

Utkonkurrert!

Ordretørke og tap av oppdrag til utlandet byr på enorme utfordringer for offshoreindustrien i Stavanger-regionen. Tapet av Goliat-kontrakten til koreanske Hyundai gir dystre utsikter for Aker Solutions i Egersund.

■ Side 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 og 17

Sæbøs kommunesenario

Nylig møttes de fire ordførerne og de fire formannskapene på Nord-Jæren til sitt første fellesmøte. Hva om dette var det første formannskapsmøtet i en ny storkommune?, spør gjesteskribent Bjørn G. Sæbø, sjef-redaktør i Rogalands Avis.

■ Side 20, 21 og 22

Fokus på unge i næringslivet

Næringsforeningen vil vurdere et eget tilbud til de yngre medlemmene, og ønsker derfor innspill på hva som er avgjørende suksess-faktorer. Vi inviterte fem unge ledere til en idédugnad som resulterte i mange spennende forslag.

■ Side 36 og 37

Hareide om arbeidsånden

- Det har skjedd en voldsom utvikling i Stavanger siden 1970-tallet, sier Viking-trener Åge Hareide. Nå håper han at den rogalandske ånden og jærbondens arbeidsomhet smitter over på Viking-spillerne. - Det er mange likhetstrekk mellom næringsliv og idrett.

■ Side 42, 43 og 44



54

For Titania er utgangspunktet det svarte mineralet ilmenitt som under prosessering blir forvandlet til titanhvitt og har fått innpass i pigmentindustrien.
- Det er bare i Canada, Sokndal og på månen at det er denne typen anortosittlandskap, sier direktør Dag Larsen.

50

22. desember 2009 kom EUs evaluering av de europeiske kulturhovedstedene i 2007 og 2008. Evalueringen er omfattende og meget positiv for Stavanger2008. Rapporten er utarbeidet av Ecotec, et selskap i Birmingham, på oppdrag fra EU-kommisjonen.

40

Den 9. mars går startskuddet for "nye" Rogaland i Verden. Målet er å hjelpe næringslivet i Rogaland til å styrke sin internasjonale konkurransekraft. - Jeg tror vi har funnet fram til en bra struktur på dette, sier Leiv Roald Thu i NHO Rogaland, som har sekretariatsfunksjonen.

32

I 2007 gikk flere næringslivsaktører sammen med Universitetet i Stavanger for å bygge opp en mastergrad i finans. Bakgrunnen for samarbeidet var å styrke finansmiljøet i regionen. Spleiselaget ble en suksess, og Harald Espedal, som leder stiftelsen, er svært fornøyd med både samarbeidet og resultatet.



Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. Redaktør: Harald Minge. I redaksjonen: Egil Hollund, Erik Lindboe, Egil Rugland, Frode Berge, Trude Refvem Hembre, Cathrine Gjertsen og Elianne Strøm. Utgivelse/produksjon/layout: Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Telefon: 51 51 08 80. Telefaks: 51 51 08 81. E-post: post@stavanger-chamber.no. www.rosenkilden.no. Opplag: 14.000. Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS. Fotograf: Philip Tornes /BITMAP. Årgang:17. Redaksjonen avsluttet: 15. februar 2010.



INNHold

LEDER	SIDE 3	NÆRINGSFORENINGEN VURDER	
KILDEN	SIDE 4-5	FORUM FOR UNGE	SIDE 36-37
BEGYNNELSEN PÅ SLUTTEN?	SIDE 6-13	EU-TRAINEER TIL STAVANGER	SIDE 38-39
RAPPORT OM OLJE OG STATUS	SIDE 14	ÅGE VIKING	SIDE 42-44
INTERVJU MED BENTE NYLAND	SIDE 16-17	EU RAPPORT SKAMROSER	
PAX SEVLANDIA	SIDE 20-22	STAVANGER2008	SIDE 50-51
2169 "FOR MANGE" KOMMUNE-		COVENT AS	SIDE 52-53
ANSATTE I STAVANGER-REGIONEN	SIDE 24-25	VERDISKAPEREN I SOKNDAL	SIDE 54-55
JÅ TIL BOMSTASJONER- NEI TIL		VERDENS KOKKER TIL STAVANGER I 2014	SIDE 56-57
KONKURRANSEVRIDNING	SIDE 26	NYTT FRA BRUSSEL	SIDE 58
NY KVINNE VED RORET I MARITIMT		KOMMUNIKATØREN	SIDE 60
FORUM	SIDE 28-29	STYRELEDEREN	SIDE 62
DE UNGE INNTAR ONS	SIDE 30-31	MØTER I NÆRINGSFORENINGEN	SIDE 63
SUKSESS FOR SPLEISELAG	SIDE 32-33	KAN FÅ STOR SYKEPLEIERKONGRESS	SIDE 64
HVORDAN FÅ MED GRATIS-		MED BLIKK MOT SANDNES ØST	SIDE 66
PASSASJERENE?	SIDE 34-35	NYTT OM NAVN	SIDE 66-67

David mot Goliat

Lav leteaktivitet, sterkere konkurranse fra utlandet og påstander om subsidier gjør at klokken ringer for olje- og gassindustrien i Stavanger-regionen. Goliat-kontrakten skulle gi Rogaland 7.000 årsverk, men ble tildelt det koreanske verftet Hyundai. Nå er det krise-stemning!

■ ■ David slo ut Goliat mot alle odds, selv om de to ikke konkurrerte på like vilkår. Goliat var over ni fot høy. På hodet hadde han en bronsehjelm, og han var kledd i en skjellbrynje av bronse. På leggene hadde han bronseskinner, og på ryggen bar han et kastespyd av bronse. Spydskaftet var tykt som en vevbom, og spydodden var av jern og veide seks hundre sekel. Gjetergutten David sto der med sin slynge og sin kjepp.

■ Hvorfor dette bildet fra krigen mellom filisternes mektigste krigere og israelittene 200 år før Kristus? Jo, fordi en stadig større del av olje- og gassindustrien i Norge kjenner seg igjen i rollen til David. Mot alle odds har de kjempet til seg kontrakter på tross av en stadig tøffere priskonkurranse fra Spania, Korea og Kina. Som David har de vært nødt til å tenke smartere. Der utenlandske selskaper har filleristet norske leverandører på pris, har nordmennene scoret på kvalitet og leveringsdyktighet – egenskaper man også trodde ville bli prioritert når det første store prosjektet i nordområdene ble lagt ut på anbud, nemlig byggingen av selveste Goliat.

■ At denne kontrakten gikk til Korea var et sjokk for mange, men egentlig bekrefter tildelingen en trend som har bekymret bransjen og Stavanger-regionen lenge. Stadig flere oppdrag forsvinner ut av landet. Det er ikke lenger en fordel å være norsk leverandør i Norge. Oppdragsgivernes fokus har dreid mot ensrettet pris, og når et verft fra Korea er i stand til å levere et oppdrag estimert til 10-12 milliarder, til 6,9 milliarder, er løpet kjørt. I kjølvannet kommer dessuten sterke påstander om statlig subsidiering i flere av produksjonslandene norske leverandører konkurrerer med. Man kan gjerne etterlyse bevis for dette, men det holder egentlig å finne fram kalkulatoren. Aker Solutions hadde vært dyrere enn koreanske Hyundai, selv om de ikke hadde tatt penger for arbeidet.

■ Oljepolitikken som er ført i 40 år, har hatt som mål å skape næringsaktivitet i Norge. I landet har vi nå 250.000 produksjonsarbeidsplasser og 88.000 av dem er i olje- og gassindustrien – de fleste i Rogaland. Inntektene de genererer utgjør 45 prosent av statsbudsjettet. For å sikre at det norske næringslivet skulle få utvikle seg sammen med ressursene fra havet, ble det nedfelt en egen petroleumslov hvor det blant annet framgår at forvalt-

ningen av ressursene skal bidra til å sikre velferd, sysselsetting og et bedre miljø, og styrke norsk næringsliv og industriell utvikling.

■ Stavanger-regionen er Norges olje- og gasshovedstad. Nå er det all grunn til bekymring. Bransjen etterlyser verken subsidiering eller proteksjonisme når anbudene legges ut, men vil ha en oljepolitikk som bidrar til industriell utvikling. Å gå til lavkostland med alle kontraktene, blir det samme som å spare på skillingen og la daleren gå. De langsiktige virkningene er åpenbare. Dersom aktiviteten går betydelig ned, stopper innovasjonen opp. Det teknologiske konkurransefortrinnet som er opparbeidet gjennom 40 år, er et forsprang som er i ferd med å bli spist opp.

Når verkstedhallene står tomme, forvitrer all utvikling. Mangelen på nye leteområder på sokkelen gjør at verkstedene stort sett holder på med vedlikeholdsarbeid og modifikasjoner for å tyne mest mulig olje og gass ut av dagens installasjoner. Ordrebøkene til de store aktørene er i ferd med å bli tomme, og det får selvsagt store konsekvenser for en rekke underleverandører. Og nå svirrer ryktene om at utbyggingen på Ekofisk også vil havne på utenlandske hender.

■ Er vi i ferd med å rive ned det vi har bygget opp? Stavanger-regionen har ambisjoner om å bli energihovedstad. I tillegg til det vi allerede har etablert innenfor olje og gass, skal det satses på fornybar energi. At vi lykkes med dette er viktig for hele nasjonen. En forutsetning for å få det til er at bransjen som er sentral for en slik utvikling, får de nødvendige rammevilkårene slik at den kan bidra til fornying, forskning og innovasjon.

■ Vi må derfor forvente at norske myndigheter håndhever en oljepolitikk basert på helhetlig og strategisk tenkning, for eksempel med utgangspunkt i Petroleumsloven. At kontraktstrukturen kan legges opp på en måte som vil stoppe det voldsomme inntoget av utenlandske leverandører er fullt mulig, uten å komme i konflikt med det internasjonale anbudsloverket.

■ Fram til nå har olje- og gassindustrien stor sett bekymret seg over mangelen på aktivitet. Spørsmålet om utbygging av Lofoten og Vesterålen har stort sett dreid seg om å sikre framtidige inntekter. Men for bransjen hjelper det ikke mye med utvinning i Nord dersom koreanerne og kineserne får jobbene.

” Vi må forvente at norske myndigheter håndhever en oljepolitikk basert på helhetlig og strategisk tenkning, for eksempel med utgangspunkt i Petroleumsloven.



Om kjøpmenn, kommune og kapitalister...

Mot slutten av fjoråret gikk diskusjonen høyt om hvem som skulle ta regningen for julebelysningen i Stavanger sentrum. Det var her snakk om kostnader på 400.000 kroner i en by som har spandert på seg en 1000-års plass til langt over 200 millioner. Så blir det altså en diskusjon om noen småpenger som folk flest opplever som smålig og derfor latterlig.

Vi står overfor en ny situasjon: familieeide nisje- og spesialbutikker er på vikende front overfor nasjonale og internasjonale merkevarebutikker. Butikkmiksen i sentrum ligner mer og mer på den vi ser i kjøpsentraene – men uten at Sentrum styres av en kontraktfestet, diktatorisk senterledelse. Fellesskapstanken må tvinges fram nettopp i våre historiske bysentra. Denne meldingen fikk Næringsforeningen nå i januar på et møte mellom norske storbyer etter å ha presentert et innspill fra Stavanger Sentrum AS – STAS. Dette selskapet ble etablert for et par år siden for å møte den utviklingen en så ville komme. STAS ble opprettet som et forum for samarbeid om en framtidsrettet sentrumsutvikling av Stavanger kommune, Stavanger Gårdeierforening, Byen og Næringsforeningen.

Meldingene i våre medier var nærmest at Stavanger var i ferd med å avlyse hele julen. Mens julebyen Egersund kunne stråle fritt i desembermørket – i en frimodig blanding av innovasjon og frivillighet i forlengelsen av et glimrende samarbeid mellom kommune og handelsstand.

Dette er neppe den siste diskusjonen om hvem som skal ta regningene i Stavanger. Skal neste diskusjon handle om å avlyse Sommer-Stavanger fordi ingen vil spandere blomster?

NYE STRUKTURER OG NYE AKTØRER

Det handler om nye strukturer og nye aktører i våre historiske bysentra. Om kjedebutikker og eiendomsselskaper som vil slå krone og mynt på våre historiske bykjerne. Og om at "nok er nok". For en handelsstand som sliter med pressede marginer i konkurransen med internasjonale kjeder. Dette er kjøpmenn som mener at de ikke blir hørt i sentrale spørsmål om byutvikling, om sperrete gater, redusert parkeringstilbud og dårlig tilgjengelighet. Der salg framfor alt handler om tilgjengelighet.

Nasjonale og internasjonale kjedebutikker etablerer seg i attraktive sentrumsområder. Først og fremst der kommunen har oppgradert offentlige rom. Historiske bysentra er blitt transformert til moderne møtesteder for trivsel i fellesskap. Folk trekkes dit av handels- og servicetilbud, som av festivaler og underholdningstilbud. Urban bykultur er blitt et "in-begrep" som trekker folk. Nasjonale og internasjonale butikkjeder vil dit folk er. Prisene for butikklokaler med god beliggenhet presses i været. For butikkeiere som også er huseiere blir det mer lønnsomt å være husvert enn å drive egen handel.

De store kjedebutikkene er imidlertid lite interessert i å delta i felles sentrumsprosjekter. På grunn av fravær av økonomiske virkemidler har resultatene vært magre. STAS opplyser at 40 prosent av virksomhetene i Stavanger Sentrum i dag er "gra-

tispasasjerer" i det felles sentrumsarbeidet. En rekke kjedebutikker har som uttalt politikk at de ikke skal delta i lokale sentrums- eller næringsforeninger. Derfor deltar de i liten grad i de tradisjonelle spleiselagene som å gi byen julelys og sommerblomster – innsatsområder som er helt åpenbart nødvendige for å skaper vinter- og sommertrivsel.

FRUSTRASJON OG KAPITALMAKT

I dag fins det ingen muligheter for å tvinge handlende inn i et fellesskap. I kjøpsentraene er betingelsene gitt før virksomhetene flytter inn. Historien om julebelysningen som kom i "tolvte måned", var uttrykk for en frustrasjon som hadde fått utvikle seg over tid. Hvem skal ta regningen når det blir stadig færre butikker med lokal forankring? Hvis våre nye sentrumsaktører ikke er interessert i å ta sin del av regningen? I en konkurranse der jakten på markedsandeler overskygger alt annet. Og der nettopp de butikkene med historiske røtter i Stavanger sentrum utsettes for den sterkeste kjedemakten fra "nykommerne". Da kommer en frustrasjon som lett kan tolkes som gjerrighet: - Hvorfor skal bare vi ta regningen?

Men hva med de nevnte "gratispassasjerene" som drives av internasjonale – gjerne børsnoterte selskaper – med tunge kapitalinteresser i ryggen? Hvordan skal disse kunne avkreves bidrag til drift og vedlikehold av de kjøpsentraene som historien har skapt i våre historiske bysentra..

I Stavanger er dette en snart en 900 år gammel historie, mens Sandnes med sine 150 gjør byen til rene ynglingen å regne. For ikke å snakke om "nybyene som Jørpeland og Bryne"? Og langt eldre Egersund.

Felles for alle landets byer er at de historiske bykjernene i stadig større grad inntas av merkevare- og kjedebutikker. Disse presser ut virksomheter som i stor grad har vært familieeide. Husleieinntekter til de nevnte familiene kan langt overstige inntekten fra drift av egen butikk. De nye butikkene har et mål – å ta sine budsjetterte andeler av markedet innenfor sine respektive område.

Stavangers situasjon finner vi igjen i alle våre større byer. Derfor foreslår nå STAS å innføre fortausskatt i sentrum, eller å sette av en del av eiendomsskatten til sentrumsformål.

Det handler ikke om gjerrighet, men om frustrasjon overfor krefter som helst vil styre hele gildet, men uten å ville ta regningen.

Historien om å gjøre opp regningen uten vert har vi hørt før. I den blir alle tapere...

Jøkin Sand

BRÅSTANS I OFFSHOREINDUSTRIEN

Begynnelsen på slutten?



Tapet av Goliat-kontrakten til koreanske Hyundai gir dystre utsikter for Aker Solutions i Egersund. Det tynnes ut i verkstedhallene.



I disse verkstedhallene jobbet det 2.000 fagfolk i april. Nå er 500 tilbake. Tapet av Goliat-kontrakten til koreanske Hyundai gir dystre utsikter for Aker Solutions i Egersund og på Stord, og gjør at Rogaland mister arbeid tilsvarende 7.000 årsverk. Mange tror at vi bare har sett begynnelsen på en konkurranse fra utlandet som det vil bli umulig å svare på.

BRÅSTANS I OFFSHOREINDUSTRIEN



- Hyundai var 30 prosent billigere enn oss. De ville slått oss på pris selv om vi jobbet gratis, sier Oddvar Hølland, klubbleder ved Aker Solutions Egersund. Goliat-anbudet ville de aldri kunnet levere dersom ikke staten subsidierte oppdraget, mener han.

”Hyundai var 30 prosent billigere enn oss. De

Klubbleder Oddvar Hølland i Aker Solutions i Egersund er ikke i tvil om at koreanske Hydunais lave pris på Goliat-plattformen skyldes ulovlig subsidiering. Han er sikker på at leverandørindustrien i Rogaland kan konkurrere dersom vilkårene er like.

- Hyundai var 30 prosent billigere enn oss. De ville slått oss på pris selv om vi jobbet gratis. Dette anbudet ville de aldri kunnet levere dersom ikke staten subsidierte oppdraget. Andre forklaringer finnes ikke, sier Hølland. Nå er han bekymret - ikke bare for framtiden til de ansatte i Egersund, men for industriens utvikling i Rogaland.



Tekst: Harald Minge
Foto: Philip Tornes/BITMAP

- Det finnes en mengde kriserammede konkurrenter i utlandet som får særbehandling fra egne myndigheter når det gjelder tildeling av kontrakter. Vi har et bestemt inntrykk av at det bare er i Norge man ikke tar vare på sine egne.

Mener du at Norge skal svare med samme mynt, nemlig ulovlig subsidiering og proteksjonisme?

- Nei, det er bare å bruke regelverket. I Petroleumsloven står det klar og tydelig at det norske oljeeventyret skal komme næringslivet og industrien til gode. Nå opplever vi jo faktisk det motsatte. Våre politikere er mer katolske enn paven i dette spørsmålet.

IKKE PÅ TOPP

Klokken er 11 og som ved et trylleslag er arbeidsfolkene borte. Noen har tatt seg bort til kantinen, mens andre setter seg ned i selve verkstedhallen i mindre grup-

per for å spise matpakkene. Stemningen er ikke på topp. Fra høsten 2011 er det ikke noe arbeid igjen.

Store deler av verkstedkapasiteten blir i øyeblikket ikke utnyttet. I en av de enorme hallene står en liten subsea-innstallasjon sørgelig alene i det ene hjørnet. For noen få måneder siden var 2.000 ansatte i arbeid. Men av det som var en mauttue av arbeidsfolk er bare 500 tilbake, og da snakker vi om selve grunnstammen - de som er fast ansatt og som fortrinnsvis bor i Egersund-området.

- Er Norge egentlig et produksjonsland? Er ikke dette bare et nytt signal om at arbeidskraften er for dyr i forhold til land som Kina og Korea?

- Det er ikke riktig. Dette handler ikke bare om timepris, men om kvalitet, kompetanse, leveringssikkerhet og produktivitet. Tidligere har vi jo fått dokumentert at for eksempel en spansk arbeider bruker



ville slått oss på pris selv om vi jobbet gratis.

Klubbleder Oddvar Hølland i Aker Solutions

2,5 time der en nordmann bruker en time. Mange tjenester handler vi dessuten på det samme internasjonale markedet som våre utenlandske konkurrenter, sier Hølland, som er bekymret for hjørnesteinsbedriftens framtid.

- Hele Egersund-området er avhengig av betydelig aktivitet hos oss. Goliat var trolig den siste store plattformen, så nå må vi nok konsentrere oss om mindre oppdrag som vedlikehold og modifikasjoner, sier klubblederen.

KOMPETANSEN FORSVINNER

Det er en vedtatt sannhet at blandingen av økt konkurranse fra utlandet og lavere leteaktivitet i Norge kan få store konsekvenser for olje- og gassindustrien i Rogaland. IKM-sjef Ståle Kyllingstad har for lengst slått alarm. Også Gunnar Berge, nå styreleder i Petoro og tidligere blant annet oljedirektør, finansminister og

kommunalminister, er sterkt bekymret. Nylig sa han følgende i et intervju med Rosenkilden:

- Vår viktigste ressurs er den betydelige kompetansen som er bygget opp gjennom 40 års erfaring, og som er helt i verdenstoppen. Denne kompetansen har imidlertid bare en verdi hvis den blir brukt, for det går ikke an å legge den vekk i perioder hvor aktiviteten blir lavere. Disse miljøene eksisterer bare hvis du gir dem oppdrag. Derfor er det så viktig at det er kontinuerlig aktivitet i bransjen, sier Berge.

Det er ikke bra for kompetanseutviklingen i regionen hvis Rogalands største private arbeidsgiver, Aker Solutions, ikke vinner nybygg oppdrag. Det store spørsmålet er om myndighetene vil tillate utbygging i nordområdene (Lofoten/Vesterålen), men det hjelper ikke med aktivitetsøkning på den norske sokke-

len dersom oppdragene likevel går til utlandet. Svein Oskar Nuland, administrerende direktør ved Aker Solutions i Egersund, føler ikke at norske selskaper blir spesielt favorisert i hjemlandet.

- Det vi opplever er at merverdien av å være norsk når norske oppdrag skal fordeles, har mindre betydning enn tidligere. Tre av de fire siste nybyggoppdragene på norsk sokkel har gått til utlandet, mens vi herfra ofte opplever at andre land kategorisk favoriserer sine egne. For all del, vi lever i en markedsøkonomi og vi skal heller ikke glemme at norske leverandørselskaper har en betydelig eksport av olje og gass produkter og tjenester. Vi er ikke for subsidiering her hjemme, men det er fullt mulig å legge seg på en kontrakts- og anbudsstrategi som legger forholdene bedre til rette for at norske leverandører skal vinne frem. Jeg vil si at Hydro var spesielt flinke til det, sier Nuland.

BRÅSTANS I OFFSHOREINDUSTRIEN



”Kompetansen har bare en verdi hvis den blir br

IKKE KONKURRANSEDYKTIGE

Med bakgrunn i ordretørken, erkjenner han at norske selskaper ikke har vært konkurransedyktige nok når tre av fire kontrakter går til utenlandske verft.

- Vi må derfor ta noen grep for å bli mer konkurransedyktige. Blant annet må vi kanskje i enda større grad knytte til oss samarbeidspartnere i utlandet. Allerede i dag bruker vi ingeniørkraft fra India og samarbeider med et kinesisk verft. Vi vil aldri kunne matche Korea på timepris, men skal vinne på leveringsdyktighet, kvalitet og sikkerhet. Vi vil nok i større grad ende opp med å utføre de komplekse oppgavene selv, mens den mer arbeidsintensive delen settes ut. Vi må kompensere lønnsforskjellene med grensesprengende teknologi og smartere og mer effektiv prosjektgjennomføring. Og skal vi beholde det teknologiske forspranget, er det av stor betydning at det

oppretholdes en betydelig petroleumsforskning. Statlige midler til innovasjonskampanjer som Demo 2000 og OG 21 har blitt redusert de siste årene, men denne trenden må snus. Så må vi prioritere de fjerde beinet.

- Hva mener du?

- Fornybarmarkedet! Vi må bruke vår offshorekompetanse til å ta en posisjon i dette spennende markedet.

STORE KONSEKVENSER

Det handler om store verdier. I Norge finnes det 250.000 produksjonsarbeidsplasser som driver med reel verdiskapning. 88.000 av dem finnes i olje- og gassindustrien – de fleste i Rogaland, og inntektene disse genererer utgjør 45 prosent av statsbudsjettet. Konsekvensene av ordretørke og laber aktivitet kan bli store. At mulighetene for verkstedindustrien nå ligger i å vedlikeholde aldrende

installasjoner, er betegnende for situasjonen.

- Nærmere 60 prosent av driften vår i 2010 vil være knyttet til offshore-modifikasjoner og vedlikehold. Det bygges ikke nytt, mens det er god økonomi med å knytte opp feltnære reservoarer til eksisterende infrastruktur og sikre forlenget produksjonstid på disse installasjonene. Dette er et stort marked som vi satser tungt på, sier Nuland, som også understreker behovet for å vinne nybyggkontrakter framover.

