



På vei mot lederskifte

Harald Minge blir Jostein Solands etterfølger som ny administrerende direktør i Næringsforeningen. - Jeg går til denne jobben med gnist og entusiasme, men også med en stor porsjon ydmykhet, sier Minge.

Side 16, 17, 18 og 19

På bunn i studentboliger

Ingen andre universitetsbyer i Norge har så få studentboliger per student som Stavanger. Nå vil Næringsforeningen bidra til at regionen samles for å få fart på utbyggingen.

Skåber åpner Kvinneplassen

Linn Skåber holder hovedforedraget "Kvinner vil og kan – men gidder vi?" når Næringsforeningens nye kvinnesatsing lanseres fredag 13. mai. Kvinneplassen er en helt ny arena for kvinner i næringslivet.

Sammen mot mc-kriminalitet

MC-kriminalitet ekspanderer i Stavanger-regionen. Nå vil Stavanger kommune og Næringsforeningen samarbeide om en felles strategi for å hindre at de kriminelle mc-klubbene får ytterligere fotfeste.

	32	I mars var Stavanger Symfoniorkester (SSO) på turné i USA, med totalt fire konserter i New York og Pennsylvania. Konserten i Carnegie Hall 23. mars ble kronen på verket, hvor 2073 billetter ble revet bort.	38	Et hotell på Nesflaten, et sted med 80 boliger som huser snaue 300 sjeler, virker usannsynlig. Et sted der ingen skulle tro at det kan drives hotell. Det er dette som ligger i bakhodet vårt der vi entrer Energihotellet, vårt nyeste medlem i Næringsforeningen.
42	Bergverksindustri er ikke det vi først og fremst forbinder med Rogaland. Det er olje og gass, landbruk og mat. Men vi skal ikke lenger enn til NorStone på Tau og i Årdal før det er meget klare tegn på bergverkindustri. Dalane-regionen med Titania er et annet kroneksempel.	52	Compendia AS ble i 2011 kåret som topp fem i Norge av stiftelsen Great Place to Work. I høghuset på Jæren sitter 30 medarbeidere som vil bli verdens beste på trivsel. De vet at trivsel gir økt livskvalitet og økt verdiskaping.	

Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. Redaktør: Harald Minge. I redaksjonen: Egil Hollund, Erik Lindboe, Egil Rugland, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Felix Laate. 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. Forsidefoto: Eirik Anda/BITMAP. Fotografer: Hild Bjel-land Vik, Eirik Anda/BITMAP. Årgang:18. Redaksjonen avsluttet: 20. april 2011.

INNHold

HUSLY FOR STUDENTENE FØRST	3	ENKELT OG MELDE SEG PÅ SYKKELLØFTET	36
OM RYFYLKE – EN JOKER OG ET ESS...	4	FOR DIN BEDRIFT	
KUN ÉN AV TI HAR STUDENTBOLIG	6	DET ENERGIGIVENDE HOTELLET	38
- FRYKTET DE HØYE UMLEIEPRISENE I STAVANGER	11	HJØRNESTEINBEDRIFTENE I RYFYLKE	43
SLIK VIL STAVANGER-POLITIKERNE LØSE		NYTTIG GUIDE FOR NÆRINGSAREALER	47
BOLIGKRISEN FOR STUDENTENE	12	GLAD I GLADMAT	49
ØNSKER ALTERNATIVE LØSNINGER VELKOMMEN	15	COMPENDIA – VERDENS GILDASTE ARBEIDSPASS?	53
- MÅLET MÅ VÆRE Å BLI BEST	15	VEKSTSELSKAPER I ROGALAND	56
HØYREHÅNDEN OVERTAR I NÆRINGSFORENINGEN	17	TO RASTLØSE OPTIMISTER INVITERER TIL	
HUN VIL UTVIKLE REGIONENS VIKTIGSTE NETTVERK	21	DUGNAD FOR RISAVIKA	59
- SAMARBEID OG STERKE FAGMILJØ	21	SAMMEN FOR UTBEDRING ÅLGÅRD-SØGNE	60
HUMORDRONNINGEN ÅPNER KVINNESATSING	22	KVANTITET, KVALITET OG MULIGHET	61
RULLER INN I STAVANGER-REGIONEN	24	MÅLSULTEN NEVLAND UTFORDRER NÆRINGSLIVET	62
- NÆRINGSLIVET MÅ FORBEREDE MC-INVASJON	26	JOBBER FOR REGIONENS VIKTIGSTE NÆRING	64
FØRSTE STORSENTER NORD FOR		KOMPETANSEDELING GIR RESULTATER	65
TJENSVOKKRYSSSET	29	STAVANGER2008 FORTJENER MER SKRYT	67
FRA BJERGSTED TIL CARNEGIE HALL	32	MANGFOLDET I NÆRINGSFORENINGEN	69

Husly for studentene først

Næringsforeningen vil jobbe for at Stavanger skal ha landets beste og gunstigste botilbud til studenter. For en studentby som har den dårligste dekningen av alle landets universitetsbyer, er det litt av en utfordring.

De ulike framtidsscenarioene som er laget for Stavanger-regionen har ett fellestrekk: Dersom vi ikke klarer å sikre tilgangen til kvalifisert arbeidskraft, er vi ille ute. At vi lykkes som universitetsby er en helt avgjørende suksessfaktor. Det handler om regionens omstillingsevne, den viktigste utfordringen i årene vi nå går inn i.

Fra utsiden kan det riktignok virke som intern konflikthåndtering er Universitetets yndlingsbeskjeftigelse, men innimellom slagene fokuseres det på forskningsaktivitet, faglig bredde og undervisningskvalitet. Det blir fokusert sterkt på vekst, og siden 2004 har da også antallet studenter økt med 18 prosent. UiS er inne i en positiv utvikling når det gjelder søknader og tilstrømming av studenter. Dette er viktig og bra for regionen. Konkurransen om studentene blir imidlertid enda tøffere i framtiden.

Spørsmålet er imidlertid hva som i øyeblikket er den viktigste utfordringen og den fremste trusselen mot at vi skal lykkes som studentby? Vi tror det handler om basisbehovene – om å leve og bo. Noen hindringer må ryddes av veien, og det må skje fort. Kombinasjonen av et overopphetet boligmarked og landets dårligste studentbotilbud kan bli vår bane.

For: Det finnes ingen universitetsby i nasjonen som har dårligere dekning av studentboliger enn Stavanger. Kun én av ti studenter får boligtilbud, mens behovet i dag er minst det dobbelte. Fortsetter universitetet å vokse i tråd med ambisjonene, øker også behovet for studentboliger. Og fortsetter det høye prisnivået i boligmarkedet, gjør det situasjonen enda mer prekær. Studentene i Stavanger er også de som er minst fornøyd med botilbudet, viser en undersøkelse utført av TNS Gallup. Rosenkilden har snakket med flere tilreisende studenter som sterkt vurderte å finne seg en annen studentby på grunn av prisnivået. En annen tilbakemelding var at studentene ikke er ute etter luksus, men at de godt kunne dele både bad og kjøkken dersom de fikk tilgang til rimelig bolig.

Det koster 600.000 kroner å bygge en studentbolig. 250.000 kroner av dette er direkte støtte fra staten. Resten lånefinansieres. Månedsprisen for en student blir da 4000. Det kunne vært

bygget mer, men da måtte hele beløpet vært lånefinansiert – og dermed hadde leieprisen økt med nesten 50 prosent. Da begynner det å bli dyrt for studentene. Argumentet mot å gjøre det slik, er også frykten for at staten trekker støtten dersom studentboliger realiseres uten støtte.

Det viktige er nå at det blir tatt et initiativ for at regionens relevante aktører kan koordinere en tiltaksplan for å få fart på utbyggingen. En rekke tiltak er aktuelle. Helt grunnleggende er det at den generelle byggeaktiviteten i Stavanger-regionen trappes opp, og dialogen som har vært mellom Stavanger kommune og Næringsforeningens medlemsbedrifter innenfor bygg og anlegg ser ut til å gi resultater. Kanskje kunne kommunen i et slikt samarbeid mellom det offentlige og private vurdert andre typer boliger tilpasset studenter? Slike tilbud vil også bidra til å dempe presset på det generelle boligmarkedet.

Videre bør man definitivt ta dagens monopol på bygging av studentboliger opp til ny vurdering. Dersom den offentlige støtten kunne vært bevilget til Næringsforeningens medlemmer innenfor boligutvikling, er det god grunn til å tro at vi ville sett både høyere tempo og mer kreative løsninger. Bevillingene fra staten kunne med hell vært økt til 50 prosent, og det blir ikke bare Universitetets, men hele regionens oppgave å legge press på regjeringen for å få opp bevilgingsrammen. Argumentasjonen fra oss i Vest bør være god nok. At landets fremste verdiskapningsregion får inn kompetanse som sikrer omstilling og videre suksess er i hele nasjonens interesse.

Næringsforeningen inviterer regionen til å ta denne dialogen. Utfordringen er et felles anliggende, og det er avgjørende at alle aktørene stiller opp. Spesielt er det viktig at alle regionens kommuner involverer seg, for dette er ikke en Stavangersak alene. Sandnes har også et betydelig uutnyttet potensial som studentby, og bør legge til rette for flere studentboliger. Forutsetningen er selvsagt et adskillig bedre kollektivtilbud mellom byene.

Det framtidige kompetansebehovet gjelder hele regionen, og vi er alle en del av løsningen.

Næringsforeningen inviterer regionen til å ta denne dialogen. Utfordringen er et felles anliggende, og det er avgjørende at alle aktørene stiller opp.



Wow!!

Ja herr direktør,
vi har flyttet til
Ryfylke!

STAND

Om Ryfylke – en joker og et ess...

Vi sitter på verdens grønneste grein her i regionen. Nå knirker det i greinen. Er den i ferd med å brekke? Boligprisene skremmer potensielle tilflyttere bort? Skal vår utrolige vekst bli vår egen bane? Hvordan kan vi gjenskape et boligmarked som trekker ny arbeidskraft til regionen? Eller har vi vokst oss inn i en boligbølge som vi ikke kommer ut av? Vi som lever i noen av Norges beste vertskapskommuner og topper NM i verdiskaping å etter år...

Vi har imidlertid snart både en joker og et ess – hvis vi spiller kortene rett – nå! Vi får en firefelts motorvei til Solsiden av Ryfylke – til nye arealer for boliger og næring. Der alle gode krefter i regionen må samles om å skape en ny type urban trivsel – med bolyst og virkelyst som mål. Ryfast – er jokeren som åpner vårt nye «ess-område». Slik vil vi kunne trekke de beste hendene og hodene til vår region, på solsiden av Ryfylke.

VERN MOT VEKST

Urbaniseringen på Nord-Jæren går fort. Sandnes og stasjonsbyene på Jæren vokser hurtigere enn noen andre områder utenfor Oslo. Dagens trend vil forsterkes: Folk flytter sørover – langs Rv 44 og Jærbanen – gjennom landets beste landbruksjord: Brynebyen er sentrum «Midt i matfatet». Ingen steder får bøndene mer ut av jorda. Ingen steder bygges matjordene raskere ned. I fjor ble nye 1.369 mål lagt under asfalt og betong. Året før 1.900. I løpet av neste 30 år vil et areal tilsvarende all dyrket jord i Time kommune forsvinne. Et helt matfat tømmes...

Veksten har sin pris. Boligprisene går til himmels. Stavanger har landets dyreste boliger. Boligproduksjonen har de siste årene ligget på et lavmål. Mangelen på arealer er en skikkelig utfordring. Veksten i regionbyen skal styres mot Sandnes Øst. Men her mangler infrastrukturen: en kryssning av Gandsfjorden og videre utbedring av Rv13 og E39 mot Ålgård må på plass. Sandnes makter ikke å ta disse prosjektene alene. Byutviklingen mot øst har tidligere ikke akkurat skapt den store begeistringen, kan boligprodusentene opplyse – sikkert mye på grunn av dårlig infrastruktur.

EN JOKER

Ryfast kommer. Alt ligger til rette for at Stortinget sier ja til Ryfast neste høst, og at arbeidet kommer i gang året etter. Tre år senere vil vi kunne kjøre på en firefelts motorvei fra Kannik til Solbakk. De om lag 12 km vil kunne gå unna på åtte-ti minutter – omtrent samme tid som en bruker fra Sentrum til Mariero eller Madla i dag.

Ryfast ligger ikke inne i planene for den langsiktige byutviklingen på Nord-Jæren. Derfor kommer prosjektet som en joker i vår framtidige urbanisering. Den åpner for områder som ikke kolliderer med jordvernet. Her er utmark og natur så det holder – i begge retninger fra Solbakk mot Oanes i sør og Hjelmeland i nord. I en av Norges flotteste topografier. På solsiden av Ryfylke – med fjordbassenget mot vest og høgfjellet mot øst.

Når Ryfast står ferdig, kan det nære Stranda-landet by på bokkvaliteter og næringsområder som få – om noen andre – regioner her i landet. Tett opp til et storby- og opplevelsessenter.

ET ESS

Ryfylke vil kunne tilby en helt ny retning for urbanisering, Og dette haster. Nedbyggingen av landbruksjorda i vår region vil vi helst ikke registrere selv. Fordi vi ønsker å bygge og skape våre arbeidsplasser i vårt eget nærmiljø. Men jorda på Jæren er et nasjonalt felleseie. Om vi selv ikke tar rev i seila, er det andre som vil sørge for å la seilene falle.

Om 40 år er Stavanger utbygd – ved fortetting og nedbygging av gjenværende arealer. Presset vil komme langs de tunge kommunikasjonsaksene i regionen. Langs dobbeltsporet mellom Sandnes og Stavanger skal det bygges tettere og større. Det er for lengst bestemt og må til for å forsvare investeringene i miljøvennlige kollektivårer. Disse fører oss inn mot nye områder som er omkranset av matjord.

Hva skjer den dagen dobbeltsporet forlenges til Eigersund? Vil det bli stasjonsbyene på Jærbanen som skal ta veksten? Kommunene Klepp, Time og Hå er til sammen på størrelse med Stavanger etter krigen. Og de ligger der midt i matfatet. Sammen med Sola og Randaberg som er blitt større enn Haugesund. Konfliktene kommer til å stå i kø. Kommunene vil vokse, mens staten vil verne. For med dagens boligunderskudd flytter folk fra Stavanger – og etter hvert Sandnes – stadig lengre ut i randkommunene. Der er det fortsatt boliger til overkommelige priser. Og er du vokst opp i en kommune, er det ofte slik at lysten til å bo der i framtiden er stor. Jærbanen og Rv 44 vil gi god kommunikasjon i år framover.

OG EN SUKSESS?

Ryfast vil kunne åpne for landets beste bomiljø – solvendt mot fjord og fjell. I Vågen i Stavanger betyr sol omsetning og skygge ikke. Restaurantene ligger på Solsiden – på rekke og rad, med uteservering langt utover det utelivet vi tidligere trodde var mulig.

Arbeidet med å tenke ny storbyutvikling må komme i gang. Regionbyen Stavanger-Sandnes må utvides til å gjelde solsiden av Ryfylke. Her er mulighetene mange: Hvordan kan en bygge urbane landsbyer – på flere steder samtidig. Slik at en unngår for mange boliger for fort og for tett – som på Tjensvoll? Med sosial uro som resultat. Hvordan kan en samlet region skape liv på dagens landsbygd slik at den vokser inn i storbyregionen. Fordi folk vil slå seg ned på trivelige steder – der de vil bo og arbeide. Hvordan kan en samlet region legge grunnlaget for en bolyst og virkelyst vi tidligere ikke har sett maken til. Med bolig og fritid i ett og samme hus – også tilrettelagt for fjernarbeid? Hvordan kan vi framstå som landets smarteste storbyregion? Ved å spille ut jokeren og esset...

John Staud

KRISE FOR STUDENTENE PÅ BOLIGMARKEDET

Kun én av ti har

Stavanger på bunn i Norge





studentbolig

Ingen andre universitetsbyer i Norge har så få studentboliger per student som Stavanger. Det er heller ikke noe annet sted i landet der studentene er så misfornøyde med boligtilbudet som i vår region. – Behovet for studentboliger er nok rundt det dobbelte av det vi kan tilby per i dag, forteller Øyvind Lorentzen, daglig leder i SiS bolig.



Tekst og foto: Egil Hollund

Det er SiS, Studentsamskipnaden i Stavanger, som bygger og eier studentboligene som tilbys de nesten 10.000 studentene i Stavanger-regionen. I forrige nasjonale oversikt var det 1032 senger, noe som gir en dekningsgrad på 11,2 prosent. Til sammenligning har Oslo 16,3 prosent, Bergen 13,6 prosent, Trondheim 14,4 prosent og Tromsø hele 27,4 prosent.

– Vi har bygget 169 nye boliger etter at denne oversikten ble utarbeidet, men samtidig har også antallet studenter økt. Så dekningsgraden har ikke økt veldig mye, innrømmer Lorentzen.

Det som gjør situasjonen ekstra alvorlig, er at tilbudet og prisene i det private markedet er dramatisk forverret siden Stavanger ble universitetsby i 2005.

Ifølge en undersøkelse av norske studenters helse og trivsel, gjennomført av TNS Gallup i fjor, kommer Stavanger dårligst ut av de store byene. I tillegg til kollektivtilbudet, er det særlig boligsitua-

KRISE FOR STUDENTENE PÅ BOLIGMARKEDET

sjonen som trekker ned. Mens det er 83 prosent av studentene som er fornøyde med boforholdene i Oslo og Trondheim og 81 prosent i Bergen, er det bare 77 prosent som sier det samme i Stavanger.

Når vi samtidig vet at rundt en tredjedel av de studentene som kommer til byen blir værende og representerer viktig og verdifull kompetanse, kan boligsituasjonen for studentene få konsekvenser for regionen på sikt.



- Slik situasjonen er i dag, tvinges for mange av studentene over i for dyre og for dårlige leiligheter og hus. Det er ingen god situasjon, mener Øyvind Lorentzen.

IKKE HELSVART

Nå er ikke situasjonen helsvart. Det er ferdigstilt 169 nye studentboliger på Ullandhaug i løpet av det siste året. 185 blir bygget ferdig før 2012 tikker inn. Disse er nøkterne, men samtidig moderne og kvalitetsmessig gode boliger som gir et fremragende bomiljø for de heldige som får tilbudet.

- Dette hjelper på. Men vi er avhengig av å bygge mellom 50 og 200 nye studentboliger per år fram mot 2020 for å kunne holdte tritt med den forventede utviklingen, og forhåpentligvis også øke dekningsgraden, sier Lorentzen.

Og slik sammensetningen av studentene er i Stavanger-regionen, med rundt 30 prosent utenbys fra, hadde Lorentzen helst sett for seg en dekningsgrad på rundt 20 prosent. Med dagens antall studenter, vil det si rundt 2000 senger. Selv med det som er bygget det siste året, og som ferdigstilles i år, mangler 600 for å nå dette tallet. Et bedre tilbud i boligmarkedet generelt kan bidra til å dempe behovet, mens en økning i studenttallet – og ikke minst i andelen utenbys og internasjonale studenter, vil bidra til det motsatte.

- Slik situasjonen er i dag, tvinges for mange av studentene over i for dyre og for dårlige leiligheter og hus. Det er ingen god situasjon, mener Lorentzen.

RIMELIG NOK

- Hva er den viktigste årsaken til at det ikke bygges mer?

- Vi har en god dialog med Stavanger kommune og det er så langt ikke man-

gelen på ledig areal som har stoppet oss. Først og fremst handler det om tilskudd og økonomi, forteller Lorentzen.

Stortinget har siden 2005 gitt tilskudd til bygging av 1000 nye studentboliger i året nasjonalt. Tilskuddet er på 250.000 kroner per enhet, og tildeles år for år. Det dekker ikke fullt halvparten av de rundt 600.000 kronene SiS trenger for å bygge én bolig. Resten finansieres ved hjelp av lån i Husbanken.

- Det betyr at vi opererer med en leiepris på rundt 4000 kroner i måneden, alt inkludert, for vårt nyeste tilbud. Dette mener vi ligger på smertegrensen for hva en student, som i utgangspunktet har utbetalt rundt 6500 kroner i lån og stipend per måned, er i stand til å betale, forteller Lorentzen.

BETINGET OPTIMIST

SiS bolig står fritt til å finansiere studentboliger slik de måtte ønske det, men 100 prosent lånefinansiering ville ifølge Lorentzen gitt en utleiepris på nesten 6000 kroner i måneden. Det mener han er for dyrt for de fleste studentene.

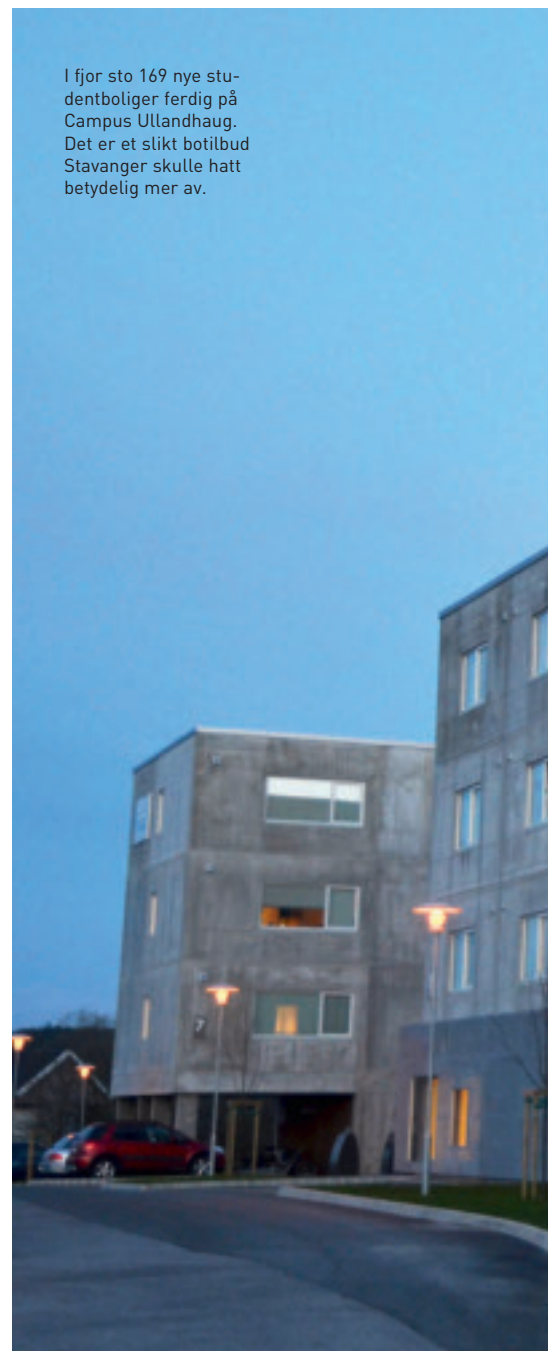
- Alternative finansieringsmodeller kan også bidra til at dagens statlige finansieringsordning uthules og i neste omgang forsvinner, sier Lorentzen.

Han ønsker derfor først og fremst at rammene for den eksisterende finansieringsmodellen økes, og at det lokalt presses på for at Stavanger får en stor nok andel av tildelingene.

- Jeg er betinget optimist og setter min lit til at myndighetene følger opp, slik at vi kan få bygget mer og gitt studentene i Stavanger-regionen det tilbudet de fortjener, sier Lorentzen.

Og han lover at det ikke skal stå på SiS bolig. Kommer pengene, kommer boligene også.

I fjor sto 169 nye studentboliger ferdig på Campus Ullandhaug. Det er et slikt botilbud Stavanger skulle hatt betydelig mer av.



- SiS bolig eier og driver studentboliger for studentene ved Universitetet i Stavanger, Den sosialpedagogiske høgskolen, BI Stavanger, Folkeuniversitetet i Stavanger, Kunsthøgskolen i Rogaland, Diakonhjemmet Høgskole, Misjonshøgskolen og Norsk Gestaltinstitutt – totalt nesten 10.000 studenter.
- Totalt tilbyr samskipnaden 1197 senger, fordelt på 876 boliger.
- Ved forrige telling hadde Stavanger en dekningsgrad for studentboliger på 11,2 prosent, mot 16,3 prosent i Oslo, 13,6 prosent i Bergen, 14,4 prosent i Trondheim, 12,9 prosent i Kristiansand og 27,4 prosent i Tromsø.
- Målet til SiS bolig er 2020 senger og 1587 boliger innen 2020.
- Studentsamskipnadene er regulert ved egen lov, baseres på obligatorisk medlemskap for alle utdanningsinstitusjoner på høyere nivå og er, sammen med studentboligstiftelser, de eneste som kan motta statsstøtte for bygging av studentboliger i Norge.



