



Rikets tilstand

Stavanger-regionen har store utfordringer.
I dette nummeret av Rosenkilden kan du
lese om ni av dem.

Side 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 og 25

Havnesamarbeid er mulig

At Sandnes havn og den nye regionale storhavnen i Risavika er i direkte konkurranse med hverandre, kom sist til syne da Nor Lines valgte å flytte sin virksomhet fra Tananger til Sandnes havn fra årsskiftet. Nå viser det seg at et samarbeid likevel er mulig.

■ Side 48 og 49

En uke i Næringsforeningen

7. oktober var nesten 100 nye medlemmer til stede på Rosenkildehuset for å bli bedre kjent med Næringsforeningen i Stavanger-regionen. For at du skal få samme mulighet, har vi dokumentert hvordan en vanlig uke forløper seg i vår organisasjon.

■ Side 30, 31, 32, 33 og 34

TØI tror på sykkelprosjektet

Transportøkonomisk Institutt tror Stavanger-regionen har gode muligheter for å lykkes med det store sykkelløftet som er et samarbeid mellom næringslivet og det offentlige for å øke andelen jobbsykling. Et lignende prosjekt i Kristiansand har vært vellykket.

■ Side 54 og 55



36

Thomas Moy fikk Firsprangprisen for en oppfinnelse som hjelper folk med lese- og skrivevansker til å konsentrere seg. Nå vil han få næringslivet i regionen til å lese raskere, og mener du ved hjelp av fotolesing kan lese en side i sekundet.

40

Juryleder Bent Stiansen gleder seg til Det norske måltid 25. november i et festkledd Stavanger Forum. Kvaliteten på råvarene som har vunnet regionsfinalene er meget høy, og de 550 gjestene vil som vanlig få presentert en meny basert på nettopp disse råvarene.

44

Den nye Innovasjon Norge-direktøren på Ullandhaug har hatt et heftig forhold til Hødd, selv om hun er konvertert Viking-tilhenger. Marit Karlsen Brandal skal være en pådriver for å kople bedrifter med nye ideer med eksisterende bedrifter for å kommersialisere disse.

51

- Vi har klart å skape en prioriterings- og mulighetskultur på bekostning av en ren forvaltningskultur. Det er vi meget godt fornøyd med, og resultatene lar heller ikke vente på seg, sier universitetsdirektør Per Ramvi, som gjennomfører tidenes omstillingsprosjekt.



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. Illustrasjon førstesiden: Eirik Anda. Fotograf: Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 17. Redaksjonen avsluttet: 25. oktober 2010.



INNHold

LEDER

OM DEFINISJONSMAKT OG VERDIER

SVARENE PÅ NI UTFORDRINGER

"KNOWLEDGE TO ACTION"

EN UKE I NORGES STØRSTE

NÆRINGSFORENING

VIL FÅ NÆRINGSLIVET TIL Å LESE

I SUPERHASTIGHET

UNGDOMSPOLITIKERNE FIKK KJØRT SEG

STIANSEN GLEDER SEG TIL ÅRETS MÅLTID

INNOVASJONSDIREKTØREN PÅ ULLANDHAUG

SIDE 3 SAMARBEID

SIDE 5 MELLOM RISAVIKA OG SANDNES MULIG

SIDE 7 PRIORITERING PÅ UIS

SIDE 26 TØI-EKSPERT TRØR PÅ SYKKELPROJEKTET

NHO VIL HA FLERKULTURELLE

SIDE 30 INN I LEDERSTILLINGER

KULTURKOMPA NIET

SIDE 36 EN EKE ITALIENER

SIDE 38 D' E OKKA BRANN

SIDE 40 HVOR KOMMER LAMMET FRA ?

SIDE 44 REFLEKSJONER ETTER EN KINA-TUR

SIDE 48

SIDE 51

SIDE 54

SIDE 56

SIDE 58

SIDE 62

SIDE 66

SIDE 68

SIDE 72

Næringsforeningen og bybanen

Næringsforeningen tok initiativet til en åpen, ærlig og relevant samfunnsdebatt som av en eller annen grunn ingen andre ville ta. Men så begynte ting å skje.

Det har gått noen uker siden Rogaland og Stavanger Ap offentliggjorde sitt standpunkt i bybanesaken. Partiet går inn for en såkalt bussway, og dermed forsvant trolig det politiske grunnlaget for bybanen. Prosjektet viste seg å være så skjørt at det ikke tålte at noen steiner ble snudd, men det tok sin tid før noen foretok selve steinryddingen. Forsøket med å bygge de stadig tydeligere motforestillingene ute, var et umulig prosjekt – spesielt når kritikken kom fra faginstitutioner som Transportøkonomisk Institutt og Statens Vegvesen.

Næringsforeningen er for bybane! Det har vi påpekt helt siden vi i Magasinet Rosenkildens juninummer presenterte en serie artikler over 19 sider hvor synspunktene til både kritikerne og forkjemperne for bybaneløsningen ble trykket. Næringsforeningen er ikke bare opptatt av å tale de mange medlemsbedriftene som er avhengig av skikkelige infrastruktur sin sak, men vi har også påtatt oss en rolle som motoffentlighet og samfunnsdebattant. I Stavanger-regionen er det ikke så mange som ivaretar en slik funksjon, noe den øredøvende tausheten rundt bybanen er et godt eksempel på.

Vi tror altså at en bybane er den optimale løsningen, men samtidig tror vi bestemt at fagmiljøene som tar til orde for en konverteringsløsning, har helt rett. Dette innebærer at man først legger traseen, klargjør den så langt det er mulig for bybane, men setter inn høykvalitetsbusser i første omgang. På et senere tidspunkt kan man eventuelt sette inn bane. Grunnen til dette er enkel, og gjentatt til det kjedsommelige av blant andre fylkets samferdselssjef Gunnar Eiterjord: Regionen står foran så store trafikkutfordringer på kort sikt at vi ikke har tid til å vente på en bybane. En bussway kan tas i bruk etter hvert, mens en bybane ikke kan slås på før siste meter skinnegang er lagt. Det vil ta svært lang tid, og i mellomtiden vil regionen, ifølge prognosene, lide under et dramatisk trafikkinfarkt. Næringsforeningen kan ikke sitte rolig å se på at de mange medlemsbedriftene får sin virksomhet svekket fordi de blir sittende fast i de voksende køene. Likevel er det feil å si at Næringsforeningen har "mobilisert" i denne saken. Vi har sagt hva vi mener, og belyst fakta i vårt magasin.

Debatten om bybanen etter at Arbeiderpartiet offentliggjorde sitt standpunkt, har handlet lite om styrkene og svakhetene ved prosjektet, men mest om det politiske spillet. Det er en disku-

sjon Næringsforeningen er lite opptatt av, men vi må likevel forholde oss til de forskjellige konspirasjonsteoriene og spøkeshistoriene som blir lansert. Aftenbladet la to og to sammen og fikk fem da de plutselig kom til å huske at Ap-mannen Frode Berge var ansatt i Næringsforeningen, for øvrig i godt selskap med den ikke helt ukjente Høyre-mannen Roald Bergsaker. Dermed ble det spekulert i om ikke Ap og Næringsforeningen hadde kaniner sammen i bybanesaken, infiltrert som vi var av agent Berge. Samtidig gjentas det til stadighet, mot bedre vitende, at Næringsforeningen er mot bybane.

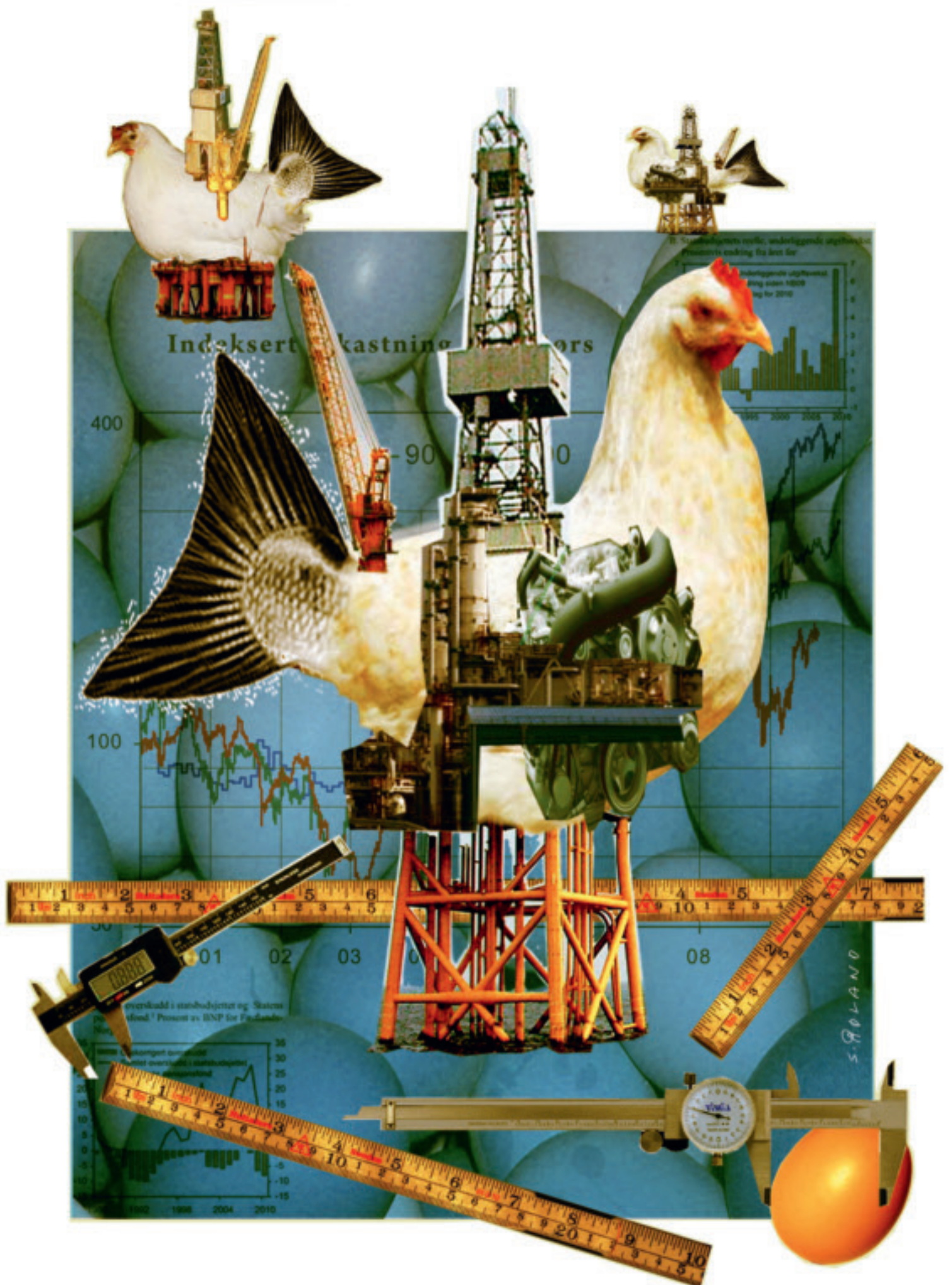
Det er en uting at vi har en debattkultur i denne regionen som for en stor del går ut på å stille spørsmål ved den andre aktørens motiver og hensikter, i stedet for å diskutere sak.

Det er en uting at vi har en debattkultur i denne regionen som for en stor del går ut på å stille spørsmål ved den andre aktørens motiver og hensikter, i stedet for å diskutere sak. Vår klare oppfatning er at mange mente at spørsmålene i denne saken ikke skulle stilles, og at nye synspunkter ikke burde presenteres. Heller en dårlig utredet sak, enn en forsinkelse. Spørsmålet er ikke hvilke argumenter du har, men på hvilken side du står.

Er det fornuftig å bygge en bybane mellom Stavanger og Sandnes ved siden av dobbeltsporet, som i dag har en betydelig overkapasitet? Gjennom Hillevåg og fram til Gausel vil man i tillegg få et tredje alternativ, nemlig en ny busstrasé. Og: Vil en mann som bor på Tjensvoll ta buss til Stavanger sentrum for så

å ta bybanen videre til Forus? Dette er noen av spørsmålene folk diskuterer på de ulike nettsidene akkurat nå, og som også har blitt stilt innad i Ap. Partiet har fått hard medfart, og får nå skylden for at hele bybaneprojektet trolig blir skrinlagt. Vi er imidlertid av den bestemte oppfatning at de nasjonale midlene som bybanen er avhengig av aldri ville blitt bevilget, rett og slett fordi de som pleier å gi departementene råd i slike saker, for eksempel Transportøkonomisk Institutt og Statens Vegvesen, mener at dette er en dårlig løsning som de ikke kan anbefale. Men bergenserne har jo fått det til? Det er riktig, men der er utgangspunktet annerledes med et større befolkningsgrunnlag, mer naturlig tilrettelagt trase for bybane og lavere pris.

Det er politikernes ansvar å få til et kollektivsystem som fungerer på Nord-Jæren. Den utfordringen plikter man å ta tak i, selv om stoltheten hos noen er såret og samarbeidsklimaet er på frysepunktet. Styringsfarten kan holdes oppe dersom man bygger videre på den prosessen som allerede er igangsatt, og som ledes av Bybanekontoret. Vi er alle for bybane, men la oss få en bussway på plass først!



Om definisjonsmakt og verdier

I Holbergs komedie "Jeppe på Berget" får Mor Nille høre at hun er en sten: En sten kan ikke fly, Mor Nille kan ikke fly. Ergo er Mor Nille en sten! Dette er en tilsynelatende logisk følge som ender med en "kortslutning". Som når vi i sommer fikk høre at Oslo skaper dobbelt så store verdier som resten av landet. Mor Nille fortvilte og begynte å gråte. Vi vestlendinger ble skikkelig forbannet ...

SPRÅK ER MAKT

Den som behersker språket, den har styringen. Vi danner oss noen enkle skiller gjennom språket for å uttrykke ulike meninger. Som ved bruken av endingene **-ing** og **-ning**. Det første forteller om arbeidet eller prosessen – **skapingen**, det andre om resultatet – **skapningen**. Det kan bli skikkelig pinlig for den som blander **-ing** og **-ning**, som for den karen som hadde vært på tjenestereise og ba om godtgjørelse for kost og losji for tre dagers reising.

HØNA ELLER EGGET?

Trekker vi verdibegrepet inn i denne sammenheng, handler **verdiskaping** om prosessen og **verdiskapning** om resultatet. Men hvem gjør hva i vår norske verdiskaping? Hvem skaper? Hva er resultatet? Og hvem styrer dette? Når vi får høre at Oslo skaper dobbelt så store verdier som resten av landet: Er det ikke igjen den klassiske historien om høna eller egget. Hvem kom først? Spørsmålet er mer enn ren retorikk. Det handler om den logiske rekkefølgen. Om **leggingen** av egget og om **legningen** eller holdning vår til egget. Om verdiskaping og vårt forhold til de verdier som skapes. Og om hvordan vi velger å forvalte våre verdier – til kjøp av tjenester og til investeringer. Høna la egget, men egget kan brukes til så mangt ...

I første omgang handler det altså om å skape økonomiske verdier som så skal fordeles ved innkreving av skatter og avgifter. Her kommer våre folkevalgte inn for å fordele fellesskapets ressurser ut fra de verdiene de enkelte partiene legger til grunn for sin virksomhet. Høyresiden vil ha mest til individet, venstresiden mest til fellesskapet. Slik fortsetter verdiskapingen i det offentlige regi – lengre og lengre borte fra der grunnlaget – egget – ble lagt, og resultatet gitt i verdiskapningen.

DEFINISJONSMAKT

Verdiskaping er bruk av kunnskap, kapital og/eller arbeid med det formålet å skape økonomiske verdier, leser vi i Wikipedia. Og videre: Verdiskaping brukes mer presist om den verdikning et (uferdig) produkt eller tjeneste får i hvert ledd av produksjonsprosessen eller verdikjeden, hvor verdiskapingen er den **tilleggs-verdi** hvert ledd eller hver bedrift gir produktet eller tjenesten.

Så langt beskrivelsen av høna vår. Egget er lagt, og nå kommer skattbar næringsinntekt eller selskapsskatten. Da kan vi snakke om samfunnets bruttoproduktet. Så legger vi sammen bruttoproduktene til alle bedriftene og produsentene i samfunnet, inklusive de offentlige, noe som i sum gir bruttonasjonalproduktet (BNP).

Det tallet en til slutt ender opp med, styres fullt og helt av hva en legger i begrepet verdiskapning. Denne definisjonsmakten

er tillagt Statistisk sentralbyrå (SSB) som opplyser at de bruker de etablerte internasjonale begrepene for nasjonalregnskap – også når de snakker om BNP etter fylke. Dette viser til alt som skapes/produseres i et land, enten man selger det i et marked eller ei, uavhengig av om det er vare- eller tjenesteproduksjon. På dette grunnlaget fordeles BNP på fylkene med følgende norske reservasjoner: Produksjonen av olje og gass utføres av sysselsatte både fra inn- og utland. De høye inntektene er et uttrykk for at vi taper av en ressursformue – altså ikke løpende inntekter i vanlig forstand. SSB velger derfor å holde aktiviteten på kontinentalsokkelen utenfor i fylkesfordelt BNP. Slik får vi det såkalte "Ekstrafylket" i nasjonalbudsjettet – der olje og gass produseres.

Slik styrer definisjonsmakten en fjerdedel av det norske BNP, en tredjedel av statens inntekter og halvdelen av eksportinntektene utenom Kyst-Norge og rett i statskassen ... Hva med utenlandske sysselsatte i bygg og anlegg eller restaurantbransjen i Oslo-området? Eller de snart 120 milliardene – 4% av "Oljefondet" – som går rett inn i nasjonalregnskapet? Altså avkastningen av verdiene fra Ekstrafylket...

ØSTLANDET BLIR VESTLANDET...

Fritt etter Holberg: Vestlandet er ikke Ekstrafylket. Østlandet er ikke Ekstrafylket. Ergo er Vestlandet Østlandet. Med sans for en viss nasjonal sjenerøsitet kunne vi jo si "oh kei, då"!

Slik er ikke virkeligheten og realpolitikken – for i neste omgang er det jo vår rolle i nasjonal verdiskaping som langt på vei bestemmer hva vi får tilbake til videre regional utvikling. Derfor står vi igjen overfor en "kortslutning" om at Oslo-folk skaper dobbelt så mye som landsgjennomsnittet. Selv om "definisjonsmakten" SSB har presisert at denne målingen ikke er så representativ som BNP fordelt pr sysselsatt etter fylke. Da kommer Oslo bare 20% over landsgjennomsnittet – selv når vi tar med innsprøytingen fra Ekstrafylket i sentraløkonomien....

Vi er tilbake til Mor Nille som ble en stein. Til Vestlandet som blir Østlandet. For der sitter definisjonsmakten, og der sitter riksmidlene som setter dagsorden også for vår virkelighet – og en verdiskapning som i mange sammenhenger spinnnes inn i en kostnadsmyte formidlet av verdiskaperne på Østlandet. Det er kostbart for fellesskapet å holde liv og virke gående i distriktene.



Velg en bank som spiller på flere strenger

Vi har lang erfaring i Sør-Rogaland, og våre rådgivere har førstehånds kunnskap om forholdene for næringslivet i regionen. Sammen med våre kunder ønsker vi å bidra til en langsiktig sunn utvikling og vekst.

Regionen vår, som er preget av olje- og gassindustrien, har tett internasjonal samhandling. Som global aktør er det betryggende å ha med DnB NORs internasjonale kompetanse og tilstedeværelse.

DnB NOR er opptatt av lokalt samspill, både i næringsliv og kulturliv. Derfor er det en ære for oss å fortelle at vi har inngått et nært

samarbeid med Stavanger Symfoniorkester. Vi har latt oss inspirere av orkesteret og deres dyktige musikere – hvordan de kombinerer sitt fokus på nærmiljøet og deres ambisjoner om å nå ut til et publikum utenfor byens og landets grenser.

Velkommen til DnB NOR.

Nina Lie
Regionbanksjef
DnB NOR Sør-Rogaland

DnB NOR
Bank fra A til Å



Kristin Færøvik



Bjørn Bugge



Tore Lærdal



Egil Skjæveland



Leiv Roald Thu



Erik Tjemsland



Ina Eldøy



Inger Tone Ødegård



Åge J. Hansen

Svarene på ni utfordringer

På oppdrag fra Greater Stavanger har Asplan Viak utarbeidet en rapport om tilstanden til Stavanger-regionen. Vi har mange utfordringer, men spørsmålet er hvordan de skal løses?



Tekst: Harald Minge
Foto: Eirik Anda/Bitmap

Utfordringen:

1100 arbeidsplasser i industrien har gått tapt det siste året. Oljenæringen har hatt en positiv utvikling, men nedgangen innenfor industri er nærmere dobbelt så stor som veksten i oljenæringen.

Kompetanse og nærhet til kunden

Flere ingeniører og færre fagarbeidere vil trolig bli utviklingen i industrien i Rogaland framover, tror Kristin Færøvik, divisjonsdirektør i Bergen Group Offshore og adm. direktør i Bergen Group Rosenberg.

Det er først i år at etterdønningene av finanskrisen merkes på Rosenberg. I selve kriseåret var aktiviteten og omsetningen høy på grunn av tidligere inngåtte ordrer. Men nedgangen i antall sysselsatte i leverandørindustrien er neppe et forbigående fenomen.

- Når det gjelder fabrikasjon i stor skala er det vanskeligere å konkurrere mot de utenlandske aktørene som kan levere langt billigere arbeidskraft, men våre fortrinn er kompetanse og nærhet til kundene i Norge. Framover må vi styrke oss på ingeniørsiden, sier Færøvik, som både ser utfordringer og muligheter framover.

- Spesielt innenfor modifisering av eldre plattformer er det mye å hente for oss. Myndighetenes tydelige beskjed til bransjen om å hente mer ut av eksisterende felt er svært viktig, og her er vi konkurransedyktige, sier hun.

VENTER PÅ RUSSLAND

Færøvik er positiv til delelinjeavtalen med Russland.

- Fra norsk side har vi vel foreløpig registrert en viss tilbakeholdenhet, men hvis russerne begynner å bevege på seg må Norge også følge på. For oss vil det da åpne seg muligheter på begge sider av grensen, sier hun. Bergen Group Offshore og resten av konsernet har alt et sterkt fotfeste i Kirkenes-området som en av Finnmarks største arbeidsgivere. I tillegg har man kjøpt opp et ingeniørselskap i Murmansk i forberedelsen av kommende aktivitetsøkninger i nord.

I en annen artikkel i dette magasinet tar BI-direktør Bjørn Bugge til orde for at industrien i Rogaland med all sin kompetanse i langt større grad bør orientere seg mot det internasjonale markedet. Færøvik er mer avventende.

- For oss er dette til en viss grad et kapasitetsspørsmål. Vi arbeider strategisk med å styrke vår posisjon i det internasjonale markedet, men fremdeles er vår operative fokus konsentrert om norsk sokkel innenfor olje og gass, sier hun.

Når det gjelder offshore vind er anbudsaktiviteten høyere utenfor Norge, men både Tyskland og Storbritannia er opptatt av å skape arbeidsplasser i egen leverandørindustri innenfor dette segmentet.

BER OM FORUTSIGBARHET

Bergen Group Rosenberg-direktøren er opptatt av tempo og forutsigbarhet når det gjelder framtidig aktivitet og rammebetingelser fra det offentlige.

- Det verste som kan skje er at det skapes forventninger som ikke kan innfris. Bransjen har behov for å planlegge framtiden. Så er det selvsagt mye spenning knyttet til tilgang til nye områder – spesielt i nord. Den viktigste aktøren som alle er nødt til å forholde seg til er Statoil som er operatør for 80 prosent av aktiviteten, og omløpshastigheten i selskapet får store konsekvenser for de fleste i vår bransje, sier hun.

Færøvik er opptatt av at den kommende Petroleumsmeldingen reflekterer at olje- og gassbransjen har mange år foran seg.

- Det er viktig at neste generasjon forstår at dette er et satsingsområde. Hvis ikke svikter rekrutteringen, og dermed får vi ikke fornyet og videreutviklet den kompetansen vi er avhengige av for å opprettholde norsk oljenæring sin sterke internasjonale posisjon. Å satse på fornybar energi er et viktig supplement, men for å si det forsiktig: Neste generasjon kommer ikke til å leve av vindmøller!



Kristin Færøvik er opptatt av at den kommende Petroleumsmeldingen reflekterer at olje- og gassbransjen har mange år foran seg.

Utfordringen:

Når en sammenligner utvikling i sysselsetting i de ulike storbyregionene i Norge, kommer Stavanger-regionen i en særstilling i forhold til utviklingen innenfor næringsgruppen industri, bergverk og olje.

Dette skyldes først og fremst utviklingen innenfor olje- og gassnæringen, der mer enn 60 prosent av landsveksten har kommet i Stavanger-regionen.

Industriveksten er mer beskjeden og Stavangerregionen har en lavere vekst innenfor industrisysselsetting enn for eksempel Kristiansandsregionen.

Sats på verdensmarkedet

- Olje- og gassnæringen i Stavanger-regionen bør tone ned fokuset på nasjonale rammebetingelser og heller innse at veksten er i verdensmarkedet, råder Bjørn Bugge, adm. direktør på BI i Stavanger.

Bugge er glad for at regionens markedsandel i det vi er best på, nemlig olje og gass, styrkes, og synes det er irriterende at en slik utvikling tas til inntekt for de som mener vi har en for ensidig næringsstruktur.

- Det er ingen grunn til å snakke negativt om noe som er i vekst, og økningen i sysselsettingen innenfor denne bransjen viser potensialet. Vi må nå innse at dette er hovednæringen, og det finnes ikke rom for å gå inn på en rekke andre næringsområder. Vi har lav ledighet og begrenset tilgang på arbeidskraft, og hovednæringen vår vil vokse i mange år framover, sier Bugge, som ikke nødvendigvis tror at veksten vil skje utenfor vår egen stuedør.

VI MÅ UT I VERDEN

- Det er i verdensmarkedet veksten vil komme, og derfor må Rogaland satse på internasjonalisering. At nasjonens inntekter går ned, betyr dermed langt i fra det samme som at bransjen går nederom. Her kommer klyngetenkningen inn i bildet. Petroleumsindustrien i Stavanger må ut i verden, og dermed gjøre seg uavhengig av de nasjonale rammebetingelsene. Vi tror vi er i stand til å påvirke energipolitikken i Norge, men det er vi jo tydeligvis ikke. Vi har nå vokst oss modne til å ta dette skrittet, og stikkord er mulighetsorientering, innovasjon og fornyelse, sier han.

Det dreier seg ifølge Bugge om å skille mellom regionen og nasjonen.

- Høy produktivitet i vår region vil komme nasjonen til gode. Avtar produktiviteten her vil hele den norske økonomien lide, men økt globalisering fører til nye muligheter. Se på Houston! De har begrenset oljeproduksjon, men klyngene opererer på verdensmarkedet. Stavanger-regionen må nå se på alternativene og ikke stirre seg blinde på Petroleumsmeldingen. Olje- og gassbransjen er dessuten så bredt anlagt at vi hele tiden kan rette oppmerksomheten mot nye områder dersom vi mislykkes på noen. Dette er normale mekanismer, bedrifter som blir utsatt for trusler søker nye muligheter, sier BI-direktøren.



Petroleumsindustrien i Stavanger må ut i verden, og dermed gjøre seg uavhengig av de nasjonale rammebetingelsene. Vi tror vi er i stand til å påvirke energipolitikken i Norge, men det er vi jo tydeligvis ikke, sier BI-direktør Bjørn Bugge.

Utfordringen:

Et spennende markedsområde finnes innenfor medisinsk utstyr/hjelpemidler. Dette er et stort marked både nasjonalt og internasjonalt, og det vil være av strategisk viktig betydning om regionen klarer å skaffe seg en posisjon innenfor dette markedet. Det er et lite knippe bedrifter som melder at de har satset innenfor dette markedet de siste fem årene. Det vil være sentralt for regionen å følge opp disse spirene, og sørge for at de får gode utviklingsmuligheter.

- Medisin er et vekstmarked

- Medisinsk utstyr er et vekstmarked og nyskapingsevnen, kompetansemiljøene og innovasjonsviljen i Stavanger gjør at forutsetningene for mange bedrifter er gode for å ta en posisjon, mener Tore Lærdal, som likevel ikke tror at det er like lett å etablere klynger i denne bransjen som innenfor energi, havbruk og mat.

50 års historie har gjort Laerdal Medical til klodens viktigste aktør når det gjelder akuttmedisinsk utstyr. Halvparten av all produksjon foregår i Stavanger, og 98,5 prosent av bedriftens totale salg skjer i utlandet. Selskapet har åpenbart vært en inspirasjonskilde for en rekke andre selskaper i regionen som nå satser på medisinsk utstyr.

- Dette syns vi er en hyggelig utvikling, og vi i Laerdal er åpne for dialog. Vi hjelper gjerne lokale aktører som tar kontakt, sier Tore Lærdal, som ser mange vekstområder innen den medisinske sektoren, både nasjonalt og internasjonalt.

- Faktorer som eldrebølgen, nye sykdommer, effektivisering av helsevesenet, ny innsikt og nye behandlingsmåter spiller inn. Her ligger det betydelige muligheter for en region som har vært dyktig på innovasjon og nyskaping. Samtidig er det nok riktigere å se den helsesektoren som et stort antall ulike nisjer enn som en egen bransje. Laerdal har konsentrert seg om akuttmedisin og opplæring, og vår store andel av markedet skyldes nettopp at vi sterk grad har fokusert vår virksomhet, sier han.

GODE MULIGHETER

Lærdal mener det ligger godt til rette for næringsutvikling innen helsesektoren i Stavanger-regionen.

- Det fins flere eksempler på både enkeltbedrifter og samarbeid mellom flere aktører som hevder seg godt, også internasjonalt. Et eksempel er SAFER, et senter for pasientsimulering etablert i samarbeid mellom Universitetet, SUS, og Laerdal. Andre eksempler fins innen kreftforskning og akuttmedisin. Ofte har disse miljøene viktige internasjonale forgreninger. Den innovasjonskraft og internasjonale orientering som kjennetegner regionen gir generelt et godt grunnlag å bygge videre på, sier han.

Mye av den regionale næringsutviklingen bygger på tanken om næringsklynger, en geografisk spesialisering for å oppnå næringsmessige konkurransefortrinn.

- Innen for eksempel energi, havbruk og mat har vi naturgitte fortrinn og en lett tilgang på råvarene, men i helsesektoren mener jeg det stilles større krav til nisjetekning. Forståelse for de medisinske behovene og de globale trendene er viktig, og dette fordrer fokusering på områder hvor enkelte bedrifter eller miljøer har størst forutsetning for å hevde seg.

Samtidig er det selvsagt viktig at det dannes nettverk mellom de ulike aktørene lokalt for å utnytte muligheter for fellesprosjekter, sier Lærdal.

- Vi hjelper gjerne lokale aktører som tar kontakt, sier Tore Lærdal, som ser mange vekstområder innen den medisinske sektoren, både nasjonalt og internasjonalt.



Utfordringen:

Når det gjelder andel av nybyggingen, blir bildet annerledes. Da finner vi at Stavangers andel synker til en tredel av nybyggingen, mens Sola og Sandnes har en større relativ andel av nybyggingen. Også Hå, Klepp og Time har en større andel av boligbyggingen enn deres relative andel av regionens samlede boligmasse skulle tilsi.

Byen må samarbeide med byggebransjen

– Skal etterspørselen på boligmarkedet innfris og prispresset dempes, må Stavanger samarbeide med byggebransjen, sier Egil Skjæveland, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for Bygg og anlegg.

Skjæveland mener at rapporten synliggjør det bransjen lenge har følt på kroppen. I oktober stod flere av regionens største utbyggere fram i Stavanger Aftenblad hvor de ba politikerne slippe bremsepedalen. I et brev til kommunen har Næringsforeningen nøyde redegjort for problemstillingen.

– Situasjonen i Stavanger er spesiell, og kommunen har en helt annen og langt mer restriktiv boligpolitikk enn i nabokommunene. Her praktiseres prinsippet om utbyggingsområder, hvilket betyr at kommunen styrer alt selv. Et areal deles i tre mellom private, boligbyggelagene og kommunen selv. Selv om de private selskapene sitter som grunneiere, sitter de kun igjen med en tredjedel, sier Skjæveland, som ønsker en tettere dialog med kommunen framover.

PLENTY AV AREAL

– Får vi til et bedre samarbeid og en åpnere dialog, får vi også fart på boligbyggingen. I år hadde Stavanger som mål å bygge 750 nye boliger, men etter første halvår ble kun 163 ferdigstilt. Det er altfor lite og ganske paradoksalt, all den tid det er plenty av areal på Madla, Revheim, Sunde og Jåtten – eiendommer som i dag er i privat besittelse. Selv om private får slippe til, vil ikke det gå ut over andelen sosial boligutbygging. Utbyggerne har ingenting i mot at dette opprettholdes, tvert i mot. For øvrig vil fortsatt kommunen stå for all godkjenning av reguleringsplaner og krav til tetthet. Utbyggingstakt blir styrt via egen utbyggingsavtale med kommunen. Fortsatt sitter da Stavanger kommune i førersetet og har styringen, selv om private bygger mer ut selv, sier han.

STORT PRISPRESS

Stavanger toppe for tiden en høyst tvilsom statistikk. Ingen andre steder i Norge er det dyrere å bo. Boligstatistikken for september viser at kvadratmeterprisen i oljebyen ligger 400 kroner over Oslo, som er nærmeste konkurrent.

– Stavanger-modellen er noe av årsaken til at det ikke er balanse mellom tilbud og etterspørsel. Dagens system fører til at kommunen blir en flaskehals og at byggemodne områder ligger for lenge på vent. I nabokommunene er det eksempler på store utbygginger i privat regi hvor kommunen fungerte som samarbeidspartner og tilrettelegger. Både på Smeaheia i Sandnes og Skadberg i Sola har det gitt gode resultater, sier Skjæveland, som synes situasjonen i Stavanger må løftes opp i den regionale debatten.

– Det handler om attraktivitet! Denne regionen trenger innflytting, både når det gjelder arbeidsfolk og studenter, men da må vi ha et boligmarked som ikke skremmer dem vekk, sier Skjæveland.

Stavanger-modellen er noe av årsaken til at det ikke er balanse mellom tilbud og etterspørsel, sier Egil Skjæveland, som mener at dagens system fører til at kommunen blir en flaskehals og at byggemodne områder ligger for lenge på vent.



RIKETS TILSTAND

Utfordringen:

Halvparten av bedriftene i undersøkelsen er primært orientert mot et regionalt marked. Rundt 20 prosent oppgir at markedet deles omtrent jevnt mellom et regionalt og et nasjonalt marked, mens bare et fåtall av bedriftene har et utelukkende internasjonalt fokus. Dette er med på å bekrefte andre undersøkelser som hevder at næringslivet i regionen er relativt lite internasjonalt orientert. Halvparten av bedriftene i undersøkelsen er primært orientert mot et regionalt marked. Rundt 20 prosent oppgir at markedet deles omtrent jevnt mellom et regionalt og et nasjonalt marked, mens bare et fåtall av bedriftene har et utelukkende internasjonalt fokus. Dette er med på å bekrefte andre undersøkelser som hevder at næringslivet i regionen er relativt lite internasjonalt orientert. Halvparten av bedriftene i undersøkelsen er primært orientert mot et regionalt marked. Rundt 20 prosent oppgir at markedet deles omtrent jevnt mellom et regionalt og et nasjonalt marked, mens bare et fåtall av bedriftene har et utelukkende internasjonalt fokus. Dette er med på å bekrefte andre undersøkelser som hevder at næringslivet i regionen er relativt lite internasjonalt orientert. Halvparten av bedriftene i undersøkelsen er primært orientert mot et regionalt marked. Rundt 20 prosent oppgir at markedet deles omtrent jevnt mellom et regionalt og et nasjonalt marked, mens bare et fåtall av bedriftene har et utelukkende internasjonalt fokus. Dette er med på å bekrefte andre undersøkelser som hevder at næringslivet i regionen er relativt lite internasjonalt orientert.

Må bli bedre på språk og kultur

Den manglende internasjonale orienteringen i regionens næringsliv må møtes med økt fokus på språk og kultur, mener Leiv Roald Thu i NHO Rogaland.

Thu leder samarbeidsprosjektet Rogaland i Verden som har til hensikt å få flere bedrifter i regionen til å lykkes internasjonalt. Selv er han overbevist om at det må gjøres noe med evnene til å kommunisere globalt.

- Det virker som det står litt dårlig til med den sosiale kompetansen. Den faglige dyktigheten er det ingenting å si på, men dersom du ikke kan kommunisere i globale nettverk hjelper det lite. Vi kjenner oss tryggere når samarbeidspartnerne snakker norsk, og helst rogalandsdialekt. Når vi vet at det er en sammenheng mellom innovasjonsevne og deltakelse i internasjonale nettverk, er dette bekymringsfullt, sier Thu, som tror tiden er inne til et dypdykk i denne problemstillingen.

UTESTENGT FRA IMPULSENE

- Vi har tatt et initiativ overfor Universitetet for å gjøre noe med bevisstheten rundt språk og kultur, og dette må også være en prioritert sak for oss i Rogaland i Verden. Dette er jo et regionalt anliggende, og vi vil på sikt få store problemer dersom vi er utestengt fra de internasjonale impulsene, sier han.

I undersøkelsen framgår det at en av grunnene til den manglende internasjonaliseringen kan være at det lokale markedet i øyeblikket er så godt. Thu ser klare faremomenter ved en slik situasjon.

- Dette er et stort tankekors, spesielt dersom andre regioner som er svakere enn oss i dag jobber systematisk med å være mer utadvendte. Det betyr at vi på sikt kan bli forbigått. I øyeblikket har vi det godt og varmt her, men ting kan kjøle etter hvert. Da må vi være på vakt, sier han, og har følgende eksempel på hvordan svake språkkunnskaper kan påvirke verdiskapningen.

- Jeg fikk bakoversveis da jeg leste en hovedoppgave fra en student som hadde intervjuet 1600 ledere i Norge. 50 prosent av dem fortalte at de hadde mistet kontrakter på grunn av dårlige språkkunnskaper, mens mange fortalte at de hadde fornærmet kunder på grunn av manglende språk- og kulturforståelse, sier han.

En del myter om Stavanger-regionen har fått sprekke-dannelser i det siste. Først fikk vi vite at vi ikke var så innovative som vi trodde. Deretter kommer meldingen om at vi likevel ikke er spesielt gode på det internasjonale.

- Kanskje er tiden inne til å spørre om vi har litt urealistiske tanker om oss selv? Og: Har vi egentlig endringskompetanse i denne regionen? Er vi gode på omstilling?

- Det virker som det står litt dårlig til med den sosiale kompetansen. Den faglige dyktigheten er det ingenting å si på, men dersom du ikke kan kommunisere i globale nettverk hjelper det lite, sier Leiv Roald Thu i NHO Rogaland.



RIKETS TILSTAND

Utfordringen:

Oversikten viser at Forus-området har hatt en tilbakegang i sysselsetting det siste året, på tross av fortsatt omfattende byggevirksomhet i området.

Dette henger til en viss grad sammen med at mange av de nye kontorbyggene tas i bruk av bedrifter som flytter fra eksisterende bygninger i området.

Samtidig har det vært en reell nedgang i antall bedrifter og ansatte på Forus det siste året.

Finanskrisen rammet Forus

Forus har gjennom mange år hatt en jevn økning i antall sysselsatte, men i 2009 kom motgangen, og 1340 arbeidsplasser forsvant. - Et resultat av finanskrisen, sier adm. direktør, Erik Tjemsland, i Forus Næringspark.

Forus er utvilsomt en termometermåler for regionens tilstand. Næringslivet i industriområdet gjenspeiler regionen, og er dominert av det olje- og gassrelaterte.

- I den bransjen er det mange prosjekterelaterte bedrifter som er flinke og raske til å tilpasse seg endringer i markedet. Nedgangen vi så på Forus i 2009 var nok et resultat av at mange av disse bedriftene gjorde tilpasninger i forhold til finanskrisen. Vi skal også huske på at mange av de rundt 35.000 i statistikken ikke jobber på Forus selv om de har sin arbeidsgiver her, men de er kanskje offshore eller har en annen litt mer perifer tilknytning som gjør dem utsatt i en omstillingsfase, sier Tjemsland, som ikke synes at tallene er bekymringsfulle.

VANLIG MED SVINGNINGER

- Vi var overrasket over at vi passerte 35.000 før 2009. Målet i forhold til prognosene var å passere 30.000 i 2010. Derfor var ikke denne nedgangen så overraskende for oss. Vi er ikke ukjent med svingninger som dette, og hadde noe av det samme både rett før og etter forrige århundreskifte. Framover tror vi på en jevn vekst mot 2020, og regner vel med at vi vil ligge på om lag 40.000 sysselsatte på det tidspunktet. Forus er tross alt ett av de områdene som har vekstpotensial fordi det fortsatt er mye areal, sier han.

Tjemsland skal fint leve med de konjunkturutfordringene 40 år med oljebransjen har gitt, men er opptatt av at infrastrukturen rundt Forus må forbedres.

- Det avgjørende er at vi håndterer veksten, og da må vi få på plass kollektivtransport som fungerer, samtidig som vi holder trøkket oppe når det gjelder utvikling av sykkel- og gangstier i området. Sykkeltamveien fra Stavanger til Sandnes er et viktig element. Solasplitten er ett av de helt nødvendige veiprosjektene som skal sørge for bedre flyt i området. Forus ble under oppbyggingen tilpasset bilbruk, og derfor jobber vi i dag dessuten mye med opprusting av sykkelveier og grøntarealer i området, sier han.

- Det avgjørende er at vi håndterer veksten på Forus, og da må vi få på plass kollektivtransport som fungerer, samtidig som vi holder trøkket oppe når det gjelder utvikling av sykkel- og gangstier i området, sier Erik Tjemsland.



Utfordringen:

**Det har vært en nedgang
både i antall ruter og i
antall passasjerer over
Stavanger lufthavn, Sola
fra 2008-2009.
113 færre ruteavganger til
utenlandske destinasjoner.**

Fra rødt til grønt lys på Sola

Stavanger Lufthavn, Sola har lagt bak seg tidenes beste høst, og prognosene viser en sterk økning i løpet av 2011. Kommersiell sjef, Ina Eldøy, friskmelder derfor seg selv.

I Greater Stavanger-rapporten er det hentet fram sju aktivitetsindikatorer som skal gi et bilde av aktivitetsnivået i regionen. Punktene er illustrert med trafikklys, og bare to av dem lyser rødt, nemlig utviklingen i flytrafikken og de høye boligprisene. Men Ina Eldøy, kommersiell sjef i Avinor, kjenner seg ikke igjen i tallene.

- Ifølge våre tall har vi en økning på 0,3 prosent i denne perioden, og ikke nedgang på 113 færre ruteavganger til utenlandske destinasjoner. Det lyser ikke rødt hos oss, og ikke gult heller for den saks skyld. Utsiktene ser svært lyse ut, sier hun, og støtter seg på de siste prognosene fra Transportøkonomisk Institutt.

FORVENTER VEKST

- Det forventes en vekst på sju prosent når det gjelder utland og fem prosent på innland neste år. September-resultatet viste all time high, så nå er fokuset å tilrettelegge best mulig for den veksten som forventes, sier hun, og understreker at også lufthavnen merket finanskrisen.

- Etter rekordåret 2008 ble 2009 vanskeligere. Vi fikk en nedgang i forretningsreiser og færre charteravganger, men vi har altså ikke hatt nedgang i ruteavganger til utlandet.

Nær dialog med næringslivet er avgjørende tror Eldøy.

- Gjennom Ruteutviklingsforumet har vi kartlagt næringslivets behov for destinasjoner. Nå vet vi nøyaktig hva næringslivet trenger. Da må vi forsøke å motivere og hjelpe flyselskapene til å beholde ruter med lav dekningsgrad. Ett eksempel: Widerøe har overtatt ruten Stavanger-Kristiansand, men foreløpig er passasjergrunnlaget tynt og bare 40 prosent av setene fylles opp. Samtidig vet vi at det er av strategisk betydning for denne regionen å ha god forbindelse til en by med så spennende industri. Da må vi bidra til å fylle disse setene, for eksempel gjennom hjelp til markedsføring. En annen effekt for oss er at sørlendingene velger vår lufthavn når de skal videre ut i verden, sier hun.

Målet med Ruteutviklingsforumet hvor næringslivet er representert gjennom Næringsforeningen og en rekke store næringslivsaktører i regionen, er å etablere et fond som blant annet skal kunne finansiere markedsføring av flyruter.

- Da Norwegian etablerte seg med et ekstra basefly i Bergen, bidro regionen der med markedsføringsmidler i millionklassen. Et basefly sikrer nye arbeidsplasser og regional verdiskapning, samtidig som nye forbindelser er strategisk viktige for næringslivet, sier hun.



Det lyser ikke rødt hos oss, og ikke gult heller for den saks skyld. Utsiktene ser svært lyse ut, sier Ina Eldøy i Avinor, og støtter seg på de siste prognosene fra Transportøkonomisk Institutt.

Utfordringen:

Det store flertallet av innvandrere til Stavanger-regionen er første generasjons innvandrere. En sterk integrasjon av denne gruppen i regionen er viktig for å sikre at de forsetter å velge denne regionen også i årene som kommer. Hvordan sikre at de blir værende?

Slik lykkes vi med integreringen

- For å lykkes med integreringen av utenlandsk arbeidskraft må vi sørge for at utlendingene finner seg til rette i dagliglivet, sier Inger Tone Ødegård, leder for INN-prosjektet i Næringsforeningen.

De siste fem årene har det vært en kraftig vekst i antall personer med innvandrerbakgrunn. Tallet i Stavanger-regionen er nå nærmere 40.000 personer, og særlig skyldes veksten innflytting fra andre europeiske land. Flertallet av innvandrerne er nye i landet og uten familie eller nettverk, og derfor er førsteinntrykket og integreringen helt avgjørende.

- Regionen har et stort behov for denne arbeidskraften og derfor må det legges ned en skikkelig innsats for å få dem til å bli. Her har både næringslivet og politikerne i regionen et stort ansvar for å legge til rette. Dessuten er det et felles ansvar for alle som bor i regionen og vise åpenhet og integreringsvilje, sier Inger Tone Ødegård. Hun leder Næringsforeningens INN-prosjekt (International Network of Norway), som nettopp jobber med tilrettelegging av utenlandsk arbeidskraft.

ENKEL ETABLERING

- Vi gjør dette i samarbeid med en rekke andre organisasjoner i regionen. En av hovedoppgavene våre er å arrangere kurs for arbeidstakere med utenlandsbakgrunn. Og når vi først har fått tak i dem, sørger vi for å tilby et nettverk gjennom ulike arrangementer og treffpunkter som gjør at de ikke føler seg så alene. Målsettingen er å gjøre etableringen i Rogaland så enkel, trygg og effektiv som mulig, både for bedriften, medarbeideren og ikke minst deres familier, forteller Ødegård, som understreker at utfordringen ofte er en ektefelle som mistrives, og som kan være årsaken til hjemflyttingen.

Fokus i alle kurs er livskvalitet i Rogaland med utgangspunkt i natur, idrett, kultur, transport, innkjøp og en rekke andre praktiske ting. Det arrangeres egne kurs innenfor områder som skatt, arbeidsmiljø og boligkjøp.

- Vi er også innom problematikk rundt kulturforskjeller, både i positiv og negativ forstand. Utfordringer, men ikke minst muligheter i et flerkulturelt arbeidsmiljø er aktuelle problemstillinger, sier Ødegård. Det er ingenting i veien for at enkeltpersoner kan melde seg på kursene, men den vanligste kanalen er via avtalene som Næringsforeningen har med bedriftene.

50 ARRANGEMENTER

Rundt 50 arrangementer i året blir organisert av INN-prosjektet. En rekke sosiale aktiviteter står på agendaen, alt fra vinkvelder til skiturer i 20 minusgrader.

- Dette kan selvsagt være noe uvant for folk som aldri har sett snø før, men de finner seg veldig fort til rette, sier Ødegård.

Næringslivet i Stavanger-regionen er ikke så internasjonalt orientert som vi trodde, viser nye undersøkelser. Derfor har INN-prosjektet også startet en UT-tjeneste.

- Nå driver vi også opplæring for nordmenn som skal til utlandet for å jobbe. Det handler også om integrering. Det spennende er at mange av regionens arbeidsfolk med innvandrerbakgrunn representerer en stor ressurs for oss i dette arbeidet.

Avslutningsvis fremhever Ødegård at det er mange gode aktører som har en aktiv rolle i integreringen.

- Internasjonale skoler, religiøse møtesteder, helsevesenet, smittevernkontoret, kommunene (Stavanger har nylig fått en god engelsk nettside/brosjyre), Internasjonalt hus, NAV Eures, Relocation selskap, Service senteret for å nevne noen. Alle etatene arbeider godt sammen, slik at de som kommer nye og blir introdusert for noen av de nevnte organisasjonene vil bli tatt godt hånd om. Utfordringen er at mange ikke kjenner til alle tilbudene som finnes og dermed blir de ikke introdusert for de mulighetene som er i regionen, avslutter Ødegård.



De siste fem årene har det vært en kraftig vekst i antall personer med innvandrerbakgrunn. Inger Tone Ødegård i Næringsforeningen jobber for å integrere dem i næringslivet.

RIKETS TILSTAND

Utfordringen:

Aldersgruppen 20-39 år
utgjør en sentral del av
befolkningen, og er også
den gruppen som de fleste
regionene kjemper om.

Stavangerregionen har i
mange år hatt en relativt
stor andel av befolkningen
i denne aldersgruppen,
sammenlignet med de
øvrige byregionene. Dette
konkurransefortrinnet er nå
i ferd med å forsvinne.

Fra unge til eldre i arbeidslivet

Færre unge yrkesaktive betyr at regionen må jobbe enda hardere for å få tak i kompetent arbeidskraft, og for å tilfredsstille arbeidskraftsbehovet framover, mener Åge J. Hansen, avdelingsdirektør for Marked og samfunn i NAV.

Gruppen 20-39 år utgjør rundt 47 prosent av den yrkesaktive delen av befolkningen i 2010, mot nærmere 56 prosent i 1995. Stavanger-regionen er nå på linje med de øvrige byregionene i landet, og utviklingen mot 2030 forventes å følge en nedadgående kurve. Et konkurransefortrinn er i ferd med å forsvinne. Åge J. Hansen i NAV mener bildet stemmer godt, og at dette også er den europeiske trenden.

- Vi tror at den unge befolkningen i Rogaland har vært en viktig faktor for vår gode score på velferdsindikatorer som lav fravær, lav arbeidsledighet og lav uføreandel i befolkningen. I tillegg har nok tilgang til ung arbeidskraft vært viktig for en hovedindustri som har etterspurt kompetanse og innovasjon. Nå er virkeligheten i ferd med å forandre seg, og da har regionen noen utfordringer som må løse, sier Åge J. Hansen. Han tror vi må jobbe hardere og mer effektivt, utnytte teknologien bedre og sørge for at arbeidsfolk ikke går av med pensjon for tidlig.

- Utfordringen er det såkalte 1/3-samfunnet hvor folk bruker lenger tid på utdanning, har en kortere arbeidskarriere, men med høyere lønn og lengre pensjonisttilværelse. Disse får også økt levealder. I en region med så høy etterspørsel etter arbeidskraft er dette en utfordring, sier Hansen, som tror mye av nøkkelen ligger hos de eldre i arbeidslivet.

SENIORENE MÅ MOTIVERES

- Det er ikke mange år siden du ble sett på som utdatert i arbeidslivet når du var 50+. Slik er det ikke lenger. Når tilgangen til de yngre kreftene begrenses må bedriftene motivere for å holde seniorene i jobb. Det kan gjøres med tilførsel av kompetanse slik at de litt eldre mestrer teknologien og derfor ønsker å være i arbeid. Den enkelte arbeidstaker må også ta stort ansvar for å tilegne seg kunnskap om- og bruk av ny teknologi. Bedrifter og ansattes evne til å benytte nye fleksible pensjonsordninger kan bli avgjørende. 1/3-modellen betyr også at det i den nedkortede arbeidsperioden må jobbes mer effektivt. Når vi jobber mindre må vi jobbe smartere, produktiviteten må opp og mulighetene som ligger i ny teknologi utnyttes enda bedre, sier Hansen.

Etterspørselen etter kompetanse er høy i Stavanger-regionen, men hva skjer dersom de mest erfarne medarbeiderne tar med seg kompetansen inn i pensjonisttilværelsen?

- Det verste som kan skje er at de som i dag sitter med nettverkene, kompetansen og relasjonene går av i løpet av noen få år, uten at vi får tilført unge som tar over, sier Hansen, som likevel tror at regionen skal være attraktiv for de unge som er igjen og slåss om.

- Vi er flinke på yrkesopplæring, har et godt universitet og flere andre sterke utdanningsmiljøer. Dessuten tiltrekker vi oss unge arbeidstakere fordi vi har et interessant arbeidsmarked, også sett med internasjonale øyne. 37 prosent av bedriftene i Rogaland benytter arbeidskraft fra EU- og EØS-området, og mange får fast ansettelse. Her spiller også konjunkturer inn. Svenskene har jo en ledighet på åtte prosent, og derfor kommer de til oss for å jobbe. Min spådom er at vi får en dreining fra ufaglært til mer kompetent arbeidskraft fra utlandet, sier Hansen, som også minner om at mange fortsatt står utenfor arbeidslivet.

- 56.000 mennesker er av ulike årsaker ikke i jobb i Rogaland. Å inkludere flere i arbeidslivet blir nå en enda viktigere oppgave, sier han.

Åge Hansen i NAV tror vi må jobbe hardere og mer effektivt, utnytte teknologien bedre og sørge for at arbeidsfolk ikke går av med pensjon for tidlig.



”Knowledge to action”

Deler Norges erfaringer med olje- og gassindustrien



Tekst: Inger Tone Ødegård

PETRAD er i åtte uker vertskap og kursarrangør for 50 viktige internasjonale kontakter i petroleumssektoren. Deltakerne kommer fra 22 land. - Hensikten er å dele Norges erfaringer med petroleumsvirksomhet, forteller viseassisterende direktør Bengt Hope.

PETRAD er en non-profit regjeringsoppnevnt organisasjon med formål å dele erfaring og kunnskap mellom ledere og eksperter fra ulike lands departementer og nasjonale oljeselskaper. Hope og prosjektdirektør Nils Henrik Fuglestad forteller med stort engasjement om 20 års erfaring med kurs og prosjekter i inn- og utland. PETRAD har 11 ansatte og er lokalisert hos Oljedirektoratet. PETRAD er i hovedsak finansiert av Olje for Utvikling (NORAD) og organisasjonen arbeider nært i samarbeid med både Utenriksdepartementet og Olje- og energidepartementet, i tillegg til INTSOK og øvrige organisasjoner som arbeider nært med petroleumssektoren.

- Mange av prosjektene foregår i ulike utviklingsland. Vi fokuserer ikke minst på hvordan Norge forvalter oljeressursene på en måte som fremmer bærekraftig økonomisk vekst og velferd i befolkningen som helhet. Disse kunnskapene er etterspurt fra utviklingsland som er i letefasen, sier Hope.

PRAKTISK KUNNSKAP

Flere av de store pågående prosjektene forgår i Sør-Sudan, Ghana, Ecuador og Bolivia. PETRAD holder også en rekke kurs i inn- og utland av kortere og lengre varighet. Fuglestad forteller at det mest omfattende kurset går over åtte uker og arrangeres årlig i Stavanger. Kurset er velkjent verden over i petroleumsmiljøet, og har svært mange søkere.

- Kurset legger stor vekt på praktisk og anvendbar kunnskap, forteller Fuglestad.

Da Rosenkilden besøkte kurset, satt alle deltakerne og arbeidet med reelle caser. I samtaler med flere av deltakerne presiserte de at de satte stor pris på



den uformelle tonen og den praktiske og pedagogiske tilnærmingen i kurset. I løpet av åtte uker blir de ikke bare kjent med rammebetingelser og viktige politiske og juridiske forhold, men også det å bygge opp et internasjonalt nettverk som de kan benytte i fremtiden. Fuglestad påpeker at 50 døråpnere inn til ulike lands myndigheter er en fantastisk start i utviklingsarbeidet. Han nevner også den betydning alle kursdeltakerne fra 103 land har for Stavanger som energihovedstad.

- Deltakerne får også noen smakebiter av norsk natur og kultur. De reiser ikke fra Rogaland før de har besøkt Prekestolen og sett og hørt vakre bunadskledde sangere og musikere, sier Fuglestad.

FOREBYGGING OG SIKKERHET

Maria Ortiz og Kwame Siriboe er begge jurister. Ortiz arbeider som Assistant Legal Director on E & P ved Ministry of Energy Mexico. Siriboe er Deputy Legal Counsel, Ministry of Energy Ghana.

- Jeg har fokus på lovverket, og hvordan energi og miljø kan forenes. Basert på de erfaringene Norge har gjort vil jeg arbeide hardt for at tempoet i petroleumsutviklingen hos oss reduseres, slik at ressursene kan forvaltes over lengre tid og ikke minst at alle involverte parter

Prosjektdirektør Nils Henrik Fuglestad (t.v.), konsulent Harald Stokkeland og viseassisterende direktør Bengt Hope forteller med stort engasjement om 20 års erfaring med kurs og prosjekter i inn- og utland.



Maria Ortiz og Kwame Siriboe er begge jurister og mener de har stort utbytte av kurset i Stavanger.

får tid til å tenke forebygging og sikkerhet for alle involverte parter, sier Siriboe.

Ortiz finner det meget nyttig å lære om alt som skjer bak den synlige delen av petroleumsvirksomheten.

- Alle rammebetingelser, reguleringer, lovverk og samarbeidspartnere. Jeg vil bruke disse kunnskapene til å diskutere nye mål og strategier i mitt hjemland for å få en mer langsiktig og forutsigbar petroleumspolitik, sier Ortiz.



ARRANGEMENT FRA A TIL Å

Gallionsfigurer skal gi lykke på seilasen. Å ha Stavanger Forum med på ferden gir trygghet, optimale fasiliteter, fleksible løsninger – og en lykkelig hjemkomst.

Se lykkebringer.no for månedens tilbud!



stavanger forum
stavangerforum.no

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige



Har du behov for hjelp innen
regnskap, lønn eller
økonomisk rådgivning?



 **visma.no/outsourcing**

Ta kontakt med oss på telefon: 51 81 57 00 eller e-post: forus@visma.no



DESTINO

NÆRINGSLOKALER

– Vi har alternativene

www.ogreid.no



ØGREID
Øgreid Eiendom AS





Gavekort til gode
filmopplevelser!

Kjøpes i billettskranken på SF Kino
Stavanger & Sandnes. Info: 51 51 07 06



Torsdag 7. oktober:

For første gang inviterte Næringsforeningen til nettverkstreffet Ny og nysgjerrig i Rosenkildehuset. Hensikten med arrangementet var å la nye medlemmer i Næringsforeningen bli bedre kjent med organisasjonen. Nærmere 100 personer deltok på arrangementet – som på bakgrunn av tilbakemeldingene garantert vil bli gjort til en tradisjon.

En uke i Norges største

7. oktober var nesten 100 nye medlemmer til stede på Rosenkildehuset for å bli bedre kjent med Næringsforeningen i Stavanger-regionen. For at du skal få samme mulighet, har vi dokumentert hvordan én uke forløper seg i vår organisasjon.



Tekst og foto: Egil Hollund

Næringsforeningens visjon er å bli best i verdiskaping gjennom vektlegging av oppvekst og trivsel. Foreningen skal være en medlemsorientert, samfunnsbevisst aktør og en attraktiv samarbeidspartner – heter det i vår programerklæring. Våre viktigste saker er effektiv regionalisering, konkurransedyktig infrastruktur, målrettet kompetanseheving, attraktive næringspolitiske rammebetingelser og synliggjøring av regionen.

For å nå disse målene, jobber vi aktivt gjennom en rekke ressursgrupper, vi har en omfattende møtevirksomhet, vi er representert i et betydelig antall arbeidsgrupper, utvalg og styre og vi samarbeider bredt regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er en "non profit" medlemsorganisasjon og den største næringsforeningen i Norge. Det er våre medlemmer som eier oss, velger vårt styre og bestemmer hvilke saker vi skal være opptatt av. Geografisk dekker vi området fra Boknafjorden i nord til fylkesgrensen i sør.

Vi utgir næringslivsmagasinet Rosenkilden og driver næringslivsnettstedet Rosenkilden.no. Vi er også et tradisjonelt handelskammer som tilbyr opprinnelsessertifikater og tollfrihetsdokumenter. De senere årene har vi dessuten bygget opp et Expat Center som tilbyr kursing og oppfølging for utenlandske arbeidstakere og deres familier, samt nordmenn som skal reise til utlandet for å jobbe.

næringsforening



Mandag 4. oktober:

Hver mandag innledes den kommende uken med administrasjonsmøte i Næringsforeningen. Vi oppsummerer uken som har gått, diskuterer utfordringer den kommende uken og tar opp aktuelle problemstillinger. Her er Inger Tone Ødegård i diskusjon med Tone Haddeland, Marta Helland, Tove-Mette Sædberg og Roald Bergsaker.



Onsdag 6. oktober:

Prima Jæren, Ryfylke Smak og Mikals Laks gikk til topps i Rogaland i konkurransen "Det norske måltid - Jakten på smaken av Norge". De tre matprodusentene skal kjempe for Rogalands ære i den nasjonale konkurransen som avsluttes med Årets Måltid i Stavanger 25. november. På bildet Tommy Espedal fra Prima Jæren, Frode Selvaag fra Ryfylke Smak, Mikal Viga fra Mikals Laks og Øyvind Hegelstad fra Miljøgartneriet. Sistnevnte fikk hederlig omtale av juryen, som ble ledet av Charles Tjessem.



Tirsdag 5. oktober:

Ressursgruppen for bygg og anlegg inviterte til et halvdagsseminar på Rosenkildehuset med fokus på Næringsforeningens undersøkelse fra i vår. Undersøkelsen tok for seg byggebransjens erfaringer med kommunene i regionen. Leder for kommunalstyret for byutvikling i Stavanger, Christine Sagen Helgø, roste engasjementet og oppfordret alle kommunene i regionen til å behandle undersøkelsen politisk.

Torsdag 7. oktober:

Lederskolen er et samarbeid mellom Næringsforeningen og BI, og er nå inne i sitt fjerde semester. Denne gangen tok førsteamanuensis Anders Dysvik for seg det paradokset at norske bedrifter bruker store ressurser på å investere i trenings- og opplæringstiltak for sine ansatte, samtidig som man vet overraskende lite om effekten av disse investeringene.



Torsdag 7. oktober

Mia Gundersen Lelienhof sang i etterkant av semesteråpningen for Lederskolen og oppfordret samtidig næringslivet til å bidra til årets TV-aksjon. Næringsforeningen sitter i fylkesaksjonskomiteen for TV-aksjonen og ga i år 20.000 kroner til aksjonens næringslivs-stafett.



Fredag 8. oktober:

Bare få dager etter den offisielle åpningen av Sørmarka Arena var Næringsforeningen på et bedriftsbesøk utenom det vanlige. Lunsj, spennende foredrag og en skikkelig omvisning sto på programmet. Her viser daglig leder Karton Nilsen deltakerne rundt i det som er landets tredje største innendørs rom.



Slipp bilkøen - toget til Sandnes går hvert 15. minutt

Alle hverdager går togene fra Stavanger til Sandnes hvert 15. minutt mellom kl. 06.00 og kl. 20.00.

For mer informasjon se **nsb.no**



OPPTATT AV SKATT?



Gratis oppdatering i skatterett via epost og mobil fra ett av Norges ledende skatterettsmiljøer.

Nyhetsbrevet Skatt+ gir løpende oppdatering i regelverk, dommer og uttalelser i skatterett. Våre oppsummeringer gjør oppdateringen enkel, men du har samtidig mulighet til å gå i detalj på det som er særlig relevant for deg.

Stadig flere leser Skatt+ som ledd i sin skattefaglige oppdatering.

Registrer gratisabonnement for deg og dine medarbeidere på www.steenstrup.no/skattpluss, og last ned siste utgave av Skatt+.

Mobilversjonen ligger på: www.steenstrup.no/skattpluss/mobil.



Vil få næringslivet til å lese

Thomas Moy fikk Firsprangprisen for en oppfinnelse som hjelper folk med lese- og skrivevansker til å konsentrere seg. Nå vil han få næringslivet i regionen til å lese raskere.



Tekst: Harald Minge

Han slet selv med lesevansker, men bestemte seg for å gjøre noe med det. Etter opptreden i "Skaperen" og utnevnelser som "Årets sosiale entreprenør" og "The outstanding young person 2010", fikk han Firsprangprisen som Rogalands Avis, Sparebanken Vest, Fylkeskommunen og Næringsforeningen står bak. Grunn: Han er i ferd med å utvikle et produkt som øker konsentrasjonen slik at dyslektikere får hjelp i læring.

- Jeg har produktet ute til testing hos ni brukere, og tilbakemeldingene er positive. Nå gjelder det å utvikle teknologien videre, sier Moy, som i øyeblikket ikke ønsker å gå inn på detaljene.

RETT FORMAT

Det handler om å finne det rette formatet, og det vil nok være gjort før jul.

- Prototypene som til nå er demonstrert virker godt. Det er snakk om en innretning som festes til hodet, og som har hjulpet alle som har prøvd det til bedre konsentrasjon. Tilbakemeldingene fra foreldre som har produktet til utlån for sine barn, har vært overveldende og gir meg inspirasjon til det videre arbeidet.

I videregående skole fant Thomas Moy ut at han var dyslektiker. Dermed måtte han finne en teknikk for å komme gjennom den høye bunken av pensumbøker. Løsningen fant han i USA.

- Teknikken heter FotoLesing og kan læres av alle. Det er en hurtiglesing-teknikk som benytter elementer fra en rekke teorier om hvordan hjernen fungerer, og er basert på studier av veldig dyktige lesere. Jeg holder nå kurs i disse teknikkene, og har med selvsyn sett effekten, sier Moy.

ALLE KAN TA DET I BRUK

Teknikken er ikke utviklet for dyslektikere, men for alle som er interessert i å lese raskere. De fleste vil, ifølge Moy, ha en meget stor effekt av den nye arbeidsmåten. Han hevder at folk som gjennomgår kurset vil kunne lese og tilegne seg informasjon mange ganger fortere enn før. Det åpner for muligheter i næringslivet.

- Jeg kan få arbeidsfolk til å jobbe adskillig raskere. Ved hjelp av fotolesing kan du lese en side på ett sekund og dirigere informasjonen til hjernen for informasjonsbearbeiding. Det sier selv at mange yrkesgrupper kan ha meget stor nytte av dette. En advokat som før brukte en halvtime på å orientere seg i lovbøker, vil etter å ha satt seg inn i denne teknikken kanskje bare bruke fem minutter. Politikere som må pløye seg gjennom store dokumentbunker kan komme seg gjennom 300 sider på få minutter, mens skoleelever og studenter kan komme seg lettere gjennom pensum, sier Moy.

FEM TRINN

FotoLesing inneholder fem trinn som er tilpasset hjernen for bedre læring. Hemmeligheten ligger i at de fleste utnytter for lite av hjernekapasiteten. Moy er spesielt opptatt av mulighetene teknikken gir til skolebarn.

- Jeg har mottatt stipend for å etablere kurs for barn i skolealder. De vil i ung alder få oppleve at læring er kjekt, og det vil bety mye for den videre skolegangen. Vi utløser nye muligheter for ungdommer som sliter.

- Har du forståelse for at noen syns at dette virker for godt til å være sant?

- Det har jeg, men jeg erfarer jo at dette virker og bruker ikke krefter på å overbevise folk, sier han.

Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen synes Moys konsept er fascinerende.

- Moy er en ildsjel og har gjort en viktig jobb for de med lese- og skrivevansker. Samtidig er tankene hans om effektivisering av arbeidslivet ved hjelp av denne leseteknikken meget interessante for en næringsforening som er opptatt av økt verdiskapning. Vi antar at mange av medlemsbedriftene våre vil se nærmere på disse mulighetene, og vil i løpet av høsten diskutere et kurs-samarbeid med Moy, sier Soland.

- Jeg kan få arbeidsfolk til å lese adskillig raskere, sier Thomas Moy. Her får han tildelt Firsprangprisen. Fra venstre: Gretha Espedal, Bjørn Sæbø, Thomas Moy og Harald Minge.
Foto: Erik Holsvik, Rogalands Avis





Ungdomspolitikerne fikk kjørt seg

Ungdomspolitikerne fikk kjørt seg da Næringsforeningen og JCI Sandnes inviterte til politiske leker på Rosenkildehuset. - Jeg har alltid likt å diskutere og bryr meg om hva som er rett og galt, sier Ole Martin Slyngstadli fra AUF, som måtte se seg slått i finalen av Unge Venstre.



Tekst: Tove-Mette Sæberg

På samme måte som i filmen "The Great Debaters" med Denzel Washington i hovedrollen, måtte de lokale ungdomspolitikere debattere mot hverandre. Debattkonkurranser er utbredt på skoler og universiteter i Statene. Det er den samme konkurranseformen Næringsforeningen og JCI Sandnes introduserte for ungdomspolitikere i distriktet på Rosenkildehuset 30. september.

- Da jeg fikk tilbud om å være med, var jeg ikke i tvil om å si ja. Jeg har deltatt på mentorprogrammet til JCI og hadde kjennskap til debattkonkurranser fra før av, sier Slyngstadli, som har høye politiske ambisjoner og ser frem til et spennende valgår i 2011.

STRENGE REGLER

De politiske leker bestod av to lag fra Unge Høyre, to lag fra Unge Venstre, ett lag fra AUF, ett lag fra Frp og ett lag fra Rød Ungdom. Før de hev seg ut i første runde, fikk ungdommene en innføring i debattkunsten av Per Stilling.

Debattkonkurransene har strenge regler og debattantene blir vurdert av en kyndig jury. Deltakerne får to minutter til en innledning, tre minutter til hoveddelen og to til avslutning. To lag møter hverandre i hver runde. Ingen kjenner temaet på forhånd og det trekkes om hvem som skal være for og imot.

UNGE VENSTRE VANT

Slyngstadli og Therese T. Holt fra AUF møtte Unge Venstre med Kjartan A. Lunde og Martin Gundersen i finalen. Debatttemaet var "Nynorsk må bli obligatorisk tale- og skriftspråk". Laget til Unge Venstre stakk av med seieren etter noen



Ole Martin Slyngstadli fra AUF fikk god debatttrening under de politiske lekene på Rosenkildehuset.

intense runder. Lunde ble også publikumsfavoritt, beste debattant i finalen og dommernes favoritt.

Tross finaletapet, Slyngstadli syntes debattkonkurransen var en utrolig kjekk måte å treffe andre aktive ungdommer.

- Du får trent deg på å debattere med bare deg selv som verktøy, påpeker Slyngstadli.

JCI Sandnes, som for øvrig er kåret til Norges beste lokalforening, er godt fornøyd med gjennomføringen av de første politiske lekene i vår region.

- Vi tar med oss masse inspirasjon og engasjement og ser frem til en spennende vår og ny debattkonkurranse i samarbeid med Næringsforeningen i 2011, sier prosjekt leder Cristine Edda Quaglia Nerberg i JCI Sandnes.



Ole Martin Slyngstadli og Therese T. Holt fra AUF møtte Unge Venstre med Kjartan A. Lunde og Martin Gundersen i finalen.

Julegaven som ikke slår feil!



Gavekortet kan kjøpes på ...

- Musikk- & filmbiblioteket Sølvberget Stavanger Kulturhus
- Stavanger Aftenblad kundemottak
- Rogalands Avis kundemottak
- Mix Straensenteret

Bedrifter bestiller på www.byen.no

Sjekk saldoen på gavekortet på www.byen.no

Bønder og fiskere – forén eder!

Stiansen gleder seg til

Mesterkokken og juryleder for Det Norske Måltid, Bent Stiansen, har et budskap til norske matprodusenter: Gå sammen og gjør hverandre gode, sats på kompetansedeling for å tilby norske og internasjonale markeder større volum. God distribusjon er nøkkelen til suksess, ifølge Stiansen. Nå gleder han seg til Årets måltid i Stavanger 25. november.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Prosjektet Det Norske Måltid har som mål å bidra til økt kvalitet og innovasjon i norsk matproduksjon og øke bevisstheten og stoltheten for norske råvarer og norske produkter. Prosjektet ble startet i 2008 og arrangeres i år for tredje gang. I samarbeid med blant annet kokkemesterlaugene har det i år vært arrangert åtte regionale konkurranser og de regionale juryene har kåret den beste norske råvaren sjø og beste råvare land samt beste produkt i alle Norges fylker. Fylkesvinnerne går til en nasjonal finale og vinnerne offentliggjøres på Årets Måltid 25. november i Stavanger Forum. De lokale juryene består av personer med bakgrunn i fiskeri- og oppdrett, landbruk, kokkefag, reiseliv, media og markedsføring med juryleder fra det lokale kokkemesterlauget. Den nasjonale juryen ledes av kokkeverdensmester Bent Stiansen.

VANT BOCUSE D'OR

Som 15-åring begynte Bent Stiansen på Arendal kokk- og stuertskole, og gikk deretter i lære på Hotel Continental i Oslo, hvor han senere ble kjøkkensjef. Stiansen har skrevet en rekke kokebøker og har i en årrekke deltatt på det norske kokkemesterlaget. Stiansen vant verdensmesterskapet i kokkekunst, Bocuse d'Or som første nordmann i 1993. Konkurransen er oppkalt etter Paul Bocuse, som sannsynligvis er verdens mest kjente kokk. Bent Stiansen er også mannen bak gourmetrestauranten Statholdergaarden i Oslo, som har en Michelin-stjerne og regnes som en av Norges beste restauranter.



Bent Stiansen vant verdensmesterskapet i kokkekunst, Bocuse d'Or, som første nordmann i 1993. Nå er han juryleder for Det norske måltid – Jakten på smaken av Norge.

INNOVASJON OG STOLTHET FOR NORSK MAT

- Hvorfor sa du ja til å være juryleder for Det Norske måltid?

- Nå er det tredje året jeg er med i denne konkurransen. Det er spennende med ny innovasjon i norsk landbruk og

sjøbruk, og se og smake på mange flotte råvarer og produkter fra alle de norske fylkene. Jeg synes det er gøy å være med på å løfte fram norsk landbruk i sin kamp for en ny hverdag på denne måten, sier Stiansen.

- Kan du si litt om hva vi har i vente?

Årets måltid

- Jeg kan si at vi har mye stolthet og engasjement i bransjen. Vi har mange flotte råvarer og produkter vi kan være stolte av. Det er spennende å få vist fram mangfoldet og nye produsenter for det norske folk og for bransjen.

- Kan du peke på noen råvarer eller produkter som har imponert deg mest hittil i konkurransen?

- Det er veldig mange gode oster synes jeg, blant annet Grotteost, Tingvollst, Den blinde Ku...

- Hvilke råd vil du gi norske småskala-produsenter for å lykkes?

- Det som kjennetegner Norge er mange små produsenter. Det trengs imidlertid større volum for å få til en fornuftig økonomi. Jeg mener derfor at flere bønder bør gå sammen for å få volum og bygge opp merkevarer som kan selges på større steder. Gjerne fem-seks-syv bønder bør samarbeide slik de har gjort i eksempelet med Gårdsand. Her har de lyktes å skape en ring, en produksjonslinje og distribusjon. Hver enkelt bonde kan ikke tenke på at de andre vil kunne tjene mer. Ved å stå sammen vil de kunne gjøre hverandre gode, og de vil få en vinn-vinn situasjon.

Stiansen mener det ikke er nok å ha en god råvare eller et godt produkt for å hevde seg regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

- For å lykkes må en også ha god distribusjon og god markedsføring. Det er ofte distribusjonen det skorter på her i landet. Vi kan ikke løpe på posten for å hente råvarer og produkter – det må være lett tilgjengelig, mener Stiansen.

MYE Å GLEDE OSS TIL

- Ser du fram til Årets Måltid 25. november?

- Ja, vi har mye å glede oss til! Det er helt sikkert. Jeg tror det blir en strålende kveld med utsøkt mat og flott underholdning.

- Blir du inspirert til å bruke råvarene/produktene som er med i konkurransen i egen restaurant?

- Ja ja, selvsagt! svarer mesterkokken.

- Helt til slutt: Hva er livretten din?

- Jordbær med fløte, svarer Stiansen kontant.

Ganske enkelt. Men helst Korona.

– Denne middagen må alle få med seg

- Årets Måltid er noe alle som er glad i mat og god drikke må få med seg! Næringslivet må her kjenne sin besøkelsestid og støtte opp om et slikt flott nasjonalt arrangement her i vår region, sier Magnus Skretting, Kveite-direktør i Marine Harvest.

- Vi får smake på det beste av norske råvarer fra sjø og land tilberedt av topp profesjonelle kokker fra Gastronomisk intitutt. Dette blir en stor kveld hvor norsk mat i verdensklasse skal nytes. "Eg gler meg", gliser Skretting på ekte ryfylke-vis.

Også Odd B. Skjærseth, administrerende direktør i Well System Technology har bare godord å komme med om Årets Måltid. Han deltok på fjorårets arrangement sammen med kolleger og ledsagere.

- Det Norske Måltid er et fantastisk initiativ. Det setter mat på kartet for alle og er utviklende for hele næringslivet. I tillegg er det et flott alternativ til julebord. I fjor hadde vi et topp arrangement



Magnus Skretting



Odd B. Skjærseth

med deilig mat og flott underholdning. Vi konkluderte med at det var en spesiell opplevelse og et ypperlig alternativ til alle som stresser med å arrangere julebord. Her kommer en til dekket bord i dobbel forstand, sier Skjærseth.

Atle Edvardsen, finansiell rådgiver i BOLT Corporate Finance, deltar for tredje år på rad sammen ansatte og styret i selskapet.

- Det er sjelden at vi på beste vis får tilberedt så mange fantastiske og forskjellige råvarer fra Norge. Vi er alle interessert i god mat og drikke, og under Årets Måltid får vi prøve noe av det beste Norge har å tilby av råvarer. I tillegg er det god underholdning, og spennende smaksprøver i starten av arrangementet. For BOLT er Årets måltid et fantastisk sted å samle de ansatte, styret og gjerne et par foretningsforbindelser til en hyggelig kveld, med gode mat- og underholdningsopplevelser. Vi betrakter dette arrangementet som et utrolig godt alternativ til å gå ut å spise på en restaurant. I tillegg treffer vi mange spennende gjester fra andre miljøer, sier Edvardsen.

Det Norske Måltid

- Prosjekteier: Næringsforeningen i Stavanger-regionen
- Prosjektleder: Stiftelsen Norsk Matkultur v/Harald Osa og Siv Støfringstøl
- Samarbeidspartnere: DnBNOR er hovedsponsor, med Landbruks- og matdepartementet og Fiskeri- og kystdepartementet og Innovasjon Norge som de viktigste bidragsyterne.
- Andre samarbeidspartnere er Norges Kokekammerets Landsforening, Norges Bygdekvinneforbund, Norges Bondelag, Norges Fiskarlag, NHO Reiseliv, Norsk Bygdeturisme og Gardsmat, Bondens Marked, Fylkesmannen i Oslo og Akershus, Fylkesmannen i Finnmark.



Årets Måltid

Stavanger Forum
19. november 2009

UTLEIE

EIENDOM MED GOD EKSPONERING - RISAVIKA

- **Adresse:** Risavika Havnering 224
- Eiendommen ligger svært godt eksponert mot hovedtrafikkåren i området, i umiddelbar nærhet til baseområdet på Tananger/Nye Risavika havn.
- Vi har for utleie ca 2000 kvm kontorlokaler med god standard. Kontorlokalene kan deles i enheter ned til ca 250 kvm, samtidig kan det leies enkelt kontorer i 6. etasje.
- Videre er det ledig et lagerlokale med god takhøyde på ca 230 kvm med tilgang direkte fra gateplan.
- Leietaker har mulighet for å få lokaler skreddersydd i samsvar med sine ønsker og behov.
- God parkeringsdekning på eiendommen.

Oppdragsansvarlig: Karl-Andre Strandborg Tlf. 51 85 83 56 - 907 35 935

Ref.nr. 11100070



EiendomsMegler 1 Næringseiendom, Skagenkaian 35-37, 4006 Stavanger.
Tlf: 51 85 83 50. Faks: 51 85 83 51. E-post: nering@em1.no. www.em1ne.no

EiendomsMegler 1
NÆRINGSEIENDOM

Kurs-/seminarplaner?

2 konferanserom - for 24 eller 40 personer (70 med kino-oppsett)
Flotte grupperom ute på leilighetene.
26 doble rom i leiligheter og i hotellrom.
30 min. med bil fra Stavanger.
Sjekk mer - www.fjordbris.no
tlf. 90 87 67 07



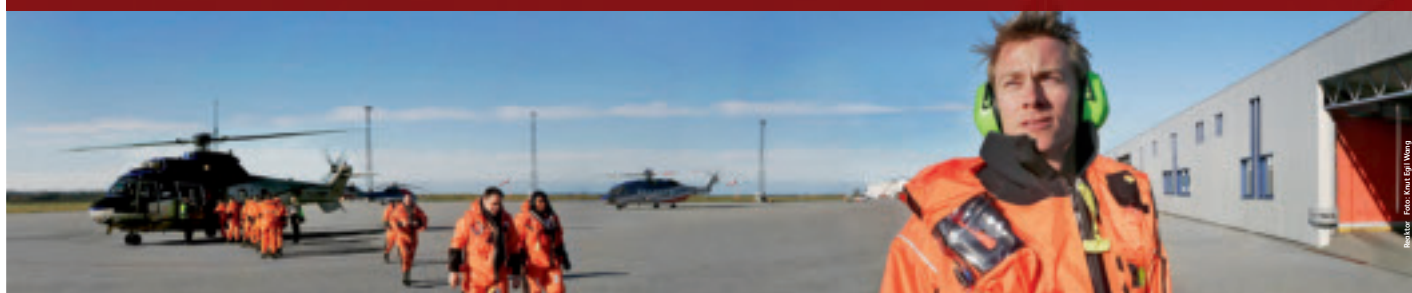
SPAREBANKEN VEST ROGALAND SPV.NO TLF 05555

EIENDOMSMEGLER VEST

FRENDE FORSIKRING

NORNE SECURITIES

KYTE NÆRINGSMEGLING



Gjør det en forskjell at vi satser i Rogaland?

Rogalendingen er født med hodet vendt internasjonalt. Men Rogaland er mye mer enn olje og gass. På grønne enger og åser gresser husdyr som blir til mat på bordet. Fra frodige Jæren plukkes poteter og andre grønnsaker opp i stor skala. Delikatessene i fjorden og i havet eksporteres og tilberedes med iver. Men kanskje er det likevel rogalendingenes evner til å skape nye bærekraftige virksomheter som virkelig tar den store kaken.

Er ikke alle banker temmelig like?

Jo, når det gjelder nettbank, telefonbank og kundeservice. Men de viktige økonomiske diskusjonene tror vi du ønsker å ta ansikt til ansikt, og aller helst med en du kjenner. En dyktig rådgiver som har tid til deg og tror på lokalmiljøet.

I tillegg til å drive en lokalt forankret storbank har vi ambisjoner om å være en pådriver for

vekst og utvikling i samfunns- og næringslivet i Rogaland. I mer enn 150 år har vi delt ut deler av årsoverskuddet til verdiskapende formål. Takket være god bankdrift utgjør dette 230 millioner kroner bare de siste tre årene.

Vi er herfra. Det gjør en forskjell.

 SparebankenVest

Kontorlokaler i regionens mest spennende område



onsign reklamebyrå

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?

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

www.hinna-park.no

Sykmelding koster, - det lønner seg å snakke om det.

Psykiske lidelser er blant de vanligste årsakene til sykefravær. En sykmeldt arbeidstaker koster i følge Sintef 1900,- pr. dag. I tillegg kommer den personlige belastningen.

Tidlig kontakt er viktig for å forebygge og behandle psykiske lidelser. Bjørnson Psykologsenter tilbyr samtale innen få dager, uten legehenvisning.



Tlf 4000 23 43, e-post :
psykologsenter@bjornson.no
www.bjornson.no



Innovasjonsdirektøren på

Hørt om Brandal City? Det ringer ingen bjeller? Tenkte oss det. Men denne oppsiktsvekkende geografiske opplysningen kommer fra direktør Marit Karlsen Brandal i Innovasjon Norge Rogaland.

– Det var min oldefar som startet gruvedrift i Ny Ålesund. Det satte sine spor på området. Det ble døpt til Brandal City.





Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Brandal-navnet kommer fra Sunnmøre. Nærmere bestemt bygda Brandal på Hareidlandet der Marit Karlsen Brandal (53) vokste opp. På Hareidlandet ligger

også bygda Ulsteinvik som er mest kjent for skipsverftsindustrien og fotball-laget Hødd, og som ligger ikke langt fra Ålesund. Slekt har siden fulgt slekters gang fra Ålesund til Ny Ålesund i Brandal-familien. Den nye Innovasjon Norge-direktøren har hatt et heftig forhold til Hødd, selv om hun er konvertert Viking-tilhenger.

FULGTE HØDD

- Jeg så hver eneste Hødd-kamp i ungdommen og reiste til Ålesund for å se laget der.

Hødd var som kjent et lag fullt av fotballspillere, stort sett rekruttert fra familien Hasund, sier hun.

Aner vi allerede nå en link til den innovative lederstillingen til Marit Karlsen Brandal? Et fotball-lag på norsk toppnivå fra det lille stedet Ulsteinvik med noen tusen sjeler. Det må selvsagt ha noe med et innovativt fotballmiljø å gjøre.

Marit Karlsen Brandal tok gymnasi i Ulsteinvik og fikk interessen for Arktis inn med om ikke morsmelk, så i alle fall gjennom deltakelse på arktiske ekspedisjoner i skoleferiene.

PÅ EKSPEDISJONER TIL ARKTIS

Men det er klart at denne ikke helt vanlige gymnasiinteressen for Arktis også hadde en genetisk dimensjon med tanke på oldefarens pionervirksomhet i Ny Ålesund.

Vi vet alle at folk som bosetter seg i Vest-Norge dras mot havet. For Marit Karlsen Brandals del resulterte det i et år på sjøen etter endt gymnasiutdanning, inkludert selfangst ved New Foundland.

GEOLOGISTUDIER

Med den bakgrunnen måtte det bli geologistudier og utdanning som cand. scient. ved Universitetet i Oslo. Det betyr at veien til offshoreindustrien var kort etter endt utdanning.

Hun fikk stilling som geolog i Mobil og flyttet til Stavanger i 1987. Fra Mobil gikk turen videre til Amoco der hun var i syv år. Amoco gikk inn i BP i 1998, men det var uten Marit Karlsen Brandal. Hun gikk i stedet ut av Amoco, tok sluttpakke og spedde på med videreutdanning i Rogaland Markedshøyskole som diplom-markedsøkonom.

- Jeg skrev diplomoppgaven om prosesser for å rense produsert vann.

Marit Brandal Karlsen ble direktør ved Innovasjon Norge Rogaland 1. oktober i år, men er på ingen måte ukjent med selskapet.

- Jeg var seniorrådgiver fra 2002-2005 og var godt kjent med Innovasjon Norge fra den tid.

Innovasjon Norge Rogaland holder til i I-park på Ullandhaug.

ULLANDHAUG RUNDT

Fra Innovasjon Norge Rogaland gikk turen anslagsvis 200 meter til lederstillingen i Ullrigg i 2005. Den korte turen ble avløst av den litt lengre turen på rundt 600 meter til Universitetet i Stavanger som

Marit Karlsen Brandal er ansatt som ny adm. direktør i Innovasjon Norge Rogaland.

direktør for UiS Pluss i 2008 med ansvar for etter- og videreutdanningen.

Nå er Ullandhaug-ringene sluttet, og hun har inntatt direktørstolen i Innovasjon Norge Rogaland.

Marit Karlsen Brandal har, som vi skjønner, tatt med seg tung teknologisk kompetanse fra oljeindustrien etter nærmere 13 år. Det er en tid som har satt sine klare spor både faglig og sosialt.

- Jeg hadde en fantastisk tid i både Mobil og Amoco. Vi er fortsatt flere damer som holder sammen og møtes med jevne mellomrom. Nå har vi bestemt oss for å løpe New York Maraton i 2013.

I de senere årene er hun som det vil framgå blitt godt kjent på Ullandhaug etter lederoppgavene i Ullrigg og UiS Pluss. Ullandhaug er også et godt utgangspunkt for treningsturer som er forberedelse til maratonoppgaven.

ULLRIGG

- Jeg hadde tre meget gode år i Ullrigg, sier Marit Karlsen Brandal. - Men i øyeblikket sliter Ullrigg etter mange års drift. Det trengs midler til oppgradering. Det er et anlegg som er unikt i verdenssammenheng, og det er meget viktig å beholde og videreutvikle riggen.

- Ullrigg er selve det fysiske symbolet på at vi kan teste innovative ideer som kan brukes i industrien. Vi trenger en fullskallig i denne målestokk.

UIS PLUSS

I de siste årene før hun kom til Innovasjon Norge Rogaland hadde Marit Karlsen Brandal oppgaven som direktør i UiS Pluss med ansvar for etter- og videreutdanning ved UiS.

- Det var en spennende oppgave. Innen UiS er det tre fakulteter som har mange dyktige fagfolk som, om de ønsker det, kan være med å spre sin kompetanse i markedet gjennom etter- eller videreutdanning ved UiS Pluss. En av de viktigste oppgavene var å samle disse aktivitetene i enheten UiS Pluss. Det var også viktig å få Arkeologisk Museum med i dette arbeidet. Et prosjekt som brukte arkeologiske metoder i politiarbeid har for eksempel vært oppsikt.

- UiS Pluss er avhengig av å finne fram til de rette fagpersonene innen flere felt for å kunne tilby kurs som er aktuelle for regionen eller andre. Kurs gjennom etter- og videreutdanning gir studiepoeng på linje med det ordinære studietilbudet, sier Marit Karlsen Brandal, som ser tilbake på tiden på UiS med stor glede.

INNOVASJONSKRAFT PÅ HAUGEN

I tiden som kommer vil hun fortsatt ha glede av forholdet til UiS. Ikke bare det. Innen noen meters avstand fra Rogaland-kontoret til Innovasjon Norge ligger I-Park, IRIS og Måltidets Hus. Det finnes knapt et bedre utgangspunkt for regional innovasjon, og det er selvsagt kort vei

til potensielle innovasjonsmiljøer i Jær-regionen, Ryfylke og Haugaland.

Dette er et miljø og en region som er på pallen i verdiskaping i norsk sammenheng – bare slått av Oslo-regionen. Nå sa en kjent skøyteløper at sølv er nederlag, og for ikke mange ukene siden la IRIS frem en rapport som sa at vi denne regionen kanskje ikke er så enestående innovativ sammenlignet med andre regioner.

- Dette er en undersøkelse der lederne er spurt om hva de mener om nyskaping og innovasjon, sier Marit Karlsen Brandal. Svarene kan kanskje ha sammenheng med ulik kultur og definisjonen av hva som for eksempel er et nytt produkt.

- Men jeg er av den bestemte oppfatning at vi er i en region med svært stor innovasjonskraft i både små og store bedrifter. Det er en region med folk som

”I den videre utviklingen vil den samlede kompetansen som ligger i Ullandhaug-området kunne bli en styrke for bedriftene i regionen.

ser muligheter og som handler når det er et skifte på gang innen et område. Regionen har vist at den har stor overlevelseskraft.

INNOVASJON NORGE

Det er på ett vis denne overlevelseskraften som kan få utløp i Innovasjon Norge Rogaland.

- Innovasjon Norge skal hjelpe en bedrift som har en ide til å kommersialisere ideen. Det innebærer ikke bare å finne ut om ideen er liv laga, men det er også nødvendig å se på økonomiske forhold, finansiering og det lokale, nasjonale og internasjonale markedspotensialet. Men det er også viktig å ha menneskekunnskap, og kunne vurdere om selskapet har en god ledelse.

- Innovasjon Norge Rogaland har muligheten til å trekke på ekstern kompetanse i Innovasjon Norge sentralt og i andre fylker. Og ikke minst har Innovasjon Norge kontorer over hele verden, der det er ekspertise på lokale forhold som næringslivet må forholde seg til. Det er også en oppgave å få flere bedrifter til å samarbeide og etablere kontakt med miljøer både lokalt, nasjonalt og internasjonalt.

Innovasjon Norge Rogaland er i den lykelige situasjon at det befinner seg meget nær det absolutte kraftsenteret for forskning og utvikling i regionen.

FOU-MILJØET LOKALT

- Det er en stor fordel å ha denne nære fysiske tilknytningen til FoU-miljøet på IRIS og UiS. Det ligger et stort utviklingspotensial i å utnytte samspillet mellom bedrifter og FoU-miljøene.

Det er et samarbeid som kan materialisere seg i nær fremtid. I forslaget til årets statsbudsjett er det lagt opp til økt satsing på miljøteknologi.

- På dette området skal Innovasjon Norge få en rolle som senter for miljøteknologi, og 257 millioner kroner er øremerket utvikling på dette området. Det er en økning på 117 millioner kroner fra årets budsjett. Det bør være store muligheter her i Rogaland på dette området for å få fram nye prosjekter.

Marit Karlsen Brandal trekker frem olje og gass, energi og miljø, mat og internasjonalsisering som noen av de viktigste lokale satsingsområdene.

- Innovasjon Norge Rogaland jobber tett sammen med Rogaland Fylkeskommune når det gjelder næringsutvikling.

NAV I UTVIKLINGEN

- I løpet av de neste 10 årene ønsker jeg at Innovasjon Norge Rogaland skal være et nav i samarbeidet mellom bedriftene og FoU-miljøene, i tillegg til å være med i bedriftsetablering og videreutvikling av de levedyktige ideene. Det vil skape dynamikk i samarbeidet. Det er også viktig å videreutvikle det gode samarbeidet med fylkeskommunen og i forskningssammenheng utnytte eksisterende oljeteknologi i annen industri.

- I den videre utviklingen vil den samlede kompetansen som ligger i Ullandhaug-området kunne bli en styrke for bedriftene i regionen. Innovasjon Norge Rogaland skal være en pådriver i dette arbeidet. Vi skal være en møteplass og kople bedrifter med nye ideer med eksisterende bedrifter for å kommersialisere ideene.

BLIR VÆRENDE

- Jeg og familien med mann og tre barn, har funnet oss til rette her fra dag en, sier hun. Stavanger har alt innen kort rekkevidde og må være en av Norges flotteste byer. Det er bare vel en time til skiterrenget om vinteren, selv om jeg kunne ønske meg repetisjon av årets vinter med skiføre i lavlandet. Skjærgården er fantastisk. Her blir jeg værende, erklærer hun.

Nå er det små sjanser for at vi vil høre Marit Karlsen Brandal vinke farvel til sine 17 kolleger før helgen og si: - Vi skal dra en tur til hytta denne helgen.

Hvorfor? Den ligger på Svalbard.

- Den brukes bare i påsken, sier hun lattermildt.

Lattermildheten er ikke tilfeldig, så vidt vi forstår.

- Det må være litt galskap i hverdagen. En dag uten latter er en bortkastet dag, sier Marit Karlsen Brandal.

Networking

Et produkt fra Lufthansa.



Med over 200 destinasjoner verden over er du alltid der dine forretninger gjøres.

Vi flyr deg dit jobben din fører deg, uansett hvor det er. Smidige forbindelser og høy punktlighet gjør at nettverket ditt kan fungere like godt som vårt. Kontakt ditt reisebyrå eller besøk lufthansa.com for mer informasjon.



There's no better way to fly.

Lufthansa

Samarbeid mellom Risavika

Sandnes havn konkurrerer med den nye regionale storhavnen i Risavika, men et samarbeid er mulig. – Vi kan godt tenke oss et konstruktivt samarbeid med Sandnes havn til beste for den regionale utviklingen, sier administrerende direktør John Lunde i Risavika havn.



Tekst: Egil Hollund

At de to havnene er i direkte konkurranse med hverandre, kom sist til syne da Nor Lines valgte å flytte sin virksomhet fra Tananger til Sandnes havn fra årsskiftet.

– Verdien av denne kontrakten er i seg selv ikke veldig avgjørende, men i det store bildet kunne vi tenke oss å ha Nor Lines i Risavika, sier Lunde.

Det Lunde sikter til er utviklingen av Risavika som en av fem viktigste intermødale knutepunkthavner i Norge, slik det er beskrevet i Nasjonal Transportplan. Det er en overordnet målsetting å flytte mer transport over fra vei til sjø og bane. Dette fordrer stor kapasitet og gode kommunikasjonsmuligheter. Regionalt er det enighet om å satse på Risavika, mens Sandnes har valgt å stå utenfor det interkommunale havnesamarbeidet som har gjort det mulig å realisere Risavika.

– Det hadde etter min mening vært det beste om også Sandnes var med i det interkommunale samarbeidet. Men vi er ikke fremmede for å samarbeide også på andre måter, uten at vi har brukt mye tid på å konkret se på hvordan dette kunne fungere i praksis, sier Lunde.

UNIK PLASSERING

Og det er ganske åpenbart hva Lunde og hans kollegaer har brukt tiden til. På bare fire år har de bygget opp en av de største havnene i Norge med kapasitet på over 300.000 containere i året. Det unike i norsk sammenheng er at havnen ligger i god avstand til et bysentrum, med alle de konflikter og problemstillinger det medfører.

– Samtidig ligger vi bare 1,5 nautiske mil fra farleden. Vi har også E39, flyplassen og Ganddal godsterminal mindre enn 20 minutter fra havnen, påpeker Lunde.

Det er likevel ikke til å stikke under en stol at Risavika per i dag også har sine utfordringer når det gjelder kapasiteten i det lokale veinettet. Lunde tror mye av dette vil løse seg de kommende årene.

– Det er mye positivt som skjer. Tilførselsårene vil bli betraktelig forbedret når Solasplitten med tilkoplingen til E39 står ferdig. Planene for den såkalte Transportkorridor Vest, fra flyplassen forbi Risavika mot Mekjarvik og videre mot Rogfast, vil dessuten være viktig for havnen, sier Lunde.

Han tror også på jernbane til Ganddal – om enn ikke i nærmeste framtid.

I Bergen er de imponert over hva vi har fått til på Nord-Jæren og utelukker ikke at Risavika kan bli den største og viktigste havnen på Vestlandet i framtiden.

KONKURRANSE OGSÅ POSITIVT

Konkurransen mellom Risavika havn og Sandnes havn og det faktum at Sandnes ikke er en del av det interkommunale havnesamarbeidet, er selvsagt et skår i gleden for de som ønsker at regionen står samlet om Risavika og bygger opp infrastrukturen der etter.

– Men konkurransen er åpenbart også en fordel. Det gjør at vi må skjerpe oss. Sandnes havn har helt sikkert sin berettigelse og vi må først og fremst være såpass gode at kundene velger oss, sier Lunde.

Og med en brøkdel av størrelsen, er uansett ikke Sandnes den største konkurrenten til Risavika. Det er de andre storhavnene i Norge og utlandet.

– I motsetning til de fleste andre havner, har vi private majoritetseiere. Vi er også en ny organisasjon som tenker nytt og har satset på ny teknologi. Det gjør at kunden og kundebehandling har maksimal oppmerksomhet, forteller Lunde.

Og til syvende og sist er det jo kundene som avgjør havnevalget også...



– Det hadde etter min mening vært det beste om også Sandnes var med i det interkommunale samarbeidet, sier administrerende direktør John Lunde i Risavika havn.

- * Risavika havn har godsterminal for containertrafikk, utenriksterminal for persontrafikk, RO-RO-terminaler og bulkterminal. Havnen eies av Stavangerregionen Havn IKS (45%), NorSea Group AS (34%) og Risavika Eiendom AS (21%).
- * Stavangerregionen Havn IKS er eid av Stavanger, Sola, Randaberg og Rennesøy kommune.
- * Sandnes havn AS disponerer to terminaler; Sandnes indre havn og Somaneset havneterminal. De eies i sin helhet av Sandnes kommune.



På bare fire år har Risavika bygget opp en av de største havnene i Norge med kapasitet på over 300.000 containere i året.



Sandnes havn har bygget ny kai på Somaneset. Den ferdigstilles i disse dager.

- Sandnes positive til samarbeid

- Vi er positive til et samarbeid med Risavika og tror det er mulig å finne områder vi kan samarbeide, sier havnesjef Thor Thingbø i Sandnes havn.

Han opplever allerede tonen og dialogen mellom Sandnes og Risavika som god, og tror havnenes ulike profil og størrelse gjør at rollefordelingen langt på vei gjør seg selv.

- Vi er en nisjehavn for lokalt stykk gods for Sandnes og sørover. Risavika er på en helt annen bane enn oss. De er bygget for å ta store containermengder og konkurrerer først og fremst mot andre storhavner, mener Thingbø.

Han tror derfor ikke at Sandnes havn

noen gang vil bli noen stor konkurrent til Risavika og dette ligger heller ikke inne i den vedtatte strategien for Sandnes havn.

- Det kan selvsagt dukke opp kunder som kan lande den ene eller andre plasseringen, men det vil ikke by på store utfordringer. Risavika legger til rette for at Nord-Jæren kan ta i mot betydelig større godsmengder enn i dag og det vil styrke hele regionen, sier Thingbø.

Han har heller ikke noen bestemt oppfatning av hvordan en samarbeidsavtale

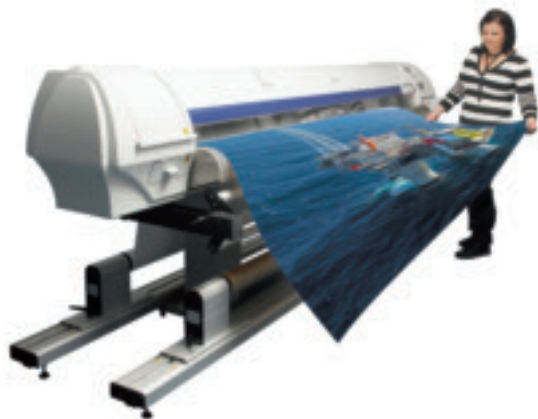
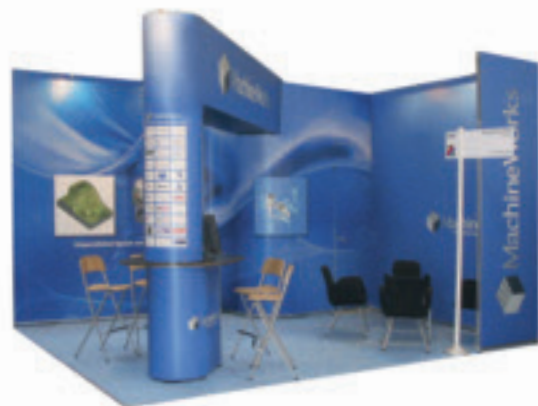


Havnesjef Thor Thingbø opplever allerede tonen og dialogen mellom Sandnes og Risavika som god.

mellom Sandnes og Risavika kan se ut, men tror det finnes muligheter i en gjennomgang av arbeidsoppgaver og felles utfordringer.

- Personalsiden er et mulig område. Vi kunne ha dratt veksler på hverandres laste- og lossepersonell i perioder når det er mye å gjøre hos en av oss, men da må vi sette oss sammen med både ansatte og fagforeninger for å se om det er noe å hente foreslår Thingbø.

MESSE – DEKOR – SKILT



Sjekk mulighetene på våre nye nettsider

www.bitmap.no

BITMAP*

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

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT SKILT MESSEDEKOR BILDEDATABASE

Prioritering på UiS

Universitetet har lært seg å prioritere. Noen kaller det også en omstillingsprosess.



Tekst: Harald Minge

- Vi har klart å skape en prioriterings- og mulighetskultur på bekostning av en ren forvaltningskultur. Det er vi meget godt fornøyd med, og resultatene lar heller ikke vente på seg, sier universitetsdirektør Per Ramvi. Prosessen Balansert omstilling for Utvikling (BOFU) dreier seg om å frigjøre midler til prioriterte områder for å sikre faglige driftsmidler og kvalitet i det universitetet ønsker å bli særlig gode i.

- Dette kan gjøres på tre måter: Gjøre det samme eller mer - med mindre ressursinnsats, kutte ut aktivitet eller skaffe eksternfinansiering til noen av aktivitetene, sier han.

DET GÅR IKKE OVER

Det er dyrt å drive universitet! Når man ikke vant fram hos nasjonale myndigheter om økt bevilgning på linje med de gamle universitetene måtte noe gjøres.

- Midler fra eksisterende aktiviteter måtte frigjøres for å sikre framtidig kvalitet på de områder vi prioriterer høyest og har best forutsetninger for å lykkes med, sier Ramvi, som har lagt fram for styret en rekke saker som omhandler den økonomiske situasjonen ved UiS. Økonomiske trender og prognoser er da også bakgrunnen for institusjonsprosjektet BOFU.

- Felles forståelse for virkeligheten er viktig, og da må skikkelig dokumentasjon til. De ansatte satte også pris på langsiktigheten i prosjektet, perspektivet vi jobber med er tre år. Denne gangen var det også viktig å formidle at dette ikke er noe som går over, og at det derfor ikke nytter å sitte i ro for å vente på bedre tider, sier han.

ENIGHET OM VIRKEMIDLENE

Prosessen man gikk inn i forutsatte også enighet om virkemidlene - både blant studentene og de ansatte.



- I fjor høst måtte alle avdelinger legge fram treårige prioriteringsplaner med klare målsettinger og milepæler for gjennomføring. Man måtte også angi når økonomisk effekt var forventet. Avdelingene foretar prioriteringene selv, og det er å foretrekke framfor at noen utenfra må gjøre det. De er selv nødt til å gjøre jobben dersom de ikke vil ødelegge arbeidsvilkårene sine med en økonomi uten faglige driftsmidler, sier Ramvi, som er glad for at de tillitsvalgte var positive.

- De er blitt kontinuerlig orientert, og har kommet med positive innspill. Også studentene har vært positive og deltatt gjennom sin organisasjon. Styret har påtatt seg en pådriverrolle, mens jeg og stabsenhetene bare har tilrettelagt og bidratt, og ikke overtatt prosessen, sier Ramvi, som mener det er mulig å se resultater av arbeidet.

- Dette er en videreføring av strategien vi utformet i 2005. En mer rasjonell utnyttelse av ressursene og mer fokuserte satsinger og prioriteringer; og dermed en klarere institusjonsprofil. BOFU genererer en rekke spennende satsinger. Eksempler: Humanistisk fakultet jobber med ny hovedprofil. Det Tekniske naturvitenskapelige fakultet jobber med dimensjonerer og innsparinger knyttet til laboratorie-aktivitetene, samt med ny rammeplan for ingeniørutdanningene. SV jobber med en rasjonell innretning av praksisdelen av profesjonsutdanningene samt utfasing/dimensjonering av studietilbud ut fra økonomisk-strategiske vurderinger og Arkeologisk Museum (AM) jobber primært med eksternfinansiering, sier Ramvi.

NÆRINGSLEVETS SPRÅK

Nedleggelsen av språkfagene ved UiS har skapt mye debatt, de forsvant nettopp i BOFU-prosessen.

- UiS har sett lave søkertall for språkfagene i flere år, og dessuten lav gjennomstrømning; altså få som begynner og mange av de som begynner slutter. Nå går vi nye veier. De språkstudentene vi har utdannet har aldri vært innrettet mot språk til ingeniører, økonomer og annet som næringslivet snakker om. Derfor har vi i samarbeid med NHO Rogaland under utvikling et språktilbud tilpasset næringslivets behov; med språk og interkulturell integrasjon som mål. Vår visjon er at om fem år skal næringsliv og de andre universitetene i Norge si; Se til Stavanger og UiS hva de har fått til der for språkfagene og et moderne tilbud, avslutter Ramvi.



Universitetsdirektør Per Ramvi er fornøyd med den store omstillingsprosessen ved UiS. Først og fremst handler prosjektet om prioritering.



10 000 nye kolleger



Les mer på **2020park.no**
om hvor vi skal bygge 10.000 nye arbeidsplasser.

2020parkTM
Environmental **Workspirit!**

En sikrere og mer
energieffektiv olje-
og gassindustri?

Selvfølgelig.



LM0156 © Copyright 2010 ABB. All rights reserved.

Elektro- og automasjonsløsninger fra ABB bidrar til sikrere, smartere og mer energieffektive prosesser i olje- og gassprosjekter over hele verden. ABB i Stavanger leverer sikkerhets- og automasjonssystemer som gjør det mulig for kundene å øke lønnsomheten, samtidig som hverdagen for offshoreansatte blir tryggere og belastningen på miljøet mindre. Pålitelige kontrollsystemer bidrar til optimalisert drift av landanlegg og offshoreinstallasjoner. Foruten flertallet av feltene på sokkelen, er norske ABB tilstede i Midt-Østen, Asia, Sør-Amerika og Russland. Mer informasjon på www.abb.no

ABB AS
Tlf. 03500 / + 47 22 87 20 00

Power and productivity
for a better world™



Vi skaper tilgjengelighet

Krav til økt tilgjengelighet

Diskriminerings- og tilgjengelighetsloven, som trådte i kraft 1. januar 2009, setter fokus på rettigheter innenfor tilgjengelighet for alle uavhengig av funksjonsevne.

Vi har lang erfaring og kompetanse innen området tilgjengelighet. Vi kan tilby produkter tilpasset forskjellige behov for bedret tilgjengelighet for at du og din bedrift skal være i samsvar med lover og forskrifter.

Vi stiller vår kompetanse til din rådighet for å løse dine utfordringer innenfor tilgjengelighet.



TKS Heis AS
Torlandsveien 3
4365 Nærbø

Tlf.: 4000 1059
Faks.: 51 43 43 13
E-post: post@tksheis.no

www.tksheis.no



TØI-ekspert tror på Sykkel

Transportøkonomisk Institutt har stor tro på sykkelprosjektet næringslivet og det offentlige i Stavanger-regionen har dratt i gang, og viser til kampanjen "Jeg kjører grønt" i Kristiansand som ble svært vellykket.



Tekst: Harald Minge

- Dette ser spennende ut. Stavanger-regionen har muligheter til å få til noe her. Dere har klimaet med dere, slipper de store stigningene og har ikke samme årstidsvariasjoner som mange andre landsdeler sliter med, sier Arvid Strand, avdelingsleder ved TØI.

Selv har han evaluert prosjektet "Jeg kjører grønt" i Kristiansand, og resultatene derfra var positive. Formålet med kampanjen var å få folk som hovedsakelig bruker bil til jobb, til å gå over til sykkel eller buss. Virkemidlene som ble anvendt var utstyrspakke til dem som ville sykle eller månedskort på bussen. 400 ble med på kampanjen, og fire av fem valgte sykkelutstyr foran busskort. Kampanjen rettet seg direkte mot arbeidstakere – ansatte i bestemte bedrifter, og tilfredsstillende dermed to av betingelsene som ofte nevnes som mulige suksessfaktorer for kampanjer; personlig påvirkning overfor målgrupper; personer i spesifikke grupper.

ENDREDE REISEVANER

- I tillegg til den ganske store tilfredsheten med kampanjen i alle ledd, er det positivt å konstatere at det ser ut til at den har klart å realisere målet om å bidra til endrede reisevaner. I hvert fall tyder de opplysninger deltakerne selv gir om sine arbeidsreiser før, under og etter kampanjen på det. En grov sammenstilling av kampanjens kostnader og antatt positive helseeffekter, samt positive klimagasskonsekvenser, tyder også på at kampanjen har positiv netto nytte, sier Strand, som i sin evaluering konstaterer at kampanjen har hatt betydelig appell blant ansatte ved de bedriftene som fikk anledning til å delta.

Det er også overraskende at svært få oppgir dårlig sykkelveinett som god grunn til ikke å sykle, selv om det påpekes at infrastrukturen bør forbedres.

- De gir nærmest unisont uttrykk for at

kampanjen bør gjentas, og de gir mange gode råd om hvilke endringer som bør foretas i opplegget, sier Strand, som registrerer følgende forbedringstiltak fra aktørene:

- Flere bedrifter bør få anledning til å delta og det bør informeres mer og bredere. De såkalte trafikklysenes rolle (kontaktpersonene ved bedriftene) bør styrkes ved at de gis insitamenter til mer aktivt å verve deltakere. Sykkelpakken bør dessuten erstattes med gavekort, og tidspunktet for kampanjen bør flyttes fra høst til vår, og det bør også overveies om kampanjen kan ha lengre varighet. Ved gjentakelse av kampanjen er det også viktig å gi oppmerksomhet til dem som allerede kjører grønt, sier Strand, som tror at Stavanger kan oppnå gode resultater.

MYE LÆRDOM

- Organiseringen er viktig, og ideen med å engasjere bedrifter har jeg stor tro på – gjerne også konkurranseaspektet. Både de helsemessige resultatene og de trafikkmessige fordelene er åpenbare. En lærdom fra Kristiansand er at det er de såkalte blandingsbrukerne som er lettest å bevege i aksjoner som dette. Mer enn halvparten (57 prosent) av dem som anga at de kjørte bil tre til fem dager i uken før kampanjen, angir som en prognose for egen atferd framover, at de forventer at de alltid eller ofte vil sykle i sommerhalvåret, sier han.



Stavangerregionen har muligheter, blant annet på grunn av klimaet og terrenget uten store bakker, sier Arvid Strand, avdelingsleder ved TØI.



Næringsforeningen og det offentlige ønsker å øke andelen jobbsyklister i regionen. Transportøkonomisk Institutt viser til et lignende prosjekt i Kristiansand som ble svært vellykket.

Dette er Sykkelprosjektet

"Får vi alle til å sykle til jobb en dag i uken, har vi løst mye av trafikkutfordringen i Stavanger-regionen".

Det er utgangspunktet når næringslivet og det offentlige nå går inn i et samarbeid.

Prosjektet hadde sitt kickoff 28. oktober da Dag Otto Lauritzen og en rekke andre foredragsholdere trakk et stort publikum i Rosenkildehuset.

Nå skal det etableres en nettside, og prosjektet har foreløpig et treårsperspektiv. Det skal brukes ulike tiltak for å motivere en større del av næringslivet til å øke andelen jobbsyklister.

Partene i sykkelprosjektet er Rogaland fylkeskommune, kommunene Stavanger og Sandnes, Statens vegvesen og Næringsforeningen.



ASP Det eneste du trenger er tilgang til internett!



HESBYNETT

ASP fra Hesbynet

- Gir tilgang til kontoret når som helst og fra hvor som helst
- Reduserer IT-kostnadene
- En sikker og stabil løsning
- Passer for bedrifter med ansatte på farten

Kontakt oss for løsningsforslag!
Ring 51 53 20 53 eller send e-post til
salg@hesby.net

NHO vil ha flerkulturelle

NHO i Rogaland søker 25 innvandrere med flerkulturell bakgrunn til utviklingsprogrammet Global Future. Målet er å få deltakerne inn i lederstillinger og på styrerommene. – Dette er en unik mulighet, sier prosjektleder Suzanne de Kok Selstad i NHO.



Tekst: Egil Hollund

Utgangspunktet til NHO er at Norge sløser med kompetansen til arbeidstakere med flerkulturell bakgrunn. Bare i Rogaland er det rundt 450 arbeidsledige innvandrere med høyere utdanning. Rundt 150 av disse har mer enn fire år bak seg på høyskoler eller universitet.

– I tillegg til de helt arbeidsledige, kommer eksempelvis ingeniører som jobber som vaskehjelper og dermed ikke får utnyttet sin kompetanse, påpeker Selstad.

Samtidig har vi bruk for arbeidskraft, ikke minst folk med høyere utdanning. Behovet kan bli så stort at utviklingen vil kunne hemmes eller stoppe opp dersom vi ikke lykkes med å tiltrekke oss nok kunnskapskapital.

– En av måtene vi kan løse dette på er å utnytte ressursene til de menneskene som allerede bor her på en bedre måte, sier Selstad.

- FANTASTISKE RESULTATER

Det er også dette som er utgangspunktet til NHO-prosjektet Global Future. NHO i Agder har vært pilot for ordningen, som har som mål å få inn høyt utdannede per-

soner med flerkulturell bakgrunn til nøkkelposisjoner, lederstillinger og styreverv i Norge.

– Resultatene fra Agder har vært fantastiske. Samtlige av deltakerne har tatt et steg oppover på karrierestigen etter at de var ferdige, forteller Selstad.

Rogaland starter opp første runde på nyåret, etter at kandidatene velges ut nå før jul.

- MÅ HA AMBISJONER

I samarbeid med Manpower Professional Executive skal NHO Rogaland plukke ut 25 deltakere. I utgangspunktet vil de ha med folk med erfaring både fra privat og offentlig sektor. Selvstendig næringsdrivende og arbeidsledige kan også søke. Høyere utdanning er et krav.

– Samtidig er det viktig at deltakerne har ambisjoner. Vi vil etterstrebe en jevn fordeling mellom kvinner og menn og en god blanding fra ulike deler av verden, sier Selstad.

De 25 deltakerne skal gjennom et omfattende kursprogram som strekker seg over ett år. Lederutvikling, kurs i gjennomføring av styrekonferanser, presentasjonsteknikk og HMS er noe av det deltakerne skal gjennom. Totalt er det 19 obligatoriske kursdager, pluss hjemmearbeid og eksamener.

MENTORER

Hver av deltakerne får sin egen personlige mentor med bakgrunn fra tilsvarende bransje.

– Vi håper å skape gode forbilder og at bedriftene gjennom disse får mer kunnskap og åpner opp for flere flerkulturelle, forteller Selstad.

Programmet vil ikke gi deltakerne jobb, men kunnskap, nettverk og tilrettelagt til å kunne satse. NHO sentralt, NAV, Innovasjon Norge og Manpower Professional Executive er med og finansierer prosjektet. Kostnadsrammen er på rundt to millioner kroner per kull. For deltakerne er det hele kostnadsfritt.

Så har du flerkulturell bakgrunn og går med lederambisjoner eller kjenner noen som har det, bør du ikke nøle med å ta kontakt med NHO.

- Global Future er et leder- og styreutviklingsprogram for flerkulturelle talenter som har potensial og ambisjoner om karriereutvikling.
- Programmet er NHOs målrettede tiltak for å få mer mangfold i næringslivet. En av målsettingene er å øke tilgangen av kompetente medarbeidere til bedriftene.
- Programmet gjennomføres nå for første gang i Rogaland med oppstart i januar 2011.
- NHO samarbeider blant annet med NAV, Innovasjon Norge og Manpower Professional Executive om Global Future.

Best på arbeidsplassergonomi

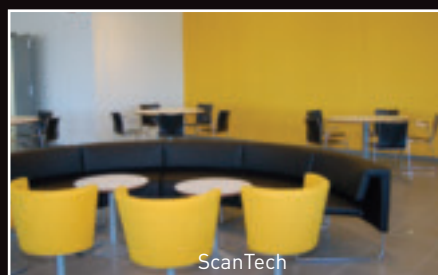
- Ny kontorpult?
- Nye møteromsmøbler?
- Planløsning og møblering av store kontorbygg?
- Eller bare hjelp til å stille inn kontorstolen?



Kontormøbler med funksjon & design

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

Vi møblerer for næringslivet



Noen av våre fornøyde kunder: • Det Norske Oljeselskap • Agora Oil&Gas • Blueback Reservoir • Marathon Oil • Wintershall • eon Ruhrgas • Seadrill • Seawell • JWC (Nato) • Delittem Oceaneering • BG Norge.

- Vi tror Global Future kan være med på å skape gode forbilder blant flerkulturelle, sier Suzanne de Kok Selstad.
Foto: Egil Hollund



ASP Det eneste du trenger er tilgang til internett!



HESBYNETT

ASP fra Hesbynett

- Gir tilgang til kontoret når som helst og fra hvor som helst
- Reduserer IT-kostnadene
- En sikker og stabil løsning
- Passer for bedrifter med ansatte på farten

Kontakt oss for løsningsforslag!
Ring 51 53 20 53 eller send e-post til
salg@hesby.net

Kulturkompaniet

Kulturkompaniet så dagens lys i 1995, da Ole Petter Søllesvik og et par kamerater bestemte seg for å realisere noen tanker, ideer og planer de hadde om å starte med utvikling av lokale artister. Men de skjønnte raskt at det var marked for mye mer. I 1998 ble Kulturkompaniet etablert som et A/S, gründerne tenkte større og ville satse profesjonelt.



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Ingeborg Skrudland

Som sagt, så gjort. De tre kameratene brettet opp ermene og utviklet etter hvert bedriften til et produksjonsselskap som arbeider med ulike former for arrangement og begivenheter.

- Vårt hovedfokus er på et godt innhold og god gjennomføringskraft, sier Kulturkompaniets daglige leder, Ole Petter Søllesvik, og forteller videre om hvilke tjenester de kan tilby:

- Vi arbeider hovedsakelig med lukkede bedriftsarrangement og konferanser, offentlige kulturarrangement og scene-produksjoner. Kundene våre kommer i hovedsak fra næringsliv og ulike organisasjoner, både i vår region og utenfra. Felles for de fleste av prosjektene selskapet er engasjert i, er at de bringer mennesker sammen – til en begivenhet eller et arrangement.

Vi deler tjenestene våre inn i fem hovedfelt:

- Rådgivning
- Prosjektledelse
- Arrangement
- Kulturelt innhold
- Faglig innhold

NETTVERK

Kulturkompaniet er engasjert i talentutvikling gjennom eierskapet i Great Moments. Bedriften er også opptatt av Stavangers kulturhistorie gjennom eierskap i driftsselskapet til Natvigs Minde, og har tidligere vært aktiv i driften til revyscenen Stavangeren. Kulturkompaniet er medlem av Region Stavanger og sponsornettverket til

Viking Fotball, samt Næringsforeningen i Stavangerregionen. I porteføljen finner vi også formidling av et bredt spekter av ulike artister på toppnivå, musikere og band – både til offentlige konserter og til lukkede arrangementer for bedrifter og organisasjoner.

OPPGANG OG NEDGANG

Ole Petter Søllesvik sier at også Kulturkompaniet fra tid til annen har fått merke konjunktursvingene.

- I slutten av 1999 opplevde vi en dupp i virksomheten. Den var faktisk veldig nyttig og lærerikt å få med seg. Da bråstoppen kom i 2008, ble store deler næringslivet berørt, inkludert vår bransje. Mange gikk på sparebluss, og også vi måtte tilpasse oss en ny hverdag. Heldigvis varte det ikke så lenge. Nå er vi for lengst på vei oppover igjen, og vi fortsetter ufortrødent videre, riktignok med noe færre folk. Vi synes vi er der vi skal være.

TO BEIN

Kulturkompaniets daglige leder forteller at de har klart definert hva de holder på med.

- Det vil si at vi er et produksjonsselskap for arrangementer. Vi produserer ting i samarbeid med for eksempel teateret, konserthuset, kommuner i regionen m.m.

Det andre beinet vårt er arrangementer for næringslivet. I den forbindelse synes vi det er viktig å fokusere på kulturdimensjonen. For å si det slik: Kultur er en del av sjelen vår, kultur brukes bevisst for å bevege publikum.

NOE ANNERLEDES

Ole Petter Søllesvik fortsetter: - Ett av målene våre er å være nyskapende. God prosjektstyring, planlegging og regi er

en viktig del av vårt bidrag til en god gjennomføring av prosjektene. Dessuten fokuserer vi på innhold, på det å utvikle en bærende idé eller tema – ofte i tett samarbeid med våre kunder. Vi har tenkt som så at hvis kundene våre har lyst til å gjøre noe annerledes, så er de kommet til rett sted. La meg føye til at "noe annerledes" ikke behøver å være noe voldsomt, og i kategorien "all-time-high", som vi sier på godt norsk. Det kan dreie seg om å gjøre noen enkle knep, litt annerledes og på en måte som skiller seg ut. Bare det å komme seg ut av en tradisjonell hotell-setting kan i noen sammenhenger være tilstrekkelig. Vår visjon er å skape menneskelig overskudd, pleier vi si. "Noe annerledes" hjelper oss i dette arbeidet.



Vi satser på å være ekte, kvalitetsfokuset, nytenkende og vise respekt for kunder og samarbeidspartnere.

DIALOGTEATER

Kulturkompaniet har tatt i bruk såkalt dialogteater i kurs og opplæringssammenheng. Dialogteater er et læringsverktøy som brukes til å aktivisere deltakerne på ulike kurs og seminarer. Opplegget bygger på tilpassede og tilrettelagte case/situasjoner, som kursdeltakerne kjenner igjen fra sin egen arbeidshverdag. Et kurs starter gjerne med at deltakerne ser noen iscenesatte situasjoner, hvor kommunikasjon og trivsel på arbeidsplassen blir framført av profesjonelle skuespillere. Deretter 'oppheves' skillet mellom scene

og sal, og kursdeltakere/skuespillere/kursleder drøfter hva som skjer og diskuterer alternative/bedre handlinger i den gitte situasjonen. Disse alternativene blir så prøvd ut i praksis, dvs at deltakerne ser de nye situasjonene utspille seg på scenen, og de får komme med forslag til nye endringer. Slik skapes felles referanser for gruppen i henhold til "hvordan vi ønsker det hos oss". Som kursform støtter dialogteater seg til pedagogiske prinsipper som erfaringslæring, deltakermedvirkning og prosessorientering.

HUS MED SJEL

Kulturkompaniet har tilholdssted i æverdige lokaler den gamle bestyrerboligen til Tou Bryggeri i Lervig.

- Disse lokalene speiler en del av byens historie. Her er det virkelig sjel i lokalene, med trekkfulle vegger, skjeive golv og høyt under taket. Med andre ord; som skapt for å utvikle inspirasjon, kommunikasjon og motivasjon, noen av de viktigste faktorene for å skape menneskelig overskudd, fastslår daglig leder Ole Petter Søllesvik, som for øvrig er utdannet ved Høgskolen i Stavanger innen kulturfag og TV-produksjon. Regi- og produksjonserfaring fra NRK og TV2 fikk han også med seg, før Kulturkompaniet ble hans daglige arbeidsplass.

- Vårt hovedfokus er på et godt innhold og god gjennomføringskraft, sier Kulturkompaniets daglige leder, Ole Petter Søllesvik.





Kontorlokaler på AMFI Madla?

Hva med kontorer på toppen av AMFI Madla, med treningssenter, bibliotek og Stavangers største kjøpesenter i samme bygg?

I toppetasjene på AMFI Madla har vi ledige kontorlokaler og lokaler som kan innredes til kontorer.

Dersom dere har behov for kontorer opp til 700m2 samlet areal, er det bare å ta kontakt med eiendomssjef Eilert Lunde i Amfi Drift AS på telefon **951 83 490** eller på e-post eilert.lunde@amfi.no.

LOKALENE KAN LEIES ENTEN

- slik de er
- som et "rålokale" om dere ønsker en annen utforming og vil ta byggekostnadene selv
- eller ferdigbygget – 100% tilpasset deres ønsker og behov

Stavangers
største kjøpesenter

AMFI  MADLA



Kreft er noe som rammer oss alle!

En tidlig kreftdiagnose ved hjelp av screening, øker sjansen for å overvinne sykdommen.

Hos ScreenCancer kan bedriftens ansatte testes for de 6 mest vanlige kreftformene i henhold til den enkeltes risikoprofil. ~ Trygghet gjennom kreft screening ~



ScreenCancer
www.screencancer.no

Vi hjelper deg til å skape trygge, fornøyde og friske kollegaer! Ring oss for en skreddersydd løsning til ditt firma! Tlf 924 20 323



HELLSTRØM HAR VÆRT HER...

Norges mest kjente kokk og programmet "Hellstrøm rydder opp" har vært her og inspirert oss til å lage et julebord med den aller beste lokale maten fra Lister. Våre fantastiske kokker og det forfriskende musikkmiljøet vårt spiller opp til et julebord der alle er til stede og samlet gjennom hele kvelden og ut i julenatta.

Full pakke med julebord og overnatting fra 945,-**

* Pris per person for mat og underholdning.

** Prisen gjelder per person i dobbeltrom inkludert mva, underholdning, julebord og frokost.

utsikten.no • 38 35 88 00
UTSIKTEN

Utsikten er Sørlandets nyeste, kurs Konferanse og Eventhotell, Listers Kjøkken, Norges vakreste Golfpark, moderne kunstsenter og utendørs Amfi.



bilder fra vår innredning av lokalene til CYVIZ



VI UTFORMER OG PRODUSERER SPESIALINTERIØR I CORIAN

kielland®

Madlaveien 50 T: 51 64 64 80
www.kielland-home.no
Åpent 10-17 (15)

En ekte italiener

Hva er det vi forbinder med Nero i historisk sammenheng? En romersk keiser uten minneverdige menneskelige trekk. Nero var både umoralsk, feig og grusom. Men det er selvsagt umulig å forbinde Restaurant Nero i Stavanger med den slags. Eier og daglig leder Cato Ødemark (38) kan berolige oss med at det ligger ingen spesiell Nero-symbolikk i valg av navn på restauranten i Øvre Holmegaten.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Men nero betyr svart på italiensk, fortsetter Ødemark, og navnet er lett å huske.

Nå kan vi i det minst likevel forsøke å holde oss i det språklige symbolske hjørnet. Interiøret i restauranten er av det rustikke slaget med steinvegger, men deler av interiøret er klart farget av svart og hvitt.

Restaurant Nero tok over lokalene til Cartellet Restaurant for tre år siden. Cartellet på sin side la ned etter nærmere 20 års drift i gourmetsegmentet.

Kokken Cato Ødemark gikk inn på eier- og driftssiden etter at lokalene hadde stått tomme i tre år. Han gikk til oppgaven med en solid faglig bakgrunn som blant annet kjøkkensjef på Jans Mat og Vinhus, N.B. Sørensens Damskibsexpedition 2. etage og Le Canard i Oslo.

ITALIENSK DINING

- Det var flotte lokaler, og jeg hadde lyst til å starte noe nytt og skape en italiensk restaurant i det vi kan kalle dining og gourmet-sjiktet, sier Cato Ødemark. Det er

Cato Ødemark startet Restaurant Nero for tre år siden. Han har en solid faglig bakgrunn som kjøkkensjef på Jans Mat og Vinhus, N.B. Sørensens Damskibsexpedition 2. etage og Le Canard i Oslo.



www.pwc.no

***Din lokale
kompetansepartner***

pwc

© 2010 PwC. "PwC" er benevnelsen for de uavhengige medlemsfirmaene i PricewaterhouseCoopers International Limited. PwCs virksomhet i Norge ligger i selskapene PricewaterhouseCoopers AS og Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers AS.

selv på nasjonal basis få italienske restauranter i dette segmentet. Det nærmeste er Restaurant Baltazar i Oslo. Vi har en ambisjon om å skille oss ut og finne en egen nisje i markedet.

Det italienske kjøkkenet til Nero har selvsagt basis i italienske råvarer som oljer, skinke og oster, men med basistillegg i området rundt oss.

- Vi har et klart fokus på lokale råvarer med blant annet frukt, grønnsaker og blomster fra Brimse gård, sier Ødemark.

- Det er ikke mulig å komme utenom ldsøe når det gjelder slaktervarer. Vi har i

tillegg lokale leveranser av fisk og skalldyr, og vi satser på å utnytte tilhørigheten til matfylket Rogaland. I dag fremstår Nero i en litt mer folkelig utgave enn Cartellet, sier Ødemark.

Nero fikk det vi absolutt må kalle en fly-ing start på driften. Etter bare noen uker ble Nero kåret til byens beste restaurant ifølge en herværende morgenavis som ikke lenger holder til i Hillevåg.

TAR TID

- Jeg må innrømme at vi fikk problemer med å følge opp etter den starten, humrer Ødemark. Etter omtalen i avisen lå det 100 mailer på PC-en og ventet. I edruelighetens navn er det klart at det tar tid å bygge opp en restaurant, og vi ble tatt en smule på sengen i oppstarten. Det tar tid å bygge opp et team. Nå har vi fått med på laget Thomas Skårvik med bakgrunn fra Craigs kjøkken, Tango og Cafe Italia, og har i tillegg til å lage kvalitetsmat og tilby kvalitetsvin, hatt et sterkt fokus på service.

Cato Ødemark står i spissen for et team som består av syv tilsatte inkludert fire kokker og læringer.

Nå vet vi alle at restaurantmarkedet svinger i takt med finansmarkedet.

- Det er ingen tvil om at vi merket nedgangen for to år siden, sier Ødemark.

- Nå er vi i ferd med å komme over den kneiken og har tatt fremtidige grep. Det gjelder mer enn noen gang å satse på kvalitet og service og sikre oss kunnskapsrike medarbeidere som brenner for yrket.

Nero har en kapasitet på 60 gjester som kan plasseres på alt fra tomannsbord til Chambre Separée og har åpent alle dager bortsett fra søndag og mandag.

MARKEDET

- Den store målgruppen for oss er bedrifts-markedet i ukedagene, men fredager og lørdager preges av privatmarkedet. Fredager og lørdager er selvsagt gode dager, men det er også et jevnt bra besøk på ukedagene. Vi har en ambisjon om å være blant de beste restaurantene i byen

med et prisnivå litt under de rene gourme-trestaurantene.

- Men uansett målgruppe må vi stille de samme kravene. Folk i Stavanger-regionen er blitt mer bevisste på matkultur og får impulser fra utlandet. Det må vi ta hensyn til i den daglige driften, og vi har fått gode tilbakemeldinger fra gjestene.

GLADMAT

Restaurant Nero har et avslappet forhold til Gladmat-festivalen.

- Vi var med for tre år siden i forbindelse med oppstarten, men har ikke deltatt på de to siste Gladmat-festivalene. Det ble mye jobb uten at vi tjente mye penger på å delta. Det har skjedd en utvikling i kommersiell retning. Det er en festival som skal være for folk flest, og det ligger et kjempepotensial i festivalen. Men det bør kanskje være et større fokus på kvalitet og profilering av lokale råvarer. Vi konkluderte med at det vi brukte for mye tid og penger på deltakelsen.

LOKALISERING

Nå har Stavanger et meget konsentrert sentrum rundt Vågen.

- Beliggenhet betyr selvfølgelig mye for driften, sier Ødemark. Folk i denne byen har en tendens til å holde seg i Vågen. Det kan virke som om folk ikke liker å gå for langt. Nero må presentere et kvalitetstilbud som gjør at det skal være verd å ta turen til oss selv om vi ligger noen meter utenom lysløypa.

Nero har sammen med en rekke andre restauranter hatt suksess med Vinfesten som har som mål å bevisstgjøre folk på bruken av vin. Det er allerede klart for en Vinfest i april 2011.

- Dette er et samarbeidsprosjekt som er nyttig for bransjen, sier Ødemark.

- I Stavanger er det et høyt nivå på restaurantene, spesielt med tanke på at det er en relativt liten by, sier Cato Ødemark.

Det er nok å velge blant, og det skjer mye positivt. Det er ikke for ingenting at Rogaland er matfylket i nasjonal sammenheng. Det viser også igjen på restaurantsiden.



inter | tax

vat | advice

vat | partner

MVA REFUSJON fra utlandet for NÆRINGSLIVET

Har din bedrift aktiviteter med tilhørende utgifter i UK og andre EU-land?

Inter Tax AS er behjelpelige med søknad om refusjon av moms – med 22 års erfaring og dyptgående kunnskap kan vi raskt identifisere aktuelle bilag som man kan få refusjon for.

Fristen for perioden juli 2009 – juni 2010 nærmer seg i UK; søknaden må være mottatt av britiske myndigheter innen nyttår. For andre EU-land gjelder andre frister, - vanligvis 30. juni.

Ta gjerne kontakt med oss for en konsultativ samtale for å få sikret betydelige MVA-beløp fra utlandet til din bedrift. Ved et første besøk, går vi gjerne igjennom bilagene kostnadsfritt for medlemmer av Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

www.intertax.no eller telefon 23 19 61 20

La oss redde Julen

West Office leverer spesialrekvisita til kontor, data, skoler og barnehager. Vi har det lille ekstra innen firmagaver og julegaver.



Vi kommer gjerne på et uforpliktende besøk, for å gi deg gode forslag til de kjekkeste presangene.



Rask
levering med
firmalogo



West Office AS - Dusavikveien 37 - Postboks 4015 - 4092 Stavanger
Tlf.: 51 53 88 10 - Fax: 51 53 88 11 - mail@westoffice - www.westoffice.no

West Office



**FIRMA OG GRUPPETURER
EVENT OG KONFERANSE
TEAMBUILDING OG INCENTIV TURER**



vidyreiser.no

Lars Hertervigsgate 3, Stavanger
t 51 52 71 40, vidy@vidyreiser.no



Forfattere, flyvere
og frisører

En passe stor bank for gode forbindelser

Kontakt oss for en samtale om deg og bedriften din.
Ring oss i dag: 51 67 68 08

Jan Klingsheim
banksjef



Sandnes Sparebank
Næringsliv

Vestre Svanholmen 4, Forus
www.sandnes-sparebank.no

FASETT

>>
>>

ET LEDENDE FINANSHUS MED KUNNSKAP OG STERKT ENGASJEMENT

>>
>>



Gunnar Kvassheim
er ansvarlig redaktør
i Dalane Tidende

D' e okka brann

En gang på 1950-tallet var det en brann i Egersund nær grensen til en av nabo-kommunene. Da brannmannskaper kom for å hjelpe egersunderne, var beskjeden krystallklar. – Kom dokke vekk, d' e okka brann.

Det siste halve året har over 80 bedrifter i Dalane meldt seg inn i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Prosentvis har Dalane nå en større andel av medlemmene i næringsforeningen enn det både Jæren og Ryfylke har.

Det har skjedd en mentalitetsendring i fylkets sørligste region. Okka-tenkningen er i stor grad erstattet med ønsket om å samhandle med resten av Sør-Rogaland. Spørsmålet er om det er en tilsvarende mentalitetsendring på Jæren og Nord-Jæren, som gjør at man vil koble seg tettere til Dalane og utnytte det store potensialet som er her.

HOLDT AVSTAND TIL STAVANGER
Dalane Tidende er den eldste avisen i

Rogaland som fortsatt er i drift. I år kan avisen feire 125-årsjubileum. I anledning jubiléet er det laget en meget lesverdig bok, som inneholder mye interessant stoff om utviklingen i Egersund og Dalane.

Fra perioden etter krigen og fram til midt på 1960-tallet gjengir boken mange eksempler på at mange i Egersund markerte avstand til Stavanger. At Egersund etter krigen i juridisk forstand ikke var by, men ladested, var sårt for egersundernes selybilde. I kampen for å utvikle en slagkraftig by med de funksjoner man mente naturlig hørte til byfunksjonen, ble det å holde avstand til Stavanger en hovedstrategi.

Da passet det eksempelvis dårlig at Egersund politimessig var underlagt Stavanger. Det falt også egersunderne tungt for brystet at Stavanger fikk sitt eget vinmonopol. En ting var å få brennevin fra Bergen så lenge de var i samme båt som Stavanger. Langt verre var det å akseptere at Stavanger fikk pol, og at egersunderne måtte gå den forsmadelige veien dit for å handle polvarer.

MENTAL AVSTAND

Da jeg i høst på ny tiltrådte som redaktør i Dalane Tidende, skrev jeg i min første leder at jeg ønsket å bidra til å redusere avstanden mellom Dalane-regionen og resten av Sør-Rogaland. Og da tenkte jeg ikke bare på at veiene må utbedres og at dobbelsporet på Jærbanen bør forlenges sørover. Det handler mest av alt å bygge ned den "mentale avstanden".

Fortsatt er det noen i sør som mener at Stavanger-regionen forsyner seg av det

meste og at vekst der kan utarme andre deler av fylket. Men stadig flere mener at det tvert imot er slik at når det går bra på Nord-Jæren, kan det være en fordel også for Dalane. Et mangfoldig og vekstkraftig næringsliv gir muligheter langt utover området der bedriftene er lokalisert. Slik er det også med universitet og andre viktige institusjoner. Teater, museer og "ute-livet" på Nord-Jæren er et felleseie for hele sørfylket. Det er med på å gjøre det mer spennende å bo i Dalane tett opp til alle mulighetene i resten av sør-fylket.

God tilgang til areal til boligformål og næringsvirksomhet i Dalane er en ressurssom langt bedre kan utnyttes av både næringslivet og offentlige myndigheter i andre deler av Sør-Rogaland. Her er det en barriere at mange fortsatt tror det er så langt fra Stavanger til Egersund. Det finnes mange oppegående folk på Nord-Jæren som ikke har vært i Okka By på flere tiår. De vet ikke hva de har gått glipp av. Verre er det at de ikke er bevisst kvalitetene Dalane-regionen har og som kan brukes i et samspill med naboregionene.

Sør-Rogaland vil bli et stadig mer integrert fellesmarked for boliger og arbeidsplasser. Slik vil det være også når det gjelder fritidsaktiviteter og kulturopplevelser. Avstanden mellom Stavanger og Egersund vil bli stadig kortere. Dalane-regionen er i ferdig med å tydeliggjøre at vi ønsker å bidra til et positivt samspill med resten av Sør-Rogaland. Det er flere tydelige signaler på responsen på dette er økt fokus også på Dalane. Det som skjer i og rundt Næringsforeningen i Stavanger-regionen, er et godt eksempel på det.



kulturkompaniet

www.kulturkompaniet.no

TROR DU VIRKELIG PAUL FANT JOHN UTEN ET NETTVERK.

Vi er stolte av å bidra til å skape arenaer der mennesker møtes, til faglig påfyll, ny innsikt og stimulerende sosial mingling. Slik kan vi være med å legge til rette for at du får muligheten til å møte andre som ønsker det samme som deg, nemlig å bli enda bedre på å gjøre gode forretninger.



Pål Jacob Jacobsen

Stavanger-regionens Europakontor
 pal@onemarket.be
 www.stavangerregion.eu

Hvor kommer lammet fra ?

I krisetider kommer krav om beskyttelse av eget næringsliv. EU, EØS og WTO gjør dette vanskelig – men i en langvarig økonomisk krise dukker det opp mange forsøk og nye interessante modeller for å beskytte lokale bedrifter.

Den italienske byen Tocco havnet helt på knærne på grunn av dårlig økonomi og høye energipriser. Kommunen besluttet derfor å bygge en stor vindpark på kommunens grunn. Nå eksporterer kommunen 30 prosent av produksjonen, og de økonomiske bidragene fra parken brukes til å bygge skoler og holde byen ren. 800 små lokalsamfunn i Italia har de siste årene blitt eksportører av fornybar energi.

I Frankrike har flere kommuner utviklet sentraliserte økologiske storkjøkken som forsyner institusjoner, skoler og sykehus. De stiller krav om kortreist og økologisk mat som igjen favoriserer det lokale landbruket. Kostnadene har gått litt opp, men det har også kvaliteten, og kommunene har styrket det lokale næringslivet.

Spania er i ferd med å konvertere fra kull til gass og fornybar energi. Dette rammer kullindustrien hardt. For å for-

svare det spanske kullet, ønsker man derfor i noen spanske regioner å kunne stille krav til kullkraftverk om at de kjøper det lokale, og dyrere, spanske kullet. Spanias økonomiske krise er stor og overraskende nok fikk de ja fra EU til dette tiltaket – som er åpent proteksjonistisk.

I Tyskland har Siemens gjort avtale med fagforeningene om at alle de 130.000 arbeidsplassene i Tyskland skal garanteres – i hvert fall til 2013. Hva Siemens får igjen er derimot ikke klart. Tyskland er europamestere når det gjelder å beholde lokale jobber i næringslivet, og mange andre ser misunnelig på dem – uten at de klarer å kopiere denne modellen.

Svensk eksportindustri går som toget og skaper også jobber – men bare i Kina og India. Sverige er EUs store frihandelsforkjemper, men har mye å lære av

Tyskland når det gjelder jobbskaping.

I Rogaland går Konserthuset foran med et både innovativt og beskyttende eksempel. Gjennom å styre prosjektet selv og dele det opp i mindre kontrakter, åpner man opp både for bedre kontroll, mer innovasjon og flere lokale leverandører.

EUs innkjøpsdirektiv kan oppleves som rigide, men gir også mange muligheter til å skape innovasjon, beskytte miljø og indirekte gi flere muligheter til små lokale aktører.

Som forbruker kan vi alle bidra gjennom alltid å stille spørsmålet : - Hvor kommer dette lammet, denne luen eller denne PC-en fra?

Dette svaret blir etter hvert like viktig som pris, design og smak.

Berlitz®
 www.berlitz.no
 907 97 431

**Få gjennomslag på engelsk
 - ta et språkkurs idag!**



>>
>>

PRESENTASJON,
KONJUNKTURBAROMETERET,
BJERGSTED, 27. OKTOBER

SPAREBANK 1 SR-BANK ER MED PÅ Å SKAPE SPENNENDE FORETNINGSNETTVERK I ROGALAND

>>

GOURMET-
ENTUSIAST

INVESTOR

LOKAL
GRÜNDER

KONSERVERINGS-
EKSPERT

GROSSIST

INNEHAVER AV
VERDENS BESTE
VAFFELRØRE

Vi er stolte av å bidra til å skape arenaer der mennesker møtes, til faglig påfyll, ny innsikt og stimulerende sosial mingling. Slik kan vi være med å legge til rette for at du får muligheten til å møte andre som ønsker det samme som deg, nemlig å bli enda bedre på å gjøre gode forretninger.

Nettverk. Muligheter. Og din bedrift.

SpareBank
SR-BANK 



På samme lag.

Indridi Sigurdsson og Trond Erik Bertelsen er omringet av en engasjert gjeng fra Tasta skole. Tenk å bli så godt mottatt som ballen som er på vei til å lande i denne gode gjengen. Slik burde alle nye lagmedlemmer blitt ønsket velkommen. Ta hys når det kommer en ny kamerat på laget eller i klassen!

Viking er mer enn en fotballklubb. Vi er også engasjert i skoleungdommens hverdag. Vårt viktigste regionale samfunnsprosjekt heter VENNSKAP OG ENTUSIASME MED VIKING. Hvert år besøker flere hundre flotte 7.- klassinger Viking Stadion, hvor spillere og trenerapparat tar i mot dem. Her får de delta i diskusjoner om viktige verdier som kameratskap, holdninger, toleranse og en sunn livsstil. Det er god lagånd som teller, enten man er i klasserommet, på fotballbanen eller på fritidsklubben.

Sammen skaper vi store øyeblikk.



MEDIEHUSET
Stavanger Aftenblad

Konjunkturbarometeret

for Rogaland - Høsten 2010



Behov for innovasjon

Innovasjonsforskningen viser at Rogaland er mindre nyskapende enn det vi tror. Fremtidige utfordringer krever økt innsats på innovasjon og regional omstilling.

Pilene peker rett vei

Konjunktorene er på vei opp i Rogaland, og petroleum er vekstmotoren også denne gang. Fortsatt usikkerhet i eksportrettet industri.

>>

NETTVERK STYRKER NÆRINGSLIVET

Konjunkturbarometeret er et unikt verktøy for å få oversikt over utviklingstrekk i din region. SpareBank 1 SR-Bank er endel av nettverket som gjør dette mulig.

>>
>>

ØVRIGE SAMARBEIDSPARTNERE

NAV Rogaland
NHO Rogaland
LO Rogaland

Rogaland Fylkeskommune
Innovasjon Norge Rogaland
Greater Stavanger

Refleksjoner etter en Kina-tur

Sissel Medby,
nestleder i styret i
Næringsforeningen.



Det var ikke med så lite stolthet at delegasjonen fra Stavanger kom til den norske paviljongen på Expo 2010 – på vår nest siste dag av vår reise. Stoltheten er knyttet til at Stavanger har preget paviljongen så sterkt. Gratulerer til Helen & Hard og Melvær & Lien for vel utført arbeid.

Ved å arrangere Expo 2010 i Shanghai har Kina ytterligere markert sin sterke tilstedeværelse på verdenskartet. De har sørget for at "Verden" kommer til Kina og legger igjen store summer ved å bygge sine paviljonger og å vise seg fram.

Slik utveksling handler om læring. Kina lærer om verden. Det var lange køer for å komme inn på de fleste paviljongene. De besøkende var fra store deler av Verden, men kinesere utgjør et enormt flertall. Vi sto i en enorm kø for å komme inn på den kinesiske paviljongen. Selv opplevelsen av å stå i denne køen var fascinerende og varte i nesten halvannen time. Vi ruslet sakte i selskap med ca. 10 000 kinesere.

VIKTIGE ETTERVIRKNINGER

Det er vanskelig å sette seg inn i hva de kinesiske besøkende lærer på en utstilling som Expo. I et foredrag fra direktøren for den norske paviljongen ble det sagt at kun to prosent av den kinesiske befolkningen har kontakt med omverdenen. De har mye å ta igjen.

EXPO 2010 har temaet "Better City, Better Life". En gutt fra Tananger vant en slagordkonkurranse med sitt: "Grønne lunger gir glade unger". Igjen et godt bidrag fra Stavanger-regionen.

Kineserne oppnår kanskje nettopp dette; Better City, Better Life som en direkte konsekvens av EXPO. Når utstillingen stenges og nedbyggingen starter sitter Shanghai igjen med et stort område med god infrastruktur som ligger rede til å fullføre en ny bydel. Gammel bydel ble ryddet unna og befolkningen på 120.000 flyttet, for å gjøre EXPO mulig. Lurer på hvem som får bo i den nye bydelen som etter hvert vil bli bygget opp.

Hva har vi å lære av kineserne?

Våre opplevelser var mange og inntrykkene sterke. Det historiske sus som ligger i den forbudte by, og Den himmelske

freds plass. Mye er vakkert og vitner om en gammel, verdig og sivilisert kultur. Den kinesiske muren vekker andre minner, men vitner om gammel styrke.

Mitt inntrykk av at kineserne har en enorm evne til implementering, har ikke blitt svekket etter åtte dager på reise i landet.

KJØP OG SALG

Vi må også la oss imponere av kinesernes evne til salg. Salget var satt i system på en smart måte. Vi var turister, og mange av oss kjøpte nok ganske mye mer enn det den enkelte av oss hadde trodd vi trengte. Ett eksempel: Da legen i tradisjonell kinesisk medisin hadde tatt pulsen og sjekket tungen var det vanskelig å motstå fristelsen til å kjøpe de urtekapslene som både ville løse og forebygge våre problemer. Da det viste seg at de også var relativt kostbare måtte vi bare trøste oss med et "tenk om de virker!".

Perler og silke var også blant kjøpsopplevelsene.

Et uttrykk fra vår egen markedsføringslitteratur, sier at for at du skal kunne selge noe, må du skape muligheter for å kjøpe. Det klarte kineserne med glans.

Perlehumøret var ellers på topp gjennom det meste av reisen. Det er hyggelig å reise i godt selskap – det gir mange å dele opplevelsene med.

Det er likevel å undres over at vi er i Kina samtidig som den norske Nobelkomiteen meddeler at årets fredspris går til Liu Xiaobo, og vi samtidig får vite så lite om de reaksjoner dette vekker. Våre guider ga ikke til kjenne at de visste hvem Liu var, eller at de hadde hørt noe om fredsprisen. TV-skjermen på hotellrommet ble svart da CNN kom til dette punktet i sine sendinger. Så det er først når vi kommer hjem at vi kan lese oss til litt mer innsikt i hva Kina er og står for.

"Ta vare på dine ansatte"

Attraktive nye leiligheter til leie sentralt i Sirdal

Sentral beliggenhet ved Fjellstuen
Topp moderne leiligheter med gode planløsninger fra 49m2 til 72 m2.
Innendørs parkering i lukket anlegg
Gåavstand til alpinsenter
Nærhet til butikk og golfbane
Innlagt fjernsyn og bredbånd i alle leiligheter

For nærmere opplysninger og visning kontakt:

Sinnes Terrasse

Jarl Endre Egeland - 99 73 77 58 - jee@bryggeriparken.no

Terje Eidsmo - 90 82 85 10 - terje.eidsmo@bryggeriparken.no





Dag Henrik Aas
Ny nasjonal
salgssjef i
Nidar

Dag Henrik Aas begynte 2. august som nasjonal salgssjef i Nidar. Etter to år som rådgiver i Evan Jones International ble savnet til dagligvarebransjen for stort. Dag Henrik Aas har lang fartstid fra norsk dagligvare,

sist som regionsjef for Sør Vest Norge. Kontorsted blir i Oslo, men Dag Henrik blir og å finne ved Orkla sitt kontorfellesskap i Stavanger. Aas er også styremedlem i Næringsforeningen.



Øydis Standnes
Ny juridisk
rådgiver i
Compendia

Øydis Standnes (39) er ansatt som juridisk rådgiver i Compendia. Øydis er utdannet jurist fra Universitet i Bergen og kommer fra stillingen som HR-ansvarlig i NAV Rogaland. Hun har tidligere jobbet som HR- rådgiver i etableringsorganisasjonen til NAV og Rikstrygdeverket/ Arbeids- og velferdsdirektoratet.



Kim Holmern
Ny Key Account
Manager i
Compendia

Kim Holmern er ansatt som Key Account Manager i Compendia fra oktober 2010. Kim har sin utdannelse innen PR og kommunikasjonsledelse fra BI Oslo. Kim har tidligere jobbet to år i StepStone Solutions.



Vigdis Bergstad
Ny senior-
rådgiver i
Compendia

Vigdis Bergstad (39) er ansatt som seniorrådgiver i Compendia og vil ha hovedfokus mot Compendia sine statlige kunder. Vigdis er utdannet historiker fra Universitetet i Bergen, og kommer fra stillingen som prosjektleder i Arkivverket.



Lise Kristiansen
Ny Controller i
ODIM JMC AS

Lise Kristiansen er ansatt som Controller i ODIM JMC AS, som er en del av Rolls-Royce-gruppen. Lise kommer fra IKM Testing, hvor hun har jobbet som regnskapssjef i tre år. Hun har tjue års erfaring fra regnskap og økonomi i IT-bransjen, oljeindustrien samt byggebransjen - blant annet som økonomisjef i Stavanger Bygghrift og konsulent og rådgiver i WM-data. Lise er utdannet ved Universitetet i Stavanger i 1989 ved økonomisk/administrativ studieretning med etterutdanning i entreprenørskap og ledelse.



“Med Microsoft Dynamics NAV har vi økt omsetningen uten å øke administrasjonen!”

Stig Gunnar Røthe, daglig leder i Skigutane AS

Full oversikt, sømløs kommunikasjon

Skigutane leverer merkeklær til sportsklubber i Norge helt uten lagerhold – og trengte en ERP-løsning som kunne gi sømløs kommunikasjon og full oversikt over produksjonen. Vår bransjeløsning ga dem dette – og økte dermed selskapets konkurransekraft. For sånn er det: Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir optimale løsninger!

Unike bransjeløsninger

For å spisse utnyttelsen, funksjonaliteten og flyten i prosessene har vi utviklet optimale løsninger for en rekke ulike bransjer – deriblant faghandelen. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg mer om hvem vi er og hva vi kan gjøre for din bedrift. Det er vi som gir deg prikken over i'en!

Les mer om NaviCom Bransjeløsning for faghandelsbedrifter på www.navicom.no

**Rune Bjørnbekk**

Ny gruppeleder for Control System & Design i ODIM JMC AS

Rune Bjørnbekk (35) er ansatt som gruppeleder for Control System & Design i ODIM JMC AS, som er en del av Rolls-Royce-gruppen. Rune har 12 års erfaring fra blant annet ABB Flexible Automation AS,

Kongsberg Defence & Aerospace AS, Kongsberg Automotive AS og Innova AS. Han har en allsidig bakgrunn fra blant annet prosjektledelse, design av elektor/hydrauliske kontrollsystemer, servosystemer, pneumatiske girskiftesystemer og mekanisk design. Rune har utdannelse som ingeniør i mekatronikk fra Institutt for elektronikk og teknisk kybernetikk, HiBu.

**Ole Martin Lund**

Ny gruppeleder for plan og analyse i Asplan Viak

Ole Martin Lund er ansatt som gruppeleder for plan og analyse i Asplan Viak i Stavanger. Ole Martin er utdannet samfunnsgeograf fra Universitetet i Bergen og kommer fra regionalplanseksjonen

i Rogaland fylkeskommune. Ole Martin har hatt flere sentrale roller innen regional planlegging, blant annet som prosjektleder for konseptvalgutredningen for transportsystemet på Jæren og prosjektleder for rullering av fylkesplan for langsiktig byutvikling på Jæren. Plan- og analysegruppa i Stavanger er et tverrfaglig miljø som består av 20 konsulenter og rådgivere innen samfunnsplanlegging, by- og arealplanlegging, samferdselsutredning og samfunnsanalyse.

**Frode Bjørkheim**

Ny Application manager i ODIM JMC AS

Frode Bjørkheim (43) er ansatt som Application manager i ODIM JMC AS, som er en del av Rolls-Royce-gruppen. Bjørkheim vil være en del av Business Unit teamet og skal jobbe opp mot Fast Track pro-

sjekter med salg, markedsføring, produktutvikling og teknisk support. Frode kommer fra Schlumberger hvor han har jobbet de siste 13 årene, 11 år offshore, og har sin bakgrunn innen Brønnintervention og coil tubing.

**Torstein Plener**

Ny rådgiver i selskapet Confiro

I 23 år har Torstein Plener arbeidet i Sparebank 1 SR-Bank. Nå skal han gi gode råd om sponning gjennom selskapet Confiro. Torstein Plener har de siste årene jobbet som sponsoransvarlig

for Sparebank 1 SR-Bank, og med bankens gavefond. I syv år jobbet Torstein som konserntillitsvalgt i samme bank med et overordnet ansvar for SpareBank 1 Alliansen i Norge. Torstein har lang operativ erfaring gjennom seks år som styremedlem i SpareBank 1 SR-Bank og SpareBank 1 Gruppen AS samt i ulike ledergrupper. Han er også leder for Ressursgruppen for kultur og næring i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Torstein har sin utdannelse fra Universitetet i Stavanger og BI Stavanger med hovedvekt på ledelse og markedsføring.

**Geir Børge Bjørkheim**

Ny Application Manager i ODIM JMC AS

Geir Børge Bjørkheim (40) er ansatt som Application Manager i ODIM JMC AS, som er en del av Rolls-Royce-gruppen. I ODIM JMC skal han være en del av Business Unit teamet og skal jobbe med salg,

markedsføring, produktutvikling og teknisk support. Han har jobbet de siste 14 årene, ni av disse offshore, i Schlumberger hvor han har sin bakgrunn innen Brønnintervention og coil tubing.

**Frøydis T. Lindhardsen**

Ny seniorrådgiver i Visindi Stavanger AS

Frøydis T. Lindhardsen er ansatt som seniorrådgiver i Visindi Stavanger AS. Frøydis har over 20 års erfaring fra næringslivet innen ledelse, forretningsutvikling, salg, markedsføring, rekruttering og utvel-

gelse. Blant annet har hun jobbet som rådgiver i Adecco og som distriktssjef og senere opplæringsleder i Statoil Norge, Retail. De siste årene har hun jobbet som selvstendig konsulent og profesjonell coach. Hun har utviklet og gjennomført prosjekter innen endringsledelse, leder- og teamutvikling. Frøydis har en bachelor innen internasjonal markedsføring, økonomi og ledelse fra BI. Hun er sertifisert coach og utdannet organisasjons- og relasjonscoach. Hun er akkreditert av ICF, International Coach Federation.

**Maria Svendsen**

Ny partner i Sastre AS

Maria Svendsen er gründer og partner i Sastre AS. Sastre er et selskap innen rådgivning av internett markedsføring. Maria har lang erfaring og tung kompetanse innenfor områdene CRM, e-CRM, internett

markedsføring, lojalitet og kundeprogrammer. Hun er utdannet sivilmarkedsfører og kommer fra stillingen som webansvarlig i GE Money Bank.

**Runar Heen**

Ny prosjektleder ved NaviCom sin avdeling i Oslo

Runar Heen er ansatt som prosjektleder ved NaviCom sin avdeling i Oslo. Runar er utdannet elektroingeniør og bedriftsøkonom. Han har mer enn 25 års erfaring i med prosjektarbeid i IKT- og telekombran-

sjen, både nasjonalt og internasjonalt. Han har blant annet jobbet i Avinor, Canal Digital og i diverse enheter i Telenor, deriblant nå sist i Telenor Broadcast. I NaviCom vil Runar ha ansvar for planlegging og gjennomføring av implementering av nye bransjetilpassede ERP-løsninger hos våre kunder.

**Jostein Gjerde**

Ny regiondirektør i Proplan AS

Jostein Gjerde (43) er ansatt som ny regiondirektør i Proplan AS. Gjerdens hovedansvarsområde vil være konsulent- og salgsarbeidet i regionen. Jostein kommer fra stillingen som banksjef i DnB NOR med

ansvar for SMB markedet i Sør-Rogaland. Han har også erfaring som lærer i videregående skole samt sju år fra IT-bransjen, derav tre år i Proplan. Jostein har høyskoleutdanning innenfor økonomi, IT, pedagogikk og ledelse.



Oddbjørn Kopperstad

Ny konsernsjef i Acona Wellpro

Oddbjørn Kopperstad (56) er ansatt som ny konsernsjef i Acona Wellpro. Kopperstad kommer fra stillingen som konsernsjef for Valco Group. Han er oppvokst i Fosnavågen og er utdannet cand.

real. i kjemi fra Universitetet i Bergen. Han har totalt 18 års fartstid i Statoil, med bred erfaring fra teknologi og ledelse fra stillinger som Drilling Supervisor, leder for Well Technology og Chief Engineer for Completion and Production Technology. Videre har Kopperstad seks års erfaring fra Baker Oil Tools som Manager Marketing and Technology i Skandinavia. Deretter jobbet han ett år som Senior Vice President i Technor Flowtech. I 2009 ble Technor Flowtech transformert til Valco Group, et heleid selskap av Hitec Vision, og Kopperstad gikk inn som konsernsjef i det nye selskapet.

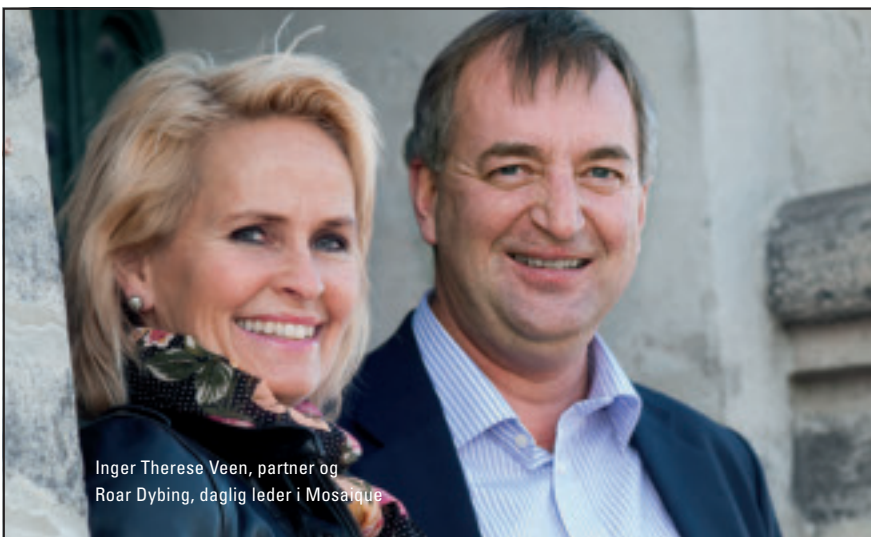


Svein Tore Walde

Ny senior finansiell rådgiver i BOLT Corporate Finance AS

BOLT Corporate Finance AS har nylig engasjert Svein Tore Walde som senior finansiell rådgiver. Svein Tore skal primært arbeide som finansiell rådgiver i forbindelse med kjøp- og salg av bedrifter i Rogaland og Hordaland. Svein Tore har hatt en lang rekke lederverv i Norge og internasjonalt, og har blant annet vært administrerende direktør i Telenor Danmark, regiondirektør i Telenor på Vestlandet, samt regiondirektør i Manpower på Vestlandet.

BOLT Corporate Finance er en av Norges førende rådgivnings-selskap, og tilbyr finansiell rådgivning knyttet til kjøp- og salg av bedrifter, generasjonsskifte, samt verdivurderinger av selskap.



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.

BOLDER DESIGN

”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 i Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Jæren og 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:

Karl Bøe på telefon: 51 51 08 85 eller 468 12 294

eller e-post: boe@stavanger-chamber.no.

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 19. november

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

Rekruttere eller leie økonomer? Ring Randstad.



Randstad er en av
Norges ledende aktører
innen rekruttering og
utleie av økonomer.

Randstad er en verdensledende aktør innenfor rekruttering og utleie av konsulenter. I Norge tilbyr vi rekruttering og utleie innenfor økonomi, IT, engineering og HR & administrasjon. Metoden er meget tydelig: Spesialister rekrutterer spesialister. Våre rådgivere har utdannelse og operativ erfaring fra faget de rekrutterer til. Dette skaper grunnlaget for at Randstad finner de beste kandidatene. Ikke nødvendigvis de flinkeste, men alltid de best egnede.

Kontakt oss på tlf 51 63 80 00 eller på www.randstad.no.