- Det er flere tog som går etter Goliat, blant annet Gudrun, Ekofisk og Midtgard og en rekke mindre oppdrag. Her er vi optimister og har god tro på å vinne fram, sier Nuland, som innrømmer at det var tungt å svelge Goliat-tapet.

- wDette var det første store prosjektet i Barentshavet og vi i Aker Solutions trodde vi hadde utarbeidet



Norsk Industri vil aldri kunne matche Korea på timepris, men skal vinne på leveringsdyktighet og sikkerhet.

ukt. Det går ikke an å legge den vekk i perioder.

Gunnar Berge

ett godt tilbud og hvor vår unike offshore-kompetanse i artiske strøk ville gitt oss det nødvendige konkurransefortrinn.



Svein Oscar Nuland

OM SUBSIDIERING OG DOPING

Næringsminister Trond Giske vil ikke høre snakk om ulovlig subsidiering etter at Goliat-kontrakten falt på koreansk arbeidshender. Da han fikk spørsmål om saken i Stortingets spørretime, svarte han slik: – Det er ikke sånn at hver gang vi taper en kontrakt, så er det fordi noen er subsidiert. Det minner meg litt om ski-idretten, der man har en tendens til å snakke om doping hver gang en nordmann ikke vinner. Sånn er det ikke. Det finnes gode skiløpere og gode bedrifter i andre land også, sa han.

Det er imidlertid ikke første gangen denne debatten har rast i Norge. I 2003 sikret Dragados-verftet i Spania seg omfattende deler av Kristin- og Snøhvit-prosjektene til priser som lå 40 prosent under de norske tilbyderne. Revisjonsfirmaet Deloitte & Touche og Teknologibedriftenes Landsforening (TBL) leverte begge rapporter, men kunne ikke dokumentere ulovlige støtteordninger i Spania. TBL-rapporten inneholder imidlertid flere indikasjoner på at Dragados mottok en eller annen form for støtte.

- GARANTERT KOSTNADSSPREKK!
- Det må bli overskridelser! Bransjeleder Rolf Hestnes i Norsk Industri mottok meldingen om Goliat-kontrakten under



Gunnar Berge

Offshorestrategi-konferansen i Stavanger i februar. Han er overbevist om at 6,9 milliarder ikke blir sluttsummen.

– Historien gjentar seg. Vi husker jo godt at verken Kristin eller Snøhvit ble levert til rett pris til rett tid. Hyundai har gått alt for lavt, sier han.

Hestnes mener at konsekvensene for Stavanger-regionen kan bli dramatiske dersom utviklingen fortsetter.

– Når oppdragene forsvinner utenlands og tusenvis av arbeidsplasser går tapt, slår dette dypt ned i næringslivskjeden. Nå røk Goliat, og de neste to store oppdragene er Ekofisk og Gudrun. Allerede nå går det sterke rykter om at også Ekofisk-oppdraget går til utlandet, og da begynner dette å se riktig mørkt ut, sier han.

Hestnes mener bransjen er på vei inn i en ond sirkel.

– Vi deltar i en global konkurranse,

BRÅSTANS I OFFSHOREINDUSTRIEN



Ordretørke, lav leteaktivitet og billige utenlandske aktører er et mareritt for norsk offshoreindustri.

men har ikke mulighet til å være ledende hvis vi ikke vinner på hjemmebane. Det er selve vekselvirkningen av engineering og fabrikasjon som har gjort oss i stand til å drive med innovasjon og levere gode helhetsløsninger. Men dersom all fabrikasjon nå går til utlandet, er vi ille ute. Veien ut er kort, og vi ser at strukturene i klyngene endrer seg. Store aktører som Aibel og Aker er allerede sterkt etablert i lavkostland, sier han.

USIKKERHET PÅ ROSENBERG

Bergen Group Rosenberg var en sterk bidragsgiver til at konsernsjef Pål Engebretsen nylig kunne presentere et rekordhøyt driftsresultat for 2009. Men det hjelper kanskje lite når ordrebøkene er i ferd med å gå tomme. Ved utgangen av 2008 var ordreserven i offshoredivisjonen 462 millioner. Ett år senere var den på 258 millioner. Behovet for nye oppdrag er sterkt.

Tollak Melberg var styreleder på Rosenberg da verftet ble solgt til Bergen

Yards og har lang erfaring fra industri-bedrifter i Rogaland. I dag driver firmaet Melberg Partners blant annet med rådgivning til oljebransjen.

- Vi har en unormal situasjon i bransjen nå. Det er et unaturlig fall i aktiviteten – ikke fordi de norske selskapene er dårlige – men på grunn av en uvanlig situasjon ute. Norske bedrifter leverer kvalitet til rett tid gang på gang, men taper på pris fordi andre nasjoner verner om sine egne selskaper med subsidier eller fortrinn i anbudsrundene, sier Melberg, som frykter konsekvensene for Stavanger-regionen.

IKKE FORDEL Å VÆRE NORSK

- Dette kan føre til at studentene velger bort petroleumsfag og at næringen kan miste kompetanse. Samtidig tror jeg fortsatt det er håp om å komme seg gjennom dette. I denne regionen har vi så mye grunnkompetanse at vi trolig vil klare oss. Også Melberg reagerer på at ikke norske myndigheter bruker et verktøy som Petroleumsloven for å sørge for aktivitet i

offshorebransjen.

- Før ble betydningen av norsk innhold i oppdragene vektlagt i en helt annen grad. Nå velger myndighetene å se helt bort i fra det. Mens resten av verden prioriterer lokalt innhold når kontrakter inngås, sender vi oppdragene ut av landet. Statoilsjef Helge Lund gjentar ofte at norsk industri må være konkurransedyktig. Men se på hvordan Statoil og Hydro ble bygd opp. Ingen andre selskaper har fått så gunstige rammebetingelser. Vi snakker om rene bevisste fortrinnsfordelinger, sier han.

Han mener også at olje- og gass-selskaper må gjøre noe for å få opp aktiviteten på sokkelen.

- Akkurat nå ligger en del av selskapene på været. De venter med utbyggingsprosjektene sine i håp om en prisstigning. Dette rammer leverandørindustrien hardt, og tjener trolig heller ikke oljeselskapene, avslutter han.

GJELSVIKS SCENARIO



” Mens resten av verden prioriterer lokalt innhold når kontrakter inngås, sender vi oppdragene ut av landet.

Tollak Melberg



” Når oppdragene forsvinner utenlands og tusenvis av arbeidsplasser går tapt, slår dette dypt ned i næringslivskjeden.

Rolf Hestnes, bransjesjef Norsk Industri



” Med en trussel om tap av kontrakter kan norske verft paradoksalt nok være tilbakeholdne med investeringer i forskning og nyskaping.

Martin Gjelsvik



” Det er ikke doping hver gang en norsk skiskytter ikke vinner.

Næringsminister Trond Giskes
kommentar til subsidiepåstandene

Martin Gjelsvik er forskningssjef på IRIS, og har de siste årene jobbet med å utarbeide ulike scenarioer for Stavanger-regionen. Dersom framtiden skal baseres på dagens bekymringsfulle utviklings-

7.34 Lov 29. november 1996 nr. 72 om petroleumsvirksomhet

Myndighetsutøving etter petroleumsloven skal bl.a. skje i samsvar med formålsbestemmelsen i § 1-2 annet ledd. Petroleumsressursene skal komme hele det norske samfunn til gode i et langsiktig perspektiv (første punktum). Forvaltningen av ressursene skal bl.a. bidra til å sikre velferd, sysselsetting og et bedre miljø, og styrke norsk næringsliv og industriell utvikling.

trekk, er det liten grunn til optimisme, mener han:

- Med den tiltakende internasjonale flyten av varer, kapital og arbeidskraft blir konkurranseevnen og velferden i høyinntektsland som vårt helt avhengig av vår innovasjonsevne og talent for å utvikle ny teknologi. Dette går klart fram i de siste scenarioene for Stavanger-regionen 2010. Konkurransen fra utenlandske offshoreverft har ført mange jobber ut av landet, senest nå med utbyggingen av Goliat. Med en trussel om tap av kontrakter kan norske verft paradoksalt nok være tilbakeholdne med investeringer i forskning og nyskaping, fordi risikoen for tapte investeringer blir stor. De siste årene har den høye aktiviteten på norsk sokkel ropt på leveranser, og det kan ha skapt lite rom for innovasjon. Jeg frykter at disse to mekanismene fører til lavere konkurransekraft på sikt, sier Gjelsvik.



Dette er Goliat:

Goliat er en flytende produksjonsinnretning på Goliat-feltet i Barentshavet. Eni Norge ga oppdraget til koreanske Hyundai til en pris på 6,9 milliarder kroner. Statoil eier 45 prosent av feltet, mens italienske Eni eier resten. Installasjonen er designet av norske Sevan.

Bekymring i ny rapport

Ernst & Young har nylig ferdigstilt en omfattende kartlegging av utbredelse, omfang og utviklingstrekk i oljeserviceindustrien i Norge. Hovedbildet er tydelig: Industrien er stor, sterk og omstillingsdyktig. Samtidig øker kostnadene sterkere enn inntektene og ordretørken for verftene gir grunn til bekymring.

Rapporten "The Norwegian Oilfield Service Analysis 2009" viser blant annet at vår hjemlige oljeservicenæring nå omsetter for 280 milliarder kroner, sysselsetter 80 000 personer, og består av 600 selskaper med omsetning større enn 20 millioner kroner. Av disse 600 selskapene er 231 hjemmehørende i Rogaland. Studien bekrefter altså Rogalands ledende posisjon innen oljeservice.

John Avaldsnes leder Ernst & Young sin olje- og gassrelaterte virksomhet i Norden, og har vært sentral i utarbeidelsen av rapporten. Han fremholder næringens omfang og økonomiske betydning som det mest slående trekket ved funnene.

- De fleste jeg møter blir overrasket over hvor stor og tung oljeserviceindustrien nå har blitt. En omsetning på 280 milliarder kroner taler for seg. Denne industrien har også vist seg å være flink til å snu seg rundt. Den har levert tjenester av høy kvalitet i et marked der investeringene og etterspørselen har økt kraftig de siste årene, sier Avaldsnes.

STERK VEKST

Den kraftige veksten kommer tydelig til uttrykk i tallenes tale som viser en økning i inntektene på 40 prosent i løpet av de tre årene som studien dekker (2006-2008). I samme periode økte imidlertid kostnadene med 45 prosent.

- Den sterke kostnadsveksten er åpenbart en utfordring. En god del av dette skyldes at mange selskaper har investert mye i maskiner, bygninger og utstyr for å møte en høy etterspørsel. Samtidig ser vi at ordretørken setter inn, og usikkerheten brer seg.

I kjølvannet av bølgene forårsaket av at Goliat-oppdraget havner i Sør-Korea, og ikke i Norge, ser Avaldsnes på situasjonen i verftsindustrien med bekymring.

- Dette handler ikke bare om Goliat. Etter en periode med svært høy aktivitet og mye nybygging av skip, ser vi nå at ordremengden skrumper inn. Den store kapasiteten som er bygd opp ved verf-



John Avaldsnes i Ernst & Young har ledet arbeidet med å utarbeide rapporten "The Norwegian Oilfield Service Analysis 2009". Denne viser at vi i Norge og Rogaland har en sterk leverandørindustri, som står ovenfor tøffe omstillinger.

tene må rettes inn mot et langt mindre marked preget av vedlikehold og modifikasjon. Konkurransen her blir tøff, og omstillingen krevende. Samtidig finnes det spennende muligheter for eksempel innen sub-sea og vindkraft. Bergen Group Rosenberg er blant dem som jobber godt på disse områdene.

Hva kan og bør myndighetene bidra med i denne situasjonen?

- Myndighetene kan ikke pålegge noen

å bygge skip, men de må så avgjort sørge for at det åpnes opp nye letearealer, avslutter John Avaldsnes.

I tillegg til Ernst & Young har Greater Stavanger, Sparebank 1 SR-bank, Halliburton, Subsea 7, HitecVision og Innovasjon Norge bidratt i utarbeidelsen av rapporten.

Av Frode Berge

Oppskriften på en matnyttig konferanse.

Duften av nytrukket kaffe
Smilende og smidig service
AV-utstyr som virker
Skreddersydde lokaler
Inspirerende omgivelser
En god natts velfortjent søvn

Ring 03652 eller send en e-post
til post@kronengruppen.no, så ser vi nærmere
på mulighetene sammen.



Kronengruppen



Kronengruppen består av sju ulike, unike hoteller i Rogaland med en samlet kapasitet på 437 rom og arrangementer for opptil 1400 personer. Vi setter gjesten i sentrum og kan tilby skreddersydde totalopplevelser enten det gjelder kurs/konferanse, ferie/fritid, firmafester eller private arrangementer.

www.kronengruppen.no

Utålmodig oljedirektør

I kjølvannet av at Goliat-kontrakten gikk til Sør-Korea har debatten om konkurranseevnen til norsk serviceindustri eskalert. Oljedirektør Bente Nyland forstår bekymringen for den gryende ordretørken som nå gjør seg gjeldende i verftsindustrien.



Tekst: Frode Berge
Foto: Philip Tornes/BITMAP

- Vi må imidlertid huske på at denne næringen er del av et internasjonalt marked der konkurransen er tøff. Ordretørke vil slå inn ulike steder, til ulike tider. Slikt sett er det ikke så overraskende at denne utfordringen også gjør seg gjeldende i Norge.

Hun understreker at myndighetenes handlingsrom for å kreve bruk av norske varer og tjenester ved tildeling av oppdrag var langt større før EUs konsesjonsdirektiv ble gjort gjeldende for Norge på midten av 1990-tallet.

Er du overrasket over at det nå verserer en debatt om ulovlig statsstøtte fra koreanske myndigheter i forbindelse med Goliat-tildelingen?

- Jeg registrerer at debatten pågår, men som oljedirektør er det ikke naturlig for meg å forholde meg til den, sier Nyland.

Som den øverste faglige ansvarlige for forvaltningen av olje- og gassressursene på norsk sokkel har hun spennende dager i Oljedirektoratet på Ullandhaug.

Hun utøver betydelig makt og myndighet over en industri med massiv betydning for økonomi og velferd, og med et svært høyt teknologisk nivå. Samtidig er usikkerheten større enn på lenge. Finanskrisen har sendt oljeprisene ned, oljeproduksjonen og leteboringen på sokkelen går ned, og store utbyggingsoppdrag forsvinner altså til utlandet.

Dette skjer parallellt med en stadig mer opphetet politisk debatt om man i det hele tatt skal gjennomføre konsekvensutredninger av leteboring i de mest lovende områdene våre.

DEFENSIVE SELSKAPER

En av de mest akutte utfordringene på norsk sokkel er å presse enda mer olje ut av de eksisterende feltene. Nylands bud-

skap til selskapene de siste månedene har vært krystallklart: Vi forventer at dere trapper opp investeringene med sikte på å øke utvinningsgraden.

- Tiden for de store feltutbyggingene som vi opplevde på 70- og 80-tallet er nok forbi. Samtidig er det fortsatt slik at over halvparten av ressursene ligger igjen i feltene. Det er for mye, og vi oppfordrer selskapene til å bli mer offensive, til å investere mer, og til snu alle steiner med tanke på å få opp mer av oljen. Det kan være grunn til å minne om at det står i petroleumsloven at "ressurser ikke skal ødes". Mer aktive selskaper på dette området vil i tillegg bidra til å holde akti-

”

Nå har jeg god tro på at selskapene vil følge opp. Hvis så ikke skjer, kan det bli grunn til å spørre hvorfor de sitter på de rettighetene de har.

viteten i serviceindustrien oppe.

Nyland understreker at industrien systematisk og målbevisst må jobbe for styrke posisjonen innenfor de nisjene de har opparbeidet fortrinn. I tillegg til teknologi for å øke utvinningsgraden gjelder dette i særlig grad områder som smarte brønner, subsea-løsninger og integrerte operasjoner.

Du har utfordret selskapene tydelig på dette i det siste. Hva hvis de ikke følger opp?

- Nå har jeg god tro på at selskapene vil følge opp. Hvis så ikke skjer, kan det bli grunn til å spørre hvorfor de sitter på de rettighetene de har. I ytterste konsekvens kan vi la være å forlenge utvinningstillatelsen. Det viktigste for oss er imidlertid å bidra til at selskapene aktivt

utnytter de mulighetene som finnes til å øke utvinningsgraden.

BEHOV FOR NYE LETEAREALER

Oljeproduksjonen har gått jevnt ned de siste ti årene, noe som underbygger behovet for å få mer ut av feltene. Samtidig forventer Oljedirektoratet at det finnes store mengder såkalte uoppdagede ressurser. Har du forståelse for at vi har en oljeindustri som utålmodig venter på tilgang til nye leteområder?

- Vi vet av erfaring at det tar om lag ti år fra et funn blir gjort, til feltet er i produksjon. I forkant av dette ligger konsekvensutredninger og leteaktivitet. Dette er prosesser som tar tid. Derfor er det svært viktig for aktivitetsnivået etter 2020, at det åpnes nye leteområder. Hvis så ikke skjer vil nedgangen bli merkbar. I denne sammenhengen kommer vi ikke utenom Lofoten, Vesterålen og det nordlige Barentshavet. Dette er områder med potensielt store ressurser, understreker oljedirektøren.

Oljedirektoratet har i løpet av de siste tre årene samlet inn seismikkdata i disse områdene. Innsamlingen ble avsluttet i fjor sommer, og vil danne grunnlag for å oppgradere ressursanslagene. De ferske ressursanslagene vil bli presentert i april som del av grunnlaget for reviderte forvaltningsplanen for nordområdene.

Mye olje og gass igjen!

Oljedirektoratets siste ressursoversikt viser at av de totale anslåtte olje- og gassressurser på norsk sokkel er 40 prosent produsert, 36 prosent er gjenværende påviste ressurser, mens de resterende 24% er uoppdagede ressurser. Dette er altså en næring med en fortsatt lang og god framtid i Norge!



Oljedirektør Bente Nyland mener utsiktene for norsk oljeindustri er gode, men understreker behovet for å åpne nye leteområder.

Fiber i byen!

- Sentrum for våre føtter - mer bredbånd for pengene.
- Fiber fra NetPower - næringslivet IT- leverandør.

netpower
www.netpower.no

Ole Fredrik Bergseth
Mobil: 97523410
ofb@netpower.no

Jan Hagen
Mobil: 92257753
jh@netpower.no



ALT PÅ ETT STED: Bjerga Bygg, med sine rundt 14 ansatte i Sandnes, har samlet all sin bankaktivitet i SpareBank 1 SR-Bank. Senior investeringsrådgiver Gry Soland hjelper Reidar Bjerga med å sikre god avkastning på overskuddet.

Gode råd i generasjoner

Familiebedriften Bjerga Bygg i Sandnes har vært kunde i SpareBank 1 SR-Bank i flere generasjoner. God rådgivning har hjulpet dem med investeringer underveis.

– Vi er enkle folk. I grunnen har vi nok med den daglige driften. Skulle jeg ha styrt investeringene, ville jeg ha falt av lasset med en gang, hadde jo aldri fått ro.

Byggeleder Reidar Bjerga smiler og rister på hodet. Han vet hva han er best til. Og hvor han bør slippe til dem som virkelig kan.

- Når jeg tenker meg om, er det få ting vi har kjøpt uten banken. Det sier noe om hvor viktig den er for oss.

Byggeleder Reidar Bjerga

NÆR DIALOG

– Bjerga representerer på mange måter den typiske gründeren, forteller Gry Kristin Soland, senior investeringsrådgiver i SpareBank 1 SR-Bank.

– Mange av våre næringslivskunder har klart å bygge opp betydelige frie likvide midler. Da er det viktig at vi som bank kan være en samtalepartner for videre investeringer, sier hun.

Bjerga selv setter stor pris på den nære dialogen han har med banken.

– Vi kjenner hverandre godt, jeg og rådgiverne mine, sier han. For; enten det gjelder kjøp av nybygg, renteforvaltning, investeringsplaner eller annen aktivitet, vet han at rådgiverne handler i tråd med bedriftens verdier og erfaringer.

– Det er befriende å kunne gi fra seg disse oppgavene. Når jeg tenker meg om, er det få ting vi har kjøpt uten banken. Det sier noe om hvor viktig den er for oss.

Det at banken er lokal, har også stor betydning.

– Vi trenger en bank som kan stå med oss, og som også er her om ti år. Rådgiverne våre hjelper oss med å skape verdier – og omvendt. Da er det ekstra godt å vite at banken lar deler av sitt overskudd komme regionen til gode.

VÆR KLAR OVER RISIKOEN

Definisjonen av risiko varierer fra person til person. Det erfarer Soland stadig vekk.

– Mange ønsker litt action i hverdagen, og styrer noe av investeringene selv. Det tryggeste er derimot å la profesjonelle forvaltere gjøre de største beslutningene, sier Soland.

Reidar Bjerga har blant annet en aksje- og renteportefølje gjennom SpareBank 1 SR-Forvaltning. Her oppbevares hovedparten av pengene, de som er litt mer langsiktige.

Og ja; også han har en liten sum som han får leke seg med, helt fritt.



Fra venstre: Administrerende direktør, Helge H. Helgø og investeringsdirektør Dag Sønsterud i SpareBank 1 SR-Forvaltning.

10 år med lojale kunder

I SpareBank 1 SR-Forvaltning er de ansatte opptatt av å skape verdier for kundene. Med en forvaltningskapital på om lag 6 milliarder kroner forvalter de pengene til rundt 3000 privat- og bedriftskunder. Nå feirer selskapet 10-års jubileum.

Det hele startet i 1999. SpareBank 1 SR-Forvaltning ble etablert for å kunne tilby kundene et attraktivt investeringstilbud. Selskapet er et datterselskap av SpareBank 1 SR-Bank.

I løpet av denne tiårsperioden har kundemassen steget jevnt. Ti år etter oppstart er seks av de elleve første kundene som ble kunder i selskapet, fremdeles i kundeporteføljen. Det er administrerende direktør i selskapet, Helge H. Helgø glad for.

- Vi er opptatt av avkastning, men ikke på bekostning av risiko.

Helge H. Helgø, Adm.dir SpareBank 1 SR-Forvaltning

- Det er viktig at kundene føler seg trygge hos oss. Vi er svært opptatt av å levere i henhold til forventning, forklarer Helgø. Selskapet ønsker at kundene skal oppleve de ansatte som åpne, ærlige og kompetente. Grunnlaget for en god kunderelasjon

dannes i de innledende rådgivningssamtalene. Risikoevnen til kundene avtales i forkant, slik at forvalter har et utgangspunkt.

- Vi er opptatt av avkastning, men ikke på bekostning av risiko, sier Helgø.

- Det er viktig at kunden har et langsiktig perspektiv på investeringen. På denne måten kan forvalter investere i verdipapirer som genererer god risikojustert avkastning over tid.

Sammen med Dag Sønsterud har han ansvaret for forvaltning av porteføljene.

- Vi har en verdiorientert og aktiv investeringsfilosofi. Målet er å investere i gode selskaper uavhengig av indeks, sier Sønsterud.

I dag har SpareBank 1 SR-Forvaltning 11 ansatte. Kundebasen består av pensjonskasser, stiftelser, bedrifter, kommuner og formuende privatpersoner.



Pax Sevlandia

Nylig møttes de fire ordførerne og de fire formannskapene på Nord-Jæren til sitt første fellesmøte. Hva snakket de om i røykepausene? Et felles keiserdømme for Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg? Et Pax Sevlandia?

For alt det vi vet kan loddet være kastet allerede – uten at lokalpolitikerne er klar over det. Arne Rettedal hev som kjent seg selv og andre rundt for å rydde plass til oljeindustrien og tine tomter med flamme-kaster slik at de første oljeinnvandrerne fikk hus. Hva skjer med dagens fastlåste strukturer på Nord-Jæren hvis tilsvarende store hendelser treffer oss? Hva skjer hvis USA ikke kommer opp av sumpen, oljeprisene ligger nede og Lyse-sjef Eimund Nygaard får oppleve at Google etablerer seg i regionen?