K487 FASETT

Salær, sykler eller leiligheter

Vi vet noe om din bransje.
Bytt til en bank som er nær og lytter til hva du sier.

 **Sandnes Sparebank**
Næringsliv

Telefon 51 57 57 80. www.sandnes-sparebank.no



Normann Oftedal
ass. banksjef
995 87 106

- Fryktet de høye utleieprisene



Andrea Nyeman (f.v.), Emilie Djupevåg, Maria Eriksen og Eivind Andås er blant de heldige 10 prosentene i Stavanger som har en studentbolig.

Før Emilie Djupevåg fra Bergen søkte studieplass i Stavanger, fryktet hun de høye prisene på leiemarkedet. – Jeg var i stuss om jeg i det hele tatt skulle søke studieplass i Stavanger og var veldig stresset da jeg fikk tilbud, forteller hun til Rosenkilden.

Som så mange andre, hadde hun lest og hørt om tilstandene på boligmarkedet i oljebyen Stavanger. Dermed var det med hjerte i halsen at hun først takket ja til en studieplass i fjor sommer.

– Jeg søkte alle studentboliger jeg kunne, og lette i det private markedet der prisene var ganske kriminelle dersom du ikke skulle dele bad og kjøkken med mange andre. Heldigvis ble jeg en av de heldige som fikk tilbud om studentbolig før studiestart, forteller Djupevåg.

NYTT TILBUD

Hun ble til slutt en av de lykkelige vinnerne på studentboligmarkedet som fikk tilbud i den nybygde Campus Ullandhaug. Der bor hun nå sammen med Eivind Andås fra Os, Maria Eriksen fra Bergen, Andrea Nyeman fra Frederikshavn i Danmark og rundt 120 andre studenter. Her har de eget hybelkjøkken og bad, totalt 18 kvadratmeter til rådighet. I tillegg er det felles oppholdsrom med større kjøkkenfasiliteter. For dette beta-

ler studentene 4000 kroner i måneden, inkludert strøm.

– Det er fint å bo her. Vi har det meste vi trenger i nærheten. Prisen er også akseptabel, selv om det ikke er så mye igjen dersom du skal leve på bare studielån og stipend, til sammen rundt 6500 kroner, konkluderer de i fellesskap.

HELT AVGJØRENDE

Alle fire er soleklare på at billige nok boliger, og ikke minst mange nok, er

i Stavanger

noe av det viktigste for en studentby som Stavanger.

- At jeg fikk tilbud om studentbolig var helt avgjørende og gjorde at jeg bestemte meg for å begynne å studere, forteller Maria Eriksen.

Både Eriksen og de andre har sjekket prisene i det lokale boligmarkedet. Det er ikke uvanlig at de da må ut med mellom 6000 og 7000 kroner, pluss strøm, i tillegg til at de gjerne må dele både bad og kjøkken med flere andre.

FLEKSIBLE

De er også enige i at det bør vurderes både så rimelige boløsninger som mulig, eventuelt noe dyrere leiepriser, dersom det er eneste alternativ.

- Bad vil du gjerne ha for deg selv, men kjøkken kan jeg gjerne dele med én eller flere dersom det er nødvendig, sier Djupevåg.

”At jeg fikk tilbud om studentbolig var helt avgjørende og gjorde at jeg bestemte meg for å begynne å studere.

Maria Eriksen, student

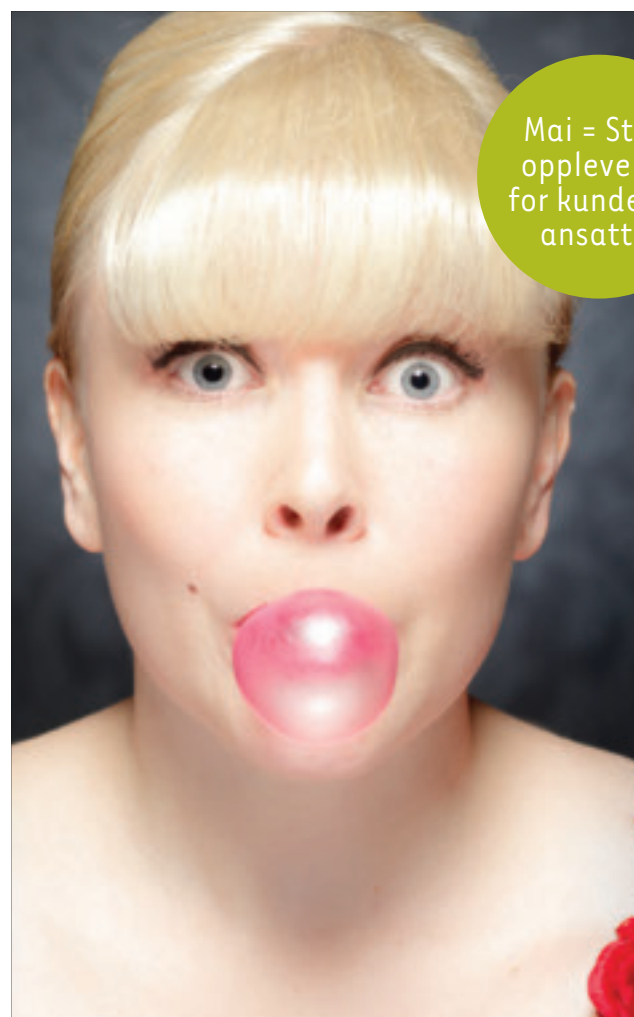
Hun får støtte fra studentkollega Andås, som kanskje til og med hadde godtatt å dele bad med flere.

- Du kan ikke ha for høye krav som student, fastslår han.

De fire mener også at noe dyrere studentboliger eller tilsvarende tilbud, er et bedre alternativ enn mye av det som eksisterer på det private markedet.

- Det er nok en del som vil være i stand til å betale opp mot 6000 kroner for en studentbolig også. Da er du imidlertid avhengig av inntekt i tillegg til studielån og stipend, som til sammen er rundt 6700 kroner i måneden. Men de fleste har jobb i tillegg til studiene, i alle fall sommerjobb, sier Djupevåg.

Men egentlig er deres holdning lik de fleste studenter; samfunnet burde kunne sørge for nok studentboliger som er tilpasset de økonomiske rammene som settes av studielån og stipend.



Mai = Store opplevelser for kunder og ansatte!

mai : jazz

STAVANGER 10.-15. MAI

10. MAI: **John Scofield** med Vince Mendoza og Stavanger Symfoniorkester • AmigoTom feat. Eva Bjerga Haugen og Tor Yttredal • Paal Nilssen-Love & Anders Hana duo >>> 11. MAI: **Madeleine Peyroux** • Dissing sings Armstrong • Candi Staton • Motif >>> 12. MAI: **Harold López-Nussa** trio feat. David Sanchez • **Silje Nergaard** trio • Powell/Vespestad/Young • Kitchen Orchestra med Nagato og Suzuki • **Zigaboo Modeliste** + Reiersrud m.fl. • Georg Reiss kvartett >>> 13. MAI: **Manu Katché Quartet** • Ketil Bjørnstad Remembrance • Watcha Clan • Sylvie Courvoisier & Mark Feldman duo • Stian Carstensen solo • Molvær, Bang & Kind of Green >>> 14. MAI: **Charlie Haden Quartet West** • **Afro Celt Sound System** • Zu • Team Hegdal • Hilde Marie Kjersem • Eple trio >>> 15. MAI: **Rolf Lislevand og Bjergsted jazzensemble** • Steinar Raknes Tangos, Ballads & More • m.fl...

Mer info på maijazz.no
Billetter i salg på billettservice.no
eller tlf 51 53 70 00.




Slik vil Stavanger-politikerne løse

Tilskuddene kommer fra staten, men Stavanger-politikerne mener det kan gjøres en god del for å få fortgang i satsingen. Her er listetoppenes beskrivelse av situasjonen og forslag til løsning.

Vi har spurt toppkandidatene foran høstens kommunevalg følgende to spørsmål:

1. Hvordan vurderer du boligsituasjonen for studenter i Stavanger?
2. Hva bør gjøres og ikke minst hva kan Stavanger kommune gjøre for å legge til rette for at det bygges flere studentboliger?



BJARNE KVADSHIM (SP)

1. Boligsituasjonen for studenter i Stavanger er ikke bra. Vi vet at svært mange har store problemer med å finne seg en hybel i byen. Dette kan nok

dessverre føre til at en del studenter ikke velger Stavanger som utdanningssted.

2. Stavanger kommune kan i enda større grad enn det en har gjort til nå, legge press på kunnskapsministeren for å få bygget flere studentboliger rundt UiS. Kommunen kan ved å bedre kollektivtilbudet, gjøre det enklere for studenter som får seg privat hybel i de bydelene som ligger lengst borte fra UiS. En må også se på muligheten til å få frigjort områder for bygging av nye studenthybler. For byen og studentene vil det være viktig at utformingen av nye studentboliger ser bra ut og har god kvalitet. En må ikke bygge betongklosser som ikke innbyr til trivsel.



BJØRG TYSDAL MOE (KRF)

1. Boligsituasjonen er tøff med stort press på både kjøpe- og leiemarkedet. Når vi også vet at Stavanger har lavest dekning av studentboliger hos samskipnaden blant

alle Universitetsbyene, så gir det oss en utfordring. Heldigvis er det mange som velvillig leier ut til studentene. Den siste helse- og trivselsundersøkelsen som samskipnadene fikk utført, viser også at det er mange studenter i Stavanger som kommer fra byen, har arbeid, og som har kjøpt seg inn i boligmarkedet. Det kan være en god investering hvis studentene har råd til det. Det er bare viktig at det ikke går ut over studiene.

Stavanger ønsker at studentene skal bosette seg i regionen, og det er derfor positivt at det er mulig for studentene å bosette seg i hele regionen etter endt studie. Med Ryfast og Rogfast vil dette bildet også bedre seg over tid.

2. Stavanger tilrettelegger for at samskipnaden skal få tilgang til tomter i kommunen til bygging av studentboliger. Derne st arbeider vi tett med samskipnaden for at staten skal bevilge midler til flere boenheter til Stavanger-studentene. Samskipnaden har ved flere anledninger uttrykt at de mener Stavanger er Norges beste vertskapskommune. Det setter vi pris på, og vi ønsker å opprettholde dette nære samarbeidet framover.

Det er samskipnaden som står for byggingen av studentboliger, men som

kommune kan vi legge til rette for ulike byggeprosjekt i kommunen som er tilrettelagt for studenter og nyutdannede. Vi bor i en allerede tett utbygd by, og vi er derfor avhengige av at også våre nabo-kommuner bygger ut for å gi en bredde og helhet av botilbud i regionen.



PER A. THORBJØRNSEN (V)

1. Det mangler studentboliger i Stavanger. I dag er over halvparten av studentene fra Stavanger-regionen. Dette vil helt sikkert endre seg de neste årene,

etter hvert som universitet utvides med nye undervisningsområder, ikke minst innen helse. Behovet er derfor stort både på kort og lang sikt.

2. Venstre i Stavanger har gått offensivt til verks og fått vårt parti sentralt til å forplikte seg til å endre systemene for bygging av studentboliger for å møte etterspørselen, og for å gjøre boligsituasjonen for studenter betraktelig lysere i årene som kommer. Kostnadsrammen for studentboliger er ikke lenger hensiktsmessig, særlig i storbyene, og vi mener derfor denne skal oppheves. I stedet vil vi sette inn Husbanken som kvalitetssikrer i studentboligprosjekter. Det bør også være mulig å se for seg samarbeid mellom Husbanken og boligbyggelag for å få økt byggingen. Kommunen sin oppgave vil være todelt: slik som Venstre jobber som pådriver overfor statlige myndigheter og selv, gjennom å sørge for at det til en hver tid er nok tomter som er klare og tilrettelagte for bygging. Venstres byutviklings- og boligpolitikk i Stavanger ville sørget for at boligbyggingen nå hadde vært svært mye høyere, enn gjennom politikken som har vært ført. Venstre vil derfor fortsette dette arbeidet, for vi vet at høyere andel boliger i markedet vil frigjøre kapasitet i leiemarkedet. Det skal aldri stå på tomter fra kommunen side hvis staten kommer med penger.

boligkrisen for studentene

- Legge til rette for tomter
- Presse på for å øke statlige tilskudd
- Bygge alternative løsninger i samarbeid med private
- Avvikle samskipnadens monopol på statsstøtte
- Forskuttere utbygging
- Bygge flere boliger, for å lette presset generelt



**CHRISTINE
SAGEN HELGØ
(H)**

1. Hvis vi ser på studentenes trivsels- og helseundersøkelse (Shot) utført av TNS Gallup, er det tydelig at vi må bli bedre. Bare ni prosent av studentene

i Stavanger bor i studentboliger mot 20 prosent i Oslo og Trondheim. I tillegg til at vi har få studentboliger, er leiemarkedet både dyrt og lite i Stavanger. 40 prosent av studentene i Stavanger bor hos en privat utleier, mot 61 prosent i Bergen og 57 prosent i Trondheim.

2. Målet er å få flere studentboliger i Stavanger. Vi må fortsatt være flinke til å stille med tomter til samskipnaden slik at de kan bygge ut. Dette er nok det viktigste kommunen gjør for at det skal komme flere studentboliger. Vi jobber også for å kunne forskuttere utbyggingen av studentboliger for staten slik at vi kan bygge ut i et høyere tempo. Slik det er i dag er det staten som bestemmer hvor mange studentboliger som skal bygges til en hver tid. Vi ønsker en endring slik at kommunene kan forskuttere studentboligene for så å få penger fra staten for dette. Dette ville gjort utbyggingen både enklere, mer effektiv og vi kunne startet raskere. Staten sin tilskuddsandel må også opp igjen til 50 prosent for at det skal være enklere å finansiere boligene. Det hadde vært spennende hvis vi kunne greid å bygge ut flere studentboliger på campus som kunne blitt brukt som flerbbruksbygg for å skape et enda mer livlig campus. Flerbruksbygg med servicefunk-

sjoner i første etasje, kontorer i etasjene over og studentboliger på toppen, bygges nå ved en rekke andre universiteter i Europa. Dette hadde gjort Stavanger til en enda mer attraktiv studentby. Stavanger kommune vil ha en aktiv vertskapsrolle og vil fortsatt tilrettelegge for studentbyen Stavanger.



**TORE B.
KALLEVIG
(FRP)**

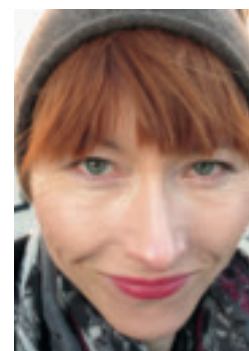
1. Studentenes boligsituasjon er svært dårlig og blir ikke bedre. Antall studenter øker mer enn antall boliger. Vi trenger flere boliger og vi trenger flere

studentboliger. Det bygges for få boliger i Stavanger, noe som presser prisene opp. Det vil jeg gjøre noe med. Utbyggere skal behandles med respekt og møte en positiv jaholdning fra kommunen. Detaljstyring, pålegg og rigide regler må bort. Stavanger trenger sårt flere boliger. Vi har landets dyreste boligpriser og som en konsekvens av dette landets høyeste leiepriser. Da går det ikke opp dersom man er fulltidsstudent. Om 15 år har UiS gjerne 25.000 studenter. Det er i så fall utrolig bra og en kjemperessurs for byen. Men, vi må være beredt på å bli en studentby også på boligfronten.

2. Det første kommunen må gjøre er å sørge for at det alltid er tilgjengelig areal til bygging av studentboliger. Det som er et problem, er at det er monopol på bygging av studentboliger i Norge. Det er kun det offentlige som har lov å gjøre dette. Vi vil ikke ha monopol og planøko-

nomi i studentboligbyggingen. Det må vel være det samme hvem som får tilskuddet og får bygge boligene? Det som er viktig er at studentene får en studentbolig å bo i. Hvorfor ikke for eksempel tillate IKEA å bygge ut felt med rimelige, innflyttingsklare og innredede boliger slik de har gjort i Sverige, England og nå sist i Nord-Trøndelag? Vi må tenke kreativt her og trenger næringslivet med oss dersom vi skal lykkes. Stavanger kommune bør også gi utbyggere intensiver til å bygge boliger tilpasset studenter. Hva med å gi økt utnyttelsesgrad dersom utbyggeren velger at noen av boligene skal være tilpasset og kun forbeholdt studenter? På den måten vil det bli flere rimelige boliger i Stavanger, kanskje ikke like billig som en studentbolig, men langt under det studentene må nøye seg med på det private markedet.

Maksgrensen for hva en studentbolig kan koste er i dag 700.000 kroner. Hva klarer man å bygge i Stavanger for 700.000? Det denne grensen fører til er at boligene er billige å bygge, men dyre å drifte. Denne grensen må fjernes eller i det minste økes. Støtten for å bygge en studentbolig fra staten bør også økes for å sikre at utbyggere vil kunne bygge mange studentboliger.



**SARA
MAULAND
(RØDT)**

1. Situasjonen er ikke bra nok. Det er for få studentboliger, leieprisene er skyhøye og det er vanskelig for unge å komme seg inn på bolig-

KRISE FOR STUDENTENE PÅ BOLIGMARKEDET

markedet. Mange utleiende foretrekker å leie til selskap framfor til studenter, noe som ytterligere begrenser studentenes tilgang på anstendige boliger. Stavanger har dessverre vært åsted for en spekulativ boligbygging de siste årene, hvor det er bygget altfor mange små leiligheter. Livskvalitet har ikke vært hovedfokus for de siste åras boligbygging.

2. Tempoet på byggingen av studentboliger må økes. Stavanger kommune kan først og fremst bidra med å stille gratis tomter til disposisjon for bygging av studentboliger, men også ved å legge press på regjeringen for å få dem til å øke tilskuddet per enhet. Slik som det er nå, er tilskuddene ikke nok til å kunne bygge gode og miljøvennlige studentboliger i de største byene. Rødt ønsker også at kommunen skal bygge flere kommunale utleieboliger. Dette vil bidra til å lette presset i leiemarkedet og utjevne sosiale forskjeller. I Rødts alternative budsjettforslag for Stavangerkommune har vi de siste årene hatt et sterkt fokus på sosial boligbygging og kommunale utleieboliger. Rødt Stavanger foreslo i sitt budsjett for 2011 å sette av 20 millioner kroner til anskaffelse av nye kommunale boliger. Dette er på langt nær nok, men det ville vært en begynnelse.

CECILIE BJELLAND (AP)



1. Vårt mål er at studenter skal velge Stavanger fordi det er en attraktiv by med et godt studietilbud. Et stramt boligmarked vil imidlertid oppleves som en negativ faktor som begrenser utviklingen av Stavanger som studentby og vanskeliggjør hverdagen for dagens studenter. For dagens studenter kan høye priser i et opphetet leiemarked også være en stor belastning for studentøkonomien. Arbeiderpartiet ser derfor at vi har en jobb å gjøre fremover for å øke tilbudet av boliger for studenter. En bedring av tilbudet vil hjelpe den enkelte student, og være et riktig og viktig steg for å sikre at Stavanger for fremtiden får tilstrekkelig kompetent arbeidskraft til vårt næringsliv.

2. Arbeiderpartiet vil øke tilbudet av boliger tilgjengelig for studenter og ser to hovedutfordringer som vi må arbeide med, nemlig finansiering og areal. Vi konstaterer at dagens regjering har forstått betydningen av statlig medvirkning for bygging av studentboliger og vi vil arbeide for at dette skal følges ytterligere opp de nærmeste årene. Men et godt tilbud til studentene henger også nøye sammen med det generelle boligtilbudet i regionen. Stavanger har et hardt presset boligmarked og det betyr at vi må lete etter nye løsninger ut over det tradisjonelle. Stavanger kommune må derfor ta i bruk alle de virkemidler som er tilgjengelige. Dette betyr tilrettelegging av tilgjengelig areal innen Stavanger, men også i samarbeid med våre nabokommuner. Kommunen skal også fortsatt kunne behandle reguleringsplaner i "ekspressfart", slik at det er mulig å bygge studentboliger på områder regulert til andre formål. Samtidig må Stavanger holde trykk på fremdriften og tilgangen på andre boliger i markedet, slik at pris og tilbudet kan holdes på et nivå som også er overkommelig for studenter.

MARCELA TVEDT MOLINA (SV)



1. Boligsituasjonen for studenter er vanskelig, på tross av at regjeringen har satt opp tempoet for bygging av studentboliger og økt tilskuddet per boenhet. Stavanger er et pressområde, og boligsituasjonen for unge generelt er vanskelig, med dyre boliger og et presset leiemarked.

2. Regjeringen bør fortsette sin satsing på bygging av studentboliger, ikke minst se på kostnadsrammene i de forskjellige områdene der disse boligene skal bygges. Det er ikke til å legge skjul på at det er dyrt å bygge i Stavanger, på tross av nøktern standard på disse boligene. Stavanger kommune kan fortsette å stille med tomter. Men det er også viktig å se på bruken av og utviklingen av universi-

tetsområdet og få studentboliger bygd på Ullandhaug. Videre mener SV at en må se på boligsituasjonen for ungdom generelt og vurdere kommunale boligordninger slik de gjør i flere europeiske byer, der man kjøper boliger i nye felt til utleie.

KARL W. SANDVIG
(PENSJONISTPARTIET)



1. Stavanger vil jo være så mye, også studentby. Boligsituasjonen for studenter i Stavanger er langt i fra tilfredsstillende, da vi vet at kun cirka ti prosent av studentene bor i studentboliger.

2. Mye kan og bør gjøres. Meg bekjent har studentsamskipnaden i dag cirka 875 studentboliger, og nye 160 vil stå ferdige på Ullandhaug i løpet av et års tid. Vi summerer da 1035 studentboliger som er cirka 10 prosent i forhold til cirka 10.000 studenter. Det å bygge flere studentboliger må ikke bare være en oppgave for Stavanger, men like mye en oppgave for våre nabokommuner. Interkommunalt samarbeid må til. Universitet og de utfordringer som ligger her, i forhold til det å skaffe nok boplass for våre studenter, er med andre ord en utfordring for hele regionen. Stavanger som er lokomotivet, må frigjøre flere utbyggingsområder generelt sett og deretter legge forholdene mer til rette for at det kan bygges rimeligere studentboliger i samarbeid med for eksempel studentsamskipnaden. Tomteareal og opparbeidelse av disse må selges til selvkost. En bør kunne få en egen studentboligfinansiering, ekstra langsiktig og lav rente, gjennom Husbanken. Nøkterne og gode boliger er også et stikkord. Men mer tomteareal og økt boligbygging generelt løser også mye av problemet. Boligprisene og utleieprisene i Stavanger sier det meste om det.

Ønsker alternative løsninger velkommen

Påtroppende universitetsrektor Marit Boyesen ønsker alternative løsninger for studentboliger velkommen. – Skal vi klare den veksten i antallet studieplasser som kunnskapsdepartementet legger opp til, er det helt prekært at vi får gjort noe, mener Boyesen.

Antallet studenter har økt med nesten 20 prosent ved Universitetet i Stavanger, siden etableringen i 2005. Antallet utenlandske studenter har også økt med flere hundre prosent i samme periode. Og utviklingen fortsetter:

– Universitetet i Stavanger har fortsatt et betydelig vekstpotensial, og vi kan forvente at det blir opprettet enda flere studieplasser i årene som kommer innenfor de fagene der vi er gode. Ikke minst gjelder det ingeniørutdanningene, lærerutdanningen og de økonomiske og administrative fagene, sier Boyesen.

BEHOVET VIL ØKE

Men hun frykter veksten kan stoppe opp eller reduseres, dersom universitetsbyen Stavanger ikke klarer å håndtere boligutfordringen dette vil medføre. Situasjonen er at dagens behov med dagens studenttall og andelen tilreisende studenter, ikke vil bli dekket før tidligst i 2020 med den

takten i statlige bevilgninger som det legges opp til.

– Veksten i behovet for studentboliger er nok langt større enn det vi kan forvente av vekst i tilskuddene til å bygge disse. Vi ønsker å vokse, og i enda større grad konkurrere både på den nasjonale og internasjonale arenaen. Lykkes vi med det, vil andelen studenter med behov for et rimelig sted å bo, øke, sier Boyesen.

ØNSKER INITIATIV VELKOMMEN

Derfor ønsker hun velkommen et initiativ der alle krefter som kan bidra, setter seg sammen for å finne kreative løsninger.

– Dette er ikke en utfordring universitetet kan løse alene. Vi må ha med oss studentsamskipnaden, kommunene og næringslivet, mener Boyesen.

Utfordringen er selvsagt hvordan det kan bygges billig nok, og samtidig bra nok, uten at kostnadene for studentene blir for høye.



Marit Boyesen mener det er prekært at byggingen av studentboliger og botilbud tilpasset studenter trappes ytterligere opp.

