

Stavanger-regionens framtid: Rakner samholdet?



1836-2011



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

175
år

IRIS-forskerne
Einar Leknes og
Arild Aurvåg
Farsund

Mens Greater Stavanger kan bli «smaller» fordi medlemskommuner vurderer å trekke seg ut, frykter IRIS-forskere at regionen kan bli delt i tre. I en situasjon hvor behovet for en helhetlig næringsutvikling og samhandling aldri har vært større, er dette dramatisk.

Bli rik av å gå på NIS-møtene ...

Du kan bli rik av å gå på møter i Næringsforeningen. Bare én uke etter at J. Kristoffer C. Stensrud presenterte sine årlige tips på Aksjeåret i begynnelsen av januar, var kursene på tipsene han ga steget med 16 prosent.

■ Side 25, 26 og 27

Den nye SR-bank-sjefen

- Jeg må innrømme at jeg ble overrasket, og hadde oppriktig talt ikke noen planer om å begynne i bank, sier Arne Austreid. Men genene er i orden, for både faren og bestefaren var bank-sjefer.

■ Side 30, 31 og 32

Husråd om rådhus

Hvor bør byens nye rådhus ligge, spør historiker Hans Eyvind Næss. Kan vi bruke byarkivet som ordførerens nye kontor, eller skal vi rett og slett gå for byens praktbygg, nemlig Stavanger museum?

■ Side 28 og 29

	34	Trimrom, god kantine og tilrettelegging for fremmedkulturelle medarbeidere har ført til lavere sykefravær hos Asko Rogaland på Skurve. Etter noen år med en turnover på 50 prosent og svært vanskelig tilgang til kvalifisert og stabil arbeidskraft, måtte noe gjøres.	38	I lang tid har det vært en regional handelskrig i sportsbransjen. På den bakgrunn er det imponerende at Sporty eksisterer i beste velgående i dag. Det har riktignok foregått strukturelle endringer som har medvirket til at Sportykjeden klarer seg aldeles utmerket.
46	Hatteland computer ønskes velkommen som nytt medlem i Næringsforeningen. Historien om Jakob Hatteland handler om gründeren fra Åmsos i Nedre Vats som slo seg opp på salg av elektroniske komponenter. I dette magasinet får du kortversjonen av historien.	52	Firmaet Einar Mikal Hanasand ble enstemmig kåret til Årets bedrift i Randaberg 2010. Hanasand overtok gården på Leikvoll 1. januar 1978. - Jeg tror trenden går mot mer og mer ferdigprodukter, salatblandinger ferdig vasket og blandet, sier han.	

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. Fotografer: Philip Tornes, Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 17. Redaksjonen avsluttet: 24. januar 2011.



INNHold

LEDER: STOR OG STERK, ELLER LITEN OG SPE?	3	TRIM OG KOSTHOLD GIR LAVERE SYKEFRAVÆR	34
JORDA PÅ JÆREN	4	SPORTY INNSTILLING TIL KNALLHARD	
VEIEN VIDERE FOR STORBYEN	6	SPORTSKONKURRANSE	38
- VI KAN BYGGE DOBBELT SÅ MYE	8	PÅ GLATTÅ FOR FØRSTE GANG	43
- BOLIGPRISENE		KOMPETANSEDELING I STYREARBEID	44
KAN SKREMME FOLK	12	- MED FINANSKRISEN BAK OSS SER VI LYST	
- KOMMUNEØKONOMIEN KAN BREMSE		PÅ FRAMTIDEN	46
UTVIKLINGEN	13	TROND-VIGGO TIL KOMMUNIKASJONSDAGEN	49
- NYE VEIER OG TUNNELER DESSVERRE IKKE NOK	14	- MELLOM BØRS OG KATEDRAL	50
- BEDRIFTER VIL ETABLERE SEG I RANDSONENE	15	SAMLING I SØR	51
FRA GREATER TIL SMALLER	17	SALATBONDEN BLE ÅRETS BEDRIFT I RANDABERG	52
FRYKTER TRE REGIONER	18	FRAMTIDENS LØSNINGER STÅR PÅ BETONGFØTTER	54
- NORGE ER AVHENGIG AV ROGALAND	22	NORGES MEST KREATIVE MATKLYNGE	56
16 PROSENT STIGNING PÅ ÉN UKE	25	NYE REGLER FOR TRYGDEDEKNING I UTLANDET	58
AKSJETIPSENE SOM PÅVIRKER BØRSKURSENE	26	MULIGHETER I DALANE - VÅR SØRLIGSTE REGION	61
HUSRÅD OM RÅDHUS	28	SPRÅK ER MARKED	63
KORTREIST SR-BANK-LEDER	30	NU GÅR ALT SÅ MEGET BEDRE?	65

Stor og sterk, eller liten og spe?

Hvordan skal Stavanger-regionen vokse framover, og er vi i stand til å kompensere for den vanskelige kommunestrukturen for å få organisert næringsutviklingen på en fornuftig måte?

Voksesmertene begynner å bli et betydelig problem for Stavanger-regionen. Stadig blir vi minnet på at vi har landets høyeste boligpriser. Befolkningen på Nord-Jæren har vokst med 35.000 innbyggere de siste ti årene, hvilket tilsvarer mer enn hele innbyggertallet i Haugesund kommune. Ifølge SSB skal denne veksttakten fortsette helt fram mot år 2030. Arealknappheten er stor, landets mest fruktbare jordbruksområder er under press og oppslutningen om en samordnet plan for regional utbygging av bolig- og næringsområder synes vanskelig å få til. Stavanger klarer ikke å holde byggetakten oppe, mens nabokommuner med store disponible arealer ikke har økonomi og ressurser til å bygge ut i ønsket tempo. Dette er en av de viktigste truslene mot den regionale utviklingen i øyeblikket.

Behovet for helhetstenking og samhandling har aldri vært større i Stavanger-regionen. Stadig tydeligere blir det at dagens kommunestruktur er en hemsko for den regionale utviklingen. Og i dette nummeret av Rosenkilden får vi en tydelig melding fra forskerkompetansen på IRIS: Manglende regional oppslutning om fellesprosjekter som Greater Stavanger kan føre til at regionen blir delt inn i tre – nemlig Ryfylke, Jæren og Stavanger. Innenfor dette området ligger det 15 kommuner som altså i dag er organisert gjennom Greater Stavanger, og som er enige om en strategisk næringsplan. Sannheten er at dette fellesskapet nå vakler, og at flere kommuner vurderer å trekke seg ut. Ifølge Einar Leknes, som også har ledet evalueringsarbeidet av Greater Stavanger, risikerer vi altså tre regioner som organiserer seg gjennom egne næringsplaner, fordi de føler at de får for lite igjen av medlemskapet og at Stavanger-dominansen oppleves som for sterk. Hver for seg representerer de regionens hovednæringer – Stavanger og energi, Jæren med jordbruk og matnæring, og Ryfylke med fisk og oppdrett.

Å samle 15 så ulike kommuner til en felles næringsplan og medlemskap i storkommunesubstituttet Greater Stavanger, et interkommunalt selskap som skal gjøre alle til lags, kan synes for ambisiøst. Organisasjonen skal være et redskap for politikerne i medlemskommunene, men husk at hele 15 kommunestyre vil ha innflytelse på denne organisasjonen. Samtidig er det hevet over tvil at denne regionen nettopp trenger en overordnet plan for videre utvikling, og strategidokumentet som er utarbeidet er det god oppslutning om.

For en stor del handler det om attraktivitet! Skal regionen nå sine mål, trenger vi tilflytting og kompetent arbeidskraft. Alle mål i strategisk næringsplan forutsetter derfor at vi finner løsninger på boligkrisen, og at vi får til en fornuftig arealplanlegging. Da må det svelges noen kameler rundt omkring. Vær klar over at det i løpet av de neste ti årene vil bli frigjort nye arealer, spesielt i Ryfylke på grunn av fastlandsforbindelsen. Dersom det ikke er mulig å utnytte dette potensialet, er en betydelig del av poenget med Ryfast borte. Men ingen kan kreve at Strand skal kunne ta dette løftet alene.

Noe kjent med denne diskusjonen? Ganske riktig, for i september 2008 kom Sandnes-ordfører Norunn Østråt Koksvik med et kontroversielt utspill i dette magasinet hvor hun tok til orde

for at Stavanger burde være med å finansiere boligutbyggingen i Sandnes Øst – hvor 74 prosent av det tilgjengelige boligarealet på Nord-Jæren ligger. Det ble et salig rabalder når avisene fulgte opp, og svaret fra Stavangers ordfører var rimelig kontant. Likevel ble problemet vi nå diskuterer synliggjort allerede da. I mangel på regionalt samhold, tenker kommunene mest på seg selv.

Næringsforeningen har dessuten vært opptatt av kjøttvektsprosjektet fordi Stavanger-regionen – i konkurranse med andre storbyregioner – lider under sin oppdeling. Resultatet er manglende slagkraft. Ifølge forskerne ved Iris står vi nå foran en situasjon hvor vi ikke makter å organisere oss slik at vi får ut de verdiene vår tyngde – som befolkning og verdiskapere – tilsier. Sviktende oppslutning om regionale prosjekter er et symptom, men svaret er utvilsomt en endret kommunestruktur.

«Jeg kan ikke se den grense under vann», sa Harald Heide Steen jr. – for anledningen som russisk U-båtkaptein. Kommunegrensene er heller ikke så lette å få øye på for de tusener som til daglig pendler mellom kommunene i det som er et felles bo- og arbeidsmarked. De som allerede bor her, og ikke minst de som vurderer å flytte hit på grunn av jobbutfordringer eller universitetet, ønsker funksjonalitet og akseptable boforhold. Slik situasjonen er i dag, er vi i ferd med å skremme folk vekk.

Vær klar over at det i løpet av de neste ti årene vil bli frigjort nye arealer, spesielt i Ryfylke på grunn av fastlandsforbindelsen. Dersom det ikke er mulig å utnytte dette potensialet, er en betydelig del av poenget med Ryfast borte. Men ingen kan kreve at Strand skal kunne ta dette løftet alene.



Jorda på Jæren

Bryne har profilert seg med slagordordet «Midt i matfatet». Nå ser vi at dette matfatet «tømmes» - langsomt, men sikkert. Vi bygger årlig ned 1.000 dekar jord på Jæren. Om 40 år har vi mistet like mye landbruksjord som i hele Time kommune – 43.000 dekar. Dette er noe alle kan se, men som få vil erkjenne. Vi liker ikke «langsynet» og de utfordringene dette kan gi.

La oss se på hvordan vi forvalter matjorda på Jæren – i et vid-syn av verden i dag, med et tilbakesyn i historien, for så å prøve et framsyn. I sum kan vi kanskje få et bedre innsyn i hva som ligger i disse utfordringene. En positiv løsning kommer med Rogfast og Ryfast, slik at vi kanskje kan gi rom for bønder som vil gå nye veier – som for eksempel persille- og salatdyrkerne i Randaberg har vist.

ET VIDSYN

Stavanger, Rogaland og Norge vil trekkes stadig sterkere inn i kampen om verdens proteiner. Det er opprør i Tunis og Algerie. Matvareprisene steg i fjor etter brannene i Russland. Flommen i Australia blir et nytt prisvarsel. Verdens befolkning vokser fort. I 2008 var vi 6,3 milliarder mennesker. I 2050 – altså om 40 år – skal vi bli ni milliarder.

Kina, India og Brasil gjør nå for fullt sitt inntog i verdensøkonomien. Her hjemme er vi blitt flere og rikere. I løpet av min generasjon har Norge vokst fra 3,2 til fem millioner mennesker – rundt regnet med 65 prosent. Arealet med dyrka jord er det samme, tre prosent. Vi har fått nydyrking, men denne blir spist opp av nedbygging. Lite tilsier at veksten i folketallet skal avta. Flere munn skal mettes – også i Norge.

ET TILBAKESYN

Stavanger ble slått sammen med Hetland og Madla i 1965, og fem år senere var befolkningen på nærmere 82.000. Fram til 2010 har byen vokst med jevnt over 10.000 innbyggere hvert tiår til rundt regnet 125.000. I 1963 var det 53.000 i Stavanger, mens Sola var en stor landbrukskommune med 7.000 mennesker. Tidlig på femtitallet ble det lagt ut hyttetomter ovenfor strandsteinene på Røyneberg. Skråningen ble ganske fort nedbygd med boliger og kirke. I dag er innbyggertallet i Sola kommune 25.000.

Tilbake i Stavanger: Fra nordsiden av Vålanspibå kunne vi se det meste av Stavanger. Mot sør-vest lå Madla, og mot sør-øst lå det meste av Hetland kommune. Boligbyggingen var så vidt kommet i gang på Tasta, i Vålanskråningen og i Schancheholen. Fra 1950 til 1960 var veksten sterkest i Madla – men en fordobling til 4.700 innbyggere. Hetland vokste raskere enn Stavanger og hadde i 1960 18.500 innbyggere. I 1970 passerte «Stor-Stavanger» 80.000 innbyggere. «Oljå» kom til byen og ga en eventyrlig vekst i hele regionen.

ET FRAMSYN

I 2010 bodde vi 230.000 mennesker i Sandnes, Sola, Randaberg og Stavanger. Både Time og Hå passerte 16.000. Klepp har mer enn tredoblet innbyggertallet i løpet av de siste 60 årene til vel 17.000. Klepp forteller på hjemmesiden sin at kommunegrensene har vært tilnærmet uendret siden formannskapsloven av 1837. Stasjonsbyene blomstret opp etter at Jærbanen ble åpnet i 1878. Det er disse som nå driver urbaniseringen fram. Der folk bor, der vil folk bo. I 2009 gikk 1900 dekar av den beste landbruksjorda på Jæren tapt – en fjerdedel av all nedbygd jord i Norge det året. Gras, poteter, korn og gulrøtter har måttet vike for bygninger og veier. Tallet for 2009 ble spesielt høyt fordi det store boligfeltet på Jåsund i Sola kommune kom med dette året.

OG KANSKJE LITT INNSYN?

Tallene viser at tiden er inne til å ta jordvernet på alvor. Bøndene selv blir presset mellom by og land. Bondelaget taler en annen sak enn Senterpartiet. Partiet vil ha dagens kommunegrensene, mens bøndene ser at matjorda blir spist opp av urbaniseringen. Vi har en plan for langsiktig byutvikling på Nord-Jæren – særlig i Sandnes Øst. Men Sandnes makter ikke alene å ta mer av veksten.

Her står vi altså. Med et akutt boligunderskudd og landets høyeste boligpriser. Attraktive boligmiljø er et must for å kunne trekke til seg ny arbeidskraft. Det skal ikke rare innsynet til for å forstå dette. Løsningen for Jæren og Matfylket Rogaland ligger i Ryfast og Rogfast. Vi vil få et helt annet arbeids- og boligmarked i vår region. Du kan jobbe på Nord-Jæren og bo på solsiden av Ryfylke – med fjordbassenget mot vest og Ryfylkeheiene mot øst. Bokn og Randaberg blir for naboer å regne. Landets flinkeste jordbrukere i Randaberg kan få tilgang til nye arealer. Persille- og salatdyrkere kan sammen med melke- og storfeprodusenter vise veien for en ny utvikling.

Vi må arbeide med vidsyn – der tilbakesynet forteller oss hvilket framsyn vi må legge til grunn for de neste generasjoner. Men da må vi bry oss, skape forståelse og innsyn. For så å ta konsekvensen av det vi ser. I det fylket som har landets beste matjord – matfylket Rogaland.



Veien videre for

Stavanger-regionen, Nord-Jæren eller Stor-Stavanger.
Ett byområde med flere navn. Hvor går veien videre?
Hvor skal vi vokse og hvordan skal næringsutviklings-
arbeidet organiseres?

storbyen



Snart 20 år siden Rennesøy ble fast:

- Vi kan bygge dobbelt



så mye



Hadde ikke økonomien bremsset, kunne Rennesøy ha doblet ekspansjonen framover og tatt en større del av veksten i regionen. Det mener ordfører Ommund Vareberg. Han oppfordrer de nye fastkommunene til å tenke godt gjennom framtiden når de blir en del av storbyen.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Rennesøy kommune har vokst kraftig etter at kommunen ble landfast med resten av Nord-Jæren for snart 20 år siden. Særlig de siste ti årene har veksten vært formidabel. 25 prosent flere innbyggere er fasiten. Og det stopper ikke der. Trolig vil Rennesøy vokse like mye de neste ti årene, og de neste ti årene etter det også.

- Det har kostet og vi har gjort noen feil på veien. Helt konkret har lånegjelden per innbygger vokst til 40.000 kroner. Det er 4000 kroner mer enn snittet i Rogaland. Og vi har ambisiøse planer også framover. Det handler om å ta unna grunnleggende infrastruktur som skoler og barnehager. Og selv om vi foreløpig

Ommund Vareberg tror felles arealplanlegging er nødvendig for å utnytte arealene på Nord-Jæren – og ikke minst unngå ytterligere nedbygging av den verdifulle landbruksjorden.

STAVANGER-REGIONENS FRAMTID:

har en ung befolkning, begynner også behovene innenfor eldreomsorgen å vise seg, sier Vareberg.

Selv om han fortsatt ikke er eldre enn 31 år, har han sittet i kommunestyret på Rennesøy siden 1999. Han har hatt en positiv holdning til å se på kommunegrensene i regionen like lenge.

- Vi er i gang med å utrede kommunestrukturen, og vil vurdere hva en kommunesammenslåing hadde fått å si for tjenesteproduksjonen og tilbudet i en liten kommune som vår. Jeg vil ikke konkludere på Rennesøys vegne før det arbeidet er ferdig, sier Vareberg.

VERNE LANDBRUKSJORD

Han er likevel meget tydelig på at arealplanleggingen må sees under ett i hele regionen. Det er galskap av landets mest verdifulle landbruksjord er under sterkt press, samtidig som det er tilgjengelige arealer, mener han.

- Hadde vi hatt en storkommune, hadde det nok blitt bygget lite nytt på nye områder i Randaberg, Sola og deler av Rennesøy, mens enda mer kunne blitt konsentrert rundt Sandnes Øst. Her i Rennesøy har vi også tilgjengelige steder der du ikke er i konflikt med jordbruksinteressene. Vi hadde da sluppet å måtte forholde oss til en fylkesdelplan for are-

alutnyttelse i regionen, uten noen som helst lokal forankring, sier Vareberg.

Han lar det lyse gjennom at han ikke har spesielt mye til overs for fylkeskommunen som forvaltningsorgan.

KRAFTIGERE VEKST

De første ti årene etter at Rennfast åpnet, vokste Rennesøy – om enn ikke like kraftig som etter år 2000. De siste ti årene har nemlig folketallet vokst med rundt 30 prosent i den vesle øykommunen. Det vil si 1000 flere innbyggere på ti år. Det merkes også på boligprisene. En leilighet på Rennesøy kan i dag oppnå like høy kvadratmeterpris som i Stavanger kommune.



- Rennesøys store tabbe var at vi tviholdt på Vikevåg som senter for detaljhandel, sier Ommund Vareberg.

- Boligprisene kan skremme folk

Knapphet på boliger og høye priser kan skremme folk bort fra Stavanger-regionen. – Særlig for studenter ser vi at det allerede er et problem, sier Rune Bertelsen, leder i Eiendomsmeglerforbundet i Rogaland.

Leilighetsprisene i Stavanger passerte Oslo i august 2010 – og er nå de høyeste i landet. Eneboliger og rekkehus følger ikke langt etter.

- Den mest logiske konsekvensen av for lite boligbygging i regionen, er høyere priser. Og det ser vi allerede. Tilbudet er for lite i forhold til etterspørselen. Dermed tror vi prisveksten også vil vedvare på lengre sikt, sier Bertelsen.

FÅR MARKEDET VI FORTJENER

Han tror ikke at risikoen for en rekyl og en mulig eiendomsboble vil øke mer her enn andre steder, som en konsekvens av en sterkere vekst i oppgangstider.

- Jeg ser poenget, men vi får på mange måter det eiendomsmarkedet vi fortjener. Arbeidsledighet, rentenivå og internasjonale konjunkturer er det som har mest å si. Jeg har ikke tro på at vi bygger en boble her, kontra resten av landet.

I tillegg til pris, ser Bertelsen to andre åpenbare konsekvenser av at boligprisene her stiger mer enn andre steder i landet. For det første handler det om at det såkalte felles bo- og arbeidsmarkedet utvides. Ryfylke, Rennesøy, Klepp, Time og Hå er allerede en del av dette – eller i alle fall på god vei.

- Vi er ekstremt godt vant med korte avstander og kort kjøretid her i regionen. Har vi ambisjoner om å bli en storby, må det en mentalitetsendring til. Vi har bare sett begynnelsen på denne utviklingen, tror Bertelsen.

DYRERE LEIE

Og fortsetter:

- I tillegg er den en risiko for at folk skremmes fra regionen. Prisnivået er kanskje overkommelig for dem som er etablert i tjukkeste Oslo, men for andre



kan det bli en barriere. Ikke minst kan det være et problem for Stavanger som student- og universitetsby. For en konsekvens av høye boligpriser er også høyere leiepriser, påpeker Bertelsen.

”Den mest logiske konsekvensen av for lite boligbygging i regionen, er høyere priser.

Rune Bertelsen, leder i Eiendomsmeglerforbundet i Rogaland

Rune Bertelsen tror konsekvensene av for lav boligbygging både blir høyere priser, at byområdet utvides og at noen velger bort å etablere seg i Stavanger-regionen.

Han er heller ikke alene om å oppfordre til felles planlegging og utbygging i og rundt Stavanger.

- Det nytter ikke lenger å se kommune for kommune. Både utbygging av boliger, industriområder, samferdsel, barnehager, skoler og fritidsaktiviteter fordrer at vi ser alt i en større sammenheng, sier Bertelsen.

Han minner om at et stabilt boligmarked over tid er det gunstigste for de aller fleste.

- Kommuneøkonomien kan bremse utviklingen

Strand kommune står klar til å ta imot nye innbyggere til Stavanger-regionen både før og etter at Ryfast åpner.

– Men kommuneøkonomien vår kan bremse veksten, innrømmer rådmann Jon Ola Syrstad.



Som tidligere landbruksdirektør i Rogaland, vet han alt om arealkonfliktene på Nord-Jæren. Han er også fullstendig klar over at Strand har mye å by på som potensiell bokommune for mange på Nord-Jæren – ikke minst etter at Ryfast åpner.