MØTE HOS ORDFØREREN

Her er ett scenario som tar oss fra regionens første felles formannskapsmøte i januar 2010, fram til storkommunen Stor-Stavanger i januar 2020.

Ordfører Kristine Gramstad (42) satt på hjørnekontoret i det nye rådhuset i Grensevegen 2 og ventet utålmodig på Google Norge-direktør Leif Johan Sevland (59).

Høyre-folk pleier da å komme i tide, utbrøt Stor-Stavanger-ordføreren til sekretæren sin.

Sevland skulle presentere de storslåtte planene om å få hovedkontoret Google Europe til Stor-Stavanger. Han satt med gode kort på hånden. Da Statoil flyttet hovedkontoret sitt til London i 2015 som følge av oljeprisrakket i begynnelsen av tiåret, sto flere mål kontorlokaler på

Forus tomme. Ikke helt tomme, riktig nok. Google Norge begynte å fylle stadig mer av mausoleet over oljealderen med stadig flere åpne landskapsløsninger der dongerikledd IT-kids i 20- og 30-årene skatet fra møte til møte.

Ikke nok med det: Bybaneskinnene fra Gausel via Forus og ut til flyplassen og Risavika var i ferd med å bli naglet på plass. Google-sjef Sevland gledet seg til åpningen. Rushet var blitt døgnkontinuerlig, ikke en gang et ekstra felt på motorveien eller døgnåpne barnehager

Sevland skulle presentere de storslåtte planene om å få hovedkontoret Google Europe til Stor-Stavanger. Han satt med gode kort på hånden.

i den nye storkommunen løste opp bilkøene. Google hadde satt to krav for å komme til Stavanger: Lavere bedriftsskatt og vekk med køene. Det tredje kravet om superraskt fibernett var innfridd for lenge siden. Å jobbe i Google, Microsoft og Apple er en forlengelse av livet på campus, og hvem sitter vel i evig bilkø på campus?

OLJEDRAMA

Dette hadde skjedd: I 2010 trodde verden at finanskrisen var over, men verden tok fryktelig feil. Handelskrigen mellom Kina og USA samme sommer sendte den forbrukerdrevne amerikanske økonomien i bakken en gang for alle. Det første tegnet var en nedbremsset "driving season" – sommermånedene der amerikanere flest kjører på kryss og tvers av landet sitt for å besøke slekt og venner. Hyggelig for folk flest og ikke minst for oljeprisene.

Prisene kjørte seg fast på rundt 30 dollar fatet, og andre faktorer gjorde også den amerikanske økonomien enda mer uviklig. I Brussel viste EU at de mente alvor da grekere, spanjoler, portugisere og irer ble advart mot å blåse i reglene for den monetære union. Spanjolene ble reddet av lav utenlandsgjeld, mens "The Greek Problem" var at Hellas' utenlandsgjeld lå på 135 prosent av utenlandsgjelden og budsjettunderskuddet lå og dirret på over 12 prosent av brutto nasjonalprodukt. På den andre siden av EU-kartet slet Irland med samme grimme budsjettunderskudd som Hellas; fire ganger høyere enn euro-samarbeidet tillot.

Stavanger-regionen hadde gjennom historien både tjent stort og tapt stort på globale trender. Prissjokket på olje førte til at politikernes verste scenario ble virkelig: Statoils hovedkontor flyttet. Ikke til Oslo, men til London for å renndyrke strategien som et globalt og stadig grønnere energiselskap. Nordsjøen var ikke lenger interessant for oljeleting, Doggerbank-utbyggingen viste at det var vind som skulle drives ut fra det en gang så oljerike havet.

Lav oljepris, Statoil til London, Irland og Hellas satt under administrasjon av EU og IMF, og i Irland rømte dataselskaperne øya da skattene føyk i været.

Verdensproblemene skapte lokale rysselser. I 2011-valget følte Stavanger-folk at det var tryggest å gi Leif Johan Sevland hans femte og altså siste ordførerperiode. På riksplan to år senere røk den gamle sannheten om at velgerne fylker seg rundt Ap i dårlige tider. Nå var tidene så omskiftelige at folket ville prøve noe nytt. Pussig nok var det oljefylket Rogaland som sørget for flertallet regjeringen Solberg hvilte på. Folketallsveksten ga rogalandingene ett ekstra mandat i 2013, og dermed vippt stortingsflertallet over til Høyre og Frp. Endringene kom umiddelbart. Ketil Solvik-Olsen rakk ikke en gang å henge fra seg frakken i Finansdepartementet før bedriftsbeskattningen lå på irsk nivå. Sosialøkonomen



Gjesteskribent: Bjørn G. Sæbø

Her er et scenario som tar oss fra regionens første felles formannskapsmøte i januar 2010, fram til storkommunen Stor-Stavanger i januar 2020.

fra Time ville drive motkonjunkturpolitikk, men ikke på Stoltenbergs og Obamas måte ved å pøse inn penger i tiltakspakker. Skatten på overskudd på 28 prosent ble skrudd ned til behagelige 12 prosent – nok til at verdens datagiganter så til Norge.

STATOIL TIL LONDON

- Vi har dem nå, gliste Sevland til Gramstad.

42-åringen fra Sandnes var ikke bare fullblods politiker, hun var også kompromisset til og med sandnesgauker kunne leve med. De følte det lå mye raushet i at de i Sandnes godtok at ordfører Gramstad fikk fortsette å bo på Gausel.

- Vi skal ha ordføreren og rådhuset, var kravet fra Sandnes etter tilnærmingstøtene mellom Nord-Jæren-kommunene. Tilnærmingen begynte med det historiske felles formannskapsmøtet den snørike 2010-vinteren, og det fortsatte med uformelle samtaler mellom Høyre-ordførerne Sevland og Koksvik.

Det var verken gulrøtter eller pisk som slo sammen kommunene, men nødvendighet. Det brutale fallet i oljepris og flere tusen jobber på vei til London, traff regionen som en bombe. I fire rådhus på

Nord-Jæren lyste det til langt ut på netene da rådmenn og ordførere regnet ut bortfallet av skatteinntekter når så mange Statoil-ansatte forsvant samtidig. Nesten 20 år tidligere sendte aksjenedturen etter terrorangrepene i New York skatteinntektene i Stavanger rett ned. Dette var mye verre. Alt henger sammen med alt, særlig i en boomtown som Stavanger.

Dette går ikke. Småkommunene vil ikke greie samhandlingsreformen, hadde Sevland advart de fire formannskapene som møttes på Forus øst. Telefonen til kommunalminister Bent Høie ga ingenting. Ingen tiltakspakker eller andre triks fra Stoltenbergs tid. Skatteletter skulle stimulere nye virksomheter. Dessuten må dere prøve ut alle lokale muligheter, som kommunesammenslåing, var beskjeden fra Høyre-mann til Høyre-mann.

Rødskjæret fra kommunale driftsunderskudd lå over Statoils fraflyttingsklare lokaler. Separatistene i Sandnes fryktet et "Pax Sevlandia" da de møttes den første gangen, nå innså også hardbarkede gauker at nøden tvang dem sammen med siddisene.

Hoderystende ofret Sevland alle symboler for den gode sak og gikk med på

at ordførerkontorene og rådhusene i de fire kommunene samlet seg hos IKEA i Grenseveien 2 i gamle Sandnes. Bru over Gandsfjorden ble bygget på rekordtid og Vågen rensset. Den svenske møbelgiganten flyttet noen hundre meter nord til Coca-Cola-tomten etter at den blå-blå regjeringen overkjørte Fylkesmannen og bestemte at nye IKEA kunne plasseres ved motorveien.

Google var det nye Statoil, IKT var den nye oljen, datanerdene erstattet oljecowboyene.

Og varaen din, er hun i gang? spurte Sevland.

Ja visst, gliste ordfører Gramstad.

Norunn har rekvirert flammekastere fra Forsvaret for å tine Google-tomtene på Sandnes øst. Det trikset har jo virket før!

**Nye tall: "for mange"
kommuneansatte i
Stavanger-regionen**

Bla om >>>

Kontorlokaler i regionens mest spennende område



Flere enn 50 kontorbedrifter har valgt å etablere seg hos oss de siste tre årene, nå håper vi dere vil vurdere å gjøre det samme! Vi synes at Hinna Park er regionens mest spennende område. Vi tilbyr både dagens og fremtidens løsninger, flott arkitektur, nærhet til Gandsfjorden og andre fine uteområder. Jernbanestopp, handlesenter, treningssenter, kurs og konferansesenter like ved. Trenger man noe mer?

BILIA FORUS - DIN BILLEVERANDØR UANSETT BEHOV!

Bilia Forus (tidligere BilForum) selger Volvo, Ford og Renault og kan derved tilby et av regionens bredeste modellutvalg av personbiler og lette varebiler.

Hos oss finner du også et godt utvalg av verkstedkontrollerte brukte biler med tilstandsrapport. Bilia Forus har autorisert verksted for Volvo, Renault og Ford og eget skadeverksted for disse merkene. Vi kan også tilby dekkhotell, bilvask og bilpleie.

I vår rikholdige butikk finner du det meste av tilbehør til våre bilmerker. Vi er også en av Norges største forhandlere av Gaupen vare- og båthengere. Bilia Forus forhandler også Thule takbokser og transportsystemer, takbokser fra Skiguard og annet bilrekvisita.



Alltid et godt tilbud
hos Bilia!



Bilia Forus

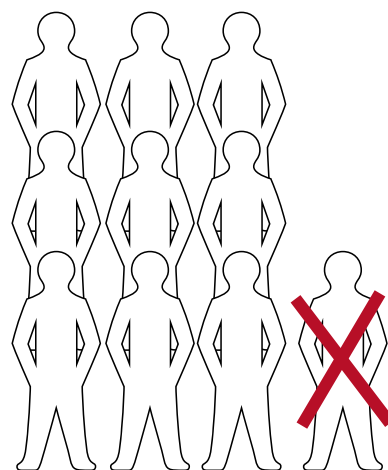
Maskinveien 1. Tlf. 51 81 05 00

Man+ons-fre 8.30-16.30, tirs 8.30-20.00, lør 10.00-14.00

www.bilia.no - betjent med eDialog24 - døgnet rundt, året rundt

bilia
Nordens største bilkjede

2169 ”for mange” kommune



Dersom Stavanger-regionen skulle hatt like få kommuneansatte som Bergen – måtte kommunene her ha redusert staben med 2.169 ansatte – eller 1.723 årsverk. Det tilsvarer en av ti. – Det er farlig å gi enkle svar som oppdelt kommunestruktur når du skal forklare hvorfor det er slik, sier rådmann i Stavanger kommune, Inger Østensjø.



Tekst: Egil Hollund

Tallenes tale er imidlertid klar. Ifølge tall Næringsforeningen har hentet fra Statistisk sentralbyrå, er det 22.347 personer som er ansatt i de ti kommunene som utgjør næringsregionen Stavanger. Enda mer presist, det er 16.590 årsverk i disse kommunene. Tilsvarende tall fra næringsregionen Bergen, som er omtrent like stor i folketall men bare to kommuner, er 19.959 personer fordelt på 14.705 årsverk. Forskjellen i kommunale årsverk blir dermed på 10,4 prosent, dersom du tar hensyn til folketallet.

– Det er flere faktorer som spiller inn når det gjelder hvor mange ansatte det er i en kommune. For eksempel har det betydning hvor mange barnehager og sykehjem som drives av private. Jeg kjen-

ner ikke Bergens-regionen godt nok til å kunne si noe om det, men dette kan selv-sagt slå begge veier, påpeker Østensjø.

Hun vil med andre ord ikke gi kommunestrukturen i vår region skylden helt uten videre. I rene kroner og øre snakker du faktisk om minst 700 millioner kroner i året i personalkostnader, dersom du tar utgangspunkt i en kommunal gjennomsnittslønn.

STOR-STAVANGER KONTRA BERGEN

Også dersom du sammenligner Stor-Stavanger med Bergen alene, det vil si Stavanger, Sandes, Sola, Randaberg og Rennesøy, finner du mye av de samme forskjellene. Stor-Stavanger har 9,3 prosent flere kommuneansatte enn Bergen, folketallet tatt i betraktning. Omgjort til årsverk, snakker vi om 1208 flere enn hva Bergen by har alene, relativt sett. For selv om Bergen er 30.562 flere innbyggere enn Stor-Stavanger, klarer Bergen

seg med 400 ekstra årsverk. Til sammenligning har Sola og Randaberg, med sine 32.452 innbyggere, 1911 årsverk til sammen.

Rådmann i Sandnes, Tore Sirnes, tror heller ikke at den oppdelte kommunestrukturen er den enkle forklaringen på hvorfor det er slik. Han trekker fram forskjeller i demografi og alderssammensetting som faktorer som påvirker dette tallet. Både Stavanger, og ikke minst Sandnes, har en lavere gjennomsnittsalder enn det som er vanlig i norske byer.

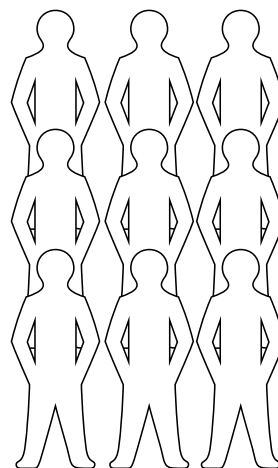
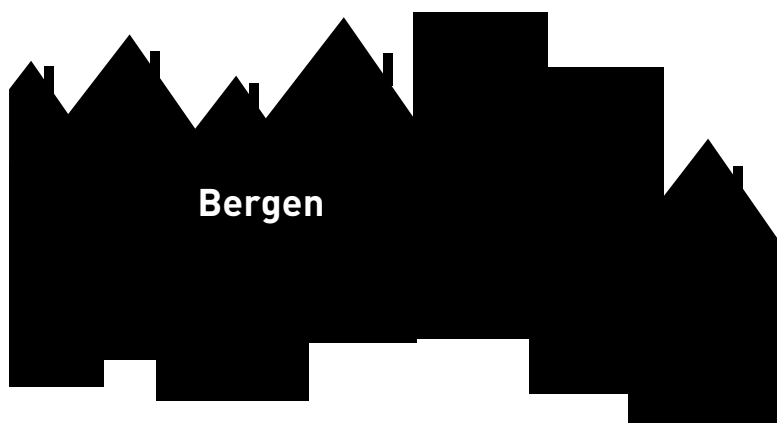
– Det betyr at vi har stort behov for skoler og barnehager som krever mange ansatte. Går du bak tallene, vil du også kunne se at utgiftene til administrasjon heller ikke alltid er lavest per innbygger i de største byene. Det viser sammenligninger som er gjort mellom de ti største byene i landet, sier Sirnes.

TROR PÅ ÉN STORBYKOMMUNE

Det som gjør sammenligningen ekstra

ansatte i Stavanger-regionen

24—25



- Går du bak tallene, vil du også kunne se at utgiftene til administrasjon heller ikke alltid er lavest per innbygger i de største byene, sier Tore Sirnes, rådmann i Sandnes kommune.

komplisert, er at ulikt tjenestenivå også vil spille en vesentlig rolle. For selv om en rekke av kommunenes oppgaver er lovpålagte, er det også noen som ikke er det. Ressursene hver enkelt kommune har tilgjengelig, vil derfor kunne ha avgjørende betydning.

- Både Stavanger og Sola er rike kommuner som gjerne har et høyt tjenestetilbud, påpeker Sirnes.

Likevel, kommunestrukturen kan være en viktig del av forklaringen. Det vedgår både Sirnes og Østensjø.

I motsetning til sine kollegaer, er også Østensjø og Stavanger klare på at de



- Vår hypotese er at én storbykommune ville gitt oss større regional slagkraft og gjort oss mer effektive i forhold til kommunens oppgaver. Men om det ville gitt seg utslag i lavere administrative kostnader eller bedre kvalitet, er en diskusjon, sier Østensjø.
Foto: Elisabeth Tønnesson

ønsker og har tro på én storbykommune i stedet for den oppdelte strukturen som eksisterer i dag.

- Vår hypotese er at det ville gitt oss større regional slagkraft og gjort oss mer effektive i forhold til kommunens oppgaver. Men om det ville gitt seg utslag i lavere administrative kostnader eller bedre kvalitet, er en diskusjon, sier Østensjø.

Altså, en diskusjon på samme måte som den overordnede debatten om kommunestrukturen på Nord-Jæren...

Fakta

- Det er 22.347 personer ansatt i kommunal sektor i Stavanger-regionen, fordelt på 16.590 årsverk. I Bergens-regionen er det 19.959 kommunalt ansatte, fordelt på 14.705 årsverk (SSB 2008).
- Dersom du benytter NHOs inndeling av landets næringsregioner, består Stavanger-regionen av totalt ti kommuner med et samlet areal på 1714 km²: Kvitsøy, Rennesøy, Randaberg, Stavanger, Sola, Sandnes, Klepp, Time, Gjesdal og Hå. Folketallet i disse kommunene utgjør til sammen 279.518. Bergen og Askøy utgjør alene en næringsregion med til sammen 276.483 innbyggere fordelt på 566 km².
- Det er 17.321 personer som jobber i kommunal sektor i Stor-Stavanger, fordelt på 12.947 årsverk. I Bergen by alene jobber det 17.981 personer i kommunal sektor, fordelt på 13.347 årsverk (SSB 2008)
- I Stor-Stavanger (Stavanger, Sandnes, Randaberg, Sola og Rennesøy) er det til sammen 223.038 innbyggere, fordelt på 535 km². I Bergen by bor det 256.300 innbyggere fordelt på 466 km².



Ja til bomstasjoner – nei til konkurransevidning

I forrige nummer av Rosenkilden gikk det fram at ressursgruppen for Forus skulle gjenopprettes, etter å ha ligget på is i en periode. Veksten i dette viktige næringsområdet er kraftig, og behovet for et bedre veinett og styrket kollektivtilbud er påtrengende. Dette er utgangspunktet for at ressursgruppen, sammen med administrasjonen i Næringsforeningen, har avgitt en egen høringsuttalelse til det pågående arbeidet med en konseptvalgutredning for transportsystemet på Jæren.

UTTALELSEN LYDER SOM FØLGER: Næringsforeningen i Stavangerregionen og ressursgruppen for Forus viser til Statens Vegvesen sitt brev av 12.11.09, og ønsker med dette å avgi høringsuttalelse i forbindelse med utarbeidelsen av Konseptvalgutredningen for transportsystemet på Jæren. Uttalelsen er utformet med et særskilt fokus på næringsområdet Forus, og de øvrige store næringsområdene i regionen.

Jæren er landets viktigste verdiskapingsregion, og Forus er et av landets største og mest vekstkraftige næringsområder. Den eksisterende virksomheten, og den fremtidige veksten, medfører behov for betydelige infrastrukturinvesteringer i området. Dette er forhold som er grundig dokumentert i IRIS-rapporten Kommunestrukturens betydning for næringslivet i Stavanger-regionen (2009) og i Greater Stavanger-rapporten "Regionalt utsyn 2009" (Asplan Viak)

Det er derfor både positivt og nødvendig at det nå legges opp til en prosess der målet er å gjennomføre investeringer i størrelsesorden 20 milliarder kroner på Jæren de neste ti-årene.

Næringsforeningen i Stavanger-

regionen understreker at transportutfordringene på Forus og Jæren bare kan løses gjennom en systematisk og balansert utbygging av kollektivløsninger, veier og bedre infrastruktur for sykkel.

Vi vil i tillegg understreke at innen etablering av en fremtidig bybane har funnet sted, må kollektivtilbudet mellom næringsområdet Forus og boligområdene forsterkes vesentlig gjennom et bedre busstilbud. Næringsforeningen kan i denne sammenheng opplyse om at Forus Næringspark/Forus Utvikling nå er i avsluttende forhandlinger med Rogaland fylkeskommunen om bygging av ny kollektivtrase over E 39. Forus Næringspark arbeider også med utbygging av egne kollektivtraseer for buss gjennom Forus Næringspark etter hvert som feltutbyggingen gjennomføres. Dette er tiltak som vil bidra til å styrke kollektivtilbudet i området.

Utbygging av "Sykkelstamveien" på strekningen Stavanger – Sandnes vil også være et positivt bidrag til fremkommeligheten i Forus-området. Dette under forutsetning av at en tilhørende utbygging/oppgradering av et finmasket sykkelveinett mellom boligområdene og sykkelstamveien og mellom næringsfeltene og sykkelstamveien.

Næringsforeningen understreker behovet for at staten tar en betydelig del av ansvaret for finansieringen av de omfattende investeringene som det legges opp til konseptvalgutredningen. Dette handler både om direkte bidrag til bybanen, og om å sørge for tilstrekkelige økonomiske rammer for fylkeskommunen.

Samtidig erkjenner vi at den kraftige økningen i investeringer som det nå legges opp til, gjør det nødvendig å øke omfanget av bompenginnkreving i

regionen. Det er imidlertid viktig at den fremtidige innkrevningen av bompenger skjer på en måte som ikke har urimelige konkurransevidende effekter for enkelte bransjer eller næringsområder.

Næringsforeningen støtter derfor prinsippet om at lokaliseringen av bomstasjoner skal skje i en ring rundt næringsområdet under forutsetning av at tilsvarende løsninger velges for de øvrige arbeidsplassintensive og trafikkskapende næringsområdene på Nord-Jæren (Stavanger sentrum; Hillevåg – Mariero – Hinna

Park; Sandnes sentrum; Sola sentrum; Risavika og Dusavika).

Denne forutsetningen er tuftet på behovet for likebehandling mellom arbeidsreiser til/fra de ulike målpunkter og for å unngå utilsiktet konkurransevidning mellom bransjer (industriområder vs industriområder -industriområder vs kontorområder).

Tilsvarende forutsetter Næringsforeningens støtte til bompenger rundt næringsområdene at eksisterende bomstasjoner i kommunegrensene (som på Forus) fjernes for å unngå tilfeldig merbelastning for arbeidsreiser på tvers av kommunegrenser, men ikke tilsvarende merbelastning for arbeidsreiser som foretas i samme næringsområde så lenge en beveger seg innen en enkelt kommune.

Næringsforeningen ønsker å bidra til et godt samarbeid med Statens Vegvesen og andre involverte aktører i det videre arbeidet med denne viktige saken!

Av Frode Berge

DET ER
FORSKJELL
PÅ “Å TA
BILDER” OG Å
FOTOGRAFERE

Se vår portfolio på www.bitmap.no

BITMAP*

Ny kvinne ved roret i Ma

Etter halvannen måned i jobben som leder for Maritimt forum ser Evelyn Rojas fram til mange spennende utfordringer i regionens maritime klynge. Hun kommer fra stillingen som tidligere markedssjef i Risavika Havn AS.



Tekst: Elianne Strøm
Foto: Egil Hollund

- Det er en utrolig spennende bransje, ikke minst fordi den er nærliggende til veldig mange andre næringer. Den står spesielt tett sammen med olje- og gassnæringen her i vår region og er derfor en av landets viktigste, forklarer Rojas.

700 BEDRIFTER

Maritimt Forum er en stiftelse som representerer hele den maritime næringen i Norge, og samler om lag 700 bedrifter og organisasjoner fra både arbeidstaker- og arbeidsgiversiden i maritim sektor. Sammen representerer medlemmene hele verdikjeden - et mangfold som nettopp er den maritime næringen i Norge sitt framste fortrinn.

Den maritime næringen gir arbeid til om lag 100.000 nordmenn og skaper verdier for over 100 milliarder kroner. Dette gjør næringen til Norges nest største verdiskaper, etter olje og gass.

-Spesielt for Stavanger-regionen er det jo det tette samarbeidet med olje- og gassnæringen som gjør oss til en slags premissgiver for det som skjer i andre næringer også, sier Rojas og legger til at de også har sekretariat for Stavanger rederiforening.

Maritimt Forum for Stavanger-regionen har 77 medlemmer fra både offentlige og private bedrifter. Stiftelsen jobber for

Maritimt Forum har som visjon at Norge skal være det mest attraktive stedet i EØS-området å drive, eie og utvikle maritim virksomhet. For å nå dette målet driver de:

- Folkeopplysning og informasjonsarbeid for å synliggjøre næringen og dens betydning i det norske samfunnet
- Politisk påvirkning av de næringspolitiske fellesinteressene
- Styrking av samarbeidet og dynamikken i klyngen

å styrke den maritime klyngen i Sørvest-Norge.