– Behovet er også nyansert. Mange studenter er selvsagt alene, men det er også de som har med seg familie og barn. De skal også ha et tilbud, påpeker hun.

Før dagens situasjon utvikler seg med stadig høyere priser i det private markedet, kan studentbyen Stavanger få et såpass dårlig ord på seg at vi taper kampen om studentene.

– Målet må være å bli best

– Fra å være dårligst på studentboliger, må målet til Stavanger være å bli best, sier administrerende direktør Jostein Soland. Nå settes problemstillingen på dagsorden i Næringsforeningen.

Utgangspunktet til Soland er ganske enkelt at over en tredjedel av de studentene som kommer til regionen, blir værende etter endt utdanning. Det er heller ikke noe annet tidspunkt i livet hvor vi nordmenn er mer mobile enn i studietiden. Skal vi dermed vinne kampen om humankapitalen i framtiden, er vi avhengige av å vinne kampen om studentene. Og da må de ha et sted å bo.

– Det er rett og slett spørsmål om å lage en regional dugnad. Vi må forsøke å tenke nytt og gjøre alt vi kan for at Stavanger kan bli en vinnerby for studentene. Det er en helt nødvendig investering i framtiden for samfunnet og næringslivet, mener Soland.



– Studentboliger er en helt nødvendig investering i framtiden for samfunnet og næringslivet i regionen, sier Jostein Soland.

Han er også opptatt av at det bygges slik at studentene integreres i lokalmiljøet. Isolerte studentgettoer mener han ikke er veien å gå for å få studentene til å knytte bånd til regionen – og bli igjen etter endt studietid.

Høyrehånden overtar i

Det begynte med 42 aktuelle kandidater men landet til slutt like ved kilden. Jostein Solands høyrehånd og nestkommanderende siden 2008, Harald Minge, tar over som administrerende direktør fra årsskiftet. - Skoene etter Jostein Soland blir utfordrende å fylle, men jeg skal gjøre dette på min måte og ta med meg alt jeg har lært av Jostein, sier Harald Minge.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Jeg går til denne jobben med gnist og entusiasme, men også med en stor portsjon ydmykhet. Jostein Soland har bygget opp og formet Næringsforeningen til det den er i dag, men før eller siden måtte han jo overlate roret til en annen, og jeg er usedvanlig glad for tilliten, sier Minge.

Og selv om det kanskje synes enkelt å gi nestkommanderende opprykk, har jakten pågått helt siden i høst da Soland varslet at han kom til å gå av med pensjon ved utgangen av 2011. Det er styret i Næringsforeningen som har styrt prosessen, med god hjelp av Visindi. De gikk bredt ut. Det var fem høyaktuelle kandidater, men styrets valg falt altså til slutt på Harald Minge. Han har vært strategi- og kommunikasjonsdirektør i Næringsforeningen i tre år, og samtidig Solands stedfortreder.

- Jeg har ikke vært delaktig i prosessen. Styret ønsket å bruke tid og vurdere alle aktuelle kandidater. Det er derfor ekstra hyggelig for meg og hele administrasjonen i Næringsforeningen at de finner den beste kandidaten i egen organisasjon. Det er et kvalitetsstempel i forhold til det som er bygget opp i løpet av de siste 20 årene, sier Soland.

17 ANSATTE

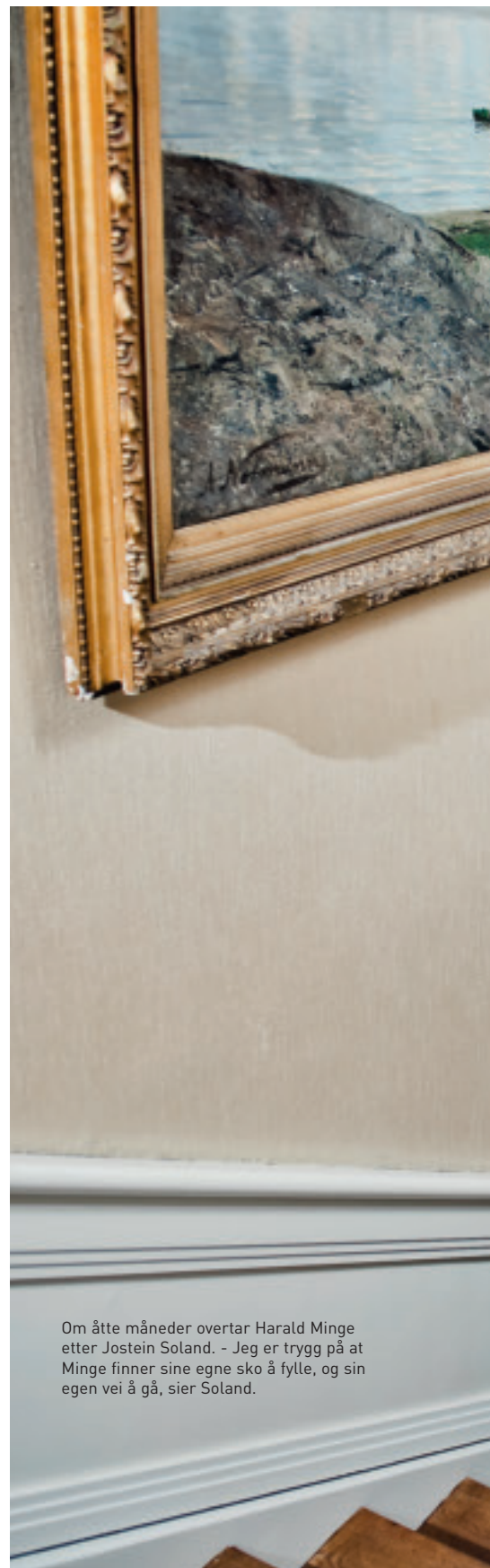
Det er utvilsomt en del kompetanse som sitter i veggene i Rosenkildehuset etter

hvert. Til enhver tid jobber 20 ressursgrupper med ulike problemstillinger. Viktige spørsmål løftes fram i offentligheten gjennom organisasjonens publikasjoner og møter. Administrasjonen består av 17 kompetente og forbedringsorienterte medarbeidere som jobber både sent og tidlig, og som leverer til et styre som bidrar aktivt og konstruktivt, men som samtidig er bevisste på å gi nok spillerom til at Næringsforeningen kan være dagsaktuell og meningsbærende.

- Jobben til Næringsforeningen er å ivareta medlemmene sine interesser, og sørge for at deres utfordringer settes på dagsorden. Vi skal være en dagsordensetter i spørsmål som er relevante og som får konsekvenser for våre 1600 medlemsbedrifter. Vi skal bidra til økt verdiskaping i Stavanger-regionen, sier Minge.

Sentralt for Næringsforeningen er den store møteaktiviteten. Det vil det fortsatt være når Minge overtar.

- Vi arrangerer opptil hundre møter og seminarer i året, og er ekstremt opptatt av at kvaliteten skal være så høy som mulig. Næringsforeningen skal bidra til økt kompetanse blant medlemmene, men samtidig er det viktig å skape møteplassene hvor både samarbeidspartnere og konkurrenter møtes. Dette er nettverket er på mange måter foreningens eksistensgrunnlag og viktigste kapital. Medlemmer som er flinke til å bruke disse arenaene får ekstremt mye igjen for det. I en verden som i stadig større grad digitaliseres, spår stadig flere at det



Om åtte måneder overtar Harald Minge etter Jostein Soland. - Jeg er trygg på at Minge finner sine egne sko å fylle, og sin egen vei å gå, sier Soland.

Næringsforeningen



ikke er grunnlag for denne type møteplasser, men teknologi kan ikke erstatte denne arenaen. Under finanskrisen ble også Næringsforeningen spurt om det gikk dårligere. Faktumet var det motsatte, fordi medlemmene hadde enda større behov for å møtes og utveksle erfaringer, sier Minge.

Selv har han vært sentral i etableringen av Næringsforeningens Lederskole. På det meste samles nesten 250 deltakere på de månedlige samlingene, som arrangeres i samarbeid med BI.

ET MENINGSHUS

Minge er, i likhet med Jostein Soland, opptatt av at Næringsforeningen skal være et meningshus og en motoffentlighet. Det betyr at foreningen skal være tydelig og kritisk når det er nødvendig, men samtidig konstruktiv og åpen. Dermed er kanskje ikke ni år som sjefredaktør i Rogalands Avis noen ulempe å ta med seg for Minge.

- For oss er det viktig å skape arenaer for meningsutveksling og diskusjon. Ta bybanesaken i fjor. Det var Næringsforeningen som sørget for at bybaneplanene til slutt ble gjenstand for en offentlig diskusjon – gjennom å presentere ulike syn, og bringe inn synspunkter fra eksperter på infrastruktur. Vi mener at det er en berikelse for regionen at synspunktene kommer fram, i stedet for at kritikken blir sopt inn under teppet. Da står også prosjektet sterkere til slutt, sier Minge.

Han fortsetter:

- Mine gamle kolleger i avisa ønsket meg lykke til på "den andre siden" da jeg begynte i Næringsforeningen i 2008, men faktumet er vel at jobbene har klare likhetstrekk. Min første viktige jobb var å modernisere magasinet og nettsiden vår. Tross alt lager vi en oppfattende publisasjon på opptil 76 sider i måneden, stort sett ved hjelp av ressurser her på huset, og det er vi stolte av. Dessuten har jeg hatt ansvaret for at Næringsforeningen har en tydelig plass i den offentlige debatten. Jeg pleier spøkefullt å si at jeg snakker mer med journalister nå enn da jeg var redaktør. I Rogalands Avis skrev jeg nok nærmere 2000 ledere og kommentarer. I Næringsforeningen er jeg med å sette de litt uforpliktende meninger i avisen ut i livet.

SAMARBEID

Næringsforeningen er en mektig organisasjon med en stor kraft i ryggen. Dette er et verktøy som må brukes med omhu, og i tråd med den til enhver tid gjeldende strategi. Ikke minst handler det om samarbeid for å finne gode løsninger.

- Det er da vi er på vårt beste. To ferske eksempler: Byggebransjen har lenge vært kritiske til saksbehandlingen i regionens kommuner når det gjelder plansa-

ker. Dermed gikk de til sin interesseorganisasjon, nemlig oss, hvilket førte til at Asplan Viak ble engasjert for å utrede kvaliteten. Resultatet som ble presentert var ganske nedslående, og dokumenterte bransjens inntrykk. I stedet for å gå i skyttergravene, ble det imidlertid innledet et samarbeid mellom bransjen og kom-



”For oss er det viktig å skape arenaer for meningsutveksling. Ta bybanesaken i fjor. Det var Næringsforeningen som sørget for at bybaneplanene til slutt ble gjenstand for en offentlig diskusjon.

munene for å forbedre prosessene – med Næringsforeningen som katalysator. Eksempel nummer to, også det ferskt: Næringsforeningens medlemmer taper årlig store summer på grunn av den dårlige framkommeligheten på veiene i regionen. Ett av mange tiltak som er nødvendig for å løse dette er økt andel jobbreiser på sykkel. Slik ble prosjektet Sykkelløftet til, også det et samarbeid mellom Næringslivet og det offentlige. Denne form for samhandling er utrolig effektivt og setter i gang ekstremt bra mekanismer. Målene har vi jo felles, forteller Soland.

OMSTILLING TIL EN NY TID

Under Soland har Næringsforeningen gradvis blitt bygget opp til det den er i dag. Stavanger-regionen ligger på Norgestoppen i verdiskaping, og Norge er igjen kåret til planetens beste sted å bo. I en slik situasjon er det ikke alltid like lett å holde fokus på forbedring.

- I Næringsforeningen har vi et forbedringsprosjekt som heter "Smarter Chamber", og som er etablert av Jostein Soland nettopp fordi vi skal utfordre oss selv. I det siste har mange spurt meg om Næringsforeningen nå skal fornyes og moderniseres. Faktumet er jo at den prosessen har vært i gang flere år allerede. Akkurat nå leser jeg boken til lederguruen Tim Collins med tittelen "From good to great". Hva kjennetegner de bedriften som går fra å være "bare gode" til å bli eksepsjonelt bra? God ledelse i gode tider er å ha denne type fokus. Under finanskrisen så vi raskt eksempler hvordan bedrifter som hadde gått greit, men som hadde blitt dovne og overbemannet, plutselig fikk store problemer, påpeker Minge.

Før han kommer inn på det som virkelig er vår regionens fremste utfordring i årene som kommer, nemlig omstillings- evnen.

- Olje- og gasseventyret skal holde oss sysselsatt i lang tid framover, men behovet for å se på ny og supplerende muligheter er stadig mer påtrengende. Da er det nok nødvendig å gå noen smertefulle runder og ta noen viktige valg. Samtidig ser vi nye muligheter i horisonten – spesielt innen for fornybar energi og mat.

ÅTTE MÅNEDER TIL

Hoppe etter Wirkola, store sko å fylle. Minge er fullstendig klar over at forventningene til ham og Næringsforeningen er store – som Solands etterfølger.

- Jeg er trygg på at Minge finner sine egne sko å fylle, og sin egen vei å gå, sier Soland.

Men før Minge overtar, går det åtte måneder før Soland blir pensjonist – om pensjonist noen gang vil være en betegnelse han klarer å leve opp til.

- Den mannen er et unikum når det gjelder kunnskap, entusiasme og drivkraft, og du skal stå svært tidlig opp om morgenen og legge deg sent hvis du vil holde følge med ham. Heldigvis vil vi nyte godt av at Jostein også for framtiden vil ha visse engasjementer i Næringsforeningen, sier Minge.

Hva og hvordan, vil framtiden vise. Men aller først, under Solands ledelse skal Næringsforeningens største prosjekt noensinne gjennomføres, nemlig et matens Amanda-show på riksdekkende tv – sendt fra Stavanger, men med nasjonale overtoner. En mer omfattende og viktigere profilering av Matfylket Rogaland har vi aldri vært i nærheten av.



Jostein Soland og Harald Minge, den henholdsvis første og andre administrerende direktøren i Næringsforeningens historie. - Det er litt av en utfordring å ta over etter Jostein Soland, mannen som har bygget opp og formet Næringsforeningen til det den er i dag, sier Harald Minge.

Hun vil utvikle regionens

- Jeg vil bidra til å utvikle og opprettholde Næringsforeningen som regionens viktigste næringspolitiske nettverk, sier nyvalgt styreleder i Næringsforeningen, Sissel Medby – gründer og daglig leder i Barometer Markedsanalyse. Hun gleder seg til å ta fatt på oppgaven.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Strengt tatt er heller ikke styreledervervet som Medby nå tar på seg noe helt nytt for henne. For det første var hun styre-medlem i Næringsforeningen fra 2000 til 2002, før hun ble valgt inn igjen i styret i 2008. Fra 2009 ble hun nestleder, og i fjor fungerte hun også som styreleder i en periode mens Siri Skaar Stornes hadde foreldrepermisjon.

- Jeg har fulgt Næringsforeningen fra

den gang det var en liten administrasjon med få ansatte, til dagens organisasjon som har fått enda mer kraft og evne til å sette dagsorden. Det blir interessant å få være med videre i det strategiske arbeidet i styret. Det nye styret representerer mye kontinuitet, samtidig som vi har fått med oss noe friskt blod, sier Medby.

FLERE KVINNER

Ingen skal beskyldes den nyvalgte styrelederen for ikke å engasjere seg på vegne av fellesskapet. Da Tone Veen tok initiativet til en av de første ressursgruppene i Næringsforeningen, var Medby med. Målsettingen var blant annet å markere

Næringsforeningen i forbindelse med at Stavanger var vertskap for Kvinner Viser Vei i 2001. Den nye ressursgruppen hadde fokus på å få flere kvinner inn i bedriftsstyrene.

- Vi begynte med kurs i styrearbeid. Dette kurset har overlevd i 14 år, selv om det nå er åpent for både kvinner og menn, påpeker Medby.

Bare noen få år tidligere startet hun Barometer Markedsanalyse. Barometer leverer undersøkelser og analyser til næringslivet, både i forhold til marked og egen organisasjon. Hun er selv utdannet siviløkonom, hun har Master of Management fra BI og blir i disse dager en av de første sertifiserte management-konsulentene i regionen.

- Jeg representerer de små- og mellomstore bedriftene i Næringsforeningen. Selv om det kanskje er de store med mange ansatte som ofte er mest synlig, er det småbedriftene det er flest av i Norge – også hos oss, sier Medby, som mener det gir henne et interessant utgangspunkt for styrelederrollen.

DELTA I FELLESSKAPET

- For hvorfor skal en liten virksomhet med få ansatte være med å Næringsforeningen?

- Næringsforeningen er både en nettverksarena og en læringsarena. Den gir mindre virksomheter og deres ansatte en anledning til å delta i det store fellesskapet. Samtidig er det et samfunnsansvar å bidra til det fellesskapet som Næringsforeningen er. Vi har en administrasjonen og mange som engasjerer seg frivillig i vårt arbeid, og alle medlemmer bidrar til den kraften som vi representerer. Det hele er forankret i medlemsmassen. Derfor er det så viktig at så mange som mulig er med oss. Slik får vi gjort mest mulig, understreker Medby.

MAT, SAMFERDSEL OG ENERGI

Og de store sakene kommer på rekke og rad for Næringsforeningen i 2011.

INGEN NYKOMMER: Sissel Medby er ny styreleder i Næringsforeningen, men langt fra noen nykommer i organisasjonen.



viktigste nettverk

Allerede har engasjementet vært stort i forhold til den kommende oljemeldingen og forvaltningsplanen for Barentshavet og Lofoten. Sykkelløftet, bybane, bussway, Ryfast, Rogfast, høyhastighetstog og utnyttelsen av de etter hvert begrensede arealene på Nord-Jæren er andre stikkord for det arbeidet som foreningen kontinuerlig engasjerer seg i.

- Det er ekstremt viktig at vi finner fram til gode løsninger innenfor samferdsel og utbygging. Næringsforeningen gjør det vi kan for å synliggjøre næringslivets interesser, og gjennom et prosjekt om Sykkelløftet er vi med og synliggjør at vi alle kan være med å bidra litt, sier Medby.

Til høsten skal Det norske måltid ta steget fullt ut og bli til en TV-sendt matgalla og prisutdeling.

- Det norske måltid er et prosjekt jeg er virkelig stolt over. Konkurransen, som har pågått årlig siden 2008, setter lys på en bransje som er viktig for regionen, og som er en alternativ kilde til verdiskaping. Det handler om å videreutvikle våre ressurser og vår matkultur, for igjen å kunne løfte produksjonen, eksporten og turisme. Det er rett og slett verdiskaping og sysselsetting i praksis, mener Medby.

DIREKTØRBYTTE

Medby har også vært med i styret som ansatte Harald Minge som ny administrerende

rende direktør. Han overtar fra nyttår av.

- Jeg har stor tro på at Minge vil bli en god arvtaker etter Jostein Soland, som har gjort en fremragende jobb i mange år. At det er et grunnlag i Næringsforeningen som gjør det mulig å kunne rekruttere internt, betyr at mulighetene for kontinuitet er gode, sier Medby, som igjen understreker hva som er det aller viktigste i Næringsforeningen:

- Det er medlemmene som er Næringsforeningen. Den viktigste oppgaven til styret, administrerende direktør og administrasjonen er at vi fungerer som et nettverk og et talerør som næringslivet ønsker å bekjenne seg til.

- Samarbeid og sterke fagmiljø

- Samarbeid, sterke fagmiljø og utviklingen av universitetsbyen er det viktigste framover, sa påtroppende universitetsrektor Marit Boyesen da hun holdt foredrag for generalforsamlingen i Næringsforeningen. Generalforsamlingen fulgte for øvrig valgkomiteens innstillinger på alle punkt.

Universitetet i Stavanger har en rekke gode resultater å vise til etter at universitetsstatusen formelt ble innvilget i 2004. 18 prosent vekst i studenttallet, 204 prosent økning i tallet internasjonale studenter, godt over en dobling i antallet mastergradsstudier fra 13 til 30 og en dobling i publiseringer og publiseringspoeng - er noe av fasiten når Boyesen tar over som rektor etter sommeren.

- Jeg ønsker å bygge videre det gode samarbeidsklimaet vi har i regionen. Vi skal være forskningsaktive, publisere og ha internasjonalt samarbeid og kontakt. Vi skal både ha en faglig bredde og en faglig spiss. Vi kan ikke bli like gode på forskning innenfor hele den faglige bredden, men vi skal ha spissområder som er knyttet til de ulike fagområdene, sa Boyesen i sitt foredrag.



SAMMEN MED NÆRINGSLIVET

Ikke minst ønsker hun å fortsette samarbeidet med Næringslivet. I dag samarbeider studentene, særlig innenfor ingeniørfagene, tett med bedriftene i forbindelse med både mastergrader og doktorgrader.

- Entreprenørskap og samarbeid med næringslivet er viktig. Jeg skulle gjerne sett av vi hadde flere såkalte næringsph. d-er, der doktorgradsstipendiater er ansatt i en bedrift mens lønnen delvis finansieres av Forskningsrådet, sa Boyesen.

Hun understreket også viktigheten av at Stavanger framstår som en interessant region å etablere seg i.

- Vi må også ha en by og en campus som er attraktiv for studenter og ansatte, dersom vi skal tiltrekke oss de vi ønsker og utvikle oss i framtiden. Universitetet har potensiale til å bli enda mer synlige i sentrum av byen, både gjennom vår avdeling i Bjergsted, Arkeologisk museum og gjennom et sted for studentaktiviteter - formelt og uformelt, understreket Boyesen.

Påtroppende universitetsrektor Marit Boyesen fortalte om sine planer for universitetet, i forbindelse med generalforsamlingen i Næringsforeningen. Foto: Egil Hollund

UTEN DRAMATIKK

Ellers foregikk generalforsamlingen uten dramatikk av noe slag. Alle forslag fra styret og valgkomiteen ble vedtatt av en enstemmig generalforsamling. Foruten at Medby ble valgt til ny styreleder, ble dermed Bernt Arne Breistein fra Ernst & Young, Helmer Steinsvåg fra Kronengruppen og avtroppende administrerende direktør i Risavika havn, John Lunde valgt inn i styret. Sistnevnte som nestleder. Ragne Kristin Farmen fra Gena og Tønnes Helge Kverneland fra T. Kverneland & Sønner ble gjenvalgt i styret.

Siri Skaar Stornes ble valgt til ny leder av valgkomiteen, mens Rasmus Kvassheim fra SpareBank 1 SR-Bank ble gjenvalgt som medlem av valgkomiteen. Ragny Bergesen fra CALORIS Regnskap & Rådgivning ble valgt som nytt medlem.

Humordronningen åpner kvinnesatsing

Linn Skåber holder hovedforedraget «Kvinner vil og kan – men gidder vi?» når Næringsforeningens nye kvinnesatsing lanseres fredag 13. mai. Kvinneplassen er en helt ny arena for kvinner i næringslivet etablert i Stavanger-regionen.



Tekst: Harald Minge

For første gang i sin 175 år lange historie arrangerer Næringsforeningen et eget møteforum for kvinner. Kvinneplassen blir arrangert to ganger i året – med foredragsholdere på topp nasjonalt nivå og nettverksbygging som hovedingredien- ser. Samarbeidspartner er KPMG.

- Vi har fram til nå vært forsiktige med å gruppere medlemmene våre på denne måten, men mange innspill og etterspør- sel fra mange av våre medlemmer har nå overbevist oss om at det er rett å eta- blere en egen møteplass for kvinner, sier administrerende direktør Jostein Soland i Næringsforeningen, som likevel håper han får lov til å åpne møtet 13. mai.

- Det finnes som kjent mange dyktige kvinner i næringslivet, men vi vil gjerne ha flere av dem inn i sentrale posisjoner. Kvinneplassen kan bidra til nettopp det, nemlig å stimulere og inspirere enda flere til å ta tøffe valg – enten det gjelder utdannelse, lederjobber, styreverv eller

viljen til å etablere gründerbedrifter, sier Soland.

KONKURRANSEFORTRINN

I fjor dokumenterte Rosenkilden at bare 147 av tusen toppledere i de største bedriftene i Stavanger-regionen er kvin- ner. Næringsforeningen tror at flere kvin- ner i sentrale posisjoner vil være et kon- kurransafortrinn for Stavanger-regionen.



Mona Irene Larsen er viseadm. Direktør i KPMG. Hun kommer til Næringsforeningens nye møteplass for kvinner.

- Disse tallene var urovekkende, og en del av grunnlaget for den satsingen Næringsforeningen nå gjør, sier Jostein Soland.

Kvinneplassen vil fortrinnsvis foku- sere på kvinner som har fått det til, og hvilke muligheter som kan by seg fram. Næringsforeningens prosjektleder, Anne Woie, understreker at man ikke ønsker å bli for problematiserende.

- Det finnes selvfølgelig gode grun- ner til at mange kvinner velger vekk yrkeskarrieren, men dette blir ikke noe sutreseminar hvor vi de frammøtte skal gråte på hverandres skuldre. Visst skal vi gå inn på en del problemstillinger som tidsklemma og så videre, men uten å bli paradiske og humørløse. Her vil

fokuset være på mulighetene og de gode eksemplene. Vi vet at mye kompetanse vil være samlet på disse møtene, og den erfaringsutvekslingen man får gjennom det nettverket vi nå etablerer kan mange få god nytte av. Dyktige foredragsholdere skal bidra med ny kompetanse, samtidig som disse møtene skal ha et visst under- holdningspreg. Vi skal være friske og smarte og seminarene skal være preget av humor. Den delen regner vi med at Linn Skåber vil ivareta på en glimrende måte den 13. mai, sier Woie, som nå ser en helt ny generasjon kvinner på vei inn i næringslivet.

TENKER PÅ TVERS

- Den nye generasjonen kvinner er her nå, og de tenker på tvers av det tradi- sjonelle kjønnsrollemønsteret. De er ambisiøse og opptatt av å utligne kjønns- forskjellene, og har mye å bidra med i det nettverket Næringsforeningen nå etablerer, sier Woie, som allerede er i gang med planleggingen av de neste seminarene.

- Vi tenker langsiktig, og arrangerer dette møtet to ganger i året – vår og høst. I tillegg er det et mål å knytte deltakerne tettere sammen – blant annet gjennom elektroniske medier. Vi har fått med oss KPMG som samarbeidspartner, og det gir oss spillerom og mulighet til å holde en høy kvalitet på møtene, sier Woie.

I tillegg til Linn Skåber, vil Mona Irene Larsen, viseadministrerende direktør i KPMG, holde et foredrag. Etterpå vil tv- profilen Ingvild Bjorland lede en samtale mellom karrierekvinnene og ordfører- kandidatene Christine Sagen Helgø og Cecilie Bjelland, som for en gangs skyld ikke skal handle om politikk.



Karrierekvinnene og ordførerkandidatene Christine Sagen Helgø og Cecilie Bjelland skal for en gangs skyld ikke snakke om politikk.

Linn Skåber blir hovedattraksjonen når Nærings- foreningen slår til med sin nye kvinnesatsing fredag 13. mai.



Ruller inn i Stavanger-



-regionen



Tekst: Harald Minge

MC-kriminalitet ekspanderer i Stavanger-regionen. Nå vil det offentlige og næringslivet samarbeide om en felles strategi for å hindre at de kriminelle mc-klubbene får ytterligere fotfeste.

– Næringslivet må forberede

I april satt representanter fra norske kommuner, politi og flere stortingspolitikere på skolebenken i København for å lære av danskenes erfaringer med mc-bandene. Blant dem var Stavangers ordfører kandidat Christine Sagen Helgø (H).

Sammen med sine mange norske kolleger fikk hun servert historien om et land som sliter enormt med den organiserte kriminaliteten mc-bandene står bak. Og budskapet fra de danske ekspertene var krystallklart: Hvis ikke Norge gjør noe, kan man fort få den samme utviklingen. Og en oppskrift fikk også den norske delegasjonen med seg hjem: Det må fokuseres på konfrontasjon, og ikke dialog når det gjelder de kriminelle MC-miljøene. Og basert på flere tiår med smertefull erfaring, understreket de danske ekspertene behovet for at politiet og det sivile samfunnet står sammen om en strategi for å hindre at bandene får større fotfeste enn i dag.

- Det vi nå gjør er å etablere et samarbeid med Næringsforeningen. Det er helt avgjørende at næringslivet forstår hvilke krefter som er i sving, og hvordan de kriminelle mc-bandene arbeider, sier Christine Sagen Helgø til Rosenkilden.

SAMARBEID SKAL HINDRE ETABLERINGER

Faresignalene har man sett lenge. Derfor fremmet rådmannen i Stavanger en sak i januar som ble starten på en prosess.

- Nå jobber vi med å samle inn informasjon og erfaringer som skal gjøre oss i bedre stand til å handle. Etter hvert kommer tiltakene i samarbeid med politi og andre relevante aktører, sier Sagen Helgø, som tror næringslivet kan bidra på flere måter.

- Det handler om å hindre etableringer, og da spiller Næringsforeningens mange medlemsbedrifter en sentral rolle. Det som tilsynelatende kan se uskyldig ut, viser seg gjerne å være et kriminelt nettverk. Mye penger er ofte inne i bildet. Et nært samarbeid med politiet, Skatteetaten og Nav er svært viktig. Kommunene på sin side må være påpasselige når det gjelder og for eksempel kunne anvende plan- og bygningsloven – tidvis ved å hindre dispensasjoner når det er mulig. Å benytte seg av mulighe-

ten til å være restriktive når det gjelder ambulerende skjenkebevillinger er også en mulighet, sier Sagen Helgø, og tilføyer at forebygging blir en av de viktigste oppgavene framover.

- Vi har sett en økt rekruttering blant unge kriminelle gutter mellom 18 og 22 år til disse miljøene. At disse bevisstgjøres, og ikke lar seg friste, blir en viktig oppgave for oss alle framover, sier hun.

PÅ TVERS AV GRENSENE

Sagen Helgø mener det er helt avgjørende at norske kommuner ikke bare lærer av danskenes erfaringer, men også samordner innsatsen.

- Våre nærmeste byer – Haugesund, Kristiansand og Bergen – har akkurat

”Det handler om å hindre etableringer, og da spiller Næringsforeningens mange medlemsbedrifter en sentral rolle. Det som tilsynelatende kan se uskyldig ut, viser seg gjerne å være et kriminelt nettverk.

Christine Sagen Helgø

de samme problemene som oss. Derfor er det så avgjørende at norske byer med kriminelle MC-miljøer etablerer en felles strategi og inngår allianser, sier hun.

UTARBEIDER VEILEDER

Yngve Carlsson er spesialrådgiver hos KS, Kommunesektorens interesse- og arbeidsgiverorganisasjon. Han påpeker at mange må gjøre en innsats for at denne type kriminalitet skal kunne bekjempes.

- Det som nå skjer i Stavanger hvor også næringslivets organisasjon kobles på, er positivt. MC-miljøene har mange berøringsflater inn mot næringslivet, og deltakere i miljøene driver ikke sjelden sine egne firmaer. Formelt sett er de nok lovlige, men kan andre firmaer og kommunene likevel nekte å handle med dem?

Dette er spørsmål vi håper å besvare når vi nå skal lage en veileder for kommunene. Her er det mange juridiske gråsoner, og spørsmålet er i hvor stor grad det er lov å diskriminere disse gruppene. I Norge har vi organisasjonsfrihet, og det betyr som kjent at for eksempel Hells Angels er en helt lovlig organisasjon, selv om medlemmene begår kriminalitet i stor utstrekning, sier han.

Han forteller om flere typer næringsrelatert aktivitet klubbene bedriver.

- En del av næringslivet bruker dem allerede i dag til torpedovirksomhet. Det har jo vist seg å være effektivt. Vold er som regel unødvendig på grunn av mc-klubbenes avskrekkende omdømme. Så vet vi at de kjøper opp fordringer for å drive innkassovirksomhet. Slike fordringer har ofte vært igjennom flere ledd før de ender opp i det kriminelle MC-miljøet. Deler av overskuddet fra slik torpedovirksomhet tilfaller ofte klubbkassen, sier han.

KS har startet en prosess for å komme det såkalte 1 prosentmiljøet til livs.

- Disse forholder seg ikke til landets lover, men påberoper seg frihet til å gjøre opp selv – på utsiden av loven. Og slike oppgjør bærer i seg kimen til svært alvorlige voldsepisoder, noe Bandidosbomben i Drammen i 1997 til fulle viste. Nå ser det ut til at aktiviteten i Norge øker, og det må vi forholde oss til, sier han.

ALLE MÅ FORSTÅ ALVORET

Atle Roll-Matthiesen, sjef for taktisk etterforskning i Kripas, sier at de kriminelle MC-klubbene har ekspandert de senere årene, også ved å knytte til seg støttegrupper.

- Dette er et svært komplekst problemområde, og hele samfunnet må stå opp mot det organiserte og kriminelle mc-miljøet. Det inkluderer til de grader næringslivet. Det viktigste nå er at vi etablerer en felles og reell virkelighetsforståelse og innser at det er nødvendig med en langvarig og tung innsats. I Norge har vi hatt en tendens til å være litt naive, men jeg opplever nå at vi er i ferd med å komme et stykke på vei. Både kommunene, regionene, mediene og næringslivet er blitt tydeligere i forhold til problemet.

Roll-Matthiesen forklarer strukturen i det kriminelle MC-miljøet slik:

- Øverst har du den offisielle delen, altså de fullverdige klubbene hos Hells Angels, Bandidos, Outlaws og Coffin

mc-invasjon



- Det vi nå gjør er å etablere et samarbeid med Næringsforeningen. Det er helt avgjørende at næringslivet forstår hvilke krefter som er i sving, og hvordan de kriminelle mc-bandene arbeider, sier Christine Sagen Helgø til Rosenkilden.



Atle Roll-Matthiesen, sjef for taktisk etterforskning i Kripas, tror det er effektivt dersom næringslivet lar være å handle med firmaer som drives av folk med bakgrunn i kriminelle MC-bandene.



Yngve Carlsson er forsker hos Kommunenes sentralforbund, og er nå i gang med en veileder til kommunene som skal gi råd om hvor langt det er mulig å gå i forhold til diskriminering av MC-bandene.



Dette er en utfordring som hele regionen må forholde seg til, sier Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen.

Cheaters, samt de tilhørende prospect og hangaround-klubbene. Vi har fire ledende mc-gjenger i Norge som kanskje representerer 250 medlemmer og prøvemedlemmer. Disse kan i mange sammenhenger knyttes til vold, pengeinnkreving, narkotikatrafikk, heleri og ulike former for økonomisk kriminalitet. Under der har vi de såkalte støttegruppene, gjerne unge gutter med kriminell bakgrunn og som gjerne tyr til vold. Disse har nødvendigvis ikke noe med motorsykler å gjøre. Videre har vi den såkalte "Norgesmodellen" som består av ca hundre "vanlige" mc-klubber som åpent eller skjult støtter og/eller sympatiserer med Hells Angels. Ca 30 av disse har den senere tiden aktivt gått ut med støtte til HA ved å bruke den såkalte ruterer på vestene. Dette er i hovedsak ikke kriminelle miljøer, sier han.

HARDE UTENPÅ OG MYKE INNI

Roll-Matthiesen mener det er en klar strategi at mc-bandene prøver å ufarliggjøre seg selv.

- De framstår gjerne som litt rufsete utenpå, men ønsker samtidig å gi inntrykk av å være "myke inni seg". De satser på lokal goodwill, og får dermed ofte være i fred fra nærmiljøet, sier han, og oppfordrer nå næringslivet og kommunene til å treffe tiltak for å forhindre at mc-gjengene rekrutterer stadig flere til sine miljøer.

- Ett eksempel: Dersom en lokal mc-klubb som støtter Hells Angels har en rørlegger som driver eget firma, bør det øvrige næringslivet eller det offentlige diskutere hvorvidt det samsvarer med deres etiske standard å drive handel med dette firmaet. Denne type negativ opp-

merksomhet tror vi virker, sier han.

Næringsforeningen og Stavanger kommune vil nå vurdere hvordan man best kan samarbeide med å forhindre at mc-klubbene får et for sterkt fotfeste i regionen. Jostein Soland, adm. direktør i Næringsforeningen setter pris på initiativet fra Stavanger kommune, og vil i samarbeid vurdere neste skritt.

- Vi skal sette oss ned for å se nærmere på dette sammen med kommunen og andre relevante aktører. I første omgang kan det nok bli aktuelt å arrangere et medlemsmøte. Dette er jo en utfordring som hele regionen må forholde seg til, sier Soland.



Fra idé til virkelighet

BYGG • ANLEGG • BOLIG OG EIENDOMSUTVIKLING • BYGGFORNYELSE



KRUSE SMITH

www.kruse-smith.no

Første storsenter nord for



Tjensvollkrysset

I god tid før julehandelen i 2012 åpner det første store kjøpesenteret nord for Tjensvollkrysset. Med mellom 45 og 50 butikker, treningssenter og servicetilbud har det nye Tasta Senter potensial i seg til å endre handlemønsteret til innbyggerne nordvest i Stavanger, Randaberg og Rennesøy.



Tekst: Egil Hollund

- Det er få, om noen, bydeler i Stavanger, som har større handelslekkasje enn Tasta. Foruten dagligvarer, handler de aller fleste det aller meste andre steder enn i sin egen bydel, fastslår eiendoms-sjef Elisabeth Sverdup Braaten i OBOS Forretningsbygg, som både bygger og skal eie det nye Tasta senter.

Block Berge Bygg er allerede i gang med arbeidet på det 22.000 kvadratmeter store senteret, der 5000 kvadratmeter er satt av til servicekontorer og trenings-senter. - I tillegg blir det to fulle etasjer med parkering i kjelleren. Senteret er lokalisert i det nye utbyggingsområ-det på Tastarustå, med innkjørsel fra Gjerdeveien like etter at du tar av fra Randabergveien. Ny rundkjøring med avkjøring til senteret er allerede ferdig. Grunnarbeidene har pågått siden før jul og avslører per dags dato et rundt 10.000 kvadratmeter stort gapende hull.

FØRSTE UTENFOR OSLO

- På Tasta er det diskutert bydelssenter i mange år. Eiendommen var ferdig regu-lert da vi kjøpte tomten sammen med Hetland boligbyggelag for rundt tre år siden, forteller Braaten.

Siden den gang har Hetland og OBOS slått seg sammen til OBOS Hetland, som er i gang med å bygge 235 boliger i samme området. Første byggetrinn med 69 boliger skal stå ferdig omtrent samti-dig med kjøpesenteret.

- Vi eier og drifter fra før av seks bydelssenter i Oslo. Tasta blir det før-ste vi bygger utenfor hovedstaden.

Tasta Senter bygges i fire fulle etasjer. To av dem lig-ger i sin helhet under bakken og rommer parkerings-hus. I den ene enden av bygningen er det tre kontore-tasjer som skal ha plass til ulike servicefunksjoner.

... det nye storsenteret på Tasta



Elisabeth Sverdup Braaten i OBOS Forretningsbygg er overbevist om at det er marked for det nye senteret på Tasta.

Manglerud Senter, Tveita Senter og Lambertseter Senter er de tre store. Sistnevnte er helt nytt og er på mange måter malen til det vi bygger på Tasta nå, med mange av de samme løsningene og samme konsulentene. Vi er godt fornøyd med hvordan senteret på Lambertseter fungerer, og håper å gjenskape en del av det samme på Tasta, sier Braaten. Lambertseter senter ble kåret til årets bygg for 2010 av Byggeindustrien.

MANGE AKTØRER PÅ PLESS

Den store matbutikken i det nye senteret blir Meny. Vi snakker da selvsagt om et fullskala supermarked med betydelig ferskvareavdeling. Av andre kjente leietakere kan nevnes Hennes & Mauritz, Lindex, Cubus, Dressmann, Bik Bok og Carlings. Du vil også finne sko, apotek, blomster, bokhandel, sportsbutikk, frisør, gullsmed, gave og interiørforretninger og fire serveringssteder. Totalt snakker vi altså om mellom 45 og 50 butikker, tilpasset alt etter hvilke arealkrav de ulike leietakerne har. Vinmonopolet er også en ønsket leietaker.

- På Tasta Senter skal du kunne gjøre hele weekendhandelen din. Det skal også være et sted der du skal kunne treffe folk og ha en hyggelig opplevelse, sier Braaten.

Det er også satt av plass til helsestasjon og andre offentlige tjenester i servicedelen av senteret. - Vi ønsker å få til et mest mulig komplett tilbud av de funksjoner folk ønsker å ha der de bor, påpeker Braaten.

LOKAL FORANKRING

OBOS er også opptatt av at Tasta Senter skal få en sterk lokal forankring. Senteret vil bli driftet tilsvarende som alle de andre kjøpesentrene til OBOS Forretningsbygg i Oslo. Det betyr blant annet at det skal ansettes en lokal senterleder og lokal driftsadministrasjon.

- Vi mener vi er gode til å bygge kjøpesenter der folk bor. Når vi bygger et senter, gjør vi det med sikte på å eie og forvalte eiendommene våre selv. Vi håper å ha den nye senterlederen klar til nyttår, slik at vedkommende kan være med å prege forberedelsene og åpningen, sier Braaten, og fortsetter:

- Vi ønsker også å engasjere oss lokalt i forhold til frivillige idrettslag og foreninger, slik at vi kan være med å bidra i nærmiljøet. Vi er opptatt av at når vi ligger i bydelene, så skal vi også vise oss fram og være bidragsyter for eksempel som sponsor. Det er kommet henvendelser til oss angående dette allerede.

LOKAL ARKITEKT

Tasta Senter er tegnet av den lokale arkitekten Hanne Kruse Rasmussen hos Link Arkitektur i Sandnes. Det er lagt stor vekt på åpne løsninger, lyse fasader og

mye bruk av vinduer – ifølge byggherren selv. Det er også satt av godt med plass til lokale lag og foreninger som ønsker å drive sine aktiviteter i og ved senteret.

- Kjøpesentrene har på mange måter tatt over rollen som den lokale møteplassen. Tidligere møttes man på torget. Forskjellen er egentlig ikke så stor, annet enn at nå har torget fått tak.

Braaten er overbevist om at det er marked for det nye senteret på Tasta, siden det ikke eksisterer tilsvarende tilbud nord for Tjensvollkrysset i dag.

- Det er veldig mange mennesker som kan kjøre til Tasta senter på mindre enn seks-sju minutter. Bare i Tasta bydel bor det 14.000 mennesker. Så vi har stor tro på prosjektet, fastslår Braaten.

- Tasta Senter åpner i oktober 2012.
- Totalt er anlegget på 41.000 kvadratmeter.
- Senteret skal inneholde mellom 45 og 50 butikker og et stort parkeringsanlegg, i tillegg til treningssenter og servicefunksjoner som lege og tannlege.
- Senteret er tegnet av Link Arkitektur, bygges av Block Berge Bygg, eies og skal driftes av OBOS Forretningsbygg.

Det er lagt stor vekt på åpne løsninger, lyse fasader og mye bruk av vinduer – ifølge byggherren selv.



Tror alle vil merke økt konkurranse

Senterleder Hilde Sommerfeldt ved AMFI Madla tror både Stavanger sentrum og kjøpesentrene vil merke økt konkurranse når Tasta Senter kommer på banen. - Men det er stor kjøpekraft, og det forventes en totalvekst i detaljhandelen på cirka fem prosent årlig. Så dette bør byen tåle, sier Sommerfeldt.



Senterleder
Hilde
Sommerfeldt

AMFI Madla har selv vært en av vinnerne i Stavanger-handelen, med rundt seks prosent årlig vekst siden åpningen i 2007. I 2009 passerte senteret en milliard i omsetning. Hun tror altså at Stavanger vil tåle enda et stort kjøpesenter.

- Det bør være rom for flere ut fra befolkningen og inntekstveksten, samt lav rente og arbeidsledighet. Akkurat nå er jo detaljhandelen inne i en litt treg periode i årets tre første måneder. Men med utbygging i de største bydelene slipper vi ikke unna økt konkurranse. Da er det bare å brette opp armene og jobbe. Her kommer ingen ting seilende på ei fjøl, sier Sommerfeldt til Rosenkilden.

Hun tror vinnerne vil bli dem som setter fokus på kunden, jobber knallhardt og som er i stand til å gi besøkende en god opplevelse.

- Det er kjedebutikker som dominerer de fleste kjøpesenter. Valgene gjøres da basert på den opplevelsen man får som kunde, om vi som senter klarer å tilby en allsidig og spennende butikkmix,

samt at vi ivaretar høy service og kunnskapsnivå blant våre medarbeidere, sier Sommerfeldt.

Og fortsetter:

- Det positive med at konkurransesituasjonen alltid er skjerpet, er at vi må "gå en ekstra mil" innimellom. Ingen kan hvile på laurbærene. Handlemønsteret til kundene endrer seg ofte gjennom et helt år, dette har en sammenheng med retailtrender som skapes globalt - og om som ender her hjemme. Kunden har rask omstillingsevne når ting skjer i markedet, det må vi ta til oss og være minst like raske når ting endrer seg. Da klarer vi å følge kundens handlemønster, og det er de vi lever av!

- Vil bety mye for Tasta bydel

- Det nye Tasta Senter vil få stor betydning for bydelen. For første gang vil vi få et naturlig senter og tyngdepunkt, sier Rune Kommedal (H), leder av bydelsutvalget på Tasta.

Kommedal tror det nye kjøpesenteret kan redusere handelslekkasjen fra bydelen betydelig, bli et samlingssted og en identitetsskaper for bydelen.

- Reduseres handelslekkasjen fra Tasta, reduseres også belastningen på infrastrukturen i byen. Det er også en veldig fordel, ikke minst for de eldre, at vi får et servicetilbud av denne størrelsen uten at det er nødvendig å reise så langt med bil. Når du møter mange av dine naboer på ett sted, kan det igjen bidra til å bygge ned generasjonsskillene og gjøre bydelen til et enda bedre sted å bo, mener Kommedal.

I dag er samlingsstedene i Tasta skole, kirkene, bydelshuset og de ulike dagligvarebutikkene.

- Det er imidlertid ingenting som treffer hele befolkningen i bydelen på samme måten som et handlesenter med ulike servicefunksjoner, samlet på ett sted, påpeker Kommedal.

Han er også klar over at et slikt samlingspunkt kan føre til en opphoping av folk og aktiviteter som ikke bare er ønskelig.

- Er vi bevisst dette og satser på forebyggende tiltak, kan vi snu også det til noe positivt, tror lederen i bydelsutvalget.

Han er spent på å se hvordan det hele vil bli seende ut når det står ferdig.



- Det er ingenting som treffer hele befolkningen i bydelen på samme måten som et handlesenter med ulike servicefunksjoner, samlet på ett sted, sier Rune Kommedal.



Fra Bjergsted til

Stavanger Symfoniorkester på scenen i Carnegie Hall hvor de spilte konsert for 2074 publikummere onsdag 23. mars i år. Vel hjemme oppsummerer direktør Trude Marit Risnes USA-turnéen som en suksess, både for orkesteret og som god markedsføring for Stavanger og Rogaland. Foto: Elisabeth Krey Jenssen



Carnegie Hall

– Målet var å markedsføre

På sin USA-turné etterlot Stavanger Symfoniorkester et positivt inntrykk av Stavanger – både som kulturby og som spennende næringslivsby.

I mars var Stavanger Symfoniorkester (SSO) på turné i USA, med totalt fire konserter i New York og Pennsylvania. Konserten i Carnegie Hall 23. mars ble kronen på verket, hvor 2073 billetter ble revet bort, noe som SSO selv mener er fantastisk i den sagnomsuste salen med totalt 2800 seter.

- Et av hovedmålene med denne turnéen har vært å styrke SSOs internasjonale rennomé. Jeg tror vi trygt kan si at vi leverte i forhold til denne målsetningen. Med oss på flyet hjem til Stavanger hadde vi fire gode anmeldelser, en av dem fra New York Times, og i tillegg stående applaus på alle våre konserter. Jeg er også av den oppfatning at vi evnet å nå målsettingen om å markedsføre Stavanger som en spennende næringslivsby som har ambisjoner om å være en av Europas viktigste kulturhovedsteder, sier direktør Trude Marit Risnes.

NY I RESSURSGRUPPEN

Risnes kom til Stavanger Symfoniorkester i januar 2010, og har bakgrunn fra toppledelsen i Nordea, hvor hun var direktør for personmarkedet. Med beina godt plassert i begge leirene, brenner hun for kultur og næring, og har derfor velvillig sagt ja til å være representant i Næringsforeningens ressursgruppe for kultur og næringsliv. Ressursgruppen for kultur og næring startet opp i januar 2002 og har som mål å være en brobygger mellom kulturlivet og næringslivet.

- Jeg er veldig engasjert i kultur- og næringsdimensjonen. I og med at jeg har erfaring fra både privat næringsliv og kulturfeltet, håper og tror jeg at jeg lettere kan se hvordan man kan skape verdier som virker positivt for begge bransjene. Jeg tror det er et smart trekk av Stavanger kommune å ha høye ambisjoner som kulturby da både turistnæringen og næringslivet for øvrig kan hente ut betydelig verdier fra dette, sier Risnes.

TILLEGGSVERDI AVGJØR

For symfoniorkesterets del er samarbeidet med næringslivet viktig, blant annet for å nå nye målgrupper, men også for å være med å skape mening for folk utover det jobbhverdagen gir.

- Stavanger og Rogaland er kanskje mer enn de aller fleste andre steder i Norge avhengig av å hente inn kompetente personer fra hele verden. Skal vårt lokale næringsliv fortsette å være innovative og skape verdier som vi kan

leve av i framtiden, tror jeg vi må sloss hardt for å få de beste hodene til denne regionen. Spørsmålet er om jobbtilbudet i vår region er et sterkt nok motiv til at de aller fremste ressursene rundt om i verden velger Rogaland som sin arbeidsplass. Jeg tror ikke det, og det er her kulturen kommer inn. Skal vi evne å få de beste hodene til Rogaland må vi ha noe å tilby utover det som har med jobb å gjøre, sier Risnes som selv opprinnelig kommer fra Farsund i Vest-Agder.

MÅ SKILLE SEG UT

Det å ha ambisjoner om å være en av Europas kulturhovedsteder mener hun er en passende og god ambisjon.

- Men i Stavanger må vi i tillegg skille oss ut i europeisk sammenheng. Når vi undersøker publikummet vårt, ser vi at det er en sammenheng mellom høyere utdanning og graden av kulturinteresse. Det at Stavanger får et av Europas fremste konserthus og har et symfoniorkester som kan måle seg med de beste i Europa, er elementer som jeg tror veier tungt når de aller beste skal velge seg det stedet hvor de vil etablere seg. De beste søker kvalitet både på jobb og i fritiden.

TURNÉSUKSESS

I forbindelse med USA-turnéen var SSO også opptatt av å skaffe seg gode næringslivskontakter i New York. Det klarte de.

- Turnéen ble en kunstnerisk suksess, Stavanger Symfoniorkester fikk bekreftet sitt rykte som en profesjonell aktør og våre kontakter har gitt oss mange positive tilbakemeldinger, sier Risnes.

For Stavanger Symfoniorkester har et viktig element med turnéen til USA, vært å profilere Stavanger og Rogaland.

- Våre nye amerikanske kontakter sier at de sitter igjen med inntrykk om at Stavanger er en by som satser på kultur, at det er en by å regne med, en by som kobler kultur og næring. Og at: «I Stavanger får de det til»!



SSO-direktør Trude Marit Risnes foran Carnegie Hall i New York. Konserten fikk gode anmeldelser i blant annet New York Times, og publikumstallet er trolig ny norsk orkesterrekord i den sagnomsuste salen.

kultur-Stavanger

Solist og dirigent Fabio Biondi og Stavanger Symfoniorkester fikk stående applaus på alle fire konsertene i mars. Her er de på scenen i Schenectady, tre timer nord for Manhattan.



Gode anmeldelser

New York Times fikk en forfriskende opplevelse av Stavanger Symfoniorkester i Carnegie Hall.

Stavanger Symfoniorkester spilte totalt fire konserter i USA på sin turné, hvorav den første var en huskonsert i Sjømannskirken i New York. De øvrige var i Memorial Chapel, Schenectady, New York med 400 publikummere, Scottish Rite Auditorium, Williamsport, Pennsylvania med 600 publikummere og i Carnegie Hall, New York med drøyt 2000 publikummere (2073 for å være nøyaktig).

New York Times' anmelder James R. Oestreich fremhever konsertmester Francesco Ugolini (fiolin) i tillegg til

Kjersti Dahle (obo) og Matthew Taylor (fagott) i både Vivaldi og Mozart.

- At a time when symphony orchestras have ceded so much Baroque and even classical repertory to period-instrument specialists, it was refreshing to discover how one ensemble has chosen to retain and cultivate early music, konkluderer Oestreich i New York Times.

I tillegg til New York Times, fikk Stavanger Symfoniorkester gode kritikker fra både ConcertoNet, Times Union og The Daily Gazette.

- From start to finish, there were fresh and arresting qualities to the Stavanger Symphony Orchestras performance, skriver Joseph Dalton i Times Union 21/3 2011.

- From the opening bars of Vivaldi's Concerto in G minor for Violin, the orchestra sounded robust, played with good cohesion among sections, and were so homogenous and balanced they worked as one player, skriver Geraldine Freedman i The Daily Gazette

Tekst: Elisabeth Krey Jenssen



Direktør Trude Marit Risnes sammen med SSØ's styreleder Cecilie Bjelland på toppen av Empire State Building, med god utsikt til New York City.

MEDLEMMER I RESSURSGRUPPEN FOR KULTUR OG NÆRINGSLEV:

Torstein Plener, Confiro (leder)
Arne Nøst, Rogaland Teater
Aase Tendenes, Tendenes
Rolf Norås, Stavanger kommune
Morten Mølster, Werksemd
Sjur Paulsen, Filmkraft
Kristin Gustavsen, Urban Sjøfront
Anders Netland/Gry Sædberg,
Sandnes Kulturhus
Terje Helland, Headhunter
Henrik Melsom Edvardsen,
Stavanger Konserthus
Stein Bjelland, Great Moments
Tor Espedal, Hitec Vision
Trude Marit Risnes,
Stavanger Symfoniorkester
Ulf Rosenberg,
GDF SUEZ E&P Norge
Ådne Kverneland, Kverneland Bil
Trude Refvem Hembre,
Næringsforeningen

Enkelt og melde seg på Sykkelløftet for din bedrift

Sykkelløftets første kampanjeperiode er i gang. Responsen fra næringslivet har vært god, og nå er det bare å registrere seg på Sykkelløftets nettside. Først ute var Aibel.



Tekst: Harald Minge

- En rekke bedrifter er allerede i gang med Sykkelløftets vårkampanje som startet 28. april, og andre kan registrere seg når som helst. Bare timer etter at webløsningen vår var på plass, var Aibel registrert, og vi gratulerer med svært kjapp respons, sier prosjektleder Helmer Berre.

Pål Berg er leder for sykkelgruppen i Aibel. Nå gleder han seg til å ta fatt på Sykkelløftet sammen med sine kolleger.

- Dette er et kjempebra tiltak, så nå gjelder det bare å bidra til at flest mulig i Aibel deltar. Systemet er brukervennlig; jeg limte inn alle mailadressene fra en intern liste (Excel) jeg har her på jobb. Det eneste jeg måtte gjøre var å skille med komma og mellomrom, sier han.

Aibel har tidligere arrangert interne sykle til jobben-aksjoner, og opplever at det gjennom Sykkelløftet sin registreringsportal blir mye enklere å administrere dette.

- Dette vil gi en helt annen driv. Nå skal vi motivere deltakerne med opp-

følgning og gevinster, sier Berg, som er seksjonsleder for struktur, arkitekt og marine.

ENKELT REGNESTYKKE

Sykkelløftet er et samarbeid mellom Næringsforeningen og det offentlige. Målet er å øke antall jobbreisen med sykkel i regionen til 20 prosent.

- I en region hvor næringslivet stanger i køer på veiene og taper titalls millioner i året, er dette et av mange nødvendige tiltak. Sykler du til jobben én dag i uken, reduseres biltrafikken med 20 prosent! Så enkelt er regnestykket. Nå er det viktig at Næringsforeningens medlemsbedrifter slutter opp om det treårige prosjektet, sier Jostein Soland, administrerende direktør i Næringsforeningen.

SUPERENKEL REGISTRERING

Sykkelløftet er et regionalt løft, men samtidig en glimrende anledning for den enkelte bedrift for å få de ansatte i form og redusere behovet for parkeringsplasser. Sykkelen som et enkelt, effektivt og billig fremkomstmiddel skal fremmes.

- Opplegget er superenkelt. Bedriften registrerer seg på nettsiden Sykkelløftet.no, og så går det ut en invitasjon til alle de ansatte om å bli med. Inne på nett-

siden loggfører alle jobbsyklingen sin. For bedriftene er dette et supert og helt gratis verktøy for å inspirere og motivere de ansatte til å gjøre noe positivt. Det er viktig at det er et eierskap i bedriftene, sier Berre.

PROSJEKTET VARER HELE ÅRET

Han presiserer at Sykkelløftet er på helårsbasis.

- Vi har to kampanjeperioder – en på høsten og en på våren – hvor vi setter inn et ekstra trøkk, men systemet og registreringen brukes hele året.

I kampanjeperioden vil vi trekke ut en ukesvinner som får en flott premie. Har du syklet på jobb en dag i uken, er du kvalifisert til å bli med i trekningen, sier han.

28. april ble kampanjestarten feiret med et kickoffmøte på Vågen videregående skole i Sandnes som Sykkelløftet og Nordsjørittet arrangerte sammen.



Første rekke fra venstre: Bjørn Jensen, Harald Andersen
Andre rekke fra venstre: Christine Hammer-Bore, Odd-Arild Hein, Anne-Beth Evjedahl, Terje Byrkjedal, Grethe Wanvik, Øyvind Økland
Tredje rekke fra venstre: Nicolas Neumann, Simen Ovar Kristensen, Pål Berg, Ørjan Sedeniusen, Steinar Egeland, Hallvard Torsnes, Oddvar Valen.



Helmer Berre var imponert da Aibel som første bedrift registrerte seg i Sykkelløftet, bare timer etter at webløsningen var på plass.



Slik ser Sykkelløftets nye nettside ut. Bedriften din registrerer seg her, og så går det ut en invitasjon til alle ansatte.

SLIK REGISTRERER JEG BEDRIFTEN OG INVITERER ALLE ANSATTE?

- 1) Klikk BLI MED på forsiden
- 2) Velg MELD PÅ MIN BEDRIFT
- 3) Fyll ut registreringskjema
- 4) I løpet av 24 timer mottar du bekreftelse og en startpakke på mail
- 5) Gå inn på min profil og velg INVITER ANSATTE
- 6) Legg inn e-post til de ansatte du ønsker å invitere
- 7) Når ansatt har akseptert invitasjonen er det klart til sykling

SLIK REGISTRERER JEG MEG HVIS JEG IKKE ER I EN BEDRIFT?

- 1) Klikk på BLI MED på forsiden
- 2) Velg MELD PÅ PRIVATPERSON
- 3) Fyll ut registreringsskjema
- 4) Eventuelt endre avstandsmål km/tid på reiseavstanden om denne ikke stemmer
- 5) Klikk FULLFØR

Viktige spørsmål og svar:

KOSTER DETTE NOE?

Sykkelløftet er gratis. Sykkelinnsatsen setter du rett inn på din egen konto i form av bedre helse, overskudd og humør!

HVORFOR SYKLE TIL JOBBEN?

Sykkelløftet fremhever bedring av helse, færre biler og mindre kø på veien, samt miljøhensyn.

KAN JEG SOM GÅR TIL OG FRA ARBEID DELTA?

Ja! Alle som er aktive kan delta. Man kan gå, jogge eller være aktiv på annen måte. Det viktige er at man transporterer seg ved hjelp av egne krefter.

KAN MAN DELTA I KOMBINASJON MED KOLLEKTIVTRANSPORT?

Ja! Still likevel krav til deg selv at du beveger deg mer enn vanlig - gå av en holdeplass tidligere enn du pleier!

JEG ER AVHENGIG AV BILEN I ARBEIDET, ELLER AV Å HENTE OG BRINGE BARN I BARNEHAGEN. HVORDAN KAN JEG DELTA?

Kravet er at du sykler én dag i uken. Dette får de fleste av oss til om vi planlegger litt. Lag avtale med familie og venner og felles henting i barnehagen den ene dagen du sykler. Parker bilen i barnehagen og sykkel til arbeidsplassen.

JEG JOBBER PÅ EN ARBEIDSPASS SOM BEGRENSER BEVEGELSESFRIHETEN. HVA GJØR JEG?

Arbeider du i Nordsjøen eller på båt er det ofte tilrettelagte trimrom eller gå/joggeløyper. Bruk disse og registrer deg som vanlig.

JEG ER UTE OG REISER!

Er du bortreist så vær kreativ. Finn deg en sykkelutleie og oppdag den byen du er i fra sykkelsetet, finn et treningssenter eller gå en tur. Er du på ferie i varmere strøk, benytt muligheten og svøm en jobbreise!

Det energigivende hotellet



- Energihotellet skal tiltrekke seg kurs og konferanser for inntil 50 deltakere, leder- og styringsgrupper i bedrifter og selvfølgelig turister fra inn- og utland, forteller Olav Lindseth.

Selv ikke tilløp til tåke og et tungt lavt skydekke makter å skjule Energihotellet på Nesflaten. Det kneiser nesten majestetisk, lett opphøyet der det ligger i lia over anlegget til Røldal-Suldal Kraft. Et hotell designet i 1960-årene av arkitekt Geir Grung. Hotellbygningen, boligene og kraftstasjonen i dette området er som en helhet – prisbelønnet som ett av de syv viktigste i etterkrigstiden.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Et hotell på Nesflaten, et sted med 80 boliger som huser snaue 300 sjeler, virker usannsynlig. Et sted der ingen skulle tro at det kan drives hotell. Det er dette som ligger i bakhodet vårt der vi entrer Energihotellet. Hvem er de første vi trefter på? To russiske turister som har søkt hotelly på denne dystre apriildagen.

- Det er vakkert her, sier kvinnen som muligens heter Tatjana for alt vi vet.

Vår lille hoteldriftslepsis er allerede på vikende front. Den viker stadig mer i takt med daglig leder Olav Lindseths entusiastiske innføring i hotellet, Nesflaten og Ryfylke.

Men først: Energihotellet er selvsagt ikke tilfeldig valgt som navn. Det ligger på området til Røldal-Suldal Kraft som

forsyner aluminiumsverket på Karmøy med energi. Et hotell skal forsyne gjestene med livgivende energi i form av tilførsel av mat, søvn og naturopplevelse. Det blir Energihotell av slikt.

SALG I 2007

I 2007 kastet Hydro Energi inn driftshåndkleet og la det nåværende hotellet ut for salg.

- Det ble kjøpt av en gruppe bestående av den kunstinteresserte investoren Bjarne Aadnesen, tidligere Glad Mat-sjef Sigve Skretting, kokk Tarjei Kristiansen, Prima Jæren, og Bjørn Mo som driver Mo laksegård, forteller Olav Lindseth, og tilføyer at arkitektfirmaet Helen & Hard har hatt en arkitektonisk finger med i moderniseringen av hotellet.

Hvordan kom så Lindseth inn i bildet? Han var nyutdannet med en MBA i økonomi og ledelse fra Skottland supplert med fireårig utdanning i samfunnsøkonomi fra UiB.

- Jeg svarte på stillingsannonsen

og fikk jobben, sier Lindseth, som ble ansvarlig for driften i 2008.

Det kan høres temmelig tilforlatelig ut, men det er ikke dagligdags at en person med Lindseths bakgrunn evakuerer til Suldal og hoteldrift, uansett hvor overveldende Suldal-naturen er. Det må ligge noe mer bak tenker vi i vårt meget stille sinn.

FAMILIÆR BINDING

- Det er vel ingen hemmelighet at jeg er gift med Gunhild Moe og har Bjørn Tysdal Moe som svigermor, supplerer Lindseth, som driver hotellet sammen med nettopp Gunhild Moe, som med sin kunsthaglige bakgrunn og språkkunnskaper blant annet i italiensk, har en nøkkelrolle i den daglige driften.

Svigerfar Erik Moe har dype røtter i Suldal og driver reklamebyrå i bygda. Den slags kalles familiær stedbinding.

Men er nå hoteldrift på Nesflaten noe revolusjonerende nytt? Vi lar Lindseth sette oss inn i Nesflatens status som for-dums hotellsenter.

- Visste du at på 1800-tallet var Nesflaten en viktig del av Discovery Route i regi av Cook Travellers?

- En rute som gikk fra Stavanger til Sand med båt, videre til Suldalsosen med hest og kjerre, til Nesflaten med dampbåt og videre til Hardanger med hest og kjerre. Den gang var det fire hoteller på Nesflaten.

- Nei, det visste vi ikke.

Energihotellet har 14 dobbeltrom, alle med formidabel utsikt mot Suldalsvatnet og fjellene rundt.



Nå vet vi bedre, til og med at møblene i det kombinerte oppholdsrommet og matsalen, designet av Sven Ivar Dysthe, er fortsatt i 1960-stil og at hotelldriften startet i 1968.

Energihotellet har 14 dobbeltrom, alle med formidabel utsikt mot Suldalsvatnet og fjellene rundt. Det blir Lindseths oppgave å formidle dette og alt annet til omverdenen.

- Jeg kunne selvsagt valgt finans som karrierevei, sier han.

- Men det appellerte til meg å være med på å relansere Nesflaten som reisestedsnase og etablere ny hotelldrift. Energihotellet skal tiltrekke seg kurs og konferanser for inntil 50 deltakere, leder- og styringsgrupper i bedrifter og selvfølgelig turister fra inn- og utland. Her kan vi tilby intimitet og ro, en diskret atmosfære og fullt fokus på det det skal jobbes med uten at gruppene splittes. Vi kan tilby en kombinasjon av urban form og stil preget av bygde-Norge.

En guidet omvisning på kraftstasjonen og til et tørkeloft for Suldal-skinke på Mostøl og en tur på Suldalsvatnet med Suldalsdampen, kan også bidra til å forsyne med gjestene med energi i hverdagen. Det er til og med mulig å lande med helikopter foran hotellet. Det er en form for kommunikasjon som kan få reisetiden fra Stavanger-regionen drastisk ned sammenlignet med en noe tidkrevende biltur med innlagte ferger.

Nå kan det se ut som om Energihotellet er i ferd med å sette spor etter seg i reise- og opplevelsesmarkedet.

ONS-GJESTER

- Under ONS i fjor hadde vi gjester som daglig pendlet frem og tilbake til messen. Vi hadde et godt driftsår i 2009. Markedet

var tøffere i 2010, men i år ser det for at besøkstallene vil gå kraftig opp spesielt i tiden etter påske, sier Lindseth, som opererer med en vårsesong fra april til juni og høstsesongen fra august til oktober som de travleste driftsperioder med julebord som en del av tilbudet mot slutten av året.

Med den investorgruppen som står bak, er det ikke spesielt overraskende at maten på hotellet også skal ha en energigivende effekt tilberedt av lokal kjøkkenkompetanse.

LOKAL MAT

- Vi kan tilby i stor grad lokal forankret mat med vilt, fjellørret, Suldal-skinke, kveite og laks fra Hjelmeland og Sand som forsyningsbaser. I tillegg litt frukt og bær fra Hardanger og ost fra Telemark, sier Lindseth for å understreke den strategiske beliggenheten til Nesflaten som et knutepunkt mellom Rogaland, Hordaland og Telemark.

Nå falt det i vårt lodd å smake det hjemmebakte brødet med Suldal-skinke som smakspirrer.

Det var bare vår beskjedenhet som hindret at vi ba om å få med oss produktene hjem. Denne matsatsingen blir ytterligere understreket av at Arne Brimi,

i samarbeid den lokale kokkestørrelsen Frode Selvaag, i løpet av året skal blant annet samles på hotellet for å videreutvikle en Ryfylke-meny under oppsyn av lokale matbransjefolk.

Som det vil fremgå har Olav Lindseth en sterk tro på både hotellet og Ryfylke-regionen.

MIDT I SMØRØYET

- Nesflaten ligger midt i smørøyet for forbindelsen mellom Rogaland inkludert Haugaland, Hordaland, Telemark og Østlandet. Et Ryfast og en eventuell Haukelibane vil gjøre riksvei 13 til viktig ferdselsåre og bli den raskeste veien til Østlandet og Oslo. Det vil også knytte Stavanger-regionen nærmere Ryfylke. Ryfylke kan bli Stavangers fremtidige nasjonalpark, sier Lindseth uten et øyeblikk å virke svulstig.

- Det er også viktig å markedsføre Ryfylke som noe mer enn Prekestolen og Lysefjorden, sier Olav Lindseth.

Noe mer da? I høst blir det ny operafest i kombinasjon med matfest på Energihotellet.

Kunst og kultur er dermed en del av tilbudet. Det gir også som kjent energi i hverdagen.



Et Ryfast og en eventuell Haukelibane vil gjøre riksvei 13 til viktig ferdselsåre og bli den raskeste veien til Østlandet og Oslo.





Kom deg opp av stolen. Byggingen har startet!



I september 2012 kan du flytte inn.
Vi har ledige lokaler fra 400 til 22 000m².



Se våre ledige lokaler!
2020park.no

2020parks kvaliteter:

- BREEAM miljøstandard
- Sykkelparkering
- Personlige garderober
- Datarom
- Fiber
- Fjernvarme
- Fjernkjøling
- Innendørs parkering
- Utendørs parkering
- Ladestasjon el-bil
- Gang og sykkelsti
- Kantine
- Nærhet til buss
- Nærhet til tog
- Nærhet til konferansehotell

Kontakt daglig leder Roar Øglænd
eller Jarl Endre Egeland
(997 37 758 / jee@2020park.no)
for presentasjon av 1. byggetrinn
og resultatet av vår arkitektkonkurranse.

2020parkTM
Environmental **workspirit!**

Hjørnesteinsbedriftene

Bergverskindustri er ikke det vi først og fremst forbinder med Rogaland. Det er olje og gass, landbruk og mat. Men vi skal ikke lengre enn til NorStone på Tau og i Årdal før det er meget klare tegn på bergverkindustri. Dalane-regionen med Titania er et annet kroneksempel.



i Ryfylke



Tekst: Egil Rugland

NorStone som ble en del av Heidelberg Cement i 1999, er rikt representert i Ryfylke med anlegg både på Tau og i Årdal, i tillegg til Dirdal og Forus ellers i regionen. Kjell Apeland er administrerende



rende direktør i NorStone som har avdelinger i fra Trondheim i nord til Halden i øst. Apeland har hatt en ledende posisjon i bergverkindustri blant annet som styreleder i Norsk Bergindustri der han nylig fikk avløsning.

Kjell Apeland har i det daglige tilholdssted på NorStone Tau på industriområdet Nordmark, og nøler ikke med å posisjonere bergverkindustrien i det rogalandiske industribildet.

- Det er mulig at betydningen av bergverkindustrien i Rogaland er en smule underkommunisert, sier han i det han aner manglende brist i våre kunnskaper om industrien. Men visste du at Rogaland er landets største fylke innen bergverksindustri?

- Nei.

- Det produseres 60 millioner tonn byggeråstoffer årlig på landsbasis. Rogaland står for 18 millioner tonn, hvorav Ryfylke står for 14 millioner tonn. NorStone Årdal har det største sandtaket i Norge med en produksjon på 1 million tonn mens NorStone Tau er det største pukkverket i NorStone med en produksjon på 2,5 millioner tonn.

HJØRNEBEDRIFTER

Det er 24 årsverk i NorStone Årdal og en omsetning på 55 millioner kroner i 2010, mens det er 55 årsverk på Tau og en omsetning på 104 millioner kroner i 2010. Av dette kan vi slutte at NorStone Årdal og NorStone Tau er henholdsvis hjørnesands- og hjørnesteinsbedrifter.

Hele NorStone hadde en omsetning i 2010 på 585 millioner kroner fordelt på 156 ansatte, og er Norges største produsent av pukk- og grusprodukter. Ryfylkeavdelingene representerte dermed 27 prosent av omsetningen.

Produksjon av sand i Årdal ble etablert i 1970 som Årdal Sandindustri. Det skjedde flere organisatoriske endringer underveis. Det ble Norsk Sand i 1984. I 1988 grunnla Daniel Øvstebø Singel og Grus som ble en del av Akersystemet i 1992, før det endelig ble NorStone Årdal i 1999.

Kjell Apeland, utdannet maskiningeniør, er en del av Apeland-familien fra Etne som etablerte Årdal Sandindustri i 1970. NorStone Tau ble etablert i 1984.

Kjell Apeland er administrerende direktør i NorStone som har avdelinger fra Trondheim i nord til Halden i øst.

Nå kan vi alltid si at produksjonen av sand og pukk eller det som vi omtaler som byggeråstoffer, var en smule sent ute i en historisk sammenheng.

TILBAKE TIL ISTIDEN

- Det er naturen selv som sørger for ressursene våre, humrer Kjell Apeland.

- De går helt tilbake til istiden da vi fikk avsetningene av den unike sanden og den like unike steinsorten kvartsdiorit. Sand fra Årdal er uten tvil den beste sanden i Norge, og den er definert i Norsk Standard som den mest stabile.

Årdal-sanden går i hovedsak til betongindustrien.

- På Tau har vi tilgang på kvartsdioriten som er en lys stein med unik slitestyrke som i hovedsak går til asfalt og jernbaneballast under svillene. Kvartsdioriten ble til ved en bestemt temperatur og et bestemt trykk i fordums istid, sier Apeland.

RYFYLKE OG BERGVERKSINDUSTRIEN

- Hva er det med Ryfylke som gjør bergverksindustrien så viktig?

- Det er kombinasjonen av naturproduktene, god tilgang til sjøen og dermed tilsvarende god tilgang til markedene. Men det har også vært en sterk gründerånd i Ryfylke. Det har vært en vilje til å skape noe. Det sies om de som skapte sandproduksjonen i Årdal at det var to grunner til at de satte i gang. De så mulighetene og så var de blakke, sier Apeland med et smil.

EKSSPORTBEDRIFTER

Både NorStone Årdal og NorStone Tau er store eksportbedrifter. Av den årlige produksjonen blir nærmere 70 prosent eksportert i første rekke til England, Tyskland, Frankrike, Sverige og Danmark. Nærmere 95 prosent blir levert over kai og resterende blir levert lokalt. Det har vært epokegjørende leveranser til blant annet 17 betongplattformer i Nordsjøen, til Øresund-forbindelsen og til Vestbroen/Storebælt.

Nå kan den høye andelen av levering over kai tyde på at det Kjell Apeland og NorStone er såre fornøyd med Ryfylke og kommunikasjonene.

- Det er ingen tvil om at Ryfast er framtiden, presiserer Kjell Apeland.

- Det er ikke til å komme fra at vi ligger på en øy. Skal vi få videre utvikling i

Ryfylke, må vi få en landfast forbindelse. Får vi det innen de neste fem årene, vil det bli en vitamininnsprøytning for hele Ryfylke. Regionen vil bli mer attraktiv og åpne nye muligheter for næringslivet, bedre rekrutteringssituasjonen og øke verdiskapingen. Mangelen på fastlandsforbindelse har hemmet vekst og utvikling av industrivirksomhet i Ryfylke. Ryfylke har mye å bidra med – spesielt hvis de respektive kommunene legger forholdene til rette for næringsutvikling.

- Men skal det bli vekst i regionen, må vi ha bedre tilgang til markedene. I dag er situasjonen den at det koster ikke mer å transportere våre produkter per tonn med båt fra Tau til London enn å kjøre fra Tau til Vigrestad bare for å ta et eksempel.

BETYDNINGEN AV MINERAL-INDUSTRIEN

- Vi føler at vi med vår produksjon av byggeråstoffer har vært en årsak til den samfunnsmessige utbyggingen av veier, tunneler og broer som har skjedd i landet. I et framtidsperspektiv har mineralindustrien muligheten til å få like stor betydning som dagens oljevirksomhet. Det ligger et stort potensial i vår industri. Vi lever av det Vårherre har skapt. Utfordringen er å få tilgang på nye ressurser samtidig, og få til en balanse mellom miljøhensyn, verneinteresser og bevaring av urørt natur på den en side, og uttak av mineralske ressurser og byggeråstoff på den andre siden.

Kjell Apeland takket nylig for seg som styreleder i Norsk Bergindustri etter at han hadde denne posisjonen siden etableringen i 2008.

- Bergverkindustrien i Norge har stor betydning for industri-Norge, sier Kjell Apeland. I 2010 omsatte industrien for 11,5 milliarder kroner med en eksportandel på seks milliarder kroner. Det er 724 bedrifter i bransjen og det er totalt 12 500 årsverk.

Det sier mye om en industrigren som Ryfylke og Rogaland er en viktig del av.



www.pwc.no

PwC, Pb. 8017,
4068 Stavanger

Tlf. 02316

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

pwc



ISN'T IT GOOD? NORWEGIAN FOOD.

Skinken er fra Suldal, potetene fra Jæren, jordbærene fra Fister og kjøkkensjefen på Stavanger Forum har fartstid fra det islandske kokkelandslaget. Han sverger til lokale råvarer, nordiske smaker og opplevelser som løfter både konferansen og kaffepausen. Diabetiker? Vegetarianer? Allergisk? Ikke så glad i svin? Ingen problem. Alternativet blir minst like godt.

Stavanger Forum har fem flerbrukshaller med til sammen 15 000 m² utstillingsareal og møterom med kapasitet på inntil 1707 personer i samme sal. Stavanger Forum har status som Professional Congress Organiser (PCO).

Dagpakke fra kr 325*

*Inkl. lokalleie, internettilgang, prosjektor, AV-utstyr, lunsj samt kaffe, te og isvann hele dagen. Bestilling: 51 59 81 00.

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.



stavanger forum

stavangerforum.no

Networking

Et produkt fra Lufthansa.



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

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



There's no better way to fly.

Lufthansa

Nyttig guide for næringsarealer

Mens andre norske byregioner preges av utakt og rivalisering, viser Stavanger-regionen at samarbeid lønner seg. En prosjektgruppe bestående av Stavanger kommune, Sola kommune, Klepp kommune, Sandnes kommune, Ryfylke IKS, Rogaland fylkeskommune og Greater Stavanger har, på vegne av regionen, fått utviklet Norges første regionale guide for næringsarealer.

- Arealguiden skal gjøre det enklere å etablere seg i Stavanger-regionen og er et glimrende eksempel på regionens evne til å samarbeide, sier administrerende direktør Jan Soppeland i Greater Stavanger.

Guiden fungerer slik at kommunene i regionen legger inn områder som er regulert til næringsformål, samt informasjon om disse. Til nå er 60 næringsområder lagt inn i guiden. Aktører som har ledige arealer i disse områdene kan legge seg inn som tilbydere.

Hvert næringsområde blir presentert på en egen side med faktainformasjon og bilder. I tillegg listes det opp tilbydere av tomter og lokaler.

- Det skal være enkelt å skaffe seg oversikt over tilgjengelige næringsarealer

som tilfredsstiller de behov man har, for eksempel avstand til havn eller flyplass, sier mulighetsutvikler Ola Saua Førland i Greater Stavanger.

Den som ønsker å skaffe seg oversikt over ledig areal, kan tilpasse søket etter kriterier som er tilpasset næringslivets behov. Disse er: type areal, avstand til havn, avstand til flyplass, avstand til godsterminal, avstand til kommunesenteret og avstand til Stavanger sentrum.

- Arealguiden er ikke ment å være en konkurrent til eiendomsmeglerne, men et supplement, sier Saua Førland. Den skal gjøre det enklere å etablere eller relokalisere seg for bedrifter i regionen. Prisen det koster tilbyderne å benytte tjenesten skal bare dekke det det koster å drive og videreutvikle den.

- Igjen er Stavanger-regionen en foregangsregion som andre regioner ser til når de skal hente inspirasjon, sier Jan Soppeland og sikter til Business Region Bergen sin interesse for prosjektet.

**Tekst: Felix Laate,
Foto: Tore Andre Eide, Elisabeth
Tønnesen**



Jan Soppeland



Ola Saua
Førland



Stipendium og gratipå Stavangerregionens hjemmeside.



Mona Vervik er den nye sjefen
for Gladmat.

Glad i Gladmat

Selvfølgelig holder Gladmat-kontoret til i Måltidets hus. Hvor skulle det ellers være? I Vågen? Det er bare i den hektiske siste uken i juli. Da samles vi alle i Vågen for å se, smake, drikke og være med i et yrende folkeliv. Da forflytter også den nye Gladmat-lederen Mona Vervik (44) seg fra Ullandhaug til byen.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Mona Vervik har for den saks skyld nylig flyttet på seg fra markedssjefsjobben i mathuset Holmens på Forus til Måltidets hus på Ullandhaug. Det går en relativt rød mattråd i yrkeskarrieren. En rød tråd som også blir tydeligere som forhenværende salgsdirektør for Medox.

Det vil si rød? Medox er Sandnes-selskapet som med sin blåbærkapsel har tilført stadig flere i fedrelandet antidoksidanter i kampen mot alvorlige lidelser som blant annet kreft og hjerte- karsykdommer. Ikke bare i fedrelandet, men blåbærenes helsemessige positive effekt har fått et globalt marked.

Denne mattråden er dermed også kombinert med et innslag av helse og medisin. Men sammenhengen mellom mat, helse og medisin har en meget lang historie. Det er Mona Vervik meget familiær med. For hva er det ikke hun innleder vår samtale med. Dette:

HIPPOKRATES OM MAT OG MEDISIN

- «La maten være din medisin, og la medisin være din mat».

Det er salig Hippokrates, som er betegnet som legeskunstens far, som yttet disse ordene ca. år 400 f. kr. Det var en tid uten Gladmatfestival, men et ordtak som Mona Vervik helhjertet går inn for.

Denne ytringen kommer på vei inn mot Gladmat-kontoret i fjerde etasje i Måltidets hus i Ipark. Et hus på hele 8000 m² med en visjon som sier følgende:

Fra gastronomi og vitenskap til industri og lidenskap.

TJUVSTART

Det er i disse omgivelser Mona Vervik nå skal lede Gladmat. Hun tjuvstartet allerede noen dager før hun formelt overtok stillingen like før påske, og det er allerede travelt for avtageren etter Heidi Netland Berge.

- Kan vi utsette vår avtale noen timer, kommer det tikkende inn på vår mobil like før vårt avtalte møte.

- Selvfølgelig kan vi det.

Tau-jenta Mona Vervik startet sitt utdanningsløp på Strand videregående på Jørpeland. Det var springbrettet til sykepleierutdanning.

- Jeg hadde en ambisjon om å bli sykepleier, men ga meg etter et halvt utdanningsløp, sier Mona Vervik.

Nå vet ikke vi hva helsesektoren gikk glipp av, men det ble et slags utdanningspringbrett over i legemiddelbransjen med tilholdssted i Oslo-regionen.

LEGEMIDDELBRANSJEN

Hun landet etter hvert i tre forskjellige selskaper: Zeneca, Rhone Polenc og Novartis, samtidig som hun spedde på med etterutdanning i salg, markedsføring og ledelse.

- For meg var dette en naturlig vei å gå, sier hun. Jeg var interessert i forskningsbasert industri, og på et såpass tidlig tidspunkt i karrieren var det bra å være i multinasjonale selskaper med system og struktur. Det var verdifull erfaring å ta med til de mindre selskapene som jeg siden ble engasjert i.

Den erfaringen ble også styrket som konsulent i Oslo-regionen i fem år, blant annet i et it-selskap i egenskap av markedssjef i kjølvannet av bestemmelsen om fritt sykehusvalg som kom i 2000. Det var et prosjekt som ble finansiert av helsedirektoratet.

- Det var et pilotprosjekt med formål å utnytte ledig kapasitet i sykehussektoren, sier Mona Vervik.

HJEM TIL REGIONEN

Men som mange etter hvert har erfart: Det er grenser for hvor lenge folk fra Stavanger-regionen kan oppholde seg på Østlandet. Grensen ble for Mona Verviks vedkommende nådd i 2005.

- Da ville jeg hjem til Stavanger-regionen, sier hun med et relativt bredt smil.

Selvsagt.

Stavanger-regionen i denne sammenheng var Hanabryggene i Sandnes. Mona Vervik ble salgsdirektør i Medpalett som produserer de omtalte blåbærkapslene.

MEDOX

- Medox er blitt et suksessprodukt, sier hun ganske ubeskjedent. Vi utviklet etter hvert lønnsomme salgsstrategier som gjorde at produktet fikk økt oppmerksomhet i både Norge og utlandet. Det var stimulerende å jobbe med entusiastiske folk som ville noe ekstraordinært. Det var også spennende å medvirke til å tenke ut strategier som vi satte ut i livet.

- Jeg likte å bygge ut systemer som i Medox-sammenheng kom kundene til gode. Det handler om forskning som støtter opp om et godt og effektivt produkt. Jeg har stor tro på produktet og bruker det selv.

- Hjelper det?

- Jeg har ikke vært forkjølet på det jeg kan huske, sier Mona Vervik avvæpnende. Med min helsefaglige bakgrunn er jeg bevisst på hva vi putter i oss av mat. Det må ligge kvalitet bak, og det må være trygt og sunt.

Det er med andre ord en omskriving anno 2011 av salig Hippokrates' ordtak om at maten skal være medisin, og medisin være din mat.

Mona Vervik var i Medpalett i nærmere fem år før hun ble markedssjef i mathuset Holmens på Forus.

- For meg ble det en ny utfordring i en ny bransje som pirret nysgjerrigheten min, og en bransje som er viktig for matfylket Rogaland.

KORT VEI TIL GLADMAT

På den bakgrunn var veien relativt kort til Gladmat. Hun ble oppfordret til å søke stillingen som daglig leder, fikk jobben og har nå flyttet inn i kontoret i Måltidets hus hvor hun sammen med prosjektleder Elisabeth Langleite Jensen gjør alt klart til årets Gladmat som går av stabelen i dagene 20. – 23. juli.

- Jeg har et bankende hjerte for Stavanger-regionen, og dette er en kjempespennende jobb i matfylket Rogaland, og jeg har lyst til å bidra i den videre utviklingen. Jeg er selv nysgjerrig på ny mat og nye smaksopplevelser, og har selvsagt vært i Vågen under tidligere festivaler

For meg er Gladmat sol, sommer og en anledning til å treffe venner og få nye smaksopplevelser. Gladmat er viktig for å pirre nysgjerrigheten på ny mat. Det er gjort et fantastisk arbeid av organisasjonen for å skape en festival med kvalitet i en folkelig sammenheng.

RAUS OG MANGFOLDIG

- Gladmat skal være raus og by på et mangfold av smaksopplevelser. Det skal være et tilbud for alle målgrupper, barn, ungdom og voksne. Det skal være en arena for både lokale små og store produsenter, men det skal også være en mulighet til å sette seg inn i andre lands smaks-tilbud.

Mona Vervik understreker også sterkt at Gladmat skal inkludere handelsstanden og restaurantnæringen i Stavanger.

- Gladmat skal vise mangfold og bredde og være verdifull for både befolkningen og næringen. Det skal være en folkelig matfest med fokus på mat innenfor et rimelig prissegment. Gladmat skal være Norges viktigste arena for å formidle mat og matkultur og fremme publikums interesse for mat og kultur. Festivalen skal være næringens utstillingsvindu for matproduksjon, gastronomi og matkultur, og være først med å synliggjøre trender, sier hun og fremhever også den gode dialogen festivalen har med offentlige instanser.

Årets tema for Gladmat er sjømat. Et tema som er velkjent for Mona Vervik som er oppvokst på Tau med særdeles kort vei til sjøen og fisken.

- Det skal være et eget sjømatfelt som skal vise det som rører seg i den blå næringen av små og store produsenter.

Men Gladmat har også en annen dimensjon.

VISER MATFYLKET ROGALAND

- Gladmat er en flott arena for å skape dialog mellom forbruker og produsent for å lansere nye produkter. Det er personlig ønske at Gladmat skal være stedet der folk kan si at første gang de smakte

et nytt produkt var på Gladmat. Gladmat viser hele matfylket Rogaland, fra Dalane-regionen i sør via Jæren og Ryfylke. De lokale produktene er meget viktige når vi snakker om mangfoldet på festivalen.

Nå er Gladmat-ledelsen lokalisert i Måltidets hus. Det er selvsagt ikke tilfeldig.

- Det er en stor fordel for oss å være i Måltidets hus. En stor del av den matfaglige og innovative kompetansen ligger her. Vi kan trekke på kompetansen når det gjelder alle aspekter av gastronomi fra det smale til det brede.

Årlig invaderer nærmere 200.000 Vågen i de hektiske siste dagene i juli. Men invaderes Vågen av andre enn oss lokale?

STERK MERKEVARE

- Gladmat er en av de sterkeste merkene i regionen med over 700 medieoppslag i 2010, sier Mona Vervik. Den skal ikke bare være en regional begivenhet, men også en nasjonal begivenhet som skal løfte kompetanse og matglede.

- Det er nå flere nasjonale utstillinger

enn tidligere. Vi merker også at det flere utenfor regionen som kommer hit, gjerne som gjester hos den lokale befolkningen, og det er økt besøk på hotellene.

Det er pussig nok ikke den samme besøksveksten i den lokale handelsstanden.

- Gladmat ønsker å spille på lag med handelsstanden i byen, presiserer Mona Vervik.

- Vi ønsker å inspirere handelsstanden til å utnytte mulighetene som byr seg når det er et par hundre tusen i Vågen.

Det betyr så vidt vi forstår at byens interesseorganisasjon kan vente seg en telefon fra den nye Gladmat-lederen.

Nå er Mona Vervik foreløpig ikke blitt helt varm i den nye kontorstolen i Måltidets hus. Men den blir sannsynligvis glohet i løpet av tiden etter påske frem til juli-dagene i Vågen.

- Men jeg gleder meg oppriktig til å ta fatt på arbeidsoppgavene som ligger foran meg og ser fram til å jobbe sammen med en erfaren stab med en meget dyktig prosjektleder og Gladmat-styret. Det er mye jobb, men festivalen er godt i rute, og det er allerede gjort et solid forarbeid, sier hun som har en ambisjon om å effektivisere informasjonsarbeidet.

PIRRE NYSGJERRIGHETEN

- I et videre perspektiv er det ikke et mål at Gladmat blir større. Men det viktigste må være at festivalen skal pirre folks nysgjerrighet. Den skal overraske folk. Vi må stadig ha fokus på kvalitet. I år har vi et mindre areal til disposisjon i forhold til fjorårets festival. Det gjelder et område fra Hall Toll og nordover. På den annen side kan det senere bli aktuelt med en utvidelse i området mot Bjergsted, sier Mona Vervik.

Da gjenstår det bare å håpe at vær-gudene ikke sender ut lavtrykk i retning Vågen i juli.

Men det har selv ikke Mona Vervik kontroll på.

”I et videre perspektiv er det ikke et mål at Gladmat blir større. Men det viktigste må være at festivalen skal pirre folks nysgjerrighet. Den skal overraske folk. Vi må stadig ha fokus på kvalitet.

Berlitz®

www.berlitz.no
907 97 431

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



A STAR ALLIANCE MEMBER 

Fly til London Heathrow i ekte britisk stil.



British Midland International ønsker deg velkommen ombord på sine helt nye forbindelser fra Bergen og Stavanger til London Heathrow. Det er gratis mat og drikke ombord - inkludert en kopp engelsk te, hvis du har lyst på. Kontakt reisebyrået ditt eller bestill direkte på flybmi.com

**British Midland
International** 

Compendia – verdens

I høghuset på Jæren sitter tretti medarbeidere og har som mål å bli verdens beste på trivsel. De vet at trivsel gir økt livskvalitet, mer lønnsomme bedrifter som igjen bidrar til økt verdiskaping.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BitMap

Compendia AS ble i 2011 kåret som topp fem i Norge av stiftelsen Great Place to Work.

- Hva betyr denne prisen og hvordan måles det hvem som er best?
- Great Place to Work bruker fem akser for å måle tilfredshet og vi ble best på tre av dem og scoret høyt på de to andre, sier en glad daglig leder Oddvar Håland.
- Det jeg likte best var at de beste på listen hadde de samme verdiene som Compendia. Selv om det kanskje blir litt kommersielt over det, er vi veldig stolte, legger han til.

LEKER MED LEGO

Verneombud Mette Reiten sier at selskapet bruker lego i arbeidet – både til lek, til pynt, til å vise salg i mingleområdet og til navneskilt på kontordørene.

- Lego betyr «jeg leker» og det kjennetegner bedriftskulturen her, og sveiser oss sammen. Lego står for noe lekent, fargerikt, kreativt, for kvalitet og fleksibilitet. Dette er verdier vi setter høyt. For oss er det viktig å tørre å være litt annerledes og ha en arbeidshverdag som er preget av humor, galskap, fantasi, kreativitet og ikke minst kvalitet i det vi leverer, sier Reiten.



- Vi tar sjelden beslutninger før vi har stilt oss spørsmålet: Er dette gildt - for oss, for kunden? På den måten tar vi hele tiden «tempen», sier Håland.

Compendia mener at humør, samhold og trivsel er med på å skape et miljø som gjør dem til en bedre leverandør og samarbeidspartner. Nøkkelen

til suksessen mener de to er å tenke langsiktig i forhold til kundens behov. Produktutviklingen skjer i samarbeid med kunden. Årlige kundemålinger gjennomføres av eksternt byrå og viser en totaltilfredshet på 80 poeng, blant det beste de har målt.

gildaste arbeidsplass?



VERDENS GILDASTE ARBEIDSPASS

Compendia betyr «fatt deg i korthet». Selskapet ble etablert i 1993 og daglig leder var en av gründerne. Bedriften har som visjon å skape verdens gildaste arbeidsplass.

- Det var en visjon vi laget på en samling i 2003 i anledning vårt 10-årsjubi-

leum, og det er noe av det sterkeste jeg har vært med på, betror Håland.

Bedriften lager nettbaserte løsninger innen helse-, miljø-, sikkerhet og kvalitet og ledelse. Eksempelvis personalhåndbok, lederhåndbok, HMS håndbok og kvalitetshåndbok. Ambisjonen er å være HR-verdens svar på Google, og vi leg-

Kjennetegn på arbeidsmiljøet hos Compendia er stor takhøyde, flat struktur, slipsfaktor null, god blanding av kvinner og menn, sunn balanse mellom lek og alvor, jobb og fritid, kolleger og familie. Og fullt fokus på det de kan.

ger Google-teknologien i bunn for søk i løsningene. Innhold på nett relatert til arbeidsrett og folketrygd har vært en rød



Flott utsikt fra toppen av Forum Jæren på Bryne.



Lego går igjen som en rød tråd og representerer lek, kvalitet og kreativitet – verdier som Compendia assosierer seg med.

Oddvar Håland, daglig leder og Mette Reiten, verneombud og juridisk rådgiver har det gildt på arbeidsplassen Compendia.



tråd siden starten av selskapet.

Mange aktiviteter bærer preg av at de er såkalte «compendianere»: comsosial, comfotball, comjente og så videre.

- Når ansatte gir arbeidsplassen 96 av 100 poeng på tilfredshetsmålingen, sier det noe om at vi er på rett vei, smiler Oddvar Håland.

- Langsiktig sterkt fokus på å utvikle høy medarbeider- og kundetilfredshet vises igjen på bunnlinjen, sier Håland fornøyd.

Compendia kan vise til solide resultater og et overskudd som øker hvert år. I 2010 lå omsetningen på nærmere 30 millioner og med drøyt seks millioner i overskudd. Vekstambisjonen er 50 millioner, og veksten vil komme i Rogaland og spesielt innen det offentlige, tror Håland.

BALANSE MELLOM ARBEID OG FRITID

- Vi byr på oss selv, og vil være litt anner-

ledes, vi vil vise oss fram. I bedrifts-kartlegginger blir fleksibilitet og frihet rangert som nummer to. Derfor har vi alle stor frihet og fleksibilitet i jobben. Vi forsøker å få en balanse mellom arbeid og fritid, slik at det ikke blir for mange aktiviteter på fritiden. De fleste fellesaktivitetene er turer, vi liker å gjøre ting sammen, forteller Mette Reiten.

Gjennomsnittlig alder ligger rundt 40 år, og det er fifty-fifty kvinner og menn. Sykefraværet er på ultralave 0,8 prosent.

Det blir satt av god tid til å få innspill på hva vi kan gjøre for å skape et godt arbeidsmiljø og finne en god balanse på faglig og sosial utvikling.

KAN ALLTID BLI BEDRE

For Rosenkilden høres det usedvanlig bra ut, og vi spør derfor:

- Er det mulig å bli enda bedre på trivsel?

- Vi kan alltid bli bedre på trivsel. Den

dagen vi tror det ikke er forbedringer å gjøre på trivsel, skal jeg slutte på dagen, svarer Oddvar Håland kontant.

Vi spør Mette Reiten hva som får henne til å trives i jobben.

- Jeg trives fordi jeg får faglige utfordringer hvor jeg får oppgaver som gjøre at jeg får utvikle meg. Kjekke medarbeidere og kunder gir varierte oppgaver. Det er noe med kulturen her – folk byr på gode historier og en blir sett og hørt. Vi skal skape verdens gildaste arbeidsplass – dette blir tatt på alvor, sier en fornøyd Mette Reiten.

- Eg trivs, supplerer Oddvar Håland.

- Her er ingen dager like. Vi fikk en ny dimensjon med børsnoterte Itera som eier i år 2000. Konsernet har 400 ansatte og respekterer oss og er støttende. Me har det gildt, avslutter han.

Verdens Vakreste Eventyr

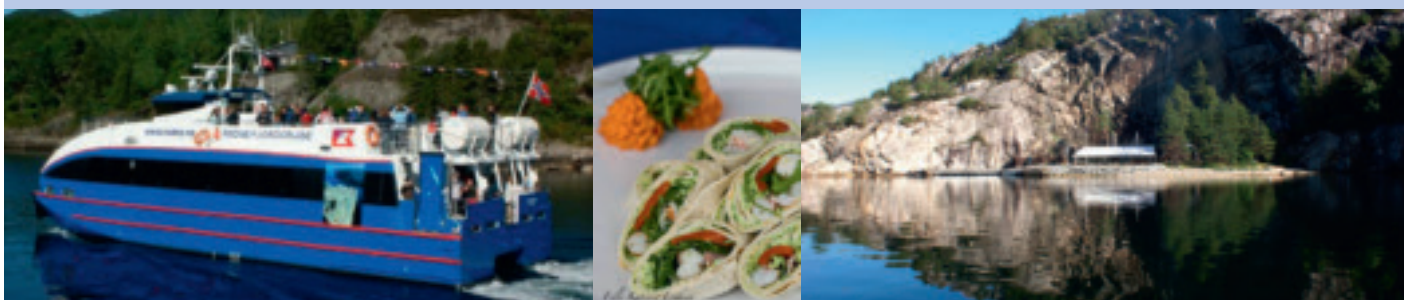
Firmatur? Kick-off? Jubileum? Det ordner vi!

Rødne Fjord Cruise skreddersyr turer for grupper. Vi tilbyr moderne båter i flere forskjellige størrelser.

På vår fjordrestaurant Hellen i Lysefjorden vil dere få en uforglemmelig opplevelse! Turen dit kan med fordel kombineres med en sightseeing på Lysefjorden.

Vi ordner også andre turer og aktiviteter. Vi har mange samarbeidspartnere i Ryfylke!

Velkommen om bord!



Tlf. 51 89 52 70

mail@rodne.no

www.rodne.no

 **RØDNE
FJORD CRUISE**

SPA-HOTELL
VELVÆRE

Vi gir deg ny energi!




Ryfylke

- Kurs- og konferanser med energipauser
- 50 minutt med båt fra Stavanger

Velkommen til
Hjelmeland!

Tlf: 480 50 600 • E-post: post@spahotellvelvaere.no • www.spahotellvelvaere.no

Vekstselskaper i Rogaland

Etter flere magre år, ser 2011 ut til å bli et godt år for nye børsin-
troduksjoner. Den 20. mai vil Rogalands-bedrifter som er mulige
børskandidater, presentere seg på Rosenkildehuset. Seminaret er
et samarbeid mellom Næringsforeningen og DnBNOR Markets.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

Seminaret gir interessant informasjon om
hvordan de beste i regionen driver busi-
ness og blir dermed et viktig forum også
for kompetansedeling.

Helge Hamre, leder i DnBNOR
Markets i Stavanger, sier han ser fram
til å høre hvilke planer noen av regio-
nens mest spennende oljerelaterte sel-
skaper har. I tillegg får vi mulighet
til å lytte og lære av landets ledende
PE-miljøer (Private Equity). Hamre
deltar i Næringsforeningens ressurs-
gruppe for kapitalforvaltning som ved
flere anledninger har samarbeidet med
DnBNOR Markets om å presentere regio-
nens Børskandidater, siste gang i 2008.
Etterdønningene etter finanskrisen gjorde
det lite aktuelt med et slikt arrangement
de påfølgende årene. Ressursgruppen
har sammen med DnB NOR Markets vært
ansvarlig for tilretteleggelse og gjen-
nomføring av arrangementet "Rogaland
på Børs" i en årrekke. Som et utspring
av dette har det noen år vært arrangert
«Børskandidater». Dette møtet vil i år bli
arrangert under tittelen "Vekstselskaper i
Rogaland".

– Vi endret navn på seminaret til
Vekstselskaper i Rogaland for å senke

terskelen for å presentere seg, og for å
gjøre seminaret relevant for en bredere
målgruppe. De selskapene som deltar
på arrangementet har ikke børsnøting
som eneste alternativ. Det kan også være
at de velger andre muligheter, forteller
Hamre.

VEKST I VEST

Vekstselskaper bidrar til verdiskaping
og gir arbeidsplasser til regionen. I
møtet 20. mai får vi presentert selska-
pene Add Energy Group, Aibel, Apply,
og Interwell (tidligere Well Technology
group/PI Intervention). I tillegg vil Johan
H. Andresen jr. presentere Ferd, Ole
Ertvaag HitecVision og Per Arne Jensen
Progressus.

ADD ENERGY GROUP

Add energy er et internasjonalt kom-
petansehus innen energisektoren. Add
energy bidrar til industriens verdiskap-
ning med sin kompetanse og program-
vare innenfor boring og brønn, integritet,
sikkerhet og risikostyring, samt miljø
og energiledelse. Selskapet har 25 års
erfaring fra norsk sokkel og har hoved-
kontor i Stavanger, med kontorer i Oslo,
Aberdeen, Houston, Perth, Melbourne og
Singapore. Selskapet omsatte i 2010 for
rundt MNOK 400 og har ca 230 ansatte.

AIBEL

Aibel AS er et ledende serviceselskap

innen olje, gass og fornybar energi.
Selskapet har rundt 4.000 medarbeidere i
Norge og internasjonalt, og jobber på felt
og anlegg på land og offshore.

Aibel tilbyr markedet løsninger innen
design, bygging, oppgradering og ved-
likehold. Aibel AS har i dag kontor 13
steder, åtte i Norge og fem internasjonalt.
Selskapet har en årlig omsetning på cirka
sju milliarder kroner.

APPLY

Apply AS er en ledende tilbyder av tekno-
logi-, ingeniør-, og bygg- og anleggstje-
nester til den internasjonale olje- og gas-
sindustrien. Gruppen har en årlig omset-
ning på rundt 2,6 milliarder kroner.

Apply AS har 2.000 ansatte, og gruppen
er organisert i fem forretningsområder:
MMO (Maintenance, Modifications and
Operations), Living Quarters & Assembly,
Systems & Products, Solutions &
Services og Subsea. Gruppen sikter mot
en notering på Oslo Børs i 2011.

INTERWELL

I 2010 gikk Ferd inn på eiersiden i sel-
skapet Interwell, med datterselska-
pene Brønnteknologiutvikling AS og P-I
Intervention AS. Interwell leverer løsnin-
ger for avansert brønnintervensjon og
omsatte i 2010 for rundt 350 millioner.
Selskapet har 110 ansatte. Interwell
etablerer seg i disse dager i Aberdeen og

PRØV RYFYLKEMAT
på din neste firmasamkomst



Matkurs
Konsulent innad mat og drikke
Matunderhaldningskonsept i lag
med Ryfylke Livsgnist

Kontakt Ryfylkekokken
på tel. 915 49 133, frode@frodeselvaag.no,
og les meir på ryfylkekokken.no



**RYFYLKE
KOKKEN**
FRODE SELVAAG



Houston og har i tillegg datterselskap i Saudi Arabia.

Hvor mye omsetter de vekstselskapene for som presenterer seg i møtet 20. mai?

- Her er det store variasjoner fra selskap til selskap. Totalt sett har de fire selskapene en omsetning på mellom 10 og 11 milliarder kroner, med Aibel som det klart største selskapet, svarer Hamre.

HVILKEN ROLLE SPILLER BØRSEN FOR NÆRINGSLIVET I REGIONEN?

- Rogaland er en av de mest vitale næringslivsregionene i landet. Gründerånden er sterk og ambisjonene høye. For å oppnå videre vekst er tilførsel av kapital en viktig faktor. Vi har mange børsnoterte selskaper i regionen allerede, og vil sannsynligvis se en økning av lokale børsnoteringer fremover. Samtidig må vi regne med at selskaper forsvinner fra børsen. Slik er dynamikken. Fra vi arrangerte Rogaland på Børs for første gang i 2005 til i dag, har 10 selskaper kommet til, mens 13 er tatt av børs. Det vitner om positive framtidsutsikter at flere selskaper nå vurderer børsintroduksjon. Den optimismen deles av oss i DnBNOR og er bakgrunnen for at vi forsterker satsingen i regionen, sier Helge Hamre.

PRIVATE EQUITY

PE er ifølge Wikipedia et samlebegrep på en spesiell type fond og selskaper som investerer i bedrifter som ikke er notert på børs. I Norge brukes ofte begrepet "aktiv eierkapital" som en erstatning for private equity, da PE-aktører tradisjonelt er direkte involvert i bedriftenes utvikling.

Mange salgskandidater hos PE-selskapene

- Private Equity-bransjen er spesielt aktive. Denne bransjen hadde en sterk vekst i oppgangssyklusen i forkant av finanskrisen. Disse fondene har hentet inn mye kapital som de har sprøytet inn i selskaper med utviklingspotensial. Nå er flere av disse selskapene klare for salg, der børsintroduksjon er en mulighet. Vi har fått to av de ledende PE-fondene i landet, Ferd og Hitec Vision til å delta. I tillegg vil Progressus presentere seg, som er et lokalt PE-Fond med spennende selskaper, forteller Helge Hamre i DnBNOR Markets.

Kom og lytt til hvordan de beste i regionen driver sine selskaper. Meld deg på hos Næringsforeningen på telefon 51510880 eller på www.rosenkilden.no.

PROGRAM

kl 1100 – 1130: Lunsj

kl 1130 – 1215

Progressus - v/partner Per Arne Jensen

Add Energy Group v/adm dir. Stig H. Christiansen

kl 1215 – 1300

Ferd – Aibel og Interwell AS v/eier og konsernsjef Johan H. Andresen jr.

Pause og mingling

kl 1330 – 1415

Hitec Vision v/ founding Partner and CEO Ole Ertvaag

Apply AS v/adm dir Per Bjørn Habbestad



Helge Hamre, leder DnBNOR Markets i Stavanger.

To rastløse optimister inviterer



til dugnad for Risavika

David Ottesen har nylig overtatt stafettpinnen fra John Lunde som direktør for Risavika Havn AS. Begge har et glødende engasjement for utviklingen i både Risavika og resten av regionen. Nå handler mye om Transportkorridor vest. Behovet for framdrift er stort, og invitasjon til regional dugnad sendes nå ut.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

I løpet av de siste årene er det etablert 6 000-7 000 nye arbeidsplasser i Risavika, og ytterligere 2 000 er på gang. Samtidig gjennomføres det en massiv boligutbygging i Sola kommune, en utbygging som til slutt vil være grunnlaget for 20 000 nye innbyggere. Behovet for nye, bedre og mer sammenhengende vei- og kollektivløsninger er påtrengende, og tiden er knapp. Derfor inviterer vi politikere, veimyndigheter og næringsliv til dugnad, sier Ottesen og Lunde.

FORSLAG TIL NY PLAN

Bakgrunnen for dugnadsinvitasjonen er at fylkeskommunen har presentert et forslag til regionalplan for Transportkorridor vest. Kort oppsummert handler denne om hvordan vi kan sikre god, sammenhengende infrastruktur i strekningen fra Ganddal godsterminal via flyplassen og Risavika, til Dusavika og Rogfast i nord.

Viktige mål med planen er:

- Sikre et transportkonsept i balanse med omkringliggende transportsystem på Nord-Jæren.
- Understøtte regionens satsing på etablering av nasjonalt knutepunkt for logistikk i Risavika, samt legge til rette for effektiv godstransport mellom knutepunkter og næringsområder.
- Sikre god fremkommelighet for kollektivtrafikken.
- Bidra til en dreining i reisemiddelfordelingen mot kollektivtrafikk og gang- og sykkeltrafikk.

For næringstrafikken er det av særlig betydning at strekningen Sømmevågen-Risavika og Tananger Ring Sør-

Kverntorget planlegges med fire kjørefelt, der to felt reserveres for kollektiv- og godstrafikk (tungtrafikkfelt).

For strekningen Kverntorget- E 39 Nord (Randaberg) skal det etableres to kjørefelt og delt gang- og sykkelvei.

Forslaget har allerede skapt debatt, og mottatt både ros og ris. Flere byutviklingspolitikere har tatt til orde

”Behovet for nye, bedre og mer sammenhengende vei- og kollektivløsninger er påtrengende, og tiden er knapp. Derfor inviterer vi politikere, veimyndigheter og næringsliv til dugnad.

for å bygge ut også strekningen fra Kverntorget til Randaberg med fire felt, slik at blir gjennomgående to felt i hver retning i hele korridoren.

RASTLØSE OPTIMISTER

David Ottesen og John Lunde finner mye positivt i forslaget fra veimyndighetene.

- Vi snakker her om en transportkorridor som strekker seg gjennom et av regionens viktigste og mest vekstkraftige næringsområder. Det er veldig bra at fokuset nå er så tydelig på behovet for en sammenhengende løsning. Dette er noe vi har jobbet for lenge. Videre er det positivt at det legges opp til å etablere et eget felt for tungtransport og kollektivtrafikk i store deler av strekningen. Dette vil være en ny og spennende løsning i veisammenheng, og det bør planlegges for fire felt helt til Randaberg.

Det gjenstår imidlertid både utfordringer og fallgruver knyttet til det videre

arbeidet med gjennomføring av planen. Disse handler om tidsplan og rekkefølge.

- Den lenge etterlengtede Solasplitten skal etter planen være ferdig i 2012, mens de høyst nødvendige utbedringene i Sømmevågen først kommer etter 2013. Dermed får vi kraftig trafikkork i Sømmevågen i minst et år, før ting løser seg opp. Dette illustrerer mye av den utfordringen vi står ovenfor: Vi opplever kraftig vekst rundt logistikknutepunktet Risavika, samtidig som det foregår en storstilt boligutbygging i nærområdet. En slik utvikling krever en helhetlig og sammenhengende utbygging av infrastruktur i området, der ulike tiltak gjennomføres parallelt. Alternativet blir nye køer, tap for næringslivet og frustrasjon for gamle og nye beboere i området, sier Lunde.

Også for David Ottesen er følelsen av gryende optimisme blandet med solide doser rastløshet.

- Selv om det er mye bra i denne planen, så er tempoet det legges opp til i gjennomføringen for lavt. Transportkorridor vest skal ende opp i Randaberg og være den vestlige forbindelsen til Rogfast. Da må prosjektet være ferdig før Rogfast bygges. Vegvesenet har opplyst at det tar fem år fra finansieringen er klar, til man begynner å bygge. Dette er ikke holdbart. Vi må tenke nytt og utradisjonelt, slik at vi kan komme i gang med dette prosjektet i 2014-2015.

Den nyslåtte direktøren for Risavika Havn mobiliserer derfor til dugnad.

- Her trengs oppfølging og handling. Ansvarlige politikere, veimyndighetene, Stavanger lufthavn og næringslivet må sette seg sammen og sørge for raskere gjennomføring av Transportkorridor vest, enn hva myndighetene legger opp til. Arbeidet med Transportkorridor vest kan ikke sees i et 30-års perspektiv. Næringsforeningen må gjerne ta initiativet til en slik dugnad, avslutter David Ottesen.

Sammen for utbedring Ålgård-Søgne



Ikke nødvendigvis fire felt, men en vei-standard som er tilpasset og dimensjonert for trafikkbelastningen. Det er kravet Næringslivet og det offentlige på streknin-gen Ålgård-Søgne stiller.

Bakgrunnen er at veimyndighetene – på oppdrag fra samferdselsministeren – skal utarbeide en konseptvalgutredning for strekningen Kristiansand-Trondheim. En styringsgruppe bestående av representanter fra Statens Vegvesen og fylkesordførerne i de seks berørt fylkene er etablert. På initiativ fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen er imidlertid Rogaland og Vest-Agder på banen med en egen arbeidsgruppe for strekningen Ålgård-Søgne. I tillegg til de to fylkeskommunene, deltar kommunene på strekningen, NHO, LO og næringsforeningene i Stavanger og Kristiansand.

Arbeidsgruppen har hatt flere møter, og fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen har Roald Bergsaker deltatt. Mandatet til gruppen er å sørge for best mulig samordning av innspill knyttet til traseavklaringer på den aktuelle

strekningen – på tvers av kommune- og fylkesgrenser. Bergsaker oppsummerer stemningen slik.

- Det har vært viktig for oss å komme på banen, spesielt sett i lys av at Vest-Agder har en ambisjon om fire felts vei mellom Mandal og Oslo innen 2020. Etter å ha behandlet dette i et møte 31. mars, har vi imidlertid valgt en mer realistisk innfallsvinkel. Derfor spiller vi inn til veimyndighetene at det bør foregå en utbygging etter såkalt veinormalstandard, hvilket innebærer at veiene må være dimensjonert i forhold til trafikkbelastningen. Vi skulle gjerne hatt fire felt, men ser at det ikke er et realistisk krav, sier Bergsaker.

I uttalelsen heter det at en slik utbygging er en forutsetning for utviklingen av en framtidsrettet og funksjonell riksvei i et nasjonalt stamnett. Det blir påpekt



- Det er flott at vi klarer å samle oss rundt utbedringen av strekningen Søgne-Ålgård, og at oppslutningen er god - helt fra Stavanger til Kristiansand, sier Roald Bergsaker, prosjektrådgiver i Næringsforeningen.

at det i all utbygging må legges til rette for en naturlig videreutvikling fra 2-3 felt, til fire felt, dersom trafikkmengden tilsier det. I tillegg til bedre trafikkflyt, blir sikkerheten vektlagt i uttalelsen. Arbeidsgruppen anbefaler blant annet økt bruk av midtdelere på strekningen.

- Det er flott at vi klarer å samle oss rundt dette prosjektet, og at oppslutningen er god - helt fra Stavanger til Kristiansand. Dette er en belastet strekning, og det er helt avgjørende at konseptvalgutredningen snarest sendes over til Samferdselsdepartementet, og at man forsøker å få i gang KS1-prosessen parallelt med at KVV-dokumentet sendes på ekstern høring. Det avgjørende er å holde best mulig framdrift slik at denne strekningen kan bli prioritert i den kommende NTP-revisjonen.

Av Harald Minge



Anders Bang-Andersen
er cruiseutvikler i Stavanger
kommune og havn.

Kvantitet, kvalitet og mulighet

-What do you do with all those nice, white, wooden houses in the winter?

Han var oppsøkende nysgjerrig, amerikaneren som skuet ut over Gamle Stavanger fra 14. dekk på et cruiseskip sist sommer. Den slags egenskaper gir glimrende muligheter til å fortelle om Stavanger og regionen vi er så stolte av.

Cruisegjestenes nysgjerrighet, sammen med meget stor vilje til individuelle gjenbesøk som "vanlige" turister i Stavanger-regionen, gir fantastiske muligheter for det tradisjonelle reiselivet. De som mener at bare ekte turister overnatter. I reiselivet er visningsturer et kjent virkemiddel for å øke antall tilreisende i kommende år. Turoperatører og mediefolk hentes inn fra inn- og utland på visning for det lokale reiselivets regning.

Sist år var også 175.000 andre på visningstur i regionen, - cruiseturister. Og de betalte hele kalaset selv, uten å tappe lokale markedsføringsmidler. De fikk en så god smak av Stavangerregionen at nær 78 prosent kan tenkes å komme tilbake senere. Hele 99 prosent var fornøyd med deres cruisebesøk til Stavanger - 23 prosent av disse var "extremely satisfied". Deres tilfredshet med turer og guider, får Guidecompaniets ledere og guider til å rødme.

Den ene prosenten fra 99 til 100 prosent tilfredshet, tror jeg nesten at jeg er på fornavn med. Jeg er sannelig ikke sikkert på hvor mye ressurser som bør brukes på å gjøre dem gladere.

STO PÅ KAIEN

Tallene er resultatet av en undersøkelse Sarah Jürgensen fra Syd-Dansk Universitet gjorde i Stavanger sist sommer, med metodisk veiledning fra Universitetet i Stavanger. Hun sto trofast på kaien gjennom sesongen og intervjuet 459 cruisegjester før de gikk om bord i

skipene igjen. Hun besto sin mastergrad.

Næringsministeren fikk i vinter en annen undersøkelse på sitt bord, - en fra ett av analysebyråene. Den supplerer Sarah Jürgensens konklusjoner greit, og konstaterer også at Stavanger er blant de cruisedestinasjonene cruisegjestene hadde forventet å bruke enda mer penger på, enn hva de faktisk gjorde. Andre undersøkelser antyder at hver cruise-gjest bruker 7-800 kroner på å gå i land i Stavanger noen timer, men om det "kun" skulle være 500 kroner, så er også de betydelig. "Sensasjonelt fornøyd cruise-gjester vil komme tilbake og bruke enda mer penger", er vel den tabloide konklusjonen?

NYTT REKORDÅR

"Keep up the good work you do, and we will keep coming to Stavanger", sa en av toppsjefene i ett av rederiene til meg nylig. Det var før jeg visste at rederiet dobler antall anløp fra 2011 til 2012.

Cruisesesongen i år blir bemerkelsesverdig. Ikke bare nok et nytt rekordår, men også med spennende nye løsninger for å få cruiseanløp og publikumsfestivalene til å gå opp i en høyere enhet sammen. Nå skal cruisegjester mer enn før få se og merke hvor kjekt vi kan ha det sammen i den bittelille bykjernen vår. Cruiseskip vil noen dager fortøye på nye måter, de vil nødiggå glipp av Stavanger.

Stavanger Sentrum AS og direktør Karl Jan Søyland har sett lyset; - mulighetene cruisegjestene gir for det lokale

næringslivet. Sist sommer sto handelsfolk i byen fram for første gang og sa at de merket det på omsetningen de dagene cruiseskip lå ved kai. "Der står kø utenfor når jeg åpner butikken", sa én av dem. Min første tanke var vel at han åpnet for sent de dagene?

Det er pr i dag vanskelig å mobilisere pessimisme for cruisetrafikken til Stavanger-regionen de nærmeste årene. Mulighetene er store. Havn og kommune har jobbet for å få flere folk og skip til byen, men absolutt ingen har i sin vildeste fantasi tenkt at resultatene skulle bli som de er blitt, så raskt.

”Den ene prosenten fra 99 til 100 prosent tilfredshet, tror jeg nesten at jeg er på fornavn med. Jeg er sannelig ikke sikkert på hvor mye ressurser som bør brukes på å gjøre dem gladere.

Lokalt har frivillige cruiseverter, museer, attraksjoner, guider, havnevesen, kommune og mange andre bidratt aktivt til den tilfredshet som er dokumentert. Det er hverken havn eller kommunes oppgave å dytte cruisegjestene inn i butikkene. Men de går i strid strømmer i gatene og noen av dem vil bruke mer penger! Mulighetene er her, de går i gatene!

De tusler fornøyd rundt og mange vil svært gjerne komme tilbake som "forrettede turister".

Muligheter gir ikke resultater om de ikke gripes.

Målsulten Nevland utfordrer



Vikingspissen Erik Nevland håper at egne ballferdigheter og avsluttereegenskaper skal bidra til pengegaver fra næringslivet til Hei Verdens arbeid for å bygge skoler i land som Zambia, Peru og Laos.

næringslivet

Erik Nevland er Vikings spydspiss. Klubbens tilhengerskare er sulten på suksess, offensiv fotball og mange mål.

Det samme er Nevland som håper å ordne mål så det holder.

Både til å løfte Viking, og til å bidra gode skoler for barn i Zambia.

For å få til det siste trenger han hjelp fra det lokale næringslivet.

- Jeg utfordrer lokale bedrifter til å gi et pengebidrag til

Hei Verden for hvert mål jeg scorer i årets sesong, sier Nevland.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Kunnskap, kompetanse og gode skoler er viktige forutsetninger for fortsatt økonomisk vekst i Stavanger-regionen. Selv om mye kan bli bedre her hjemme, er behovet for et bedre utdanningstilbud utvilsomt enda større i den fattige delen av verden. Dette er grunnlaget for virksomheten til Hei Verden, og dette er grunnlaget for Erik Nevlands personlige engasjement.

Nevland er kjent som en av stavanger-fotballens notoriske målgjere. Han har en imponerende fotball-CV som inkluderer spill for klubber som Manchester United, IFK Göteborg, Groningen og Fulham, i tillegg til Viking. Målgjeren kombinerer fotball på elitenivå med et sterkt sosialt engasjement. Et engasjement som er særlig sterkt for skole og utdanning.

Hei Verden er en lokalt forankret organisasjon som mobiliserer skoleelever her hjemme til å samle inn penger for å sikre barn i fattige land gode skoler. Hvert år deltar et stort antall lokale skoler i innsamlingsarbeidet. Dette foregår i form av ordinære bøsseinnsamlinger, svampkasting, kappløp og andre kreative metoder. For skolene og elevene som deltar venter også en verdifull "akademisk bonus": De lærer mye om forholdene i land som Zambia, Peru, Laos og Brasil på en utradisjonell måte.

Også Erik Nevland har ambisjoner om å slå to fluer i én smekk: Mål for Viking og penger til skolegang for fattige barn.

- Hei Verden tok kontakt for et par år siden og inviterte meg med i arbeidet deres. Jeg var med på besøk til Tastaveden skole, og ble imponert over det arbeidet organisasjonen legger ned. I fjor sommer fikk jeg anledning til å være med til Zambia. Her besøkte vi flere landsbyer og skoler som mottar bistand fra Hei Verden. Dette var en utrolig lærerik opplevelse. Alle som har barn vet hvor viktig det er med et godt skoletilbud. Pengene som samles inn her hjemme brukes til å bygge skoler. Dermed får barn som ellers ville stått uten et tilbud, muligheten til skolegang. Det er ingen tvil om at hjelpen når fram, sier Nevland som selv er far til tre barn i skolealder.

Elevene som hvert år driver innsamlingsarbeid er som sagt kjent for sine kreative påfunn. Nå har Erik Nevland klekket ut sin egne uortodokse idé for å stimulere givergleden hos det lokale næringslivet.

- Jeg utfordrer store og små bedrifter til å bidra med en selvalgt sum til Hei Verden for hvert mål jeg scorer i årets sesong. På denne måten kan næringslivet være med å ta samfunnsansvar på utradisjonell måte.

Lover du nettsus hyppig nok til at det kan bli pengesummer å snakke om for Hei Verden?

- Det håper jeg selvfølgelig. Jeg er jo spiss, og bør i alle fall score noen. Årets Vikinglag er godt, og jeg har en god følelse i forhold til denne sesongen, forteller Nevland som åpnet sin egen scoringskonto i årets andre hjemmekamp mot Molde.

Kari Vestbø er daglig leder for Hei Verden. Hun er full av lovord om Erik

Nevlands engasjement for organisasjonen.

- Det er veldig inspirerende for oss å jobbe med Erik Nevland. Han har et sterkt og ekte engasjement for arbeidet vårt, og dette med målene var hans egen idé. Samarbeidet med Erik gjør det lettere å nå ut til nye grupper, blant annet næringslivet. Jeg håper bedriftene tar utfordringen. Til nå har vi fått med oss Betong og Anlegg som vil gi 1000 kroner for hvert Nevland-mål, og Amfi Madla som vil bidra med 500 kroner og oppfordrer alle butikkene sine til å kaste seg på, sier Kari Vestbø.

Hei Verden er en skolerettet bistands- og informasjonsorganisasjon. Det er en livs- og partipolitisk nøytral organisasjon, med verdigrunnlag tuftet på Barnekonvensjonen og FNs menneskerettighetskonvensjoner.

Hei Verden ble stiftet i Rogaland i 1973. Siden da har tusenvis av norske elever hvert år samlet inn penger til skolebygg, internat, lærerutdanning, bøker og skoleutstyr i fattige land. Visjonen er en skole for alle barn.

For ytterligere informasjon se: www.heiverden.no

Jobber for regionens viktigste næring



Ressursgruppen for Energi jobber utvilsomt for regionen og landets største og viktigste næring. – Det er viktig for oss å være synlig i forhold til de store og overordnede prioriteringer, sier ressursgruppeleder Peter Vik.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Og da tenker han ikke minst i forhold til politiske prosesser som oljemeldingen og forvaltningsplanen for nordområdene.

– Vi er opptatt av fortsatt vekst og utbygging av oljeindustrien ved at det legges til rette for nye felt, oppgradering av eksisterende felt og langsiktige rammebetingelser. Dette vil sikre et sterkt og forutsigbart hjemmemarked som vil opprettholde grunnlaget for fortsatt vekst og ikke minst innovasjon. Videre vil et sterkt hjemmemarked danne grobunn for internasjonal vekst uten at hjemmemarkedet

forvitrer. Det handler i bunn og grunn om kompetanse som må opprettholdes kontinuerlig. Du kan ikke fryse ned et sterkt og innovativt fagmiljø, for så å tine det opp igjen om noen år og tro at alt fungerer. Skal Norge være en stormakt innenfor energi også i framtiden, er vi avhengig av kontinuitet, mener Vik.

Han opplever at det Næringsforeningen påpeker og setter på dagorden, blir tatt hensyn til.

– Næringsforeningen er en viktig aktør i det næringspolitiske regimet. Når vi benytter oss av det momentet Næringsforeningen gir oss, blir vi hørt i våre viktigste fanesaker, sier Vik.

SAKLIG DEBATT

Vik og ressursgruppen legger av samme grunn også stor vekt på saklig debatt og saklige argumenter for og imot åpning av nye leteområder, sett fra ett industrielt synspunkt, dog uten å undervurdere sikkerhet og miljøhensyn. Derfor mener han det er beklagelig at den offentlige debatten i Norge de senere årene har framstått som veldig polarisert og populistisk.

– Lokalt i Stavanger-regionen er holdningen en helt annen, men både anerkjennelsen og forståelsen av næringen nasjonalt er ikke så sterk som jeg kunne ønske meg at den var, sier Vik.

Fornybar energi har også vært et tema

Rune Hersvik (Norsk Vind Energi), Jon Fløgstad (Ernst & Young), Peter Vik (Subsea 7, leder), Frode Berge (Næringsforeningen), Maiken Ims (OLF), Magnus Olsen (Lyse Energi) og Rachel Ketelaars (Næringsforeningen).

for energigruppen, men dette arbeidet blir nå høyst sannsynlig plassert hos en egen ressursgruppe.

– Det skjer mye spennende innenfor fornybarsektoren, og det er behov for et eget fokus mot denne bransjen. Vi har imidlertid ikke motstridende interesser – og vil helt sikkert samarbeide på flere områder. Blant annet kan Næringsforeningen være en god arena for å koble leverandørindustrien mot fornybarutbygginger og utveksling av kompetanse, tror Vik.

SOKKELÅRET OG UNG ENERGI

Et av de viktige årlige arrangementene for Ressursgruppen for Energi er Sokkelåret, der bransjen og Oljedirektoratet gir en status og oppsummerer framtidsutsiktene. Dessuten har Ung Energi vært en suksess, ikke minst i samarbeid med ONS.

– Ung Energi har også vært organisert som en egen gruppering. Det har fungert godt, men vi valgte likevel å slå sammen hele aktiviteten til en samlet ressursgruppe. Arbeidet med Ung Energi og samarbeidet med ONS vil likevel fortsette, lover Vik.

RESSURSGRUPPEN FOR ENERGI:

Ressursgruppen skal arbeide for å gi saklig informasjon om energi, nye energiformer og hvilke ressurser det fortsatt er på norsk sokkel med de positive ringvirkninger dette har på fremtidig sysselsetting.

Medlemmer:

Peter Vik, Subsea 7 (leder)
Andreas Middelthon, Talisman Energy Norge AS
Birger Haraldseid, Greater Stavanger
Heidi Roalsø Olsen, Statoil
Connie Meling, ONS
Jon Fløgstad, Ernst & Young AS
Anna Sofie Gregersson, Statoil ASA
Bernt Arne Breistein, Ernst & Young AS
Troels Jacobsen, UiS
Inga Line Austnes, Talisman Energy Norge AS
Kim Richter, Lyse AS
Anne Woie, Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Frode Berge, Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Kompetansedelning gir resultater

Ressursgruppen for strategisk ledelse og kompetanse har jobbet gjennom Næringsforeningen i 14 år.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BitMap

Gruppen har vært omorganisert og skiftet navn underveis, men startet opp som Næringsforeningens første ressursgruppe i 1997. Den gangen het den Ressursgruppen for humankapital. Den nåværende ressursgruppen ble etablert i april 2009 ved en sammenslåing av ressursgruppene for læring og kompetanseutvikling og for strategi og HR.

KOMPETANSEDELINGSPRISEN

Næringsforeningen i Stavanger-regionen ønsker å finne og premiere de virksomhetene som er best på kompetansedelning for å styrke verdiskapningen i regionen. Initiativet til å opprette Kompetansedelingsprisen kom fra ressursgruppen. Prisen gikk første året, i 2008, til Shell, deretter til Skretting og i

fjor mottok Rogaland Kurs- og kompetansesenter (RKK) prisen.

- Formålet med prisen er at vi ønsker å stimulere til deling av kompetanse og læring i bedriftene både eksternt og internt, synliggjøre Næringsforeningens fokus på Stavanger-regionen som en kompetanseregion og belønne personer og virksomheter som i særlig grad har bidratt til kompetansedelning, sier ressursgruppeleder Anne Dysjaland.

Kompetansesikringsrapporten
Ressursgruppen gjennomførte et prosjekt innen kompetanseutvikling og fikk laget en kompetansesikringsrapport. Kompetansesikring blir i rapporten delt opp i å anskaffe, utvikle, dele og beholde kompetanse for en bedrift. Rapporten er trykket, men finnes også på websiden. Prosjektet har vært opptatt av en helhetstenkning, ved at en både tar for seg anskaffelse av kompetanse, videreutvikling, at en lærer av hverandre, og at den kompetansen en trenger, beholdes i bedriften når den ansatte slutter.

NYTTIG NETTVERK

I tillegg til å legge vekt på kompetansedelning internt i gruppen, har ressursgruppen bidratt til å sette tema innen ledelse og HR på medlemsmøter. Gjennom foredrag, workshop, innspill og diskusjoner utvikler gruppen hverandre og skaper slik et forum for å utveksle synspunkt og utfordringer i jobben.

- Jeg synes det er nyttig å delta i denne gruppen og får tilgang til et spennende nettverk, sier Dysjaland.

Også den nyvalgte styrelederen i Næringsforeningen, Sissel Medby, bidrar i ressursgruppen.

- Jeg har hatt stor glede av å delta i dette nettverket gjennom en årrekke, sier Medby.

RESSURSGRUPPEN FOR STRATEGISK LEDELSE OG KOMPETANSE

Formål:

Ressursgruppen skal være en viktig nettverksarena. Den har som formål å gi innspill og bidra innenfor strategisk ledelse, HR og kompetanse til Næringsforeningens medlemmer, samt å tilføre impulser og dele erfaringer som motiverer gruppens medlemmer.

Medlemmer:

Anne Malde Dysjaland, Halliburton (leder)

Tone Samuelsen, Wintershall

Björg Kaspersen, Petrolink/KIF

Chul Aamodt, Mintra AS

Nina Line, Right Management Consultants AS

Nan Fosse Dahl, ConocoPhillips

Silje Bolset, Rogaland Kurs og Kompetansesenter - RKK

Sissel Medby, Barometer Markedsanalyse AS

Jane Kindem, Unitech Resources

Mariann Strandvåg, Utvikling.org

Ove Heitmann Hansen, Add Energy/BP

Turid Torbergsen, TCI Coaching

Trude R. Hembre, Næringsforeningen



Chul Aamodt (f.v.), Silje Bolset, Mariann strandvåg, Sissel Medby, Turid Torbergsen, Anne Dysjaland, Jane Kindem og Trude Refvem Hembre.

Vi har funnet en skatt som ligger på 100 meters dyp i Gandsfjorden.

Nemlig kaldt vann. Og det er gull verdt for miljøet!

Dypt nede i fjordene våre er vannet kaldt året rundt. Bruk av vann fra store dyp er den mest miljøvennlige og energieffektive kjølingen vi kan tilby. Kaldt vann pumpes opp til en energisentral på land for deretter å distribueres i et kjølenett. Det kalde vannet kan blant annet brukes til kjøling av datarom. Her kan vår region spille en internasjonal rolle.

Lyse har ambisjon om å ligge i forkant av utviklingen innen nye energiformer. Enten det gjelder vannkraft, gass, drivstoff, varme, kjøling eller vindkraft. Vi kaller det positiv energi!

Følg oss på





Pål Jacob Jacobsen

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

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Stavanger2008 fortjener mer skryt

I disse dager kommer den oppdaterte boken om 25 år med europeiske kulturhovedsteder – European Capital of Culture Volume 3. Den er trivelig lesing for Stavanger2008 som i boken presenteres som en suksesshistorie og får sitt eget kapittel.

Ifølge forfatterne er Stavanger2008 et mønster på hvordan en liten by kan utnytte kulturhovedstaden til å endre holdninger og skape kreativitet. Samtidig

inviteres kultursjefen i Stavanger Kommune, Rolf Norås, og 2008-direktør Mary Miller til seminarer og konferanser i hele Europa for å fortelle om hvordan man lager attraktiv søknad og hvordan man utvikler en bra kulturhovedstad.

Det flotte jubileumsåret i Sandnes både lukter og smaker av S(andnes)2008 som gav byen kulturell mykvare til kulturhus, Ruten og Vitensenteret. At de ble årets kulturkommune var derfor veldig fortjent og også et godt eksempel på Stavanger2008-effekten.

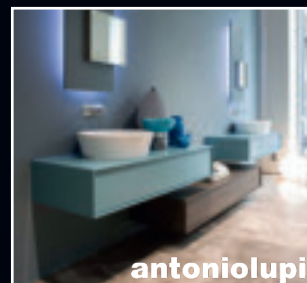
Nå står Bjergsted og Konserthuset for tur og det skulle ikke forundre meg om vi også her kommer til å kjenne igjen mye fra Stavanger2008.

Et kjennetegn ved Stavanger2008 var bruken av kultur i landskap. Få regioner

har mer dramatisk landskap enn oss og i 2008 klarte vi å integrere skiballett i Sauda, fjellballett i trange fjorder, kultursti på Rennesøy med over 20.000 besøkende og teater på Lundsneset.

Nå er vi kommet til 2011 og mange savner oppfølginger av disse dramatiske og populære natur- og kulturfestene. Disse arrangementene krever mot og vilje til samarbeid over administrative og kulturelle grenser – og har attraktivitet langt ut over fylkesgrensen.

Lillehammer er fortsatt «best game ever» og Oslo2011 kommer til å prøve og befeite inntrykket som «beste VM noen gang». Stavanger2008 er også helt i toppklassen og vi burde bli flinkere til å skryte av 2008 og det vi har oppnådd etterpå.



KOM INNOM OG SE VÅRE NYHETER

kielland®

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

KJØKKEN
BAD
GARDEROBE
MØBLER
BELYSNING

INTERIØRDESIGN KJØKKENARKITEKTURLIVSSTIL INTERIØRDESIGN KJØKKENARKITEKTURLIVSSTIL

FLEKSIBILITET MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM



Fleksibelt rammesystem:

- Monteres uten verktøy
- Spennende byggemuligheter

Dekorpanel med print og magnetfeste:

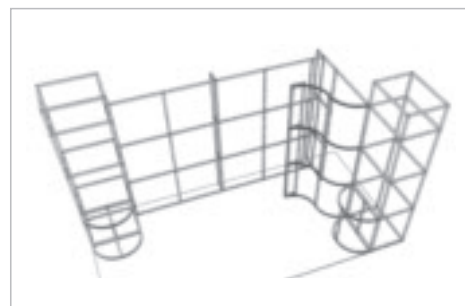
- Sandwichplater med aluoverflate
- Akrylplater for bakkbelysning

Muligheter:

- Høy gjenbruksverdi
- Messevegger
- Disker, bord, hyller
- Innbygging av flatskjerm

Tilbehør:

- Belysning
- Messegulv
- Flightcase



*"Messe, utstilling eller bare tomme kontorvegger?
Vi har løsninger for det meste og printer på de aller fleste
materialer. Vi har egne designere og leverer høy kvalitet
til inn- og utland. Ring oss for en uforpliktende samtale."*

Egil Hagir | Prosjektleder | 909 14 759

BITMAP*

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



Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.

Mangfoldet i Næringsforeningen

Det er bedrifter med 10 eller færre ansatte som utgjør den største gruppen i Næringsforeningens medlemsmasse. Av 1485 bedrifter i regionen tilhører 58 prosent denne kategorien. De små bedriftene representerer ofte liberale og kreative yrker, med typer jobber som ikke alltid finnes i de store lokomotiv-bedriftene. De bidrar til å gi et allsidig tilbud av jobbmuligheter som er viktig for å tiltrekke oss og beholde de gode ressursene og de gode hodene. Mange av de små virksomhetene representerer dessuten nye og framtidige arbeidsplasser. De små bedriftene har dermed stor betydning for verdiskapningen i regionen, og regionen trenger dette mangfoldet som de små bedriftene representerer.

Når det nå er valgt en styreleder i Næringsforeningen som kommer fra en av de små bedriftene, så viser det at de små blir tatt hensyn til. Det er en god arena for både påfyll og medvirkning.

Mangfold i Næringsforeningens administrasjon er representert ved god spredning i alder, kjønn og bakgrunn. Administrasjonens internasjonale fokus viser seg bl.a. gjennom både egne medarbeidere med internasjonal bakgrunn og INN-prosjektet. INN er et orienteringsprogram som bistår nykommere med familier i å etablere seg i regionen.

Programmet omfatter workshops for ektefeller som ser etter jobbmuligheter. Det inkluderer både formiddags- og kveldsseminarer, individuell rådgivning, for ikke å glemme at medarbeidere tar grupper til både Preikestolen og Kjerag. Rosenkilden.no har egne engelske tekster. Dermed representerer INN et godt tilbud til ansatte hos våre medlemsbedrifter som kommer fra andre land.

Næringsforeningen har 18 ressursgrupper med totalt 200 medlemmer som engasjerer seg og bidrar til arbeidet for næringslivet i regionen. Her er små og store bedrifter representert. Her er mange typer fagfelt og bransjer – alt fra geografisk orienterte grupper som Dalane, Gjesdal, Ryfylke, Sandnes og Jæren, til bransjeorienterte grupper innenfor mat, Bygg og anlegg, Kapitalforvaltning. Videre nevner jeg de faglig orienterte gruppene som IKT, entreprenørskap og strategisk ledelse. Ressursgruppene utgjør et sterkt engasjement som er med og gir Næringsforeningen kraft.

Hver uke foregår det spennende, interessante og matnyttige arrangement i regi av Næringsforeningen. Ressursgruppene – sammen med administrasjonen – bidrar til et godt aktivitetsnivå, med jevnt god kvalitet. Eksempler er

det nye konseptet Future Club, styrekurs, Lederskolen og Det Norske Måltid.

Innbyggerne i regionen representerer et mangfold av ressurser. Vi må spørre oss om næringslivet er flinke nok til å se mulighetene i dette mangfoldet. Svaret her er sannsynligvis nei, når vi leser statistikker over arbeidsledighet blant våre innbyggere med minoritetsbakgrunn, eller blant personer med behov for tilrettelagt arbeid.

Å ta mangfold på alvor innebærer at vi må ha et inkluderende arbeidsliv. Næringsforeningens ressursgruppe for tilrettelagt arbeid satte dette temaet på agendaen i et meget godt møte 1. april.

Programmet omfattet bl.a. innlegg fra Tore Christiansen og Per Fugelli. Fugelli pekte på tre grunnstoffer til god helse: verdighet, handlingsrom og tilhørighet. Vi blir den vi er gjennom flokken; familieflokken, samfunnsflokkene, arbeidsflokkene – og arbeidet er den viktigste.

Tore Christiansen presenterer sin bedrift SFF som stolte sponsorer og samfunnsstøtte til et inkluderende arbeidsliv med jobb til mange som ellers ikke får plass. Sjelden har jeg vært så stolt og berørt etter et møte i Næringsforeningens regi, og jeg er stolt over å være påtroppende styreleder.

EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Vår erfaring – din fordel!

Verksgata 1 A 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 52 69 50 60 • post@ebtas.no

www.advokatene.no



Anders Hjorten Nilsen
Ny Sales Manager ved Scandic Stavanger Forus

Scandic Stavanger Forus har ansatt Anders Hjorten Nilsen som Sales Manager ved det nye Scandic-hotellet på Forus. Anders Hjorten Nilsen er utdannet ved Norsk Hotellhøgskole

og har tidligere erfaring som kokk og kjøkkensjef ved diverse serveringssteder og senere år som resepsjonist, resepsjonssjef og apartments manager på Myhregaarden Hotel i Stavanger. Anders startet i Scandic i september 2010.



Jon Henneli
Ny Food & Beverage Manager ved Scandic Stavanger Forus

Jon Henneli er ansatt som Food & Beverage Manager ved det nye Scandic-hotellet på Forus. Jon Henneli kommer fra Bergen, er utdannet ved Norsk Hotellhøgskole og har erfaring fra blant

annet Scandic Bergen Airport, Clarion Bergen Airport og Herlige Stavanger Restauranter. Jon vil ha ansvaret for Food & Beverage, samt kurs- og konferanseavdelinger ved Scandic Forus, som åpner i juli 2011.



Morten Sædberg
Ny daglig leder i Viking Moorings Norge

Morten Sædberg er ansatt som ny daglig leder i Viking Moorings Norge AS. Han kommer fra stilling som administrerende direktør i Bjørge FPE AS. Sædberg er utdannet økonom med markedsføring og strategi som ferdigheter og

har flere års erfaring fra ledende stillinger innen olje- og gassindustrien. Viking Moorings er en ledende leverandør av TMS - Total Mooring Solutions til olje- og gassindustrien. Selskapet er markedsleder innen utleie av maritimt utstyr og leverer også tjenester som innebærer konseptutvikling, engineering og konsulenttjenester ved maritime installasjoner og operasjoner.



Frode Selvaag
Ny daglig leder i Ryfylkekokken

Frode Selvaag er ny daglig leder i Ryfylkekokken AS. Frode Selvaag har selv stiftet firmaet Ryfylkekokken AS, sammen med Arne Brimi og Tor Øyvind Skeiseid. Firmaet skal jobbe med å fremme Ryfylke gjennom smak

av råvarene og matkulturen i området. Selvaag vil være eneste ansatte i firmaet. Han har tidligere blant annet vært kjøkkensjef på Spa Hotell Velvære. Ryfylkekokken kan leies til konsulentoppdrag innen mat og drikke, matkurs, spesielle matopplevelser for firma, gjerne i Ryfylke, men har også arena i Stavanger. Selskapet har base på Viga Havn på Hjelmeland.



DESTINO

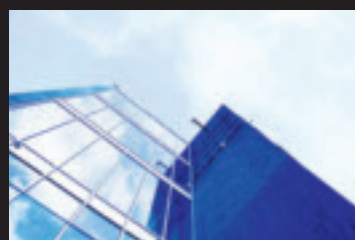
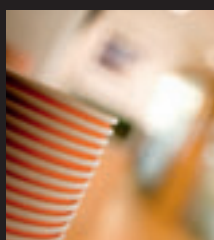
NÆRINGSLOKALER

– Vi har alternativene

www.ogreid.no



ØGREID
Øgreid Eiendom AS





Kjetil Furås
Ny IT-konsulent
i Alcom

Kjetil Furås (28) er ansatt som ny IT-konsulent hos Alcom. Furås startet i stillingen i februar. Han vil for det meste jobbe som systemtekniker mot eksisterende kunder. Kjetil har tidligere jobbet med ASP-support i Telecomputing.



Even Alander
Ny
3D-generalist
og webutvikler
i adsign rekla-
mebyrå

Even Alander er ansatt som ny 3D-generalist og webutvikler i adsign reklamebyrå as. Alander har en bachelor-grad i film og digital media fra Deakin University, Melbourne. Han skal hos adsign ha fokus på 3D-produksjoner og hjemmesideutvikling, og vil bli en positiv tilvekst både for adsign og våre kunder.



Anders Tendenes
Ny senior
IT-konsulent i
Alcom

Anders Tendenes (23) er ansatt som ny senior IT-konsulent i Alcom. Anders startet hos Alcom 1. mars. Han kommer fra stillingen som systemkonsulent/IT-konsulent hos Umoe IKT i Stavanger.



Evy Charlotte Vatneberg
Ny kunde- og
personalrådgiver
i Nøkkel-
Personell

Evy Charlotte Vatneberg har startet i ny jobb som kunde- og personalrådgiver i NøkkelPersonell AS. Evy har mer enn 20 års bransjeerfaring, sist fra RC, og har i tillegg jobbet innen IT-området. Evy vil ha sitt hovedfokus på rekruttering og bemanning innen teknisk dokumentkontroll, samt IT og teknisk assistanse.

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 juniormannskap.

PÅ JAKT ETTER SPENNENDE MULIGHETER?

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 av våre fortrinn er at vi har god oversikt over hva som rører seg i markedet og hvilke personer som kan være aktuelle for de beste stillingene.

Vi opererer nok litt annerledes enn våre konkurrenter ved gjennomføringen av hvert oppdrag – det gjelder både metode og kompetanse. Rådgivere med universitetsgrad innen HR-fag får gjennom tette dialoger en dypere forståelse av både arbeidsgivers og kandidatens behov. Kandidater og arbeidsgivere sier at Mosaïque består av upartiske og dyktige rådgivere, og de anbefaler oss til andre. Kanskje fordi ingen i vår bransje kjenner Stavangerregionen bedre enn oss.

IKKE GÅ GLIPP AV SPENNENDE MULIGHETER!

Mosaïque har gleden av å invitere deg som har høyere utdanning til en uforpliktende karriererådgivning. Våre rådgivere står klare til å hjelpe deg til å få ut ditt potensial og kan gi deg verdifulle tips om hvordan du kan bygge din karriere. Les mer og last opp din CV på mosaique.no.



VI ER KLAR FOR DITT OPPDRAG

- enten du vil ha ny medarbeider eller ny jobb

MOSAÏQUE
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. mars
Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



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