– For oss er det ikke snakk om å etablere nye satellitter, men å utvikle allerede godt etablerte tettsteder som har potensial til en betydelig høyere befolkning. Vi har mye å by på når det gjelder bokvalitet, og har avklarte byggeområder med liten konflikt, sier Syrstad.

Strand har allerede en jevn vekst, og ønsker velkommen ytterligere vekst som en følge av Ryfast.

”Planen og drømmen om Ryfast, gjør også at den mentale avstanden til Nord-Jæren blir kortere.

Jon Ola Syrstad, rådmann i Strand kommune

– Jo mer vi snakker om Ryfast, desto mer trekkes områdene i Strand og Ryfylke nærmere Nord-Jæren. Om og når prosjektet realiseres, blir reisetiden kortere og fleksibiliteten en helt annen. Men planen og drømmen om Ryfast, gjør også at den mentale avstanden blir kortere, mener Syrstad.

Han hører til dem som mener at bompengene vil innebære en prisbarriere, men tror den etter hvert vil overvinnes.

Jon Ola Syrstad mener kommuneøkonomien vil kunne bremse veksten i Strand, som trolig kommer som en følge av Ryfast. Foto: Frode Berge

- Nye veier og tunneler dessverre ikke nok

Nye samferdselsprosjekt som Ryfast og Rogfast er viktige, men ikke nok til å løse arealutfordringen på Nord-Jæren. Det trengs også andre rammevilkår for Stavangers nabokommuner, var konklusjonen til Jostein Soland da han tok for seg problemstillingen på årets Solamøte.

Næringsforeningens administrerende direktør nevnte en rekke viktige samferdselsprosjekt som kan bidra til bedre arealutnyttelse på Nord-Jæren. Både Ryfast, Rogfast, forbedringer av E 39 sørover, bedre utnyttelse av eksisterende kapasitet og teknologi, bybane og/eller busway, bedre infrastruktur for sykkel og bru over Gandsfjorden, kan utvide og tilgjengeliggjøre nye områder for vekst. Samtidig kan dette også dempe arealpresset sentralt i Stavanger – og ikke minst den verdifulle landbruksjorden på Jæren.

- Ingen andre steder i landet bygges det ned så mye god matjord som i vår region. Totalt har vi 300.000 dekar dyrket mark. Dersom vi bygger 1000 dekar i året de neste 40 årene, vil vi ha bygget ned 15

prosent av dette – eller tilsvarende Time kommune, påpekte Soland.

VIL VOKSE

Kommunene på Nord-Jæren har vokst med 35.000 innbyggere bare de siste ti årene. De neste ti årene vil veksten ifølge SSB bli like høy – og lite tyder på at det vil stoppe der heller. Samtidig nærmer kapasiteten i Stavanger seg faretruende – og i januar etterlyste Fylkesmannen en lavere vekst i Stavanger enn det som er planlagt. De siste årene har heller ikke Stavanger klart å nå sitt eget boligsmål.

- Men skal byregionen vokse, er vi avhengig av Stavanger. Veksten i nabokommunene er allerede på kanten av hva som er forsvarlig, sa Soland.

ANDRE RAMMEVILKÅR

For at veksten ikke skal hemmes, boligprisene løpe løpsk, landbruksjorden skjermes og at vi skal kunne bygge sunne og attraktive boliger de neste tiårene – trenger rammevilkårene for Stavangers nabokommuner å endres.

- Vi har hatt det samme antallet kommuner i Rogaland siden formannskapsloven og det lokale selvstyret ble vedtatt i 1836. Siden den gang er både propellen, bilmotoren og vingene oppfunnet, noe regionens ordførere også må forholde seg til, sa Soland – til stor applaus fra de fleste på Solamøtet.

Jostein Soland tok for seg arealkonfliktene på Nord-Jæren på årets Solamøte. Foto: Egil Hollund



”Skal byregionen vokse, er vi avhengig av Stavanger. Veksten i nabokommunene er allerede på kanten av hva som er forsvarlig.

Jostein Soland,
administrerende direktør i
Næringsforeningen

- Bedrifter vil etablere seg i randsonene

Både bedrifter og boligkjøpere vil finne veien til randsonene dersom boligmarkedet på Nord-Jæren blir enda tøffere i framtiden. Det sier professor Inge Thorsen ved Høgskolen Stord/Haugesund.



Sammen med kolleger ved HSH har Thorsen gjort flere studier av boligmarkedet i Rogaland. De har blant annet studert hvordan boligprisene systematisk varierer med tilgjengeligheten til arbeidsplasser og med avstanden til sentrum i en region. Han forventer at utviklingen i Stavanger-regionen vil gå i retning av randsonene, og at disse også vil utvide seg når Ryfast og Rogfast etableres.

- Dette er en klassisk utvikling i forhold til klyngedannelser i områder med stor økonomisk vekst. Kjøproblemer og arealmangel bidrar til å spre veksten, sier Thorsen.

Han har ikke tro på at veksten som helhet vil bli redusert på grunn av man-

gel på tilgjengelige boliger, men at de sentrale kommunene på Nord-Jæren kan oppleve en tendens til at bedriftsetableringer snarere kommer i Dalane-regionen eller på Haugalandet.

- Ikke minst bedrifter som holder på med mer rutinemessig produksjon, som er mer sensitive overfor lønnskostnader, og ikke i samme grad er kunnskapsbaserte, vil for eksempel kunne flytte ut fra de sentrale kommunene på Nord-Jæren, tror Thorsen.

DRAMATISK FORSKJELL

Han tror Rogfast vil ha mye å si i så måte. Når det står ferdig, vil reisetiden over Boknafjorden reduseres dramatisk. Du vil kunne kjøre fra Stavanger til

Særlig etter de planlagte endringene i transportnettet tror professor Inge Thorsen på en tendens til at bedriftsetableringer i større grad kommer utenfor de sentrale kommunene på Nord-Jæren, som følge av boligmangel, boligpriser, lønnsnivå og kjøproblemer.

Bokn på under en halvtime – og videre til Haugesund på under en time.

- Det vil kunne danne grunnlag for en tettstedsutvikling sør i Tysvær og Bokn. Men dette er langsiktige prosesser. Nøkkelordene er transport og pendlermuligheter, sier Thorsen.

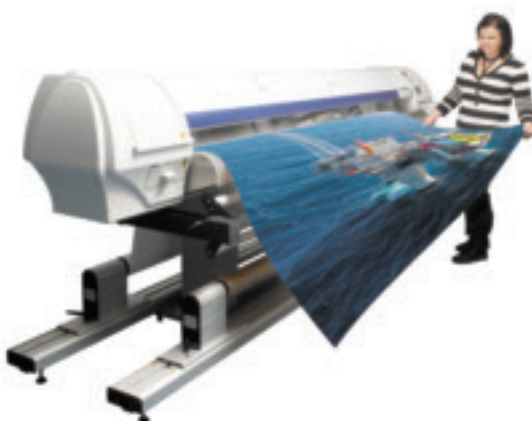
For en best mulig utnyttelse av regionen og veksten som kommer, mener han at det ikke er noen vei utenom den vanskelige diskusjonen om kommunestruktur og kommunesammenslåinger.

- Dagens kommunegrenser er til hinder for rasjonelle beslutninger, fastslår Thorsen.

Dagens kommunegrenser er til hinder for rasjonelle beslutninger.

Inge Thorsen, professor,
Høgskolen Stord/Haugesund

MESSE – DEKOR – SKILT



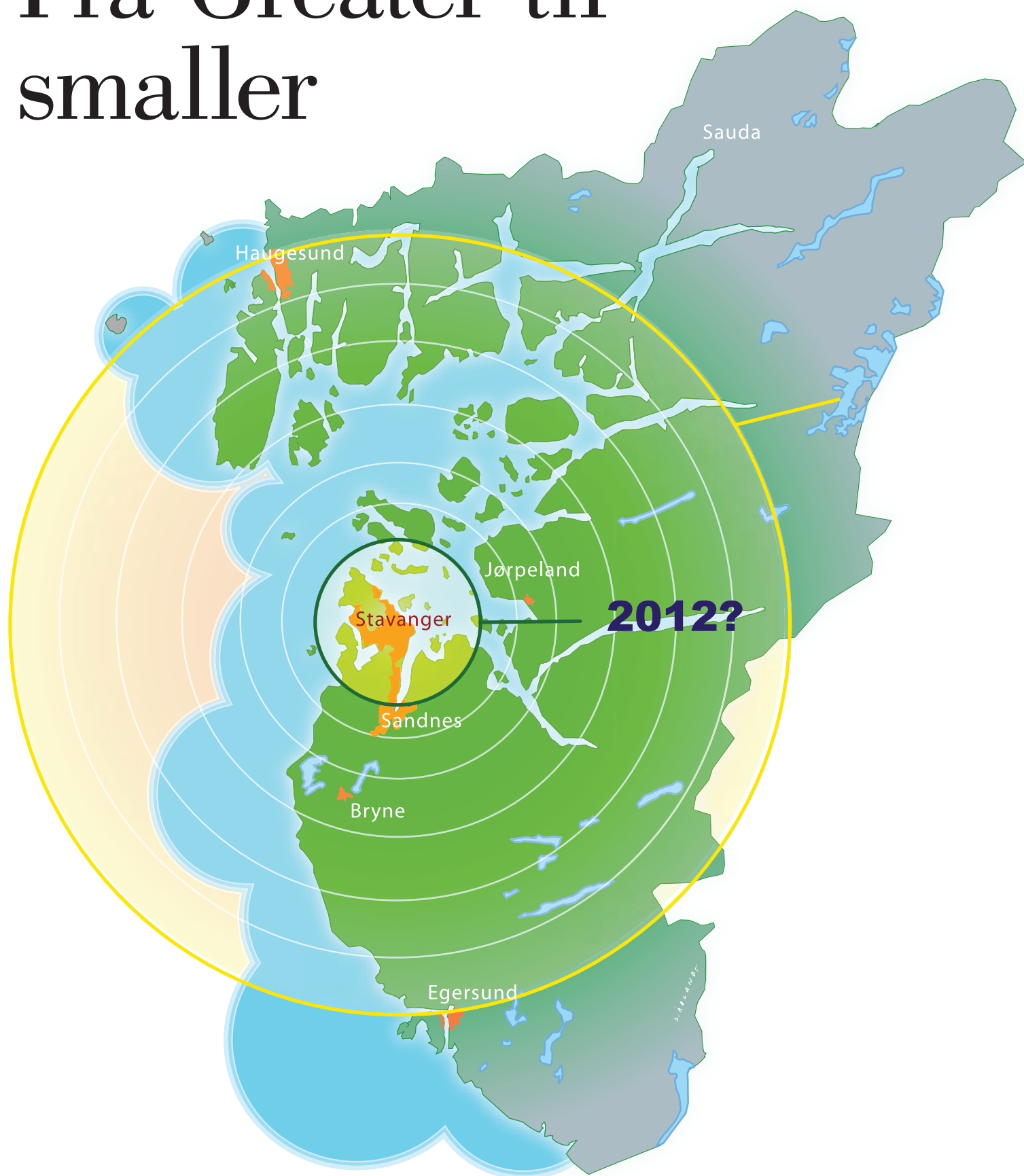
Sjekk mulighetene på våre nettsider
www.bitmap.no

BITMAP*

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger, Tlf. 51 84 92 30
post@bitmap.no, www.bitmap.no

REKLAMEFOTO SCANNING DIGITAL UTSKRIFT SKILT MESSEDEKOR BILDEDATABASE

Fra Greater til smaller



Frykter tre regioner

Greater Stavanger ser ut til å bli mindre. Nå tror forskere på IRIS at regionen i stedet kan bli inndelt i tre regioner – nemlig Stavanger, Ryfylke og Jæren. De 15 kommunene i Greater Stavanger har rett og slett for lite til felles.



Tekst: Harald Minge
Illustrasjon: Ståle Ådland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Forskningssjef Einar Leknes ved IRIS har ledet evalueringsarbeidet av Greater Stavanger. Dessuten har han sammen med kollega Arild Aurvåg Farsund redigert boken «Norske byregioner – utviklingstrekk og styringsutfordringer» som beskriver framveksten av nye politiske samarbeidsformer i landets byregioner. Nå tror han at prosjektet Greater Stavanger kan være en saga blott i dagens form.

VAKLENDE SAMARBEID

- Evalueringen konkluderer med at kvaliteten på tjenestene Greater Stavanger leverer er bra, men at kommunene i Ryfylke og på Jæren i mye mindre grad enn for eksempel Stavanger klarer å nyttiggjøre seg av Greater Stavanger. Så lenge de mindre kommunene på Jæren og i Ryfylke opplever at organisasjonen har mindre relevans, vakler samarbeidet. Det som i utgangspunktet skulle være et regionalt samarbeid om næringsutvikling, ser dessuten ut til å dreie seg stadig mer om politikk, sier Leknes.

Dermed har organisasjonen endret seg i retning av et politisk partnerskap og i mindre grad et eksternt instrument for næringsutvikling.

Blant annet basert på IRIS-evalueringen, jobber nå Greater Stavanger med en ny modell som dagens medlemskommuner skal ta stilling til før sommeren. Flere av dem har allerede varslet at de vurderer å gå ut av samarbeidet, mens Sandnes vil halvere det økonomiske bidraget. Kongstanken om en organisasjon som skal få kommunene til å tenke ut over styringsgrensene, et

styringsnettverk som handler på vegne av 16 kommunestyre, kan slå sprekker.

- Det som nå skjer er spesielt.

Gjennom organiseringen av Greater Stavanger fikk denne regionen nærmest pionerstatus i Norge, og andre storbyregioner har forsøkt å kopiere modellen, sier Farsund.

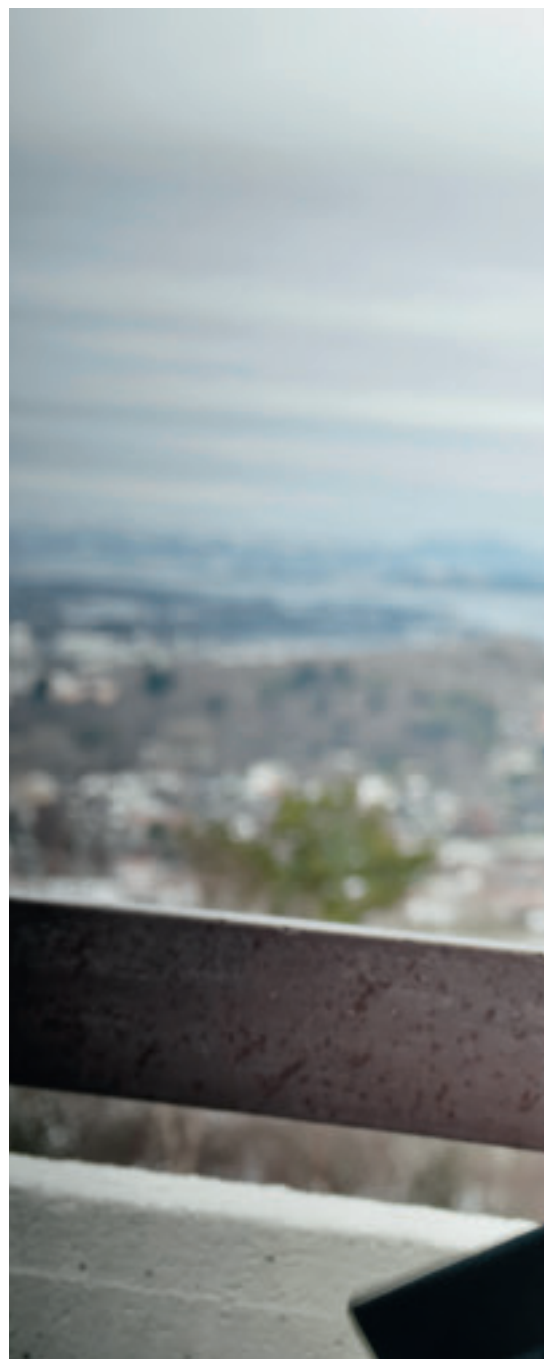
- Fylkeskommunen som næringsutvikler ble utfordret, og Greater Stavanger fikk altså med seg alle kommunene på en strategisk næringsplan, selv om partnerne representerer mange ulike interesser, sier Leknes, som ser flere muligheter når det gjelder alternativ struktur på samarbeidet.

ET SPØRSMÅL OM STØRRELSE

- En av dem er at Ryfylke og Jæren gis en klarere plass i samarbeidet. I Ryfylke har det vært uttrykt skepsis til et fortsatt medlemskap i Greater Stavanger, og dessuten er man inne i en diskusjon om kommunesammenslåing. Jæren – inkludert Hå kommune – kan også tenkes å samle seg om et tettere samarbeid, og da blir de fire kommunene på Nord-Jæren eventuelt den tredje strukturen. Det at byregionen er et tett integrert felles bolig- og arbeidsmarked fordrer samarbeid mellom kommunene – både når det gjelder utbyggingspolitikk og næringsutvikling. Spørsmålet er hvor langt Stavanger-regionen strekker seg, sier Leknes og dermed altså om Greater Stavanger blir «vi» eller «de».

Regionens fragmenterte kommunestruktur har drevet fram de ulike styringsnettverkene. Samhandling over kommunegrensene – spesielt når det

IRIS-forskerne Einar Leknes (f.v.) og Arild Aurvåg Farsund har redigert boken «Norske byregioner – utviklingstrekk og styringsutfordringer» som beskriver framveksten av nye politiske samarbeidsformer i landets byregioner. Nå tror de at prosjektet Greater Stavanger kan være en saga blott i dagens form.



gjelder fellestjenester som renovasjon, brannvesen og så videre – har redusert en del av ulempene ved det høye antallet kommuner. Men Greater Stavangers prosjekt er å samle hele regionen gjennom en felles strategisk næringsplan, altså evnen til å tenke helhet, og på tvers av de etter hvert så usynlige kommunegrensene. Hvordan for eksempel unngå bygging av en godsterminal på Ganddal og en giganthavn i Risavika, uten å tenke mulig samlokalisering eller i hvert fall en skikkelig infrastruktur mellom dem? Eller: Hvordan skal næringsutviklingen foregå dersom regionen deles inn i min-

dre enheter – hvor alle først og fremst tenker på sitt eget for godtbeholdende, spesielt i en situasjon hvor regionen har behov for å vokse sammen. Hvordan skal vi få til en funksjonell helhet?

- Dette er en utfordring. Skal du styre storbyutviklingen må du nødvendigvis gjøre det sammen med andre, simpelthen fordi byen vokser inn i nabokommunene. Det er jo en viktig årsak til at fenomener som Greater Stavanger vokser fram, sier Leknes.

ET SPØRSMÅL OM KJØTTVEKT

Vi er dessuten inne på kjøttvektsspørsmå-

let. I konkurranse med andre storbyregioner lider Stavanger-regionen under sin oppdeling. Som landets 3. største byregion puster vi Bergen i nakken, men strukturen her er et argument for de som mener vi har for svak gjennomslagskraft for våre krav – altså muligheten for å bli hørt. Står vi nå foran en situasjon hvor vi ikke makter å organisere oss slik at vi får ut de verdiene vår tyngde – som befolkning og verdiskapere – tilsier?

- Vi kan nok si at en svakere regional samling vil så tvil utad om oppslutningen og viljen. Hvis Greater Stavanger plutselig representerer 50.000 færre innbyg-



STAVANGER-REGIONENS FRAMTID:

gere, sier det selvsagt noe om nettopp kjøttvekten. Tenker vi oss inndelingen Ryfylke, Jæren og Stavanger, kan dette gi seg underlige utslag. Satt på spissen: Hva hvis Ryfylke nekter Stavanger å markedsføre Preikestolen, mens Jæren forbeholder seg enerett når det gjelder jærstrendene?

KOMMUNESAMMENSLÅING?

I boken til Leknes og Farsund beskrives de mange såkalte styringsnettverkene i norske byregioner, konstruksjoner som for det meste har blitt etablert på grunn av kommunestrukturen. Samarbeid over kommunegrensene er nødvendig. Greater Stavanger skal handle på vegne av 16 kommunestyre. Kanskje hadde det vært lettere med ett?

- Boken vår konkluderer med at kommunesammenslåinger kan løse noen problemer, men ikke alle sier Farsund.

- I Bergen «løste» man problemet med kommunesammenslåing i 1972,

Vi har over tid bygd ut et offentlig verktøy for næringsutvikling, og jeg tror vi blir svært sårbare dersom dette nå splittes opp, sier Christine Sagen Helgø. Foto: Trude Refem Hembre

men 40 år med sterk vekst i nabokommunene har gjenskapet utfordringene. Stor-Oslo omfatter nå 46 kommuner. Samtidig ser vi at mange politiske beslutninger skjer i styringsnettverkene og ikke i demokratiske prosesser. Det er jo grunn til å anta at en del politikere, spesielt i utkantkommunene, føler at beslutningene fattes i et styre på Ullandhaug, og ikke i kommunestyresalen de sitter i.

I de forskjellige kommunestyrene i regionen foregår det en kost- nytte-debatt om medlemskapet i Greater Stavanger. Da Næringsforeningens magasin Rosenkilden fokuserte på den nye forvaltningsreformen for to år siden, hvor et av momentene var at det er fylkeskommunene som skal bedrive næringsutvikling, kom fylkesordfører Tom Tvedt med en klar invitt til medlemskommunene i Region Stavanger. Leknes mener at forholdet mellom Greater Stavanger og fylkeskommunen til dels preges av konkurranse om hvilken instans som skal lede arbeidet med næringsutvikling.

- Egentlig har vi jo tre sterke strukturer som burde utfylle hverandre – nemlig fylkeskommunen, Greater Stavanger

og Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Fylket representerer det stabile instrumentet som sitter på det statlige virkemiddelapparatet, mens Greater Stavanger utvilsomt har mye kompetanse og hjernekraft. Næringsforeningen opptrer på vegne av næringslivet i denne tre-enigheten, og representerer – sammen med Greater Stavanger – fornyelse. Greater Stavanger ble nok oppfattet som en utfordrer til fylkeskommunen, eksempelvis når det gjelder strategisk næringsplanlegging. Flere faktorer kan spille inn. Ett moment er at vi nå har en partimotsetning mellom fylkesordføreren og Stavangers ordfører, mens det tidligere var høyremannen Roald Bergsaker som styrte fylket, sier Leknes, som tror det er enkle årsaker til at konfliktene ikke er de samme i Bergen og Oslo.

- Business Region Bergen er jo Greater Stavangers motstykke, men der oppe er fylkeskommunen langt mer integrert i dette felleskapet, forteller Farsund.

- Oslo er jo både kommune og fylkeskommune, og dermed er man mer samkjørt og avstemt i samarbeidet med Akershus.

- VI KAN BLI MER SÅRBARE

Høyres Christine Sagen Helgø var til stede da forfatterne Leknes og Farsund presenterte sin nye bok på universitetsbiblioteket. Nå minner hun om de store utfordringene som venter regionen, og som krever at kommunene står sammen.

- Vi har over tid bygd ut et godt offentlig verktøy for næringsutvikling, og jeg tror vi blir svært sårbare dersom dette nå splittes opp, slik forskerne antyder. Samarbeidet gjennom Greater Stavanger representerer et tyngdepunkt, og vi får dårligere konkurransevne, i forhold til Oslo- og Bergens-regionen, hvis medlemskommuner trekker seg ut, sier hun.

Sagen Helgø har lest evalueringen av Greater Stavanger nøye, og mener den i hovedsak er svært positiv og et godt utgangspunkt for videreutvikling av organisasjonen.

- Det er kanskje litt underlig å vurdere utmeldelse, i stedet for å bruke rapporten til å gjøre noe konkret med utfordringene. Jeg er sikker på at vi kan få til en rekke ordninger som gjør Greater Stavanger mer attraktiv for de mindre kommunene. Kanskje bør Stavanger ta en større økonomisk byrde enn de mindre kommunene? Bør styret utvides med flere representanter fra de mindre kommunene, slik at opplevelsen av involvering blir sterkere? Kanskje bør vi gjøre som i Bergen, nemlig at noen



av de mindre kommunene som allerede samarbeider, har et fellesskap i Greater Stavanger? For eksempel kunne dette vært en løsning for Ryfylke IKS. Framover må vi være på tilbudssiden og treffe konkrete tiltak for å være mest mulig relevante for de som i dag er misfornøyd, sier hun.

Ifølge Sagen Helgø er det for tidlig å svare på hvordan den regionale næringsutviklingen kan foregå dersom mange kommuner går ut av fellesskapet.

- Da må vi nok se på mulighetene på nytt. Uansett blir det viktig å tenke på en videreutvikling av organisasjonen. Vi må sammen med eierkommunene vurdere nye arbeidsområder, for eksempel innenfor reiseliv- og kongressmarkedet.

- Hva med forholdet til fylkeskommunen? For to år siden stod Tom Tvedt

Samarbeidet gjennom Greater Stavanger representerer et tyngdepunkt, og vi får dårligere konkurranseevne, i forhold til Oslo- og Bergensregionen, hvis medlemskommuner trekker seg ut.

Christine Sagen Helgø

fram i Rosenkilden og proklamerte at det er fylkeskommunen som skal ta seg av næringsutviklingen framover. Har det utspillet hatt betydning for kommunenes skepsis til Greater Stavanger?

- Svaret er ja, og det kom også fram i evalueringsrapporten. Det er i kommunene at næringsutviklingen skjer, og derfor må kommunene selv ta ansvar for næringsutviklingen. Men det er viktig at vi får til et godt samarbeid mellom fylkeskommunen og kommunene framover.

IKKE BARE ET SPØRSMÅL OM PRIS

Selv om bidraget til Greater Stavanger er for småpenger å regne for ryfylkekommunene, er skepsisen stor. Forsand kommune betaler bare 41.000 kroner til fellesskapet, men ifølge ordfører Ole Tom Guse er det penger ut vinduet. Han mener at utbyttet er lite, og at Greater Stavanger kun bør bestå av Stavanger, Sandnes og Sola. Flere ganger har han utdelt utmelding ved årets slutt.

Strand-ordfører Helge Steinsvåg har



Forsand-ordfører Ole Tom Guse mener bidraget til Greater Stavanger er penger rett ut av vinduet.



Statsviter og professor i sammenlignende politikk, Frank Aarebrot, synes Greater Stavanger er en unaturlig konstruksjon.

uttalt at Greater Stavanger løper for mye i beina på fylkeskommunen, og at organisasjonen med et så høyt antall medlemskommuner har bygget seg opp som en slags mini-fylkeskommune. Ifølge Steinvåg er det fylket som skal være den regionale utviklingsaktøren.

Men ikke alle utkant-kommunene har samme syn. Ifølge ordfører Ommund Vareberg i Rennesøy kommune er det ingen planer om å gå ut av samarbeidet.

- Det er kanskje først og fremst de siste årene vi har benyttet oss av Greater Stavanger. De har hjulpet oss med å utvikle en næringsplan for kommune, og bidratt med kompetanse, statistikk og annet materiale. Jeg tror en del av kommunene som vil ut nettopp har bruk for mye av denne kompetansen som de mangler selv. I stedet framstår de som passive medlemmer, sier Vareberg, som også tror det er mye politikk i bildet.

- Vi er inne i et valgår, og vi ser vel at de mest Greater Stavanger-skeptiske kommunene er styrt av fargene rødt eller grønt, og dermed støtter de opp om fylkesordføreren fra Ap som har proklamert at han vil ta seg av det meste av næringsutviklingen selv, sier Vareberg, som tror at konsekvensene fort kan bli dramatiske dersom vi får en ny regional inndeling når det gjelder næringsutvikling.

- Vi risikerer å ende opp uten en helhetlig næringspolitikk, og markedsføringen av regionen kan bli svekket. Ryfylke er tyngdepunktet når det gjelder fisk og oppdrett, sentrale på reiseliv og gode på teknologi. På Jæren ligger landbruket og det viktigste grunnlaget for at vi skal kunne kalle oss matregionen. Splittes dette opp fordi vi ikke makter å opptre samlet, vil hele regionen lide under det, sier Vareberg.

HÅPLØST PROSJEKT

Statsviter og professor i sammenlignende politikk, Frank Aarebrot, synes Greater Stavanger er en unaturlig konstruksjon. Slik betrakter han bildet fra Bergen:

- Her er det altfor mange kommuner inne i bildet, og det er umulig å få alle fornøyd. For Stavanger er det uklokt å spre seg på for mange geografiske konsepter. Fokuset bør ligge



Jan Soppeland, administrerende direktør i Greater Stavanger.

på Nord-Jæren, og innland bør få lov til å være innland. Den eneste fornuftige løsningen er en kommunesammenslåing, som Bergen og Trondheim har fått til for lengst. Når en storkommune er etablert som en drivkraft og lokomotiv, kan man enklere trekke inn de mindre kommunene i et samarbeid, sier han.

Adm. direktør Jan Soppeland i Greater Stavanger foreslår en annerledes fordeling av byrdene i sitt forslag til ny organisasjonsmodell.

- Det er Stavanger som har størst nytte av Greater Stavanger, og derfor er det naturlig at de betaler mer enn før. Det foreslås derfor at Stavanger betaler 60 kroner per innbygger, mens prisen for de øvrige eierkommunene blir 30 kroner. Inkluderer vi bidraget fra Forus Næringspark, betyr dette en utjevning fordi de andre relativt sett har betalt mer enn Stavanger. Når det gjelder de andre partnerne betyr dette grepet noe redusert bidrag, sier Soppeland, som er optimistisk med tanke på Greater Stavangers framtid.

- Vi tror at mange av kommunene vil respondere positivt på denne prisjusteringen. Dessuten er mitt bestemte inntrykk at kommunene ser verdien av å delta i et samarbeid, og å jobbe sammen når det gjelder næringsutvikling. Realiteten er jo at vi allerede fungerer som en samlet region. Vi snakker tross alt om et felles bo- og arbeidsmarked, og mange av de tunge og sentrale byfunksjonene som sykehus og universitet, er jo noe alle benytter seg av.

- Norge er avhengig av

- For at Norge skal lykkes er vi avhengige av at også Rogaland lykkes, sa næringsminister Trond Giske på Solamøtet. Nok en gang satte regionens næringslivs- og politikerter seg sammen for å diskutere regionens utfordringer.



Tekst og foto: Egil Hollund

Næringsministerens poeng er at samtlige av landets viktigste næringer og uttalte satsingsområder, også er sentrale og sterke næringer i Rogaland. Han nevnte i fleng energi, både olje, gass, vannkraft og annen fornybar energi, turisme og oppdrett.

- Du skulle nesten tro at de nasjonale satsingsområdene er definert av Rogaland, sa Giske, til stor applaus fra Solamøtet.

NHOs konferanse er utvilsomt en av de viktigste årlige møteplasser for politikere, byråkrater og næringslivsrepresentanter. Årets tema var «Rogaland - Globale utfordringer». Giske tok for seg et konkurransedyktig Norge. Igjen brakte næringsministeren på banen formueskatten og eiendomsskatten.

- Det er et paradoks at verdier i eiendom gir lavere beskatning enn arbeidende kapital, sa næringsministeren.

Til tross for det flere har beskrevet som en irrettesettelse fra statsminister Jens Stoltenberg, som raskt avviste Giskes utspill på nyåret og fastslo at det er ikke aktuelt å se på dette i denne stortingsperioden, maner fortsatt Giske til å se på dette i framtiden.

- Vi må kunne vurdere om vi kan sikre statens inntekter, sikre fordelingsprinsippet og samtidig løse dilemmaet med



arbeidende kapital. Jeg håper Høyre kan legge til side sine prinsipper - slik at vi kan komme til en bred enighet om dette, uttrykte Giske.

GÅR BRA

Ellers understreket næringsministeren at Norge går bra, og bedre enn de fleste hadde forventet. Statsbudsjettet er på god vei til å være i balanse i forhold til handlingsregelen og veksten i norsk økonomi i 2010 er høyere enn forventet.

- Vi er annerledeslandet der det meste går bra. Pilene peker oppover, ikke bare for Rogaland, men for hele landet. Det er faktisk få land i verden som har en åpen og sårbar økonomi som vår, som samtidig har klart seg så bra gjennom finanskrisen, sa Giske.

ADVARTE MOT VELSTANDSFELLE

Midt i all suksessen, mener også Giske at det er en fare for at vi lener oss for mye tilbake og blir mette, fornøyde - men samtidig kravstore.

- Jeg kunne ønske at vi hadde litt mer oppmerksomhet på hvorfor vi ble verdens

rikeste land, enn overfor krav om hva som skal løses. For egentlig er det slik at 1. januar hvert år starter vi på null. Vi kan havne i en velstandsfelle, der vi slutter å jobbe hardt, slutter med innovasjon og lener oss for mye tilbake.

Giske dro fram både byråkratiet, økonomiske rammevilkår, forskning og samferdsel som sentrale for framtidig verdiskaping.

- Finansdepartementet er kanskje det aller viktigste næringsdepartementet. Men jeg kan ikke være her i Rogaland uten også å nevne samferdselsdepartementet. Til sjuende og sist handler det likevel om næringslivet selv. Det er bedriftene som må tjene penger og finne seg sine markeder, understreket Giske.

Solamøtet var ellers tettepakket med innlegg og foredrag. Mange merket seg Dilek Ayhan fra Alarga AS sitt bidrag «Det konkurransefremmende mangfoldet». Næringsforeningens ressursgruppe for Dalane gjorde god figur på dag to - og NHO-direktør John G. Bernander var også naturlig til stede - blant svært mange.

Rogaland

Trond Giske var første taler ut på Solamøtet 2011. - Jeg kunne ønske at vi hadde litt mer oppmerksomhet på hvorfor vi ble verdens rikeste land, enn overfor krav om hva som skal løses, sa Giske.



NHO-direktør John G. Bernander var blant innledderne første dag av årets Solamøte.

Interessante foredrag og spennende tema til tross, det kanskje aller viktigste med Solamøtet er den uformelle diskusjonen. Her er Fride Solbakken i samtale med John Lunde og Ole Jørgen Engelsvoll.





Foto: Jan A. Tjensland/Norsk oljemuseum

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

16 prosent stigning på én uke

Bare én uke etter at J. Kristoffer C. Stensrud presenterte sine årlige tips på Aksjeåret i begynnelsen av januar, var kursene på tipsene han ga steget med 16 prosent.

14 %
13 %
12 %
12 %
11 %
11 %
9 %
9 %
8 %
6 %
6 %
0 %
-1 %
-4 %
-8 %
-9 %
-11 %
-18 %
-22 %
-40 %

J. Kristoffer C. Stensruds
tror på et godt aksjeår
også i 2011.

Aksjetipsene som påvirker

Det er mange som hører på rådene J. Kristoffer C. Stensrud og Peter Hermanrud gir i Næringsforeningen på nyåret. - Våre anbefalinger kan nok virke kursdrivende fordi det er noen små selskaper involvert, sier Stensrud.



Tekst og foto: Egil Hollund

Små eller store selskaper, det er tydelig at kursene påvirkes av Stensrud og Hermanruds tips. Fra og med børsslutt dagen før årets aksjemøte 6. januar og til og med sluttkurs 13. januar, hadde Stensruds tips for 2011 steget med i gjennomsnitt 16 prosent. Tilsvarende for Hermanrud var 2,5 prosent. Også det imponerende, når vi vet at hovedindeksen



(OSEBX) på Oslo Børs steg med 0,8 prosent i samme periode.

Tilsvarende utvikling hadde vi også i fjor, da Stensruds aksjer steg med over ti prosent på bare tre dager etter møtet, og Hermanruds tips steg med nesten to prosent. OSEBX steg disse dagene med 0,3 prosent.

Det har også daglig leder Rolf Johansen i Formuesforvaltning i Stavanger merket seg.

- Det virker som om noen springer ut fra Aksjeåret og driver kursene i været. Det er med andre ord de raskeste som får med seg mest av den positive utviklingen, påpeker han.



Johansen var også i år møteleder for Aksjeåret og presenterte tallene på vegne av Næringsforeningens ressursgruppe for kapitalforvaltning.

Stensrud tror imidlertid ikke det bare handler om en umiddelbar økt interesse som en følge av møtet i Næringsforeningen, selv ikke de første dagene.

- Vi har mye dokumentasjon for hvorfor prisene på de aksjene vi anbefaler skal opp, påpeker han.

KANINENS ÅR

2011 er kaninens år.

- Det betyr gode muligheter til å tjene penger uten for mye arbeid, sa den samme Stensrud, da han ga sine beste aksjetips for 2011 under Aksjeåret.

Og det er ikke hvilken som helst råd det er snakk om. På den årlige gjennomgangen av det kommende aksjeåret, har rådene til aksjeguruene Stensrud og Hermanrud siden starten i 2005 gitt en avkastning på 537 prosent - mens hovedindeksen på børsen fortsatt ikke har doblet seg.

- I fjor alene ga rådene til Stensrud en avkastning på 60 prosent. Hermanruds portefølje kom ut med 40 prosent, noe som også er over det dobbelte av hovedindeksen på Oslo Børs, gjorde Johansen forsamlingen oppmerksomme på.

- For å bruke terminologien fra fotballverdenen, er det dermed uavgjort 3-3 siden 2005. Stensrud sine råd har kommet best ut av det tre ganger, mens Hermanrud har vunnet like mange, sa Johansen.

Likevel er det Hermanrud som har skapt størst verdier. For dersom du hadde fulgt hans råd slavisk og satset 100.000 kroner i januar 2005 og kjøpt og solgt hans portefølje hvert år etter det, hadde du nå sittet igjen med rundt 620.000 kroner. Tilsvarende for Stensruds portefølje er rundt 450.000 kroner, mens en avkastning i tråd med hovedindeksen på Oslo Børs hadde havnet på rundt 190.000 kroner. Det er også bedre enn de sammenlignbare fondene til både Skagen og First.

HERMANRUDS RÅD

Hermanrud har hatt god avkastning på Royal Caribbean Cruises, og holder på den aksjen også i 2011. Han tror det er mer å hente i cruisesektoren. I til-

TIPSENE FOR 2011

Hermanrud:

Royal Caribbean Cruises

Norwegian

Atea

Solstad Offshore

Renewable Energy Corporation
(REC)

Stensrud:

Seawell

Norske Skog

Golar Nor Energy

Gjensidige Forsikring

Goodtech

legg henter han inn Norwegian, Atea, Solstad Offshore og Renewable Energy Corporation (REC).

- Jeg tror SAS snart ikke lenger vil kunne be regjeringene om mer penger for å kunne selge billetter til 199 kroner. Dermed må de tjene penger selv. Det vil bety bedre tider for Norwegian, som har betydelig lavere kostnader, sa Hermanrud.

Han innrømmer også at han gambler litt med REC-aksjen.

- Denne aksjen er usikker. Men den betydelige oppsiden gjør den for fristene i konkurransen med Stensrud, påpekte Hermanrud.

STENSRUDS RÅD

Stensrud kaster i år ut Deep Sea Supply, Marine Harvest og Nordic American Tankers, mens han beholder vinneraksjen Seawell - sammen med Norske Skog.

- Seawell er fortsatt i begynnelsen på en lang vei fremover, mens i Norske Skog er ny struktur på gang, prisene på vei opp og kostnadene på vei ned, mener Stensrud.

Nye kandidater i hans portefølje er Golar Nor Energy, Gjensidige Forsikring og Goodtech (GOD).

- Golar er «leading edge» på utvikling av billige LNG-systemer både teknologisk og markedsmessig, Gjensidige er sikkert mens Goodtech er det ingen som tror på. Men «in GOD we trust», var beskjeden fra Stensrud.

Husråd om Rådhus



Rådhus i Stavanger? Ja det har vi da i dag i Kleiva. Men kanskje er det ikke et ordentlig rådhus? Skal en tro den diskusjonen som i noen tid har pågått internt i Stavanger kommune og i mediene, så virker det som om det beste for byen er å flytte ordfører, formannskap og sentraladministrasjon ut fra bygget i Kleivå og til Hermetikklaboratoriet. Og det er jo et staselig bygg fra 1931.

Det er som en kunne spørre om byens administrasjon er underlagt en politisk nemesis, eller kanskje en nemesis regelbundet og styrt av høyere makter. For hvis det noe som preger byens lange og mangfoldige historie så er det en tilbakevendende begivenhet: Byadministrasjon på flyttefot.

MARIAKIRKEN

Engang hadde vi et virkelig rådhus. Det var rådhus den gamle Mariakirken i 1565 ble omgjort til etter Reformasjonen. Her møttes byrådet, byens borgermester og rådmenn. Rådhuset var huset for byrådet. Denne gruppen styrte byen. Fra tidlig 1600-tall og framover var dette det sted der beslutninger av lokaladministrativ karakter og lokalpolitisk karakter ble truffet. Byrådets medlemmer inngikk i

flere hundre år også i underretten i byen, den såkalte rådstueretten. Så rådhuset var også rådstue. Og når lagmannen ledet sin domstol lagtinget, som behandlet ankesaker, hadde domstolen sine møter på rådhuset. Hvert år den 21. desember – på St. Thomasdagen – møttes byens borgere på et allmøte. Dette bymøtet hadde også beslutningsrett på en del saker. De møttes på rådhuset. Siden rådstueretten dømte forbrytere på rådhuset, var underetasjen innredet til fengsel.

Da det lokale folkestyret ble opprettet i 1837 møttes byens første formannskap på – selvsagt – rådhuset. Men da det etter hvert ble lite og byen planla en brannstasjon, ble det bygget eget fengsel rett over gaten i 1860-årene. Og som nabo ble det bygget bank. Byens formannskap måtte finne nye møtelok-

Stavanger Museum er en arkitektonisk perle, tegnet av byens kanskje viktigste arkitekt gjennom tidene, Hartvig Sverdrup Eckhoff. Et strålende alternativ til nytt rådhus.

kaler, og i mange år framover møttes formannskapsmedlemmene både på Kongsgård, fengselet (som før kan en si!) og i Sparekassens festsal. I 1879 fikk formannskapssekretæren eget kontor i Kirkegt. 7. Senere holdt flere av de kommunale kontorene til i den nye brannvakten på domkirkeplassen som ble bygget etter Mariakirken ble revet i 1883. Men da Den kombinerte indretning ble nedlagt, ble to av bygningene i dette komplekset på St. Petri plass rehabilitert.

STORARTEDE BYGG

Arbeidsanstalten ble til kommunebibliotek og sykehuset ble tatt i bruk nettopp til kommunale kontorer, formannskap og kemnerkontor. Formannskapet flyttet inn her, i Nygaten 17, i 1901.

Da rivingen av mange bolighus i Kleivå ble revet i 1950-1960-årene ble det bl.a. bygget nytt bibliotekbygg langs den bratte trappegangen. Dette – etter mitt skjønn – ganske storartede bygg fra 1963 fikk flere etasjer på toppen av bibliotekets egne etasjer. Der flyttet ordføreren, formannskapet og sentraladministrasjonen inn. Der har man vært siden. Men bystyret hadde andre møteplasser og møttes i mange år i Atlantic Hall. Da så det nye kulturhuset ble tatt i bruk i 1987, ble det rom for en egen bystyresal i Bibliotekbygget som da ble et virkelig Rådhus. Så den politiske ledelsen og administrasjonen har år om annet funnet

sin plass i eldre bygg som aldri ble bygget som rådhus, en middelalderkirke, et syke- og sinnsykehus, et bibliotekbygg. Og formannskap, bystyre og kommunalt ansatte har flyttet omkring mellom andre bygg fra bank, fengsel og brannvakt til skole og hotell.

Og nå går kanskje veien til et hermetikklaboratorium – et forskningssenter for konservering av brisling. Da kan en virkelig snakke om politisk konservatisme.

Ved lokalisering og oppføring av andre rådhus har det vært et poeng at bydelen, ordføreren og administrasjon (rådmannen!) skal sitte midt iblant oss og være maksimalt tilgjengelige for byens innbyggere. Ja, og da endatil i monumentale, sogar spektakulære bygg (jfr.Oslo og Haugesund).

I dag er Byarkivet i første etasje i rådhuset. Det pågår nå en prosess hvis hensikt er å samle arkivinstitusjonene i regionen på Universitetet i Stavanger. Om og når det skjer, kunne ordføreren ha et svært fint kontor så optimalt sentralt og tilgjengelig som en kan tenke seg. Og da er det neppe tvil om at byen i enhver betydning av ordet ville ha et virkelig rådhus, og det sogar med Kunnskapens tre som motiv! Et verdig symbol for det politiske håndverk. (se bildet!)

Men om vår politiske og administrative ledelse skulle flytte til et enda eldre hus enn hermetikklaboratoriet, et enda synligere hus, et enda mer monumentalt hus, og sogar en arkitektonisk perle tegnet av byens kanskje viktigste arkitekt gjennom tidene, Hartvig Sverdrup Eckhoff, så vil kanskje vår nemesis – guden for flytting av offentlige bygg og anlegg – smile skjelmisk og lysende av glede utpeke Stavanger Museums bygninger fra 1893 som et strålende alternativ!

Et alternativ ville jo være en pragmatisk satsing på det nåværende rådhus, og når tiden er inne å planlegge et rådhus for et kommende regionsenter? En rådhusvisjon på linje med Universitetsvisjonen og Bjergstedvisjonen.

Hans Eyvind Næss, historiker

Den kombinerte innretning: Arbeidsanstalten ble til kommunebibliotek og sykehuset ble tatt i bruk nettopp til kommunale kontorer, formannskap og kemnerkontor. Formannskapet flyttet inn her, i Nygaten 17, i 1901.



I dag er Byarkivet i første etasje i rådhuset. Dersom arkivinstitusjonene i regionen samles på Universitetet, kunne ordføreren ha et svært fint kontor så optimalt sentralt og tilgjengelig som man kan tenke seg. Bildet er manipulert.



Den gamle Mariakirken ble i 1565 omgjort til Rådhus. Her møttes byrådet, byens borgermester og rådmenn. Rådhuset var huset for byrådet.



Kortreist SR-Bank-leder

Det er ikke mange forunt å ha 200 meter fra heimen til arbeidsplassen. Dette, skal vi kalle det frynsegodet, gjelder for den nye administrerende direktøren i SpareBank 1 SR-Bank, Arne Austreid (55). Leiligheten ligger et steinkast fra kontoret, og de 200 meterne til SR-Banks lokaler i Bjergsted går unna på rundt tre minutter blank. Distansen har han tilbakelagt siden han begynte i stillingen 1. november i fjor.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

På vei til jobben passerer han Petoro, som har Kjell Pedersen som administrerende direktør. Denne passeringen er i og for seg ikke spesielt merkelig. Men vårt poeng er at både Kjell Pedersen og Arne Austreid er barnefødt på Karmøy. Det er en utmerket anledning til å spørre den nytilsatte SR-Bank sjefen følgende:

- Er det spesielle lederegenskaper som er forbundet med Karmøy?
- Det er vel tilfeldig, smiler Arne Austreid. Nå er karmøy-buen kjent for å jobbe hardt og få til ting. Det kan virke som om det er en evne til å handle og få resultater.

Mer vil ikke Austreid inn på den saken, men så kommer han med følgende mot-spørsmål:

- Du har kanskje glemt en annen karmøybu som har satt spor etter seg i Stavanger-regionen?

Han er ordfører og holder til noen hundre meter lenger sør i området.

Hvordan kunne vi glemme det. Selvfølgelig. Leif Johan Sevland, Kjell Pedersen og Arne Austreid utgjør de tre store lederne fra Karmøy. Det er selvsagt flere, men det er ganske oppsiktsvekkende at denne trioen befinner seg innenfor en radius på noen få hundre meter.

- Men la meg understreke at jeg hadde en fin oppvekst på 1960- og 1970-tallet i Kopervik. Karmøy var en kommune som på mange måter var preget av primærnæringer som skipsfart, fiske og landbruk.

Det skjer som vi forstår rekruttering

av ledere fra Karmøy. Men dette øysamfunnet er også kjent for eksport av innbyggere som utvandret til det forfjettede land USA. Helt opp til 1970-tallet var det stor emigrasjon til USA. Det var fiskere som var den desidert største yrkesgruppen som utvandret. Karmøy-buen vil fare.

VIL JEG UT?

Arne Austreid er ikke fisker, og for hans del har utvandringen foreløpig stoppet i Stavanger. Men det er ingen tvil om at Arne Austreid har vært rammet av utferdstrang siden han ble blå russ i Haugesund i 1976. Hovedstikkord for karmøy-buens utvandring er Stavanger, Aberdeen, Tananger, Houston, Singapore og Larnaca på Kypros. Stikkord for utdanning er petroleumsingeniør fra Stavanger Ingeniørhøgskole og master i Business Administration fra Aberdeen University i Skottland.

Med den slags bakgrunn er det bortimot uunngåelig ikke å havne i det vi betegner som oljå. Det endte som konsernsjef i Prosafe med Kypros som arbeidssted siden 2007.

La oss rekapitulere litt av den nye banksjefens personlige utviklingsreise. Stavanger er ikke et ukjent oppholdssted for Austreid. Blå russutdanningen i Haugesund ble fulgt opp av 3-årig ingeniørutdanning fra Stavanger Ingeniørhøgskole med spesialisering i maskin og petroleum.

- Utdanningen skjedde på et tidspunkt da det begynte å skje ting i Nordsjøen, sier Arne Austreid.

- Det virket som en spennende utvikling, og fikk kontakt med folk som var i jobb i Nordsjøen. Jeg ble på et tidlig tidspunkt fascinert av de mulighetene som lå i oljevirksomheten, og den rolle industrien kunne spille for både regionen



og nasjonen. Det var en næring som ikke kunne sees fra land, men som jeg dannet meg et bilde av.

Det var et bilde som i løpet av kort tid ble stadig klarere for Austreid. Det ble erfaring med boring av brønner som ansatt i Morco. Senere ble det oppgaver til havs og på land i forbindelse med ansettelser i Norcem/Aker Drilling, senere Transocean, blant annet fra Gullfaks A-plattformen.

VIRKELIGHETEN

- For meg var det tilfredsstillende å se i virkeligheten hva som skjedd både offshore og onshore. Det ble en praktisk innføring i oljevirksomheten både når det gjaldt utstyr og operasjoner.

Fra 1990 da Transocean gikk på børs, var Austreid direktør for Engineering og



construction og hadde flere lederoppgaver blant annet på fagområdet Human Resources. I den forbindelse var han ett år i Houston og var med i arbeidet med å slå sammen selskapene Transocean og Sonat Offshore.

- Det var mye å lære i USA, spesielt på områdene strategi, personell, human resources og fusjonering av selskaper.

Transocean og Sonat fusjonerte i 1997. I samme år ble boring fra faste installasjoner skilt ut og samlet i selskapet Procon, som senere i samme år fusjonerte med boligriggselskapet Safe og skiftet navn til Prosafe. Austreid overtok i 1999 som administrerende direktør i Prosafe etter Reidar Lund. Siden har Prosafe vært et selskap for boligrigger og serviceringer.

GLOBALT SELSKAP

- Prosafe er et globalt selskap med viktige baser i Houston, Singapore, Østen, Vest-Afrika og Brasil. Jeg fikk anledning til å være med på å bygge opp virksomhetene i Singapore og Aberdeen og hadde noen flotte år i selskapet. Det var folk fra 39 nasjoner ansatt i selskapet, og jeg fikk dermed også innsikt i andre kulturer og forskjellige mennesketyper.

Arne Austreid hadde Larnaca på Kypros som arbeidssted fra 2007 til sommeren 2010. La oss si det slik. Det var en arbeidsplass som nok skilte seg ut fra både Karmøy og Stavanger.

- Jeg hadde en spennende periode på Kypros, sier Austreid med et lite smil på lur. Det var utgangspunkt for mye reising og jeg ble som nevnt oppmerksom på nye kulturer.

- Faren min var banksjef i SR-Bank Karmøy, og bestefaren min var banksjef i Stangaland Sparebank som siden gikk inn i SR-Bank-folden i min fars tid, småhumrer Arne Austreid.

- På Kypros hadde nok folk en litt spesiell måte å gjøre ting på. De hadde en annen oppfatning av tid. Det gjaldt særlig klokkeslett. La oss si at et møte var avtalt kl. 11.30. Det hendte nok at de kypriotiske møtedeltakerne kom rundt kl. 12.15. De var fleksible kan vi trygt si, forteller Austreid, som ikke på noen måte lot seg affisere av den kypriotiske fleksibiliteten. Han trivdes på Kypros.

I januar 2010 fikk Arne Austreid en telefon fra et rekrutteringsselskap om han var interessert i stillingen som administrerende direktør i Sparebank 1 SR-Bank.

OVERRASKET

- Jeg må innrømme at jeg ble overrasket, og hadde oppriktig talt ikke noen planer om å begynne i bank.

Et par telefoner senere ble det avtalt et møte med rekrutteringsselskapet. Det endte med at Arne Austreid sa ja i slutten av mai i fjor.

Det var noen som hevet øyenbrynene en smule da meldingen kom om at Arne Austreid ble den nye bankdirektøren i SR-Bank. Det er et stykke vei fra olje til bank. Men så viser det seg at Austreid ikke er helt ukjent med bankvirksomhet. Det ligger faktisk i Karmøy-genene.

- Faren min var bank-sjef i SR-Bank Karmøy, og bestefaren min var banksjef i Stangaland Sparebank som siden gikk inn i SR-Bank-folden i min fars tid, små-humrer Austreid.

- Det betyr at bank ikke er helt ukjent, men jeg hadde stort sett blitt kjent med bank fra utsiden, både som sønn av en banksjef og ikke minst som kunde. Jeg tror det vil være en styrke at jeg har med meg lang erfaring som kunde i bank. For å kunne drive en god og lønnsom bank er kunnskap om kundens behov en forut-setning. Det gjør at jeg ikke på noen måte er skremt, selv om noen kanskje vil si at bank er kjedelig. Men hva forbinder vi med en bank-sjef? En smule tilknapet. Gråkledd. Formell. Saklig. Tørr. Passer denne stereoty-pien på Arne Austreid? Kledd i blå jakke, uten slips. Åpen. Jovial og ivrig og hele tiden med et lite smil på lur. Stereotypen passer absolutt ikke.

I noen måneder før tilsettingen var Austreid i full sving med å sette seg inn i SR-Bank.

- Jeg fikk mye informasjon i en tidlig fase for å stille best mulig forberedt til stillingen. Siden 1. november, da jeg for-melt startet, har jeg besøkt kunder ,vært med på alle viktige møter, og tatt runden innom bankkontorer både i Stavanger-regionen, Kristiansand, Karmøy og Bergen, og gått gjennom alle deler av bankvirksomheten: Alt fra risikoanalyse, økonomi og finansiering til kapitalreser-ver, bare for å nevne noen. Jeg har vært opptatt av å snakke med folk. Så langt har jeg fått et positivt inntrykk av både banken og de mange dyktige medarbei-derne.

- Jeg ser på oppgaven i SR-Bank som meget spennende. Bank spiller en viktig rolle i dagens samfunn. SR-Bank har all-tid hatt og vil alltid ha en viktig rolle både

overfor personkundene og de mange bedriftene her i landsdelen, kanskje særlig for de mindre og mellomstore. Banken skal fortsatt spille en viktig rolle i den videre utviklingen av regionen. Da tenker jeg både på vår rolle som en viktig formidler av kapital, og rollen vi har som en aktiv samfunnsaktør som bidrar til å stimulere til at det myldrer innen blant annet kultur og idrett i bygd og by. Vi har en viktig oppgave å sørge for at det er god balanse mellom det å ha noe å leve for og det å ha noe å leve av.

- Det er en skjerpet konkurransesi-



tuasjon i regionen. Det er mange banker som er representert her. Det er de fordi vi er i en region med sterk vekst, med et robust næringsliv og attraktivt arbeids-marked. SR-Bank har en forhistorie som går 170 år tilbake. Vi vil oppleve at banker utenfra både vil komme til regionen og trekke seg ut i takt med markedsutvik-lingen, men SR-Bank vil alltid være her og vi vil forsterke fokuset på våre kunder enda mer.

AKSJESPAREBANK

Nå vurderer banken å gå over til å bli en aksjesparebank.

- SR Bank har hatt en sterk vekst, og det blir i fremtiden viktig å få tilgang på både egenkapital og fremmedkapital til konkurransedyktige betingelser, sier Arne Austreid.

- I dag er banken eid av lokale inves-torer og noen få utenlandske. I fremtiden vil vi trenge et bredere eierskap. Det er nødvendig for at vi skal kunne utvikle oss i takt med regionen, og det vil være

bra for regionen. En aksjesparebank vil ikke endre bankens regionale fokus. Etter omdanning til en aksjesparebank vil det regionale eierskapet, inntil 35 prosent, sikres gjennom etableringen av en sparebanksstiftelse som overtar den eierløse kapitalen, det vil si den delen av bankens kapital som i dag ikke er på børs. Gjennom sparebankstiftelsen, som blir en langsiktig og stabil eier, vil vi sikre den regionale forankringen som kjenne-tegner SR-Bank i dag.

ROGALAND DRIVKRAFTEN

- SR-Bank, som inngår som et finanskonsern i SpareBank 1 Alliansen, har et markedsområde som også omfatter Agder og Hordaland. Men Rogaland vil være kjernen og drivkraften i den videre utviklingen, understreker Austreid.

- Det er en region som er kjennetegnet av høy kom-petanse og stor teknologisk vekst og utvikling. Vi har fått en teknologisk utvikling med utgangspunkt i sjøfart og primærnæringer som er overført til olje- og ener-givirksomheten. Det er en utvikling som hele tiden har vært tuftet på innovasjon og nyskaping. Olje- og gass vil fortsatt spille en viktig rolle for regionen, men den grunnleggende regionale evnen til omstilling vil også prege den videre utviklingen av regionen.

Arne Austreid har funnet seg vel til rette i Stavanger på det personlige planet.

- Stavanger fremstår som en spen-nende by, kall den gjerne eksotisk i spenningsfeltet mellom nytt og gam-melt. Det er ryddig og fint. Fra kontoret mitt kan jeg følge byggingen av det nye Konserthuset. Det blir en positivt byg-ning for regionen, og det er en bygning vi har tilført et betydelig beløp fra bankens gavefond.

Fra sitt kontor har han også utsikt til sjøen. I sitt tidligere liv i Stavanger pend-let han hver dag fra Karmøy. Det slipper han nå.

- Det ble lange dager med den daglige pendlingen fra Mekjarvik til Skudenes, men jeg traff mange hyggelige mennesker på overfarten.

Slik taler en positiv person, men det understreker at det er godt å komme «him» til Karmøy og Kopervik til huset han fortsatt har der.

Alt som gjelder nye Volvo modeller. Og litt til.



Nye Volvo V60 D3 163 hk fra 420.800,-
Volvo V60 DRIVE fra 331.800,- (lev. våren 2011)



Nye Volvo S60 D3 163 hk fra 405.800,-
Volvo S60 DRIVE fra 316.800,- (lev. våren 2011)

Med nye Volvo S60 og V60 tar Volvo enda et stort steg innen design, kjøreegenskaper og sikkerhet. Begge modellene har det prisvinnende sikkerhetssystemet City Safety som standard. Et system som ved kø og bytrafikk selv kan bremse bilen om det registrerer at en kollisjon er i ferd med å inntreffe. I tillegg er Volvo S60 og V60 de første bilene i verden som kan stoppe av seg selv for fotgjengere (tilleggsutstyr). Faktisk er det så mye nytt på Volvo S60 og V60 at vi ikke klarer å forklare og vise det her - det må sees og oppleves. Velkommen til prøvekjøring og testing av sikkerhetssystemene. Nyt kontrollen og de dyriske formene.

D3 gj.sn. forbruk 5,3 - 6,1 l/100 km. CO₂-utslipp 139 - 162 g/km. Forbruksdata og leveringstid for DRIVE er ikke klar og pris kan derfor bli endret.



Din Volvo-forhandler på Forus og Bryne

Bilia Forus

Maskinveien 1. Tlf 51 81 05 00.
Man+ons-fre 8.30 - 17.30,
Tirs 8.30 - 20, lør 10 - 14.

Bilia Bryne

Reev. Tlf 51 77 16 10.
Man+ons-fre 9 - 16,
Tirs 10 - 20, lør 9 - 13.

www.bilia.no - betjent med eDialog24

Flere Volvo-avdelinger:

Drammen	Gol	Jessheim	Lillestrøm
Follo	Hamar	Kongsvinger	Økern
Førnebu	Hønefoss	Lillehammer	



Trim og kosthold gir lavere

Trimrom, god kantine og tilrettelegging for fremmedkulturelle medarbeidere har ført til lavere sykefravær hos Asko Rogaland på Skurve. – Vi er opptatt av kvalitet, og da handler det om mennesker og god tilrettelegging, sier daglig leder Nils Giskeødegaard.



sykefravær



Tekst: Harald Minge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Da Asko flyttet inn i nye lokaler på Skurve ved Ålgård, var alt tilrettelagt for at medarbeiderne skulle trives. Etter noen år

med en turnover på 50 prosent og svært vanskelig tilgang til kvalifisert og stabil arbeidskraft, måtte noe gjøres. Svaret ble å satse mer på medarbeiderne.

- Nøkkelen til å heve kvaliteten er å få folk til å trives. Da må du være en attraktiv arbeidsgiver. Det handler om å kunne rekruttere de rette folkene, og om å få

forankret selskapets viktigste verdier, sier Nils Giskeødegaard.

SYKEFRAVÆRET NED

Varer skal inn og ut av lageret på Skurve. De fraktes ut til butikker på strekningen Bømlo-Moi ved hjelp av 30 vogntog. Bak Askos personalpolitikk ligger en erkjennelse av at ikke alle jobbene i selskapet er like attraktive. Å jobbe inne på et fryselager som holder en temperatur på minus 20 grader, kan være tøft.

I løpet av de siste tre årene har sykefraværet gått ned fra ti til seks prosent. Turnoveren var oppe i 50 prosent, men er nå nede i ti. Kan det vært sunt kosthold og gjennomtrente medarbeidere som er grunnen? Tar du en tur inn i Askos kantine får du i hvert fall et visst inntrykk av satsingen. Et rikt utvalg av sunn mat, tilpasset flere nasjonaliteter bys fram. Det tas individuelle behov, og for eksempel muslimer vil alltid finne akseptabel mat.

- Vi har færre fremmedkulturelle medarbeidere nå enn før, men det er viktig av disse trives og føler seg ivaretatt, sier Giskeødegaard, som smilende bekrefter ryktene om at det til og med finnes spesialdesignede toaletter for de med spesielle behov. Hull i gulvet, med andre ord! Bedriftens omfattende treningsrom med squashbane, er for øvrig like velutstyrt som et hvilket som helst treningssenter.

- Her trekker vi inn treningsveiledere to ganger i uken, men stadig flere møtes jo her for å trene etter arbeidstid. I tillegg tilbyr vi bedriftshelsetjeneste som vi kjøper av Forusakutten, og det betyr blant annet at en fysioterapeut har kontortid her. Dermed er vi i stand til å forebygge belastningsskader, sier Giskeødegaard. Utenfor bygget har han en ballbinge med oppvarmet matte under planlegging.

- Hele 45 prosent av de ansatte har skrevet under på en treningskontrakt med bedriften. Det innebærer ulike forpliktelser som skritt-tellere og så videre. Norgesgruppen er sponsor av Therese Johaug og Mari Bjørgen, og disse blir trukket inn som veiledere og motivatorer. For øvrig syklet fire av fem i ledergruppen Nordsjørittet, smiler han.

TENK LANGT FRAM!

Askos satsing på de ansatte er ikke hverdagskost i regionens næringsliv. Giskeødegaard tror det delvis handler om at for mange ikke kan ta seg råd til å ha et langt nok perspektiv.

- I en konkurransesitasjon kan det være vanskelig å tenke langsiktig nok. Det har jeg full forståelse for, men likevel



Hos Asko på Skurve har de ansatte mye sunn mat å velge i. Det vet de ansatte å benytte seg av.

er det utvilsomt lønnsomt å satse på de ansatte over tid. Og når det gjelder tilrettelegging og opplæring, tror jeg faktisk Norgesgruppen er i en særklasse.

Giskeødegaard vil likevel vokte seg for å være for bastant når det gjelder hva som er løsningen for å få de ansatte til å spille på lag.

- Det er nemlig ikke bare denne type

virkemidler som teller for å få ansatte til å trives. Et eksempel: Da vi holdt til på Forus, måtte folk sitte i lang bilkø for å komme seg til jobb. Det er en klar ulempe og hemmende for rekrutteringen. Her på Skurve rekrutterer vi flere arbeidsfolk fra nærmiljøet, og for mange av dem er jobbreisen bare en liten sykkeltur, sier Giskeødegaard.

NÅ ER HAN STOLT AV UTVIKLINGEN.

- Av alle grossistenhetene i Norgesgruppen er vi nå blant topp tre når det gjelder lavt sykefravær. Med våre ambisjoner om å levere kvalitet innenfor områder som logistikk og matsikkerhet, må vi være gode. Det er et stort ansvar som skal ivaretas, og da må du ha motiverende folk, avslutter han.



Maten er tilberedt for forskjellige kulturelle bakgrunner. Ikke alle hos Asko spiser kjøtt.



Egen squashbane på jobben? Ikke verst.



Suverene garderobeforhold møter de ansatte hos Asko. Her er det gode muligheter for de som vil sykle til jobben.



Distribusjonssjef Stig Brekke og daglig leder Nils Giskeødegaard med ansatte. Resultatet er lavere sykefravær.

TIPS OSS!

Hva gjør Næringsforeningens medlemsbedrifter for å legge forholdene til rette for de ansatte? Rosenkilden vil i månedene framover fokusere på bedrifter som treffer spesielle tiltak for å holde på kompetansen, heve kvaliteten og sikre rekrutteringen ved å gjøre seg mest mulig attraktiv som arbeidsgiver. Ring oss gjerne på 51 51 08 80 hvis du har et godt tips, eventuelt send en mail til post@stavanger-chamber.no.



Askø har etablert seg på Skurve ved Ålgård. Det førte til lettere adgang til kvalifisert arbeidskraft.



Her er det berømte «hullet» i gulvet. Til og med toalettene er tilrettelagt for fremmedkulturelle arbeidsfolk.



Treningsrommet hos Askø er utstyrt fullt på høyde med et hvilket som helst treningssenter. Her trener gjerne de ansatte sammen på dagtid.



er stolte over hvordan Askø tilrettelegger arbeidsplassen for de

Ingen tvil om hvem som er inspirasjonskilden til de som trener hos Askø. Firmaet sponser nemlig både Therese Johaug og Mari Bjørgen.

Sporty innstilling til knall

Sporty! En meget dekkende beskrivelse av de to lokale hockey-spillerne som startet sportsbutikk i lokalene vis à vis Madla Handelslag 1.november 1983. Navnet måtte bli Sporty med tanke på hockeybakgrunnen til Bernt Torkelsen og Einar Norgren. To Viking-profiler som var sterkt med i 1970-årene da ishockey ble drevet uten tilførsel av Tore Christiansen-midler. Til tross for dette drawbacket var det tidvis stappfull hall og en entusiasme som ikke stod tilbake for dagens glødende hockeyinteresse.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

I lang tid har det vært en tilstand som kan minne om regional handelskrig i sportsbransjen. På den bakgrunn er de smått oppsiktsvekkende at Sporty eksisterer i beste velgående i dag. Det har riktignok foregått strukturelle endringer underveis. Sporty gikk inn i Intersport-

kjeden i 1985. Moderselskapet Sporty Intersport A/S består i dag av Intersport Stavanger i Østervåg og Intersport Amfi Madla. Det er endringer som har medvirket til at Sporty-kjeden klarer seg aldeles utmerket.

OVERTOK HIDLE

Intersport Stavanger startet opp i Østervåg i 1991, ble i 1994 overtatt 100 prosent av Sporty Intersport AS. I 2000 kjøpte Sporty Arne Hidle & Co, og i 2003 ble butikken i Østervåg modernisert og

utvidet for å gjøre plass til flytting av Hidle-butikken til Østervåg.

- Det var mange som mente det var galskap at Hidle-butikken flyttet fra Prostebakken til Østervåg, sier Torkelsen. Men faktumet er at omsetningen økte kraftig, og vi fikk med de gamle Hidle-kundene til Østervåg. Men det aller viktigste var at vi også fikk alle de ansatte i Arne Hidle med oss i den videre driften. Til og med det legendariske elghodet var med på flyttelasset.

Bernt Torkelsen hadde selv salgs-

hard sportskonkurranse



På tross av knallhard konkurranse fra sportsbutikkigantene på Forus, lever Intersport på Madla Amfi og i Østervåg i beste velgående. Det er Bernt Torkelsen særdeles fornøyd med.

akseptere eventuelle feil og gå videre. Det gjelder å tro på en linje og holde fast ved den. Det dreier seg om fagkunnskap. Vi må vite hva vi holder på med. Det dreier seg om kvalitet i lokaler, og i ansatte. Det er selvsagt meningen å tjene penger på driften, men det skader ikke at vi også har det kjekt på jobb.

I dag har Sporty Intersport 19 fast ansatte og 38 deltidsansatte, og en omsetning i 2010 på 58,5 millioner kroner.

- Det er flere studenter fra UiS blant de deltidsansatte, og for hele bransjen er den store utfordringen å få tilgang på deltidsansatte med kvalitetsegenskaper, sier Torkelsen.

INTERSPORT

- Hva betyr tilhørigheten til Intersport?

- Intersport er verdens største kjede, uansett bransje. Det er et merkenavn som blir profilert i forbindelse med store idrettsarrangementer verden over. Tenk bare på den tysk-østerrikske hoppuken. Det betyr at navnet er kjent. Vi får tilgang til et strukturert nettbasert innkjøpssystem som gir oss en rasjonaliseringsgevinst. Men det viktigste er selvsagt at vi tilhører en internasjonal varepakke som gir oss muskler i vårt segment.

Det er sannsynligvis muskler som kommer vel med på et tidspunkt da GMax og XXL kjører intense kampanjer på Forus. I forbindelse med åpningen av GMax var det over 6000 som innfant seg på Forus på nattetid. De stakkars kundene sto opptil flere timer i kø for å betale. Mange ga visstnok opp og foretrakk nattesøvn i stedet for nattkjøp.

- Mistet dere nattesøvnen under disse elleville åpningsdagene?

STOR KONKURRANSE

- Nei, sier Torkelsen. - Vi er vant til stor regional konkurranse i vår bransje. For oss var det uproblematisk. Under åpningsdagene på Forus hadde vi selv omsetningsøkning. En annen effekt av slike begivenheter er at det skaper blest om vår bransje generelt. Det viktige er å holde fast med vår egen strategi og drive på vår egen måte. Sporty Intersport har planer om å styrke posisjonen i markedet.

bakgrunn fra Øglænd-konsernet etter øk.adm.-utdanning på Rogaland distrikthøgskole.

FREMTIDENS HANDELSOMRÅDE

- Jeg hadde lyst til å drive noe som fenget meg i samme grad som idretten, sier Bernt Torkelsen om bakgrunnen for oppstarten av Sporty. - Vi vurderte Madla som et framtidens handelsområde. Men det manglet ikke på advarsler i retning «hva vil dere der». På den annen side hadde vi lagt til grunn en markedsanalyse

basert på forventninger om framtiden når det gjaldt beliggenhet, infrastruktur og kjøpekraft. Vi ga oss fem år for å se om det var liv laga.

GIKK BRA

- Det gikk bra allerede det første driftsåret med en omsetning på tre millioner kroner i 1984.

Siden den gang har vi selvsagt gjort mange erfaringer når det gjelder driften. Men etter vår vurdering mener vi at vi gjorde mer riktig enn feil. Poenget er å

TIL TASTA

- Vi har tilbud om lokaler i det nye senteret som kommer på Tastarustå, og som skal åpne høsten 2012. Når det gjelder nyetableringer er det beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet som teller. Tasta er et interessant område for oss. Vi har i dag god beliggenhet for begge våre butikker, og vi er stolte over at vi gjør det bra – både i sentrum og på Madla. Vi ser riktignok at det er visse problemer i sentrum med felles åpningstider for eksempel. Det er også en del som ikke er villige til å bidra med midler for å utvikle handelen i sentrum. Det er en problemstilling som dessverre stadig er aktuell.

BYGG UT JORENHOLMEN

- Det er også viktig å legge forholdene til rette for bil og parkering. Bilen eksisterer nå en gang, og kundene trenger bil for å frakte varer hjem. Derfor stiller jeg meg uforstående til en eventuell riving av parkeringsanlegget på Jorenholmen. I realiteten fungerer anlegget som en vindskjerm mot Klubbegaten, og i stedet for å rive fordi det ser stygt ut, bør det heller bygges på en etasje og gjøre anlegget mer estetisk tiltalende.

Bernt Torkelsen har bred idrettslig bakgrunn for å drive i sportsbransjen både fra fotball, men først og fremst ishockey.

- Det jeg har tatt med meg fra idretten gjør seg gjeldende i forholdet til de ansatte. Det er lagarbeid vi driver. Vi må forholde oss til hverandre på en måte som fremmer fellesskapet. Selv har jeg aldri vært opptatt av å ha en tittel, men mer betraktet meg som en kaptein for laget, sier Bernt Torkelsen.



www.pwc.no

PwC, Pb. 8017,
4068 Stavanger

Tlf. 02316

Din lokale kompetansepartner
Norges og verdens største nettverk av
rådgivere, revisorer og advokater

pwc

Kor har DU tenkt deg hen?

Det lønner seg å ha en plan. Enten du trenger trykksaker eller nettsider, bistår vi deg med kommunikasjonsrådgivning og design.

Ikke nøl med å ta kontakt med oss for en slående og kostnadseffektiv løsning.

Vi forsterker budskapet!



Telefon 965 18 000 | post@impressmedia.no | impressmedia.no



Comrod designer og produserer militære antenner, marine antenner, teleskop og flerdelte master, strømforsyning, batteriladere og industriprodukter.

Våre produkter er forbundet med innovative høykvalitets kommunikasjonsløsninger og holdbare produkter.



Comrod AS

Fiskaaveien 1, N-4120 TAU
Tel.: +47 51 74 05 00
E-mail: sales@comrod.com

Fax: +47 51 74 05 01
Web: www.comrod.com





Dette er 2020park

Vi kaller det
Environmental workspirit!

2020park skal bli regionens ledende kontorpark, og gjennom innovative løsninger skal vi legge til rette for at parkens 10.000 brukere daglig opplever 'Environmental Workspirit'.

Funksjonelle og miljøvennlige bygg og arbeidsplasser gir fornøyde og produktive brukere. I tillegg skal vi tilrettelegge for de beste kollektive løsningene på hele Forus.

2020park er sentralt lokalisert mellom Stavanger og Sandnes, og ligger også sentralt i forhold til flyplass, togstasjon, regionale veiakser og i umiddelbar nærhet til alle oljebedriftene.

2020park kan tilrettelegge for at din bedrift får akkurat det bygget dere ønsker. Byggene skal ha fleksible løsninger for endrede behov og skal være arealeffektive for å begrense arealbehovet pr. ansatt.

2020park har en målsetting om å produsere mellom 5 000 og 10 000 kvm. kontorareal pr. år. Enten etter konkrete bestillinger fra leietakere eller ved å bygge for å kunne klargjøre bygg til innflytting på kort varsel.



Les mer på **2020park.no**
om Stavanger-regionens nye store
sentrale utbygging.

Eller ta kontakt med
daglig leder Roar Øglænd
ro@2020park.no
+47 906 93 731

2020parkTM
Environmental **workspirit!**



På glattå for første gang

Minimum to ganger i året inviterer INN til glattkjøringskurs for utlendinger som ikke er vant til kjøring på is og glatte veier. Kursene arrangeres i samarbeid med NAF (Norges Automobilforbund) på øvingsbanen på Bue.

Dette er tre timers kveldskurs hvor deltakerne får en kort teoretisk innføring i risiko på glatt føre og forebygging av vinterkjøring. Det viktigste er den praktiske delen hvor bilistene trener i egen bil på glatt veibane og blir kjent med de nødvendige reaksjonene når bilen mister veigrepet.

- Dette er en «must-attend class» for alle som kommer fra varme land, sier en av deltakerne som nylig har deltatt, Javier Gonzalez fra Spania.

- Det er en skremmende følelse å bråbremse og oppleve at bilen lever sitt eget liv på glatta. Godt med en treningssituasjon hvor bilen glir av treningsfeltet når den spinner rundt og stopper på asfalten, sier Gonzalez.

Spanjolen er kjent med at glattkjøringskurs er obligatorisk for nordmenn som en del av førerkortet, og han forstår godt hvorfor.

- Mange utlendinger som kommer til Norge for å jobbe er vant med bedre veier og ingen risiko for glatt føre. Kombinasjonen av et veinett med mange svinger, smale veier, mørke og tidvis glatt føre, gir behov for en annerledes kjøreopplæring for å unngå ulykker. Gonzalez mener at glattkjøringskurset gav ham

en bedre trygghet for vinterkjøring, og er klar for å kjøre til fjells for å starte skisessongen.

SIDEN 2006

- INN har tilbudt glattkjøringskurs som en del av aktivitetsprogrammet siden 2006. I tillegg er det flere av de større bedriftene som tilbyr egne kurs for sine ansatte på glattkjøringsbanen. Det er vik-

INN arrangerer glattkjøringskursene i samarbeid med NAF.

tig at de mindre bedriftene som kanskje bare har noen få utenlandske ansatte får et tilbud også, sier Rachel Ketelaars, som er INN-rådgiver i Næringsforeningen og forbereder mange av aktivitetstilbudene. Ketelaars påpeker at det er viktig at HR-ansvarlige i firmaene kommer med ønsker og forslag til hvilke tilbud som er viktigst for deres nye medarbeidere, slik at de nye opplever at de raskt lærer mer om både sikkerhet og kultur i vår region.

Næringsforeningen og INN arbeider aktivt for at regionen skal være en attraktiv plass å bo og arbeide, og samferdsel og trygg transport er viktige elementer for trivselen. For flere detaljer om INN og øvrige aktiviteter, se www.rosenkilden.com



- INN har tilbudt glattkjøringskurs som en del av aktivitetsprogrammet siden 2006, forteller rådgiver Rachel Ketelaars.

Kompetansedeling i styre

Styrehjulet er Næringsforeningens kompetanseprogram for medlemmer som har en styreposisjon og ønsker faglig påfyll. Velkommen til en ny sesong!



Tekst: Trude Refvem Hembre

Programmet består av fire kvelder med et solid og praktisk forankret opplegg innen styrearbeid. Kurset passer for alle som sitter i en styreposisjon i dag, eller ønsker å bygge opp kompetanse for å ta del i regionens pulserende næringsliv i nær fremtid.

STARTET I FJØR

Næringsforeningen startet Styrehjulet i fjor, i samarbeid med Styreakademiet Rogaland og DnB NOR. Eirik Rasmussen og Jan Rosnes fra Styreakademiet Rogaland er initiativtakerne til nyinngangen.

- Tanken rundt Styrehjulet er basert på et årshjul hvor målet er å koble deltakerne sine utfordringer i den styresituasjonen de er i med faglig og praktiske eksempler og gi dem denne kunnskapen før de kommer inn i prosessen i egne

selskap. Kall det gjerne en «reise gjennom året», sier initiativtakerne.

- I 2011 har vi fått flere profilerte foredragsholdere med bred erfaring, og vi kjører samme konsept som i fjor fordi det ble veldig godt mottatt, sier Eirik Rasmussen. Han forklarer at DnB NOR innleder med hvordan de ser på årshjulet i et finansielt perspektiv, og at Styreakademiet deretter gir en mer faglig og teoretisk tilnærming på tema.

- Som i fjor ligger vi et kvartal i forkant, slik at temaet vi belyser er en forberedelse til det som kommer i de reelle styrene kommende kvartal, sier Rasmussen.

NETTVERKSBYGGING

I 2010 var det mellom 30 og 70 deltakere på Styrehjulets samlinger – hva er den ideelle størrelsen?

- Vår erfaring viser at det er dette som er det rette antallet fordi samlingene er lagt opp til at deltakerne også skal bruke dette til nettverksbygging, svarer Rasmussen.

FIRE TEMAER:

Se framover!

Virksomhetens styringssystem, strategiprosess og retningsvalg.

Nå – inneværende år!

Betydningen av god systematisk virksomhetsstyring – Avvikshåndtering, styrets arbeid, Informasjonstilgang og rapportering.

Se framover – neste år!

Mål og budsjettplaner for viktige strategivurderinger, beslutninger/prosjekter, kontrollaktiviteter og revisjoner.

Se bakover – siste år!

Måloppnåelse, regnskap, årsrapport og styreberetning

Alle samlingene vil foregå på Rosenkildehuset kl. 19.00 – 22.00.

Programmet for styrehjulet legges ut på www.rosenkilden.no

arbeid



1. **Frode Søreide**, markedssjef og medgründer i Media Farm AS
2. Sitter i styret i Media Farm og en del bransjeforeninger/ideelle organisasjoner. Tidligere vært styreleder i et annet IT selskap.
3. Rent personlig er jeg nysgjerrig på å gjøre ting bedre innenfor viktige områder, og utfordre vante spor. Programmet ga meg tilgang til nettverk og ekspertise. Jeg liker både systematikken, og tilstedeværelsen av ekspertise og deltakere med ulik erfaring. Har også veldig sans for case-bruken og diskusjonene.
4. Jeg erfarer at mange problemstillinger er felles, og noen spørsmål er spesielt for det du holder på med selv. Samlingen ga svar på begge deler. Jeg fikk kun deltatt på én av samlingene i fjor, men har planlagt å delta på alle samlingene i år.
5. Ja, jeg vil klart anbefale Styrehjulet videre. Jeg tror vel egentlig at alle, både «erfarne» og nybegynnere, har behov for påfyll og refleksjon omkring problemstillinger. Ofte blir et styre kun en «sandpåstrøer», mente flere på samlingen. Andre hadde problemer med å skille det operative fra den strategiske rollen et styre bør ha. Her var det nyttig å både få ekspertens perspektiv og deltakernes erfaringer inn i diskusjonen. Jeg mener det alltid er et potensial for å utvikle det laget som styret er, til noe bedre.



- 1) **Susanne Reienes**, daglig leder Relocation AS
- 2) Ingen, men stiller i eget styre.
- 3) Jeg hadde kun anledning til å delta på to av fire samlinger, men ville gjerne deltatt på hele programmet.
- 4) For meg var dette første møte med styrearbeid. Programmet var godt tilrettelagt for hvordan en angriper styrearbeidet praktisk og teoretisk. Jeg synes også det var en veldig god måte å sammenligne seg med hvordan andre styrer fungerer.
- 5) Ja absolutt. Det passer for alle som er interessert i å bygge nettverk og for alle som ønsker å utvide horisonten. For de med lite erfaring vil det gi en spesielt god lærecurve, men jeg antar at også de med lengre fartstid vil ha god nytte av samlingene.



1. **Birgitte Rødsæther**, advokat i Projure DA
2. Inger per i dag.
3. For å tilegne meg kunnskap som vil være nyttig hvis man får styreverv.
4. Jeg fikk mer kunnskap om styrearbeid. Jeg deltok på to av de fire samlingene i fjor, og synes særlig den delen som gikk på regnskap og regnskapsforståelse var det nyttigste.
5. Jeg vil absolutt anbefale programmet. Det passer for alle som er interessert i hvilke beslutninger som ligger bak driften av et selskap.

Rosenkilden spurte noen som har deltatt på det første Styrehjulet i 2010:

1. Navn, stilling
2. Antall styreverv (hvor)
3. Hvorfor deltok du på Styrehjulet?
4. Hvilke erfaringer tok du med deg?
5. Vil du anbefale styrehjulet til andre, og hvem passer det i tilfelle for?

Hatteland Computer AS

- Med finanskrisen bak oss



ser vi lyst på framtiden

Historien om Jakob Hatteland handler om gründeren fra Åmsosen i Nedre Vats som slo seg opp på salg av elektroniske komponenter. Her er kortversjonen av historien.



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Etter oppstarten i 1971, utvidet Hatteland virksomheten på 90-tallet med kontorer i Sverige, Danmark, Finland og i Baltikum. Konsernet fikk etter hvert flere virksomhetsområder innen distribusjon av elektroniske komponenter, dataprodukter og industridisplayer, samt salg og drift av forretningssystemet RamBase Internet Client. Omsetningen passerte ved tusenårsskiftet 1,4 milliarder kroner.

STRATEGISK VEIVALG

I 2000 foretok Jakob Hatteland et strategisk veivalg og solgte JHE-gruppen til en konkurrerende virksomhet. Anno 2011 består Hatteland-gruppen av følgende selskaper: Hatteland Computer, Hatteland Logistics, Hatteland Solutions, Hattelco og PS.no. Gruppen har fremdeles hovedkvarteret i Åmsosen, og over 250 medarbeidere har sitt daglige arbeid i de forskjellige selskapene, fordelt på Åmsosen, Karmøy, Haugesund og Bryne, pluss flere andre lokasjoner i Sør-Norge. Hatteland-gruppens hovedprodukter er forretningssystemet RamBase Internet Client og AutoStore automatlager, IT-drift og konsulenttjenester, samt salg og distribusjon av dataprodukter.

Salgssjef Olaf Magnus Olsen er tilknyttet Hatteland Computer AS. Han kan for-

- Markedet går i retning av nettbaserte løsninger. Dette krever web-løsninger med tilstrekkelig kraft til å oppnå akseptabel responstid og ytelse. Med vår RamBase har norsk IKT-bransje fått sitt første internettbaserte ERP-system, sier salgssjef Olaf Magnus Olsen.

telle om en økning i Hatteland-gruppens omsetning etter år 2000:

- Etter en naturlig, men kraftig tilbakegang i omsetningen da JHE-gruppen ble solgt, har vi opplevd en fin vekst, og vi har passert de hyggelige tallene fra en ti års tid tilbake. For å si det rett ut: Det går bra, vi har det kjekt, og med finanskrisen bak oss ser vi lyst på fremtiden. Dette skyldes ikke minst programvaren RamBase, som er Hatteland Computers store satsing.

SAAS

RamBase kommer under kategorien SaaS, som står for «Software as a Service». Dette innebærer at distribusjon av programvaren er web-basert.

- Markedet går i retning av nettbaserte løsninger. Dette krever web-løsninger med tilstrekkelig kraft til å oppnå akseptabel responstid og ytelse. Med RamBase har norsk IKT-bransje fått sitt første internettbaserte ERP-system (ERP = Enterprise Resource Planning). For å bruke systemet trenger kunden en PC med internetttilgang,

og det er ikke nødvendig å installere programvaren på bedriftens datamaskiner. Dette er en svært smidig leveranse- og driftsmodell, den gir forutsigbare kostnader, er lett å implementere med enkel tilgang og høy sikkerhet. Kundene våre har frihet til å logge seg på – selv sagt med kode – og sjekke status på virksomheten når som helst på døgnet og hvor som helst i verden. RamBase består av moduler som administrerer kundeportefølje, salg og innkjøp, lager, produksjon, auksjon, økonomi, nettbutikk, utsendelse av epost, DM-er og enda mye mer.

- Så Hatteland Computers kunder finner programvaren direkte på internett?

- Det er riktig. Kundene våre leier



– Flere ti-talls millioner kroner er brukt for å være i fremste rekke i vår bransje, og for å kunne tilby kundene våre de beste produktene som er å få tak i, sier Olaf Magnus Olsen.

programvaren av oss. Vi sørger for at de har enkel tilgang på informasjon om virksomheten sin. Alle oppgraderinger, tilstrekkelig kapasitet, god ytelse og support er inkludert i lisensleien på RamBase, så kundens organisasjon er kun brukere som benytter systemet for

å løse oppgavene de har ansvaret for å utføre. Avviksstyringen i RamBase sørger for at de blir varslet om kritiske oppgaver bør følges opp. RamBase er blant de første forretningssystemene i verden som fullt og helt tilbys som SaaS, og er også integrerbar mot andre systemer som kundene allerede bruker eller trenger i tillegg. Og ikke minst er RamBase meget et konkurransedyktig produkt sett i forhold til aktuelle konkurrenter.

FOR INTERNT BRUK

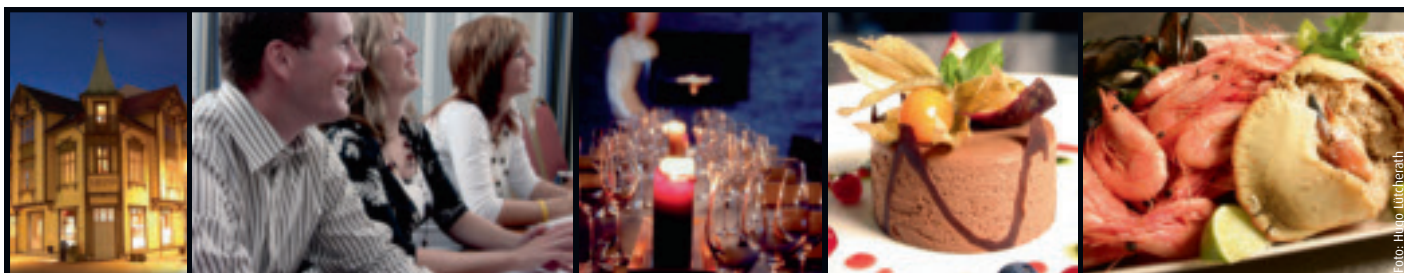
Salgssjef Olaf Magnus Olsen forteller at RamBase i utgangspunktet ble utviklet internt for å betjene Hatteland-gruppens virksomhet. For å holde styr på tusenvis av kunder og hundretusenvis av elektroniske komponenter, var det essensielt å ha en programvare som til enhver tid holdt oversikten. Etter mer enn 20 års intern bruk var systemet klar for introduksjon, og dermed ble RamBase gjort tilgjengelig på markedet høsten 2005. Systemet er til nå kommersialisert for bransjene produksjon, distribusjon/logistikk samt auksjon. Bransjemodulene er bygget opp på den samme plattformen og har de samme fordelene: Kontroll i alle ledd, sporbarhet, hurtighet, sikkerhet og tilgjengelighet. Funksjonene er også spisset i nært samarbeid med kundene for å møte kravene i ulike bransjer.

FOU

I tillegg til RamBase, har bedriften utviklet det robotstyrte automatlageret AutoStore, som en også har verdenspatent på. Det betyr at Hatteland-gruppen har mange ansatte som driver med utviklingsarbeid.

– Vi har gjort store investeringer i forskning og utvikling de siste årene, sier Olaf Magnus Olsen.

– Flere ti-talls millioner kroner er brukt for å være i fremste rekke i vår bransje, og for å kunne tilby kundene våre de beste produktene som er å få tak i. Selvsagt koster det. På den annen side er investeringene nødvendige, og vi ser jo klart at dette lønner seg i lengden. Vi har alltid søkt etter gode løsninger som gjør at det er enkelt for kundene å drive forretning med oss. Fornøyde kunder er viktig; de er våre viktigste ambassadører. Dette er en posisjon som vi må ta vare på. Vi er i gang med en oppdatert strategiplan, der vi blant annet staker ut kursen for de kommende årene. Det er viktig å være på hogget i alt vi holder på med.



Kurs og konferanse
- en unik *opplevelse* i Egersund

Planlegg ditt neste kurs eller konferanse til sjøfartsbyen Egersund. Grand hotell tilbyr overnatting, kurslokale, mat basert på lokale råvarer og opplevelser med fokus på byens tradisjoner. Hotellet med det lille ekstra som gir fornøyde gjester.

Vi tilbyr aktiviteter som ølsmaking, lek med leire og skattejakt i Egersunds gater. Avslutt kvelden med spennende 3- til 7-retters middag og nøye utvalgte viner i vår stemningsfulle vinkjeller.

Telefon: 51 49 60 60, booking@grand-egersund.no, www.grand-egersund.no



Trond-Viggo til Kommunikasjonsdagen

Med foredraget Tenke sjæl satser vi på at Trond Viggo Torgersen tar Kommunikasjonsdagen med storm fredag den 18. mars.

Med Sparebanken Vest som samarbeids-partner arrangerer Næringsforeningen Kommunikasjonsdagen to ganger i året. Tidligere har kjentfolk som Idar Vollvik, Hans Geelmuyden, og Julie Voldberg vært blant foredragsholderne. Vi har lagt listen høyt, men føler oss trygge på at denne sesongens hovedgjest kommer til å innfri.

Foredraget «Tenke sjæl» handler om å trives med den man er, og ikke streve med å bli noe andre vil du skal være!

Trond Viggo sier selv:

«Jeg har alltid hatt sansen for å være ærlig. Det har vært lettere overfor andre

enn i forhold til meg selv. Er man ærlig mot seg selv, kan konsekvensene bli alvorlige, og da kan det være fristende å forstille seg så resultatet passer bedre til forventningene. Som alle andre er jeg ikke fornøyd med alt ved meg selv, men det er nå dette jeg har fått å jobbe med. Og da har jeg valgt å legge lista så høyt at jeg orker på de områdene der jeg har talenter og kan strekke meg, og litt lavere der jeg vet jeg kommer til å rive. Men det er ikke noe gøy når det er for lett. Og det er for lett å slippe unna med småjuks».

Og videre: «Enkelte synes at jeg er

frekk og provoserende når jeg egentlig mener å være oppriktig og utforskende. Andre vil sikkert mene at jeg får til alt mulig. Det gjør jeg ikke. Men jeg prøver. Det skal jeg ha. Og når jeg ikke får det til, pleier jeg å være grei med meg selv og gi meg selv en ny sjanse. Det er tross alt bedre enn å jukse».

På muntert og underfundig vis gir Trond-Viggo gode innspill til å håndtere hverdagens og livets utfordringer og oppgaver.

Det er bare å melde seg på, for her kan det bli kamp om plassene. Påmeldingen er åpnet på rosenkilden.no

BEDRIFTENES DAG PÅ TRUBADURWEEKEND:



Torsdag 24. februar

blir det nettverksbygging på TRUBADURWEEKEND.

Mat & drikke før det braker løs med konsert med THE CANOES.

Bandet består av bla. Chris Barron (Spin Doctors), Arne Hovda (The Getaway People), Erik Røe (Baba Nation) og Hans Petter Åserød (Trang Fødsel)

Bedriftspakke med mat & litt drikke + konsert

kr. 990,- pr. person

Tid & Sted: KL. 19.00 – 21.00 i andre etasje på HALL TOLL

Bestilling til: post@trubadurweekend.no

The Canoes ble startet foran peisen på en hytte. Navnet kom i en kano ved en annen hytte. Bandet er en usannsynlig blanding av erfarne artister med flere superhit'er i kofferten! Sceneshowet er humorfylt, musikalsk knallsterkt og en hitparade av de sjeldne! Spin Doctors har solgt over 10 millioner album, med "Two Princes" som den store 90-talls låten.

The Getaway People er Stavangers store sønner, som dro til NY med platekontrakt. "Sixpacs & Bigmacs" og "She gave me love" som de store, lokale hit'ene. Baba Nation med den energiske frontfigur Erik Røe, med radiohit'en "Too Bad"

Trang Fødsel med over 200 000 solgte album i Norge, og gamle kjenninger som "Kursiv", "Drømmedame" og "Fredag."



- Mellom børs og katedral

Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid sørger både for god samfunnsøkonomi og store verdier for den enkelte. - Vi ønsker å være en felles arena for å kunne utveksle erfaringer og drøfte aktuelle problemstillinger, og samtidig synliggjøre den verdien og de mulighetene som ligger i å satse aktivt på attføring og tilrettelagt arbeid, sier Oddvar Bjørkvik.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Bjørkvik er leder i Næringsforeningens ressursgruppe for tilrettelagt arbeid. Han har stort engasjement for den problemstillingen og de utfordringer som ligger i at ikke alle i samfunnet er i stand til å delta i arbeidslivet på ordinære vilkår, enten det dreier seg om fysiske eller psykiske lidelser og handicap, midlertidig eller permanent.

- Til tross for skiftende konjunkturer; en av de viktigste oppgavene framover blir å skaffe nok arbeidskraft. Det at stadig flere faller utenfor det tradisjonelle arbeidsmarkedet, blant annet på grunn av psykiske lidelser, er en kjempeutfordring. Å akseptere denne utviklingen, er sløseri for samfunnet og destruktivt for den enkelte som ønsker å kunne bidra for fellesskapet. Å ha et arbeid og et fellesskap å gå til betyr mye for selvtiliten, sier Bjørkvik, som er daglig leder i Sandnes Pro-Service.

Og det er her de kommer inn de bedriftene som Bjørkvik og Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid representerer. I tillegg til hans egen virksomhet, kan vi nevne Allservice, Invivo, Ranso, Forus Industri, Jæren Industripartner, Fretex Vest, Avanti Ryfylke, Uninor. De tilbyr skreddersydd arbeidstrening og kvalifisering, hjelp til å skaffe jobb i ordinært arbeidsliv, mulig-

heter til å avklare egne arbeidsmuligheter og varig tilrettelagt arbeid. Samtlige av selskapene er i stor grad offentlig eide, der overskuddene de produserer forblir i den enkelte virksomhet.

- Vi tilbyr skikkelige jobber som opererer i et reelt marked med ordinær konkurranse, selv om utviklingen av enkeltindividet er vår kjernevirksomhet, sier Bjørkvik.

UNIKT FORUM

Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid har eksistert i rundt fire år, og er en temmelig unik arena for erfaringsutveksling innad i bransjen og et ganske unikt satsingsområde for et næringsforening.

- Det er en annerkjennelse for oss og at Næringsforeningen har en egen ressursgruppe for tilrettelagt arbeid. På den måten viser man i praksis at vi er en del av arbeidslivet og representerer et potensiale i samfunnet, sier Bjørkvik.

BRANSJETREFF OG MØTEAKTIVITET

En av de viktigste oppgavene til ressursgruppen, er å skape nyttige og gode arenaer for å nå gjennom – både innad i bransjen og ut til resten av arbeidslivet.

- I høst var vi medarrangør for et møte i Sandnes, hvor tema var arbeid og psykisk helse – og hvor vi fokuserte på hvordan bedrifter og personalansvarlige kan rekruttere og ivareta personer som sliter i forhold til psykisk helse. Her samlet vi 160 deltakere, forteller Bjørkvik.

Neste store arrangement i ressursgruppens regi finner sted 1. april – hvor

Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid

Formål:

Skape en felles arena for blant annet å utveksle erfaringer og drøfte aktuelle problemstillinger – og å synliggjøre den ressursen disse bedriftene er i verdiskapningen og i det regionale næringslivet.

Medlemmer:

Oddvar Bjørkvik, Sandnes Pro-Service AS (leder)
Kurt Gjerde, Invivo AS
Arild Kastmann, Jæren Industripartner AS
Johan Vistnes, Ranso Treindustri AS
Einar Iversen, Allservice AS
Arne Stapnes, Uninor AS
Trond Ivar Vestre, Fretex Vest-Norge
Kjetil Søyland, Avanti Ryfylke AS
Gunn Marit Solli, Forus Industrier
Anne Woie, Næringsforeningen

temaet er Rogaland Fylkeskommunes regionplan for et inkluderende samfunn, og hvor ressursgruppen representerer Næringsforeningen. Det blir også avholdt jevnlig bransjetreff – hvor det sist deltok over 230 medarbeidere fra virksomhetene i bransjen fikk faglig påfyll og underholdning på Stavangeren.

Samling i sør

Næringslivet i de fire sørligste kommunene i Rogaland har mobilisert og samlet seg i en ressursgruppe som er representativ over både bransjer og geografi. Målet om 80 medlemmer ble nådd til sommerferien.

– Nå er det en spennende våroffensiv som skal vise at det er en riktig strategi å koble seg på nord-syd akse der tingene skjer, sier gruppeleder Kolbjørn Rogstad.



Tekst og foto: Johan Aakre

Hver siste onsdag i fire måneder satser Dalane-gruppen på et næringstreff i Grandkjelleren i Egersund. Her vil det bli lynraske presentasjoner av nyttige nyheter, ispedd musikalske og humoristiske overganger – før man kaster seg over et hovedtema der deltakerne skal bli litt engasjerte i uformelle omgivelser.

– Det finnes mye kunnskap og mange ulike innfallsvinkler blant medlemmene, så dette kan bli bra, mener Rogstad.

Og fortsetter engasjert:

– Vi vil gjerne presentere nyheter på møtene, men de skal også være nyttige og relevante. Ren underholdning kan vi få andre steder. Etter møteserien, i slutten av mai, blir det stor hagefest ved lysthuset til Dalane folkemuseum. Vi håper det kan sveise sammen folk, bransjer, næringsliv og politikere. Det er noe vi i Dalane trenger, så hvorfor ikke gjøre det på en artig og lystig måte?

I det første møtet vil det bli presentert en verdensnyhet innen gjerdesystemer, utviklet av lokale entusiaster fra landbruket. Etter lanseringen vil et panel av drevne folk innen internasjonal markedsføring og produksjon diskutere mulighetene for at produktet kan få flest mulige lokale ringvirkninger. Slikt sett kan Næringsforeningens nettverk gi innspill som kanskje kan bli til noe riktig interessant.

KOMMUNIKASJON OG VINDMØLLER

Gitt et kupert og krevende landskap, er det ikke rart at veier og jernbane også er et svært aktuelt arbeidsområde i sør. Jærbanen, E39 og Fylkesvei 44 er selvsagt viktig for Dalane, samtidig som kommunikasjonene internt må forbedres. Her er det bare et vedvarende og kraftig trykk som kan gi resultater.

– Vi ønsker sterkt at Jærbanen utvi-



kles på alle vis, og at stasjonsområdet i Egersund får en utforming som gir smidig inn- og utpendling, sier Rogstad.

– Vi har også stor sans for arbeidet med å gjøre Dalane til en region som satser sterkt på fornybar energi, og her er vi faktisk langt framme med gode folk i arbeid for å møte behov innen opplæring av operatører på Dalane videregående skole og spennende planer for et energisenter i Bjerkreim. Egersund ligger meget godt an som havn for de store vindmøllene som snart skal monteres i Bjerkreim. I løpet av våren er det planer om et seminar som tar for seg de konkrete kontraktene lokalt næringsliv kan finne i vindkraftutbyggingen vi står foran.

MED FYND OG KLEM

– På Solamøtet nylig presenterte Dalane seg som en region med muligheter og godt humør, selv om topografien kan være krevende. Vi skal ikke syte, vi skal yte, sier Rogstad bestemt.

Medlemmene i ressursgruppen representerer bedrifter som er ledende på en rekke felt, slik som maritim elektronikk, undervannsteknologi, trevareindustri og mat fra sjø og land.

Ressursgruppen for Dalane

Formål:

Være et effektivt nettverk og talerør for næringsvirksomhet i Dalane, samtidig som man skaper samarbeid og utnytter mulighetene i hele Næringsforeningen. Ressursgruppen har en sammenhengning som speiler de ulike bransjene og hjørnesteinsbedriftene i området.

Medlemmer:

Aud Marit Bjørnø, Titania AS
Frank Emil Moen, Dalane vgs
Inger Christensen,
næringsssjef i Dalane,
Arnt Fahlstrøm, Prokulde AS
Kjersti Søyland Bye, Grand Hotell
Kolbjørn Rogstad (leder),
Tess Egersund AS,
Atle Støle, Impro AS
Ivar Hovland fra Covent AS
Øyvind Espeland fra
Espeland Forskaling AS.

Salatbonden ble Årets bedrift

Firmaet Einar Mikal Hanasand ble enstemmig kåret til Årets bedrift i Randaberg 2010. Vinneren tar imot prisen med følgende sukk: - Uff, nå får vi press på oss til å prestere mer.



Tekst og foto: Trude Refvem Hembre

Er det du som kalles salatkongen? spør Rosenkilden.

- Ja, hvis du sikter til en sak i Finansavisen 6. september 1996 hvor jeg fikk førstesiden med overskriften «Salatkonge tråkket i salaten», svarer Hanasand.

Hvilken salat han tråkket i, skal vi ikke gå mer inn på.

STØRST I ROGALAND

Hanasand overtok gården på Leikvoll 1. januar 1978. Firmaet ble etablert som et enkeltmannsforetak innenfor bransjen «Dyrking av ettårige og flerårige vekster på friland og i drivhus». Hanasand produserer mange ulike grønnsaker som blomkål, kinakål, rosenkål, brokoli, sommerkål, persille, dill, rucola, babyleaf, isbergsalat og all slags andre sorter i store mengder. Alt dette pakkes ferdig og selges over hele landet, mesteparten via COOP og ICA. Hanasand har oppvarmet veksthus på 9.000 kvadratmeter. I Rogaland dyrkes det totalt cirka 7.000 dekar med grønnsaker på friland. Hanasand har over 1.700 dekar og planter to ganger på to tredjedeler av arealet.

Antall ansatte varierer vanligvis fra 30 til 70, alt etter sesong.

- Jeg har gode folk, mange polakker, sier Hanasand, som har to personer med seg i ledergruppen: Janusz Kibart og Trond M. Skjældal.

I 2010 var omsetningen rundt 70-75 millioner kroner. Med et slikt omfang er nok Hanasand størst – eller i alle fall blant de aller største i sin bransje i Rogaland og Norge.

DEN ALMINNELIGE FOLKE-LEVERANDØR

- Helge Todnem i Randaberg er kongelig hoffleverandør, og har spesialisert seg på urter, mens jeg er den alminnelige folkeleverandøren, ler Hanasand.

Veksthusene er miljøvennlige og energieffektive fordi plantene plantes ut på

friland etter fire-fem uker inne i veksthus.

- Det er viktig at vi får forutsigbare rammebetingelser for å sikre god og langsiktig næringsutvikling, mener Hanasand.

SELVLÆRT

Einar Mikal Hanasand er oppvoks på Leikvoll. Helt siden han gikk ut av 9. klasse i grunnskolen, har han drevet med grønnsaker. Han overtok slektsgården i 1978.

- Vi er nødt til å være omstillingsdyktige i denne bransjen. Vi vet aldri om værmeldingen stemmer med våre ønsker. Et eksempel på hvor sårbare vi er kan være dette: Værmeldingen viste storm, og vi sendte 50 mann ut på jordene for å fjerne fiberduk som lå over salatåkeren. Duken vil nemlig ødelegge salaten hvis den slår på salaten under storm. Vi fikk ikke storm, men hagl. Da ble hele avlingen ødelagt. Arbeidet følger været: Det du har planlagt å gjøre neste dag, må plutselig endres. På friland er vi veldig sårbare for skadedyr og for alle typer vær, enten det er for tørt, for vått, for mye vind, hagl, frost eller forsommertørke. Jeg pleier å si at ringduene og rådyrene har god smak som kommer til oss, ler han.

Likevel er alt basert på erfaring. Det ligger mye taus kunnskap hos Einar Mikal Hanasand. Han vet hvilken type salat som trives i hvilken type jordsmonn.

- Isbergsalat er for eksempel mest krevende, mens rucola er veldig villig og kan vokse helt vilt. Spinat tåler mye frost, men ikke hagl, ramser han opp.

- Den som tror det finnes en enkel oppskrift for frilandsproduksjon, får tro om igjen, sier Hanasand.

RISIKOVILLIG MED ENORMT MINNE

- Jeg har stor interesse for å tøye grenser og er blitt omtalt som gambler. Jeg liker ikke det uttrykket. Jeg tar nødvendig risiko og ikke unødvendige sjanser. Jeg liker for eksempel ikke å sitte ute på Preikestolen. Den type risiko tar jeg aldri, forteller han.

Hanasand er ekstrem på memorering av tall. Han kan for eksempel huske hundrevis av telefonnummer. Ikke ett er lagt inn på telefonen, de ligger i hodet hans.



I Rogaland er det totalt 7.000 dekar med grønnsaker på friland. Hanasand har 1700 dekar og planter to ganger på størsteparten av området og er dermed blant de største i sin bransje i landet.

Selv de han ikke har brukt på mange år. Det samme gjelder aksjer, han husker dato, klokkeslett, kurs, hvem han kjøpte fra og så videre. Og minnekapasiteten var til stor hjelp i en omfattende rettssak han vant mot Orkla Enskilda Securities, hvor han avslørte svindel hos en megler. Da husket han klokkeslett for alle transaksjoner og kunne få ut opptak av telefonsamtaler som stemte med hans tidsangivelser.

- Jeg får sms-er, men sender ikke. Men jeg husker alt med tall, men husker ikke hvis kona ber meg kjøpe fire ting på butikken, humrer han.

Da kommer han kanskje hjem med åtte, men bare én av de varene hun ba ham kjøpe. Men ringer regnskapsføreren om et bilag, husker han tusenvis. Han husker dato og beløp. Det er registrert på hans harddisk i hodet. Rosenkilden mener det høres usannsynlig ut. Hanasand tar resolutt fram mobilen, taster inn et nummer og jeg får snakke med regnskapsføreren hans.

i Randaberg



Jo, han kan bekrefte at Hanasand husker ekstremt godt.

- Hvis jeg ringer om en faktura, så vet han antall og pris. Jeg har aldri vært i nærheten av andre som ham. Det er ingen som vil tro det, sier regnskapsføreren.

Imponerende. Nå tror vi det.

TEFT

Hva tror du er årsaken til din suksess?

- Vi har forsøkt å konsentrere oss om, og lever og ånder for hagebruk. Vi er opptatt av å se etter feil. Det er prøving og feiling hele veien, hver dag, forklarer Hanasand. Han har teft og en egen evne til å se hva som smaker godt av mange forskjellige typer frukt og grønnsaker.

DET GODE LIV

På spørsmål om hva «det gode liv» er for ham, svarer han etter litt betenkningstid:

- Vin på terrassen med kona og gode venner. Helst 12 kvelder i uken, ler han.

Hanasand liker å invitere til fest.

- I fjor romjul inviterte jeg 15-20 venner og tenkte å fortelle det til kona når jeg fikk tid, men så gikk hun tur med en av gjestene og fikk vite det et par timer før selskapet. Kona har vært med i arbei-

det på Leikvoll gård, og de tre sønnene forsøker Hanasand å motivere til å gå inn i driften. Så langt har han ikke lyktes med det. På Kvinnedagen 8. mars blir han 56 år. Rosenkilden tipper det blir en festlig kveld.

- Hvor er du om 10 år?

- Da er jeg i samme bransjen og har en stor andel grøntprodukter «ready to eat». Jeg tror trenden går mot mer og mer ferdigprodukter, salatblandinger ferdig vasket og blandet. Det er derfor vi har opprettet Freshlife AS.

- Hvordan vil du at folk skal oppfatte deg?

- Jeg ønsker å være omgjengelig, svarer han.

Hanasand omtales av andre som raus, omgjengelig, inkluderende, en humørspreader med gode replikker og en leder som er lojal overfor egne ansatte.



Hanasand inviterte Næringsforeningens medlemmer på bedriftsbesøk 19. januar, og serverte suppe av årets første blomkål, høstet i slutten av november 2010.

Juryens begrunnelse

- Prisen ble nå delt ut for 7. gang, og juryen har i sin vurdering lagt vekt på de bedriftsøkonomiske forhold ved prisvinneren som framstår som en av Norges fremste på dyrking av hagebruksvekster på friland. Hanasand har vært god på produktutvikling og innovasjon.
- I juryens begrunnelse kan vi også lese at vinneren har stor betydning for lokalsamfunnet og næringsmiljøet, og bidrar til å gi kommunen et positivt omdømme. Einar Mikal Hanasand har oppnådd denne posisjonen uten noen formell utdanning innenfor sitt fag.
- Juryen mener at firmaet Einar Mikal Hanasand er en verdig vinner av prisen Årets bedrift i Randaberg 2010 og viser til at med visjonen «Sammen skaper vi Den grønne landsbyen» er det en glede å kunne gi årets pris til en bedrift i kommunen som jobber med produktutvikling og innovasjon innenfor produksjon av grønnsaker og mat.
- Juryen for Årets Bedrift i Randaberg består av Jan Harestad, leder Næringsforeningens ressurssgruppe for Den grønne landsbyen, Kirsten Clausen, politiker i Randaberg og Anne Berit Berge Ims, næringssjef i Randaberg.

Framtidens løsninger står

Vici Ventus er et selskap som både næringsliv og offentlige myndigheter ønsker flere av i regionen. Nyskapende, teknologifokusert, lokalt forankret og med blikket stivt festet på produksjon av ny fornybar energi.



Tekst: Frode Berge

Selskapet har nylig demonstrert sin konkurransedyktighet. Da Vestavind Offshore nylig plukket ut de tre beste av i alt 30 bedrifter/konstellasjoner som var i kappestrid om å levere løsninger til offshore vindmølleparken Havsul 1, var Vici Ventus én av disse. I tillegg til å være en sterk anerkjennelse av det teknologiske nivået, kan tildelingen gi store kommersielle muligheter. Havsul 1-prosjektet er et stort havvindprosjekt, og vil innebære investeringer i størrelsen seks-sju milliarder kroner.

Vici Ventus er eid av Olav Olsen, AF Gruppen og Lyse. Øystein Huglen er daglig leder i selskapet. Han opplever muligheten til å levere løsninger for Havsul 1 som et kraftig løft for selskapet, og som en kjærkommen vitamininnsprøytning for fornybarmiljøet i regionen.

- Det har gått litt i rykk og napp på dette området, og optimismen var større for to-tre år siden enn hva den er i dag. Allianser som Statoil, General Electrics og Lyse har inngått i DemoRogaland, og store nasjonale prosjekter som Havsul 1 bidrar imidlertid til å skape nye muligheter, sier Huglen.



Selv har han bakgrunn fra olje- og gassrelatert shipping, og var blant dem som var med på det tidligere Statoil-rederiet Navions seilas til Teekay.

- Jeg hadde lyst til å jobbe med løsninger innen fornybar energi, og synes det er spennende å være med å utvikle nye robuste løsninger for vindkraft til havs. I Norge har vi offshore-maritim kompetanse i verdensklassen, blant annet på store havdyp og i tøft klima. Det ligger derfor godt til rette for å utvikle konkurransedyktige konsepter på dette området.

STØRRE DYP

I dag omfatter størstedelen av markedet for havvind prosjekter på 15-20 meters dyp, og industrien sliter generelt med

dybder over 30 meter. Samtidig vet vi at det i framtiden vil være nødvendig å mestre langt større dyp, og at installasjonene må være i stand til å bære turbiner som gir langt større effekt enn i dag. Løsningene vil med andre ord bli tyngre og mer komplekse. I denne sammenheng kan det nevnes at vi ved både Havsul 1 og det gigantiske Doggerbank-prosjektet snakker om dybder på 20-60 meter.

- Fordelene med vår løsning er at vi sammenstiller vindturbinen og understellet på ett og samme sted, før den komplette vindmøllen slepes ut og monteres på havbunnen. Utsleepingen kan skje ved hjelp av vanlige slepebåter, og selve installasjonen vil under normale værforhold være relativt enkel. Dette er dermed en kostnadseffektiv måte å jobbe på.

på betongføtter



Samtidig handler kostnadseffektive løsninger også om levetid og vedlikeholdsbehov. Da er veien til betongen kort.

- Fundamentene til vindturbinene er av betong. Dette gir svært robuste havmøller som kan stå på dyp opp til 100 meter, og med en levetid på over 100 år. I arbeidet med å utvikle framtidsrettede løsninger innen fornybar energi, har vi altså god drahjelp fra betongkompetansen som finnes i regionen. Flere av de personene som er med og utvikler havvindmøllene våre, har erfaring fra Norwegian Contractors og arbeidet med alle de gedigne betongunderstellene for produksjonsplattformer som ble bygget i Jåttåvagen på 1980 og 1990-tallet. Slikt sett kan vi si at det er en sirkel som er fullendt, poengterer Huglen.

EN GOD LØSNING

Det videre arbeidet med å levere en god løsning for Havsul 1 vil ha høy prioritet i Vici Ventus i tiden som kommer. I tillegg håper selskapet å komme i posisjon for å levere løsninger til Demo Rogaland.

- Mulighetene er mange og potensialet er stort. Vi har imidlertid utfordringer på både nasjonalt og lokalt plan. De generelle rammebetingelsene for fornybar energi er ikke gode nok, og her i Stavanger-regionen er vi fremdeles så «oljetunge» at det er vanskelig å rekruttere fagfolk til fornybarbransjen, avslutter Øystein Huglen.



- Mulighetene er mange og potensialet er stort. Vi har imidlertid utfordringer på både nasjonalt og lokalt plan, sier Øystein Huglen.

Turbiner og betong i skjønn forening. Slik kan det se ut når framtidens havvindmøller blir sammenstilt og klargjort for utsleping til en dertil egnet vindmøllerpark utenfor kysten vår. Illustrasjon: Vici Ventus

- Er vi for ensidig avhengige av oljå her i regionen? Blir vi stående igjen på perrongen når «fornybartorget» går? Har vi flere stødige ben å stå på når nye arbeidsplasser skal skapes? Disse lett ubehagelige spørsmålene surrer i bakhodet når Rosenkilden tar en nærmere prat med lederne i to framtidsrettede bedrifter innen hhv energi- og matklyngen.

Norges mest kreative

Øyvind Hegelstad og Hallstein Aase vet at navnet Miljøgartneriet forplikter. De er begge sentrale aktører i et prosjekt som bidrar til å rettfærdiggjøre påstanden om at Kviamarka er i ferd med å bli Norges mest kreative matklynge.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Norske forbrukere er gjennomgående langt dårligere frukt- og grøntspisere enn våre brødre og søstre nedover i Europa. Forbruket er imidlertid på vei opp. Potensialet er stort, og det ligger godt til rette for nye, kreative, effektive og energiokonomiske gartnerier i Rogaland. Miljøgartneriet på Kviamarka i Hå kommune er en av våre mest spennende, og for noen fryktinngytende, nyetableringer de siste årene. Gartneriet er med sine 77.000 kvadratmeter et av de største i Norden.

Øyvind Hegelstad er daglig leder og Hallstein Aase er en av hovedeierne til Miljøgartneriet. Ambisjonene er høye.

- Selv om det spises for lite frukt og grønt i Norge, ser vi at forbruket av blant annet tomater er på vei oppover. Problemet er at denne gledelige veksten i all hovedsak blir dekket av import. Vi mener det er viktig å få opp den innenlandske produksjonen, slik at vi blir mer selvforsynte og mindre importavhengige. Dette er bakgrunnen for etableringen av gartneriet.

NYE PRODUKTER

Innovasjonsarbeidet som Miljøgartneriet driver er rettet både mot produktene og mot energiløsningene.



- Skal vi lykkes i arbeidet med å øke forbruket av frukt og grønt, er det avgjørende at vi utvikler nye produkter. Derfor tilbyr vi nå nykommere som søt snacks-paprika og nye varianter av chilli. I tillegg er vi i ferd med å teste ut en liten, søt barnepaprika. Dette skjer parallelt med en rivende utvikling i spekteret av tomater. I løpet av ganske kort tid har vi beveget oss fra å kun tilby den «gode gamle»

runde tomaten, til å kunne servere et mangfold av cherrytomater, cocktailtomater, piccolotomater, klasetomater og plommetomater. Bruksområdene utvides og etterspørselen øker. Hvis vi skal være konkurransedyktige på dette markedet, må vi hele tiden skape nye kvalitetsprodukter.

Når eierne og ledelsen har valgt navnet Miljøgartneriet, blir fallhøyden



stor. Hegelstad og Aase er nøye med å understreke at mye av grunnlaget for de nyskapende miljøløsningene de har valgt, kun har latt seg realisere ved at gartneriet er en del av en større matklynge på Kviamarka. TINE meieriet, Prima Jæren og Prima Innovasjon er andre viktige aktører i denne klyngen, som ligger praktisk talt vegg i vegg med gartneriet.

- Vi kjøper spillvarme og CO₂ fra TINE.

Denne dekker vårt behov for oppvarming av gartneriet. Vannet som har varmet opp hos oss, brukes deretter dels til å kjøle ned CO₂-en fra TINE, og dels på nytt gjennom meieriet sine varmepumper. Når vi mottar CO₂-en, er dette i form av røykgass fra TINEs naturgassfyrte kjeler, og denne fungerer som gjødsel for plantene, forteller Hegelstad og Aase.

Daglig leder Øyvind Hegelstad (t.h) og medeier Hallstein Aase har høye ambisjoner for Norges største gartneri på Kviamarka i Hå kommune.

LAVERE ENERGIFORBRUK

Gartneriet er videre utstyrt med lystette vegger fire meter opp fra bakken, og med dobbeltgardin i det svært så omfangsrike taket. Alt dette bidrar til lavere energiforbruk. Også gjødselvannet resirkuleres. Dette skjer ved at vannet samles opp etter bruk, eksponeres for UV-stråling for å renses. Deretter tilføres næring før vannet brukes på nytt. Effektivt og miljøvennlig!

”Selv om det spises for lite frukt og grønt i Norge, ser vi at forbruket av blant annet tomater er på vei oppover. Problemet er at denne gledelige veksten i all hovedsak blir dekket av import.

Spennende produktutvikling og gode miljøløsninger har imidlertid ikke forhindret at Miljøgartneriets tyngde som ny aktør på markedet har blitt kritisert av andre, mindre produsenter. Problemet har vært overproduksjon av tomater.

- En del av den kritikken som kom i fjor var forståelig. Målet var å erstatte importerte tomater med våre, men vi traff ikke helt med dette. Samtidig gjorde den kalde vinteren i fjor at produksjonstoppen vår kom senere enn planlagt, og dermed samtidig med toppen hos mange av de andre norske produsentene. I år vil vi produsere noe mindre tomater, og noe mer paprika og chilli. I tillegg har vi fått nye leveringsavtaler. Vi håper dermed å unngå de problemene vi hadde i fjor.

Hegelstad og Aase understreker at målet er å erstatte importerte tomater, ikke å knekke andre norske produsenter.

- Matproduksjonen må opp, og vi bør bli mer selvforsynte. Her kan bedrifter som Miljøgartneriet spille en viktig rolle, avslutter Øyvind Hegelstad og Hallstein Aase.

Nye regler for trygde- dekning i utlandet

**Norsk folketrygdlov, samt inn-
gåtte avtaler med andre stater, er
bestemmende for om en arbeidsta-
ker på internasjonalt arbeidsopp-
drag kan opprettholde norsk trygde-
medlemskap ved arbeid i utlan-
det. Dette er relevant for norske
arbeidsgivere, da de samme reglene
kan ha betydning for om arbeidsgi-
ver skal betale norsk arbeidsgiver-
avgift.**

Først litt om forholdet mellom fol-
ketrygdloven og trygdeavtaler.
Folketrygdloven fastslår vilkår for med-
lemskap i folketrygden. Regelen er at
medlemskapet opphører straks man tar
arbeid i utlandet. Dette gjelder ikke hvis
oppholdet skal vare inntil 12 måneder, og
man mottar lønn fra norsk arbeidsgiver.
Dersom oppholdet er ment å vare lengre,
er man altså ikke lenger medlem i norsk
folketrygd.

Trygdeavtaler avgjør hvilke lands
interne regler som kommer til anven-
delse. Selv om man fortsatt er medlem
i Norge etter norsk rett, kan altså tryg-
deavtalen bestemme noe annet. Ved
motstrid «vinner» trygdeavtalen over
folketrygdloven.

Innenfor EØS-området gjelder
Rådsforordning 1408/71 i Norge per i dag,
men vil bli erstattet av Rådsforordning
883/04. Denne er i kraft fra 1. mai 2010
innen EU, og forventes å tre i kraft i
Norge i løpet av første halvår 2011.

Litt om betydningen av de nye reglene
for arbeidsgivere med internasjonalt
ansatte: Hovedregelen er at man er
omfattet av arbeidslandets regelverk.
Norsk arbeidstaker i utlandet skal altså
være underlagt trygdedekning i arbeids-
landet. I tilfeller hvor en person anses
som utsendt arbeidstaker eller anses for
å arbeide i to eller flere land, gjelder det
unntak for dette.

UTSENDINGSTILFELLE

Utsendingstilfelle foreligger når arbeids-
taker sendes ut fra sin arbeidsgiver for
å jobbe i et annet land i en gitt periode.
Etter dagens regler gjelder det at ved
utsendelser av inntil 12 måneders varig-
het, så beholder hjemlandets trygdedek-
ning under utsendelsen. Dette forutsetter

at vedkommende er utsendt for foreta-
kets regning og at vedkommende ikke
avløser en annen utsendt arbeidstaker.
Det er muligheter for forlengelse inntil 12
nye måneder på visse vilkår.

Etter de nye reglene kan man opprett-
holde hjemlig trygdedekning ved utsen-
delse av inntil 24 måneders varighet.
Dette innebærer en utvidelse av dagens
regler. For øvrig er vilkårene tilsvarende.
Det er ikke gitt egne regler om mulighet
for forlengelse i inntil 12 måneder utover
dette.

ARBEID I FLERE LAND

Dersom vedkommende er bosatt i et av
arbeidslandene, er vedkommende etter
dagens regler trygdedekket i bostedslan-
det. Per i dag innebærer dette at noe av
arbeidet må utføres der, og etter praksis
er en dag per måned nok. Dette betyr at
en svensk arbeidstaker som er ansatt
hos norsk arbeidsgiver, men bor i Sverige
og jobber dels i Norge dels i Sverige, skal
omfattes av svensk rett. Arbeidsgiver skal
da betale svensk arbeidsgiveravgift.

Tilsvarende etter de nye reglene, men
det innføres nytt krav om at en vesentlig
del av arbeidet skal utøves i bosteds-
landet (minimum 25 prosent i praksis). I
motsatt fall er man dekket i den stat der
arbeidsgiver har hjemsted.

UNNTAK FRA REGLENE

Dagens regler innebærer at man kan
søke om en såkalt «artikkel 17-avtale».
En slik avtale inngås landene i mel-
lom, og prosessen er noe tidkrevende.
Formålet med bestemmelsen er primært
å unnta fra den alminnelige utsendel-

sesbestemmelsen, men gjelder kun ved
maksimalt fem års utsendelse.

Regelen videreføres i artikkel 16 i den
nye forordningen. Denne har et forholds-
vis likt innhold som artikkel 17, men det
er mulig at landene skjerper inn lengden
for maks tid for utsendelser på grunn
av innføringen av 24 månedersregelen i
utsendelsestilfellene. Dette blir i så fall
avklart gjennom praksis. I så fall inne-
bærer det at norske arbeidstakere som
sendes på arbeidsoppdrag innen EØS, i
fremtiden må belage seg på å bli omfat-
tet av arbeidslandets lovgivning i større
grad enn i dag.

KONSEKVENSER

Opphør av norsk trygdmedlemskap inne-
bærer at man ikke har rett til ytelser fra
norsk folketrygd. Avgiftene, inkludert
arbeidsgivers eventuelle andel, skal beta-
les i det land hvor man er trygdet. For
pensjonsopptjening, vil det i fremtiden
kunne innebære at norske arbeidstakere
vil ha krav på pensjon fra flere stater.
Dette reiser særskilte utfordringer knyt-
tet til harmonisering av pensjonsopptje-
ning, hvor en skal fremme kravet om
pensjon herunder hvilken stat som skal
utbetale pensjon.

Arbeidsgivere som benytter interna-
sjonal arbeidskraft, må vurdere i hvilket
land man eventuelt skal legge egne
avgiftsforpliktelser.

**Kommentar: Erik Øxnevad Larsen,
advokat og partner i Tax & Legal,
Deloitte Advokatfirma AS**



Trygdeavtaler avgjør
hvilke lands interne
regler som kom-
mer til anvendelse.
Selv om man fortsatt
er medlem i Norge
etter norsk rett, kan
altså trygdeavtalen
bestemme noe annet.
Ved motstrid «vin-
ner» trygdeavtalen
over folketrygdlo-
ven, skriver Erik
Øxnevad Larsen.
Illustrasjonsfoto:
iStockphoto

TRUBADUR-

WEEKEND



www.trubadurweekend.no

FESTIVALPROGRAM:



Torsdag 24. februar:
REIDAR LARSEN & ARNE SKAGE jr.
KL. 21.00 – HOLMEN BAR



Fredag 25. februar:
MARI BOINE
KL. 22.00 – HALL TOLL



Lørdag 26. februar:
MORTEN ABEL "akustisk" Support.
Jakob Håkon Band
KL. 22.00 – HALL TOLL

OPPLEV 25 KONSERTER PÅ 4 DAGER I STAVANGER NÅ I FEBRUAR

ONSDAG 23. FEBRUAR:

POOR EDVARD	kl. 20.30	STILLS
DANCE WITH A STRANGER	KL. 22.00	HALL TOLL

TORSdag 24. FEBRUAR:

ELG m/BAND	KL. 19.30	HOVMESTERN BAR
FRODE ALNÆS	KL. 19.30	HOLMEN BAR
ELIN FURUBOTN m/Gjester	kl. 20.30	STILLS
YNGVE gjør CORNELIS VREESVJIIK	KL. 21.00	HOVMESTERN BAR
REIDAR LARSEN & ARNE SKAGE jr.	KL. 21.00	HOLMEN BAR
THE CANOES	KL. 22.00	HALL TOLL

FREDAG 25. FEBRUAR:

VIDAR JOHNSEN	KL. 19.30	HOVMESTERN BAR
ELG/GRAEME DUFFIN/JJ GILMOUR	KL. 19.30	HOLMEN BAR
RYFYLKE VISEGRUPPE	KL. 19.30	MS SANDNES
STINA KJELDSTAD	kl. 20.30	STILLS
ESTHER O'CONNOR (UK)	KL. 21.00	HOVMESTERN BAR
BOBBY BARE jr. (US)	KL. 21.00	HOLMEN BAR
JAN EGGUM	KL. 21.00	MS SANDNES
MARI BOINE	KL. 22.00	HALL TOLL

LØRDAG 26. FEBRUAR:

Familielunch m/Ove Rocketroll	KL. 13.00-15.00	HALL TOLL
HANNE SØRVAAG	KL. 18.00	HOVMESTERN BAR
SVEIN TANG WA	KL. 18.00	HOLMEN BAR
ROBERT POST	KL. 18.00	MS SANDNES
JJ GILMOUR (UK)	KL. 19.30	HOVMESTERN BAR
YNGVE gjør CORNELIS VREESVJIIK	KL. 19.30	HOLMEN BAR
KAREN JO FIELDS	KL. 19.30	MS SANDNES
LEIF & KOMPISANE	KL. 21.00	HOVMESTERN BAR
WILLIAM HUT	KL. 21.00	HOLMEN BAR
TØNES	KL. 21.00	MS SANDNES
MORTEN ABEL "akustisk"		
Support. Jakob Håkon Band	KL. 22.00	HALL TOLL

Vi tar samfunnsansvar og støtter.



Billetter kjøpes på konserthuset, i skranken på Domkirkeplassen,
hos billettsservice, 7 Eleven, Narvesen & Posten.
Festival- og dagspass selges kun i begrenset periode.
Det er mulig å kjøpe billetter til enkeltstående konserter.

Priser fra kr. 200,- og oppover. ALDERSGRENSE 20 år.

www.trubadurweekend.no



Fredag & Lørdag VIP Nachspiel m/Erik Zahl Trio fra KL. 23.00 - MS SANDNES

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.

Vi finner den beste kandidaten
OSLO – STAVANGER

 **randstad**
Finance & Accounting | IT | Engineering



Terje Jørgensen jr. er ordfører i Eigersund kommune. Han representerer partiet Høyre.

KOMMENTAR

60—61

Muligheter i Dalane – vår sørligste region

Dalane er en geografisk stor region med 23.000 innbyggere i kommunene Bjerkreim, Eigersund, Lund og Sokndal. Vi har variert næringsliv, fantastiske boforhold og sentral beliggenhet bare en snau time med tog eller bil, til og fra sentrale Nord-Jæren.

Slik sett er vi absolutt en del av Stavanger-regionen, med felles bo- og arbeidsmarked. Stadig flere oppdager at de kan bo godt i Dalane for halve prisen!

Hovedutfordringen til Dalane ligger i selve mulighetene. Utfordringene er å få tilgang på nok kvalifisert arbeidskraft, nok kapital til å realisere alle mulighetene, men ikke minst å kommunisere mulighetene bedre utad.

For mange er det en godt bevart hemmelighet at vi har fire-fem forskjellige næringsklynger som driver internasjonalt, der flere av bedriftene er verdensledende.

Innen offshoreteknologi er hjørnesteinsbedriften Aker Solutions Eigersund tidlig ute og fremst i klassen med sin subseateknologi.

Den høyteknologiske maritime teknologiklyngen er den nest største av sitt slag i Norge, med mange hundre ansatte. De leverer verdensledende produkter og alle skipsnavigatører vil sannsynligvis i løpet av karrieren ha vært borti et kvalitetsprodukt fra Eigersund.

Dalane har en godt egnet geologi og bergverk drives flere plasser. Når dere bruker produkter av plast, maling eller papir, er det stor sjanse for at dette inneholder pigment fra Titania i Sokndal.

Jeg kan følge opp med den tradisjonsrike treindustrien, hvor NorDan, med

hovedkontor på Moi alene står for hvert andre vindu som leveres i Norge.

De fleste vet nok at Eigersund er store på fisk, som en av Norges største fiskerihavner. Men ikke alle vet at både Eigersund Fisk-konsernet og Eigersundgruppen har kontorer spredd langs hele kysten. Siste tilskudd er sistnevntes innovative løsning for å fange opp oljesøl, basert på trålteknologi.

I Dalane er det flere sauer enn innbyggere, uten sammenlikning for øvrig. Bjerkreim er landets største sauekommune. I tillegg har vi Norges største storfeskteri, juicefabrikk og hele Rogalands bryggeri, Berentsen Brygghus. Når en ser Dalane sin grønne og blå åker i sammenheng, vil jeg påstå at vi er en vesentlig bidragsyter til Matfylket Rogaland!

Fornybarklyngen vår er under utvikling i fast takt mot å gjøre Dalane til fornybarregionen. Vi har ambisjoner om å tidoble vår grønne energiproduksjon gjennom vann- og vindkraftutbygging. Det skal investeres sju-åtte milliarder kroner i vindenergi i årene som kommer og fem av 12 vindkraftanlegg som skal realiseres i Norge ligger i Dalane.

Bjerkreim vil bli største vindkraft-

kommune i landet, hvor også Rogaland Energisenter er under utvikling. Det er naturlig og gledelig at de samarbeider med Dalane videregående skole, som har fått godkjent landets første undervisningsopplegg for vindmølleteknikere.

Dalane Lokalmedisinske Senter har blitt et utstillingsvindu for samhandling og gode lokale løsninger. Ikke minst suksessen med hjemmebehandling av kolspasienter har blitt lagt merke til. Kolskofferten skal videre brukes for pasienter med hjerteproblemer. Det eneste som er synd er at vi måtte hente kofferten fra Danmark. Her burde et samlet Rogaland vært i spissen og tatt en posisjon. Med aktører som iPark, Lærdal Medical, UiS, SUS, Iris, elektronikkbedrifter og Lyse med sin Altibox, burde alt ligge til rette for at Rogaland kan ta del i det enorme og kommende markedet for innovative, teknologiske helsetjenester.

Som opplevelse er Dalane absolutt en mulighet. Det blir satset stadig mer på reiseliv, hvor vi enda har et stort unyttet potensial. Den UNESCO godkjente Magma Geopark og ikke minst det planlagte Jøssingfjordsenteret er viktige brikker i så måte.

Handelsbyen Eigersund blir oppdaget av stadig flere. Først og fremst på grunn av hyggelig og kvalitetsbevisst service, men også på grunn av alle attraksjonene og opplevelsene en får på kjøpet, enten det er visefestival, ølfest eller annen moro.

I den forbindelse vil jeg fremheve Julebyen, som virkelig har skapt godt omdømme og dratt folk til Dalane. Det er også hensikten. Folk fra Dalane bruker hele fylket og vi ønsker at hele fylket skal ta del i mulighetene hos oss. Det er når vi står sammen at vi er best. Tiden da Dalane er seg selv nok er for lengst over. Vi er absolutt en del av bo- og pendlemarkedet i Stavanger-regionen. Derfor er mulighetene i Dalane også deres muligheter!

Terje Jørgensen jr.

Totalleverandør innen digitaltrykk!
Vi sørger for design, produksjon
og distribusjon – alt på et sted!

www.kgfosshagen.no



kort & godt
F O S S H A G E N

Berlitz®



**En sikker investering i deg selv
- ta et språkkurs i dag!**

**www.berlitz.no
907 97 431**

Best på arbeidsplassergonomi

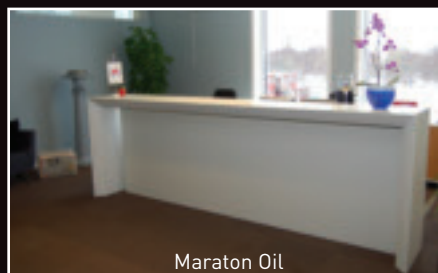
- Ny kontorpult?
- Nye møteromsmøbler?
- Planløsning og møblering av store kontorbygg?
- Eller bare hjelp til å stille inn kontorstolen?



Kontormøbler med funksjon & design

www.ergonomikonsulentene.no • telefon: 51 95 89 80

Vi møblerer for næringslivet



Maraton Oil

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



Pål Jacob Jacobsen

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

Språk er marked

Europakommisjonen har satt som mål at ungdom i EU skal lære minst to fremmedspråk på skolen. Den økonomiske krisen har tydelig vist at denne målsettingen er riktig, ettersom jobben nødvendigvis ikke finnes i hjemlandet.

De siste årene før krisen i 2008, flyttet årlig over 15.000 unge franskmenn til Storbritannia og Irland. De hadde – i motsetning til tidligere generasjoner – lært seg engelsk og flyttet dit hvor de beste jobbene fantes. De var flinke og mobile slik som EU ønsker seg.

Finanskrisen har slått hardt mot både Storbritannia og Irland, og her fin-

nes nå hverken jobber for briter eller franskmenn. Vekst og jobber finner man i Tyskland, som igjen vokser så det knaker. Men her hjelper det ikke med engelsk, fransk eller spansk. Nå er det de som lærte seg tysk som kan komme seg bort fra det stillestående franske eller spanske arbeidsmarkedet.

Europa har et indre marked med fri bevegelse, men store forskjeller i konkurransekraft, vekst og arbeidsløshet – noe som stiller nye krav til innbyggernes mobilitet. Det åpne arbeidsmarkedet i Skandinavia har lenge vist hvor bra mobilitet kan fungere om man forstår hver-

andres kultur og språk – men Europa er mer komplisert.

Norske ungdommer behøver i dag ikke lære språk for å finne jobb, men næringslivet er mobilt og for dem gir språk tilgang til nye markeder. Derfor nytter det ikke å slappe av når det gjelder fremmedspråkene.

At man både på rogalandskoler og UIS har liten etterspørsel etter andre språk enn engelsk og kanskje spansk, kan på sikt få konsekvenser for konkurransekraften til næringslivet.

SPV.NO TLF 05555

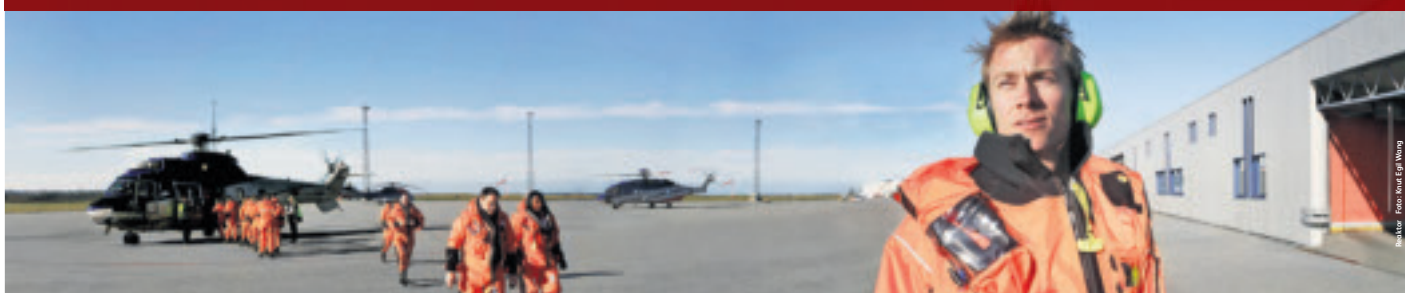
EIENDOMSMEGLER VEST

FRENDRE FORSIKRING

NORNE SECURITIES

BRAGE FINANS

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 fjorden og 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 tjenester og betingelser er de fleste banker like som to dråper vann. 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. Siden 1823 har vi gitt deler av årsoverskuddet til verdiskapende formål på Vestlandet. Takket være klok bankdrift utgjør dette 255 millioner kroner de siste fire årene.

Vi er herfra. Det gjør en forskjell.



NÆRINGSLOKALER

– Vi har alternativene

www.ogreid.no



ØGREID
Øgreid Eiendom AS



Næringslivets nettverk

Kontakt oss for:

- Medlemskap
- Annonse i Rosenkilden
- Webannonser og bilag
- Leie av Rosenkildehuset
- Deltakelse på møter
- Ressursgruppene
- Administrative tjenester
- ATA Carnet
- Certificate of Origin
- Medlemsarrangementer
- Internasjonale prosjekter
- Int. Network of Norway
- Næringspolitiske spørsmål
- Nyhetstips

Markedsfør din bedrift med annonsering i Rosenkilden!

www.rosenkilden.no



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

Siri Skaar,
styreleder i
Næringsforeningen.



Nu går alt så meget bedre?

På årets Solamøte var stemningen merkbart optimistisk.

Konjunkturbarometerets piler peker hyggelig oppover og regionens bedrifter ser positivt på de kommende år. Men det var flere av innlederne som oppfordret til forsiktighet rundt optimismen, og minnet om viktigheten av fortsatt nyskaping.

«Går det godt for Rosenberg, så går det godt for Stavanger» het det før. «Går det godt for Stavanger-regionen, så går det godt for Norge» var Trond Giskes nye slagord. Stavanger-regionen er kåret til landets beste næringsregion, og Giske snakket varmt om regionens evne til nyskaping, og hvordan regionens næringsliv på mange måter spiller de nasjonale satsingsområder. Rogaland er derfor en viktig måleindikator for hvordan det går med kongeriket.

Han trakk imidlertid også inn begrepet «Velstandsfellen», og påpekte viktigheten av ikke å hvile på sine laurbær, men stadig søke nye løsninger. Hvis vi slutter å være innovative klarer vi ikke å opprettholde og finansiere vårt eget velstandsnivå. Velstandsfellen er ikke et ukjent begrep for økonomene og markedsteoretikerne. Effekten kan illustreres ved en undersøkelse et sveitsisk universitet gjorde for noen år siden. De spurte studenter i vekstland utenfor Europa hvilke ambisjoner de hadde. «Work hard, get rich», var svaret. Det kjente ikke deres egne, sveitsiske studenter seg igjen i,

hvert fall ikke det der med «work hard». Men rike, det ville de bli. Sveitsiske barn kjente seg ikke igjen i det heller, de ønsket seg ingen av delene. De hadde det jo bra som det var. Jeg ser ikke bort fra at mange av oss kjenner oss igjen i denne siste beskrivelsen, og det er her faren for å bli akterutseilt ligger.

NHOs Hallvard Ween minnet om at selv om pilene nå peker oppover, så er det de færreste trær som vokser inn i himmelen, og undersøkelser viser at det tar lang tid å komme på rett kjøl igjen etter en finanskrisen – mye lenger enn man skulle tro. Det holder ikke å vurdere situasjonen her hjemme, vi må hele tiden holde øye med hva som skjer i Europa og resten av verden. Hovedtema for møtet var da også «Rogaland – globale utfordringer», og vi burde ha et godt utgangspunkt om vi støtter oss på NHO-direktør Bernanders oppsummering av rogalendingene: Rogaland – med ryggen mot Norge og blikket mot verden!

I USA har (over-)ambisiøse foreldre begynt å sende barna sine på opplæring i mandarin nesten før de lærer å

snakke morsmålet sitt. Egne «kinesiske barnehager» lærer amerikanske barn å snakke kinesisk – helst før de fyller tre år – for å gi dem et konkurransefortrinn i sine framtidige karrierer. Det høres kanskje litt ekstremt ut, men er likevel et eksempel på nytenking og et forsøk på å tilpasse seg en verden i endring. Det er opplest og vedtatt at det er i BRIC-landene (Brasil, Russland, India og Kina) den største veksten vil komme framover, og Giske påpekte viktigheten av at disse markedene blir åpnet for norsk næringsliv. Et av våre industrielle fyrår – Elkem – er nettopp solgt til Kina, og kanskje er det en amerikaner med flytende kinesisk på CV-en som leder Elkems hovedkontor i Vesten om noen år?

I Europa har vi de siste månedene sett fortvilelse og opptøyer, økonomiske reformer og økt arbeidsledighet. Det er mange skjær i sjøen, så vi må fortsette å legge stein på stein, som man alltid har gjort i denne regionen, og ikke slå oss til ro med at landet allerede er bygget.

Konferansehotellet på Rennesøy

2 konferanserom - ett for 25 og ett for 50 personer (70 med kino-oppsett)

Flotte grupperom ute på de moderne leilighetene.

26 doble rom i leiligheter og hotellrom.

Kun 30 min. med bil fra Stavanger.

Sjekk mer - www.fjordbris.no

tlf. 90 87 67 07



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK





Kjetil Ravnås
Ny interaktiv
designer i pro-
contra

Kjetil Ravnås (30) er siste tilskudd i procon-
tras interaktive avdeling. Ravnås er ansatt som
interaktiv designer. Han
skal jobbe med design,
implementering, motion
graphics og all slags
multimedia. Han har en

bachelor i media, IKT og design fra Høgskulen i Volda og har
studert animasjon, multimedieproduksjon og lyd ved Melbourne
Institute of Technology. De siste tre årene har han jobbet som
multimediedesigner og grafisk designer i Moment.



**Kjersti Søyland
Bye**
Ny salgssjef ved
Grand hotell

Kjersti Søyland Bye er
ansatt som salgssjef ved
Grand hotell i Egersund.
Kjersti har grunnutdan-
ning innen samfunnsfag,
kultur og media. De siste
årene har hun vært dag-
lig leder i eventfirmaet
Dalane Opplevelser og

gjennom dette arbeidet tilegnet seg god kunnskap om bedrifts-
markedets behov ved kurs og opplevelser. Det kommer godt
med når hun går inn i ledergruppen og har ansvaret for salg av
kurs og konferanser til Egersund.



Ina Svensen
Ny konsern-
regnskapssjef i
Skanem

Ina Svensen er ansatt
som konsernregnskaps-
sjef i Skanem AS. Ina
har over ti års erfaring
innen regnskap og con-
trolling. De siste fire
årene har hun jobbet for
TDW Offshore Services;
to år som regnskapssjef
og to år som økonomi-

sjef. Ina har en bachelor i Business Administration med spesia-
lisering innen økonomi og investeringsanalyse. Skanem AS er
en av Europas største produsenter av selvklebende etiketter og
har over 1100 ansatte og 14 fabrikker i åtte land. Konsernsjef er
Ole Rugland og hovedkontoret ligger i Stavanger.



Anette Hamre
Ny hovedlærer
hos Norges
Kreative
Fagskole

Anette Hamre (30) er
ansatt som ny hoved-
lærer for Interiør
hos Norges Kreative
Fagskole (NKF) avde-
ling Stavanger. Hamre
tiltrer 1. april. Hun er
interiørarkitekt (BBE.Int.
Arch.QUT) og medlem

i NIL (Norwegian architects and interior furniture-designers
Association). Hun kommer fra stilling som leder for interiørar-
kitektene hos Arkidea AS. Hun har erfaring fra større bygge- og
utviklingsprosjekter, både nasjonalt og internasjonalt. Et sterkt
ønske om å formidle kunnskap var en viktig grunn til at hun tok
denne jobben. Anette var skoleåret 2009/2010 tilknyttet NKF
Stavanger som faglærer.



**Torild Izzard
Aukland**
Ny senior råd-
giver og part-
ner i AMBIO
Rekruttering

Torild Izzard Aukland
er ansatt som senior
rådgiver og partner i
AMBIO Rekruttering AS.
Torild kommer fra stil-
ling som Vice President
HR & Offshore Personell
i Aker Well Service, og
vil for mange være et
kjent navn og ansikt fra

Statoil, Saga og Conoco hvor hun har solid erfaring innen inn-
kjøp og kontrakt via Dovre International i 15 år. Hun bringer med
seg solide kunnskaper og nettverk fra oljeservice og operatør-
bransjen og skal ivareta våre gode kunde- og kandidatrelasjoner
innen rekruttering til faste stillinger mot olje, energi og gass.



David Ottesen
Ny administ-
rende direktør i
Risavika Havn

David Ottesen er ansatt
som administrerende
direktør i Risavika Havn
AS. Ottesen følger etter
John M. Lunde, som
slutter etter rundt fem
år i stillingen som admi-
nistrerende direktør.
Ottesen starter i sin nye
stilling 1. april. Ottesen

er gift, har tre barn, er 59 år og bosatt i Tananger. Ottesen har
brukt mesteparten av sitt yrkesaktive liv i oljeindustrien, både
lokalt og internasjonalt. I de siste fem år har han vært tilknyttet
Ziebel AS som han var med å grunnlegge i januar 2006. Ziebel
arbeider med brønntechnologi og har hovedkontor i Tananger
med avdelinger i Aberdeen, Muscat og Houston. Før dette
arbeidet Ottesen 28 år i Baker Hughes-systemet, 13 av disse
internasjonalt. Han hadde ledende stillinger i selskapet i Norge,
Aberdeen, Houston og Dubai. I sin tid som leder i Norge på
90-tallet, var Ottesen engasjert i NPFs og OLFs styrer og ble i
2000 utnevnt til Oilman of the Year av Stavangeravdelingen av
SPE (Society of Petroleum Engineers).



**Tommy Emil
Karlsson**
Ny byggeleder i
Epcon

Epcon AS har ansatt
Tommy Emil Karlsson i
fast stilling som byggele-
der. Karlsson er ingeniør
fra Sverige og har tidli-
gere arbeidet i Strukton
i forbindelse med dob-
beltsporet Stavanger-
Sandnes og jobber nå

som byggeleder ved Tine sitt nyanlegg i Hå kommune.



**Renate
Hjørnevik**
Ny markeds-
koordinator i
Compendia

Renate Hjørnevik er
ansatt som markedsko-
ordinator i Compendia.
Renate har en bachelor i
markedskommunikasjon
fra Handelshøyskolen
BI Stavanger, og
kommer fra en stil-
ling som Marketing

Communication Specialist i Baker Hughes.



**Ole Morten
Faltinsen**
Ny prosjekt-
leder i adsign
reklamebyrå

Ole Morten Faltinsen er
ansatt som prosjektleder
web i adsign reklame-
byrå. Ole Morten har
på kort tid bygget opp
en voksende portefølje
innen webutvikling i eget
firma, Altinett AS. Han
har også erfaring med

outsourcing av web- og applikasjonsutvikling. Fra sitt virke i
Altinett tar han med seg flere spennende prosjekter inn i adsign
som vil bidra til et unikt og enda bredere tjenestespekter ut mot
våre kunder.



Stine Therese Nærland
Ny Art Director
i adsign rekla-
mebyrå

Stine Therese Nærland er ansatt som ny Art Director i adsign rekla- mebyrå AS. Nærland skal også jobbe som designer. Hun gikk ut fra Westerdals School of Communications sommeren 2009. Derfra har

hun erfaring fra skolens eget designstudio, Studio 3. Via Studio 3 var hun med på å vinne gull i kategorien Art Director, i studentmesterskapet innenfor kreativ kommunikasjon, Gullkalven. Videre har hun jobbet som designer hos Playdesign AS. Stine skal hos oss ha fokus på kreativitet, ide- og konseptutvikling.



Edvard Aarsland
Ny seniorrådgiver
i Melberg Partners

Edvard Aarsland (33) er ansatt som seniorrådgiver Corporate Finance i Melberg Partners AS. Aarsland er utdannet sivilingeniør i industriell økonomi, har en mastergrad i ledelse og strategi og er autorisert

finansanalytiker. Han har arbeidet ti år i ulike stillinger innenfor bedriftsmarked i SpareBank 1 SR-Bank og kommer nå fra SpareBank 1 SR-Markets der han har arbeidet med Corporate Finance. Melberg Partners AS har konsesjon som verdipapirforetak og tilbyr spisskompetanse innenfor virksomhetssalg, oppkjøp, fusjoner, eierstrategier og øvrig finansiell og strategisk rådgivning med særlig fokus på olje- og gassindustrien.

Mosaïque ble etablert i 2001 og har vokst til å bli en av de største aktørene innen headhunting. Vi rekrutterer for det meste til olje- og gassbransjen, IT og stillinger relatert til salg og markedsføring. Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere og mellomledere, til bistand i rekrutteringen av fagspesialister og juniormannell.

EN NY VIKTIG BRIKKE TIL MOSAIQUE

VI LYKKES SAMMEN MED VÅRE KUNDER

Det å opparbeide en god forståelse for våre kunders behov gjennom tett samarbeid gjør at vi også kan være i forkant i forbindelse med deres ekspansjon. Et tett samarbeid setter oss i stand til å identifisere kandidater i forkant, noe som gjør det mulig å oppbemanne med rett kompetanse veldig raskt. For å møte behovet hos våre kunder, søker vi derfor etter



SENIOR RÅDGIVER INNEN OLJE, GASS OG ENGINEERING

Mosaïque har hatt en kraftig vekst det siste året, og personen vi nå er ute etter vil ha en sentral rolle hos oss og vil jobbe med spennende og utfordrende prosjekt hos en rekke aktører på norsk sokkel.

Har du god kjennskap til fagdisiplinene innenfor oljeleting og utvinning? Har du et godt kontaktnettverk? Har du lyst til å utvikle deg i en ny retning innenfor HR? En formell bakgrunn fra universitet og erfaring fra salg- eller konsulentvirksomhet er en fordel. Mosaïque tilbyr gode betingelser, dynamisk og spennende miljø og stor innflytelse på egen arbeidssituasjon.

For mer informasjon se www.mosaicque.no eller kontakt daglig leder Roar Dybing på telefon 51 85 41 60 eller 976 93 096.



MOSAIQUE
Headhunting

Rosenkilden distribueres til private og offentlige virksomheter i Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Jæren og Ryfylke.

Priser 2011: (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:

Espen Yung Svendsen på telefon: 51 51 08 85 eller e-post: svendsen@stavanger-chamber.no.

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 14. februar
Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



ARRANGEMENT MED GOD SMAK

Buddhas tykke mage skal bringe stor lykke. Vi er opptatt av lykkelige mager og tilbyr derfor en meny basert på lokale råvarer av topp kvalitet. Temakonferanse? Vi tilpasser gjerne menyen til ditt arrangement!

Se lykkebringer.no for månedens tilbud!



stavanger forum
stavangerforum.no

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige