVANGER BEGYNNER Å FORVITRE

Stavangerregionen begynner å se de første næringsøkonomiske faresignalene. Forsvaret ønsker å legge ned anleggene sine i Stavangerområdet. SAS har lagt ned sin tekniske avdeling på Sola, og oljeraffineriet i Sola er også borte. StatoilHydro har valgt å lokalisere store deler av sine strategiske, finansielle og internasjonale funksjoner i Oslo, og mye av det forskningsmessige og operative miljøet er lokalisert til Trondheim og Bergen. Tyngdepunktet i olje- og gassvirksomheten flytter nordover og til utlandet. Leverandørindustrien til oljevirksomheten er delt mellom Vestlandet og Osloregionen. Beslutningene innen bore- og riggindustrien tas hovedsakelig utenlands selv om eiergrupperingene innen disse næringene er norske.

Det som skjer i Stavangerregionen er en stille erodering av et sterkt næringsmessig kunnskapsmiljø, og når sentrale aktører forsvinner, tar det lang tid til å bygge opp igjen et tilsvarende dynamisk næringsmiljø. Problemet er at veksten i Stavanger er så høy at en ikke legger



Universitetet i Stavanger

merke til den næringsmessige uttynningen. Heldigvis har vi motkrefter som fremveksten av universitetsmiljøet i Stavanger, en sterkere finansnæring og mange spesialiserte kunnskapsbedrifter innen informasjonsteknologi og offshore. Samtidig ser vi at gamle næringer som sjømat og landbruk får ny kunnskapsmessig vekstkraft, mens veksten i de tjenesteytende næringene som varehandel, hotell, restaurant og opplevelsesnæringene fortsatt er like høy. Det siste drives av velstandsnivået og konsumveksten.

STAVANGERREGIONEN MÅ SETTE INN MOTKREFTENE

Har Stavangerregionen nok våkenhet og nok lederskap til å se de næringsmessige utfordringene regionen står overfor, og ta de nødvendige korrigerende tiltak i tide? Jeg tror det. La meg komme med noen innspill til den næringsmessige agenda i Stavangerregionen:

- Bygg et olje- og gassrettet universitet i verdensklasse
- Bygg ut alle former for infrastruktur i regionen
- Bygg en funksjonell region som er

større enn Stavanger

- Bygg et globalt StatoilHydro med alle hovedkontorfunksjoner i Stavanger
- Bygg en teknologisk leverandørindustri rundt lokale og internasjonale spissbedrifter som konkurrerer globalt
- Bygg en sterk finansnæring som tar aktivt næringsmessig ansvar
- Bygg nye kompetansebaserte næringer fra kompetanse, kremmerskap og jærbuverdier

Listen kan gjerne gjøres lengre og mer konkret. Det er mange aktuelle prosjekter å ta tak i, ikke minst innen energi og miljø. Det handler om å videreutvikle næringslivet i Stavangerregionen til å kunne hevde seg i verdensklasse. Til det kreves det kunnskap, kremmerskap og kapital. Alle tre k-faktorer finnes i rikelig monn i Rogaland, det er bare å sette dem sammen på riktig måte og sørge for at næringsmiljøene fortsetter å blomstre – også etter at veksten bremses. Så får en drøfte hva som skal til i form av såing, gjødsling og luking. I siste omgang er det et spørsmål om lederskap.

- Problemet er at veksten i Stavanger er så høy at en ikke legger merke til den næringsmessige uttynningen. Heldigvis har vi motkrefter som fremveksten av universitetsmiljøet i Stavanger, en sterkere finansnæring og mange spesialiserte kunnskapsbedrifter innen informasjonsteknologi og offshore.

ØRNULF OPDAHL

29.nov. - 16.des. 2007

KUNSTGALLERIET

Madlaveien 75 4009 Stavanger Tlf 51 52 30 70 kunstgalleriet.no

BryggeriParken
Næringslokaler til leie

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



Velkommen som leietaker i Bryggeriparken!

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



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



Ta vare på dine medarbeidere

COLOSSEUM  KLINIKKEN
www.ckl.no



Pål Jacob Jacobsen

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

Kulturhovedstad er eksplosivt

Nesten daglig merker jeg misunnelsen fra andre regioner og byer som gjerne vil bli Europeisk Kulturhovedstad.



Norwegian Wood er et av prosjektene i Stavanger2008 som vil ha varighet langt ut over Kulturhovedstadsåret. Over - vinnerutkastet i den internasjonale arkitekt-konkurransen på Siriskjær med "Innanfor utanfor" v/ studio ludo arkitekter as og AART. Mer informasjon på www.arkitektur.no/ecobox under Norwegian Wood.

Kampen i medlemslandene er stenhård, og millioner investeres i vi-vil-bli-kulturhovedstad prosjekter.

Evalueringen som Handelskammeret i Lille gjorde av Lille2004, viser tydelig den enorme kraften som finnes i en kulturhovedstad:

- a) Økning hotellnetter : + 27 %
- b) Økning ansatte i kulturnæringen: + 22 %
- c) Økt volum i restaurantbransjen: 15 %
- d) Antall reisende med Eurostar fra London til Lille : +14 %

Dette er tall som er vanskelig for Stavanger2008 og andre kulturhovedsteder å leve opp til.

Med en slik økning sprenges dessuten hoteller, flyplass og restauranter, og det er heller ikke i den retningen vi bør styre disse enorme kreftene.

Om f. eks

- a) Besøkende forretningsreisende liker seg 27 % bedre.
- b) Innleide ingeniører fra India får 22 % mer lyst til å bli

igjen – også etter seks måneder.

- c) NTNU-studenter setter Stavanger-regionen 15 % høyere på listen over byen de helst vil bo i.

Og samtidig

- d) Kulturnæringen øker sine inntekter med 14 %.

Da har vi klart å styre kraften i kulturhovedstaden i en strategisk viktig retning for regionen. Så ta frem agendaen og Stavanger2008-programmet og kryss av arrangementer for nyansatte, kunder, firmaveteraner og familie.



Sandnes satser på vidvinkel

Ordfører Jostein W. Rovik hadde fredag ett av sine aller siste store oppdrag som «borgermester» i Sandnes: Grunnsteinnedleggelse i Vitenfabrikken. Etter at dåpsgjestene til Umoe-Planetarium hadde spist lunsj i formiddag, fikk Rovik æren av å legge ned i gulvet i foajeen en stål-kule laget av vitensenterets egne fagfolk. Inne i stålkulen var dagens aviser, mynter og sedler til minne over dagen da en ny milepæl ble nådd i byggingen av Vitenfabrikken i Sandnes. Astrofysiker Knut Jørgen Røed Ødegaard holdt kåseri under seremonien, og han mener Sandnes med dette får Norges flotteste planetarium. Lille Norges romfartsindustri omsatte for fem milliarder kroner i fjor. Etter folketallet er Norge en større romfartsnasjon enn USA.

Stavanger Aftenblad 21. september 2007

Dilemma eller opportuniste?

Erling Borgen er en iherdig mann som vil gjøre det han kan for å forbedre verden med journalistikken sin. Nå er han i Stavanger i forbindelse med litteraturfestivalen Kapittel 07, som har bedt ham vise sin nye film om Statoil og Aserbajdsjan. Selvfølgelig er det et dilemma at den norske statens oljeselskap engasjerer seg dypt i land hvor korrupsjonen florerer og menneskerettighetene brytes over en lav sko. Problemet er at det er i slike land mesteparten av de tilgjengelige oljeressursene finnes - land som Angola, Nigeria og Aserbajdsjan. Hvis Statoil i det hele tatt skal være et internasjonalt selskap, er det nesten umulig å unngå dilemmaet.

Leder i Stavanger Aftenblad 13. september 2007

Hva med gamle tanker?

Det er med nye tanker som med spørsmål; en kan ikke mane dem bort igjen, og derfor får en se til å komme ut av det med dem så godt en kan.

Henrik Ibsen i De unges forbund, 1869

Dyre matvarer selger best

Salg av matvarer i de høyeste pris-klassene er det raskest voksende segmentet i dagligvarehandelen, ifølge analysebyrået AC Nielsen. Matvarebransjen opplever stagnasjon i salget målt i volum, men vekst i omsetningen, fordi produsenter utvikler nye varianter av kjente matvarer, priser dem høyt, får fart i salget og høyere fortjeneste.

NTB i Nationen 27. september 2007

Middelalder

Sammensetningen av de nye kommunestyrene i Dalane viser at det blir få unge medlemmer. Hvis vi med unge i denne sammenheng tenker oss politikere under 35 år, så er det valgt inn til sammen 14 «unge» representanter av til sammen 94 i Dalane-regionen. En del av disse vil passere 35 i løpet av perioden. Det betyr at antallet «unge» vil være betydelig redusert før neste valg om fire år.

Leder i Dalane Tidende 13. september 2007

Gjenoppstandelse på sandnessiden

SR-Banks nye signalbygg på sandnessiden av Forus blir 100 meter høy og kommer til å rage 24 etasjer over bakken. - Målet er at Fønix skal være et sted for verdiskapning og utvikling. Derfor synes vi navnet passer med byggets verdier: Samlende, inkluderende og utviklende, sier konserndirektør for forretningsutvikling i SR-Bank, Svein Ivar Førland. Ifølge Wikipedia er Fønix et symbol på gjenoppstandelse og et liv etter døden.

Sandnesposten 7. september 2007

Portal i glasshus

En flott og annerledes portal til Sola sentrum, lover Sola næringspark å bygge på Nylund. Ennå vil ikke Sola næringspark vise fram skisser på det de skal bygge på sin 9200 kvadratmeter store eiendom. - Det er for tidlig, men vi har på plass et team av entreprenør, konseptutvikler Astrid Sjurseike og arkitekt som sammen med oss utvikler en flott, ny portal for Sola, sier Tor Arne Birkeland, daglig leder for Sola næringspark. Vi tenker oss et bygg som synliggjør hva som finnes på innsiden. Det vil si et bygg med glassfasade, sier Birkeland.

Solabladet 13. september 2007

- Katastrofal sentrumsplan

Tau næringsforening ønsker å for-

kaste den foreliggende sentrumsplanen for Tau og erstatte den med en ny. Foreningen mener den eksisterende planen er lite gjennomtenkt og katastrofal for videre utvikling. Med den nye planen risikerer vi å få et uharmonisk og lite pent sentrum der nesten halve området blir en stor parkeringsplass, sier leder Geir Frode Skjæveland i Tau Næringsforening.

Strandbuen 19. september 2007

En skute på grunn

Ikke før hadde vi svingt svøpen over mye av det de stiller med i prosjektet Nasjonal Turistvei på Jæren - og fått intelligent svar på tiltale - så må vi rykke ut for å støtte den samme prosjektlederen. Denne gang gjelder saken Ognå Campings planer om å reise et service- og konferansebygg i fire etasjer, formet som en seilskute fra 1700-tallet. Som enhver kunne lese i mandagsavisen, vrir prosjektleder Astri Taklo seg i høflighet når hun prøver å få sagt at en 16 meter høy seilskute, med 30 meters master, ikke er det de tenker på i Statens vegvesen når de ønsker at moderne arkitektur og design skal prege landeveien. Hvordan kan man - uten å bli beskyldt for å være «smakspoliti» eller det som verre er - makte å forklare positive og driftige mennesker at den ideen de kommer med denne gangen, er dødfødt? Antagelig ved å si det rett fram.

Leder i Jærbladet 26. september 2007

- Norge mest korrupt i Norden

Norge er det mest korrupte av de nordiske landene. Dette nettverk kan være en del av problemet. - Vi kan ikke lenger leve i den illusjonen at vi er spesielle, sier Gro Skaaren-Fystro fra Transparency International (TI) til Bergens Tidende. - Våre undersøkelser viser at rundt 70 prosent mener at korrupsjon påvirker beslutninger i offentlig og privat sektor. Det begynner å gå opp for nordmenn flest at korrupsjon ikke bare er noe som skjer i andre land, sier hun. Skaaren-Fystro tror at en av de korrupsjonsformene som kan være mest spesiell for Norge, er såkalt vennskapskorrupsjon. - Norge er et lite land med tette forhold og en sterk nettverkskultur

Referert i Dagens Næringsliv 29. september 2009



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.

Akademikarar - ein presteskap for forvalting av løyndommar?

I gode tider er det vanskeleg å planleggje, ein framskriv alle tendensar. I trongare tider har ein knapt overskot til å finne ut av kva ein treng å få greie på – og kven ein treng få som medarbeidarar om nokre år. Dette paradokset at når ein er på høgde av all sin kunnskap, er det just ein ikkje veit alt ein treng å vite, er særleg sentralt for høgre utdanning og forskning.

Atter førebur Universitetet i Stavanger seg til ein runde med strategidiskusjonar. Sist, i 2005, fekk vi eit nokså godt strategidokument, med tydelege prioriteringar. Men akk, som det er sagt av ein verdskjend vitskapsteoretikar, fysikaren Thomas Kuhn; "læringsinstitusjonar har vanskelegast av alle for å lære om seg sjølve". Han sa òg: "eit kvart fagmiljø vil til ei kvar tid bekjempe ein kvar ny idé med eit kvart tenkjeleg middel".

Fullt så galne er ikkje vi. Men tendensen til å unngå prioriteringar er sterk. I alle organisasjonar er det uheldig dersom fleirtalet er usikre på målsettingane med arbeidet. Usemje kan ein likevel ofte leve godt med; utan diskusjon inga ny forskning. Eit problem i høgre utdanning har likevel vore den sterkt negative haldninga til Kvalitetsreformen. Dette er det norske namnet på den all-europeiske Bologna-prosessen, som 29 gamle universitet vart samde om å setje i gang i 1992. I dag er over 140 universitet i 42 land med. Poenga er å samordne utdanningsløpa så studentar og lærarar lett kan utvekslast, – å få fleksibilitet i grunnutdanningane, for utbreiing av spesialkompetanse og lettare samarbeid med eksterne partnarar, og – å gjere undervisarar og studen-

tar meir i stand til å takle endring. EU slit hardt med å fornye fagleg kunnskap på alle område, noko som til dels skuldast konserverande utdanningar.

Dei fleste norske høgskular og universitet utdannar, etter mi meining, for mange til eit samfunn som knapt finst lenger. Dette er hovudgrunnen til mange grupper akademikarar betyr mindre og mindre i samfunnsdebatten – dei har ikkje gode nok reiskapar for å analysere det som faktisk skjer. Kampen mot Kvalitetsreforma, særleg frå folk på Universitetet i Oslo, har såleis resultert i mindre fleksibilitet. Samarbeidet med næringslivet er om lag like dårleg som det var for ti år sidan, og vi fell tilbake i gamle vanar – og ordningar, på dei gamle høgskulane med prioritering av grunnstudia, ikkje grunnforskninga.

Fleire gonger har eg prøvd å finne ut kva NHO meiner om kompetansebehova i bedriftene sine. Umogleg. Det finst, så vidt eg forstår, framleis inkje landsoversyn over kva arbeidsgjevarorganisasjonen meiner dei treng av kunnskapsberarar og ny kompetanse. Dette er også tilstanden i dei fleste EU-land, skal ein tru byråkratane i Brussel, som ofte har meir rett enn mange likar å tru.

Eit Vitskapsakademi vart oppretta i Stavanger for tre år sidan. Eg er redd eg straks sjokkerte mange av medlemmene ved å seie at akademiet ikkje måtte stengje seg inne som prate- eller føredragsklubb for professorar. Eg ville at ein inviterte forskarar, prosjektansvarlege og produktutviklarar – uavhengig av akademisk grad og pontifikalier – frå næringslivet som medlemmer av Vitskapsakademiet, så det vart mogleg å finne nye idéar for samarbeid og utvikling. Hadde eg vilja halde satansmesse i Domkyrkja, hadde mine kjære kollegaer vorte mindre forskrekka. Thorstein Veblen, den gamle norsk-amerikanske økonomen, har framleis rett: Akademikarar utgjer ein presteskap for forvalting av løyndommar. Problemet er at desse løyndomane kan vise seg å vere arkane (altså fullstendig utanfor denne verda), eller også så kompliserte at ein blir oppslukt av den interne logikken, som vanskeleg kan formidlast. Men snakkar vi om rekruttering, må vi slutte å skryte av kva vi gjorde i fjor, og bli i stand til å fortelje kvarandre og andre kva det er vi vil finne ut av i framtida, som vi enno ikkje veit vi treng å vite.



David Ottesen

Læring og kompetanseutvikling

Jeg deltok på et morgenmøte i Næringsforeningen sist uke i regi av Ressursgruppen for Læring og Kompetanseutvikling. Ressursgruppen har utviklet et Kompetansesikringsprosjekt ledet av Bjørg Kaspersen. Prosjektet skal belyse hvordan våre medlemsbedrifter kan sikre sin kompetanse. De hadde invitert medlemmer av en referansegruppe for å gi en første presentasjon av prosjektet. Den 4. desember vil de så presentere prosjektet for Næringsforeningens medlemmer. Merk kalenderen allerede nå, dette har du ikke lyst til å gå glipp av.

Det første som slår meg, og det gjør det ganske ofte når jeg er vitne til det arbeidet som produseres i foreningens regi, er den innsatsen som enkeltmennesker legger for dagen. De tar av sin tid for å arbeide for fellesskapet. En ydmyk honnør og takk så langt til prosjektgruppen.

Hvordan kan så vi som arbeidsgivere ivareta vårt ansvar og sikre kompetansen i virksomheten? Det går neste ikke en dag uten at vi kan lese om mangelen på arbeidstakere i regionen. Kreative annonser overgår hverandre i forsøk på å tiltrekke seg arbeidskraft med den "rette" kompetanse.

Utfordringen ligger imidlertid ikke bare i å tiltrekke oss nye medarbeidere, men også i hvordan vi forvalter de menneskelige ressurser vi allerede har i organisasjonen - hvordan vi legger til rette for at den enkelte kan realisere sitt eget potensial, og hvordan vi legger til rette for erfaringsoverføring og kompetanseutvikling i tråd med teknologisk og organisatoriske utvikling. Dette er vårt ansvar, men også vår mulighet. Det er et konkurransefortrinn for den organisasjon som klarer dette best, og det er takk og farvel til de som ikke tar utfordringen alvorlig. Våre medarbei-

dere ønsker utvikling, og dersom vi ikke tilbyr dem det, står vi ikke bare stille, men mister de ansatte vi trenger mest - de med initiativ og engasjement.

Har du en kompetanseutviklingsstrategi? Hvor levende er den, og hvor stor oppmerksomhet får den hos de styrende organer i organisasjonen din? Hvis vi antar at det koster 1 million i direkte og indirekte kostnader å erstatte en ansatt, og vi vet at det er omkring 100.000 ansatte blant Næringsforeningens medlemmer, kan vi anslå at et prosentpoengs økning i gjennomtrekk, gir 1 milliard kroner i redusert resultat. Det er grunn god nok til å tenke gjennom hvordan vi ivaretar våre ansatte, og hvordan vi strategisk posisjonerer oss ovenfor kompetanseutvikling. Og til å stille på møtet den 4. desember, når Ressursgruppen vil gi oss gode råd om kompetansesikring.

Stavanger-regionen Næringsutvikling har utnevnt ny leder siden sist. Vi i Næringsforeningen i Stavanger-regionen ønsker Elin Schanche hjertelig velkommen og lykke til med en stor og viktig oppgave. Samtidig er det litt vemodig å takke for følget til Erik Tjemsland som på en fortreffelig måte, sammen med sin dyktige stab, har drevet denne organisasjonen frem til den viktige premissgiver den er blitt.

Helt til slutt en gratulasjon til Nobelkomitéen for sitt modige valg ved tildelingen av årets fredspris. Miljøet blir en krigskatalysator hvis vi ikke stopper den ødeleggende utviklingen vi ser i dag. La dette være en påminnelse til oss alle.

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 12. november
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



Anders Jæger

**Ny leder
Keppel
Norway**

Ny leder for Drilling Technology i Keppel Norway

Anders Jæger (43) er ansatt som Vice President for Drilling Technology i Keppel Norway. Han får der-

med ansvaret for utviklingen av kompetanse og prosjekter innenfor et av selskapets hovedsatsingsområder. Anders overtar etter Asbjørn Mortensen som har fått ny stilling som teknologidirektør i Keppel's hovedkontor i Singapore. Anders Jæger er utdannet elektroingeniør og har gjennomført flere masterprogram på BI. Han har over 20 års erfaring fra bransjen og har tidligere arbeidet bl.a i ABB, Offshore & Marine, Bjørge Gruppen og Grenland Group. Anders kommer nå fra stillingen som markedsdirektør i Keppel Norway.



**Trude Waage
Lerdahl**

**Key Account
Manager Scan
One**

**Ny Key Account
Manager**

Trude Waage Lerdahl er ansatt som ny Key Account Manager i Scan One AS. Trude har lang erfaring fra reiselivsbransjen. Hun kommer

fra stillingen som Product Manager i Cims i Oslo, der hun arbeidet med ideutvikling og var prosjektleder for arrangement. Trude har utdannelse fra hotellhøyskole i Sveits og har bl.a. jobbet i Sveits og Frankrike på ulike hotell. Hun var hotellsjef i to år på Hotel Ringerike, og salgs- og markedsansvarlig på ulike hotell og restauranter i Oslo. Trude skal bidra til å styrke kundeoppfølgingen i Scan One.



Trond Iden

**Rådgiver
Webstep
Stavanger**

**Nytillsatt rådgiver i
Webstep Stavanger**

Trond Iden er nytillsatt rådgiver i Webstep Stavanger, og entrer ledergruppen i selskapet.

Trond Iden er høg-

skolekandidat fra Høgskolen i Stavanger og kom til Webstep fra stilling som senior salgskonsulent i Hands ASA. Han har omfattende erfaring fra ulike roller innen blant annet rådgivning, rekruttering, konsulentutleie og prosjekter/prosjektoppfølging. Iden er erfaren og godt informert innen IT fra både kunde- og leverandørsiden, og har god kunnskap innen ERP, CRM og IT-strategi. Webstep i Stavanger ble etablert i 2005 og nærmer seg nå 20 ansatte.



Åsa Eldøy

**Sales &
marketing
Scan One**

**Ny Sales & marke-
ting Scan One**

Åsa Eldøy er ansatt som ny selger i Scan One AS. Hun har bakgrunn som lærer i ungdomsskolen, og har jobbet i Stavanger kommune

ved Gautesete Skole siden 1998. Scan One er en kompetansebedrift som bistår bedrifter og organisasjoner med ideutvikling, planlegging og gjennomføring av både kompetansebyggende og sosiale arrangementer. Åsa inngår i teamet med fokus på oppfølging av eksisterende kunder, samt å tilrettelegge for nye kunder



**Anne Cathrin
Østebø**

**Administre-
rende Direktør
i Prekubator
AS**

**Ny Administrerende
Direktør i
Prekubator AS**

Anne Cathrin Østebø er ansatt i Prekubator AS som ny administrerende direktør. Anne

Cathrin har vært med og bygget opp Prekubator siden 2003, og har innehatt stillinger som rådgiver for forretningsutvikling og leder for IPR (Intellectual Property Rights). I tillegg er hun daglig leder i to teknologiselskaper, Plastid AS og Dual Attention AS. Anne Cathrin har fem års høyere utdanning innen økonomi og forretningsutvikling. Hun har 10 års erfaring innen kommersialisering og har stått bak flere bedriftsetableringer og lisensavtaler. Anne Cathrin ble ansatt i 1997 ved kommersialiseringsenhet til IRIS, deretter ble hun ansatt i Rogaland Kunnskapspark før hun begynte i Prekubator. Anne Cathrin Østebø ønsker å drive Prekubator videre med utgangspunkt i den strategi og profil som selskapet er tuftet på.



**Lasse
Norlemann
Mathiesen**

AD Kolon

Ny art director i Kolon

Lasse Norlemann Mathiesen er ansatt som ny art director i Kolon Reklame og Design AS. Lasse har blant annet gått på Kunsthøgskolen i Rogaland og har sin for-

melle utdanning fra Falmouth College of Arts med en bachelorgrad i Fine Art. Han har også jobbet som AD/grafisk designer hos AD Reklame & Design, men har siden august vært en del av Kolons vekst i Verkskata.



Klarer du å måle vekten på en fotball som flyter i vannskorpen?

I National Oilwell Varco er det lov å tenke fritt og annerledes. Ha det gøy på jobb, rett og slett. Vi er stadig på jakt etter kreative hoder som kan hjelpe oss med å utvikle skreddersydde, høyteknologiske løsninger for kundene våre – riggeiere og operatørselskaper.

På www.nov-jobb.no kan du se hvem vi trenger akkurat nå. Ta kontakt med oss hvis du mener det er deg. Send noen ord om deg selv – gjerne sammen med din løsning på oppgaven!

Den som leker, finner!