- Vi arbeider for at offshore maritim næring skal få forutsigbare, langsiktige og konkurransedyktige rammevilkår. Vi fokuserer på informasjon om den maritime klyngen og dens betydning, vi tilrettelegger for utvikling av maritim kompetanse og rekruttering til næringen, og vi driver nettverksbygging for å opprettholde og utvikle et langsiktig og bærekraftig aktivitetsnivå.

NETTVERK OG SAMARBEID

Den nye lederen er svært opptatt av å knytte kontakter og skape gode samarbeidsforhold.

- Vi er jo flere som ønsker det samme for regionen, og derfor bør vi stå sammen, vise styrke og arbeide mot felles mål, sier hun og legger til at hun også ser positivt på et tettere samarbeid med ulike miljøer og organisasjoner, samtidig som hun ser viktigheten av å knytte tettere bånd til medlemmene.

- Vi må være flinke lokalt og skape aktivitet, påvirke i saker av viktighet for næringen samt være en møteplass for medlemmene.

Hvert enkelt regionale maritime fora ivaretar interessene knyttet til sitt regionale område og den aktive kontakten med medlemmene der. Maritimt forum arrangerer medlemsaktiviteter hver måned og medlemsbedriftene er selv aktive i å definere saker som er av betydning for næringen.

- Vi igangsetter tiltak som har betydning for våre medlemsbedrifter og som sikrer jevn og god rekruttering til stillinger hos medlemsbedriftene - både til sjøs og på land. Vår visjon er å gjøre næringen attraktiv å drive i Norge.

HJERTESAK

En annen hjertesak for den engasjerte lederen er rekruttering og kompetanse til bransjen som har vært viktige saker for stiftelsen i lang tid.

- Vi må tenke langsiktig og se framover. Spesielt i vanskelige tider er det svært viktig å fokusere på det positive,



Evelyn Rojas er ny leder av Maritimt forum i Stavanger.

og vise hva bransjen kan bidra med. Utfordringer gir oss nye muligheter og sjansen til å tenke nytt. Kanskje ekstra med tanke på rekruttering er det nødvendig å sikte oss inn på det som er bra, slik at vi sikrer framtidig kompetanse. Det er i dårlige tider at vi må stå sammen som bransje og gjøre de riktige grep for å ikke miste kompetansen man har opparbeidet gjennom gode tider.

For stiftelsen er det viktig å ha god dialog både med rådgiverne på skolen og ungdommen. Et nytt prosjekt som de samarbeider med OLF om, fokuserer på jenter i realfag.

- Vi skal selvfølgelig ikke glemme guttene, men det er viktig å få inn jentene og vise dem at det er store muligheter for dem også her, forklarer Rojas.

- Denne næringen går i bølger og vi er også blitt påvirket av finanskrisen. Det siste året har vi har også vært aktive med å uttale oss nasjonalt overfor det politiske



miljøet med hensyn til krisen som har rammet flere av våre medlemsbedrifter, spesielt innen leverandør- og verftsindustrien. Gode rammebetingelser er viktig for

at våre medlemmer skal kunne utvikle seg. Stavanger er en maritim by, og svært unik med egen havn utenfor bykjernen som server hele regionen.

- Vi er litt framsynte her vestpå, vi har fått ting gjort, sier Rojas og påpeker viktigheten av styrking av samarbeidet og dynamikken i regionen.

Best på arbeidsplassergonomi

- Ny kontorpult?
- Nye møteromsmøbler?
- Planløsning og møblering av store kontorbygg?
- Eller bare hjelp til å stille inn kontorstolen?



ERGONOMI konsulentene™

Kontormøbler med funksjon & design

www.ergonomikonsulentene.as • telefon: 51 95 89 80

Vi møblerer for næringslivet



Marathon Petroleum Company

Noen av våre fornøyde kunder: • Wintershall • E.ON Ruhrgas • Seadrill • Seawell
• JWC (Nato) • Deloitte • Oceaneering • LETP • Smith International
• Tjeltna Eiendom • Malm Ørstad • BG-Norge • Sola Kommune • Viju

De unge inntar ONS

Onsdagen under årets ONS er det igjen duket for nettverkstreff for unge i energibransjen i Stavanger. Det er Næringsforeningens ressursgruppe energi – ung gruppe, som står bak arrangementet, og på programmet står både faglig og sosialt innhold.



Tekst: Elianne Strøm
Foto: Philip Tornes/BITMAP

Det er andre året gruppen arrangerer treff for de unge. Første gangen var under ONS i 2007 med over 220 deltakere. Arrangementet ble en stor suksess og positive tilbakemeldinger har gjort at de ønsker å gjøre det igjen. Leder for gruppen, Kim Richter og prosjektleder for årets konferanse, Jon Fløgstad, ser fram til å gjenta suksessen.

- Siden den gang har vi arrangert flere mindre samlinger med ulike tema, aktiviteter og foredragsholdere. Og slikt sett er ressursgruppen blitt en aktiv gruppe og en god møteplass for den yngre garde



Ressursgruppen gleder seg til å ønske unge velkommen på arrangementet i august. Fra venstre: Anna S. Gregersson, Jon Fløgstad og Cathrine Tjessem. Inga Lina Austnes, Erlend Randeberg og Kim Richther var ikke tilstede da bildet ble tatt.

som jobber innen energi i Stavanger-regionen, forklarer Richter.

FELLES UTGANGSPUNKT FOR FRAMTIDENS ENERGIREGION

Våren 2007 ble en den opprinnelige ressursgruppen for energi utvidet med en yngre del, med medlemmer i aldersgruppen 25 – 35 år. Bakgrunnen for etableringen var både å sikre og tydeliggjøre viktige energitema og interesser for framtidens ledere innenfor energirelatert virk-

somhet i regionen. Gruppens medlemmer representerer derfor også en betydelig bredde innen energi; kraft, olje, gass og oljeservice, herunder forsknings- og utdanningsmiljø.

Gruppen definerte våren 2007 en visjon, som fremdeles er gjeldende: Å skape et felles utgangspunkt for framtidens energiregion.

- Visjonen er ikke mer ambisiøs enn det den bør være for framtidens ledere og strategien de første årene har vært

Takt og tone på nett!

I Stavanger Konserthus kan regionens publikum oppleve kultur- og underholdning av ypperste klasse. I arbeidet med å nå ut til publikum med informasjon om hva som skjer, er nettstedet www.stavanger-konserthus.no blant de viktigste kanalene. Stavanger Konserthus har samarbeidet med Strong Nett AS i snart 10 år - la oss lage ditt nettsted også!

Strong Nett har i løpet av de siste 10 årene levert websider til ca 1300 organisasjoner i inn og utland. Kundene er alt fra små bedrifter til store internasjonale konsern. Strong leverer et publiseringssystem som er enkelt å bruke, svært funksjonelt og prisgunstig.

Kontakt oss idag så finner vi en løsning!

S T R O N G

www.strong.no tel 51 71 82 00



å skape en kraftfull nettverksarena for unge ansatte i energibransjen i Stavanger-regionen, sier Richter.

Tema for arrangementet under ONS 2010 er "Sustainable energy, illusion or reality".

- Vi ønsker å sette fokus på forholdet mellom fossil- og fornybar energi og hvilke løsninger som er realistiske på kort og lang sikt. Tema for ONS er som kjent "Energy for More People", og vi mener at vår vinkling er en viktig del av dette, sier Fløgstad.

Ressursgruppene i Næringsforeningen:

NiS har som mål å bidra til at Stavanger-regionens næringsliv er landets beste. For å sikre dette har styret i sitt arbeid for de enkelte bransjer, fagmiljøer og geografiske områder oppnevnt såkalte ressursgrupper.

Ressursgruppene er styrets forlenkede arm innenfor de respektive bransjer/fagmiljøer/geografiske områder, og representerer en meget viktig faktor for styret og NiS. Ressursgruppen for energi er satt sammen fra store og små bedrifter, nasjonale og internasjonale med tilknytning til energibransjen. Regionen lever av betydelige energiresurser. En viktig oppgave for gruppen er derfor å gi saklig informasjon om energi, nye energiformer og hvilke ressurser det fortsatt er på norsk sokkel med de positive ringvirkninger dette har på fremtidig sysselsetting.

NETTVERKSARENA FOR DE UNGE

Målgruppen for arrangementet er unge som jobber innen energibransjen. I gruppens øyne er man ung til man runder 40 år, men de påpeker at de nok slipper inn de som har rundet førti og ønsker å delta.

- Erfaringsmessig fra arrangementet under forrige ONS og de øvrige arrangementer, forventer vi at de fleste er mellom 25 og 35 år, sier Fløgstad.

- ONS tiltrekker seg mange folk fra bransjen, men har ikke et naturlig trekkplaster mot de yngre, og det er det vi ønsker å gjøre noe med, legger Richter til.

Målet med arrangementet er å sette fokus på et tema som er viktig og interessant, men enda viktigere er det for gruppen

pen å samle de unge i energibransjen på en arena som muliggjør diskusjon og relasjonsbygging.

- Vi bor i en region som er både avhengig og stolt av sin rolle i petroleumsnæringen, og samtidig har sterkt fokus på fornybar energi og framtidig energibalanse. Det tror jeg er et godt utgangspunkt for engasjement rundt vårt tema, sier Fløgstad.

Gruppen jobber med programmet i disse dager og lover både faglig og sosialt innhold. Men noen foredragsholder vil de ikke røpe enda.

- Vi håper å sette vår regionale situasjon og handlinger inn i en større sammenheng gjennom internasjonale, nasjonale og regionale foredragsholdere. På denne måten får vi et bilde av den globale energisituasjonen. Hvordan dette påvirker den enkelte av oss, og litt om hvordan du og jeg kan bidra, sier Fløgstad og fortsetter: - Etter foredragene blir det mingling og noe å bite i før vi drar samlet ned til festivalen i Vågen. Jeg håper og tror at det blir en interessant og hyggelig kveld.

-Vi vil sende ut ytterligere informasjon om arrangementet gjennom vårt eksisterende nettverk, via Rosenkilden.no og Næringsforeningens medlemsbedrifter. Påmelding til arrangementet vil skje via Rosenkilden.no og er åpen for påmelding allerede nå, oppfordrer Richter.

"Ung Energi" er en del av "Ressursgruppen for energi" i Næringsforeningen i Stavanger-regionen og består av:
Kim Richter, Lyse AS (leder)
Jon Fløgstad, Ernst & Young
Anna Sofia Gregersson, Statoil ASA
Cathrine Tjessem, ONS
Erland Randeberg, IRIS
Inga Lina Austnes, Talisman Energy Norge AS

De beste overnattingsfasiliteter, særegne konferanserom og et meget godt kjøkken.

Stikk innom for en omvisning før du bestiller neste seminar.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

www.fjordbris.no - tlf. 51 72 41 72 mob.90 87 67 07





Suksess for spleiselag

I 2007 gikk flere næringslivsaktører sammen med Universitetet i Stavanger for å bygge opp en mastergrad i finans. Bakgrunnen for samarbeidet var å styrke finansmiljøet i regionen. Spleiselaget ble en suksess, og Harald Espedal, som leder stiftelsen, er utrolig fornøyd med både samarbeidet og resultatet.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Philip Tornes/BITMAP

Aktørene i Stiftelsen for anvendt finans (SAFI) er SKAGEN Fondene, Sparebank 1 SR-Bank, HitecVision Private Equity, Sandnes Sparebank, GE Money Bank, Statoil og Universitetet i Stavanger (UiS). Harald Espedal er administrerende direktør i SKAGEN Fondene og en av initiativtakere til studiet som SAFI har finansiert. En evaluering av studiet står nå for tur.

UTMERKET SAMARBEID MELLOM UIS - NÆRINGSLIV

Kan du si noe om bakgrunnen for initiativet og gjøre opp en status for arbeidet så langt?

- I 2007 var vi en gruppe fra finansbransjen og Universitetet i Stavanger som ønsket å bygge et tungt finansmiljø i regionen. Vi laget en beskrivelse for hvordan en master i finans burde se ut. Vi tok utgangspunkt i behov og kompetansekrav og ble enig om en felles plattform, deretter hvor mye det vil kreve av bemanning ved UiS og laget et budsjett. Budsjettet var på fire millioner kroner pr år i fem år, totalt 20 millioner kroner, hvorav halvparten dekkes av UiS og halvparten av næringslivet. Spleiselaget endte opp

Disse har bidratt til opprettelsen av masterstudiet i finans:

SKAGEN Fondene
Sparebank 1 SR-Bank
HitecVision Private Equity
Sandnes Sparebank
GE Money Bank
Statoil
Universitetet i Stavanger (UiS)

I tillegg har First Securities, Pareto Securities, Sparebanken Vest bidratt med økonomiske midler for å fremme FoU innen finans.

på nesten seks millioner kroner, forteller Harald Espedal.

- Vi har faktisk mer midler tilgjengelig, men det er knapphet på lærekrefter, forklarer han.

Fra næringslivets side er det organisert en stiftelse hvor styret består av bidragsyterne pluss én representant fra Næringsforeningen. UiS møter i styremøtene og gir status på framdrift på miljøet og studiet.

- Styret foretar bevilgningsvedtak ift. behov, sier Espedal og fortsetter: - Studiet er snart tre år, så vi kan oppsummere med at samarbeidet med fagmiljøet ved UiS har gått utrolig bra. Videre er jeg imponert over hvor raskt de fikk opp studiet med en bred fagplan. Det er ventet at 20 studenter blir uteksaminert i år og at tallet øker til 30 neste år.

KOMPETANSE, KOMPETANSE, KOMPETANSE

Hva er motivasjonen for å sette i gang denne satsingen?

- Årsaken til at vi gjør dette, er at vi i finansnæringslivet ønsker et sterkt finansmiljø ved Universitetet. Næringslivet har betydelig behov for kompetanse på kort og lang sikt. Årlig utdannes rundt 30 studenter, noe som vil styrke næringen, mener Harald Espedal.

Hva må til for å lykkes i det videre arbeidet?

- Vi planlegger i første fase i et fem-årsperspektiv, hvor fokus er på å styrke og realisere målsetningene. I neste fase blir det å bygge videre på våre erfaringer og resultater. Universitetet jobber jevnt og trutt med rekruttering, og har fått tak i flinke folk. Rekruttering tar tid og må jobbes med kontinuerlig. Det viktigste for å lykkes, er først og fremst å få gode lærekrefter som gir gode studenter og gode hoder til næringslivet, avslutter Espedal.

Det kommer hele regionen til gode.

POSITIVE MELDINGER FRA UIS

Når det gjelder rekrutteringen av studenter, er dette studiet blant de mest popu-

lære, kan instituttleder for økonomi og ledelse, Bjarte Ravndal, ved Universitetet fortelle. Det er totalt 50 studenter på anvendt finans, fordelt på to kull à 25. Av totalt 60 studenter som blir tatt opp på økonomi og finans, går 25 på anvendt finans, 30 på risikostyring og 14 på samfunnsøkonomi.

Hva er årsaken til at dette studiet er så populært?

- Dette studiet, anvendt finans, er en profil i siviløkonomutdanningen. Det betyr at på mastergradsutdanning er dette et fordypningsområde og studentene blir siviløkonomer. Det er ni institusjoner i Norge som tilbyr siviløkonomutdanning.

Finans i seg selv er populært i hele landet. Det viser trendene i de fleste siviløkonomutdanningene. I tillegg er det klart vi har et stort og viktig miljø her i regionen som kan tilby spennende jobbmuligheter, sier Ravndal. Han er meget fornøyd med samarbeidet med næringslivet.

Hvilke utfordringer ser du for at satsningen skal lykkes?

Det viktigste er å fortsette å rekruttere lærekrefter. Summen av gode studenter og en tilstrekkelig fagstab er det viktigste, mener Ravndal. Institutt for økonomi og ledelse som Ravndal leder, samarbeider med institutt for industriell økonomi, og dette er et samlet fagmiljø på mellom 40 og 50 stillinger. Vi har arbeidet målbevisst for å sikre en kjernekompetanse innen finans, og nå er vi i overkant av 10 stillinger på dette området.

Neste mål for oss er å etablere Handelshøgskolen ved UiS basert på samarbeid mellom flere institutt, og dette vil bidra til enda bedre og mer stabil rekruttering av studenter og fagfolk. SAFI er med andre ord med på å skape noe utover finanssatsningen.

- Det er ikke til å stikke under en stol at kjeder som ikke har noen administrative funksjoner lokalt eller noen form for lokal tilhørighet, ofte er vanskelige å få med når du skal løfte i fellesskap, sier Ronny Knag i Byen.



Å med gratispassasjerene?

- Verdien av fellesskapet må synliggjøres

Alle organisasjoner som jobber til det beste for fellesskapet, har gratispassasjerer som surfer på andres innsats. – Vi må synliggjøre verdien av medlemskapene og gjøre en enda bedre jobb. Det er den enkle resepten for å få enda flere med, sier styreleder Ronny Knag i Byen.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Philip Tornes/BITMAP

Han får støtte fra Kjetil Borgersen i Stavanger Gårdeierforening.

- Vi må ha en attraktiv agenda og jobbe for saker som er interessante. Det er den beste måten vi kan få med flest mulig, sier Borgersen, som er styreleder i Gårdeierforeningen.

De organiserer mellom 60 og 70 huseiere i Stavanger sentrum. Disse representerer rundt 60 prosent av de næringsarealene som er til leie i bykjernen. I fellesskap jobber de for å øke verdien av eiendommene.

- Vi er kun ti år gamle, og synes selv det er godt gjort at vi har såpass mange med oss. Men vi skulle selvsagt hatt enda flere medlemmer, sier Borgersen.

Ronny Knag i Byen, som organiserer virksomheter hovedsakelig innenfor detaljhandelen i Stavanger, vedgår mer enn gjerne at det er surt at ikke alle er med når mye av det som gjøres kommer alle til gode – uansett.

- Vi gjør en jobb for å skape aktivitet og få flere handlende til sentrum. Det kommer selvsagt alle til gode, uansett om de er medlemmer eller ikke. Men vi kan ikke frelse alle. Det må vi bare akseptere, påpeker Knag.

FRAMTIDEN I FELLESKAP

Regiondirektør Hallvard Ween i NHO Rogaland mener utfordringen ligger i å få flest mulig til å se nytten av å spille på lag.

- Resultatene her og nå må du ofte stå for selv, men fremtiden skapes i fellesskap. I medgangstider, når alt går hurtig framover, kan du få god fart av å sitte på hekkbølgen. Men når farten avtar, kommer du ingen vei på den måten, sier Ween.

NHO har heller ikke alle med seg. Totalt 1647 medlemsbedrifter i Rogaland



- Med den spredningen og størrelsen vi har er vi godt representative. Det samme er Næringsforeningen som en motoffentlighet, mener Hallvard Ween i NHO.

som til sammen sysselsetter 73900 arbeidstakere, er likevel betydelig. Det er på nivå med Næringsforeningen, som har rundt 1500 medlemsbedrifter i Stavanger-regionen.

- Med den spredningen og størrelsen vi har er vi likevel godt representative. Det samme er Næringsforeningen som en motoffentlighet, mener Ween.

Og selv om alle vil ha med seg flest mulig, tror Borgersen vi tross alt er flinke til å samarbeide og dra i fellesskap her i regionen.

- Det bekrefter blant annet konjunkturbarometeret hver gang det legges fram. Vi er flinke til å gå hånd i hånd, men vi blir selvsagt aldri flinke nok, sier Borgersen.

FÅ FRAM FORSKJELLENE

Både Ween, Borgersen og Knag mener det er viktig å være synlig og gjøre en god jobb for medlemmene. Slik blir det fort enda flere medlemmer av. Knag, som også har bakgrunn som senterleder i

Sandnes sentrum, mener det også er viktig å lage medlemsfordeler som gir medlemskapet en synlig verdi.

- En pris for medlemmer og en for andre, er viktig å få fram. Men den endelige resepten på denne problemstillingen er det ingen som har, sier han.

Og legger til:

- Det er heller ikke til å stikke under en stol at kjeder som ikke har noen administrative funksjoner lokalt eller noen form for lokal tilhørighet, ofte er vanskelige å få med når du skal løfte i fellesskap.

Ween er også opptatt av at de ulike organisasjonene må være tydelige om hvem de er, hva de holder på med og for hvem.

- Det er mange gode hjelpere – men ikke alltid like lett å skille dem fra hverandre, mener Ween.

Da er det heller ikke rart at noen velger å stå utenfor fellesskapet.

Næringsforeningen vurderer

Hvordan kan Næringsforeningen bli en enda mer interessant arena for unge i næringslivet? Vi inviterte fem unge ledere til en idédugnad.



Tekst: Harald Minge

De er unge, men har allerede betydelig fartstid i næringslivet. Studentlivet har de gjort seg ferdige med. Nå vil de bygge ut nettverket og tilegne seg mer kompetanse, men helst sammen med like-sinnede. I februar var de til stede på et møte med tittelen "Et møte for næringslivets unge" som Næringsforeningen og Sandnes Junior Chamber arrangerte. Temaet var hvilken rolle unge vil spille i Rogalands fremtidige næringsliv, og hvor de unge fremadstormende skal møtes for felles utvikling?

VURDERER EGET TILBUD FOR UNGE

Sammen med 40 andre var Marit Tesdal, Tormod Tønnesen, Roy Morken, Susanne Wærholm og Steinar Hellesøy engasjerte deltakere på møtet. Etterpå ble de invitert til en idédugnad i Rosenkildehuset. Næringsforeningen vil vurdere et eget tilbud til de yngre medlemmene, og ønsker derfor innspill på hva som er avgjørende suksessfaktorer.

- Dere er en gubbeforening, men jeg elsker å snakke med gamle gubber, sier Susanne Wærholm med glimt i øyet. Hun er branding og communication-manager i Skanem og mener at en generasjon nesten er usynlig i næringslivet.

- Det dreier seg om de som er på vei opp, som er ferdige med studenttiden, men som er under 40. Dette er en kjemperessurs som kan vekkes til live hvis den får utvikle seg i de rette omgivelsene. Med en egen satsing kan Næringsforeningen fange disse opp. Det vil gjøre organisasjonen mer komplett og gjøre den i stand til å representere en bredere del av næringslivet, sier hun.

Samme innhold, men ny form



Marit Tesdal er Key account manager i Ergo Group. Hun mener at Næringsforeningen er en spennende møteplass, men at et eget forum for unge kunne gjort noe med rammen rundt.

- Vi snakker nok like mye om betydningen av form som av innhold og tema. Det faglige er allerede svært godt ivaretatt i Næringsforeningen. Nå gjelder det å skape en arena for unge hvor nettverksbygging vektlegges enda mer. Når det gjelder foredrag og seminarer, mener jeg det er mer å hente blant unge ved å bruke eksempelets makt framfor akademikere som foreleser. Få fram nye bran-

sjer, la oss få høre suksesshistoriene om folk som har klart det. Stadig flere av oss har dessuten studert og arbeidet i utlandet og har en masse impulser fra ulike arbeidskulturer, sier hun.

- Et godt poeng. Igjen: Vi er ikke studenter og vi vil ikke ha med studenter. For å sette det på spissen; på våre møter vil vi ikke ha pizza og øl, men ost og vin!

FLEST MULIG MÅ MED!

Steinar Hellesøy, process engineer i GDF Suez vil ha med flest mulig:

- Vi snakker om en arena som til nå ikke har eksistert, men som det er et



Ungdommen inntar Næringsforeningen.
Fra venstre: Roy Morken, Steinar Hellesøy,
Tormod Tønnesen, Susanne Wærholm og
Marit Tesdal. Foto: Harald Minge

stort behov for. Spørsmålet er hvordan vi skal avgrense et ungt forum og hvem det skal være til for? Skal vi sette en øvre aldersgrense, og skal vi stille krav til arbeidserfaring? Vil dette være et forum for ledere?

- Lederdefinisjonen er ikke som før. Organisasjonene er flatere og den enkelte har mer innflytelse. De aller flinkeste er kanskje de som ikke vil bli ledere, men som i realiteten representerer den mest verdifulle arbeidskraften. Disse må vi få med, sier Wærholm.

- Enig. Vi kan jo heller ikke stå i døren og avkreve visittkort fra de som kommer.

Vi må fange opp de som ikke har all verdens arbeidserfaring også, de som er på vei opp, sier Tormod Tønnesen.

Om det bør eksistere en aldersgrense er panelet ikke helt enige i. Nei, sier Tesdal! Ja, sier Wærholm!

Panelet er opptatt av at et ungt forum ikke skal framstå som noen konkurrent til den øvrige virksomheten i Næringsforeningen og på ingen måte virke ekskluderende. Tvert imot tror de at en slik satsing kan bidra til at flere yngre i næringslivet tidligere blir introdusert for Næringsforeningen, og at de dermed benytter seg av det øvrige møtetilbudet

eller bidrar til arbeid i ressursgruppene.

- Dessuten ligger det til rette for fellesarrangementer i stor skala. Denne miksen i alder kan føre til mange spennende diskusjoner og interessante nettverk, sier Morken.

De fem tror også at Næringsforeningen kan modernisere kommunikasjonsarbeidet og nettverksbyggingen ved å styrke satsingen på sosiale medier. Det gjelder å være til stede i de kanalene hvor de unge ferdes og tilpasse seg vanene til de kommende generasjoner.

Til slutt understreker paneldeltakerne at målet tross alt er å gjøre en innsats for næringslivet i regionen.

- Jeg tror virkelig vi kan få til noe. Det finnes mye kraft og stort pågangsmot. Ved hjelp av vår målgruppe kan vi få satt saker på dagsorden. Kanskje kan vi for eksempel bidra til å gjøre regionen attraktiv og gjøre en innsats for å hente hjem kompetente folk herfra som studerer i andre byer, avslutter Wærholm.

SPENNENDE TANKER

Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen, synes tankene fra idégruppen er spennende.

- Næringsforeningen er i konstant utvikling og alltid på jakt etter nye måter å forbedre medlemstilbudet på. Når det kommer så sterke signaler fra medlemmer, skal vi lytte. Det er nemlig medlemmene vi er til for og ikke motsatt. Vi har lenge vurdert et tilbud av denne typen, så får de neste månedene vise hva vi ender opp med. Dette harmonerer for øvrig fint med Næringsforeningen kvalitetsprosjekt "Smarter chamber" som er midt inne i sin mest intense fase, sier han.

HAR DU INNSPILL:

Næringsforeningen har iverksatt et prosjekt for å vurdere en etablering av et forum for yngre medlemmer. Dersom du har innspill eller forslag kan du sende en e-post til post@stavanger-chamber.no, eller simpelthen ringe oss!

DETTE ER GRUPPEN:

Tormod Tønnesen, Supply chain manager i NorSeaGroup.

Susanne Wærholm, Branding and communication-manager Skanem.

Steinar Hellesøy, process engineer GDF Suz.

Marit Tesdal, Key account manager Ergo Group.

Roy Morken, student.

Nyttig lærdom

Laura Eid (26), fransk trainee i EU-kommisjonens avdeling for transport- og energi

- Hva visste du om Stavanger før du kom hit?

Jeg ble kjent med flere nordmenn da jeg studerte i Storbritannia. Etter hvert fant jeg ut at Stavanger var Norges og Europas energiknute-punkt. Dette er andre gang jeg er i Norge, men første gang jeg lærer om den norske olje- og gassnæringen.

- Hva er dine synspunkt på oljeindustrien?

I dag vet vi at uten fossilt brensel ville vi ikke klart oss. Vi er svært avhengige av olje og gass, men den oljebaserte økonomien er på vei ut. Jo tidligere energibedriftene innser dette, desto bedre posisjonert vil de være til å utnytte framtidsrettede muligheter. Alle snakker om vårt felles mål om å redusere energiforbruket vårt og utvikle alternative energikilder, men jeg spør meg selv om vi er bevisste på og villige til å akseptere at vi må endre våre vaner og luksuser for å leve i et karbonfritt samfunn?

- Hva ønsker du å jobbe med etter oppholdet i EU kommisjonen?

Jeg har fått jobb i et belgisk konsulentbyrå som evaluerer EUs finansieringsprogrammer. Det betyr at EU kommisjonen vil bli min klient.

- Hva synes du om at Norge ikke er medlem av EU?

Gjennom mine studier har jeg møtt unge nordmenn som både er for og mot EU-medlemskap. Jeg forstår begge sider. På den ene siden har EU blitt oppfattet som en trussel for den særegne og suksessfulle nordiske sosialmodellen. Norge er også en autoritet i internasjonale relasjoner, og vil kanskje ikke dele sin suverenitet, men i vår globaliserte verden – er Norges "observatørrolle" nok for dere når viktige saker diskuteres i EU og med andre internasjonale partnere?

- Hva ser du fram til med besøket i Stavanger-regionen?

Jeg gleder meg til å møte folk som arbeider her og se hvordan de lever. I tillegg håper jeg å høre deres tanker om olje- og gassindustrien, og hvilken rolle næringen har i Europa og resten av verden. Jeg assosierer Norge med en åpen, avslappet og morsom stemning, og gleder meg til resten av besøket.



25 traineer fra EU-kommisjonen var på tre dagers besøk i Stavanger for å lære om Stavanger-regionens energiklynge. Her er de på besøk hos ordføreren i Stavanger, Leif Johan Sevland. Foto: Philip Tornes/BITMAP

Morgendagens EU-topper lærer om Stavanger-regionen

25 traineer fra Europakommisjonen var nylig på besøk i Stavanger for å lære om norsk energiindustri og hvordan den påvirker EUs energisikkerhet, bærekraft og konkurranseevne. Før besøket var det få av dem som kjente til Stavanger.

- Jeg visste ikke noe om Stavanger og svært lite om Norge, sier Marina Cocke fra det britiske transportdepartementet.

Etter tre dager i Stavanger-regionen har traineene besøkt Statoil, Lyse, ONS, Norsk Oljemuseum og Oljedirektoratet. De har diskutert energi med folk som jobber i energibransjen, sett Lysefjorden, smakt mat fra Stavanger-regionen og møtt ordføreren i Stavanger.

Leder for Stavanger-regionens europakontor mener slike besøk er viktige for Stavanger-regionen.

- Vi ønsker å være en ledende energiregion. Etter at EU utviklet sin egen energi- og klimapolitikk i 2007 er Europakommisjonen blitt en enda viktigere politisk aktør både for våre bedrifter, kommuner, forskere og næringsliv. Det er derfor viktig at vi har et godt samspill med Europakommisjonen. Stavangerreisen gir oss mye "goodwill" i kommisjonen og sprer kunnskap om regionen ved at traineene bl.a. holder presentasjoner om besøket for avdelingen sin når de er tilbake i Brussel. Etter oppholdet i Europakommisjonen går disse traineene ofte ut i jobber hos EU-institusjonene, hos lobbyister,

nasjonale myndigheter og til Statoil som bevisst leter etter talenter i denne gruppen. Det er selvsagt også viktig for oss i Stavanger-regionen å møte krevende unge europeere og diskutere gass, vind og klimapolitikk med. Dette er flinke og inspirerende unge mennesker. Å lytte til dem gir meg tro på framtiden, sier Pål Jacob Jacobsen.

KULTURBYEN VAKTE INTERESSE

Det er fjerde gang Stavanger-regionens Europakontor og Greater Stavanger arrangerer besøket for EU-traineene.

- Initiativet til den første turen kom fra en ung bosnisk trainee som var med sin sjef på en presentasjon av Stavanger2008 i Brussel sommeren 2007. Bosnieren kontaktet ordfører Leif Johan Sevland som tente på ideen. Vi tok så over prosjektet som flere andre europeiske regioner misunner oss, forteller Jacobsen.

Evalueringer fra tidligere deltagere har vært veldig positive.

- Deltagerne fra de forrige reisene sitter nå i bra posisjoner i Brussel og hovedstedene og har fortsatt sitt Stavanger-nettverk intakt. Vi regner med at mange av deltagerne tar med seg kunnskap om Stavanger-regionen når de beveger seg oppover i hierarkiet.

Vi merker også åpne dører i Brussel for besøk fra Stavanger-regionen og vi tror at prosjektet bidrar til dette, sier Jacobsen.

Av Cathrine Gjertsen

DRIVSTOFFGJERRIG, LETTKJØRT OG ENESTÅENDE KOMFORT

Hos oss får du
finansiering med
fast rente!



Kampanjetilbudene gjelder ut
feb. 2010. Signerer du kontrakt
innen denne frist, får du
**VINTERDEKK PÅ ALU.FELGER
KOSTNADSFRITT.**

VOLVO V50 DRIVE

*Privat leie: 1 990,- inkl. mva.

*Forskudd: 55 000,- inkl. mva.

*Total kjørelengde: 45 000 km

Utstyrspakken Momentum:

- Dual-Xenon hovedlys
- Elektrisk klimaanlegg
- Cruisekontroll
- Fjernkontroll for stereo i rattet
- Parkeringsvarmer med timer
- Regnsensor
- Skinntrukket ratt, girspakhode og håndbrekk
- Alarm
- Armlene bak m/koppholdere
- Av/på bryter for kollisjonspute pass.
- Bluetooth handsfree
- High performance stereo m/USB-uttak
- IAQS- interior Air Quality System
- Vinterdekk på alufelger

DRIVE

KAMPANJEPRIS VOLVO V50 DRIVE

Kverneland Edition kr 299 900,-

*VOLVO PRIVAT BILLEIE

Nå kan du leie denne bilen for kr 1 990,- pr. mnd. inkl. mva.

Frakt og leveringskostnader er alltid inkludert i våre priser!



DRIVE

KAMPANJEPRIS VOLVO V70 DRIVE

Kverneland Edition kr 359 900,-

*VOLVO PRIVAT BILLEIE

Nå kan du leie denne bilen for kr 2 499,- pr. mnd. inkl. mva.

VOLVO V70 DRIVE

*Privat leie: 2 499,- inkl. mva.

*Forskudd: 69 000,- inkl. mva.

*Total kjørelengde: 45 000 km

Utstyrspakken Kinetic:

- Elektrisk klimaanlegg
- Cruisekontroll
- Fjernkontroll for stereo i rattet
- Parkeringsvarmer med timer
- Skinntrukket ratt, girspakhode og håndbrekk
- Rails
- Alufelger 16"
- Bluetooth handsfree
- Av/på bryter for kollisjonspute pass
- Oppvarmet baksete
- Radio/Cd performance 1 CD
- Koppholdere 2 stk midt.foran
- Inttrekk Sundby Tek/T-Tec
- Vinterdekk på alufelger

VOLVO V50 DRIVE FRA KR 277 900,-

VOLVO V70 DRIVE FRA KR 349 900,-

Volvo. for life



Stavanger/Sandnes
(Forus)
Stokkamyrveien 26
Tlf: 51 84 03 00

Åpningstider:
Mandag - fredag 08.00 - 16.30
Tirsdag 08.00 - 20.00
Lørdag 10.00 - 14.00

Kverneland Bil
www.kvernelandbil.no
Vi tar ansvar!

STAVANGER • SANDNES • BRYNE • STEINKJER • TRONDHEIM • BERGEN • DRAMMEN • OSLO

Rogaland skal ut i Verden

Den 9. mars går startskuddet for "nye" Rogaland i Verden. Målet er å hjelpe næringslivet i Rogaland til å styrke sin internasjonale konkurransekraft.

Rogaland i Verden ble etablert i 2007 av NHO Rogaland og Greater Stavanger, men blir nå revitalisert og supplert med noen nye aktører. Med på laget er fylkeskommunen, Ryfylke IKS, Næringsforeningene, LO, Innovasjon Norge, Dalanerådet og Haugaland vekst.

- Jeg tror vi har funnet fram til en bra struktur på dette, sier Leiv Roald Thu i NHO Rogaland, som har sekretariatsfunksjonen. Den 9. mars skal det avholdes et møte mellom partnerne hvor den videre veien planlegges.

GODT I GANG

- Vi er allerede godt i gang. Akkurat nå er vi i ferd med å etablere et nettsted hvor næringslivet får en oversikt over virkemiddelapparatet og de ulike aktørene i nettverket som kan være til hjelp. Ikke minst er det viktig å få formidlet alle de pågående aktivitetene våre. Allerede har vi på plass en styringsgruppe som igjen skal etablere faglige arbeidsgrupper som kan jobbe med delprosjekter og ulike aktiviteter. Fortsatt er vi imidlertid litt på leting etter formen, sier han.

Bakteppet for prosjektet er behovet for å ha en offensiv holdning til den globale konkurransen.

- Det er helt nødvendig å synliggjøre det regionale virkemiddelapparatet. Det blir en oppgave for oss å tilrettelegge for at det blir lettere å finne fram i denne jungelen. Innovasjon Norge kan for eksempel tilgjengeliggjøre betydelige ressurser, og vi vil bidra med informasjons-spredning. Vår målgruppe er kanskje først og fremst små- og mellomstore bedrifter som i utgangspunktet ikke har ressurser til å operere i et globalt marked. Bedre tilgang til hjelpemidler og økt kompetanse vil forhåpentligvis stimulere til global opptreden, sier Thu.

FEILENE ER ALLEREDE GJORT

Han tror det er aktuelt å arrangere noen møter i året.

- Vi har etablert et nettverk som vil være til stor hjelp for alle som vil ut. Ved å skape en møteplass, kan vi bidra til kompetanseutveksling, informasjons-spredning og inspirasjon. Aktørene som er med i Rogaland i Verden har mye å tilby, så nå gjelder det å ta ut synergieffekter av et samspill, sier Thu.



- Det er helt nødvendig å synliggjøre det regionale virkemiddelapparatet. Det blir en oppgave for oss å tilrettelegge for at det blir lettere å finne fram i denne jungelen, sier Leiv Roald Thu. Foto: Philip Tornes/BITMAP.

Næringslivet etterspør forskjellig type informasjon i forbindelse med utenlands-handel.

- Vi har en portefølje med mye erfaring, og det gjør at de som søker seg mot oss kan slippe å gjøre de feilene andre har gjort før dem, sier Thu, som tror det er viktig at regionens næringsliv – uansett

bransje – forbereder seg på mer konkurranse utenfra.

- Å være med ute bidrar ofte til å styrke konkurranseevnen hjemme. Så lenge den globale konkurransen stadig blir mer påtrengende er det nok best å være i angrepsposisjon, sier Thu.

Av Harald Minge

Nå skal høyhastighetstog utredes

Samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa har gitt Jernbaneverket to år til å utrede høyhastighetstog i Norge. - Jeg er godt fornøyd med mye i det mandatet som er gitt, men er svært skeptisk til at Jernbaneverket får det siste ordet, sier daglig leder Jørg Westermann i Norsk Bane.

Det er Norsk Bane, i samarbeid med Deutsche Bahn, som står bak den private utredningen av høyhastighetstog fra Bergen og Stavanger over Haukeli til Oslo, samt strekningen Oslo-Trondheim. Den ble presentert li fjor - og var en direkte

årsak til at Stortinget tok med høyhastighetstog i Nasjonal Transportplan.

- Jeg er godt fornøyd med at utredningsarbeidet er kommet i gang og at utviklingen går i riktig retning. Mange av punktene i mandatet som er gitt Jernbaneverket, er en bekreftelse av våre synspunkter. Det legges opp til at vi må ha en nasjonal strategi for høyhastighetstog som omfatter både persontransport og gods på alle intercitystrekningene, at det skal være konkurransedyktig i forhold til fly og at utbyggingen ikke starter før vi ser helheten. Alt dette er poeng vi har

tatt opp tidligere, sier Westermann.

Samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa (Sp) la fram mandatet for utredning av høyhastighetsbane i Norge i februar, to måneder senere enn opprinnelig planlagt. Blant alternativene som også skal utredes, er en videreføring av dagens jernbanepolitikk, altså en løsning som bygger på det eksisterende jernbanenettet.



Jørg Westermann



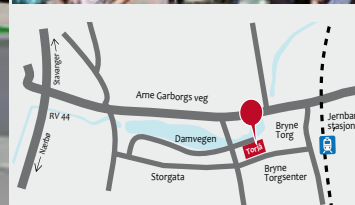
**Din lokale kompetansepartner:
Revisjon. Virksomhetsutvikling.
Internkontroll. Skatt og avgift.***

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

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Næringslokaler til leie i nybygg på Bryne Torg



For mer informasjon eller prospekt,
kontakt prosjektleder Arild Lunde.
Telefon 92 88 77 94
Mail: arild@alc-as.no

Midt i Bryne sentrum, med fasader mot Storgata og Torget, er det ledige lokaler i prosjektert nybygg. Bygget har moderne arkitektur, med utstrakt bruk av stål, glass og murflater. Lokalene kan tilpasses leietakers behov.

Underetasje:

1. etasje:

2. etasje:

200 m². Velegnet som serveringssted, men også for butikk eller annen virksomhet
900 m² lokaler med inngang fra Storgata. Fantastiske lokaler på gateplan
890 m² lokaler. Egner seg godt til kontor, men kan tilpasses annen virksomhet





Viking til Champions League? Hvorfor ikke? Åge Hareide gleder seg til seriestart og har allerede blitt smittet av den stavangeriske optimismen.

Åge Viking

PROFILER 42—43

2009-sesongen var meget forglemmelig for Viking. Det var frustrasjoner på og utenfor banen. Det var sjokkerende poengtap og langt mellom smilene blant spillere og publikum. Det endte med at trener Uwe Rösler ble løst fra kontrakten. Inn kom Åge Fridtjof Hareide (56). Det var som et vekkelsesmøte på Viking stadion da han ble presentert på et åpent møte sent på høsten i fjor. Smilene var tilbake, og det var som om hele klubben var født på ny, hvilket selvfølgelig skal mye til etter 111 års eksistens.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Philip Tornes/BITMAP

I kantinen på Viking stadion later det til at smilene har holdt seg. Gamle medlemmer samles til lunsjtid og mimrer muligens tilbake til gamle dager da blant andre Åge Hareide og Molde inn tok Stavanger stadion i 1970-80-årene. Hareide hadde Olav Nilsen som fotballforbilde, ble landslagskompis med Viking-spillere som Svein Kvia, Sigbjørn Slinning og Erik Johannessen og senere dagens assistenttrener Svein Fjælberg og nylig tilsatte direktør Bjarne Berntsen. Han var også U-landslagstrener for Inge Valen. Et muligens fatalt møte ettersom Inge Valens sønn, Kristian, fikk Hareide som bortimot favorittobjekt som imitator. Men vi har selv observert på televisjonen at Hareide ikke tar seg selv spesielt alvorlig av unge Valens imitering. Alt dette tyder på at det er en porsjon Viking-blod i Hareides ellers sunnmørske årer.

Den slags bakgrunn skaper relasjoner og en form for tilhørighet til regionen, og nå er han installert i en overgangseilighet i Hinna Park, og har kjøpt en ny leilighet like i nærheten som skal stå klar når kona snart kommer til byen for å holde ham med selskap.

Det gir ham selvsagt fortsatt grunn til å smile i det han kommer mot oss i kantinen på Viking stadion. Men denne dagen har kanskje det gode humøret også med det klimatiske faktum at han er bortimot reisefri til La Manga etter tidenes fimbulvinter i Stavanger-regionen.

- Det var til Stavanger vi kom tidlig i mars i sin tid for å spille på grønt gress, mimrer Hareide fra sin aktive periode og speider ut på en hvit gressmatte, parkeringsplasser med store snøhauger og en temperatur som ikke minner om Spania.

- Hvorfor Viking?

SPESIELT FORHOLD

- Jeg har hatt et spesielt forhold til Viking. Det startet med at Kjell Schou Andreassen hadde stor betydning for meg på A- og U-landslaget i sin tid og fortsatte med at jeg hadde mye med Viking-spillere å gjøre på landslaget. Det var en ryddig prosess i forkant av trenertilsettingen, og jeg er imponert av folkene i klubben.

”

Det er mange likhetstrekk mellom næringsliv og idrett. Det gjelder å utvikle mennesker, skape dynamikk, skape samhold og slagkraftige lag og utvikle evnen til å jobbe i team.

Det er god infrastruktur, et moderne stadion og det er gode tanker rundt drift. Forholdene er virkelig lagt til rette.

- Jeg er kommet til Viking for å gjøre laget så godt som mulig. Det er klart at det vil ta tid. Nå har klubben en målsetting som sier at klubben skal bli blant de fire beste i landet. Viking-laget i dag består av mange unge, lettbeinte og hurtige spillere, og de trenger tid å få erfaring.

Hareide ønsker også at Viking-spillerne skal satse på å få seg en utdanning ved siden av fotballen.

- Vi ønsker at spillerne skal ha et grunnlag fra videregående skole og siden ta moduler på universitetet. Til La Manga

har vi med lærerkrefter som kan undervise i visse fag. Det er viktig å finne en balanse mellom det fysiske og det som kan utvikle hjernekapasiteten. Spillerne har så pass god tid at de bør utvikle intellektet og ikke stirre ut i luften etter endt treningstid.

Nå har noen hevdet at en by kan ikke kalle seg en storby før det har en domkirke, universitet og et lag i Champions League. Kan Viking ta steget opp i Champions League?

- Det er klart at det er mulig. Nå gjelder det å utvikle sosiale og relasjonelle ferdigheter, få spillerne til å forholde seg til hverandre og gjøre hverandre gode. Viking er en sterk regional merkevare med identitet. Det er mange som er stolte over Viking i regionen. Jeg gleder meg til å jobbe i klubben og har et ønske om å glede mange. Viking betyr mye for mange.

REGIONEN

- Inntrykket av regionen?

- Det har skjedd en voldsom utvikling siden 1970-tallet. Oljevirkksomheten har forandret region fra å være en sjøfarts- og hermetikkby til en spennende internasjonal by som selvsagt er preget av oljevirkksomheten. Området er også preget av landbruk og jærbondens arbeidsomhet og har hatt ansiktet vendt mot vest. Det har gjort noe med folk.

Åge Hareide har vært en hyppig benyttet foredragsholder i næringslivssammenheng.

- Det er mange likhetstrekk mellom næringsliv og idrett. Det gjelder å utvikle mennesker, skape dynamikk, skape samhold og slagkraftige lag og utvikle evnen til å jobbe i team.

ENGLAND

Åge Hareide har hatt en meget innholdsrik fotballkarriere både som spiller og trener. Han fikk 50 landskamper for Norge, ble den andre norske spil-

leren etter Einar Aas som ble proff i Manchester City og Norwich. Der stiftet han bekjentskap med en fotballkultur som var en smule annerledes enn i fedrelandet og som han har beskrevet i bokform. Oppvarming på radiatorovn og en slurk whiskey før kampstart lignet ikke mye på norske oppvarmingsvaner. På den bakgrunn er det nesten utrolig at de engelske spillerne sprang mer enn andre, sparket lenger enn andre, men det tekniske repertoaret stod ikke helt i stil.

Bortsett fra oppvarmingen og alkoholinntak før kamp, var engelsk fotball noe som passet Hareide på 1980-tallet. Han vek ikke av veien for en duell, brettet opp ermene, trakk ned strømpene og lot det stå til. Det resulterte blant annet i manko på flere tenner etter en duell med Andy Gray. Helsemessig fasit ellers etter Englandsoppholdet er 60 sting i hodet og 25 sting på resten av kroppen.

TRENERKARRIERE

Men som vi vet: det er innsiden av hodet som teller. Hareides spillerkarriere ble avløst av trenergjerninger. Merittlisten er ganske enkelt imponerende. Det ble en trenergjerning som resulterte i tre seriegull i tre forskjellige land: Norge (Rosenborg), Danmark (Brøndby) og Sverige (Hälsingborg). Det er en trenerbragd som han kan dele sammen med celebre trenerkapasiteter som Giovanni Trapattoni, Jose Mourinho, Sven-Göran Eriksson og landsmannen Trond Sollied. I tillegg cupmesterskap med Molde, Rosenborg og Hälsingborg.

Han var nær et fotballmirakel ved å redde svenske Ørgryte som stod med skarve to poeng da han overtok høsten 2009. Men 25 poeng var ikke nok til å redde plassen.

Fire år som landslagstrener i fedrelandet ga ingen mesterskap, og høsten 2008 trakk han seg etter en sesong uten seire.

Men nå er han i ferd med, skal vi si, å gjenreise Viking.

Hareide kommer opprinnelig fra Hareid og fikk gjennombruddet som spiller i Ulsteinvik-klubben Hødd som 17-åring. Hødd var et fenomen i fotball-Norge. Et sted med snaue 5000 innbyggere, men like fullt med et lag i elitedivisjonen i 1970-årene.

ULSTEINVIK-FENOMENET

Ulsteinvik var et lite sted med guttegjenger som tilbrakte mye tid sammen, sier Hareide. Det var et godt samhold. Det var et miljø som var preget av kameratskap og som skapte identitet, og det var framfor alt mange gode spillere som brødrene Hallbjørn og Kjetil Hasund. De ble forbilder for oss. Det hjalp også at jeg var i slekt med Hasund-familien.

I dag er det nesten utenkelig at slike steder som Ulsteinvik og i den tid også

Steinkjer kan få fram lag i eliten.

Nå vet vi at det er de akademiske byene Oslo, Trondheim, Bergen og Stavanger som tiltrekker seg spillere både på nasjonalt og internasjonalt nivå.

I dag drømmer den oppvoksende slekt av fotballspillere om en proffkarriere. Det var også en drøm for Hareide som vokste opp i en tid med engelske tippekamper som la grunnlaget for den nesten religiøse dyrkingen av engelsk fotball i landet vårt.

Men Hareide koblet drømmen med utdanning. Han tok økonomisk-administrativ utdanning på DH i Molde, og spedde på med revisorutdanning.



Jeg gikk på revisorskolen i kullet etter Arne Larsen Økland, mimrer Hareide. Pussig nok havnet vi begge i proffkarriere siden. Arne dro til Bayer Leverkusen, og jeg til Manchester City i 1984.

GUTTEDRØMMEN

For meg var det guttedrømmen som gikk i oppfyllelse. Jeg var ferdig med utdannelsen og var etablert på landslaget.

Hareide hadde sin styrke i hodespillet, en egenskap som passer aldeles utmerket i engelsk fotball, men det skadet heller ikke at han hadde en utdanning og hjernekapasitet.

Det var en spennende tid i England. Det var fantastisk å ha som yrke selve guttedrømmen etter fire år med utdanning og så som så med penger. Det ble en annen hverdag, sier Hareide.

Hareide kom tilbake til norsk fotball og Molde før han viet seg til trenergjerningen fra 1987.

FORSKJELL

- Forskjell på å være trener i Norge, Sverige og Danmark?

- Det er ganske likt å være trener i Sverige og Norge. Det er det samme politiske systemet, begge er sosialdemokratiske land, det er grunnleggende familietradisjoner, og det er mennesker som er vant til å ta vare på hverandre. Danskene er mer liberale, er mer individuelle og ligger nærmere kontinentet. Danskene lever et annet liv, er opplært til å ta vare på seg selv. Danskene er fantastiske individualister, ikke spesielt prestasjonsrettet, de er mer lekne og av og på. Struktur og organisasjon er fyord. Derfor er det vanskeligere å bygge lag i Danmark enn i Norge og Sverige. Det er like fullt kjekt å være trener i de skandinaviske landene hver på sin måte. Fotballen speiler kultur og politisk system i de respektive landene.

Norge er en ung fotballnasjon. I 1970-årene og 80-årene satt vi med en følelse av at det er bare bronselaget fra 1938 som hadde prestert noe. Skillet kom da Norge kvalifiserte seg til to VM-sluttspill i 1994 og 1998. Det var 1969 og 1970-årgangene med spillere som Henning Berg, Lars Bohinen, Roger Nilsen, Stig Inge Bjørneby, Erik Mykland som var stammen i laget og som utviklet ferdigheter som kunne brukes i et landslag. Det er slett ikke tilfeldig at mange av disse har blitt fotballtrenere i den videre karrieren.

Men for alle trenere er det gudskjelov et liv utenom fotballen.

LITTERATUR

Jeg er for tiden opptatt av å lese bok nr 2 om Djengis Khan og har lest mye av Herbjørg Wassmo. Men som en som har bodd ved kysten har jeg også vært opptatt av Alexander Kielland. Skipper Worse var en av de første bøker jeg ble anbefalt å lese, men så står Kielland også på sokkel i Molde sammen med Ibsen og Bjørnson.

Dermed er Åge Hareide på en slags hjemmebane med litterær regional tilleggsballast.

Jeg er blitt godt mottatt i byen og det har vært kjekt å treffe både unge og gamle som er levende opptatt av Viking. Vi skal selge et positivt budskap, være folkelige og framfor alt ikke være arrogante.

Åge Hareide har allerede vært i Rogaland Teater, teatersjef Arne Nøst er sunnmøring må vite, og i heimen er det han som står for tilberedningen av fiskemiddagene som den erfarne fiskeren han er.

Så gjenstår det å se om han får napp på Champions League-plassen i fotball i tiden framover.



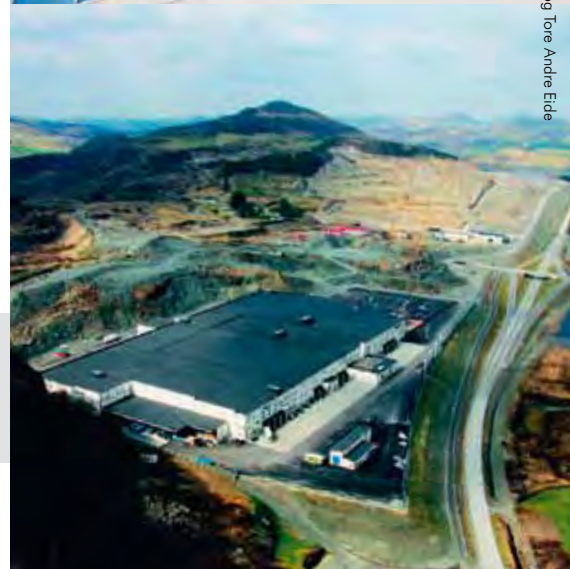
I Stavangerregionen skal det i årene fram mot 2040 skapes over 60.000 nye arbeidsplasser. Vi legger forholdene til rette for vekst og utvikling.

Attraktive tomter, sentralt i regionen

Forus Næringspark er en av de største i sitt slag i Norge. Den ligger sentralt til i grenselandet mellom kommunene Stavanger, Sandnes og Sola. Ved de vel 1000 bedriftene i området har nærmere 35.000 mennesker sitt daglige arbeid. Forus er stedet for et allsidig næringsliv. Olje og gass, høyteknologi, leverandørbedrifter, industri og produksjon – her finnes det meste. I tillegg kommer handel, god mat og drikke, alt det som gir gode opplevelser. Gjesdal Næringspark er det idelle lokaliseringssted for bedrifter innen industri-, lager- og transportvirksomhet. Med utgangspunkt nettopp her, kan man drive en effektiv distribusjon til hele regionen! Næringsparkene på Forus og i Gjesdal er regionens ledende utviklere av næringstomter. Har du planene, vil vi bidra til å skape mulighetene!

www.forus.no

www.gjesdal-skurve.no





Tore Medhus, konserndirektør for bedriftsmarkedsdivisjonen i SpareBank 1 SR-Bank.

Vokser i turbulente tider

Bedriftsmarkedet i SpareBank 1 SR-Bank fikk over 1200 nye kunder i 2009. Det er et resultat av høy aktivitet og fokus på kompetanseheving. Mye tyder på at 2010 blir et nytt godt år for bedriftsrådgiverne.

Divisjonen har lyktes i sin satsing på små- og mellomstore bedrifter.

- Vi fikk over 1200 nye kunder blant små- og mellomstore bedrifter ifjor. Satsingen over tid på vårt PRO-konsept gir gode resultater, og jeg er svært fornøyd med at vi har tilnærmet oss så mange nye kunder innenfor dette segmentet, sier Tore Medhus, konserndirektør for bedriftsmarkedsdivisjonen i SpareBank 1 SR-Bank.

Suksessen skyldes ganske enkelt god rådgivning, sterke relasjoner og attraktive produkter.

- Vi er svært opptatt av å finne gode, økonomiske løsninger for hver enkelt bedrift. I tillegg er det viktig for oss å kunne tilby kundene våre produkter som forenkler hverdagen, forklarer Medhus som har planer om å fortsette suksessen.

- 2010 er et mulighetenes år. Vi skal jobbe for å tilnærme oss nye kunder, på samme tid som vi skal pleie relasjonene til eksisterende kunder. Å ha en åpen og god dialog er vesentlig for et godt samarbeid. Vårt mål er å skape gode forretninger for kundene.

Det nye året ser på mange måter lysere ut enn fjoråret. Flere banker kan skilte med gode resultater, og tilgangen til kapital er bedre enn mange fryktet. Medhus er glad for det.

- Kapitalsituasjonen er god, og vi har rigget oss for et offensivt år. Vårt mål er å være en god sparringpartner for våre kunder. Tore Medhus, konserndirektør for bedriftsmarkedsdivisjonen i SpareBank 1 SR-Bank.

- Kapitalsituasjonen er god, og vi har rigget oss for et offensivt år. Vårt mål er å være en god sparringpartner for våre kunder.

Bedriftsmarkedsdivisjonen består av 180 medarbeidere med bred produkt- og bransjeerfaring. Divisjonen har spesialister innenfor sparing/innskudd, pensjon, skadeforsikring og betalingstjenester, i tillegg til bransjeavdelinger innenfor energi og maritim, bygg og eiendom og offentlig sektor.

ØNSKER DU Å SNAKKE MED EN AV VÅRE RÅDGIVERE, TA KONTAKT PÅ 02008.



>>
>>
PRESENTASJON AV
KONJUNKTURBAROMETER FOR
ROGALAND, STAVANGER 13.1.2010

REGNSKAPS- SJEF

>>
>>

>>
>>
PRESENTASJON AV
KONJUNKTURBAROMETER FOR
ROGALAND, STAVANGER 13.1.2010

TALL- KNUSER

>>
>>

Vi skaper arenaer der våre kunder møtes til faglig påfyll, nyttig menings-
utveksling og stimulerende sosial mingling. Her treffer du folk som vil det
samme som deg, nemlig å bli enda bedre på å gjøre gode forretninger.

Renaa på Stjernetreffet

Mesterkokken Sven Erik Renaa var årets første stjerne på Ressursgruppen for gründere sitt Stjernetreff 11. februar. Lokalet var fullt opp av forventningsfulle deltakere som ville høre den engasjerte kokken fortelle sin historie.

Renaa er to ganger Årets kokk og ble kåret til årets kjøkkensjef 2008. Han har vært deltaker på Det Norske Kjøkkenslaget siden 1998 og har vært leder for landslaget siden 2005. Han sto i bresjen da de ble verdensmestre og Olympiske mestre i 2008.

Renaa forteller at han som leder, både på landslaget og på jobb i restauranten er opptatt av motivasjon, nyskapning og å skape et godt serviceteam.

- Fokus på ny mat, nye råvarer og nye teknikker er viktige, både for å vinne konkurranser med landslaget og i restauranten, sier han. Vi må kunne tilby en nyskapende helhet.

EN PREMISSSKAPER FOR MODERNE MÅLTIDSOPPLEVELSER

Det er kun 10 uker siden Renaa åpnet sin restaurant i Stavanger, og så langt har det vært fulle bord hver kveld. Hans drøm har lenge vært å by på noe mer enn en type restaurant, og da lokalene til gamle

Craigs og Jans ble ledige, så han muligheten og slo til.

- Med disse to konseptene kan vi tilby mer, og noe for alle. Ikke minst får vi utnyttet råvarene til fulle. Det som vi ikke bruker nede, kan vi bruke oppe, forteller han – med henvisning til at han driver restaurant både i underetasjen og 1. etasje....

Renaa tilbyr noe for alle ganer. Matbaren, som er den uformelle delen, er et ująlete, koselig, spisested med høy stemning, rask service og matkvalitet av internasjonal klasse. Ønsker du en skikkelig gourmetopplevelse, er restauranten nede noe for deg. Her serveres mat og vin av ypperste kvalitet i flotte omgivelser, men med usnobbete service, påpeker Renaa.

Stjernetreffene er et initiativ fra Ressursgruppen for gründere, og det er lagt vekt på tid til mingling, erfaringsutveksling og nettverksbygging blant deltakerne. Dette er treffstedet for deg som ønsker å utvide ditt nettverk og samtidig få høre en spennende historie fra en av våre "stjerner".



Av: Elianne Strøm

Sven Erik Renaa har nettopp åpnet restaurant i Stavanger. Målet er å bli en av Norges viktigste og mest anerkjente restauranthus.



Kombiner møte i unike omgivelser med god mat og drikke i en rolig atmosfære

Hvorfor ikke forsøke et anderledes konferansested? Preikestolen fjellstue tilbyr: Gode konferansefasiliteter • spennende arkitektur • flere flotte turløyper som starter rett utenfor døren • kort reisetid fra Stavanger. Fjellstuens kjøkken er kjent for unike smaksopplevelser basert på lokale råvarer. Alle rettigheter. Be om tilbud.



Telefon: 51 74 20 74
post@preikestolenfjellstue.no
www.preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



KREATIVITET ER EN VIKTIG ENERGIKILDE

OUR CREATIVE ENERGY: Som energiselskap står vi foran mange utfordringer. Men løsningene finner vi ofte i vår egen kreativitet. I TOTAL vet vi at morgendagens løsninger vil være et resultat av vår evne til å tenke annerledes – i dag. Derfor er vår kreativitet en viktig ressurs.

Vi har stor tro på vår framtidige rolle som en viktig energiaktør i Norge. TOTAL er kontinuerlig på jakt etter nye krefter. Les mer på **www.total.no**

Our Creative Energy



TOTAL E&P NORGE AS har i mer enn 40 år vært en av de aller største aktørene på norsk sokkel. Vi står for 14 prosent av TOTAL-gruppens samlede olje- og gassproduksjon. TOTAL-gruppen er verdens femte største olje- og gasselskap, med virksomhet i 130 land.

EU rapport skamroser Sta

22. desember 2009 kom EUs evaluering av de europeiske kulturhovedstedene i 2007 og 2008. Evalueringen er omfattende og meget positiv for Stavanger2008. Rapporten er utarbeidet av Ecotec, et selskap i Birmingham, på oppdrag fra EU-kommisjonen.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Rosenkilden kontaktet Pål Jacob Jacobsen, leder av Stavanger-regionens Europakontor i Brussel, for å få en kommentar på rapporten.

BEST PÅ KUNSTNERISK INNHOLD, INTERNASJONAL DIMENSJON OG PROSJEKTSTYRING

Hva inneholder denne EU-rapporten av Kulturbåret Stavanger2008?

- Dette er en ekstern evaluering av Kulturbåret. Det er en rapport som er satt ut og gjort på et uavhengig grunnlag. Dette gjør at den for meg er den viktigste og riktigste evalueringen, uttaler Jacobsen. Rapporten har blant annet sett på hvor internasjonal Stavanger har vært og hvor mange kreative prosjekter Stavanger har hatt i 2008. Andre kulturhovedsteder har hatt mer fokus på byutvikling og regionalutvikling, mens Stavanger-regionen satset mest på kultur. Det synes jeg er bra. Sammenlignet med andre europeiske kulturhovedsteder har Stavanger hatt et lavt budsjett, men hatt en utmerket prosjektstyring, forteller Pål Jacob Jacobsen.

- Hva er dine kommentarer til rapporten?

- Stavanger2008 kommer veldig bra ut, spesielt er det interessant å se hvordan de skryter av kunstnerisk innhold, den internasjonale dimensjonen og prosjektstyringen. Svakheter, som markedsføring tas også opp, men dette blir mindre viktig i forhold til disse tre punktene, sier Pål J. Jacobsen.

Hvorfor er ikke rapporten omtalt i media?

- Det er overraskende hvor lite fokus

det har vært på denne evalueringen.

Andre evalueringer har fått mye mer pressedekning, og det overrasker meg. At media ikke har tatt tak i dette skyldes rett og slett at det ikke er noe riktig negativt i rapporten - godord og skryt selger ikke, tror Jacobsen.

- Hvordan er rapporten sammenlignet med øvrige evalueringer av Stavanger2008?

- Jeg har også lest rapportene til IRIS, og de er interessante som delrapporter. EU-rapporten sammenligner Stavanger med fire andre kulturhovedsteder og er dermed mer fullstendig, mener Jacobsen. Evalueringen baserer seg på flere av de andre regionale evalueringene, i tillegg til intervjuer og gjennomgang av program og tall.

Hvilke svakheter mener du denne rapporten har?

- Dette er en skrivebordsrapport, og de som har utarbeidet den har ikke deltatt på arrangementene. Jeg mener at en langsiktig strategi er viktig, men EU-rapporten fokuserer lite på det, bemerker Jacobsen.

VI KAN VÆRE VELDIG STOLTE

Hva betyr rapporten for Stavanger-regionen og hvordan kan vi bruke resultatene?

- Vi skal være stolte av rapporten. Det er en rapport som blir brukt, sier han og gir et eksempel: I Spania er det 18 byer som ønsker å bli kulturhovedstad. Søknaden fra Stavanger2008 blir også brukt som eksempel på en god søknad. De som søker om kulturhovedstadsstatus, leser slike rapporter fordi de gir verdifull informasjon. Bare se på Mary Miller og Rolf Norås, de inviteres til hele Europa for å fortelle suksesshistorien. Dette er bra Norges-reklame! avslutter en fornøyd leder av Stavanger-regionens Europakontor i Brussel.



KULTURBØRSEN2010

Næringsforeningen surfer videre på bølgen fra Stavanger2008 og presenterer et spennende program på Kulturbørsen2010. Denne konferansen blir et møtested for næringsliv og kultur og arrangeres 14. april i Sandnes Kulturhus. Profilerte næringslivsfolk vil dele sin kompetanse og sine suksesshistorier - referanser som næringslivet kan ha nytte av i sin nyskaping og verdiskaping innen ulike bransjer.



EU-rapport gir flott evaluering av Stavanger2008. Her bilde fra Kulturbørsen 2007.

BAKGRUNN

EU-kommisjonen forelegger rapport vedrørende "Den Europeiske Kulturhovedstad". Kommisjonen sørger hvert år for å utarbeide en ekstern og uavhengig evalueringsrapport om resultatene av det foregående års program vedrørende de europeiske kulturhovedsteder ut fra de mål og krav, som er fastlagt. Kommisjonen forelegger en rapport om evalueringen for Europa-Parlamentet, Rådet og Regionsutvalget.

Rapporten inneholder Kommisjonens holdning til de viktigste konklusjoner og anbefalinger i den eksterne evalueringen og finnes på følgende websted: http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/evalreports/index_en.htm

Det ble først foretatt en ekstern evaluering av de fire europeiske kulturhovedstedene: Luxembourg (LUX) og Sibiu (RO) i 2007 samt Liverpool (UK) og Stavanger (NO) i 2008. Deretter ble resultatene sammenlignet, og det ble utarbeidet konklusjoner for alle fire. Resultatene er basert på opplysninger forelagt av de fire kulturhovedstedene, feedback fra de berørte parter samt politisk og akademisk litteratur på europeisk plan.

Du er vel godt forberedt til møtet?



Jada, jeg har full kontroll!

Den engelske kunden forventer jo mye av oss...



Engelsk?!?

Ta et språkkurs i dag!

Berlitz - Stavanger
907 97 431 - www.berlitz.no

Berlitz[®]

Covent AS

Covent AS ble grunnlagt i 1973, og produksjon av ventilasjonsanlegg har vært hovedproduktet fra dag én av. Allerede ved oppstarten fikk bedriften stor oppmerksomhet rundt verdens første roterende varmegjenvinner produsert i aluminium. Covent ligger idyllisk plassert ved en av Norges bedre lakseelver, Bjerkreimselva. Kanskje du har kjørt forbi på E 39?



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Philip Tornes/
BITMAP

De første par årene var roterende varmevekslere bedriftens eneste produkt. Størstedelen av produksjonen ble solgt i Norden, pluss litt ute i Europa. Etter hvert ble produksjonen utvidet til å omfatte komplette ventilasjonsaggregater som produserer varme rettet mot ulike bruksområder. Sortimentet i dag omfatter aggregater for innendørs- og utendørs bruk, for marine- og offshoreinstallasjoner. Hovedsaklig snakker vi om større offentlige og private næringsbygg, men Covent snuser også på boligmarkedet, forteller daglig leder Ivar Hovland.

Han kan også berette om høy aktivitet og god inntjeningsevne opp gjennom årene. På 90-tallet stod bedriften overfor flere utfordringer, ikke minst grunnet flere omrokkinger på eiersiden. Siste eierskifte skjedde i 2003, da teknisk sjef Jostein Jensen og daglig leder Ivar Hovland overtok aksjemajoriteten.

- I 2003 var det fire bedrifter i Norge som produserte aggregater, forteller Ivar Hovland. I dag er det kun Covent som er oppe og går, de andre ble enten kjøpt opp eller avviklet. En klar fordel for oss, føyer han til.

UTFORDRINGER

Daglig leder Ivar Hovland kan si seg fornøyd med en fin utvikling og god lønn-



Covent AS ønsker at alle skal oppnå dokumentert fagkompetanse. Her med fagbrev Arild Espeland, Svein Kåre Søyland og Knut Arne Skipstad.

somhet siden overtakelsen i 2003.

- Samtidig står utfordringene i kø. Du får ingen ting gratis, og det er bare å brette opp ermene og stå på. Vi har satt oss som mål at vi skal levere de beste produktene, og vi skal være best på hele leveringsprosessen. Fra å ha hovedfokus

på Norden satser vi aktivt i utlandet. Vi har allerede fått betydelige oppdrag på skip og offshorevirksomhet. I 2008 leverte vi 1.250 aggregater. Av disse gikk 430 til skip, og av disse igjen ble 250 levert til Kina. Kina-leveransene skyldes at verftsindustrien der er svært stor, med et høyt antall nybygde skip. Også offshoreplattformer er et forretningsområde for oss,

både ved nybygg og ved rehabilitering av eldre anlegg. Med oss i porteføljen har vi for eksempel installasjoner på Gullfaks, Statoil og Ekofisk.

OMSETNING

I 2003 var omsetningen på 40 millioner NOK. I 2008 landet bedriften på 160 millioner. Ivar Hovland konstaterer at utviklingen har vært betydelig.

- Jo visst tjener vi penger, også i 2009



da omsetningen landet på rundt 125 millioner NOK. Det skyldes nedgangstider og at skipsmarkedet stoppet opp i fjor. Men vi er ikke så bekymret for dette, for skipsmarkedet er allerede i ferd med å ta seg opp.

FAGFOLK

Det er rundt 70 ansatte ved Covent i Bjerkreim. I tillegg har datterselskapet Comek AS i Sandnes 12 ansatte. Comek er underleverandør og delprodusent. Dessuten kan Covent skilte med salgskontorer i Oslo og i Trondheim, og om et par måneder åpnes et salgskontor i Napoli i Italia.

- Varmegjenvinning i Italia? spør vi noe undrende.

- Tvert om, svarer Ivar Hovland. - I



- I 2003 var det fire bedrifter i Norge som produserte aggregater, forteller daglig leder Ivar Hovland i Covent. Nå er selskapet alene.

Sør-Europa er det et stort marked for kuldegjenvinning! sier han og kommer i samme åndedrag med mange lovord om bedriftens medarbeidere. – Vi har en meget stabil arbeidskraft, de fleste er bosatt i Bjerkreim, Egersund og Bryne. De dekker en rekke fagområder i bedriften, som ingeniører innen flere disipliner, og medarbeidere i produksjonen med bakgrunn fra mekanisk industri og byggfag. For tiden er vi inne i en prosess med å sørge for utdanning for samtlige medarbeidere. Vi ønsker at alle skal oppnå dokumentert fagkompetanse, eksempelvis gjennom fagbrev. Dette er i ferd med å bli et viktig konkurransefortrinn for oss som bedrift, og det er av betydning for den enkelte ansatte. Det er kort og godt en vann-vann-situasjon.

ROGALAND ENERGISENTER

Fornybar energi, energisparing og energieffektivisering er i vinden som aldri før, og forskrifter om energisertifikater er rett rundt hjørnet, både for private boliger og for næringsbygg. Med dette i tankene har flere bedrifter samlet kreftene i Rogaland Energisenter, som er lokalisert i Bjerkreim. Denne energifamilien består foruten Covent av bedriftene Rønning Elektro, Sig, Halvorsen, Energi og Miljø, ProKulde, Klimaservice, A2 Arkitektene (fra Danmark) og iPark. Med andre ord: Her dekkes alle fagområder innen energi i bygninger.

- Dette er svært spennende, sier Ivar Hovland. – Nå planlegger vi å bygge det som skal bli et skikkelig signalbygg her oppe i Bjerkreim. I bygget skal vi teste

ut diverse teknologi på energisiden, slik at vi til slutt ender opp med et bygg som er bortimot energinøytralt, dvs at energibehovet blir marginalt. Dette gjør vi for å dokumentere at det virkelig lar seg gjøre. Dessuten er det unikt å få muligheten til å samle så mye spisskompetanse i et felles prosjekt. Vi har fremdeles en god del upløyd mark foran oss, men vi har tro på at vi skal komme i mål. Det må også nevnes at vi har fått god drahjelp fra Innovasjon Norge avd. Rogaland. Målet vårt er at Rogaland skal framstå som Energifylket – også når det gjelder energieffektivisering.

Verdiskaperen i Sokndal

Det går an å gjøre svart til hvitt. I retorisk forstand betyr det å gjøre en løgn til sannhet. Men da har vi mer sansen for at Titania AS bidrar til å gjøre svart til hvitt til glede for alle som er i befatning med maling, lakk, papir og av alle ting: Softis.



Tekst: Egil Rugland

Høres det rart ut? Det er en smule rart. Men for Titania er utgangspunktet det svarte mineralet ilmenitt som under prosessering blir forvandlet til titanhvitt og har fått innpass i pigmentindustrien. I disse vinterharde tider er den hvite symbolikken særdeles synlig. Titania befinner seg på en sidevei fra riksvei 44 noen lange steinkast fra Hauge i Dalane, og det lyser snøhvitt så langt øyet kan se.

- Det minner nesten om et månelandskap, mumler vi med oss selv i det vi svinger inn på Titania-området.

- Det er bare i Canada, Sokndal og på månen at det er denne typen anortosittlandskap, sier direktør Dag Larsen (48) smilende i løpet av samtalen.

Så vet vi det.

ETABLERT I 1902

Titania er en tradisjonsrik bedrift i Dalane-regionen. I 1902 ble selskapet etablert. I 1910 ble det tatt patent på å lage hvitt fargestoff av råvarene. I 1916 ble det satt i gang produksjon på Storgangen gruve i Sandbekk, en produksjon som varte fram til 1965. I 1954 ble Tellenes-forekomsten nær Jøssingfjord oppdaget ved geofysiske målinger fra fly. Dagens virksomhet har funnet sted på Tellenes fra 1960. Det betyr at det i år



kan feires 50-års jubileum for driften på Tellenes.

- Det er en begivenhet som vil bli feiret i løpet av sommeren med en Åpen Dag, sier Dag Larsen, som kom til Titania i januar 2009 med 20 års erfaring fra bergverksindustrien bak seg.

Titania ble kjøpt opp av det amerikanske selskapet National Lead Industries Inc. i 1927.

- Det var i 1930-årene at det for alvor ble vekst i produksjonen, sier Dag Larsen. I dag leverer Titania råstoffer som utgjør åtte prosent av verdens forbruk av ilmenitt. For å si det enkelt består produksjonsprosessen av knusing, sikting, maling og separering. Det gjennomsnittlige titanoksidinnholdet i malmen som sendes til prosessanlegget er 18 prosent. Etter prosesseringen inneholder konsentratet av malmen 44 prosent titanoksid. Det er dette arbeidet som skjer på Tellenes.

- Fra Jøssingfjord, 4,5 km fra dagbruddet, skipes det ut 800 – 900.000 tonn pr år. Det betyr at det er rundt 170-200 båt-anløp i året. 65 prosent av produksjonen går til pigmentfabrikker som bearbeider produktet kjemisk før det blir levert til maling, lakk og plastindustrien. Av dette



- Det er bare i Canada, Sokndal og på månen at vi har denne typen anortosittlandskap, sier direktør Dag Larsen i Titania.

går 35-40 prosent til egne fabrikker, mens 25 prosent går til eksterne kunder. 35 prosent av produksjonen går til Tyssedal, sier Larsen.

600 MILLIONER

Titania hadde en omsetning på 600 millioner kroner i 2009 og har 260 ansatte. Det er lavt sykefravær og lav skadefrekvens.

- Når det gjelder sykefravær ligger det på 3-4 prosent. Det gjør at vi ligger helt i Norges-toppen.

Vi har også en relativt stor andel lærlinger som utgjør fem prosent av arbeids-

Titania er en tradisjonsrik bedrift i Dalane-regionen. I 1902 ble selskapet etablert. I 1910 ble det tatt patent på å lage hvitt fargestoff av råvarene.



stokken, sier Larsen.

Titania konkurrerer med ilmenittgruver i hele verden.

- Vi har konkurrenter på verdensbasis i Sør-Afrika, Australia og Canada. I Sør-Afrika og Australia skjer produksjonen i sandgruver, mens den foregår i fjell i Canada. Det er klart billigere å produsere i sandgruver. Det betyr at vi må kompensere med rasjonell og effektiv drift, god organisering og kostnadseffektivitet. Nå er hovedmarkedet vårt Nord-Europa. Det gjør at vi har en klar konkurransefordel når det gjelder fraktkostnader sammenlignet med konkurrentene.

- Det taler også til vår fordel at vi i alle år hatt stabil kvalitet, langvarige kunde-forhold, og vi er ikke avhengig av politiske forhold.

- Markedsutsiktene?

- Den globale finanskrisen har til en viss grad også rammet oss, sier Larsen, og vi fikk et dropp i volum i 2009. Men det ser bedre ut i 2010. Nå er vi den situasjon at salget skjer i US dollar, og vi er følgelig avhengig av kursen til enhver tid.

VERDENS STØRSTE ILMENITTFOREKOMST
På den annen side har Titania reserver i fjellet i Sokndal som utgjør 400 millioner

tonn, og det er den største ilmenittforekomsten i verden.

- Vi regner med at dagbruddet på Tellenes er ferdig i 2070. Hvis markedet for vår ilmenitt da fremdeles er der vil det kunne være mulig å etablere en underjordsgruve under dagbruddet etter den tid. Det er mulig at ilmenittforekomsten på Tellenes går helt ned mot 400 meter under havnivå.

I så fall kan det bli aktuelt å utnytte ilmenittforekomstene i et tidsperspektiv fram til år 2200!

- Det tilsvarer verdien av et middels stort norsk oljefelt i Nordsjøen, sier Dag Larsen.

På den bakgrunn er det forståelig at Titania ikke bare har hatt, men fortsatt vil få stor betydning for Sokndal kommune og Dalane-regionen.

- Det er et ordtak i regionen at går det bra med Titania og Aker Solutions, går det bra for hele Dalane-regionen, sier Dag Larsen. - De fleste av våre ansatte bor i Sokndal og Eigersund, og vi betaler forskuddsskatt til Sokndal kommune i en størrelsesorden på 30 millioner kroner, og vi kjøper varer og tjenester lokalt for 60-70 millioner kroner. Titania har hatt stor betydning for sysselsetting og boset-

ting, og den verdiskapingen som skjer i Titania er betydningsfull for regionen.

Titania er nyinnmeldt i Næringsforeningen i Stavanger.

LØFTER I FLOKK

- Det er en klar vilje til å løfte i flokk når det gjelder næringsutvikling i Dalane-regionen, og vi har et godt samarbeid med Dalane videregående om samarbeid innen prosessutdanning. Men et samarbeid med Næringsforeningen gjør at vi kan få tilgang til et godt redskap som kan påvirke beslutningstakere på ulike nivåer, sier Dag Larsen.

Dette innebærer en næringsorientering mot Nord-Jæren, men Titania-direktøren har også et hjertesukk avslutningsvis om å få til bedre orientering mot øst i retning Listerregionen.

- Men det betinger at det bygges en ny vei til Flekkefjord. Vi har vanskelig for å rekruttere folk fra Flekkefjord og østover. De ønsker ikke å tilbringe 45 minutter på svingete veier.

Verdens kokker til Stavan

I juni 2014 vil et tusen-tall kokker fra hele verden samles til kongress i Stavanger. Dette ble avgjort på et World Association for Chefs Societies (WACS) møte i Santiago i Chile for noen uker siden. Norges Kikkemesteres Landsforening (NKL) gleder seg til å ta fatt på oppgaven.



Tekst: Elianne Strøm

Stavanger konkurrerte med Istanbul i Tyrkia om WACS-kongressen for 2014. 45 delegater stemte for Norge, mens 10 gikk inn for Tyrkia.

– Dette er en stor tillitserklæring til fagmiljøet i Norge, sier NKL-president Kristine H. Hartviksen. Hun var i Santiago sammen med daglig leder Ruth-Hege Holst og presenterte den norske søknaden.

– Laugene har virkelig gjort en fantastisk innsats og har stilt opp hundre prosent, sier Ruth-Hege Holst. Dette gjenspeilet seg på hele turen og ikke minst lunsjen som vi arrangerte i Santiago, sier hun stolt.

NORSK KVEITE SÅ GOD SOM SKYER

Alle kongressdelegater ble invitert til lunsj med tema Taste of Norway. Her ble norske råvarer servert til et internasjonalt publikum.

– Under lunsjen var det mange som kom bort og ville ha oppskriften på rømmegrøt, og brunosten ble meget populær, forteller de to.

– En lunsjgjest uttalte at den norske kveiten var så god at det var som å spise skyer, forteller Holst.



Ruth-Hege Holst, daglig leder NKL, gleder seg til å ønske velkommen til Stavanger i 2014.

Det er ett år siden at NKL bestemte at de skulle søke om å få WACS til Norge og Stavanger. Prosessen har vært lang med intens jobbing for å markedsføre Stavanger nasjonalt, i Europa og videre ut i verden. Holst har hatt mye av ansvaret og ledet hele prosessen fram til seieren i Chile. Nå gjenstår en periode med planlegging og organisering før det hele braker løs i juni 2014.

– Nå er vi tilbake i hverdagen og skal i gang med planleggingen av arrangementet. Akkurat nå har vi fullt fokus på Norgescup for kokk- og servitørlæringer,

og så er det landsmøte og NM i kokkekunst, så det er nok å gjøre innimellom også, sier en smilende Hartviksen.

– Vi har fire og et halvt år på oss og vi skal bruke tiden godt, legger Holst til. Vi må se på erfaringer fra Bocuse `d or og andre lignende arrangement byen har arrangert, vi skal samle råd og erfaringer.

– Vi går nå inn i en ny fase, hvor vi skal se på veien videre. Vi skal tilby de tilreisende en opplevelse og legge til rette slik at vi kan få vist fram hele regionen, og også Norge, sier Hartviksen.



Sigve Skretting, prosjektleder for forprosjektet er veldig fornøyd med seieren og ser fram til kongressen i 2014.



Her forklarer Sonja Hargaut fra Kokkenes Mesterlaug Rogaland gjestene, under lunsjen i Chile, at nystekte lapper med brunost er en god kombinasjon.



Kristine H. Hartviksen, president, NKL, inviterer kokke norge til dugnadsfest.

ET SKIKKELIG STYKKE NORGE

Sammen med sponsorer og samarbeidspartnere har arrangørene til hensikt å bidra til å løfte hele mat-Norge og reiselivet.

- Vi ønsker å videreutvikle begrepet "Taste of Norway". Vi skal markedsføre norske råvarer, norske mattradisjoner, norske kokker og ikke minst Norge som turistmål, sier Holst, og håper at dette kan være et løft for hele Norge, og skape oppmerksomhet rundt Norsk kultur, natur og mat.

- Vi håper jo at de som er med på kongressen legger inn noen dager ekstra til å oppleve vårt vakre land, sier Hartviksen. Vi vil samarbeide tett med reiselivssjefen og andre operatører og legge til rette slik at de delegatene som ønsker, virkelig skal få noen flotte opplevelser, både i og utenfor regionen.

I fire-fem dager, og forhåpentligvis i junisol, skal tusenvis kokkekleddes mennesker sette byen litt på hodet. Arbeidet som er gjort til nå har vært en stor dugnadsfest, og arbeidet vil fortsette fram til 2014.

- Da vi vedtok på Landsmøtet i Kristiansand at NKL skulle søke om å få WACS verdenskongress til Stavanger var det et enstemmig ja. Dette gleder meg stort, og jeg vet at alle involverte kommer til å legge ned en durabel innsats, sier Hartviksen.

VEIEN MOT MÅLET

Sigve Skretting har vært prosjektleder i forprosjektet på veien mot WACS 2014. Han mener Stavanger har det som skal til: Internasjonal erfaring, kompetanse som kongressarrangør og et av landets mest mangfoldige reiselivsmål. Han ser fram til å vise hva vi er gode for.

- Vi vil lage et arrangement som folk i regionen vil legge merke til, både før og under gjennomføringen sier han.

Det begynte med en forstudie gjort av BUFFET om en mulig WCS kongress i Stavanger i 2014.

- Den var utgangspunktet for søknaden. Før det hadde Norge faktisk søkt to ganger uten å lykkes, men vi hadde likevel oppnådd positiv oppmerksomhet internasjonalt, så vi var positive, også denne gangen, sier Skretting.

NKL bestemte seg på bakgrunn av forstudien for å søke, og rundt 1. juli 2009 ble søknaden innvilget. Deretter startet arbeidet med å markedsføre den norske søknaden og en valgkampanje for å sikre tilstrekkelig stemmer fra hele verden. Det hele skulle altså avgjøres i Santiago, Chile januar i år.

- Vi ble bedt om å lage en norsk lunsj i Santiago etter Innovasjon Norges internasjonale konsept, Taste of Norway. Dermed hadde vi nødvendig lokal, regional og nasjonal ryggdekning for å gjøre et nytt forsøk overfor WACS. Og resultatet: Vi vant fram sier en strålende fornøyd Skretting.

HAR DET SOM SKAL TIL

WACS ble første gang arrangert i Stavanger i 1994. Den gang ble arbeidet ledet av Lauritz W. Hansen. I miljøet blir kongressen fremdeles omtalt som den beste noensinne.

- Vi vil selvsagt gjøre WACS 2014 enda bedre og leve opp til det vi har sagt om å bruke prosessen fram mot og gjennom arrangementet i 2014 til å bygge Norges omdømme som matnasjon. Vi vil lage et arrangement som folk i regionen vil legge merke til, både før og under gjennomføringen. Klarer vi det, befester vi regionens status som mathovedstad, sier han.

Skretting mener at alt ligger til rette for at Stavanger- regionen har det som skal til å leve opp til forventningene.

- Etableringen og utviklingen av det sterke miljøet rundt Måltidets Hus, gjennomføringen av Bocuse d'or Europe i 2008 og publikumsarrangement som Gladmatfestivalen, er alle eksempler på bredden i den kompetansen som kreves for å gjøre WACS 2014 til den beste hittil, hevder han.

WORLD ASSOCIATION OF CHEFS SOCIETIES

WACS ble grunnlagt i Paris i 1928 og har i dag 82 medlemsland.

Målet til WACS er å sikre en høyest mulig faglig standard blant verdens kokker. Verdenskongressen blir arrangert annethvert år. På kongressen er der blant annet internasjonalt årsmøte, internasjonale seminarer og utstillinger, konkurranser som Global Chefs Challenge.

NORGES KOKKEMESTERES LANDSFORENING

NKL ble etablert i 1954.

NKL er en interesseorganisasjon med medlemmer over hele landet som arbeider på frivillig basis for faglig utvikling og fremme av kokkefaget og dets utøvere.

NKL har 22 lokallag fordelt over hele landet.

Det er NKL som eier og er juridisk ansvarlig for arrangementet i 2014.



Pål Jacob Jacobsen

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

Hvem representerer hele regionen?

Vi har mange organisasjoner i norske regioner, men få dekker egentlig hele regionen.

Da Europakontoret gjorde en studie om EU-prosjekter i regionen, ble dette veldig tydelig. Kommuner, universitet, fylkeskommunen og regionale utviklingsorganisasjoner har mange spennende EU-prosjekter, men ingen presenterer noe av det som skjer utenfor sitt område. Utad står vi derfor fram som svakere enn vi egentlig er.

Dette gjelder sikkert andre områder også og er bare en fordel for de i Oslo som ønsker svakere regioner.

Ved siden av Europakontoret er vel Stavanger2008 det eneste prosjektet der vi glemte grensene – i 2008 sto regionen samlet, og resultatet ble veldig bra. Les Europakommisjonens interessante eksterne sluttvurdering av prosjektet som alt for få har lest.

I andre prosjekter følger vi nøye de geografiske og administrative grensene og står fram svakere og mer fragmentert enn det vi kunne ha gjort.

Tenke seg hvor interessant det hadde vært om:

- Fylkeskommunen kunne skryte av EU-prosjektene til Karmøy barneskoler på sine hjemmesider.
- Næringsforeningen kunne løfte frem det sterke offshoremiljøet på Haugalandet.
- Stavanger kommune kunne presentere Sandnes' og Rogaland fylkeskommunes store EU-demonstrasjonsprosjekt på Dale som en del av sitt nærområde.
- Forsand kommune bruker konserthuset i Stavanger på første-siden slik som alle andre i Rogaland bruker Preikstolen deres.



Litt lysere

Vinden snur, det gjelder å se mulighetene.

Kontakt oss i dag hvis du ser optimistisk rundt deg.
 Ring Næringsliv 51 67 68 08

Håvard Ånestad
 ass. banksjef næringsliv



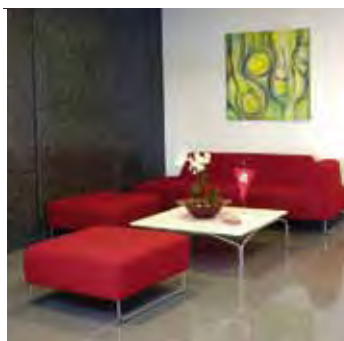
Sandnes Sparebank
 www.sandnes-sparebank.no

FASETT foto: A.L. Norheim



*“Vårt mål er å
være den beste
leverandøren.”*

Reidun Halseth,
kontormøbler og interiør



Rogaland har fått nytt hovedkontor.

procontra



Blir man forandret av å flytte? Vi mener ja!
Når Magnar Eikeland nå har samlet alt av både
produkter og mennesker under ett stort tak
i Ljosheimveien 2 på Sola, vet vi at ting vil skje.
Vi blir enda blidere og enda flinkere til å jobbe
sammen. Du får enda bedre service og enda
bedre oversikt over alt vi har å tilby – interiør,
kontormaskiner og rekvisita.



Nybygget byr blant annet på et lekkert show-
room og en spennende butikk. Vi gleder oss til
å ta imot deg, vise hvor flott vi har fått det og
hvorfor det skal bli enda kjekkere å være kunde.
Velkommen til Hovedkontoret!



*”Ingen skal
slå oss på tid eller
servicekvalitet!”*

Tom Grimsli,
teknisk service



ME
Magnar Eikeland



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 kulturformidling 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.

Studiemarknad?

Mange har lagt merke til diskusjonen om å fjerne framandspråksfag frå studieporteføljen til Universitetet i Stavanger. Saka vart etter kvart nærast ei nasjonal symbolsak. Og ho viser nettopp noko langt meir enn spørsmålet om det skal vere lettast å plukke vekk slike fag som ein periode har minst studentar.

Då Morgenbladet spurde Tora Aasland om kva ho meinte om å leggje ned språkfag, sa ho noko slikt som at svaret låg i at ungdommen ikkje har lyst til å studere slike fag. Det er urovekkjande om statsråd meiner at universitetsutdanning er heilt avhengig av moterørsler mellom ungdommar. Noreg kunne nok utdanna over 3000 journalistar i året, men i desse omleggingstider for media kan vi vere takksame for at det ikkje er blitt gjort. Vi kunne heilt sikkert pøst igjennom tusenvis fleire studentar i mangslags kreative fag, men NAV veit i alle fall at der ikkje er nok kreative yrke. Det same gjeld fleire kulturfag; litteraturvitenskap, kristendomskunnskap/religionsstudier, sosiologi og ei rekkje andre slike hyggjelege, spennande fag som alltid bør vere der. Men, om studentar vel dei i kombinasjon med kvarandre i lågare grad (bachelor), blir dei fleste av desse omskuleringsobjekt seinare – til meir spesifikt kunnskapsbaserte yrke. Dersom universiteta berre skal tilpasse seg skiftande lyster, burde vi alle drive dataspel-undervisning, og då vart vi hjelpelause overfor samfunnet sine utfordringar.

Likevel er det ofte slik at universiteta er i det blå med omsyn til å berekne behova i framtida – det manglar i urovekkjande grad statistikkar og prognosar. Universiteta tek mest ikkje ansvar for å drive rekrutteringsarbeid til studia, i samarbeid med skuleeigarar, næringsliv eller offentleg verksemd elles, og det er lite praktisk førebuing til yrke i dei fleste universitetsfag. Heldigvis har ikkje Noreg eit "filosofproblem", slik som Frankrike. Der har ein i åresvis utdanna store mengder menneske med lite adekvat kompetanse, altså fag det er alt for mange av. No vil franske universitet planleggje ut frå behova i arbeidsmarknaden, og rekruttere ut frå eit samfunnsansvar for å skaffe høveleg arbeidskraft. Det har til dels skapt eit ramaskrik, men jamvel Frankrike manglar tilstrekkeleg mange realistar til å halde oppe sine verdskjende økonomi- og ingeniørutdanningar på godt nok nivå, så også der må ein planleggje annleis.

Dette at universitetstilsette skal ha noko som helst ansvar for kva studentane deira skal bruke utdanninga si til, har lenge vore anatema i store delar av Akademia – utenkjeleg, nærast frekt, å snakke om. Til dels er det slik enno, også mellom politikarar som diskuterer behovet for ulike typar kunnskap. Paradokset er

at samstundes som politikarane seier at vi må då ha folk med adekvat og god kunnskap, så må dei unge få gjere kva dei vil og dermed unngå å velje vanskelege fag. På grunn av denne slappe marknadstenkinga, der ein slepp ta ansvaret for planlegging, må då krisetiltaka før eller sidan kome, så som "ekstrapoeng" for realfag i vidaregåande, som det vil ta mange år å få god effekt av.

Når Frankrike med sine ca. 130 universitet og vitskaplege høgskular kan tole ein debatt om tilhøvet mellom allmenndanning og kunnskap, burde vi også klart det. Men den generelle skuledebatten er fallen tilbake på det nivået som gjorde at dåverande statsråd Djupedal avskaffa Kristin Clemets plan om å gjere andre framandspråket obligatorisk i skulen. No skal skulen vere "kul", seier Kristin Halvorsen, forutan at ungdom heller bør lære kva røyrting heiter på engelsk enn å lese Shakespeare. Men yrkesfag i dag er svært ofte avhengig av elektronikk og kommunikasjon i mange former, og også reine handverksfaga krev dessutan m.a. ein større administrativ kompetanse enn før. Alt dette må ein då kunne diskutere utan å falle attende på 70-talets førestellingar om eit sveittande proletariat som svingar tengene medan kvitsnippene sit ved tastatura.

Universiteta får basisløyvingar, diverre fastfrosne på eit historisk nivå frå for nokre år sidan. Det skaper mange problem når ein vil endre studieporteføljen og lage studium som er betre tilpassa utfordringane i arbeidslivet. Det er langt lettare å halde fram med trauste, kjende fag – inntil utdanninga ikkje er relevant lenger. Men skal universiteta ha basisansvar, må dei også kunne ta vare på basale fag – så som framandspråk – og vise at dei er i stand til å arbeide for rekruttering, før dei kvittar seg med slike fag. I dette spesielle tilfellet hadde fagpersonellet dessutan lagt ned mykje arbeid i å utvikle eit tilbod under firmaet Greenbook, som UiS er medeigar av, som no vert tilbode for sal i marknaden. I staden for å setje sine tilsette i ein Catch 22-situasjon, der ingen val er moglege, burde universitetet såleis ta sine eigne målsetjingar alvorleg og tenkje etter kva ein marknad er for noko og koss den vert skapt.

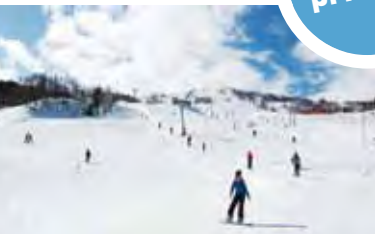


Byggmester Ole Kristian Ingebretsen er meget fornøyd kjøper i Svandalen

Panorama! Kvalitetsmessig er dette prosjektet meget bra, sier Ole Kristian som til vanlig er daglig leder i Sl. Bygg. I tillegg er jo nedfartene og beliggenheten super. Anbefales på det varmeste!



Sjekk
prisene!



Innflytningsklare fritidsleiligheter like ved Sauda Skisenter. Perfekt som **FIRMALEILIGHET** - mange fordeler!

Svandalen Panorama er et prosjekt som er solid gjennomført fra første spadetak til siste spiker. God planlegging, funksjonelle løsninger og gjennomgående høy kvalitet gjør dette til en attraktiv investering. I tillegg kommer god infrastruktur, mange positive planer for området, snøfrie veier og gode snøforhold.

Det er flere gunstige betingelser for dere som kjøper firmaleilighet med tanke på det økonomiske, men også med tanke på det sosiale. Dette er en investering som i aller høyeste grad er tilrettelagt for bedrifter. Dersom dette høres spennende ut, ta kontakt med megler for mer informasjon og personlig visning.

- Størrelser fra 55-85m² + hems • Minst 2 soverom
- Innflytningsklare - nyt resten av skisesongen!
- Kjekke priser • Selveierleiligheter • Nær golfbane
- Vedovn • Utvendig sportsbod • Barnevennlig
- Mørk grå skiferfliser - eikeparkett
- Sørvendte og flotte solforhold • Store balkonger - terrasser
- Integrert komfyr, keramisk topp og oppvaskmaskin i stål
- Gåavstand til trekket • 8 minutter til Sauda sentrum

Hege-Kathrine Aamodt, telefon 922 20 274
hege.aamodt@verdi-eiendom.no

Morgan Thorsell, telefon 468 90 000
morgan.thorsell@verdi-eiendom.no



svandalen-panorama.no



Rasmus Kvassheim

Bør sykkelønn under kortidsfravær reduseres?

Det er ingen tvil om at vi har en fantastisk sykkelønnsordning i Norge. Den tar utgangspunkt i at vi alle har rett på 100 prosent lønn i inn-til ett år fra første sykedag. Dette er et gode som det er vel verdt å kjempe for. Når det er sagt, så bør ikke eksisterende ordning forhindre at vi foretar en kritisk vurdering av ordningen. OECD hevder med rette at vi har verdens beste sykkelønnsordning, og stiller spørsmål om den rett og slett er for god.

■ ■ Forslaget til ny sykkelønnsordning legger opp til økte kostnader for næringslivet. Det vil svekke konkurranseevnen, som allerede er under press som følge av et for høyt kostnadsnivå.

■ Hvem dekker egentlig kostnadene med sykkelønnsordningen? Det er du og jeg som kunder, enten direkte i form av prisen på varer og tjenester, eller indirekte i form av økte skatter og avgifter. Det finnes med andre ord fremdeles ingen "free lunch" når kostnadene med sykkelønnsordningen skal fordeles.

■ Hva er så utfordringene med dagens sykkelønnsordning? Først og fremst må vi unngå at totalkostnadene for næringslivet økes utover dagens nivå. Mange bedrifter, spesielt bedriftene i segmentet for små og mellomstore bedrifter, melder om bekymringsfullt høyt kortidsfravær. For disse bedriftene er ulempene med dagens sykkelønnsordning særlig urovekkende.

■ NAV derimot er mest bekymret over utviklingen innen langtidsfraværet. Til tross for betydelige mottiltak de siste årene er utviklingen negativ. Ordningen med inkluderende arbeidsliv (IA-bedriftene) har så langt ikke svart til forventningene. Samfunnsmessig må det være god økonomi å sørge for at flest mulig av oss kommer tilbake i arbeid så fort som mulig etter sykdom. Det utfordrer alle involverte parter, næringslivet – hel-sevesenet – NAV og den enkelte sykemeldte til gode prosesser for å gjenvinne vår arbeidsevne. Tiltaket med inkluderende arbeidsliv har mye interessant i seg og fortjener å bli videreført i ny ordning.

Næringslivet oppfatter forslaget til å bidra med kostnader og ressurser knyttet til langtidssykemeldte som framtidsrettet. Det vil klart bringe økte ressurser inn i forebyggende tiltak og gi ny energi rundt utfordringen med et mer inkluderende arbeidsliv. Tiltaket vurderes fornuftig med hensyn til mulig reduksjon i det generelle sykefraværet, og særskilt for langtidsgruppen.

■ For å unngå at ny sykkelønnsordning øker kostnadene ytterligere for både samfunnet og næringslivet, bør der være rom for at korttidssykemeldte nå oppfordres til å bidra økonomisk. Det bør være forutsetningen for gjennomføring av endringen. Etter min mening er tiden nå overmoden for å innføre 50 prosent lønn de to første fraværsdagene ved sykdom. Der er gode forebyggende tiltak den enkelte av oss kan iverksette i egen livsførsel for å redusere risikoen for kortidsfraværet. Langtidsgruppen bør nå prioriteres og da må den antatt friskeste gruppen bli med i spleiselaget.

■ Endring med halvert lønn de to første dagene øker også sannsynligheten for at vi oppnår en etterlengtet reduksjon i sykefraværet. Det vil øke trivselen og produktiviteten i arbeidslivet.

Rasmus Kvassheim

Møter i Næringsforeningen mars 2010

04. mars
KL. 10.00

Rosenkildehuset

Slik tenker elevene i Rogaland!

Er forventningene, ambisjonene og holdningene til elevene i Videregående skole i samsvar med næringslivets behov? Det får vi svar på torsdag 4. Mars når den store holdningsundersøkelsen som er gjort blant SVG2 elever i Rogaland blir presentert.

Det er Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Rogaland fylkeskommune og Nordea som inviterer til møtet i Rosenkildehuset. Resultatene fra undersøkelsen vil belyses ved innspill fra sentrale næringslivsaktører, og det legges opp til debatt.

Anders Källström, hjernen bak undersøkelsen som har blitt gjennomført i Göteborg i en årrekke, vil være tilstede for å gi en presentasjon om nye måter og tilnærme seg ungdom på.

05. mars
KL. 11:00

BI Stavanger

Lederskolen: Kreativitet og innovasjon i organisasjoner?

Hvordan påvirker motivasjon og personlighet din kreativitet? Hva skal til for å støtte kreativitet og innovasjon?

Det er noen av spørsmålene Øyvind

L. Martinsen, førsteamanuensis ved Institutt for ledelse og organisasjon ved Handelshøyskolen BI, stiller 5. Mars.

Martinsen har doktorgrad i motivasjons psykologi fra Psykologisk Fakultet ved Universitetet i Bergen. Han underviser i masteprogram innen HRM som skal starte ved BI Stavanger til neste høst, og har skrevet flere artikler og drevet forskning særlig innen tema om personlighet, motivasjon og kreativitet. Martinsen har skrevet flere artikler i norske og internasjonale fagtidsskrifter om personlighet, motivasjon og kreativitet. Martinsen er i sin forskning særlig opptatt av selvledelse, personlighetstrekk og lederevaluering.

10. Mars
KL. 11:00

Hele folket i arbeid – hvorfor er dette viktig?

Næringsforeningen og ressursgruppen for den grønne landsby inviterer til spennende lunsjmøte.

Blant foredragsholderne:

Terje Handeland, Ipark:

Om miljøet på Ullandhaug, mulighetene som finnes for nyetablering og grundervirksomhet, mulighetene som finnes for samarbeid og nyskaping sammen med miljøet der oppe.

Einar Talgø, Skape:

Kom i gang med egen virksomhet

Kel Tighe & Synnøve Schei, Nav:

La oss samarbeide om å få folk i arbeid

12. mars
KL. 11:00

Rosenkildehuset

Kommunikasjonsdagen

Idar Vollvik om PR

Chess-grunder Idar Vollvik kjøpte selskapet for noen få millioner, og solgte det videre etter tre år for svimlende 2,4 milliarder kroner. Siden den gang har mye skjedd, men under Kommunikasjonsdagen i Næringsforeningen vil Vollvik fortelle hvordan han gjennom en bevisst mediestrategi klarte å skaffe seg en formidabel markedsføring uten å betale en krone.

Åge Hareide: Mediehåndtering i motgang og medgang

Vikingsrener Åge Hareide har et langt liv bak seg som både spiller og trener, og bare to dager før seriestart vil han blant annet fortelle om hvordan han har lært å takle mediene – både i motgang og medgang. Ekstern og intern kommunikasjon er avgjørende for å bygge samhandling mot en prestasjonsgruppe eller mot næringsliv/sponsor.

Kristian Arntsen – Communication and strategys in a new paradigm
Komiker Kristian Arntsen med et litt annerledes foredrag ...

Konflikt?

Vi hjelper deg!

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

Advokatfullmektig: Roger Stelander Magnussen | Benedikte Dalland

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

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

LEGAL
ANS

På din side – helt fram

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

Lars Hertervigsst. 5, Stavanger

Kan få stor sykepleierkongress

Dersom det går veien for Region Stavanger og sykepleierne på Universitetssjukehuset, får de besøk av 600-700 sykepleiere fra hele Europa om noen år. - Vi jobber med flere arrangement overfor denne faggruppen, der dette er det som har kommet lengst, forteller Heidi Jeanette Nygård, kongressjef i Region Stavanger.

Arrangementet det er snakk om er Spring Meeting on Cardiovascular Nursing, en årlig europeisk fagkonferanse for sykepleiere med ekspertkompetanse på hjertepasienter. Den arrangeres av European Society of Cardiology Council on Cardiovascular Nursing and Allied Professions (CCNAP). Innenfor Norsk Sykepleierforbund er det også en egen faggruppe av kardiologiske sykepleiere (NSF-LKS).

- Nå har lokalgruppen NSF-LKS, i tillegg til sentralstyret NSF-LKS, bestemt seg for å søke om å arrangere Spring Meeting on Cardiovascular Nursing i Stavanger i 2013 eller 2014, forteller sykepleier Ingvild Morken ved Universitetssjukehuset i Stavanger.

Hun har selv deltatt på en rekke av disse konferansene og sitter nå i arbeidsgruppen som jobber med å skaffe Stavanger dette arrangementet. Samtidig ønsker Stavanger å arrangere den nasjonale kongressen til NSF-LKS i forkant, noe som kan bety over 600 deltakere totalt. For regionen betyr et arrangement av denne størrelsen mellom 10 og 15 millioner i inntekter.

LOKAL KOMPETANSE

Initiativet til å få konferansen til Stavanger kom fra Region Stavanger. Ifølge Nygård handler det mye om å finne fram til dyktige fagmiljøer lokalt når hun jobber for å bygge Stavanger som konferanseby.

- Det er lettere å motivere noen lokalt enn å reise ut i den sture verden for å



Marianne Jørgensen, Torhild Solli, Heidi Jeanette Nygård, Ingvild Morken, Britt Sætre Hansen og Unni M. Edland er blant de som jobber for å få den internasjonale konferansen til Stavanger. Foto: Egil Hollund

fiske arrangører på messer, påpeker hun.

Kardiologisk seksjon ved Stavanger Universitetssjukehus arrangerer årlig et faglig seminar på Sola over to dager. Det er blitt utført sykepleieforskning og fagutviklingsprosjekter ved seksjonen med fokus på forbedring av praksis. Dette har resultert i presentasjoner ved nasjonale og internasjonale kongresser, publiserte artikler i nasjonale og internasjonale journaler og prosedyrer og informasjon om bedret praksis.

- Det er denne kompetansen vi bygger på i dette tilfellet, forteller Nygård.

VIKTIG FOR FAGMILJØET

- Det blir en stor jobb om vi får arrangementet, men vi føler det veldig trygt med Region Stavanger i ryggen. Kongressen i seg selv vil også være viktig for fagmiljøet på sykehuset, et fagmiljø med betydelig

tyngde, sier Morken.

I tillegg til fagmiljøet på Universitetssjukehuset, er Stavangers infrastruktur med gode kommunikasjonsmuligheter til de store flyplassene i Europa viktig for å få arrangementet til byen. Samtidig er Stavanger en liten by i internasjonal sammenheng. Det gjør at et arrangement av denne størrelsen blir synlige på en annen måte enn i en europeisk storby. Det er også et fortrinn.

Tone M. Norekvål, som er Norges representant i det internasjonale styret i CCNAP og tidligere leder i organisasjonen, har nå jobben med å fronte Stavangers kandidatur internasjonalt.

Av Egil Hollund



HANDLEKRAFT

Kruse Smith er en av de største og mest handlekraftige byggeaktørene i Agder, Telemark og Rogaland. Vår styrke er at vi evner å ta totalansvar for ulike byggeprosjekter fra tidlig idéfase, til utarbeiding, drift og vedlikehold.

Kruse Smith finner du i Kristiansand, Kragerø, Arendal, Lyngdal, Forus, Haugesund og Lillestrøm.

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

Det er vi som gir deg prikken over i'en



Microsoft Dynamics i bunn – vår kompetanse på toppen

Slikt blir det brukervennlige og besparende ERP-løsninger av, noe mer enn 200 kunder over hele landet alt har fått erfare. Organisasjonen vår er kjent for kvalitet og gjennomføringsevne. Vi lever av tillit og tar vare på kundene våre også etter at løsningen er levert.

Unike bransjeløsninger

For å spisse utnyttelsen, funksjonaliteten og flyten i prosessene har vi utviklet spesialtilpassede løsninger for en rekke ulike bransjer – deriblant elektro- og VVS-entreprenører, håndverkere, bygg & anlegg. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg mer om hvem vi er og hva vi kan gjøre for din bedrift!



51 96 37 80 • post@navicom.no • www.navicom.no

NaviCom
BRANSJETILPASSET ERP

procontra Foto: Gettyimages

Stavanger Sentrum

Er ditt firma på jakt etter sentralt beliggende kontorlokaler i Stavanger?

- 630 m² – alt i én etasje!
- Rom for tilpasninger
- Felles kantine
- Heis

Klubbgt. 6

Næringslokaler i hjerte av Stavanger Sentrum!

Kontakt Thomas J. Middelthon på tlf. 51 85 40 25 / 901 34 575 | E-post: tjm@ogreid.no

Klubbgt. 6 -
urbant og
sentralt!

ØGREID
Øgreid Eiendom AS

DESTINO © www.destino.no



Tor Arne Sandvik

Prosjektleder ved NaviCom sitt hovedkontor på Sandnes

Tor Arne Sandvik er ansatt som prosjektleder ved NaviCom sitt hovedkontor på Sandnes. Sandvik har lang fartstid som kundebehandler og allsidig erfaring fra

ulike IKT-relaterte bedrifter. Tor kommer fra jobben som prosjektleder i Inbusiness as, hvor han har hatt ansvaret for leverings- og utviklingsprosjekt av websider og under-/side-liggende løsninger som medlemshåndtering, e-handel med mere. I NaviCom vil Sandvik ha ansvaret for oppgraderings- og videreutviklingsprosjekter for eksisterende kunder.



Rita Holmedal

Administrasjonssjef i Anlegg og Marine Service

Rita Holmedal er ansatt som ny administrasjonssjef i Anlegg og Marine Service og vil ha ansvar for rapportering til styret innen økonomi- og organisasjonssaker.

Stillingen har også ansvar for de administrative prosesser, personal og IKT. Holmedal har bachelor-grad fra BI og allsidig erfaring fra økonomi- og organisasjonsarbeid ved Sør Norge Aluminium AS.

Med blikk mot Sandnes Øst

Sandnes Øst vil spille en viktig rolle i den fremtidige utviklingen i regionen. I dette området legges opp til en omfattende utbygging av boliger, samtidig som området skal gi plass til betydelige arealer for næringsvirksomhet.

Nå skal det utarbeides en Masterplan for Sandnes Øst, og Næringsforeningens aktive ressursgruppe for Sandnes og Jæren har etablert en god dialog med Sandnes kommune om saken. Lederen for ressursgruppen Dag Halvorsen understreker at planen er viktig for både Sandnes og resten av Jæren.

- Vi er en region i vekst, og har behov for både boliger og næringsarealer. Derfor er utviklingen i Sandnes Øst så viktig. For oss er det naturlig å rette et særlig sterkt søkelys på behovet for nye næringsarealer, og behovet for god infrastruktur rundt Sandnes Øst, sier Dag Halvorsen.

Sammen med Næringsforeningens administrerende direktør Jostein Soland, har han sendt en egen høringsuttalelse om saken, som vi her gjengir hovedinnholdet av:

Forslag til masterplan for Sandnes Øst- Innspill fra Næringsforeningen

Masterplanen for Sandnes Øst vil legge overordnede føringer for boligbygging, utvikling av nye bomiljøer, og for fremtidig næringsvirksomhet i et av regionens viktigste utviklingsområder.

Følgende hovedmål er trukket opp for planområdet:

- Vern av ikke-fornybare naturressurser (jordvern).
- Effektiv arealbruk.
- Mer miljøvennlig transport og redusert transportbehov.
- Sikre næringslivet trygge og gode utviklingsmuligheter.
- Styrke storbyens og tettstedenes sentra.

- Sikre gode leve- og oppvekstmiljøer.

For Næringsforeningen er det naturlig å rette hovedfokuset mot de utviklingsmulighetene planen vil gi for næringslivet.

Det å sikre tilstrekkelig tilgang på kvalifisert arbeidskraft vil alltid være en av de største utfordringene for næringslivet. Vi er del av en svært vekstkraftig region, og det vil være en markant vekst i folketallet på Jæren også de nærmeste ti-årene. Derfor er det viktig at det er god tilgang på boliger til overkommelige priser i attraktive bomiljøer. Her vil Sandnes Øst spille en svært viktig rolle de nærmeste ti-årene og det er positivt at planforslaget legger stor vekt på betydningen av å legge til rette for både en relativt omfattende utbygging av nye boliger, og gode leve- og oppvekstmiljøer.

Når det gjelder de delene av planen som har en mer umiddelbar og direkte innvirkning på utviklingsmulighetene for næringslivet vil vi særlig fremheve to forhold: 1) Tilgangen på næringsarealer, 2) Infrastrukturen i og rundt Sandnes Øst.

TILGANGEN PÅ NÆRINGSAREALER

Næringsforeningen er positiv til at det i planforslaget legges opp til å sikre betydelige områder for fremtidig næringsvirksomhet. Dette er områder som vil være godt egnet for lettere industri, fabrikkmessig produksjon og annen næringsvirksomhet. Korte avstander til E 39 og til Forus-Lura-området vil være et fortrinn, gitt at den øvrige infrastrukturen kommer på plass som forutsatt.

Vi vil i denne sammenheng understreke at også Næringsforeningen erkjenner at det er krevende å balansere hensynet til boligutbygging og næringsarealer med hensynet til jordvern. Vi er imidlertid av den oppfatning at planforslaget ligger godt innenfor de rammene som Fylkesdelplanen for Jæren har trukket opp på disse områdene. Vi vil derfor advare mot at det i den videre proses-

sen, der også andre forvaltningsnivåer er involvert, legges inn begrensninger som innebærer mindre areal for boligbygging og næringsutvikling, enn hva planforslaget legger opp til.

INFRASTRUKTUR

Masterplanens hovedmål i forhold til boligutbygging, næringsutvikling, effektiv arealbruk og gode miljøløsninger kan kun oppnås hvis de planlagte infrastrukturtiltakene blir gjennomført til riktig tid.

Næringsforeningen vil særlig understreke betydningen av at prosjekter som bybanen og Gandsfjord bro (med kollektivfelt) blir realisert. Dette er avgjørende forutsetninger for den videre utviklingen i Sandnes Øst. Vi vil i denne sammenheng understreke at et godt utbygd kollektivtilbud vil bidra til bedre fremkommelighet for næringstrafikken.

Behovene er store og tiden knapp i forhold til gjennomføring av nødvendige samferdselsprosjekter i området. Bilkøer i og rundt Sandnes sentrum er et stort og økende problem for næringslivet. Behovet for avlastning blant annet via Gandsfjord bro til Forus, utvidelse av Rv 13 til fire felt og videreføring av E 39 i fire felt på strekningen Sandved-Hove-Ålgård blir stadig mer påtrengende, og dette er prosjekter som bør forseres.

Hovedansvaret for gjennomføringen av disse viktige prosjektene ligger hos fylkeskommunen og hos staten. Sandnes kommune har imidlertid et viktig ansvar blant annet for å bidra til tilstrekkelig finansiering av Jærenpakke 2. Vi vil oppfordre Sandnes kommune til et aktivt og konstruktivt samarbeid med både staten og fylkeskommunen i arbeidet med å få gjennomført de infrastrukturtiltakene som er nødvendige for å nå målene som er trukket opp i forslaget til Masterplan for Sandnes Øst.

Av Frode Berge



Mariann Bjørnelv

Daglig leder
for STAR -
Stavanger Rock.

Mariann Bjørnelv er ansatt som ny daglig leder for STAR - Stavanger Rock. Bjørnelv kommer fra stillingen som leder for Cafe & Bar på Tou Scene. Bjørnelv har erfaring som fri-lansmusiker og har jobbet innen flere sjangere, fra rock og pop til jazz. Hun jobber også som korist og har deltatt på flere plateutgivelser. Bjørnelv har musikk grunnfag fra Oslo og bachelor i hotell- og økonomisk administrasjon fra UiS.



Bodil Jåtun Molvik

Salgskonsulent
ved Proplans
hovedkontor i
Stavanger

Bodil Jåtun Molvik (28) er ansatt som ny salgskonsulent ved Proplans hovedkontor i Stavanger. Hun har lang erfaring som forhandler av markedsledende administrativ programvare og egenutvikling av bransjeløsninger. Som salgskonsulent vil Molviks ansvarsområde omfatte salg av ulike ERP løsninger til bedriftskunder. Hun kommer fra stillingen som Marine HR Personell Assistant hos Teekay.



Ellen Gundersen Husebø

IT-leder i Apply
TB

Ellen Gundersen Husebø er ansatt som IT-leder i Apply TB. Hun kommer fra stillingen som Key Account Manager i ErgoGroup. Husebø har utdannelse fra NITH, UIA og BI.



Inger Therese Veen, partner og
Roar Dybing, daglig leder i Mosaïque

Å rekruttere er ikke nødvendigvis det samme som å finne den perfekte kandidaten. Graden av suksess når du rekrutterer påvirkes av hvor du leter, hvem du spør og hvordan prosessene arbeider for å kvalitetssikre resultatet. Det er et faktum at feilansettelser koster tid, frustrasjoner, ubehageligheter - i sum mer penger enn vi liker å tenke på. Samtidig vet vi at den rette kandidaten er verd sin vekt i gull.

Så enkelt. Så vanskelig.

”Våre kunder
er også blant
de største!”

Mosaïque består av et godt sammensatt team. Hver enkelt av våre ansatte har et stort kontaktnett og en etterspurt spisskompetanse innenfor sitt fagfelt. Kjemien innad i selskapet bidrar positivt i prosessen. Vi kompletterer hverandre slik at vi kan bistå ditt firma på en optimal måte gjennom hele oppdraget.

Rekruttering satt i system

På bakgrunn av mange års relevant erfaring har vi utviklet og systematisert relevant verktøy på en måte som gir svært effektive og gode resultater.

På vår kundeliste finner du blant andre: Bouvet, Norske Shell, Fabricom, IBM, Aker Drilling, Centrica, Bureau Veritas, KPMG, E.ON Ruhrgas og mange flere.

MOSAÏQUE Headhunting

EN KLOK INVESTERING

Verkgaten 62, 4013 Stavanger. Telefon 51 85 41 60. E-post: info@mosaïque.no • www.mosaïque.no

STØRST UTENFOR OSLO

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

Priser 2010: (størrelser angitt med BxH)

Helside: (utfallende) 210x297 mm, 186x270

Halvside: 186x134 mm (ligg.)

Kvartside: 186x65 mm (ligg.)

Innstikk: pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

Kr. 18.000.-

Kr. 10.600.-

Kr. 5.800.-

For mer informasjon kontakt:

Helge Gunnar Nesse på telefon: 51 51 08 85 eller 952 16 622 eller e-post: nesse@stavanger-chamber.no.

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 15. mars

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

STAVANGER FORUM PRESENTERER **MÅNEDENS LYKKEBRINGER**

MULIGHETSMAKEREN

Å finne en firkløver viser at du har hellet med deg, men også
at du griper mulighetene når de kommer.
Med 25 møterom har vi et hav av muligheter for ditt arrangement.

MÅNEDENS LYKKETILBUD

GRATIS FIRKLØVER TIL ALLE DELEGATER PÅ MØTER I MARS
(MIN. 100 DELTAKERE)

Se flere lykketilbud på lykkebringer.no



stavanger forum
stavangerforum.no

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige