

Fire ordførere, tre utfordringer og én by



1836-2011



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

175
år



Stavanger er én storby som styres av fire ordførere og som har tre store utfordringer; boligbygging, samferdsel og gjennomslag nasjonalt. Vi har utfordret ordførerkvartetten Leif Johan Sevland, Norunn Østråt Koksvik, Håkon Rege og Tone Tvedt Nybø rundt bordet i Rosenkildehuset. – Gi oss frihet, bybane og mulighet til å vokse, så vil vi løse det meste, sier de fire.

Side 6, 7, 8, 9, 10 og 11

Reelwell-revolusjonen

Å kunne bore etter olje fra land i Lofoten og Vesterålen har vært lansert som en framtidig visjon i oljebransjen. Stavangerselskapet Reelwell bruker nå 40 millioner kroner over to år for å nettopp kunne nå dette målet – ved hjelp av et nytt og prisbelønt boresystem.

■ Side 12, 13, 14, 15 og 16

El Maestro inntar scenen

Stjernekokk Charles Tjessem inntar hovedscenen i det nye konserthuset. Nå har han ambisjon om å være den som trekker flest mennesker til Stavangers nye storstue. Musikk, mat og drikke i et harmonisk samspill er konseptet.

■ Side 18, 19, 20 og 21

Nye koster, men gamle tanker

Nye koster er bra, men nye tanker er bedre, skriver Aftenbladets sjefredaktør, Tom Hetland, i dette nummeret av Rosenkilden. Han mener at tiden er inne for fornying i Stavanger-regionen, men ser få tegn til at nykommere som Cecilie Bjelland og Christine Sagen Helgø er eksponenter for det.

■ Side 61

	24	- Stavanger har de fineste damene i landet. Det er den store hemmeligheten som alle jenter i Norge vet, bortsett fra dere i Stavanger, sa Linn Skåber. Hun tok premieren på Kvinneplassen med alle de 240 deltakerne med storm, og Næringsforeningen er fornøyd med sin nye satsing.	35	Planene for utbyggingen av Sandnes indre havn er nå lagt. Området, som av mange omtales som indrefiløten i det framtidige Sandnes sentrum, skal blant annet inneholde 350 boliger, handel, service, kultur, folkebad og hotell.
48	Etter åtte år borte fra Stavanger-regionen, ble lengselen etter jærstrender, Prekestolen, urbane bymiljøer og spennende kulturopplevelser ikke til å holde ut. Ståle Brandshaug (43) er på vei tilbake til regionen som ny reiselivsdirektør.	58	I en ny medlemsundersøkelse oppgir 96,3 prosent av medlemmene at de er tilfreds med Næringsforeningens arbeid og aktiviteter. Dette er en økning på cirka sju prosent fra forrige undersøkelse i 2009.	

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: 24. mai 2011.



INNHOOLD

ET LIV ETTER DØDEN	3	INDUSTRI OG KULTUR I ROSENBERGHALLEN	33
OM KVINNER OG KUNNSKAP OG KARRIERE...	5	SANDNES INDRE HAVN	35
GI OSS FRIHET, BYBANE OG MULIGHET TIL Å VOKSE	6	ET VIKTIG SKRITT FOR SANDNES INN I FRAMTIDEN	35
VI KAN BORE I LOFOTEN FRA LAND	12	HØYT TIL VÆRS	39
LØSNINGEN SOM BETYR MILLARDGEVINST	14	OPTIMISMEN RÅDER I ROGALAND	40
VISER AT DET ER MULIG	16	BASEPIONEREN	42
LEGGES MERKE TIL I HOUSTON	16	SYKKELLØFTET FØRER TIL UTBEDRING AV VEIER	47
FIKK DNB NORS INNOVASJONSPRIS	17	GJENGANGEREN	48
EL MAESTRO	19	ASKELAND BLE MED CRUISEGJEST TIL BERGEN	53
MUSIKK, MAT OG DRIKKE I ET HARMONISK SAMSPILL	20	TRIVSEL ER EN AV VÅRE FIRE KJERNEVERDIER	54
BØNNHØRT OM BID?	22	96 PROSENT ER FORNØYD MED NÆRINGSFORENINGEN!	58
STAVANGER HAR DE FINESTE DAMENE	24	NYE KOSTAR, GAMLE TANKAR?	61
NÅ SKAL VI LESE HITLER, JESUS OG FARFAR	27	INN-MEDLEMMER BLIR STOLTE STAVANGER-GUIDER	62
UNIK SATSING I RENNESØY	28	REGIONALPLAN FOR TRANSPORTKORRIDOR VEST	63
FIRE FELT PÅ E39 TIL STAVANGER	29	KULTUR ER NÆRING OG NÆRING ER KULTUR	64
STØRSTE DELEGASJON FRA STAVANGER TIL		AVGJØRENDE FOR DE FLESTE OG DET MESTE	65
OTC NOEN GANG	30	HVORDAN FINANSIERE EUROPA?	67
TO FORSKERE FIKK INNOVASJONSPRIS	32	JENTEEFFEKTEN	69

Et liv etter døden

Akkurat da flere tilsynelatende tomme oljefelt i Nordsjøen så ut til å bli stengt, førte ny teknologi til videre drift og nye milliardinntekter som ellers ville gått tapt for den norske stat. Nå har en av Næringsforeningens medlemsbedrifter kommet på banen med noen løsninger som kan revolusjonere bransjen og gi den etter liv etter døden.

Nok en gang fikk Stavanger-selskapet Reelwell en innovasjonspris, denne gang av DnB NOR. Selskapet har utviklet en ny boreteknologi som muliggjør betydelig lenger horisontal boring enn noen har klart før. Ifølge selskapet skal det være mulig å bore opp i mot 40 kilometer, og teknologien skal være klar for markedet allerede i 2012. Omtrent samtidig fikk en forskerduo fra Iris og Universitetet SpareBank 1 SR-Banks pris for å ha utviklet en metode som kan beregne endringer i vann, og som er et nyttig arbeid for petroleumsindustrien.

At Stavanger-miljøet kommer opp med slike løsninger er ikke overraskende. Tidligere har vi på lederplass i Rosenkilden vist til at 40 års oljeerfaring ikke er til å kimse av. Motstanderne av energiutvinning i miljøensitive områder i nord, har valgt å se bort fra historikken – hvor enhver teknisk utfordring til nå faktisk har blitt løst av innovative ingeniører. Olje- og gassbransjen har derfor definitivt gjort seg fortjent til en smule tillit etter alle disse årene.

Det pussige er at når olje- og gassleting i nord blir diskutert, forutsetter man uten videre at det er dagens teknologi som står til rådighet, og ser bort i fra at dette er en bransje som er omstillingsdyktig og som tenker nytt. Det er en holdning som er hemmende i utviklingen av vår viktigste industri. Og som vi vet: Ekstra milliarder er allerede hentet opp av "håpløse områder" fordi man for eksempel begynte å bruke små og ubemannede installasjoner.

Reelwells løsning er også løsningen dersom det blir aktuelt å lete etter olje og gass i områder som Lofoten og Vesterålen. Prinsippet er enkelt, man borer fra land og under havbunnen. Dermed er man ikke i konflikt med naturressursene. Dette er ikke bare et paradigmeskifte innenfor denne formen for boring, men teknologien synes å være svaret på de miljømessige utfordringene som forbindes med offshore oljeleting og drift – selvsagt ikke bare i Norge, men også på den internasjonale

arenaen. Dermed er det unødvendig å nevne det enorme markedspotensialet en slik oppfinnelse har. Det åpnes nå for tilgang til nye områder man av ulike hensyn ellers ikke kunne nådd. Og som juryen helt rett påpeker, verdiskapingen, og dermed den samfunnsøkonomiske gevinsten, er svært stor. Alle vet hvordan Vestlandet har bygget seg opp med olje- og gassindustrien. At andre områder, spesielt i nord, skal få den samme muligheten er ikke urimelig.

Det går an å undre seg over hvorfor det ikke brukes mer ressurser på petroleumsforskning i Norge når gevinsten av

en enkelt nyvinning kan bli så formidabel. Sektoren bidrar i dag til 25 prosent av landets brutto nasjonalprodukt. Oljeindustrien og departementet har sammen konkludert med at behovet for midler til petroleumsforskning er på rundt 800 millioner kroner i året. I dag bevilges kun halvparten av denne summen, og det virker ikke særlig framtidsrettet når mye handler om å dekke et behov for å unngå at vi sakker akterut. Siri Helle Friedemann er direktør for petroleumsforskningen i Forskningsrådet. Hun kom med en interessant opplysning i et avisintervju her forleden. Hun hevdet at i finansdepartementet blir hver krone til næringsrettet forskning sett på som en subsidie, og derfor er det ikke lett å få bevilget midler.

Sett i lys av resultatet innovatørene i Reelwell nå legger fram, faller dette på sin egen urimelighet. Litt av den samme innstillingen fra byråkratene finner vi når det gjelder samferdsel. Felles er en sviktende evne til å se de helhetlige og samfunnsøkonomiske gevinstene. Oppfinnerne hos Reelwell har ikke bare funnet opp en dubbeditt som er løsnings på et teknisk problem, men det som i utgangspunktet var petroleumsforskning viser seg faktisk å gi store miljøgevinster. Og når det gjelder forskning på miljø, kjennes som kjent ingen grenser – heldigvis.

Det pussige er at når olje- og gassleting i nord blir diskutert, forutsetter man uten videre at det er dagens teknologi som står til rådighet, og ser bort i fra at dette er en bransje som er omstillingsdyktig og som tenker nytt.



Om kvinner og kunnskap og karriere...

Næringsforeningen har fått sin møteplass for kvinner – Kvinneplassen. 240 kvinner kom en fredag i mai for å møte humordronningen Linn Skåber i fri kvinnedressur. Målet var å vise hvordan kvinnene nå investerer i sin egen intellektuelle kapital og derfor er kvalifisert til helt andre karrierer enn tidligere.

Skåber svekket ikke akkurat budskapet sitt ved en skikkelig søsterflørt: "Stavanger har de fineste damene i landet. Og det er den store hemmeligheten som alle jenter i Norge vet, bortsett fra dere i Stavanger". Kunne vi menn lese på Næringsforeningens hjemmeside etter møtet ... For denne møteplassen var bare for kvinner. Og vi som har ment at denne typen kjønnsbestemte arenaer i en moderne næringsforening er passé! Tidene forandrer seg ...

HORMONER

Velkomsten var "ved Næringsforeningen". Undertegnede var blitt bedt om å forestå "kick-offet" for denne hormonstyrte og glade møteplassen. Da jobben var gjort, måtte denne testosteron-infiserte direktøren umiddelbart trekke seg ut av forsamlingen igjen. Litt av en utfordring for en enslig hane i denne flotte hønsegården. Aldri har lydnivået vært høyere ved noe møtestart de 17 årene undertegnede har ledet Næringsforeningen. Deltakerne fant hverandre umiddelbart – på kvinneplassen. Som en aldri så liten filologiens ironi kommer ordet hormon fra gresk og betyr egentlig "å sette i gang". Det er da snakk om ulike prosesser i kroppen. Her var det snakk om en svær kvinneforsamling. Adrenalinene har begge kjønn til felles. Det skal gi "kicket" til kroppens optimale ytelser.

Her var det bare å karre seg ut når den formelle velkomsten var avsagt – også til Stavangers to ordførerkandidater Cecilie Bjelland og Christine Sagen Helgø. Begge er jurister, og begge er mødre. De skulle snakke om sin mulige tidsklemme. Om det å være ordførerkandidat, mor og venninne. Og Linn Skåber skulle snakke om kvinner som kan og vil – men gidder de? Etter at KPMG-direktør Mona Irene Larsen hadde meteorologiske metaforiske beskrivelse av vindstyrken på toppene...

HUMØR

Tidligere gikk kjønnsrolledebatten mest om de mannlige og de kvinnelige hormonene. Perspektivet var frigjøring. Det handlet om kvinnefrigjøring og kvinnerettigheter. Om hormonstyrt mannsdominans som skulle temmes av mykere verdier. Med likestilling som mål ...

Nå lever vi i en noe annen virkelighet. Likestillingen er i de fleste sammenhenger et faktum. Som Linn Skåber spurte i programmet: "Kvinner kan og vil, men gidder de?" Kvinnene har langt på vei alle rettigheter – hvis de velger å bruke dem. I høyere utdanning bruker de dem. På universitetene og høyskolene våre er kvinnene i flertall. Men fortsatt er bare 19 prosent av

lederne i små- og mellomstore bedrifter kvinner, og kun 10 prosent i store bedrifter. Vi beveger oss bort fra likestilling til – for å introdusere et nytt begrep – overstilling. Uten at vi skal trekke dette inn i hormonebatten. For da kommer jo mannen i understilling. Her er likestilling fortsatt målet.

Kvinnene sitter etter hvert på den tyngste intellektuelle kapitalen i samfunnet. Derfor er det også naturlig at denne investeres på en helt annen måte enn før når samfunnet beveger seg bort fra vareproduksjon til kunnskapsproduksjon. Det er nå en gang slik at hvis det er balanse mellom kjønnene, blir diskusjonene og løsningene annerledes. Også i offentlig og privat ledelse.

OG HODER

I kunnskapssamfunnet er bevisstheten om vår felles kunnskap og kompetanse avgjørende for vår framtidige verdiskapning. Det er mange kvinner i dag som sier ja til å ta utfordringer innenfor ledelse. Men utfordringene er fortsatt mange for å kunne frigjøre det potensialet kvinnene representerer for vår verdiskapning. Målet er å få flere kvinner i lederstillinger.

I år feirer Næringsforeningen sine 175 år. I 1997 gikk diskusjonen i foreningen på hvordan vi kunne få kvinner sterkere engasjert i næringslivet. Vi sa nei til å etablere et eget kvinneforum. I stedet startet Næringsforeningen egne kurs i styrearbeid – for å øke tallet på kvinnelige styremedlemmer i næringslivet. Pådriverne i dette arbeidet var blant annet Tone Veen og Sissel Medby. Kursene ble en skikkelig suksess og etter hvert også åpnet for menn.

I 2002 fikk Næringsforeningen sin første kvinnelige styreleder – Astrid Sjurseike. I 2010 fikk vi vår neste – Siri Skaar Stornes med Sissel Medby som nestleder. Og i år er Medby leder – samtidig som to kvinner kjemper om ordførerstolen i Stavanger – og ellers har kvinner tatt opp kampen om ordførerrollen i Randaberg, Sandnes, Klepp, Strand, Gjesdal m.fl. – og gallupen sier at Rogaland fylkeskommune kan få sin første kvinnelige ordfører...

Kommer det snart en reaksjon fra mannssiden? At vi ved neste ordførervalg kan oppleve at to mannlige kandidater møtes på "Mannsplassen" for å diskutere hvordan det er å være ordførerkandidat, far og venn – for et testosteronfylt auditorium? Ikke i Næringsforeningen. Nå handler det nemlig om å ta ut det potensialet vi trenger for å sikre vår konkurransekraft – som kunnskapssamfunn.

Og der har vi i vår region et aldri så lite fortrinn i tillegg: Landets flotteste damer ...

FIRE ORDFØRERE OG ÉN BY:

– Gi oss frihet, bybane og



mulighet til å vokse



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Stavanger er én storby som styres av fire ordførere. Sammen skal de sørge for nok boligbygging, felles infrastruktur og gjennomslag nasjonalt. Vi har utfordret ordførerkvartetten Leif Johan Sevland (H), Norunn Østråt Koksvik (H), Håkon Rege (H) og Tone Tvedt Nybø (KrF) rundt bordet i Rosenkildehuset. – Gi oss frihet, bybane og mulighet til å vokse, så vil vi løse det meste, sier de fire – som er enige om mye, men ikke at det er nok med én ordfører i framtiden.

Norunn Østråt Koksvik, Tone Tvedt Nybø, Håkon Rege og Leif Johan Sevland mener tonen og samarbeidet mellom de fire kommunene er god. Tre av dem til og med fra samme parti.

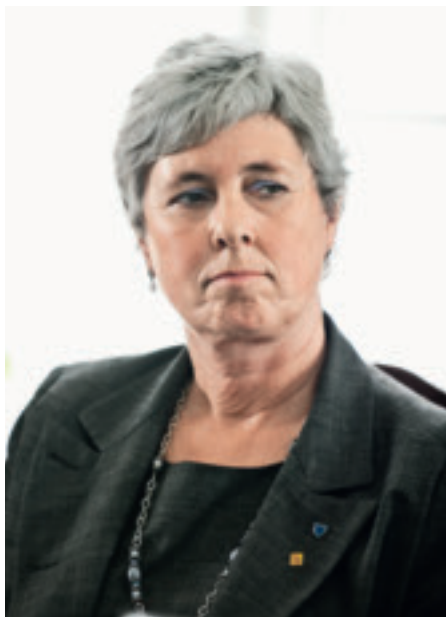
FIRE ORDFØRERE OG ÉN BY:

Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg er ett byområde med felles utfordringer og muligheter. Og selv om de fleste lokalpolitikkerne i Sandnes, Sola og Randaberg er like ihuga motstandere av kommunesammenslåing som Stavangerpolitikkerne er tilhengere, er det ikke lenge mange som ikke ser at alle bor i én storby som bare har ett alternativ – nemlig samarbeid. Mest prekært handler det om at vi har landets høyeste boligpriser og størst manko på boliger, vi har landets laveste kollektivandel og stadig voksende køer – og vi må kjempe om oppmerksomheten og vår plass på pallen som landets tredje største storby.

- Hvordan synes dere samarbeidet mellom de fire kommunene på Nord-Jæren fungerer i dag?

Leif Johan Sevland

- Jeg synes samarbeidet fungerer veldig bra. Ofte tror vi at gresset er mye grønnere jo lengre bort vi kommer, men de aller fleste andre steder i landet berømmer oss for godt samarbeid. Vi føler selvsagt utfordringer, men det er nok ikke så veldig store problemer i forhold til hva andre har å stri med når det gjelder samarbeid. Det er spesielt at vi har ett byområde som er består av såpass mange kommuner, og det gjør det ekstra krevende. Men i det daglige er det ingen tvil om at samarbeidet fungerer bra, både når det gjelder næringsutvikling, infrastruktur og boligbygging med felles planer. De som sier noe annet er velkomne til å sette seg ned og gjennomgå det hele.



”Det som er godt for kommunen er godt for regionen, og det som er godt for regionen – er godt for kommunen.

Norunn Østråt Koksvik (H),
ordfører i Sandnes

Norunn Østråt Koksvik

- Jeg er helt enig med Leif Johan Sevland. Særlig etter at jeg ble ordfører for snart fire år siden, har jeg sett hvor godt vi faktisk samarbeider. Jeg kan bare nevne de regionale idrettsanleggene som et eksempel. Noe slik hadde vi aldri fått til dersom vi ikke hadde stått sammen.

Tone Tvedt Nybø

- Vi samarbeider blant annet når det gjelder regionplanen for langsiktig byutvikling, Greater Stavanger og regionale idrettsanlegg. Det er stort sett enighet om hvor vi skal bygge og hvor vi skal bevare jordbruksområder. Så jeg synes det fungerer veldig bra.

Håkon Rege

- Samarbeidet fungerer greit. Det hadde vært merkelig å gå tilbake og sett hvordan virkeligheten hadde vært dersom vi hadde holdt på slik som det var på 80-tallet. Den gangen kjempet vi mot hverandre i stedet for å kjempe sammen. Jeg husker da Conoco skulle etablere seg og Randaberg og Sola kjempet om selskapets gunst. Slikt skjer ikke i dag.



Nå handler det om å holde aktiviteten i regionen, og så får det komme der det kommer. Det er en enorm forandring, slik jeg har opplevd det i mitt politiske liv. Jeg tror også vi må være litt mer rausere enn vi var tidligere dersom vi skal få ting til og vi har funnet fram til en tone oss imellom som fungerer. Fortsetter vi på det sporet som vi er inne på nå, tror jeg vi har mulighet til å få til enda mer. Greater Stavanger er storartet, mye bedre enn mange vil vite av. På lang sikt tror jeg det vil vise seg at det har vært med til å gjøre denne regionen såpass kjent, og at vi har fått et såpass bra skussmål som vi har. Det er veldig viktig at vi fortsetter på det sporet. Og når vi ikke liker noe, er vi heller ikke redder for å si fra hva vi mener og vi har lov til å være uenige.

”Selv om vi hadde vært én kommune, hadde vi jo ikke hatt bedre plass for det.

Tone Tvedt Nybø (KrF),
ordfører i Randaberg

- Er vi kommet så langt at alle er enige om at det som er godt for enkeltkommunene som utgjør storbyen, alltid er godt for fellesskapet?

Norunn Østråt Koksvik

- Ja. Det er også vi i Sandnes enig i. Det som er godt for kommunen er godt for regionen, og det som er godt for regionen – er godt for kommunen.

Leif Johan Sevland

- Det er ikke så mange år siden siden det var oppslag i Aftenbladet om at ”Stavanger taper 1500 arbeidsplasser”. Det var nesten slik at dommedag var i ferd med å møte oss. Faktumet var at det var 1500 arbeidsplasser som skulle flytte fra Tasta til Tananger. Når store virksomheter henvender seg i dag, får de vite om alle tilgjengelige lokasjoner, både i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg – og resten av Greater Stavanger-området. Det er ikke noe diskusjon om slikt.

Tone Tvedt Nybø

- Kanskje har det blitt lettere å samarbeide siden det er et faktum at det er nok folk og virksomheter som ønsker å flytte hit? Det er mulig.

Leif Johan Sevland

- I forhold til offentlige investeringer, ser du også at vi tenker annerledes enn tidligere. For eksempel er det ikke spesielt mange investeringer i Jæren Pakke I innenfor Stavanger kommunes grenser. Men det er heller ikke i Stavanger behovene var størst, men i Sandnes og Sola. Derfor må det bygges der.

- Det har åpenbart skjedd noe når det gjelder samarbeidet mellom disse fire kommunene. Når begynte egentlig denne forandringen?

Norunn Østråt Koksvik

- Personlig har jeg ikke hatt noe lillebrorkompleks overfor Stavanger. Stavanger er utrolig viktig for Sandnes, og de andre kommunene er viktige for Stavanger også. Det var mange som ikke var så glade for Stavanger2008, men jeg tror det var med på å endre noe og dempe avstanden for mange.

Leif Johan Sevland

- Jeg tror at kanskje om ti år, når vi ser tilbake, så har vi kommet enda lenger og ser tilbake på 2011 som en tid der samarbeidet ikke fungerte så bra. Vi har fått til noe, og de som skal ta over etter oss skal få til tilsvarende positive ting. Målet er langt der framme, og jeg håper også inderlig at etter hvert som vi nærmer oss målet, så flyttes det litt slik at det blir enda lenger å springe. Vi har mye bra, men det er alltid slik at ting kan bli bedre.

”Folk har valgt en regjering og den ble valgt på ny igjen etter fire år. Nå får vi se hvilken politikk regjeringen står for.

Håkon Rege (H),
ordfører i Sola

- De høye boligprisene er nok den beste indikatoren på at det bygges for lite i og rundt Stavanger. Et annet signal er flyttestrømmen innenlands, som drar seg ut av Stavanger og nedover Jæren. Hva kan vi gjøre for å endre dette?



Leif Johan Sevland

- Både Sandnes og Sola har utbyggingsarealer, Randaberg har noe, Stavanger har en viss portefølje. Samtidig vet vi at folk har god råd. De ønsker å legge penger i både leiligheter og hus og vi bygger livsløpsstandard. Det er fornuftig, men det bidrar til prisvekst og gjør terskelen for å komme inn på boligmarkedet høy. Det andre forholdet er at vi bor veldig tett i dette området. Det er jordvern i Norge. Alle vil at jordbruket skal ha gode rammer. Vi har en fylkesdelplan som jeg støtter og har vært med på. Samtidig så merker vi at regjeringen har endret de nasjonale føringene siden den planen kom. Det er blitt så strengt når vi skal gjøre noe, og det er blitt så få plasser vi kan bygge, at det betyr mye i forhold til pris og volum. Det er jøye meg ikke mye vi får lov til etter hvert. Det går ut over tilbud og etterspørsel. Vi merker det først, siden vi har lite areal, men resten av Norge kommer til å merke det etter hvert.

Norunn Østråt Koksvik

- For ett år siden var antallet boliger til salgs i vår region nesten tre ganger så høyt som i dag. Mangelen på tomtearealer er hovedgrunnen til at prisene blir såpass høye. Går vi tilbake til fylkesdelplanen for framtidig byutvikling, som faktisk er vedtatt, er det innsigelser fra fylkesmannen på arealer som faktisk er vedtatt i denne planen. Vi må få lov til å sette av arealer til boligbygging i denne regionen i et mye lengre tidsperspektiv. Det tror jeg det er stor enighet om her lokalt. Det nytter ikke å ta en flekk der og en flekk der mens befolkningen vokser.



Dersom vi stadig skal få innsigelser på områder som er aksepterte, risikerer vi at vi får en omkamp om hvilke områder som skal vernes til landbruksformål. Dette spillet begynner å bli ganske farlig.

”Jeg savner den nasjonale heia-gjengen.

Leif Johan Sevland (H),
ordfører i Stavanger

Håkon Rege

- Folk har valgt en regjering og den ble valgt på ny igjen etter fire år. Nå får vi se hvilken politikk regjeringen står for. Fylkesmannen gjør bare det han får beskjed om fra regjeringen. Det får den vanlige mann og kvinne nå føle på kroppen, og vi som lokalpolitikere må slite med det. Det er helt utrolig hva vi får innsigelser på. Konsekvensen blir høyere boligpriser og det er ikke lokalpolitikernes skyld. Det er sentrale politikere og deres vedtak som setter grensene.

Tone Tvedt Nybø

- Det høres kanskje ut som om vi ikke vil ha jordvern. Det vil vi. Men vi må få lov til å bygge innenfor de områdene som man tidligere er blitt enige om, fram til 2040. Hver kommune har selv sagt et ansvar i forhold til hvordan vi legger til rette og hvordan vi fortetter.

FIRE ORDFØRERE OG ÉN BY:

Håkon Rege:

- Et problem er også at vi ønsker å bygge ut både næringsarealer og boliger, men mangler penger til nødvendig infrastruktur. Vi må sitte og vente på bevilgninger til vegløsninger. Det er også et hinder vi støter på.

Leif Johan Sevland

- Samtidig er det slik at Stavanger hadde den høyeste boligproduksjonen før finanskrisen satte inn siden tidlig på 70-tallet. Så slo krisen inn. Nå vet vi jo at det er en lang rekke prosjekter som ligger gryteklare og er i ferd med å bli realisert. Så de kommende årene har vi all grunn til å tro at det vil bli bygget vesentlig mye mer.

”Det var mange som ikke var så glade for Stavanger2008, men jeg tror det var med på å endre noe og dempe avstanden for mange.

Norunn Østråt Koksvik (H),
ordfører i Sandnes

- I hvor stor grad styrer økonomien i den enkelte kommunene takten og tempoet i utbyggingen av boliger?

Leif Johan Sevland

- For oss setter det i alle fall ingen begrensning. Vi har en oppgave i å sikre plass til de som ønsker å bo i Stavanger. Vi har et område på Hundvåg som vi holder igjen i påvente av Ryfast, men jeg har aldri opplevd å høre en politiker i Stavanger som sier nei til vekst på grunn av at vi ikke har råd til å bygge nok boliger. Vi gir full gass der vi har muligheter til det. Vi bruker mye kommunale midler til å tilrettelegge og forskuttere for fylkeskommunen eller staten, for å kunne være det gode vertskapet. Og jeg vil derfor kunne garantere at boligbyggingen vil vokse ganske kraftig i Stavanger i årene som kommer.

Tone Tvedt Nybø

- Vi styrer utbyggingen i forhold til skolen, slik at vi slipper å bygge nye skoler andre steder. Det gjør vi, men ikke så mye ut over det.

Norunn Østråt Koksvik

- Vi har også en hovedregel om at det skal følge skolekapasitet med i forbindelse med større utbygginger. Det har vi brent oss på tidligere. Vi har også et viktig verktøy i forhold til Sandnes Tomteselskap, som hjelper oss å holde kostnadene nede.

Håkon Rege

- Vi bygger også så sant vi har anledning. Det er selvsagt greit om kapasitet er til stede, men det er ikke det som er styrende. Dersom regjeringen og fylkesmannen lar oss få lov til å vokse, vil vi fikse resten.

- Trenger vi finansieringsordninger i Norge som gjør det enklere å vokse?

Leif Johan Sevland

- Ja. Vi trenger en politisk forståelse i Norge for at vekst er avgjørende. Hadde det ikke vært for veksten på Nord-Jæren siden 60- 70-tallet, skulle jeg likt å se hvordan det hadde stått til med oljevirksomheten vår. Norge hadde vært et filialland, og resten hadde vært styrt fra Frankrike, Storbritannia og USA. Her tok vi et ansvar og gjorde noe. Vi trenger å gi applaus til de som får til noe og når opp og fram. I dag er det til en viss grad slik, i den sentrale politiske debatten, at det er et problem dersom du vokser. Jeg savner den nasjonale heilagjengen. Og hadde vi i tillegg fått beholde mer av inntektene som veksten generer, for på den måten å kunne være med å dra resten.

Tone Tvedt Nybø

- En idé kunne vært å gi rimelige lån fra oljefondet til nødvendig utbygging av infrastruktur i kommuner som vokser, slik at det blir mulig å gå i gang kjappere.

- Nord-Jæren er i ferd med å få trafikkinfarkt og det er behov for store løft innen samferdsel. Hvordan skal det løses?

Norunn Østråt Koksvik

- Vi må bestemme oss for hva som er det overordnede veinettet, og så få en ordning på det.

Tone Tvedt Nybø

- Vi trenger en ferjefri kyststamvei fra Kristiansand til Trondheim. Det arbeidet begynner nå med Rogfast. I kjølvannet av en slik satsing, følger det mange ting med. Vi trenger fire felt fra Stavanger til Harestad, og vi trenger tverrforbindelsen fra Sola til E39.

”Kanskje har det blitt lettere å samarbeide siden det er et faktum at det er nok folk og virksomheter som ønsker å flytte hit?

Tone Tvedt Nybø (KrF),
ordfører i Randaberg

Håkon Rege

- Vi må bygge veier for framtiden, så får de bli fire eller seks felt – alt etter hva det er behov for. Vi er for putlete når vi gjør noe. For å se litt fram, og det må vi gjøre i en region som Stavanger, så må vi få fortgang med denne bybanen. Jeg vet ikke hvor mange år vi har sittet og snakket om dette. Vi får rekkefølgekrav i forbindelse med boligbygging og næringsarealer som gjelder bybane og kollektivtrafikk. Fortsatt snakker vi om dette. Her øker antallet arbeidsplasser hver dag. Vi skal bosette folk og vi skal transportere dem, og så sitter vi fortsatt og venter. Normalt skulle vi vært i gang med å grave for lengst. Jeg spent på om vi vil sitte å diskutere bybane i en periode til, før noe blir gjort.

Norunn Østråt Koksvik

- Vi må også bli flinkere til å tilrettelegge for egne felt for busser. I dag konkurrerer bussen med privatbilen de aller fleste steder. Du kommer ikke raskere fram med buss, og derfor kjører folk bil i stedet. Jeg har også sjelden vært så overbevist om noe som at bybane er det riktige å satse på for framtiden.

Leif Johan Sevland

- I forhold til infrastruktur er det viktig å ha to tanker i hodet samtidig. Den ene er at vi må se på aksene fra Kristiansand til Bergen. Mellom der må det være et veldig godt utviklet transporttilbud. Mot Bergen er det tunnel og vei. Mot Kristiansand kan det også utmerket godt være jernbane. Det er ikke mye som skal til før du reiser på halvannen time mellom Stavanger sentrum og Kristiansand sentrum. Men dette er det overkommelige nivået som skal sørge for å utvide vårt felles bo- og arbeidsmarked. Det andre nivået er internområdet på Nord-Jæren. Der er nødt til å sette strek under

en av hovedutfordringene våre. Vi er den storbyregionen i landet med dårligst kollektivdekning. Skal vi være en moderne region som ser mulighetene før andre, så kan vi ikke ha det slik lenger. Vi må ha et helt annet tilbud. Bybane, ja, og det må komme snart. Og der bybanen ikke skal gå, og det er tross alt mange steder, så må bussene være til stede med en mye bedre frekvens enn i dag og med bedre framkommelighet.

Tone Tvedt Nybø

- I Randaberg var det faktisk politisk flertall mot en bybane. At flertallet ikke ser at en bybane kan bidra positivt til mindre kø i hele regionen, synes jeg er ganske alvorlig. For selv om bybanen ikke kommer til Randaberg, må vi kunne satse i Stavanger, Sandnes og Sola – der det bor mest folk. Våre innbyggere jobber også i disse områdene og kommer til å nyte godt av dette.

Leif Johan Sevland

- Nå kommer den eksterne konsekvensutredningen om bybanen. Den vil sikkert påpeke en rekke momenter som er utfordrende med dette. Men jeg tror ikke det er så mange prosjekter som hadde blitt gjennomført dersom finansdepartementet hadde fått bestemme. Vi må ha en litt annen form for tenking, slik som når Sola flyplass ble bygget på 30-tallet.

”Jeg skal være så ærlig å si at de som er 18 år i dag og skal ta over, ikke er så opptatt av kommunegrenser som jeg er.

Håkon Rege (H), ordfører i Sola

- Stavanger har vanskelig for å synliggjøre størrelsen og taper ofte konkurransen om oppmerksomhet i forhold til de andre store byene i landet, både når det dreier seg om tildeling av statlige kroner, offentlige stillinger og så videre. Hvordan skal vi klare å nå gjennom? Er det en vei utenom kommunesammenslåing?

Leif Johan Sevland

- Jeg har et annet syn enn de tre andre ordførerne her i det spørsmålet. Men

på samme måten som at Gro Harlem Brundtland måtte akseptere folkets nei til EU i 1994, må jeg akseptere at de tre andre kommunene ikke vil slå seg sammen med Stavanger og at Stortinget heller ikke vil gripe fatt i det. Jeg mener det er dumt, mine tre kollegaer mener det er bra. Det er realiteten. Så må vi gjøre det beste ut av en situasjon. Jeg mener at det vi har skapt rundt Greater Stavanger, både i forhold til næringsutvikling og markedsføring, er bra – og det er uendelige muligheter i forhold til hvordan det kan utvikles. Det at vi går videre på en positiv måte, er helt avgjørende for å få dette til. Vi kunne gjort det bedre, smartere og annerledes med én kom-

”Vi kunne gjort det bedre, smartere og annerledes med én kommune.

Leif Johan Sevland (H),
ordfører i Stavanger

mune. Vi har en kjempeutfordring i forhold til at vi er den tredje største byregionen, uten å være på pallen. Jeg ser daglig hvordan det slår ut. Journalister, for eksempel, gir mest oppmerksomhet til de tre største bykommunene. Vi må stå knallhardt på for å markedsføre at vi ikke er en by med 126.000 innbyggere, men en storbyregion på 310.000 innbyggere..

Tone Tvedt Nybø

- Selv om vi hadde vært én kommune, hadde vi jo ikke hatt bedre plass for det. Vi hadde ikke fått mer penger til veier, selv om vi hadde slått oss sammen. Jeg klarer heller ikke se at vi hadde blitt så mye mer synlige.

Håkon Rege

- Gassledningen til Universitetet i Stavanger og Lyse og er eksempler på at vi får ting til, dersom vi da ikke blir stoppet av et eller annet vesen. Det står ikke så mye på kommunestrukturen, dersom vi får anledning til å gjøre ting sammen. Greater Stavanger kan vi utnytte enda bedre og få enda mer igjen for. Da er det viktig å ta vare på dette og utvikle det.

Norunn Østråt Koksvik

- I forhold til statlige overføringer og tilskudd, er det flere som hevder at vi faktisk er for flinke her borte og klarer

oss selv og får til det vi vil – og at det er grunnen til at vi kommer dårligere ut.

- Dersom dere skal se 30 år fram i tid, hvordan ser storbyen Stavanger ut da?

Håkon Rege

- Uansett hva vi svarer, blir det nok feil. Jeg tror det har skjedd store forandringer til det positive. Kanskje vil det skje ting som vi ikke er enige om i dag, men som er en selvfølge om 30 år. Hva det er, skal jeg ikke si. Men jeg skal være så ærlig å si at de som er 18 år i dag og skal ta over, ikke er så opptatt av kommunegrenser som jeg er. Vi er en region som vil så mye dersom vi bare får lov.

Norunn Østråt Koksvik

- Om 30 år håper jeg vi har realisert Sandnes øst. Det ikke minst med tanke på alle de nye innbyggerne i regionen. Jordvern er også viktig. Landbruket er en næring vi ikke har vært flinke nok å tenke på, selv om den er viktig for både Rogaland og Norge.

Leif Johan Sevland

- Vi har vært del av en velferdsrevolusjon de siste 30 årene. Når jeg reiser rundt på skolene og treffer elevene der, er jeg imponert over kunnskapsnivået og hvor målbevisste de er. Med det grunnlaget tror jeg reisen de neste 30 årene vil bli langt ut over det som har vært. Jeg er ekstremt optimist. I 2040 vil ting se veldig annerledes ut, vi kommer til å reise på en annen måte, vi vil bruke mindre energi, ha et større innslag av mennesker fra hele verden og fortsatt en del aktivitet innenfor olje og gass, men det vil være mer variert enn i dag.

Tone Tvedt Nybø

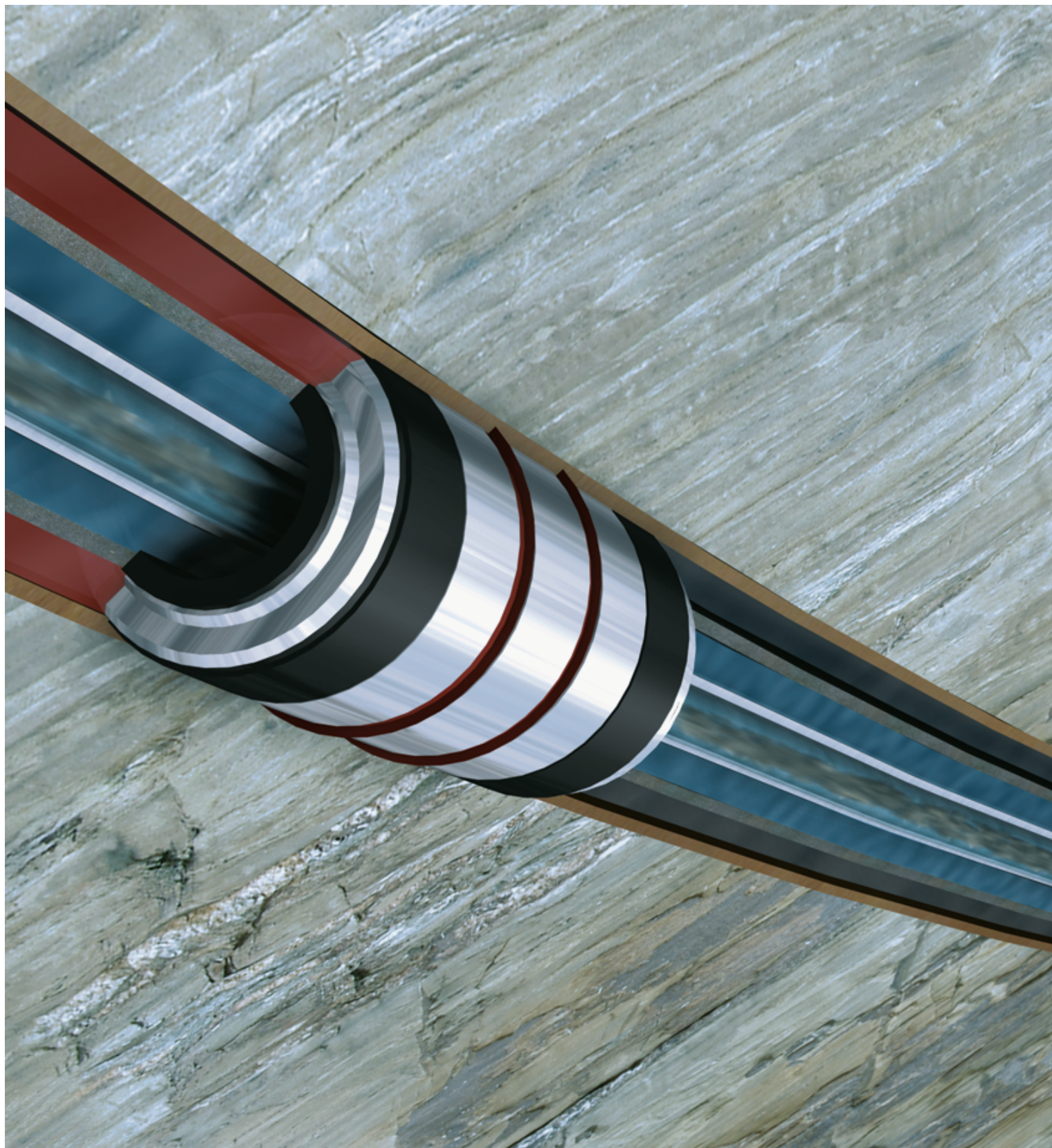
- Jeg er også veldig optimist og vi har store muligheter til å utvikle oss, samtidig som vi tar vare på den verdifulle matjorden. Vi kan ha bybane, hurtigtoget til Oslo og Bergen og fire felt sørover – og det kan skje stor fortetting. Når vi kommer til 2040 kan de utfordringene vi har i dag være løst, mens det er helt nye problemstillinger som opptar folk.

To av de fire ordførerne gir seg etter valget. To håper på å fortsette. Utfordringene de vil stri med i fellesskap er tross alt positivt avlet. Bedriftene i regionen vokser, nye virksomheter etableres og folk vil flytte hit. Alternativet er tross alt ikke like lystig...

DEN TEKNOLOGISKE REVOLUSJONEN

Reelwell kan revolusjonere måten nye felt bygges ut på:

– Vi kan bore i Lofoten



fra land



Tekst: Egil Hollund

Å kunne bore etter olje fra land i Lofoten og Vesterålen har vært lansert som en framtidig visjon i oljebransjen. Stavanger-selskapet Reelwell bruker nå 40 millioner kroner over to år for å nettopp kunne nå dette målet – ved hjelp av deres helt nye og prisbelønte boresystem Reelwell Drilling Method (RDM). – Beregninger indikerer at vi vil kunne bore vesentlige områder i Lofoten og Vesterålen – fra land, sier salgs- og markedssjef Ove Hole.

Reelwell står nå foran det kommersielle gjennombruddet etter år med forskning og utvikling.

BLA OM >>>

DEN TEKNOLOGISKE REVOLUSJONEN

Løsningen som betyr milliardgevinst

Med dagens konvensjonelle boreteknologi, er oljeselskapene i stand til å bore rundt ti kilometer fra utgangspunktet. Presisjonsnivået er imponerende høyt, men når det nærmer seg ti kilometer – for ikke å si passerer ti kilometer – melder problemene seg. De tekniske begrensningene blir store, mye kan gå galt underveis og det blir fort svært tidkrevende og kostbart. Det lengste som hittil er boret er litt over 12 kilometer.

- Med vår teknologi, viser beregninger at vi kan bore lenger enn 20 kilometer, kanskje så langt som 50 kilometer. Det betyr at det kan åpne nye og interessante muligheter – blant annet i Lofoten og Vesterålen, sier Hole.

Med andre ord: Oljeaktiviteten nære land kan foregå uten å forstyrre fisk, fugl og natur i særlig grad – under havbunnen.

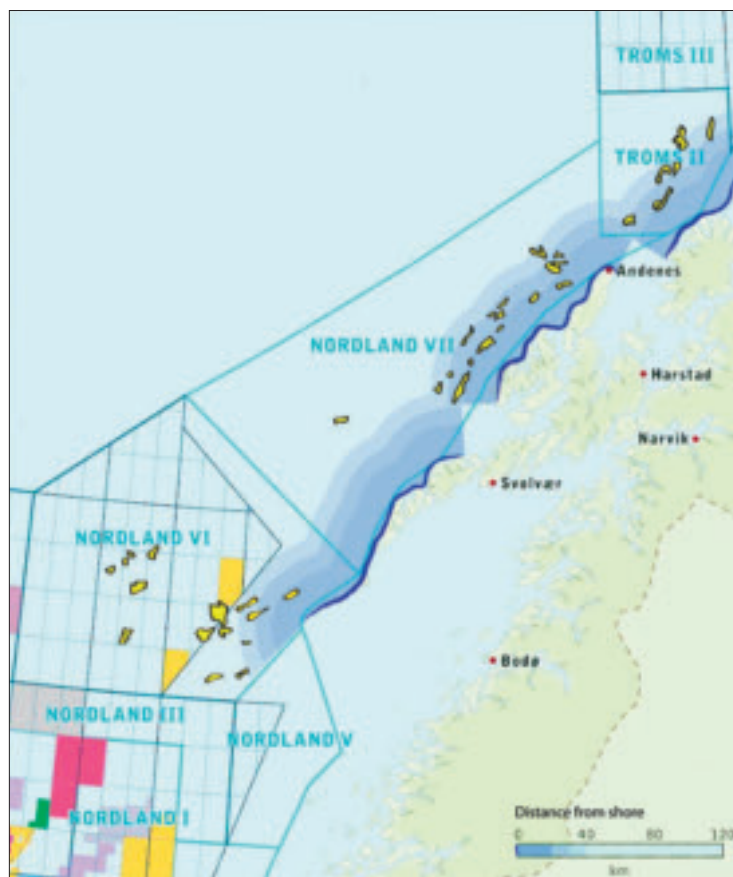
LANG VEI

Det har tatt lang tid å utvikle teknologien som Reelwell baserer seg på. Gründer og oppfinner Ola M. Vestavik, med bakgrunn fra Rogalandsforskning og Statoil, tok ut det første patentet på løsningen helt tilbake i 1992. I 2004 satset han for fullt og grunnla Reelwell. I dag har selskapet 15 ansatte og står på kanten til det store



- Kan vi bore fra land, vil mulighetene for utslipp til miljøet være ytterst minimale, sier Ove Hole i Reelwell.

Dette kartet viser hvor langt ut i sjøen det kan være mulig å nå med Reelwells boreutstyr. Den ytterste markerte linjen viser 40 kilometer fra land.



gjennombruddet – etter alle solemerker.

- I 2008 boret vi vår første testbrønn på Ullrigg. I fjor gjorde vi for første gang en fullskala borejobb i samarbeid med Shell i Canada. Nå er vi i ferd med å klargjøre utstyret for en semikommersiell jobb, før vi til neste år vil operere på normal kommersiell basis med RDM, forteller Vestavik.

Vi snakker altså om en teknologi som er i ferd med å bli tatt i bruk. Det er ikke bare en god idé på tegnebrettet, men noe som er testet og utviklet gjennom nitidig forsknings- og utviklingsarbeid.

DEN STORE FORSKJELLEN

Og hva er det så som utgjør den store forskjellen? Først og fremst handler det om at boreaksen, altså restene av steinmassen det bores i, føres opp til overflaten gjennom selve borestrengen. Normalt blir borevæske fraktet ned inni borestrengen, mens boreaksen strømmer opp gjennom hullet på utsiden, tilbake til boreriggen. Med Reelwells boremetode så pumpes væske ned i borerøret og returnerer til boreriggen i et rør som ligger inne i selve borerøret, altså væskestrømmen både opp og ned foregår inni strengen.

- Det som er med å sette begrensningene ved normal konvensjonell boring, og også konvensjonell trykkstyrt boring, er at det kreves væskehastighet for å transportere opp borekaksen på utsiden av borestrengen. Høy væskerate gir et høyere trykk ved borekronen. I tillegg må en rotere borestrengen for å hindre at borekaket blir liggende igjen på bunnen i brønnen. Dette gjør at du til slutt kan få lekkasje til formasjonen ved borehodet på grunn av høyt trykk.

Den lengste brønnen som er boret i dag er litt over 12 kilometer.

SIKRERE OG LENGRE

Med Reelwells boremetode vil en kunne nå lengre fordi de kan styre bunnhullstrykket på en helt ny måte. Metoden tillater å redusere væskeraten, samtidig som en har god hullrensing, noe som er helt avgjørende for å kunne bore lange horisontale brønner, forklarer Hole.

Siden det ikke sirkulerer boreveske på utsiden av borestrengen, kan Reelwell sette inn et stempel rundt borestrengen i selve brønnen, og dermed øke kraften på borekronen. De kan også fylle utsiden av borestrengen med en tyngre borevæske og dermed få borestrengen til å flyte, og ytterligere redusere friksjonen. Trykket kan også holdes likt i hele den horisontale delen av brønnen, og dermed reduseres faren for at brønnen begynner å lekke. Dette fører også til lavere friksjon, mindre slitasje på utstyret og redusert sjanse for at borestrengen går fast.

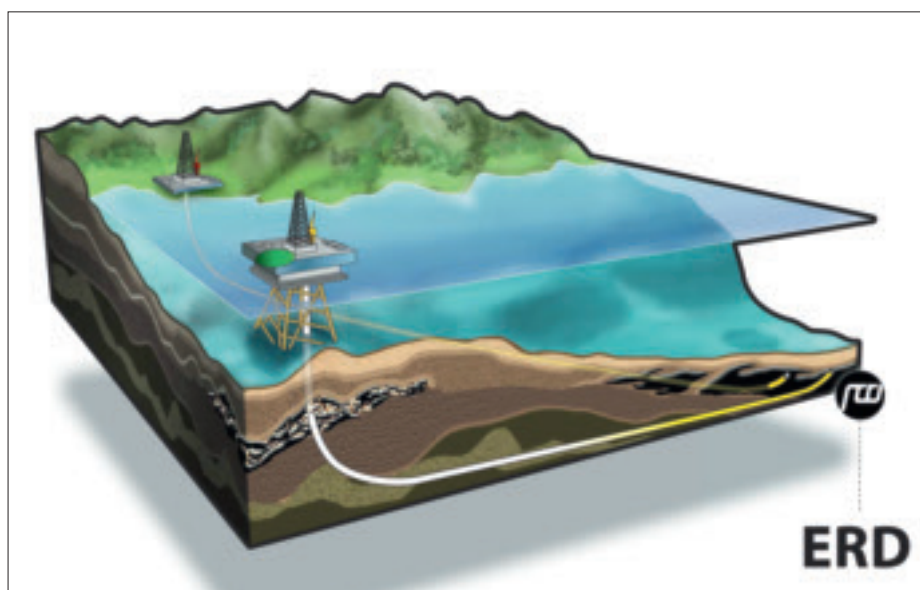
- Det vil være en grense for hvor langt det er mulig å bore med vår teknologi også. Hvor den grensen går, vil avhenge av formasjonen, trykkforhold og så videre. Vi har nå startet et forskningsprosjekt i samarbeid med Shell, Total, Petrobras, Innovasjon Norge og forskningsrådet for å finne ut det. Når det er ferdig i 2012, er målet å demonstrere at vi er i stand til å bore brønner som har lengre enn 20 kilometer rekkevidde, forteller Hole.

Lykkes de, vil det åpne store muligheter i Lofoten og Vesterålen.

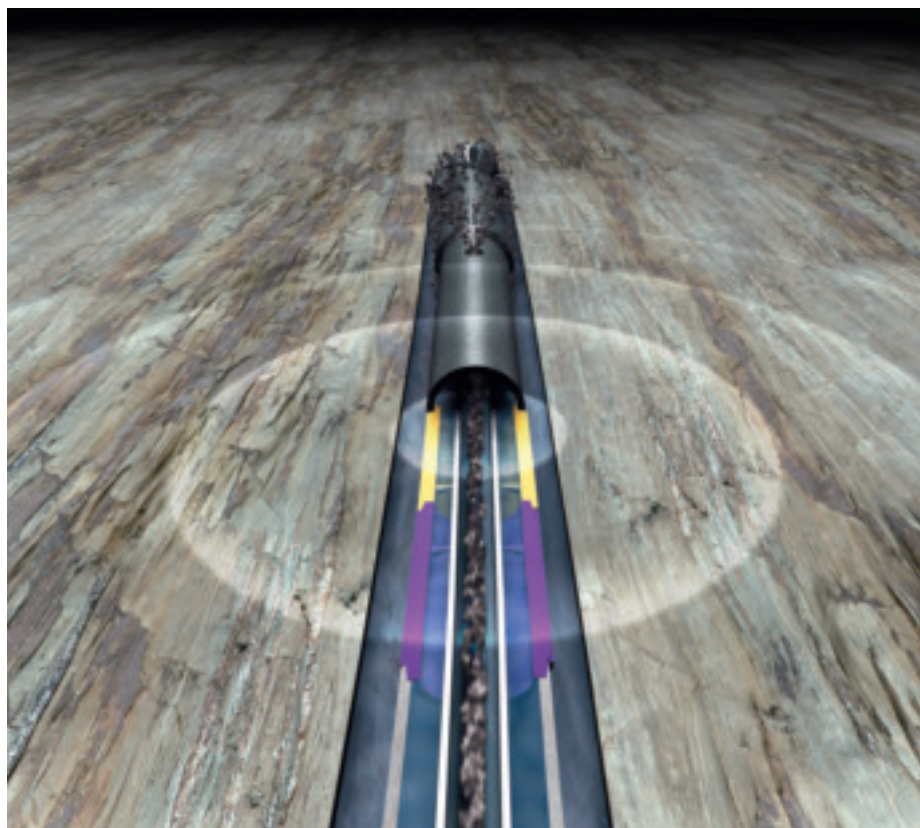
- Kan vi bore fra land, vil mulighetene for utslipp til miljøet være ytterst minimale. I utgangspunktet er vår teknologi sikrere, og på land har du helt andre muligheter til å kontrollere og stoppe et utslipp dersom det likevel skulle skje, påpeker Hole.

VIL VOKSE

I mellomtiden vil altså Reelwells teknologi bli lansert kommersielt fra neste år. Først vil den bli tatt i bruk på land i



Hvor langt det er mulig å bore med Reelwells teknologi er fortsatt et åpent spørsmål, men beregningene så langt viser at det er mulig å nå lenger enn 20 kilometer.



Reelwell benytter et system der borekaksen fraktes ut av brønnen på innsiden av borestrengen. De kan også sette inn et stempel rundt borestrengen for å øke trykket på borekronen. Dette gjør det mulig å bore lenger enn med dagens konvensjonelle metoder, trolig over 20 kilometer.

Nord-Amerika og Midt-Østen, og i neste omgang på faste installasjoner offshore. Reelwell har allerede opprettet avdelingskontorer i Calgary og Abu Dhabi.

- Etter hvert satser vi også på å tilpasse RDM til flytende installasjoner offshore. Årsaken til at vi ikke har gjort dette allerede, handler om at borein-

dustrien er svært konservativ og at det derfor er enklere å få innpass til å teste ut ny teknologi på land der kostnadene er lavere, forteller Hole.

I dag holder de fleste av Reelwells 15 ansatte til i iPark på Ullandhaug. Trolig er det et spørsmål om tid før dagens lokaler blir for små...

— Viser at det er mulig

- Reelwells teknologi er spennende og viser at det teknologisk er mulig å nå kystnære olje- og gassprospekter ved å bore fra land, sier energikommentator Einar Knudsen.

Knudsen har er med interesse registrert at mange selskaper rundt om i verden arbeider med denne teknologien. Det er ikke bare utenfor Norskekysten at der er konflikter.

- Teknologien er i rivende utvikling. Det viser Reelwells innsats, påpeker Knudsen.

Striden om oljeboring utenfor Lofoten og Vesterålen har i første rekke stått om å bevare fiskeriene og hindre utslipp som kan skade fiskebestanden. Borer man fra land blir denne risikoen redusert til mulige utslipp fra tanktrafikk som eventuelt skal hente olje fra terminaler på land.

- Det er håndterbart. Og husk: Mulig produksjon fra eventuelle funn utenfor Lofoten og Vesterålen ligger mange år fram i tid. Vi snakker trolig tidligst om en gang mellom 2020 og 2025. Det betyr at der er nærmere 15 år å utvikle teknologi på som gjør at brønnene kan bores fra land. Still krav til industrien om at skal det bores i dette området, så skal det gjøres fra land. Da vil vi nok se at selskapene kommer til å investere i den teknologien som er nødvendig for å få dette til, sier Einar Knudsen.



Einar Knudsen tror teknologi for å kunne bore Lofoten og Vesterålen fra land, vil bli utviklet og tatt i bruk dersom det settes krav om det.

Legges merke til i Houston

Reelwell ble for tredje året på rad tildelt OTCs anerkjente pris "Spotlight on new technology" under en seremoni i Houston 2. mai.

Rosenkilden møtte en ydmyk og meget fornøyd Reelwell-ledelse på deres stand på OTC i Houston, som med stolthet hadde brakt trofeet til sin stand. Administrerende direktør, Jostein Aleksandersen, legger ikke skjul på at

det gjør bedriften godt å få så mye honnør for teknologien som Reelwell er bygget på.

- Men vi lever ikke av å motta priser eller utmerkelser. Det er konstant hardt arbeid og videre utvikling som kan gi framtidig lønnsomhet, understreker Aleksandersen.

Salgs- og markedssjef Ove Hole og økonomisjef Einar G. Christiansen setter stor pris på anerkjennelsen som gir både nasjonal og internasjonal oppmerksom-

het for en liten boreteknologibedrift som Reelwell. De er alle raske til å presisere viktigheten av det samarbeidet bedriften har hatt med Innovasjon Norge, både finansielt og forskningsmessig.

Både Aleksandersen og Hole merker at selskaper rundt i verden begynner å kjenne dem igjen, og det gjelder spesielt operatører, både norske og utenlandske.

Tekst: Inger Tone Ødegård

Fikk DnB NORs innovasjonspris

Reelwell vant DnB NORs årlige innovasjonspris for Rogaland og Agder- fylkene. - Juryens valg av Reelwell (RDM) som årets vinner har sin bakgrunn i det enorme potensial som denne nye boreteknologien, basert på en ny type dobbeltløpet borestreng, representerer. Med denne nye teknologien vil det være mulig å produsere petroleumsreserver som ellers ville gått tapt, sier Nina Lie, regionbanksjef i DnB NOR Bank ASA.

Hun har selv sittet i juryen sammen med Ståle Kyllingstad, gründer og konsernsjef i IKM Gruppen på Sola, Inge Brigt Aarbakke, gründer i Aarbakke Group på Bryne, Martha K. Bakkevig, administrerende direktør i DeepWell i Haugesund, Jon Jacobsen, industrileder med en rekke styreverv fra Kristiansand, Hans A. Iversen, leder i Næringsforeningen i Arendal og Jostein Soland, leder i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

- Vi snakker selvsagt om økt utvinning fra eksisterende felt, et tema som står øverst på agendaen hos de store globale oljeselskapene. Denne teknologien muliggjør betydelig lenger horisontal boring, og dermed når man frem til felt man ellers ikke ville kunne nå. Alternativ

utbygging av krevende områder vil også kunne bety at miljø-sensitive områder vil kunne bores fra land, sier Lie - men klar henvisning til Lofoten og Vesterålen.

Løsningen er testet ut med svært gode resultater, og vil bety en vesentlig nyvinning innenfor denne næringen. Juryen påpekte at vinneren har en solid egenkompetanse, et omfattende internasjonalt nettverk og forventes å ha høy gjennomføringsevne.

- Denne nye teknologien fra Reelwell vil kunne medføre en vesentlig utvidelse av norsk sokkels levetid. Dette gjelder naturligvis også andre globale sokler. For AS Norge betyr dette ufattelig mange velferdskroner. Denne teknologien gir svar på mange av de utfordringer som olje- og gassindustrien må løse fremover. Det er

med stor spenning vi følger dette selskapet videre, sier Nina Lie.

Reelwell mottok en pris på 200.000 kroner som regionale vinnere. I neste omgang går de nå videre til den nasjonale finalen. Der kjemper de om DnB NORs Innovasjonspris til en verdi av én million kroner. I tillegg til å vinne én million, får også vinneren bistand til videreutvikling og kommersialisering av idéen sin gjennom Forskningsparken. DnB NOR sitt miljø for Storkunder og Internasjonal tilbyr også vinneren kompetanse på risikovurdering og bransjekunnskap.

Teknologidirektør og gründer i Reelwell, Ola M. Vestavik, fikk overrakt prisen på 200.000 kroner under et arrangement på Måltidets Hus 12. mai. Foto: DnB NOR





El Maestro

Stjernekokk og dirigent Charles Tjessem inntar hovedscenen i det nye konserthuset. Nå har han ambisjon om å være den som trekker flest mennesker til Stavangers nye storstue.



Tekst: Harald Minge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

El Maestro himself! Charles Tjessem kommer til å sette sitt preg på restaurantdriften i det nye konserthuset. Men selv om mat er kultur, spør det om han får lov til å benytte hovedscenen til matlaging – som her. Til venstre: Thomas Høy.

Fortsettelse fra forrige side

Musikk, mat og drikke i et harmonisk samspill

- Hvis vi klarer å skape et konserthus som lever fra morgen til kveld, har vi lyktes, sier Charles Tjessem. Sammen med Wilberg AS skal han bidra til gode matopplevelsene i Stavangers nye storstue.

Et knips, og 1500 festglade gjester som nettopp har hatt en god konserthoppelse skal serveres samtidig. I løpet av en 30 minutter pause skal en konsertgjenger få servert drikke, eller for de som ønsker det - et bedre måltid. På formiddagen skal både mødre med barnevogner, studenter på sparebluss og forretningsfolk finne glede i lunsjtilbudet, mens det på kveldstid skal foregå ordinær restaurantdrift for allmennheten, i tillegg til alle arrangementene i huset forøvrig.

- Logistikkutfordringene er store og spennende, sier Charles Tjessem. Vi er i god gang med alle forberedelser som skal gjøres frem til åpningen. Helt siden avtalen med konserthuset ble inngått for snart halvannet år siden har vi arbeidet systematisk med forberedelsene til åpningen, sier han. Sammen med daglig leder Gunvar Wie jobbes det med konserthusets totale mat- og drikketilbud. Wilberg AS og Charles & de har gått

sammen om ett annerledes konsept som vant konkurransen om å drive serveringstjenestene i det nye konserthuset, kuppelhallen og hele Bjergstedparken.

FOLKELIG MØTESTED

- Målet er å bidra til at Konserthuset blir et folkelig møtested. Vi tror at vårt konsept på mat og drikke nettopp kan føre til at bygget blir brukt fra morgen til kveld, og at dette skal være med å bidra til at konserthuset blir en suksess. Bjergsted skal være for alle, sier Gunvar Wie. Meny og priser skal stå i forhold til målgruppene.

- Dette blir et spisested med god mat til anstendige priser som får vanlige folk til å komme tilbake. Vi satser på kvalitet, og målet er å jobbe med så lokale råvarer som mulig. Matkonseptet får vi komme tilbake til når staben er på plass, sier han.

Konserthuset skal stå ferdig i mai neste år. Mye arbeid gjenstår, og når de to nå rusler rundt på anlegget mellom stillasene og alle arbeidsfolkene kan det kanskje være vanskelig å se for seg hvordan resultatet til slutt vil bli.



Musikk, mat og drikke i et harmonisk samspill! Selve totalopplevelsen i det nye bygget blir svært viktig. Kanskje kan du lytte til en intimkonsert som foregår på mezzaninen, mens du inntar et godt måltid og opplever den flotte arkitekturen, sier Gunvar Wie (helt til høyre). Fra venstre: Arne D. Jensen, Thomas Høy, Charles Tjessem og Gunvar L. Wie.

FAKTA OM KONSERTHUSET

Areal 13 800 m²

Volum 120 000 m³

Høyde 27 meter, lengde 91 meter

To saler med maksimal kapasitet på til sammen 3 400 publikummere.

Antall rom 180

DET NYE KONSERTHUSET får to saler med tilhørende garderober, øvingsrom for Stavanger Symfoniorkester, foajé med restaurant, kafé og barer med storslått utsikt, og et stort amfi for utendørs konserter. De to salene er spesialdesignet for forskjellige musikalske uttrykksformer og forestillinger. Begge salene får regulerbar akustikk.

HUSET BLIR BYGGET SLIK at det kan arrangeres symfonikonsert i den ene salen og for eksempel rockekonsert i den andre - samtidig! Foajeen er felles for begge salene.

Bjergsted kulturpark: Konserthuset vil danne hjertet i Bjergsted kulturpark. Her bygges også den nye Stavanger

kulturskole og ny videregående skole i musikk, dans og drama. Denne blir en avdeling av Stavanger katedralskole. I Bjergsted finner vi fra før bl.a. UiS, Institutt for musikk og dans og Norsk Lydinstitutt.

VED KONSERTHUSET blir det et stort utendørs amfi for konserter og andre forestillinger. Her vil det bli kapasitet for flere tusen publikummere. Under amfiet blir det parkeringsplass for 340 biler.

Framdrift:

Tett bygg februar 2011

Ferdigstilling mai 2012

Åpning 15. september 2012

Finansiering:

Stavanger kommune 600 mill. kroner

Rogaland fylkeskommune 75 mill. kroner

Staten 250 mill. kroner

Mva. refusjon 180 mill. kroner

Private midler 120 mill. kroner

Kostnadsrammen er på 1 225 mill. kroner.



PROFILERT KJØKKENSJEF

- Vårt mål er å være innovative og ha ett høyt matfaglig nivå som skal innfri de forventninger alle har – både publikum, konserthuseier og oss selv. Det er lagt opp til at all mat skal produseres i konserthuset på hovedkjøkkenet eller på bankettkjøkkenet. Trolig vil den totale driften kreve opptil 20 ansatte. Vår ambisjon er å ansette en av landets beste og mest profilerte kjøkkensjefer. Her er det nemlig helt avgjørende å få tak i de beste folkene, sier Tjessem.

- Musikk, mat og drikke i et harmonisk samspill! Selve totalopplevelsen i det nye bygget blir svært viktig. Kanskje kan du lytte til en intimkonsert som foregår på mezzaninen, mens du inntar et godt måltid og opplever den flotte arkitekturen, sier Wie.

Begge er spent på hvordan både konserthuset og det nye restaurantkonseptet blir mottatt.

- Egentlig tror jeg vi vil få litt av den samme effekten som når Stavangers fotballstadion ble flyttet fra Eiganes til Jåttåvågen. Ny stadion og nye fasiliteter gjorde plutselig fotballkampen om til en langt bedre totalopplevelse. Nytt konserthus vil føre til langt flere kulturbrukere. En av de som vil nyte godt av dette er byens symfoniorkester. Dette vil garantert bidra til langt større interesse for å gå på disse konsertene og nye målgrupper vil finne veien til det nye konserthuset, sier Wie, som i sin tidligere jobb har vært med å bygge opp konferansedriften på Viking Stadion.

- Målet er at huset vil bli tilgjengelig

for alle mennesker og samfunnslag, skytter Tjessem inn.

- Vi må spille videre på erfaringene fra Operaen i København og Operaen i Oslo hvor det nye konserthuset skal ha et mye større totaltilbud. Maestro skal arrangere banketter, drive restaurant, kantine, og barer, og dermed bidra til at huset er levende fra morgen til kveld.

Mulighetene er store i konserthuset. Balansen mellom børs og katedral – de kunstneriske ambisjonene og utnyttelsen av de kommersielle mulighetene – er viktig for helhetsinntrykket.

UTFORDRENDE LOGISTIKK

Maestro er en integrert del av konserthuset og det knytter seg stor spenning til hvordan huset vil bli mottatt, sier Wie.

- Men selvfølgelig er dette spennende, spesielt i forhold til logistikken. Det vil bli mange som skal ha servering av høy kvalitet samtidig. Da er det viktig at vi klarer å levere "skikkelig" helt fra starten av. Både Charles&de og Wilberg ble trigget av denne muligheten og lanserte i felleskap en idé, som gjorde at vi vant anbudskonkurransen. Nytt konserthus er trolig det viktigste som skjer i Stavanger på mange år, og det ville vi være med på. Vi bruker mye tid på forberedelsene fram til åpningen og vi ser hvordan andre konserthus/operahus gjør dette, sier Tjessem.

Maestro Spiseri & Bar vil ligge i første etasje og ha ca 130 sitteplasser. I tillegg er det muligheter for uteservering. Ellers skal det serveres i VIP-rom, oppe på de berømte mezzaninen og fra alle de faste

Maestro Spiseri & Bar vil ligge i første etasje og ha ca 130 sitteplasser. I tillegg er det muligheter for uteservering. Ellers skal det serveres i VIP-rom, oppe på den berømte mezzaninen og fra alle de faste og ambulerende barene i bygget og i uteområdene.

om ambulerende barene i bygget og i uteområdene.

- Vi ønsker å bidra med god atmosfære for alle som besøker konserthuset. I restauranten skal vi skape et miljø som er både intimt og koselig – understreker de to.

DISSE MEDLEMSBEDRIFTENE BYGGER I BJERGSTED:

T. Stangeland Maskin AS
 Kruse Smith AS
 Malthus AS
 Faber Bygg AS
 Apply TB AS
 Rogaland Elektro AS
 AS Betong
 HubroHansen AS
 Byggmester Sagen AS
 Renovasjonen IKS
 Figgjo AS
 Risa AS
 Skanska Norge AS
 Osv. Sivertsen AS
 Johnsen & Sønner AS
 Hove Lysdesign AS

Bønnhørt om BID?

Karl Jan Søyland leder Stavanger Sentrum AS (STAS). Han brenner for at alle forretningsdrivende i sentrum skal bidra i et spleiselag for å utvikle bykjernen videre. Derfor ber STAS for BID, og nå øker sjansene for å bli bønnhørt.



Heidi Leite har nylig flyttet Søstre Grene-butikken sin til Obstfelders plass. Hun elsker bykjernen i Stavanger, og er optimistisk med tanke på framtiden som butikkinnehaver i sentrum.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Alle er enige om at Stavanger har et flott sentrum. Utfordringen er å få utnyttet denne fantastiske råvaren til enda mer handelsvirksomhet. De siste årene har mesteparten av veksten kommet i handelsentra og næringsområder utenfor bykjernen, mens handelen i sentrum har stagnert.

For lite ressurser til miljøtiltak, og for mange forretninger og utesteder som ikke deltar i felleskapet for å videreutvikle sentrum, er viktige årsaker til at sentrum sakker akterut som handelssted. Her kommer altså STAS sitt BID-initiativ inn i bildet.

Rosenkilden har tidligere omtalt arbeidet med å få adgang til å prøve ut en BID-ordning i Stavanger. BID er en forkortelse for Business Improvement District. Dette er kort fortalt en ordning som gir mulighet til å forplikte alle som driver næringsvirksomhet i et sentrums-

område til å delta økonomisk i et spleiselag. Pengene som hentes inn brukes på store og små tiltak for å gjøre sentrum mer attraktivt som handelssted. Det er de forretningsdrivende som legger penger inn i ordningen som sammen bestemmer hvordan potten skal brukes.

Karl Jan Søyland har frontet dette arbeidet de siste 2-3 årene, og begynner nå å se lys i tunnelen.

- Vi ser mer og mer tydelig at frivillighetslinjen ikke nytter. Skal vi få fart på utviklingen i sentrum må vi få på plass ordninger som BID. Derfor er jeg veldig

glad for at Miljøverndepartementet nå for alvor har fattet interesse for saken. Miljøvernministeren har gitt positiv respons, og BID blir blant prosjektene som vil bli diskutert og vurdert på den nasjonale sentrumskonferansen på Gjøvik i september. Dette er oppløftende og STAS kommer til å følge dette initiativet aktivt opp i tiden som kommer.

STORE MULIGHETER

STAS-lederen understreker at Stavanger sentrum har et stort utnyttet potensial som handelssenter. Om, og i hvilken grad, disse mulighetene vil bli utnyttet vil i stor grad avhenge av hvilke politiske føringer som blir lagt i tiden framover.

- Ifølge de langsiktige planene som er lagt for byutviklingen, er det behov for 70.000 kvadratmeter nytt handelsareal i årene som kommer. I Stavanger sentrum har vi i dag muligheten til å bygge ut nærmere 35.000 kvadratmeter umiddelbart. For alle som ønsker et pulserende sentrum er det vanskelig å akseptere at Magasin Blå, på grunn av strenge vernebestemmelser, får tomme ned på søknaden om utvidelse.

Søyland har forventninger om at den nye regionale planbestemmelsen for sentrumsutvikling og lokalisering av varehandel skal gi god drahjelp.

- Hovedutfordringen er jo at handelsveksten i sentrum har vært marginal, mens den har vært sterk utenfor. Nå får fylkeskommunen større makt og myndighet til å styre handelsetableringene gjennom en egen planbestemmelse som skal vedtas av fylkestinget. Jeg forventer at fylket bruker mulighetene til å styre en større del av detaljhandelen til sentrum. Dette gjelder for både Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Det pågår nå et arbeid på flere fronter for å gjøre sentrum mer attraktivt som boområde, og mer konkurransedyktig som næringsområde. Det skal vedtas en reguleringsplan for sentrumshalvøya, og det skal utarbeides en ny versjon av kommunedelplanen for sentrum. Reguleringsplanen for sentrumshalvøya ligger lengst framme i løypa.

- Dette er en viktig plan der ett av spørsmålene er om det skal legges til rette for at flere kan bo i sentrum. Her finnes mange muligheter, blant annet i tomme 2. etasjer som tidligere har vært butikklokaler. Utvidelse av gågatenettet er en annen viktig sak. Skal dette gjennomføres må parkeringsplasser fjernes. I så fall må disse erstattes umiddelbart. I denne sammenhengen er det viktig å få en avklaring om det lar seg gjøre å bygge 1 000 parkeringsplasser under Nytorget, sier Karl Jan Søyland.

FRAMTIDSTRO

Heidi Leite representerer mye av det Karl Jan Søyland og alle andre som ønsker handelsvekst i sentrum, ønsker seg mer av. Hun har drevet butikkene Noa Noa og Søstrene Grene i sentrum i hhv syv og fem år. Nå har hun flyttet Søstrene Grene-butikken fra Klubbegaten til Hetlandsgaten, like ved Obsthellers plass. Hun har stor tro på framtiden og elsker bykjernen i Stavanger.

- Stavanger har et fantastisk flott sentrum med brosteinlagte gågater og koselig trehusbebyggelse. Jeg er varm tilhenger av gatebutikker, og trives ikke i kjøpesentre. Det er imidlertid viktig at sentrum er velstelt og tiltalende, og at alle som driver butikk tar ansvar sammen for å bidra til et attraktivt sentrum. Derfor synes jeg forslaget om en BID-ordning er spennende og riktig.

Selv om en slik ordning kan løse en del av behovene for tilrettelegging i sentrum, opplever Heidi Leite utfordringer også på andre områder.

- For meg som driver små nisjebutikker er husleien den aller største utfordringen. Jeg har foretatt store investeringer, og det er krevende når husleien utgjør en svært stor del av omsetningen. Resultatet blir lett stor gjennomtrekk av butikker, og delvis døde handlegater som Klubbegaten nå om dagen. Her har huseierne et stort ansvar. På

DETTE ER BID

Et Business Improvement District (BID) er et offentlig/privat kompaniskap hvor eiendoms- og virksomhetseiere velger å gå sammen om en felles innsats og et felles bidrag for å opprettholde, utvikle og markedsføre et felles/samlet næringsområde. Det spesielle med ordningen er at den er hjemlet i lov slik at alle private aktører innenfor det definerte området er pålagt å delta i samarbeidet og dekke sin del av kostnadene.

dette området bør kommunen, STAS og Næringsforeningen sette seg sammen med huseierne for å bidra til en langsiktig husleiepolitikk som sikrer mangfold i butikkmiljøet og som bidrar til at også nisjebutikkene kan overleve, avslutter Heidi Leite.

Karl Jan Søyland i Stavanger sentrum AS (STAS) opplever positiv respons fra Miljøvernministeren i arbeidet med å etablere en ny finansieringsordning for utvikling av sentrum.



- Stavanger har de fineste

- Stavanger har de fineste damene i landet. Det er den store hemmeligheten som alle jenter i Norge vet, bortsett fra dere i Stavanger, sa Linn Skåber. Hun tok premieren på Kvinneplassen med alle de 240 deltakerne med storm.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Damene fra Kristiansand kommer på andre plass. Men de fungerer bare om sommeren, brune i huden og med solbleket hår som brer seg ut over brygga. Om vinteren blir de sure, og da blir dialekten deres bare irriterende. Trønderdamer er glade, og det liker menn, men de er for mye fyllesjuka. Østlandsjenter kommer langt ned på listen, poengterte Skåber - med skyhøy sjarmfaktor og latterbrøl fra en forsamling bestående utlukkende kvinner (med noen få innleide unntak - blant annet undertegnede).

Så tok hun for seg Stavangerkvinnene:

- Dere har både sommer og vinter i dere på en gang og er alltid glade. Dere vet at vinden fra havet sørger for at det aldri blir skikkelig vinter. Og blir det vinter, tar dere det som en positiv overraskelse og er glade likevel, sa Skåber.

Uten å så mye som å trekke pusten - fortsatte hun:

- Dere er nyrike, har penere klær, er faste i fisken, faste i troen og løse på tråden. På toppen av det hele flyttet Arne Nøst hit også, understreket humordroningen, og mer enn antydte at noen i salen nok forsto hva hun mente.

Og før Skåber takket for seg, ble det plass til både deltakelse fra publikum, spørsmål og en drøs om kjoler og hår - i forkant av Gullruten, der Skåber var selvskreven gjest.

NY SATSING

Kvinneplassen er Næringsforeningens nye arena for kvinner i næringslivet, og arrangeres i samarbeid med KPMG. Det var også Mona I. Larsen, viseadministrerende direktør, partner og Head of Audit i KPMG, som var første kvinne ut på arrangementet. Hun tok for seg at til tross for at likestillingen i samfunnet har kommet

langt og at kvinner er i flertall på høyere utdanning, er det fortsatt bare 19 prosent kvinnelige toppledere i små og mellomstore bedrifter - og kun ti prosent i store virksomheter.

- Må vi så absolutt være der på toppen? Ja, det bør vi. Dersom det er bedre balanse mellom kjønnene, får vi ofte andre diskusjoner og finner andre svar. Kvinner har virkelig noe å bidra med, fastslo Larsen.

Hun tok for seg mange av grunnene til at kvinner kanskje ikke havner i ledelsen i et selskap.

- Vi er gode nok, men tror kanskje ikke selv at vi er det. Vi kan også være flinke til å leke gjemsel, og skyld på den som ikke fant oss, sa Larsen, som heller ikke tror at løsningen er at kvinner skal lære seg å opptre som menn:

- Det tror jeg uansett ikke verden er klar for ennå, og vil kanskje heller ikke bli det i min levetid. Men det bør være mulig å finne et sted midt mellom.

FRITT FOR POLITIKK

Ordførerkandidatene Cecilie Bjelland og Christine Sagen Helgø hadde en samtale på scenen med Ingvi Bjarland om det å være ordførerkandidater, mor og venninne på en gang. For en gang skyld var all politikk lagt til side.

- Har dere jobbet målbevisst for nå der dere er i dag, spurte Bjarland.

- Jeg har ikke sagt at ja, jeg skal bli ordførerkandidat en gang. Samtidig vil jeg ikke si at det er andre sin fortjeneste at jeg har nådd dit jeg er i dag. Det har jeg jobbet for selv, svarte Sagen Helgø.

Bjelland på sin side, mente det handlet mye om å ta vare på de mulighetene som byr seg.

- Jeg hadde i utgangspunktet valgt en helt annet karriere enn politikken. Men jeg tror det handler om å skaffe seg en god utdanning og en god basis. Når du så ser mulighetene, må du grabbe dem med begge hendene, sa Bjelland.

Evalueringen etter arrangementet gir en score en score på 5,21, der 6 er best.



Linn Skåber engasjerte og aktiviserte de 240 deltakerne på Kvinneplassen. Janne Mette Sørbø Sviggum, Margareth Sætre og Ingrid Hallberg ble tatt på scenen som kordamer, for anledningen.



Kvinneplassen måtte flyttes fra Rosenkildehuset til BI på grunn av ekstremt stor interesse. 240 kvinner deltok, og tilfredshetsundersøkelsen i etterkant viser at de aller fleste var meget godt fornøyd med utbyttet.

Det må sies å være mer enn tilfredsstillende, og mange av deltakerne uttrykte i undersøkelsen at de gleder seg til fortsettelsen til høsten...

damene



Ordfører kandidatene Cecilie Bjelland og Christine Sagen Helgø hadde en samtale på scenen med Ingvill Bjorland om det å være ordfører kandidat, mor og venninne på en gang.



Mona I. Larsen, viseadministrerende direktør, partner og Head of Audit i KPMG, var første kvinne ut. - Dersom det er bedre balanse mellom kjønnene, får vi ofte andre diskusjoner og finner andre svar, påpekte hun.

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** 

Flyvninger fra 1. april for begge ruter.

Nå skal vi lese Hitler, Jesus og farfar

Hele Rogaland skal i år lese Lene Asks Hitler, Jesus og farfar (2006). Stavanger-tegneren og -forfatterens tegneserieromandebut trykkes opp i 50.000 eksemplarer som skal deles ut gratis.



Tekst: Egil Hollund

For fjerde år på rad inviterer prosjektet Hele Rogaland leser fylket til et felles leseprosjekt. Prosjektet er et samarbeid mellom Sølvberget, Stavanger kulturhus, Rogaland fylkeskommune, LO Rogaland og Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Det startet som et rent Stavanger-prosjekt i 2008. Med bakgrunn i suksessen «Hele byen leser» gjorde man i 2010 prosjektet regionalt. Målet med prosjektet er å gi befolkningen i Rogaland en felles leseopplevelse og øke interessen for litteratur.

I 2008 var det Arild Reins «Kaninbyen» som ble trykket opp i 15.000 eksemplarer og delt ut gratis til Stavangers befolkning. I 2009 ble Alexander L. Kiellands roman «Fortuna» valgt ut, og i fjor Einar O. Risas roman «M. Kanne & Sønn 1889-1922».

For 2011 har juryen altså valgt ut fotograf, illustratør, tegneserieskaper og barnebokforfatter Lene Ask (37) fra Stavanger sin debut som tegneserieskaper, «Hitler, Jesus og farfar» fra 2006.

VIL NÅ ENDA FLERE

Valget falt på Hitler, Jesus og farfar fordi juryen mener den har mulighet til å nå et

stort publikum, har litterære kvaliteter, samtidig som den tar opp aktuelle og viktige spørsmål.

- Boken er dessuten underholdende og er estetisk fin. Den inneholder flere morsomme momenter som jeg tror både unge og voksne vil kose seg med, sier ungdomsrepresentant, jurymedlem og superleser Eva Elana Saltvedt. Ask begynte for alvor å tegne i 2004. To år etter ble hun kåret til Norges beste tegneseriedebutant, og fikk den anerkjente Sproingprisen for nettopp debuten «Hitler, Jesus og farfar» (2006).



Lene Ask sin debut som tegneserieskaper, «Hitler Jesus og farfar» trykkes nå opp i 50.000 gratis eksemplarer til Rogalands befolkning.



«Hitler, Jesus og farfar» ble første gang utgitt i 2006.

Berlitz®

www.berlitz.no
907 97 431

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



Unik satsing i Rennesøy

Rennesøy Næringsforum ble etablert i 2009 og representerer næringslivet i Rennesøy kommune. Med cirka 75 medlemsbedrifter utgjør det opp mot 80 prosent av all næringsvirksomhet med kundekontakt i Rennesøy. Forumet har sagt at "Rennesøy skal på kartet"- og mener kampanjen "Unike Muligheter i Rennesøy" i høy grad bidrar til dette.

Forumet jobber for et større eierskap til prosessene rundt utviklingen av næringslivet i kommunen, og er opptatt av at det lages en strategisk næringsplan som bygger aktivt opp rundt "Unike muligheter i Rennesøy!" De er bevisste på kommunens eksklusive beliggenhet i forhold til det dynamiske næringslivet i Stavanger-regionen. Samtidig har kommunen en enestående natur og et fjordlandskap rundt som gjør at helheten blir helt unik. Rennesøy er en del av Stavanger-regionen, med godt utbygd infrastruktur. Som øykommune er det godt tilrettelagt for sjørettet virksomhet samtidig, som kommunen har den beste infrastrukturen på land. Kommunen er godt tilrettelagt for utbygging av ulik næringsaktivitet i regulerte områder og den har en tiltrekningskraft på ressurssterke innbyggere som vil bosette seg i kommunen.

Kommunen eier strategiske nærings-eiendommer på Hanasand, Hodne og Vikevåg, og i samarbeid med Rennesøy Næringsforum arbeides det helhetlig og strategisk med utvikling av næringslivet. I det videre arbeid ønsker forumet at Rennesøy kommune skal oppleves som en eksklusiv næringskommune som tilrettelegger for utvikling av bedrifter/bransjer med høy verdiskapingssevne og/eller attraktiv kulturprofil.



Valg av begrepet unik som en del av visjonen, forklares med:

- Det er unikt med et øylandskap inne i en fjord.
- Porten til Fjord Norge starter her.
- Nærhet til Stavanger-regionen.
- Troverdighet - røtter i Ryfylke.
- Kommunen topper levekårsundersøkelser i Norge.
- Et velholdt kulturlandskap utgjør store deler av kommunens areal og kommunen omtales som "Dei grønne øyane".
- Ingen andre kommuner i Norge har flere registrerte fornminner.
- Renhet.

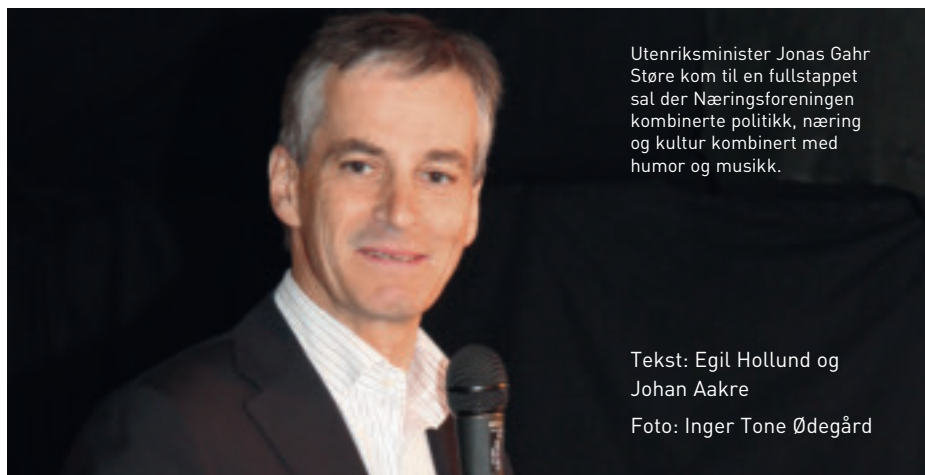
Valg av begrepet muligheter som en del av visjonen, forklares med:

- Rennesøy er en del av Stavanger-regionen.
- Godt utbygd infrastruktur. Som øykommune er det godt tilrettelagt for sjørettet virksomhet samtidig som vi har den beste infrastrukturen på land.
- Tilrettelagt for utbygging av ulik næringsaktivitet i regulerte områder.
- Rennesøy har et omdømme som gir merverdi.
- Næringsliv i Rennesøy har de beste forutsetninger for å utvikle en sterk merkevare bygget på kommunens tradisjoner og omdømme.
- Rennesøy har en tiltrekningskraft på ressurssterke innbyggere, som bevisst velger å bosette seg i kommunen.
- Kommunen eier strategiske nærings-eiendommer på Hanasand, Hodne og Vikevåg, og arbeider for en helhetlig og strategisk utvikling av næringslivet.
- Kommunen er i startgropen for en større og helhetlig utvikling av næringslivet.

Det er næringsområder under utvikling, kommunen har en aktiv næringsforening som tar eierskap til prosessene og jobber tett opp mot strategisk næringsplan.



- Fire felt på E39 til Stavanger



Utenriksminister Jonas Gahr Støre kom til en fullstappet sal der Næringsforeningen kombinerte politikk, næring og kultur kombinert med humor og musikk.

Tekst: Egil Hollund og Johan Aakre

Foto: Inger Tone Ødegård

Utenriksminister Jonas Gahr Støre møtte full sal og skredderskrevet dikt da han besøkte Næringsforeningen i Stavanger-

Med utgangspunkt i situasjoner som «akkurat i det du sidde der med en kopp kaffi, komme han der Gadafi», hadde tekstforfatteren Ingvar Hovland og musikeren Øystein Ellingsen laget en velkomst som slo an den uformelle tonen som hersker under Næringsforeningens talkshow-møter i Egersund.

Støre tok situasjonen raskt, og kviterte med inspirerte synspunkter til de 110 fremmøtte på Grand Hotell Egersund. I løpet av foredraget og spørsmålene etterpå, var han innom både Kina, Midtøsten, oljeboring i nord og problemer med fiskeeksport til Ukraina. Spørsmålet om hva som driver ham til et så hektisk liv, ble også besvart.

På Facebook etter møtet, er også Støre klar på at satsingen på E39 fra

regionen. I etterkant skriver han på Facebook at det bør bygges ny fire felts vei fra Kristiansand til Stavanger.

Kristiansand til Stavanger bør prioriteres:

- På tur langs slitne E39 fra Kristiansand til Stavanger. Et moderne Norge bør sikte mot fire felt langs kysten, skriver Støre.

Tønnes H. Gundersen er både designeren bak det nye fayancemuseet i Egersund sentrum og forfatter av en helt fersk bok om Egersunds fayancefabrikk som levde i 132 år - og dermed formet mye av byens historie. Boken er på mange måter byens business-historie der alt henger sammen med alt, om fabelaktige personligheter og kapitalister med samfunnsansvar, lokal talentutvikling og merkevarebygging til designstrategi og konkurser. Lokalt eierskap i forhold til filialisering er ikke noen ny problemstilling, og forfatterens konklusjon var nærmest

at selger du deg ut, så er du solgt.

Dette ble så fulgt opp av lokale helter med globale erfaringer:

Tor Andreas Svanes har solid erfaring med salg av høyteknologi via Robertsonselskapene, og så gjennom C-Map og Boingselskapet Jeppesen Marine som har ansvaret for det profesjonelle verdensmarkedet innen elektroniske sjøkart. Han er absolutt en grunder med lokale røtter.

Hans Petter Slettebø - en veteran innen import og produksjon i Kina, og med salg i Norge via Etman Distribusjon som har hovedkontor her.

Hans Kristian Mong - er på en måte motsatsen, her er det lokal produksjon som gjelder, men med oppkjøp langs kysten og på Island - og produksjon i Litauen. Egersund Group har lokalt eierskap og hjertet godt plassert ute i Svanavågen.

Claus Erik Feyling - er sokndøl fra heile verden, Kuala Lumpur, Houston, Dubai og så videre. Han har ansvaret for verden utenfor USA for det amerikanske boreriggfirmaet Hercules Offshore. Når han har ferie, er han stort sett i Fiskervik på søra øyne.

Ut fra sine erfaringer var de enige om at det faktisk kunne ha sine store fordeler å komme fra en liten plass i et lite land. Ydmykhet og sans for personer har sine fordeler, særlig i fjerne østen. Det å være norsk eller skandinav, ble også holdt fram som en fordel i en verden der mange kan ha ulike historiske uvennskap å ta hensyn til. Kulturforskjeller og korrupsjon, gode historier og latter ble det også tid til.



Ingvar Hovland, en av landets beste tekstforfattere og husdikter for Næringsforeningen, hadde laget velkomstdikt til Støre på temaet «Det e ikkje lett å være utenriksminister i dag».



Aud Thorunn Aase Tronerud (t.v.), lokal banksjef i DnB NOR i begeistret diskusjon med Eigersunds ordfører Terje Jørgensen jr.

Lokale helter med global ekspertise: Kina-veteran Hans Petter Slettebø (t.v.) i Etman Distribusjon og Hans Kristian Mong i Egersund Group delte med seg sine internasjonale erfaringer.

«Hvor er alle kvinner hen?» sang Øystein Ellingsen til Aps ordfører kandidat Unn Therese Omdal og mange andre unge kvinner blant publikum. Selv om det bare var menn på podiet, så publikum ut til å være ganske i balanse.



Største delegasjon fra Stavanger

166 deltakere fra regionalt næringsliv, politikk og ulike organisasjoner fulgte Greater Stavangers delegasjon med ordfører Leif Johan Sevland i spissen, til OTC i Houston. Felles for alle deltakerne var ønsket om å knytte nye nettverk, regionalt og internasjonalt, samt vise frem egne produkter og kompetanse og la seg inspirere av ny teknologi fra aktører verden rundt.



Tekst og foto:
Inger Tone Ødegård

OTC (Offshore Technology Conference) er verdens største teknologimesse innen energisektoren, og har siden 1969 årlig samlet mer enn 60.000 deltakere. I år var det rekordstor deltakelse med 2600 utstillere fra hele verden og 73.000 besøkende på fire dager. Fagkonferansen som gikk parallelt, tilbød et tettpakket program med over 150 foredragsholdere.

Leif Johan Sevland gratulerte Reelwell med OTCs anerkjente pris "Spotlight on new technology".

I tillegg deles det ut anerkjente priser for ny og viktig teknologi. Innovasjon Norge gjør en fabelaktig jobb for å legge forholdene til rette for norske bedrifter som ønsker å ha stand på fellesområdet "Norway". I tillegg er det mange norske bedrifter som har bestilt egne stander. Blant utstillerne finner man alt fra de største teknologibedriftene, til nisjebedrifter som tar for seg de minste detaljer som skilting av brannslukningsapparat. I "Norway seksjonen" er det også en svært populær kafeteria som er driftet av Sjømannskirken i Houston og frivillige nordmenn serverer høye smørbrød med laks og reker og hjemmebakke kaker. Det er lange dager for både standpersonell og besøkende, og kafeteriaen er et

meget populært møtested. Mest sannsynlig det stedet hvor det holdes flest møter og hyppigst byttes visittkort på hele messeområdet.

Årets OTC bar preg av stor optimisme og det var positiv stemning både blant utstillere og deltakere. Etter to år, først preget av finanskrisen og fjoråret med spenningen knyttet til resultatet av ulykken i Mexico-gulven, så fylles nå ordrebøkene opp og mange utstillere markedsførte ledige stillinger.

MER ENN ET BESØK TIL OTC

Delegasjonsprogrammet er meget vel organisert og allsidig, bygget opp basert på lang erfaring og tidligere deltakers tilbakemeldinger. OTC messen er åpen



nger til OTC noen gang



fra mandag morgen til torsdag lunsj, mens delegasjonsprogrammet starter allerede lørdag med golfturnering, bli-kjent-kveld, søndag morgen med felles presentasjonsmøte for alle deltakerne, gudstjeneste i Sjømannskirken med påfølgende lunsj og deretter sightseeing i Houston by.

Stavanger kommune har Houston og Galveston som vennskapsbyer, og samarbeidet mellom byene er langt mer enn aktiviteter knyttet til energisektoren. Alle helgeaktivitetene gir deltakerne en unik mulighet til å se mer av Houston-området, og ikke minst en anledning til å bli bedre kjent med de øvrige deltakerne. Fra mandag morgen er det faglige frokost-seminarer, bedriftsbesøk, mottagelser på kveldstid og så videre. Det norske generalkonsulatet inviterer hvert år til en stor mottagelse på kveldstid og der er hele energi-Norge invitert til å treffe sentrale norske bedrifter som allerede er representert i Houston.

Greater Stavanger/ ONS har egen stand på OTC, hvor representanter fra vertskapsorganisasjonene, politikere, Næringsforeningen, Stavanger Forum med flere deltar for å være med å markedsføre regionen og ikke minst ønske velkommen til ONS i 2012.



Frivillige nordmenn serverte tusenvis av smørbrød og hjem-bakte kaker på den norske standen.

ONS-general Kjell Ursin-Smith var aktiv på standen til ONS og Greater Stavanger.

Marianne Bakke-Andersen fra SpareBank 1 SR-Bank og Bengt Rode fra PSS i samtale da Greater Stavanger inviterte til bli-kjent-kveld for delegasjonen lørdag kveld.



To forskere fikk innovasjonspris

SpareBank 1 SR-Banks innovasjonspris for 2010 gikk til Merete V. Hadland (UiS) og Aksel Hiorth (IRIS). Forskerduoen har utviklet en metode som kan beregne endringer i vann, et nyttig arbeid for petroleumsindustrien.

Dette banebrytende arbeidet har stort kommersielt potensiale for utvinning på norsk sokkel. Forskerne selv legger vekt på det unike samarbeidet i en tverrfaglig forskningsgruppe på nærmere 20 personer. Teamet ledes av Hadland og Hiorth som påpekte det gode samarbeidsklimaet på Ullandhaug.

Juryen fikk inn tre gode kvalifiserte kandidater til prisen. Innovasjonsprisen er en ærespris som gis av SpareBank 1 SR-Bank for forskningsbasert nyskaping og kommersialisering av forskningsresultater ved IRIS og UiS. Prisen deles ut av IRIS, UiS og Sparebank1 SR-Bank og er på kroner 50.000. Prisen ble overrakt av Rasmus Kvassheim fra SpareBank 1. Han understreket at bankens hensikt med prisen er å bidra til å skape verdier for den regionen vi er en del av.



Merete V. Hadland (UiS) og Aksel Hiorth (IRIS) fikk overrakt prisen av Rasmus Kvassheim fra SpareBank 1 SR-Bank. Foto: Trude Refvem Hembre



KOM INN OG BLI INSPIRERT

Kielland®

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

INTERIØRDESIGN KJØKKENARKITEKTURLIVSSTIL INTERIØRDESIGN KJØKKENARKITEKTURLIVSSTIL

Industri og kultur i Rosenberghallen

Anerkjente artister, ansatte fra Rosenberg og Stavanger Symfoniorkester (SSO) skal den 10. september gi en gigantisk konsert i Rosenberghallen på Buøy. Det vil bli et spektakulært møte mellom industri og kultur som vi aldri før har opplevd.



Tekst og foto:
Trude Refvem Hembre

Det er Bergen Group Rosenberg som inviterer til denne begivenheten. I nært samarbeid med Stavanger Symfoniorkester og kjente artister som vokalist Hans-Erik Dyvik Husby, kjent fra blant annet hovedrollen i musikalen Jesus Christ Superstar og som Hank von Helvete i Turbonegro. Det siste året har han turnert med en Cornelis Vreeswijk-forestilling, og til høsten skal han være

Idol-dommer på TV. Også harpisten Sidsel Walstad på elektriske harper, og trommeslageren Marcus Lewin er hentet inn. Et splitter nytt norsk orkesterverk av komponisten Sindre Hotvedt, som kombinerer emosjonell filmmusikk og hard-rock, elektriske harper og trommesett, skal framføres for første gang. Noen av Rosenbergs egne fagarbeidere og ingeniører skal også delta i framføringen sammen med fullt symfoniorkester.

EKTE KLANG

Konserten det inviteres til har fått tittelen "Ekte Klang", og har som målsetting å fremme kultur, bedre arbeidsmiljø og bidra til et mer inkluderende arbeidsliv.

- Konserten i Rosenberghallen har plass til 6.000 publikummere og kommer som et resultat av bedriftens mangeårige arbeid med Inkluderende arbeidsliv. Med 22 ulike nasjonaliteter i arbeid i bedriften, er vi opptatt av å utvikle samhold og et godt arbeidsmiljø. Dessuten får vi en felles opplevelse som ikke krever felles språk for å få en spektakulær opplevelse, forteller adm. direktør Kristin Færøvik ved Bergen Group Rosenberg. Færøvik er stolt over å få dyktige SSO-musikere til Rosenberg. Prosjektet har fått støtte fra Kulturdepartementet.

BIDRA TIL BEDRE ARBEIDSMILJØ

Presse og ansatte fikk en liten smakebit av konserten 12. mai, en gruppe på ti SSO-musikere sammen med harpisten Walstad og Lewin på trommer ga et

imponerende inntrykk sammen med seks verkstedarbeidere fra Rosenberg.

SSO-sjef Trude Marit Risnes påpekte at det var et fantastisk prosjekt som viser hvilken betydning musikk kan ha på en arbeidsplass. Musikk får fram samhold og bygger kultur, noe som igjen påvirker sluttresultatene i en bedrift som Rosenberg.

- Dette er også et ledd i vår satsing med å nå ut til flere miljøer, for å treffe folk i sine nærmiljø og bryte noen barrierer, sier Risnes. På denne måten håper SSO å trekke inn nye målgrupper til det nye kulturhuset som står klar neste høst.

En av de ansatte fra Rosenberghallen som deltok på minikonserten, rørlegger Jan Ove Olsen, sa etterpå at han syntes det var kjempegøy. Olsen blir pensjonist til sommeren.

Er du musiker, eller spiller du et instrument?

- Nei, eg har bare spilt gitar til husbruk. Nå slo eg på någe jern. Det var heilt topp. Eg fekk veda det i går klokka fem på to, og ti øve to va eg i gang og øvde, sier han smilende.

ÅPENT FOR ALLE

Lørdag 10. september åpnes dørene klokken 15 og konserten starter klokken 18. Da byr Rosenberg på en helt spesiell mulighet til å besøke byens kanskje mest profilerte og største arbeidsplass gjennom mer enn 100 år, og samtidig få en unik kulturopplevelse i et utradisjonelt konsertmiljø.



Ekte klang i Nord-Europas største industrihall

Sandnes indre havn

— Et viktig skritt for Sandnes



Sandnes inn i framtiden



Planene for utbyggingen av Sandnes indre havn er nå lagt fram og forslaget til område-regulering er lagt ut til offentlig ettersyn.

Området, som av mange omtales som indrefiléten i det framtidige Sandnes sentrum, er på hele 112 dekar og av dette kan 56 bygges ut, sju er satt av til grøntområder, 48 dekar er andre uteområder, kaifront, gågate og andre byrom, mens ti dekar er bilvei.

For å si det litt mer konkret, så er det planlagte innholdet i denne nye "bydelen", ca. 350 boliger, ca 20.000 m² handel/ service/ kultur, ca 76.000 m² kontor/ næring, et hotell på ca . 12.000 m² og et folkebad på ca 7.000 m². Alt i alt representerer dette et utbyggingsvolum på ca 150.000 m². Dette gir muligheter for mange nye og spennende virksomheter i Sandnes sentrum.

Med et tydelig fokus på kontor/ næringsarealer, så legges det opp til at dette området skal tiltrekke seg en betydelig del av de 15.000 nye kompetansearbeidsplassene som kommunedelplanen for sentrum har som langsiktig målsetting.

ANSIKTET MOT SJØEN

Området vil bli en viktig del av byens ansikt mot sjøen og havnefronten skal bli et byrom som tilrettelegges for rekreasjon og mosjon. Havnepromenaden skal knyttes nærmere vannet ved at det lages ulike faste og flytende installasjoner utenfor dagens kaifront. Til og med en bystrand er det funnet plass til! Ikke minst vil kaifronten mot sør mot kulturhuset og gjestehavnen gi muligheter for et svært attraktivt bymiljø.

Området skal preges av mangfold og variasjon, og dette skal skapes ved at kvartalene utformes med flere selvstendige bygg som designes av forskjellige arkitekter og har sin egen fasadedesign og arkitektoniske uttrykk. Samlet sett skal området framstå som høyverdig samtidsarkitektur.

Fortsettelse fra forrige side

Det er også lagt til grunn for reguleringsforslaget at det skal settes høye krav til miljø. Alle bygg skal miljøsertifiseres.

Det er stor enighet om at utbyggingen av Sandnes indre havn åpner spennende muligheter og vil gi et viktig løft til byen. Vi har spurt noen sentrale personer i Sandnes om betydningen av dette store byutviklingsprosjektet. Vi har stilt dem tre spørsmål:

- 1) Hva er det viktigste dette prosjektet vil tilføre byen?
- 2) Hva er de største utfordringene for å få til en god utbyggingsløsning?
- 3) Hvordan skal vi klare å få til etablering av så mange kontorarbeidsplasser i området?

Arne Norheim er bystyrepolitiker for Høyre og styreleder for Sandnes indre havn KF, som på vegne av kommunen vil fungere som eier av området etter hvert som det kjøpes ut fra Sandnes Havn når havnevirksomheten gradvis flyttes til Lura i perioden 2012- 2016.

Jeg mener at dette området, ikke minst den sørlige delen ned mot gjestehavna og kulturhuset er regionens mest attraktive næringslokalisering. Nær til kollektivtilbudene og midt i en aktiv by. Å få på plass kompetansearbeidsplasser her vil løfte byen.

- Det viktigste for å lykkes med dette er å få på plass en større bedrift, en "drager" og et badeanlegg i hver sin ende slik at hele området blir aktivt og levende og dermed et attraktivt sted å etablere

seg. Jeg tror at mange bedrifter vil ønske å kunne tilby sine ansatte å arbeide på et slikt sted, midt i et levende bymiljø, nær til alle typer kollektivtransport (og bare 15 minutter fra flyplass) og med god tilgjengelighet med bil og sykkel. Vi må vise at det er hva de får her i Sandnes sentrum, sier Norheim.

Arne Idland, daglig leder i Sandnes Sentrum AS, mener at det viktigste for byen er at området virkelig klarer å etablere et tyngdepunkt for kompetansearbeidsplasser. Dette vil gi Sandnes sentrum en ny dimensjon som en attraktiv næringsadresse.

- De største utfordringene er å få til en spennende utforming og en god tilgjengelighet for ulike transportmidler til området. Vi er også opptatt av at byen må bygges ut fra midten. Det er derfor viktig at publikumsintensive virksomheter etableres så nær sentrum som mulig slik at de ikke blir nye destinasjoner, men tilfører sentrum liv og aktivitet. Vi mener derfor at det må vurderes om folkebadet kan plasseres nærmere sentrum enn det som er foreslått i planen. Vi mener faktisk at det bør vurderes om dette anlegget kan legges oppå parkeringsanlegget på ruten og med en bypark på taket, slik Snøhetta foreslår.

- Hvis vi skal få til et tyngdepunkt for næringsetableringer så må vi være gode på tilrettelegging og løsninger tilpasset de som ønsker å etablere seg. God tilgjengelighet og et attraktivt bymiljø som gjør området til et attraktivt arbeidssted

vil også være viktige suksesskriterier for å lykkes med dette, sier Arne Idland.

Pål Morten Borgli, gruppeleder og ordfører kandidat for FrP mener at havneområdet vil gi byen en unik mulighet til å skape byfornyelse og gode opplevelser. Det gir også Sandnes muligheten til virkelig å knytte kontakten med sjøen.

- For å få til en god utbygging må vi vise at vi har både vilje og evne til å gjennomføre dette. Det er store investeringer som skal til, så vi må legge til rette for gode løsninger som gjør det attraktivt å investere. Hvis vi nå også klarer å få lagt byens rådhus hit, så vil det være et viktig bidrag til utviklingen av området.

- Vi må alliere oss med de store utviklerne i regionen. De har nettverket og kompetansen til å lage løsninger som bedriftene ønsker. Vi må ut og selge dette området og vise de kvalitetene det har, mener Borgli.

Stanley Wirak, ordfører kandidat for Arbeiderpartiet, ser Indre havn som prosjektet som åpner byen mot fjorden og som blir et lokomotiv for næringslivet i byen.

- Jeg ser ikke de store truslene mot dette, men det er viktig at vi nå holder trykket oppe og klarer å gjennomføre en god utbyggingsprosess. Vi trenger en god general som kan få til dette. For at området skal framstå som attraktivt er det viktig at vi klarer å rense opp i kloakken, men det er vi godt i gang med.

- Vi har ikke hatt en aktiv nok



næringspolitikk for sentrum. Sandnes er sentrum i regionen. Derfor er etablering i indre havn attraktivt. Vi må få opp noen viktige selskaper som lokaliserer seg her og som skaper den nye dynamikken for næringsutviklingen i sentrum.

Sverre Hetland, KrF, er leder i utvalg for byutvikling og sier at Indre havn vil gi mer by til Sandnes. Mer næringsareal, kombinert med handel/ service og kulturaktiviteter vil gi byen en ny dimensjon og mer liv også på kveldstid.

- For å få til dette må kommunen selv bidra. Det kan blant annet gjøres ved at viktige offentlige virksomheter legges til området. Folkebad og Rådhus er eksempler på slike. Det er også viktig at det blir en god ledelse av de videre prosessene. Daglig leder i Sandnes indre havn KF blir en viktig brikke i dette.

- Å trekke kompetansearbeidsplasser til Sandnes sentrum er et langsiktig arbeid. Vi må jobbe aktivt mot markedet i hele regionen og vi må bygge med en kvalitet både på bygg- og utemiljø som gjør området til et attraktivt sted å arbeide og få gode byopplevelser.

- Med den utbyggingen som foreslås i planen så vil det også bli en økning



i biltrafikken til området, samtidig vil tungtransport og gjennomgangstrafikk kunne reduseres. Det gjenstår en del arbeid med å få på plass alle de trafikale løsningene, men god tilgjengelighet er en viktig forutsetning for å skape et attraktivt næringsmiljø. Området ligger også nær de viktigste kollektivtraseene, noe

som sikrer god tilgjengelighet for de kollektivreisende.

Det synes å være bred enighet om at Sandnes indre havn vil gi Sandnes sentrum nye dimensjoner og bidra til et mer variert byliv i sentrum og at Sandnes blir mer attraktivt som næringsadresse.

Tekst: Ådne Berge

SPA-HOTELL
VELVÆRE

Vi gir deg ny energi!



Ryfylke

- Spaopplevelser, teambuilding, blåturer, matopplevelser
- 50 minutt med båt fra Stavanger

**Velkommen til
Hjelmeland!**

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



Det er ikke bare de ansatte som går til værds i NSE Gruppen. Det gjør også omsetningen. Helge Olsen forteller om en omsetning på 175 millioner kroner i år, og har som mål å passere 200 millioner i løpet av 2012.

NSE Gruppen:

Høyt til værs

De kommer ikke langt med høydeskrekk, de som jobber på stillas i NSE Gruppen. - Det er flere risikomomenter med å jobbe så høyt til værs, sier daglig leder Helge Olsen. Sikkerhetstiltakene er derimot så gjennomførte at det skal være like trygt å jobbe der som andre steder.



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Helge Olsens far, Kåre Olsen, startet i stillasbransjen allerede på 70-tallet. I samarbeid med kollega William Knudsen etablerte de Stavanger Stillas Service som etter noen år ble solgt. I 1990 så Norsk Stillas Entreprenør (NSE) dagens lys, og bedriften etablerte seg som storleverandør av stillaser til Jåttåvågen og byggingen av betongplattformene. Den gangen var forretningsområdet hovedsakelig stillaser, mens dagens utgave av NSE har flere avdelinger.

NSE GRUPPEN

Det jobbes for tiden med en omstrukturering av virksomheten. NSE AS, etablert i 1990, er morselskap for NSE Gruppen som består av NSE Contracting AS, NSE Industry AS og NSE Watertec AS. Sammen leverer selskapene multi-disiplin-tjenester og produkter til bygg, anlegg, marine- og offshoreindustrien. NSE AS eier og forvalter eiendom og har full eierinteresse i driftselskapene.

- For å få en smidigere organisasjon, er vi i ferd med å løse opp den gamle strukturen og etablere seks avdelinger, sier daglig leder Helge Olsen.

- 1) NSE Watertec konsentrerer seg om overflatebehandling og renhold/høytrykkspyling.
- 2) NSE Contracting satser på entrepriser på stillastjenester – hovedsakelig på rigger, samt bygg og anlegg for store entreprenører.
- 3) NSE Industry driver med bemanning og utleie av personell.
- 4) NSE Logistic skal selge utstyret. NSE eier og forvalter ca 1000 tonn stillasutstyr fordelt på fire typer som brukes både internt og eksternt.

5) NSE Access tilbyr spesialarbeidere, det vil i praksis si klatrere. Disse går til værs der en ikke kan benytte seg av stillas, for eksempel opp i riggenes flammetårn.

6) NSE HVAC er for tiden under oppbygging. Virksomhetsområdet er rensing av ventilasjonsanlegg – både onshore og offshore.

OMSETNING TIL VÆRS

Det er ikke bare de ansatte som går til værs. Det gjør også NSE Gruppens omsetning.

- Det er noe ulik omsetning i de enkelte avdelingene, sier Helge Olsen. Vi passerer en samlet omsetning på 175 millioner kroner i år og har som mål å passere 200 millioner kroner i løpet av 2012.

- Hvor mange ansatte er det i NSE Gruppen?

- Vi er rundt 320 ansatte pr dags dato, ca 100 av dem jobber offshore og resten er på land. Om litt vil vi være 20 personer i administrasjonen, som skal kunne betjene opp til 400 ansatte.

- Hvordan er tilgangen på arbeidskraft?

Helge Olsen kan fortelle at det er relativt enkelt å få tak i operatører til å jobbe offshore.

- Dette er ettertraktete stillinger, og vi ansetter utelukkende skandinaver til disse jobbene. På land må vi i tillegg ty til utenlandsk arbeidskraft, dvs ikke-skandinaviske. Vi har mange ansatte fra Polen. De er helt nødvendige for driften vår.

- Hva med språkproblematikken?

- Alle ansatte hos oss må kunne snakke godt engelsk. Vi er avhengige av å kunne kommunisere med hverandre, så i utgangspunktet er engelsk et absolutt krav. Mange er svært målbevisste og lærer seg norsk. Flere av dem har tatt norsk fagbrev i stillas. Dette er et krevende fagbrev som godkjennes via fylkes-

kommunen. Selvsagt har vi også norske fagarbeidere på land, dette er i henhold til kundenes krav. Vi jobber stadig med å oppfylle kundenes krav til personell, og vi driver aktivt med opplæring innen stillas i forkant av fagbrevet. På sikt antar jeg at vår neste avdeling blir NSE Training. Vi må være i første rekke og sikre oss at våre medarbeidere har den rette kompetansen. NSE Gruppen har i årenes løp opparbeidet seg et sterkt varemerke. Dette skal vi opprettholde, også gjennom opplæring og kompetansebygging. Vi ønsker også å fortsette med vår engasjement som en ivrig sponsor innenfor idrett og kultur.

STARTET PÅ GULVET

Daglig leder Helge Olsen har jobbet på alle nivå i bedriften. Han startet praktisk talt på gulvet parallelt med skolegangen. Da gikk det i arbeid på bygg og anlegg, samt rotasjoner i onshore-industrien.

- Det å jobbe på ulike nivåer har vært en kjempefordel og resultert i full forståelse for hvordan ting fungerer, og hva som skal til for å gjøre en god jobb for NSE, sier han. For tiden er styret og ledelsen i bedriften i full gang med fusjon av driftselskapene. Når den nye avdelingsstrukturen er på plass, skal Helge Olsen konsentrere seg mer om det som er hans dedikerte stilling: Salg og ledelse av NSE Gruppen.

- Akkurat nå er vi opptatt av å gi skikkelig gass, tenke framover og planlegge hvordan vi kan sikre en solid drift, sier han. Det er meget spennende tider han går i møte.

- Blir det mye jobbing?

- Ja, det er ikke til å komme forbi at mye av livet går med til jobb, sier Olsen. - Samtidig har jeg også familie og barn som krever sitt. Det er en hårfin balanse. Det blir mye jobbing også i sommer, men jeg ser virkelig fram til litt ferie og avslapning i Spania og på Sørlandet.

Optimismen råder i

Næringsbarometeret viser at i Rogaland finnes det en større optimisme enn ellers i landet når det gjelder muligheter for vekst. Dette viste også interessen for møtet Vekstselskaper i Rogaland, som Næringsforeningens ressursgruppe for kapitalforvaltning arrangerte sammen med DnB NOR Markets. Over 135 deltakere fikk høre noe av strategien private-equity legger til grunn for deres drift.



Tekst: Anne Woie
Foto: Trude Refvem Hembre

Fire private equity-selskaper presenterte sin strategi, og flere bedrifter som har fått drahjelp av disse selskapene fortalte om bedriftens utvikling.

Fellesnevneren til alle investeringsselskapene var tett oppfølging og konkrete grep for at bedriften skulle vokse og utvikle seg i forhold til avkastningsmål.

Johan H. Andresen jr. ble tatt vel i mot av en lydhør forsamling etter at han proklamerte at Rogaland er hans favorittfylke.

- Rogaland er best på entreprenør-

skap i skolen og har den beste gateavisen i Norge, påpekte Andresen.

Han representerer et annerledes investeringsselskap, FERD, som er 100 prosent privateid. Det mener han gir FERD en annen frihet i forhold til investeringer, og hvor lang tid en ønsker å være en del av selskapet. Han framhevet mennesket som driver av selskap, og mye av nøkkelen til suksess. Derfor var FERD nøyde med hvem de rekrutterer; og en nøkkelegenskap er at de ansatte må unne andre å lykkes og å dele:

- Liker du ikke å dele, får du gå en annet sted for ikke å dele! Passive aksjonærer kjøper FERD ut, "de skal bare ha masse papirer og sånn". De er ikke med å skape verdier, mente Andresen.

DELTE ERFARINGER

Han delte litt av erfaringene i forhold til oppkjøpet i Aibel og de utfordringene de møtte i november 2008, hvor de fikk et behov for 600 millioner kroner. Pengene kom på plass, men Andresen priste de tillitsvalgte for at snuoperasjonen faktisk lyktes.

Andresen framhevet også norsk teknologi som en fantastisk eksportartikkel som har et stort potensial hvis ting blir gjort riktig. FERD har et avkastningskrav på ti prosent årlig, og har ikke regler for hvor mange år de kan være eiere. De har cirka fem milliarder kroner i ledig kapital som kan investeres, men de klarer ikke å følge opp mer enn et visst antall bedrifter om gangen.

Ole Ertvaag fra Hitec Vision ble ønsket spesielt velkommen fordi han hadde stavangerdialekt, og han var spesielt glad for at fikk komme etter Johan H. Andresen jr. - "fordi vi er så forskjellige". Ertvaag trakk raskt fram forskjellene:

- Jeg må hente inn penger, og jeg må love at de skal få en avkastning på åtte til 25 prosent i året, i tillegg til pengene tilbake. Det er ikke bare mine penger som investeres, men 49 andres også, og jeg må levere. Derfor er det greit at vi ikke henter penger fra naboer, men fra personer og selskaper som forstår at risiko og avkastning henger sammen, sa han.

NY BEDRIFT HVER TIENDE DAG

Hitec Visions oppgave er å lage mulighetscase av potensielle bedrifter, for så å selge dette mulighetscasen til sine inves-



Johan H. Andresen jr. ble tatt vel i mot av en lydhør forsamling. - Rogaland er best på entreprenørskap i skolen og har den beste gateavisen i Norge, påpekte han.

Rogaland

torer. Deres segment er utelukkende olje og gass relaterte selskap. 70 prosent av portefølje er i såkalte Opex- område hvor beslutningen er tatt på operasjonsnivå. Hitec Vision tar en aktiv rolle når de går inn i et selskap , med tett oppfølging – helst basert på prosjektorienterte oppgaver. Men Ertvaag framhevet samarbeidet med eierne og styret. Likevel er den viktigste suksess faktoren bedriftskulturen:

- De fleste bedrifter har en ingeniør og en økonom – men det må finnes en kultur i bedriften som vil vokse. Du kjenner det med en gang du kommer inn. mente han.

Hitec Vison går inn i en bedrift hver tiende dag, og de må i motsetning til FERD investere kapital, og fram til jul må de investere 2,5 milliarder kroner.

Hitec Vision går ut av en bedrift etter fem år. Da leverer de stafettspinnen videre, fordi de da har gitt bedriften det de kan for å vokse og ny kompetanse må til for eventuelt ta et videre løft. Hitec Vision holder seg innfor deres komfortsone når det gjelder kompetanse, de hopper på ryggen til en entreprenør og forsøker sammen med entreprenøren å nå målet. Men finnes det nok bedrifter med ambisjoner utover å ha råd til en firmabil? Nei, mente Ertvaag.

- Da må en være villig til å ta risiko, og risikere firmabilen for en periode!



Ole Ertvaags mor har lært han å snakke om det han kan, og han lovet at i Stavanger snakket han sant – her er det for mange kjente. Ellers så holder han seg til de ni bud, det første kunne han ikke alltid stå inne for.

Spennende informasjon, latter og mingling preget ellers møtet, og delta-kerne gledet seg til oppfølgeren...

"Dette er min hverdag, det er dette jeg må love investorene" fremholdt Ole Ertvåg.

Det var god stemning og stappfullt hus på møtet Vekstselskaper i Rogaland.



Basepioneren

Lille julaften 1966 ble en historisk dag i norsk oljeindustri. Oljefeltet Ekofisk ble oppdaget av Phillips Petroleum Company. Det betyr at oljeindustrien har eksistert i Norge i 45 år. Men i forkant var det intense forberedelser på mange områder i den regionale industrien for å legge forholdene til rette. Allerede høsten 1965 ble North Sea Exploration Services A/S (Norsea) etablert som forsynings- og baseselskap.





Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Den første etableringen skjedde i Strømsteinen i Stavanger med skipsreder Torolf Smedvig som drivkraft i selskapet. I 1966 ble det undertegnet leiekontrakt med Phillips i Dusavik og Tananger.

Siden det historiske året 1966 er det blitt hentet opp olje og gass i en målestokk som har gjort Norge til ett av verdens rikeste land. NorSea har vært en viktig aktør i hele perioden og bidratt til at Stavanger-regionen er blitt en av de ledende verdiskapingsregionene i Norge.

FORMIDABEL UTVIKLING

NorSea har i likhet med norsk oljeindustri vært gjennom en utvikling som har vært formidabel på mange områder. Fra etableringen i Strømsteinen og etter noen organisasjonsmessige endringer som blant annet del av Aker-konsernet og Norcem, har holding- og eiendomsselskapet NorSea Group i dag 772 ansatte og en omsetning på 1,7 milliarder kroner. NorSea AS, som er et heleid datterselskap av NorSea Group med driftsansvar for basene i Dusavik og Tananger, har 230 ansatte og en omsetning på 450 millioner kroner.

Alt dette forteller viseadministrerende direktør John E. Stangeland i NorSea

Group oss der han fra sitt kontorvindu har full utsikt mot det 245 mål store baseområdet i Tananger, mens Dusavik-basen på 257 mål er en smule vanskeligere å få øye på, men den er like fullt en grunnpilar i virksomheten.

LANGSIKTIG TENKNING

- Det har selvsagt skjedd en enorm utvikling i norsk oljeindustri siden 1966. Det er etter hvert blitt en industri som er blitt utvidet til å omfatte store deler av kyst-Norge. NorSea Group har hele tiden vært opptatt av å tenke langsiktig, og har i dag eierandeler i 10 baser langs kysten, fra Farsund i sør til Kirkenes i nord. NorSea Group med samarbeidspartnere har også utviklet områder til utleie og egen drift, og disponerer i dag en eiendomsmasse med en verdi på 4-5 milliarder kroner.

STERKT CLUSTER

- Det er utviklet et sterkt cluster i Stavanger-regionen innen base- og forsyningstjenester, og dette clusteret vil fortsatt stå sterkt, uavhengig av utviklingen mot nord. Vi har utviklet komplette logistikk-, transport-, base- og forsyningsløsninger og beredskapstjenester på feltet for større og mindre oljeselskaper på norsk sokkel uansett hvor de befinner seg. Det nye logistikk-senteret i Dusavik vil i den sammenheng få en nøkkelrolle i den videre utviklingen når det gjelder å levere tjenester til oljeselskaper til letevirksomhet, feltutbygging og drift.

HAMMERFEST

Hammerfest kan stå som et eksempel på utviklingen i nord.

- I Hammerfest har vi etablert Polarbase på et 400 mål stort område og med basefasiliteter for blant annet fullt integrert base for ENI og Statoil sine aktiviteter i Barentshavet, sier John E. Stangeland. - Her vil vi bidra med å legge forholdene til rette for infrastruktur for klyngen som etter hvert vil bli etablert der. Vi kan også bidra med overføring av kompetansepersonell når det gjelder rådgiving og styreressurser.

NorSea Group har nylig styrket den maritime delen av virksomheten og bestilt et forsyningskip som bygges hos STX i Brattvåg på Sunnmøre.

- Det betyr ikke at vi skal bli et rederi, sier John E. Stangeland. - Det gir oss et nytt verktøy i verktøykassen som gjør at vi kan betjene markedet bedre. Det nye forsyningskipet skal drives av en av eierbedriftene Eidesvik Offshore. Vi eier allerede forsyningskipet Viking Dynamic som også drives av Eidesvik Offshore





Økonomileder Øyvind Bjørnsen i NorSea AS og vis-administrerende direktør i NorSea Group, John E. Stangeland ønsker seg bedre veier både til Tananger og Dusavik.

på langtidskontrakt med oljeselskapet Chevron på britisk sokkel. Vi eier også Stril Myster, som drives av et annet av eierselskapene, rederiet Simon Møkster Shipping, med langtidskontrakt for BP.

NorSea fikk også nylig kontrakt med en gruppering av oljeselskaper som har leid riggen Borgland Dolphin.

- Det er en kontrakt som innebærer at NorSea skal levere komplette forsyningssløsninger til riggen, hvor den enn måtte befinne seg langs kysten.

NorSea er også med i det store rørledningsprosjektet Nord Stream som skal gå gjennom de baltiske landene i samarbeid med russiske og tyske interesser.

- Her har vi utarbeidet et logistikkprogram for leggingen av 120.000 rør som hvert veier 23 tonn, sier Stangeland.

Det har vært tilløp til dommedagsproftetier i oljeindustrien på norsk sokkel. John E. Stangeland og NorSea deler ikke skepsisen.

STOR AKTIVITET

- Det vil i framtiden bli mange utfordringer i nord, og det vil også fortsatt bli mange aktiviteter i regionen. Det er en kjensgjerning at Ekofisk har lengst levetid igjen av feltene. Vind og vann er alternative energikilder, men det er ingen industri som har en lenger horisont enn

oljeindustrien. Oljeindustrien regionalt vil fortsatt betjene feltene som ligger nær oss. Det vil komme nye felter, og det er mange prosjekter som er i gang for å få økt utvinning i eksisterende felter. De neste fem årene skal det anslagsvis investeres 150 milliarder kroner per år på norsk sokkel. Det betyr at det er verdens mest aktive sokkel. Det er store riggkontrakter på gang og det store makrobildet er at det ser lyst ut. For vår egen del kan vi vise til Dusavik-basen som aldri har hatt større aktivitet.

NorSea skal selv investere 1 milliard kroner i de nærmeste tre årene. Det gjelder investeringer i bygg, terminaler og kaier langs kysten.

- Vi kommer til å satse på en byggfornyelse på Tananger-basen. Den ble tross alt bygget i 1970-årene, og det er deler med gammel bygningsmasse. Nå ønsker vi å oppgradere bygg og effektivisere byggene og dermed øke verdiskapingen og kvaliteten på de eiendelene vi har.

HMS-SATSING

For NorSea har satsing på HMS vært et prioritert område i mange år.

- Vi har en nullvisjon og har i de siste årene sett en positiv utvikling med langt mindre skader enn i 1990-årene. I hvert styremøte i alle våre selskaper er HMS et tema. Vi har registrert en klar holdningsendring, og det er større bevissthet på alle nivåer. På alle baser er det terrorberedskap og egne sikkerhets- og HMS-sjefer.

John E. Stangeland fremhever også at regionen har forstått rollen til NorSea.

- Vi har blant annet tett dialog med Greater Stavanger, og det kommer utenlandske delegasjoner til oss for å lære av næringen i regi av Greater Stavanger. Vi har i tillegg vært med på turer til blant annet Murmansk, sammen med fylkeskommunen og andre kommuner i regionen, sier John E. Stangeland som er bosatt på Sandnes og i likhet med mange andre sitter i kø på veiene hver arbeidsdag.

- Det har skjedd en stor trafikkøkning fra både nord og sør til baseområdene. Bedre veier til både Tananger og Dusavik er et klart fremtidsønske. Vi sitter for mye i kø, sier John E. Stangeland med et lite hjertesukk.

Faktaboks:

NorSea Group

Eiere: Eidesvik Eiendomsinvest AS 40,30 %, Camar AS 10,00 %, Simon Møkster Eiendom AS 30,30 %, Hertervig Invest AS 10,00 %.

Direkte og indirekte eierandel på 39 % i Risavika havn AS.

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

Vi sørger for at du aldri mangler lyspunkter i livet ditt.

65.018, for å være helt nøyaktig.

Vi jobber døgnet rundt med å vedlikeholde strømkabler, linjer, nettstasjoner og gatelys. Du kan glede deg over å bo i en region med et av landets mest stabile elnett – i 2010 hadde vi en opptid på 99,99995 %. En stor del av strømmen kommer fra fornybar vannkraft. Det er jo også et lyspunkt.

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

Følg oss på



lyse.no



Sykkelløftet fører til utbedring av veier

Via Sykkelløftets nettside tipset jobbsyklist Kjetil Stokkeland om dårlig vei på Osli. En time etterpå ble han oppringt av Vegvesenet, og kort tid etterpå var veien fikset.

Kjetil Stokkeland sykler daglig fra sin bopel på Ålgård og til sin arbeidsplass hos Nortura på Lura.

- Jeg sykler på et godt utbygd nett av sykkelstier mellom Ålgård og Sandnes, men den siste tiden har jeg irritert meg

over en strekning ved Osli. Den har lenge stått uferdig etter graving og omlegging, sier han.

Stokkeland og Nortura er med i Næringsforeningens store sykkel-satsing – Sykkelløftet – og på nettsiden sykkel-

løftet.no finnes det en "boks" hvor du kan tipse Vegvesenet om mangler i veibanen. Kun en time etter sin henvendelse fikk Stokkeland tilbakemelding fra Statens vegvesen om at Sandnes kommune ville ta tak i dette med en gang.

- Jeg ble svært overrasket over at jeg mindre en to døgn senere fant nevnte parti ferdig utbedret og asfaltert. Jeg er mektig imponert og veldig positivt overrasket! Det er veldig gøy å få fortelle om en slik positiv opplevelse. En slik vilje og handlekraft fra lokale myndigheter bør motivere andre til å ta kontakt, sier den begeistrede jobbsyklisten.

BRUK KONTAKTKANALEN

I Sandnes kommunes kommunaltekniske avdeling finner vi Sigve Skjæveland som er veldig glad for Stokkelands begeistring. Han påpeker at responstiden i akkurat dette tilfellet var i overkant raskt, da de akkurat hadde fått godkjent grunnarbeidet og kunne gå i gang med asfaltering øyeblikkelig.

- Jeg oppfordrer alle trafikanter til å bruke Sykkelløftets kontaktkanal når de opplever at framkommeligheten er begrenset eller om de har tips til forbedringer. Vi er helt avhengige av å ha en god dialog med brukerne av veinettet slik vi alle samarbeider for at hver og en skal komme seg trygt og effektivt frem i trafikken, sier Skjæveland.

Kjetil Stokkeland følger opp dette med å påpeke at Strandgaten gjennom Sandnes er flaskehalsen hvor både bilister og syklistene kjemper om plassen på en veistrekning som oppleves som underdimensjonert og skummel i rush-tiden.

Tekst: Helmer Berre



Kjetil Stokkeland tipset Vegvesenet og Sandnes kommune om dårlig sykkelvei, og fikk umiddelbar respons.

Gjengangeren

Etter åtte år borte fra Stavanger-regionen, ble lengselen etter jærstrender, Prekestolen, urbane bymiljøer og spennende kulturopplevelser ikke til å holde ut. Ståle Brandshaug (43) er på vei tilbake til regionen som ny reiselivsdirektør. Han må riktignok holde ut til 1. september før han kan innlemmes i regionen igjen etter at han har vært studieleder for reiselivsstudiet ved Høgskolen i Sogn og Fjordane.



Tekst: Egil Rugland

Nå er det i utgangspunktet en strabas-søs tur fra Sogndal til Stavanger. Det vrirmler av ferger, det er ventetid, og selv om naturen er vill og vakker, er bortimot seks timer i overkant.

På den annen side er dette en typisk turistvei som i sesongen mai til august befolkes av utlendinger og nordmenn som kommer hit på grunn av fjord og fjell, blomstring i Hardanger, fred og ro utenfor urbane bysentra.

Det er noe av det som sannsynligvis Brandshaug vet mye om etter seks år i Sogndal, og som er en innholdsrik kunnskapsbase som vil komme vel med i

hverdagen som reiselivsdirektør i Region Stavanger BA. Han gjeninntar dermed direktørstolen som han forlot i 2003.

Nå har Brandshaug satt sine spor i Sogndal, ikke bare ved Høgskolen i Sogn og Fjordane, men også som prosjektleder for ny reiselivsplan i Sogn og Fjordane, vært med på etableringen av NCE Tourism Fjord Norway og vært rådgiver for strategutviklingen i VisitSognefjord AS, og medlem i styret for Fjord Norge. Han var også med på å etablere forskningssenteret for bærekraftig reiseliv under Vestlandsforskning og Norsk Reiselivsmuseum i Balestrand.

Alt dette har han nå i seks år vært

involvert i med utgangspunkt i Sogndal med 7000 innbyggere og ellers kjent for saft, Flo-familien, en ilter Liv Signe Navarsete, en høgskole og et fotball-lag som ikke Viking maktet å score på, og en beliggenhet som gjør at turistene er over seg i begeistring for fjord og fjell:

- Wunderschön, beautiful, belissima eller hva det nå heter på verdensspråkene.

Hva vil Ståle Brandshaug selv si om fjord- og fjell-Norge som bor ved Sognefjorden?

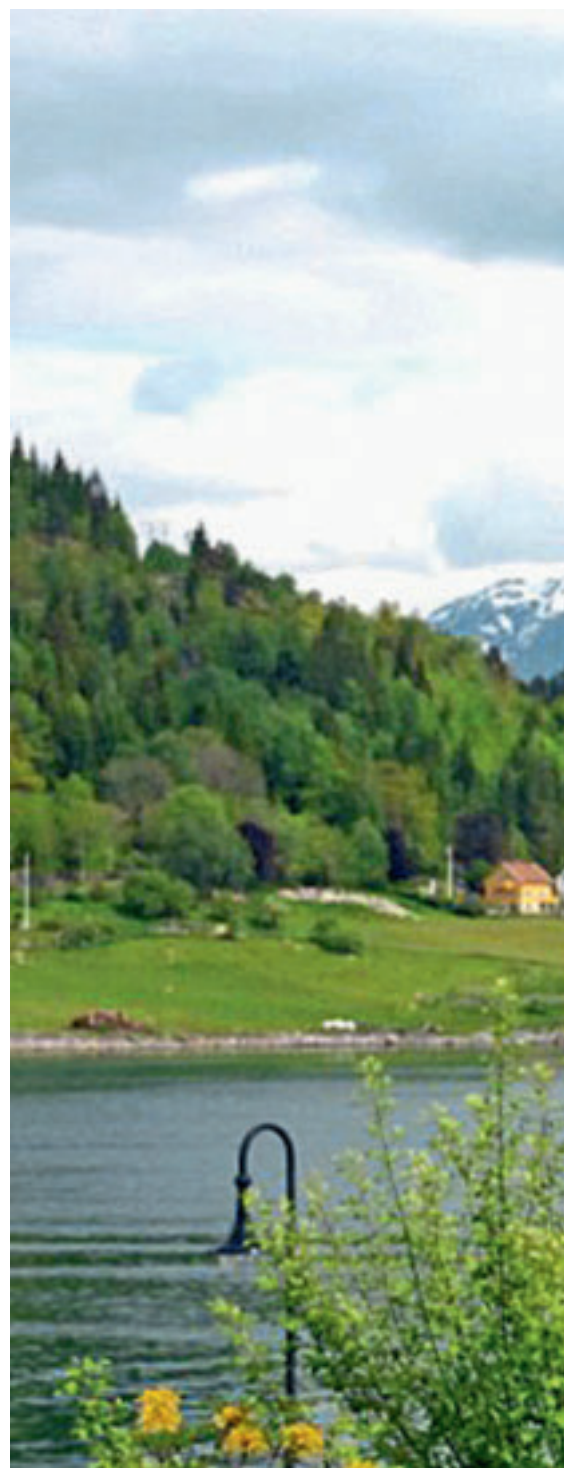
INGEN MYTE

- Det er ikke en myte at fjord- og fjell-Norge er det turister forbinder oss med, sier Ståle Brandshaug. Det er Vestlandet som har hatt størst vekst i reiselivs-Norge i de senere årene. Det skyldes ikke

minst det arbeidet som Fjord Norge AS som organisatorisk består av Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, har gjort i de siste 20 årene. Det har gitt en positiv effekt som Innovasjon Norge nasjonalt har vært med på å forsterke og som har

vært en suksesshistorie.

- Det finnes fjord og fjell på New Zealand, Japan og Alaska også, fortsetter Brandshaug på innpust. Men forskjellen er at vi har fjord og fjell i nærhet til folk. Det er også korte avstander til bysentra med god infrastruktur. Det bor vitterlig folk i Hardanger og Geiranger som kanskje er de to mest typiske og mest attraktive områder når det gjelder



turisme i Norge. Det er mixen av by, bygd og fjordlandskap som tiltrekker. Dette er en av grunnene til at Geiranger- og Nærøyfjorden står på UNESCOs verdensarvliste.

PÅ HJEMMEBANE

Den påtroppende reiselivsdirektøren er ikke bare foreløpig på hjemmebane når tema reiseliv og turisme dukker opp. Han uttaler seg i dette tilfellet telefonisk fra hjemstedet Sogndal, dit han kom som tre-åring, og hvor han nå har gjort et seks-årig comeback i yrkessammenheng, før han i september gjør et nytt come-



back i Stavanger. Stavanger og Sogndal er stedene i hans 43-år gamle hjerte. De er blitt gjengangere i reisedirektørens liv.

Det kan virke som om reiseliv og turisme var predestinert til å bli Ståle Brandshaugs yrkesvei. Det begynte med ulike jobber, del- og heltid ved Sogndal hotell i slutten av tenårene.

- Det var nok likevel litt tilfeldig at det ble reiseliv, sier Brandshaug. - Jeg hadde planer om å bli både pilot, arkitekt og grafisk designer i reklamebransjen, men etter et år på Merkantilt institutt i reiseliv og reiselivsøkonomi, og i påvente av en jobbmulighet, ble det utdanning på Norsk

hotellhøgskole på Høgskolen i Stavanger i reiselivsadministrasjon og Service Management og fra 1992-95.

NASJONALT NETTVERK

- Det var en utdanning som ble viktig for meg og som ga meg kunnskaper om markedsføring, økonomi, ledelse og reiseliv. Jeg hadde flinke forelesere, og jeg traff framfor alt folk som er i reiselivsbransjen i dag, og som jeg har hatt stor glede av å kjenne. Det var en flott skole.

Brandshaug spedde på med en mastergrad ved University of Surrey i 1996-1998 i Tourism Planning og Development.

INTERNASJONALT NETTVERK

- Det var en utdanning med tøffe krav og med mer litteratur og praksis, men jeg fikk samtidig en forståelse av Norge sett utenfra. Av de 150 studentene var det bare 30 briter, og jeg kom også der i et nettverk med studenter fra Asia, Australia og Europa. Et nettverk jeg har hatt stor glede av siden.

Nå nærmer vi oss Stavanger-regionen igjen. Etter endt utdanning vurderte Brandshaug flere jobbmuligheter, og det ble en karrierevei som inkluderte jobb som reisekonsulent i Sandnes kommune, prosjektengasjement hos næringssjefen

Fortsettelse fra forrige side

i Dalane, daglig leder i Nordsjøvegen og reiselivssjef i Sandnes.

REISELIVSDIREKTØR I

- Det var en spennende oppgave å være med på prosjektet Nordsjøvegen, både som daglig leder og senere styreleder med formål å produktutvikle og markedsføre det viktige reiselivsområdet mellom Kristiansand og Haugesund – innfallsporten til Fjord Norge, sier Brandshaug.

Det var også et verdifullt erfaringsgrunnlag fra regionen og en bakgrunn som var verdifull faglig ballast for jobben som reiselivsdirektør i Destinasjon Stavanger fra 1998-2003.

- Det var en spennende stilling som rakk meg til nesetippen, oppsummerer en humrende Brandshaug. - Den var krevende, og det ble en fantastisk læringsperiode gjennom et samarbeid med mange innovative aktører fra de mindre opplevelsesaktørene til de store profesjonelle aktørene som hotellene, NSB, Fjord Norge for å nevne noen, og i tillegg de politiske organene og næringslivet ellers. Det var et samarbeid preget av profesjonelle og dyktige aktører.

SPANIA

I 2003 besluttet Brandshaug i familieråd å ta et friår. Familien dro til Arguineguin på Kanariøyene.

- Det ble et år som var viet familien med god tid til barna samtidig som jeg tegnet og malte, sier Brandshaug, som utvidet oppholdet med nok et år med oppdrag som eiendomsmegler i området, lærte seg spansk og fikk et nytt nettverk.

Men, som vi alle vet, vi trekkes til våre hjemlige røtter. Brandshaug slo på nytt rot i Sogndal i 2005 og fikk den siste dosen erfaring og kunnskapspåfyll før ny innsats i regionen.

- Det har vært en tid med mer ro i tilværelsen i rolige omgivelser nær familien. Men det har også vært faglig utfordrende, sier Brandshaug.

- Forskjell på å arbeide med reiselivsspørsmål i Sogndal og Stavanger?

SAMME PROBLEMSTILLINGER

- Det er mange av de samme problemstillingene innen reiseliv, sier Brandshaug. - Men Stavanger har nok kommet lenger i egenskap av størrelsen. Det er større profesjonalitet, og er mer avhengig av kurs- og konferansemarkedet, og det er større antall aktører. I Sogn og Fjordane er det et annet aktør- og markedsbilde. I Sogn og Fjordane har en fortsatt en del igjen på grunnmuren, mens Stavanger er i full gang med å innrede huset, sier Brandshaug og lanserer reiselivsvarianten av det jaglandske norske hus.

Teppet er nå i ferd med å gå opp for

akt to i Ståle Brandshaugs karriere som reiselivsdirektør.

- Hvorfor annen akt?

”Vi må fortsette å synliggjøre Stavangerregionen med vekt på mangfoldet. Samtidig må vi i større grad løfte fram signalprodukter, vi må forsterke samarbeidet med både store aktører som transportørene og hotellene, og de mindre opplevelsesaktørene.

Vi må fortsette det gode arbeidet overfor kurs og konferansemarkedet. Det er bare Bergen og Oslo som er større enn oss på dette markedet.

AKTIV REGION

- Jeg ser på Stavanger-regionen som en meget aktiv, innovativ, kreativ og skapende region, sier Brandshaug. - Ting skjer raskt og i stadig akselererende tempo sett utenfra. Stillingen som reiselivsdirektør i Region Stavanger er en av de mest interessante i landet, og jeg kommer tilbake til et nettverk som vi har savnet og familien vil tilbake til.

Brandshaug understreker at det har vært gjort et godt arbeid på reiselivsfronten i Stavanger-regionen siden exiten for åtte år siden.

- Utfordringen framover ligger i å forbedre og forbedre arbeidet med å selge regionen, sier han. - Det betyr at vi må få forsterke samarbeidet med både store aktører som transportørene og hotellene, og de mindre opplevelsesaktørene. Vi må fortsette det gode arbeidet overfor kurs- og konferansemarkedet. Det er bare Bergen og Oslo som er større enn oss på dette markedet. Dette er et viktig marked fordi deltakerne legger igjen fire til fem ganger mer enn mange av ferie- og fritidsturistene pr. døgn.

SYNLIGGJØRE

- Vi må fortsette å synliggjøre Stavangerregionen med vekt på mangfoldet. Samtidig må vi i større grad løfte fram

signalprodukter, uten at jeg vil gå i detalj nå. Vi må jobbe aktivt med å få mer omtale i mediene, og i magasiner i regi av de store aktørene som flyselskaper, fergeselskaper som Fjord Line og Color Line, NSB og hotellene. Vi må jobbe mer målrettet med å tiltrekke oss flere norske ferie- og fritidsreisende i helger og feriene. 70 prosent av turistene som kommer til regionen er nordmenn – mange av dem fra nabofylkene. Her kan det gjøres mer. Mat, aktiviteter, byliv, kultur, handel, nærhet til naturen og yrende festivalliv hele året er sentrale fokus for det norske markedet.

- Når det gjelder det utenlandske markedet er natur, kultur og historie nøkkelområder – kombinert med nærheten til varierte aktiviteter og bylivet. Vi må tørre å vise at vi er en del av reiseruten for Fjord Norge. Det er ikke bare Bergen og Geiranger som teller. Vi kan selge veien mellom Kristiansand og Bergen i større grad, og bygge opp Stavangerregionen til å bli et like vanlig stoppested som Oslo, Bergen og Ålesund.

Ståle Brandshaug er klar for oppgaven som reiselivsdirektør i Region Stavanger AS fra 1. september og er åpen for innspill fra de ulike aktørene som er med i reiselivet.

- Vi har hatt en fin tid i Sogndal, men og det er selvsagt vanskelig å reise fra stedet. Men denne sjansen i Stavanger kunne vi ikke la gå fra oss.

ENGASJEMENT

- Vi vil sette pris på at bransjefolk og kommunene engasjerer seg og kommer med konstruktive innspill gjennom de samarbeidsfora vi har, sier han før han setter seg i direktørstolen i Sandnes. - På den annen side trenger vi ro og 100 prosent støtte i det videre arbeidet når vi skal løse de framtidige utfordringene vi står overfor. Fokuset må ligge på utadrettet aktivitet framfor interne avklaringer. Vi skal sette oss klare mål, og tydeliggjøre rolledelingen og forventningene med medlemmene og samarbeidspartnerne våre.

Nå, i forbindelse med flyttingen er det begrenset hva Ståle Brandshaug-familien får utrette i sin egen ferie.

- Det blir en ferie som går med til flytting, humrer han i telefonen fra Sogndal.

- Men det må vel bli noen festivaler på deg og dine?

- Det er klart, sier Ståle Brandshaug. - Stavanger-regionen har mange festivaler med høy kvalitet som ikke bare frister lokalbefolkningen, men tiltrekker seg i større grad besøkende fra andre deler av landet.

Det blir nok trangt i Vågen i sommer også.



Tusener av muligheter i én gave

Gavekortet kjøpes hos:

Musikk- og filmbiblioteket Sølvberget Stavanger Kulturhus

Stavanger Aftenblad Kundemottak

Rogalands Avis Kundemottak

Mix Straensenteret



foto: Jøhanna Lærum og StockPhoto | layout: innpoststudio.no

Sjekk saldoen på gavekortet på www.byen.no

FLEKSIBILITET MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM



Fleksibelt rammesystem:

- Monteres uten verktøy
- Spennende byggemuligheter

Dekorpanel med print og magnetfeste:

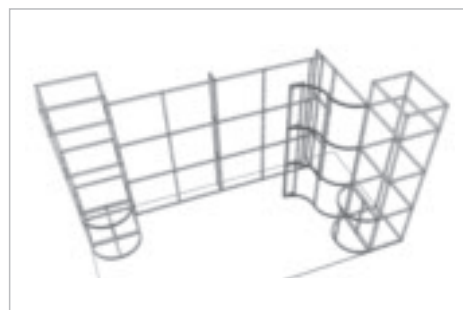
- Sandwichplater med aluoverflate
- Akrylplater for bakkelysning

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

Askeland ble med cruisegjest til Bergen

På grunn av taxfree-systemet kjøpte cruiseskipgjestene varer for betydelige beløp hos Askeland AS, men det var umulig å få tolldeklarerert varene i Stavanger. Enden på visa ble at Askeland måtte ta fly til Bergen for å hjelpe kundene.

Myten om at cruisegjestene ikke legger igjen penger i Stavanger sentrum ble avlivet i fjor ved hjelp av solid dokumentasjon, men tolldeklarerering kan skape problemer. Espen Midthun hos Askeland Ur & Smykker forteller:

- Det var liv og røre i byen da de første cruisegjestene inntok gatene. I Stavanger er dette et tegn på at sommeren er i gang. Ekstra fornøyde ble vi selvsagt av at noen av gjestene valgte å legge igjen penger i vår butikk. Et par kjøpte varer hos oss for 100.000 kroner, mens en annen kunde brukte rundt 40.000. De var fornøyde med servicen og syntes prisen var god, spesielt siden de kunne benytte seg av taxfree-systemet, sier Midthun.

Men så enkelt var det altså ikke:

- Vi gjorde dem kjent med prosedyrene med eksportsalg, og sa at de ville bli ledsaget av oss ned til Tollboden for tolldeklarerering. Dette er en prosedyre vi har

fulgt lenge, og jeg regnet med at det kun var snakk om en ren formalitet. Svaret var imidlertid nedslående. De kunne ikke hjelpe, men henviste til det såkalte Global refund-systemet, som ikke gir full mva-refusjon, sier Midthun.

Han tapte dermed kampen mot tollvesenets regelverk, som sier at varen må stemples i den siste havnen skipet er innom før det forlater utlandet. Dermed var gode råd dyre.

- Vi ønsket å gjennomføre salget, og vi ville jo ikke at gjestene skulle sitte igjen med et så dårlig inntrykk av servicen i Norge. Cruiseskipet skulle videre til Bergen, så en av våre ansatte bestilte dermed flybillett, og sto klar da kundene kom til Bergen. Sammen troppet vi opp på tollkontoret, sier Midthun.

Damen bak skranken strålte som en sol og stemplet papirene i en fei. Så håpet hun at gjestene ville få en nydelig

dag i "byen sin", før hun ønsket dem god tur videre og oss en flott tur tilbake til Stavanger, sier han.

Midthun håper det er mulig å endre Tollvesenets regelverk for å få opp handelen og servicenivået i byene.

- Dette er kanskje et lite problem i den store verden, men for butikkene i byen er hver krone viktig. Like viktig er det at vi presenterer oss på en slik måte at kundene reiser hjem med et smil, og ikke med snev av irritasjon, avslutter Midthun.

Ifølge Tollvesenet er regelverket udiskutabelt.

- Det er jo skatteetaten som har ansvaret for spørsmål rundt momsfradrag, men vår oppgave er altså å påse at varen faktisk forlater Norge. Den godkjenningen må derfor naturlig nok skje i den siste havnen før utlandet, sier avdelingssjef i Tollregion Vest, Rolf Ole Seljelot.

Tekst: Harald Minge



– Trivsel er en av våre fire

Invivo er latin og betyr levende. Navnet viser til et aktivt arbeidsmiljø preget av stor vitalitet og høy trivselsfaktor, nettopp det vi finner hos Invivo på Åsen i Stavanger.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

Invivo AS er en bedrift som leverer varer og tjenester til næringslivet og finner arbeidsplasser til mennesker som har behov for tilrettelegging og bistand. Selskapet eies av Stavanger kommune og har 170 ansatte. I tillegg har Invivo rundt 150 personer ute i det ordinære arbeidsmarkedet i ordningen Arbeid med bistand. De har 26 studenter fra Universitetet/høgskolene i Rogaland og flere personer i prosjektet Avklaring.

- Sånn sett har vi rundt 370 mennesker under våre vinger, sier en blid administrerende direktør Kurt Gjerde.

- Gjennom vår daglige produksjon gir vi våre medarbeidere, hvor det store flertallet er mennesker med begrenset – men verdifull arbeidsevne, en meningsfylt hverdag og en mulighet til å utvikle og forsterke sine ferdigheter, forteller Kurt Gjerde.

Denne verdifulle ressursen bidrar med sin arbeidskraft til å utføre arbeidsoppgaver som det er behov for i næringslivet. Dette gir en vinn-vinn-situasjon.

Invivos største kunde er NAV, og de er meget opptatt av å gjøre en god jobb med de tjenestene NAV kjøper fra dem.

MENINGSFULL JOBB

Gjerde har samlet en håndfull medarbeidere på sitt kontor i anledning Rosenkildens besøk: Personalsjef Rolf

Marøy, kontorleder Tone Høyland og Elisabeth Raad, veileder i attføringsavdelingen. De bekrefter alle at det er noe helt spesielt med arbeidsplassen.

- Folk vi rekrutterer må like å jobbe med mennesker, sier Rolf Marøy. De må gjerne være litt idealistiske og ha fokus på menneskelige verdier.

- Ja, her er mye latter og raushet i gangene, legger Elisabeth Raad til. - Denne positiviteten smitter over på dem som er innom oss i forbindelse med jobbsøking, avklaring osv. Tone Høyland sier at hun har en spennende kontorjobb med ansvar for økonomi og lønn. Hun trives veldig godt fordi miljøet er kreativt og dynamisk.

- Det gir meg mening å gjøre noe for andre, og det er jo litt herlig å være så

kjerneverdier

Invivo produserer varer og tjenester for næringslivet i distriktet. Her to arbeidstakere i produksjonen.



Invivo har lagt opp en rekke tiltak for å skape trivsel på arbeidsplassen. På bildet en mix av arbeidstakere, arbeidstakere og administrasjon.

T.h.: Godt samarbeid og høy trivselsfaktor i Invivo.

attraktiv hos de ansatte. Noen tror nemlig at det er jeg personlig som betaler dem lønnen, humrer Høyland.

FÅR TIL DET MESTE

Invivos visjon er: Vi får til det meste.

- Det er en utfordring å leve opp til dette, men det er viktig å ha noe stort og positivt å strekke seg etter, sier Kurt Gjerde.

- Vi praktiserer en åpen dør-politikk, sier Gjerde. Kollegene beskriver ham som en viktig suksessfaktor og motivator i selskapet. De sier de har en sjef som



er opptatt av å finne løsninger og se de positive i arbeidet. Utfordringer gir trivsel. Selv mener han at det var bl.a. jobben som fikk ham så raskt på beina igjen etter en sykdomsperiode.

Nøkkelen ligger i mangfoldet og i personligheten hos arbeidstakerne. De er alltid ekte, aldri tilgjort, bekrefter alle fire.

- Kan dere nevne konkrete tiltak som bidrar til økt trivsel?

- Vi er opptatt av å finne jobber som passer for den enkelte, og vi leverer gode resultater hvert år. Dette gjelder både

økonomiske og menneskelige resultater. Den største trusselen er å ha lite å gjøre. Det fører til mistriivsel hos oss alle – inklusive våre arbeidstakere. Vi er stolt over det vi får til, og når vi gjør det godt, deler vi på godene. Det betyr bonusutbetalinger til alle ansatte. Våre ansatte begynner allerede 1. januar og glede seg til neste års julebord, ler Tone Høyland.

Invivo har også feiring eller markering av viktige begivenheter som gode utførelsesresultater, milepæler for salgstill, store ordrer og lignende. Velferdsorganisasjonen Velvivo og kunst-



Kurt Gjerde, en engasjert og positiv leder i Invivo.

foreningen ArtVivo er også blant tilbudene som nevnes.

Invivo feiret 30 årsjubileum i 2011, og på 25-års jubileumsfesten var prinsesse Märta Louise gjest. Invivo arrangerer sommertur, grillfest før sommerferien og "kulturfredager" med kjente artister i bedriftskantinen. Mange kjente navn har opptrådt: Dag Schreiner, Sally Nilsson, Svein Tang Wa, Erik Thorstvedt, Han Innante, Steinar Albrigtsen og Jørn Hoel har vært blant gjestene. Arrangementene kjøres i lunsjpausen. Dette styrker samholdet og trivselen. Vi er meget takknemlige for artistenes positive holdning til våre forespørsler, presiserer Gjerde.

INVIVO – EN VANLIG BEDRIFT NOE UTENOM DET VANLIGE

Gjerde er opptatt av at alle som arbeider i Invivo skal bli oppfattet som ansatt på en hvilken som helst annen arbeidsplass og er med og skaper verdier for den enkelte medarbeider og det samfunnet som de er en del av. Dette er også nedfelt i formålsparagrafen som lyder: "Som arbeidsmarkedstiltak skal selskapet stimulere til utvikling gjennom produksjon og tjenes-

ter som er verdiskapende for den enkelte og for samfunnet."

De har utarbeidet en folder i lommeformat. Denne har fått navnet «Kvalitet i kommunikasjon og samhandling». Denne er viktig for dem. Her finner vi også deres fire kjerneverdier: Kompetanse, kvalitet, respekt og trivsel. Gjerde roser også styret for deres engasjement.

Invivo vant Rogaland personalforums HR-pris i 2008.

- De som er potensielle kandidater til denne prisen, er ofte større selskaper med tilgang til store ressurser, men vi vant først og fremst fordi vi fikk til mye med lite penger, sier en stolt administrerende.

LIVSKVALITET ER HELHETSTANKEN

For folk flest er det viktig å ha en jobb å gå til, det betyr mye for selvfølelsen. Det er viktig å ha det bra på jobb. Invivo tilrettelegger for at flest mulig skal ha en meningsfull jobb å gå til. Alle kan bidra med noe, og det som produseres her er noe næringslivet har behov for. Det er ikke noe aktivitetssenter som drives på Åsen, det er en bedrift som ikke liker å bli



oppfattet som "vernet" bedrift! Derfor står verdiene "kompetanse, kvalitet, respekt og trivsel" sentralt i virksomheten.

KOMPETANSEDELING

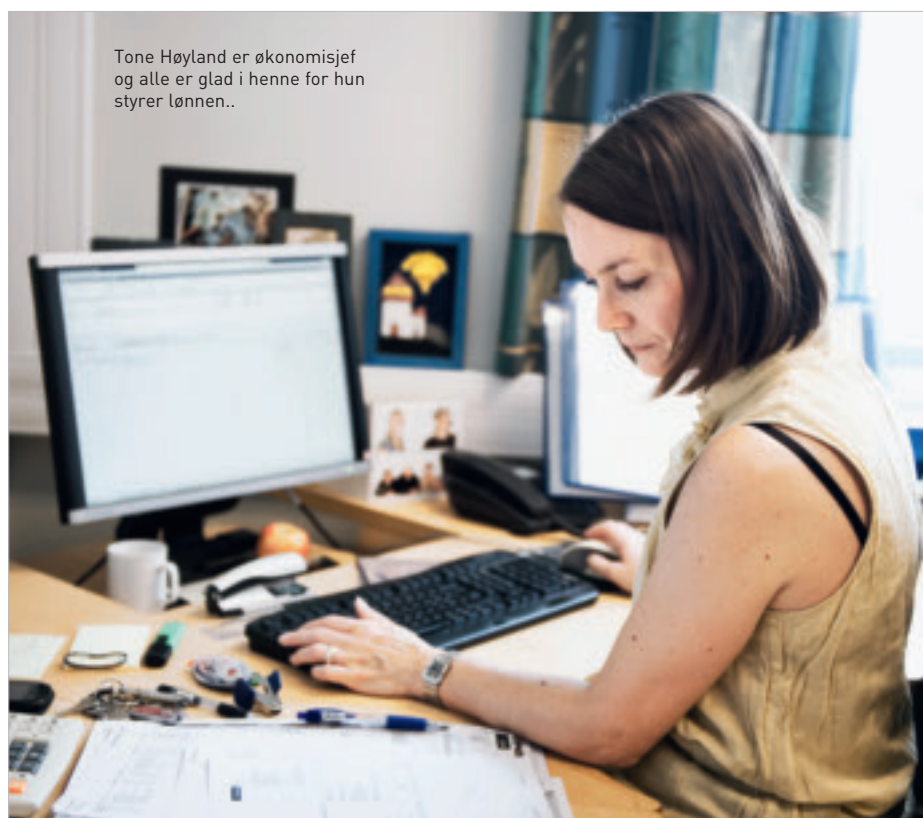
En av strategiene er at Invivo skal være aktive i Næringsforeningens ressursgruppe for tilrettelagt arbeid. Denne gruppen var Kurt Gjerde initiativtaker til å få etablert, og er et forum for hele bransjen.

- Her tar vi opp felles utfordringer og alle bedriftene bidrar til å synliggjøre bransjen og ta et felles løft. Dette er også en viktig arena for å dele erfaringer og kunnskap, forteller Gjerde.

Ressursgruppen arrangerte nylig et seminar i Rosenkildehuset med fullt hus og strålende tilbakemeldinger.

- I Invivo er vi opptatt av åpenhet og kompetansedeling, og mener vi er gode på medarbeidersamtaler og individuelle kompetanseplaner. Det at vi gjør en verdifull jobb, bidrar til trivsel, mener Gjerde.

Kurt Gjerde, Tone Høyland, Rolf Marøy og Elisabeth Raad jobber i administrasjonen og trives med å jobbe med mennesker.



EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Vår erfaring – din fordel!

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

www.advokatene.no

96 prosent er fornøyd med

I en ny medlemsundersøkelse oppgir 96,3 prosent av medlemmene at de er tilfreds med Næringsforeningens arbeid og aktiviteter. Dette er en økning på cirka sju prosent fra forrige undersøkelse i 2009.



Tekstog diagram:
Trude Refvem Hembre
Foto: Egil Hollund

Målet med undersøkelsen er å kartlegge hva medlemmene mener er viktig eller mindre viktig i arbeidet med å forbedre medlemstilbudet. I tillegg ønsket vi å sammenligne med resultatene fra tidligere undersøkelser som ble gjort i 2009 og 2006 for å se utviklingstendenser. Resultatene er viktig input til styre og administrasjon. Adm. direktør Jostein Soland er svært fornøyd med tilbakemeldingen fra medlemmene.

- Næringsforeningen beskrives først og fremst som samfunnsbevisst, og deretter som dagsordensettende, oppdatert og troverdig. Møtetilbudet og nettverket er fremdeles noen av de viktigste årsakene til medlemskap. Det er klart vi er svært godt fornøyd med disse tallene og setter stor pris på den karakteren medlemmene våre har gitt oss. Det er dem vi er til for, sier Soland.

LEDELSE, NÆRINGSPOLITIKK OG MARKEDSFØRING MEST INTERESSANT

Kun to prosent av respondentene er under 30 år, 11 prosent mellom 30-39 år, 38 prosent er mellom 40-49 år, 32 prosent er mellom 50-59 år og 18 prosent er over 60 år. 77 prosent er menn og 23 prosent kvinner har svart. Det er ingen store forskjeller i tilbakemeldingene med hensyn til kjønn og alder, med unntak av grunnen til medlemskap. Her oppgir de under 40 år at nettverk og møteaktiviteter betyr mest, mens de over 60 år mener at næringspolitisk arbeid (40 prosent) er mer viktig enn de yngre medlemmene.

På spørsmål om hvilke tema/fagområder som er mest interessant å delta på, fikk vi store forskjeller i forhold til alder. Jo høyere alder, desto mer opptatt er medlemmene av næringspolitikk. De yngre medlemmene foretrekker tema innen markedsføring/merkevarebygging og ledelse. Alle aldersgrupper er i meget høy grad interessert i ledelse/strategi og motivasjon, og det er ingen tvil om at Næringsforeningens Lederskole har slått an.

SMARTER CHAMBER

47 prosent har vært på tre eller flere møter i løpet av siste år, det er omtrent på samme nivå som i 2009. Omtrent 70 prosent har vært medlem i fire år eller mer.

58 prosent av medlemmene er lokalisert i Stavanger, 14 prosent i Sandnes, åtte prosent i Sola og 20 prosent i øvrige kommuner i regionen.

Selv om tallene er gode, er Soland bevisst på at også Næringsforeningen har forbedringspotensial.

- Det er jo også derfor vi har startet forbedringsprosjektet Smarter chamber. Å tenke på forbedring og utvikling i gode tider kan være en utfordring, og i et jubileumsår er det viktig å ha fokus på hvordan de neste årene skal møtes.

I 2011 har andelen som besøker www.rosenkilden.no ukentlig doblet seg, og ligger på 13 prosent. 91 prosent av medlemmene er fornøyd med næringslivsmagasinet Rosenkilden. Det er seks prosent bedre enn for to år siden. Hele 98 prosent av medlemmene melder seg for øvrig på møter via epost.

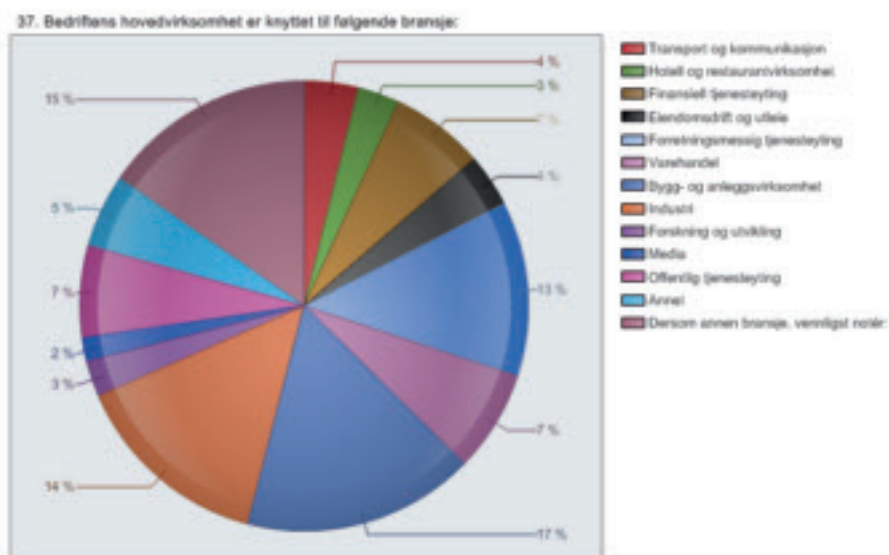


Næringsforeningen!

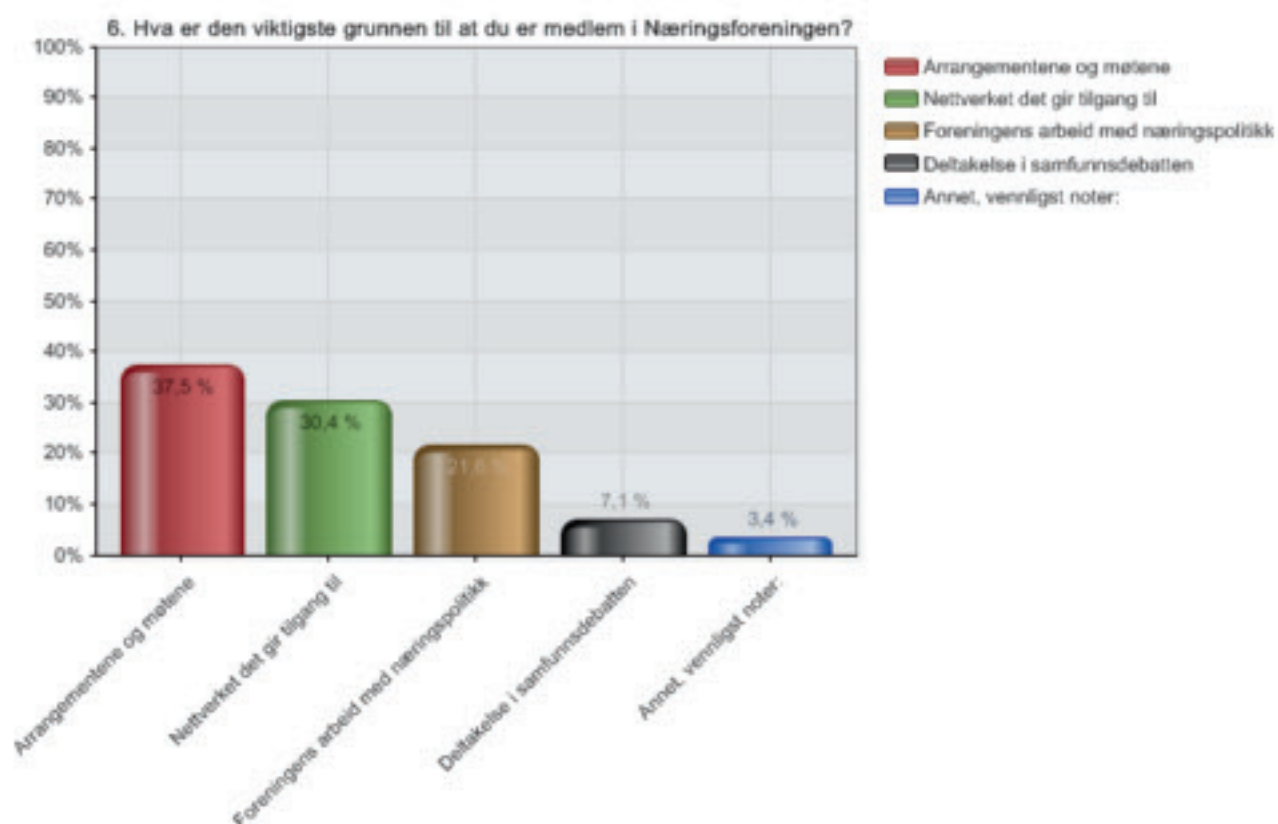
De viktigste funnene:

- 96,2% mener Næringsforeningen har et godt renommé
- 91% er fornøyd med Rosenkilden
- 95% ville anbefalt medlemskap til andre
- 86% mener at de er medlem neste år også
- 73% mener Næringsforeningen taler deres sak i arbeidet med E39,
- 3,5% mener foreningen ikke taler deres sak (23% mener saken ikke er relevant)
- 60,5% mener ressursgruppene gjør et viktig arbeid (12,5% mener de ikke gjør et viktig arbeid)
- 15% har leid Rosenkildehuset, og 90% av disse var fornøyd med Rosenkildehuset

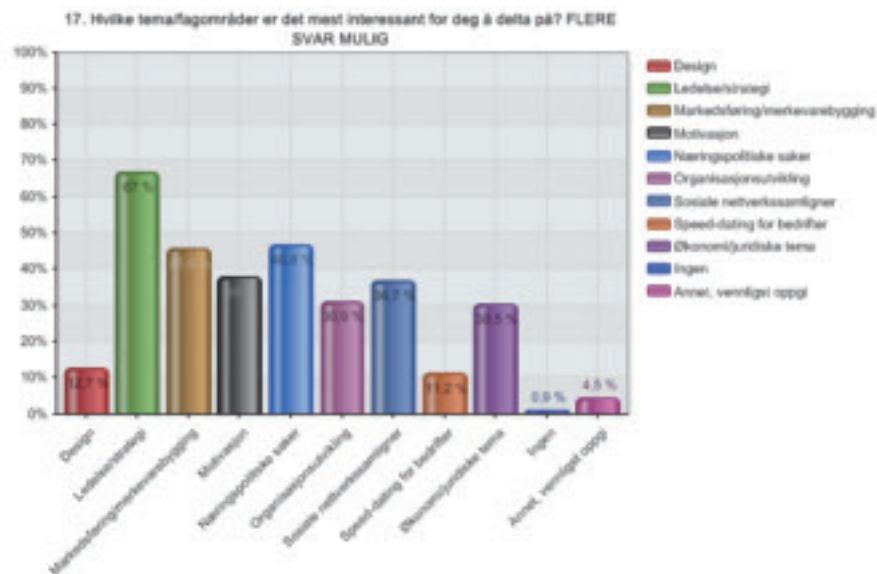
Bransjefordeling



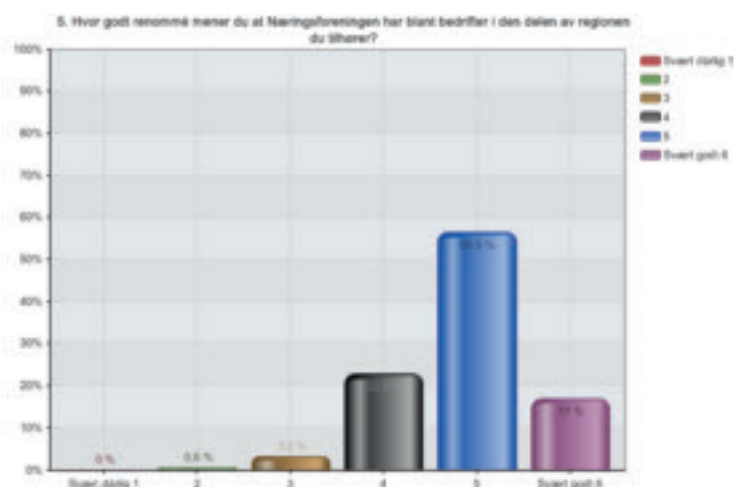
Viktigste årsaker til medlemskap



Interessante tema for medlemmene



Næringsforeningens renommé



Gjennomføring av Markedsundersøkelse

Fra 5. -21. mai foretok Næringsforeningen en undersøkelse blant foreningens 3.432 medlemmer. 539 medlemmer svarte på undersøkelsen, noe som gir en svarprosent på 16 prosent. Ved forrige tilfredsundersøkelse, i mai 2009, var også responsen 16 prosent.

Bakgrunn/hensikt

Næringsforeningen i Stavanger-regionen skal fremme næringslivsinteresser i Stavanger-regionen ved å være en medlemsorientert, samfunnsbevisst aktør, og en attraktiv samarbeidspartner som arbeider for å sikre at regionen har kvaliteter som gjør at folk ønsker å bosette seg og jobbe her. Et mål med undersøkelsen er å ta temperaturen på om vi er på rett vei og å få innspill fra medlemmene som styret og administrasjon kan bruke i sitt strategiske og praktiske arbeid.

Metode/målgruppe

Næringsforeningens database inneholder kontaklinformasjon med kontaktperson og epostadresse til medlemmene. Undersøkelsen er gjennomført på den måten at det er sendt spørreskjema til medlemmene via e-post fra Questback. Undersøkelsen er 100 prosent anonym.

Gode råd fra medlemmene:

- Der kan til sine tider være så stor aktivitet at det kan gå ut over oppmøte på arrangementene.

- Fokuser mer på ungdommen. Det er framtiden!

- Ha et enda større fokus på vei- og kommunikasjonsproblemene, spesielt Forus og E39. Her har dere en «fanesak» som berører alle virksomheter i Rogaland.

- Næringsforeningen har som oppgave å være et møtested for næringslivet. Kursing og bevisstgjøring av relasjonsmarkedsføring og bruk av nettverksarenaer til å skape gode forretningsmessige relasjoner.

- Bedre mingling, og kanskje en form for vertskap sånn at man kan introduseres til nye kontakter?

- Øke synligheten av ressursgruppene og medlemmene mer enn å markedsføre sekretariatet og ledelsen.

- Rydd opp på hjemmesiden. Sett politisk dagsorden, bli synlige, særlig i forhold til arealplanlegging og infrastrukturtiltak.

- I større grad være en brobygger med tanke på kommunesammenheng. Næringsforeningen blir i for stor grad sett på som en Stavangerorientert forening der utkanten får lov til å være med. Rett eller galt, så er det opplevelsen og det må det jobbes med.

- Stå på fortsatt for å bedre trafikkavviklingen i vårt område, som er uholdbart til tider. Næringslivet taper store beløp på kødannelser i tide og utide. Viktig også med stadig fokus på økt sikkerhet med veiskilte på E39.

- Stå på videre. Vær fortsatt vaktbikkje overfor øvrigheten.



Tom Hetland,
sjefredaktør Stavanger Aftenblad

Nye kostar, gamle tankar?

Det kviler ein atmosfære av spent, usikker forventning over inngangen til årets lokalvalkamp. Noko nytt kjem til å kome, som Jon Fosse ville ha sagt. Men me veit ikkje heilt kva det er.

Forandringane blir synlegast i Stavanger. Når Leif Johan Sevlund går av etter 16 år som ordførar, er det lettvisst å ty til klisjeen om at ein epoke er over. Spørsmålet er bare om det er Sevlund-epoken eller Rettedal-epoken som er slutt. For Leif Johan Sevlunds politiske meisterskap var å vidareføra Arne Rettedals leiarstil inn i ei ny tid. Begge dei to store Høgre-ordførarane har dyrka administrativ effektivitet, konsensus over partigrensene og tette nettverk mellom politikk og næringsliv, basert på ei felles forståing om at det overordna målet for Stavanger-politikken er vekst og utvikling.

Ut frå dette målet er resultatet ein suksess. Stavanger-regionen har opplevd fire tiår med stor framgang. Andre stader i landet (les: Bergen) misunner dei oss evna til å dra i lag og oppnå praktiske resultat.

Men det rettedal-sevlandske systemet har også sine minussider. Byen og regionen utmerkar seg ikkje med særleg levande politisk debatt og refleksjon. Mykje blir avgjort i lukka rom. Opposisjonen er marginalisert på fløyane.

Tida er inne for fornying. Og nye kostar vil me få. Alle dei tre største Stavanger-partia stiller med nye kandidatar, og det vil vera ein sensasjon om ikkje Stavanger får ein kvinneleg ordførar etter valet. Det

politiske barometeret peikar faktisk mot at både Stavanger, Sandnes og fylkeskommunen blir styrt av kvinner dei neste åra, mest sannsynleg vil alle tre vera frå Høgre.

Men betyr det "change we can believe in", som Barack Obama ville ha sagt?

I Arbeidarpartiet har det vore tilløp til oppbrot frå alliansen med Høgre, som mange meiner har gjort partiet usynleg i Stavanger-politikken. Nykomaren Cecilie Bjelland greidde på overraskande kort tid å erobra dagsordenen med det uventa utspelet om å satsa på bussveg framfor bybane. Men Ap vart etter kvart meir uklare og halvhjarta, og Høgre – av alle – har fått rom til å framstå som kollektivtrafikk-partiet med fast støtte til bybanen og eit overraskande bilkritisk storbyprogram.

Dei lokale målingane tyder ikkje på at Bjelland har gitt sosialdemokratane ein ny start i det blå Stavanger. Styrkeforholdet mellom partia er overraskande likt valresultatet i 2007. Ikkje eingong ein Birkedal-skandale rokkar ved det.

Så er det då også vanskeleg å finna dei store politiske forskjellane mellom dei gamle samarbeidspartia, sjølv om dei stiller med nye ansikt. Då Rosenkilden tidlegare i år parallellintervjua Christine Sagen Helgø og Cecilie Bjelland om næringspolitikk, var det sanneleg ikkje enkelt å finna punkt dei var usamde om, for ikkje å snakka om nye, friske utspel. "Det viktigste for regionen vår er samarbeidet mellom offentlige og private aktører," var overskrifta på Sagen Helgøs svar, mens Bjelland slo fast at "etter modell fra den sittende regjeringen vil jeg

innføre månedlige samråd med næringslivet". Her er det altså meir kontinuitet enn brot med det rettedal-sevlandske systemet.

Men er det godt nok? Dei store prosjekta i Stavanger-regionen viser teikn på å tapa si kraft. Kultursatsinga gir oss eit flott og dyrt konserthus, men elles er det ikkje innlysande at Stavanger er mykje meir av ein kulturby nå enn før 2008. Visjonen om overgangen frå oljeby til energiby har dei siste par åra vike plass for ei samling om det me har, og regionen er meir oljeavhengig enn nokon gong. Universitetet slit med indre strid og manglande løyvingar frå staten. Festtalane om den internasjonale regionen står i kontrast til den merkelege kringelen om småpengar til eit internasjonalt hus.

Det er ikkje sikkert me treng nye, store og kostbare prosjekt. Men me treng nye og djerpe blikk for dei utfordringane som raskt byggjer seg opp for regionen: det fleirkulturelle samfunnet, kunnskaps-samfunnet, fornying i næringslivet, miljø og klima, transportproblema, bustadprisane, behovet for samordna planlegging og utbygging over kommunegrensene. Det er her Stavanger-regionens tiltrekningskraft i framtida vil bli avgjort.

Nye kostar er bra, nye tankar er betre. Så langt har det vore mindre av det siste.

"I dag såg eg tvo månår, ein ny og ein gamal. Eg har stor tru på nymånen, men det er vel den gamle," som Olav H. Hauge ville ha sagt.

INN-medlemmer blir stolte Stavanger-guider

Da Guidecompaniet delte ut diplomer til alle nye offisielle Stavanger-guider foran den kommende turistsesongen, var det en rekke INN-deltakere som stolt tok i mot beviset på at de kan være vertskap og guide turister på egenhånd.

Guidecompaniet skal gjennomføre turer i Stavanger-regionen på mer enn 20 språk denne sesongen. Da sier det seg selv at den språkkompetansen som mange av INN-medlemmene i Næringsforeningen (International Network of Norway) sitter på, er gull verdt. Etter å ha gjennomført nødvendig opplæring, fikk guidene utdelt sine kursbevis på et arrangement i samarbeid med Region Stavanger og Cruise Europe.

Wenche Hansen, daglig leder i Guidecompaniet, er imponert over innsatsen og nivået som de kommende guidene har vist i løpet av kurset. Hun er nå overbevist om at de kommer til å opptre som gode representanter for Norge og vise at de setter pris på at folk kommer fra hele verden til Stavanger!

Alle deltakerne fikk også en hermetikknøkkel, en oppfinnelse fra Stavanger som symboliserer byens historiske fortid. Ana Maria Sirevaag er fra Portugal og gift med en nordmann, og er nå en av dem som kan kalle seg Stavanger-guide.



- Kurset var interessant og også en god måte å bli skikkelig kjent med regionen, forteller hun.

Luca Palmas fra Italia har bodd i Norge en god stund, men synes likevel kurset ga ham ny kulturell innsikt og tilhørighet. Det samme mener Liv Kristina Bantil fra Tyskland, som har vært praktikant i Region Stavanger og nå er guide.

- I tillegg er det kjempemorsomt å få anledning til å møte så mange internasjonale gjester, sier Bantil.

HURTIGST VOKSENDE I EUROPA

I år kommer mer enn 130 cruiseskip og legger til i Stavanger havn. Det gjør byen til den raskest voksende cruisedestinasjonen i Europa med over 233.000 gjester i 2011. Flere undersøkelser konkluderer

Luca Palmas, Ana Maria Sirevaag og Liv Kristina Bantil er nå alle offisielle Stavanger-guider.

også med at turistene er umåtelig fornøyde. Faktisk svarer så mange som 98 prosent at de er tilfredse med besøket og har lyst til å besøke byen igjen.

Anders Bang-Andersen, cruiseutvikler i Stavanger kommune og havn, sier at guidene har bidratt til de gode resultatene med et høyt faglig nivå og kreativitet.

- De viser fram det unike med Stavanger på en god måte. Her kan de besøkende gå rett fra båten og direkte ut i en by som tilbyr av festivaler, konserter og turer til noen av Norges mest spennende og attraktive naturområder, sier Andersen.

Tekst og foto: Rachel Ketelaars



Over 20 nye guider fikk diplom av Guidecompaniet før sesongstart.

Regionalplan for Transportkorridor Vest

Høringsuttalelse fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Næringsforeningen i Stavanger-regionen viser til det utsendte planforslaget for en ny Transportkorridor Vest, og avgir med dette vår høringsuttalelse.

Innledningsvis vil vi understreke at dette er en svært viktig plan for næringslivet i store deler av regionen. Godsterminalen på Ganddal, Stavanger Lufthavn/Flyterminalen, Risavika havn, Sola havn, Nor Seabasen, offshorebasen i Dusavika og fergehavnen i Mekjarvik utgjør en akse av svært sentrale logistikkutepunkter.

I tillegg til å spille en viktig rolle for verdiskapingen i regionen i dag, er dette logistikkutepunkter i sterk vekst. Ett illustrerende eksempel i så måte er trafikkveksten og de påfølgende utbyggingene ved Stavanger lufthavn. Samtidig vet vi at et område som Risavika gjennomgår en formidabel vekst. Her har det blitt etablert 6 000- 7 000 nye arbeidsplasser de siste årene, og ytterligere 2 000 vil bli skapt i nær framtid. I tillegg pågår det nå en omfattende utbygging av nye boliger i Sola kommune. Alt dette er forhold som anses å gi behovet for et raskt og kraftig løft i infrastrukturen i aksen fra Ganddal via Sola til Mekjarvik.

NÆRMERE OM PLANEN

Utkastet til regionalplan er omfattende, og skisserer følgende hovedmål:

- 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.

Planen legger blant annet opp til at strekningen Sømmevågen-Risavika og Tananger Ring Sør-Kverntorget etableres med fire kjørefelt, der to felt reserveres for kollektiv- og godstrafikk (tungtrafikkfelt).

For strekningen Kverntorget- E 39 Nord (Randaberg) legges det opp til to kjørefelt og delt gang- og sykkelvei.

NÆRINGSFORENINGENS VURDERINGER

Transportkorridor Vest strekker seg gjennom et av regionens viktigste og mest vekstkraftige næringsområder. Næringsforeningen har i lang tid etterlyst en helhetlig og sammenhengende infrastrukturplan for området, og det er svært positivt at en slik plan nå er utarbeidet. 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 vil være en fordel for alle kategorier av trafikanter.

Næringsforeningen mener imidlertid at det i planutkastet er rom for forbedringer både i forhold til valg av løsninger, og i forhold til tidshorisonten det legges opp til for gjennomføring av de ulike tiltakene. På grunnlag av dette har Næringsforeningen følgende innspill til selve planen og i forhold til de mest akutte logistikkutfordringene som næringslivet opplever i denne transportkorridoren:

- 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: Kraftig trafikkvekst rundt logistikkutepunkter som Risavika og Stavanger lufthavn, og en tilhørende infrastruktur som ikke "matcher" utviklingen. Det er behov for en koordinert gjennomføring av tiltak der Solasplitten og utbedringene i Sømmevågen ferdigstilles samtidig.

- I strekningen fra Kverntorget til E 39 Nord (Randaberg) er det foreslått to kjørefelt og delt gang- og sykkelvei. På bakgrunn av den trafikkveksten som kommer i dette området mener Næringsforeningen dette er utilstrekkelig, og at det bør bygges fire kjørefelt også i denne strekningen. Denne strekningen er svært kritisk for blant

annet olje- og gassnæringen, og for base til base-trafikk langs kysten og mot framtidig ny tunnel under Boknafjorden.

- Planforslaget inneholder to alternative løsninger for forbindelsen mellom fv. 409 og E 39: Enten oppgradering av eksisterende vei fra Goa til E 39 Tastatorget, eller en ny diagonal fra Goa til E 39 ved Finnestad. Etter en samlet vurdering anbefaler Næringsforeningen at det legges en ny diagonal fra Goa til Finnestad.

- Tempoet det legges opp til i gjennomføringen er alt for lavt. Transportkorridor Vest skal ende opp i Randaberg og være den vestlige forbindelsen til Rogfast. Da må prosjektet være ferdig før Rogfast bygges. Ifølge opplysninger fra Statens Vegvesen vil det ta fem år fra finansieringen er avklart, til man begynner å bygge. Det er alt for lenge. Næringsforeningen oppfordrer derfor fylkeskommunen til å se etter nye og utradisjonelle løsninger slik at utbyggingen kan starte i 2014-2015. En slik tempoplan forutsetter et tett samarbeid mellom fylkeskommunen, berørte kommuner og næringslivet. Næringsforeningen deltar gjerne i et slikt samarbeid.

- For å få ned andelen privatbiler på kort og lang sikt, og dermed sikre bedre framkommelighet for næringstransport fra sentrale områder på Nord-Jæren til Risavika/Tananger,, bør det vurderes "jobbekspress-busser" etter modell fra Forus. Dette kan gjerne gjøres i samarbeid med næringslivet i området.

Næringsforeningen ser fram til et fortsatt godt samarbeid i den videre oppfølgingen av denne viktige og tidsskriske planen!



Jostein Soland
Administrerende direktør
Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Ressursgruppen for kultur og næring:

Kultur er næring og næring er kultur

Næringsforeningens ressursgruppe for kultur og næring startet opp i januar 2002 og har som mål at kultur og næring skal øke sin verdiskapning gjennom samhandling og kompetanse.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

Ressursgruppen har laget en strategiplan for perioden som tar utgangspunkt i "Strategisk Næringsplan for Stavanger-regionen 2005-2020" og "Strategi- og handlingsplan for kulturnæringene i Stavanger-regionen 2010-2013" som begge har følgende overordnet mål: "Stavanger-regionen skal innen 2020 være en internasjonalt attraktiv og pulserende kultur- og opplevelsesregion".

Ressursgruppen har forankret planen i den overordnede strategien til Næringsforeningen, hvor kultur er ett av de åtte hovedsatsingsområdene til Næringsforeningen.

De siste fire årene har Kulturbørsen vært ressursgruppens store prosjekt. Oppsummert har det vært et godt prosjekt, og det er blitt etablert en møteplass mellom kultur og næring som har høstet mange lovord og fått en egenverdi. Gruppen mener derfor at Kulturbørsen bør videreføres, gjerne i en annen form.

Næringslivet i Stavanger-regionen har høy aktivitet og er i stor grad relatert til olje og energi. I de neste årene er det behov for å utvikle nye næringer og kompetanseklynger, og i den sammenheng mener ressursgruppen at kreativitet og innovasjon vil være viktige innsatsfaktorer. I tillegg viser en analyse utført av IRIS at det er et behov for større åpenhet for impulser og samhandling med det internasjonale markedet. Ressursgruppen tror at en økt interaksjon mellom kultur og næring vil være en viktig faktor i forhold til disse utfordringene og dette vil være et av ressursgruppens viktigste mål.

Kultur er og vil være viktig for å bygge en attraktiv region både for næringsvirksomhet og levekår. Ressursgruppen mener det er viktig å synliggjøre dette perspektivet i de diskusjoner som foregår om bruk av ressurser på kort og lang sikt.

- Hva skal kjennetegne ressursgruppen?

- Vi skal være kompetente, fremtidsrettet, innovative, aktive og verdiskapende, svarer ressursgruppens leder Torstein Plener.

Han påpeker at tema som har vært tatt opp i år omkring kreativitet som fremtidig innsatsfaktor, publikumsbygging og beste praksis i kombinasjon kultur- og næring er viktig.

- Hvordan kan vi utnytte ressursene i den kreative industrien i forhold til næringsutvikling og innovasjon?

- Dette blir et sentralt spørsmål som regionen må jobbe aktivt med for å lykkes i den stadig økende internasjonale konkurransen, sier han.

Ressursgruppen ønsker å etablere møteplasser og nettverk mellom næring og kultur og ha aktuelle utfordringer og muligheter innenfor næringslivet som gjennomgående tema i ressursgruppen. Videre vil gruppen sette dagsorden ved å identifisere aktuelle tema i grensesnittet mellom næring og kultur.

RESSURSGRUPPEN FOR KULTUR OG NÆRING:

Ressursgruppen har som mål å være en brobygger mellom kulturlivet og næringslivet.

Medlemmer:

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

Bak fra venstre: Torstein Plener, Anders Netland, Morten Mølster, Terje Helland, Sjur Paulsen, Rolf Norås, Arne Nøst.

Sittende: Stein Bjelland, Trude R. Hembre, Aase Tendenes, Trude Marit Risnes, Kristin Gustavsen.



- Avgjørende for de fleste og det meste

Informasjonsteknologi gjennomfører det meste i dagens samfunn og blir viktigere og viktigere i alt strategisk arbeid. – Næringsforeningens ressursgruppe for IKT fungerer som et råd og har en veiledende og idéskapende funksjon overfor administrasjonen, de andre ressursgruppene og medlemsbedriftene, sier Jan Grimstad.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Grimstad har vært medlem og leder i ressursgruppen de siste tre årene, og har også vært med på det siste årets omstrukturering av arbeidet. Gruppen har gått fra å være dominert av leverandørbransjen, til også å inkludere flere bransjer og instanser.

- Vi har satt oss som mål å få en bredere representasjon som ikke bare består av IKT-folk, men en kompetansegruppe som kan jobbe med IKT mer fundamentalt og strategisk, sier Grimstad.

Selv har han bakgrunn fra EDB ErgoGroup, sist som direktør for partnersalg, men har nylig startet som daglig leder og partner i nystartede Miles Stavanger AS.

- Stadig flere virksomheter bærer sine kjerneprosesser på IKT-løsninger. Det er en viktig del av infrastrukturen i samfunnet til folk flest og de fleste virksomheter. Skal du lykkes i næringslivet, må du i de fleste tilfeller også lykkes med IKT, påpeker Grimstad.

REKRUTTERING SENTRAL

Av samme grunn er Ressursgruppen for IKT opptatt av rekrutteringen til bransjen, og ikke minst Næringsforeningens hovedvisjon for botilbud, utdanning og jobbmuligheter i regionen.

- Helt sentralt er det derfor at IKT-studieplassene i regionen er attraktive og tiltrekker seg studenter fra hele landet. Vi kan bidra til å synliggjøre IKT-bransjen i Stavanger-regionen og jobbmulighetene overfor studentene, slik at de søker seg hit og blir værende, forteller Grimstad.



LIGGER GODT AN

Og det er ingen liten industri de representerer. Innenlands omsetter IKT-bransjen for 250 milliarder i året, sammenlignet med 150 milliarder kroner innen oljeservice. Utenfor Oslo-gryta, er Stavanger-miljøet det tyngste – mye takket være oljebransjen.

- Vi ligger også godt an i forhold til den basale infrastrukturen, ikke minst takket være Lyse og Altibox. De har gått foran og vist veg, og er også et godt eksempel på hvordan vår nye IT-hverdag har endret gamle Lyse Energi til å bli en nasjonal og nordisk aktør på fiber og redaktør for innholdstjenester for TV, sier Grimstad.

OG UTVIKLINGEN FORTSETTER

- Den digitaliserte framtiden gir oss mange muligheter. Nå er det ikke lenger slik at markedet til en liten Stavanger-bedrift begrenses til byen og regionen. Nå kan du operere internasjonalt som liten, og i den virkeligheten kan ressursgruppen for IKT være et viktig hørings- og kompetanseorgan, mener Grimstad.

Første konkrete arrangement som planlegges i regi av ressursgruppen er et møte om sosiale medier med et kritisk blikk på nytteverdien i et verdiskapingsperspektiv.

Jan S. Grimstad (f.v.), Terje Gjerde, Reidar Kalvig, Anne Woie og Sigbjørn Barlaup Pedersen

RESSURSGRUPPEN FOR IKT

Gruppen har som formål å sette fokus på IKT-kompetansen i regionen.

Medlemmer:

Jan S. Grimstad, Miles Stavanger AS (leder)

Reidar Kalvig, Informasjon Rogaland AS

Terje Gjerde

Alf Inge Johansen, Sysco AS

Sigbjørn Barlaup Pedersen, UiS

Even Karlsen, Altibox AS

Hans Bagstevold, Guide AS

Anne Woie, Næringsforeningen i Stavanger-regionen

ONE WOMAN. NO CRY.

Julebord eller frimerkeutstilling: Når du booker lokaler hos Stavanger Forum, får du en prosjektleder som du forholder deg til gjennom hele prosessen. Hun sørger for at alt går etter skjema, at lokalene er slik du vil ha dem, teknikken er på plass, at maten serveres når den skal og at flagget som noen hadde glemt hjemme er heist før korpset stemmer i.

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



Pål Jacob Jacobsen

Stavanger-regionens Europakontor

pal@donemarket.be

www.stavangerregion.eu

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Hvordan finansiere Europa?

Vinnerne i framtidens EM i innovasjon blir de som klarer å finansiere de utfordringer som globalisering, klima, eldrebølge og finanskrise skaper.

Nøkkelen er nye former for samarbeid mellom det offentlige og det private. Når Storbritannia kutter alle budsjetter med minst 14 prosent, Spania og Portugal senker lønninger i offentlig sektor med fem prosent og selv Tyskland kutter i helsebudsjett og eldreomsorg – tyder dette på en ekstrem mangel på penger i det offentlige.

Her er fire saker som nå kommer opp på den europeiske agendaen:

1. EUROPE 2020 PROJECT BONDS

EU foreslår at disse skal finansiere EUs ambisjoner om å lage et smidig indre marked med smarte nettverk for elektrisitet, gass og hurtigtog. Prosjektene koster mange trillioner Euro som landene og EU ikke har. Forslaget går ut på at den Europeiske Investeringsbanken og Europakommisjonen tar over deler av den finansielle risikoen og dermed lokker private aktører til å kjøpe obligasjonene.

2. SOSIAL INNOVASJON

Familie og frivillige organisasjoner kan ikke løse de sosiale utfordringene alene. Om mange var villige til å satse på det risikofylte subprim-markedet så bør det også være interessant for investorer og investere i smart og langsiktig sykehjemsfinansiering. EU ønsker nå mer fokus på sosialt entreprenørskap for å få fram de gode ideene som gjør at vi kan beholde velferdssamfunnet.

3. KUNNSKAPSFINANSIERING

Universitetene konkurrerer globalt og behøver penger til forskning og studentboliger. I Storbritannia kan universitetene fra 2012 ta opptil 80.000 kroner i årsavgift for å dekke lavere støtte fra myndighetene. I Sverige åpner man opp for private donasjoner og det nye Aalto-universitetet er et samarbeid mellom staten og næringslivet.

4. GENERASJONSFINANSIERING

I Italia blir man boende hos sine foreldre til man er 30 år og i mange andre land blir det stadig vanskeligere for unge mennesker å skaffe sin egen bolig. Den eldre generasjon har vært med på et langvarig boligbrøl – dette delvis på de unges bekostning som nå ikke klarer å etablere seg. Nå ser det ut som om man må vente med å kjøpe ny båt og heller hjelpe til med finansiering av barnas boliger – kanskje ikke så innovativt, men nødvendig.

Stavanger-regionen har alltid hatt en evne til å sy sammen finansiering av viktige prosjekter. Selv om vi ikke har de samme økonomiske problemene som resten av Europa, så må vi lete etter nye modeller for hvordan man skal gjøre regionen finansielt i stand til å møte veksten av studenter og arbeidstakere i tiden framover.

Boliger, baguetter og diagnoser

Vi vet noe om din bransje.

Bytt til en bank som tenker løsning på en fleksibel måte.



Sandnes Sparebank

Næringsliv

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



Jan Klingsheim
banksjef

952 42 780

K43 FASSETT

www.pwc.no

PwC, Pb. 8017,
4068 Stavanger

Tlf. 02316

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

pwc

DESTINO

NÆRINGSLOKALER

– Vi har alternativene

www.ogreid.no



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 Kr. 18.000.-

Halvside: 186x134 mm (ligg) Kr. 10.600.-

Kvartside: 186x65 mm (ligg) Kr. 5.800.-

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

For mer informasjon kontakt:

Tove-Mette Sædberg på telefon: 51 51 08 71
eller e-post: saedberg@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



Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.

Jenteeffekten

Kvinneplassen ble åpnet fredag 13. mai med 240 kvinner til stede. Det var et godt arrangement fordi så mange møtte, og deltakerne var begejstret – for program og innhold, men også for å møtes i et så stort fellesskap med andre kvinner i en næringslivs sammenheng.

Det var et godt arrangement fordi vi klarte å synliggjøre mange kvinner som er engasjert i næringslivet i regionen. De hadde meldt seg på for å høre på Mona Irene Larsen, viseadministrerende direktør i KPMG, Ingvill Bjørland i samtale med våre to kvinnelige ordførerkandidater og Linn Skåber med pianist.

Det var også et viktig arrangement. Kvinneplassen er viktig fordi en stor gruppe kvinner som kanskje ellers ikke finner veien til Næringsforeningens arrangementer nå møtte fram. Næringslivet trenger at mange gode hoder engasjerer seg. Halvparten av de gode hodene finnes blant kvinnene.

Det nettverket og engasjementet som Næringsforeningen representerer blir enda viktigere og bedre når hele næringslivet er med. Et aktivt medlemsgrunnlag gir Næringsforeningen kraft. Med enda sterkere engasjement fra kvinnene får vi mer kraft. Vi kan snakke om en "Jenteeffekt".

Jenteeffekten er ikke bare lokal. Den er global! I en bok med tittelen "Halve Himmelen" skriver forfatterne Nicholas D. Kristof og Sheryl WuDunn om hvordan kvinner kan forandre verden. Innholdet i boka er riktignok hentet fra den tredje verden, og har fokus på kvinners undertrykkelse og utnyttelse. Forfatterne viser til forskning og til ulike regioner som har hatt en eksplosiv vekst i økonomien. For eksempel i Kina. I fabrikkene

i Guangdong-provinsen, episenteret for Kinas økonomiske eksplosjon, var det kvinner som produserte skoene, lekene og skjortene som fylte USAs og Europas kjøpesentre og skapte økonomiske vekstrater som var nesten uten sidestykke i verdenshistorien. Her har kvinnene blitt hentet systematisk inn 80 prosent av produksjonsarbeiderne ved samlebåndene i Kinas kyststrøk er kvinner, og forholdsstallet i Øst-Asias produksjonsbelte er minst 70 prosent. (Håper lønns- og arbeidsforholdene er eller blir akseptable). Den økonomiske eksplosjonen i Asia var for en stor del et resultat av kvinnes nye økonomiske makt. Kvinner er virkelig krumtappen i regionens utviklingsstrategi. Økonomer som har studert Øst-Asias suksess, har avdekket et felles mønster. Disse landene tok unge kvinner som tidligere i liten grad hadde bidratt til brutto nasjonalprodukt (BNP) og pløyde dem inn i den formelle økonomien, noe som i stor grad økte tilgangen på arbeidskraft. Den grunnleggende formelen besto i å lette utdanning, gi både jenter og gutter utdanning, gi jentene frihet til å flytte inn til byene og ta seg fabrikkjobber og dermed nyte godt av et demografisk utbytte ved at de ventet med å gifte seg og fødte færre barn. Dette mønsteret er blitt kalt "Jenteeffekten".

Catalyst er en ledende forsknings- og rådgivningsorganisasjon i USA, non-profit, som arbeider for å få flere kvinner inn i og fram i næringslivet. I en forskningsrapport viser de til funn som bekrefter en positiv jenteeffekt: Fortune 500-selskapene med størst kvinneandel i styrene oppnår i gjennomsnitt signifikant bedre finansielle resultater enn selskapene med lavest kvinneandel i styrene. De selskapene som legger fram bedre resultater har tre eller flere kvinner i styret. I Ukeavisen Ledelse er en kommentar til denne studien at "smarte selskaper vet å verdsette økt mangfold i styret gjennom at flere kvinner kan føre til større uavhengighet, mer innovasjon, god styring og maksimering av selskapets prestasjoner". Det understrekes i en kommentar til studien at det ikke er tilstrekkelig grunnlag for å si at det er en årsakssam-

menheng mellom kvinners tilstedeværelse og gode økonomiske resultater. Det er likevel interessante funn.

Norge har gått foran som et eksempel ved å lovpålegge kvinner i styret. Professor Morten Huse ved BI er en av de som forsker på effekten av kvinners tilstedeværelse i styret. Han sier at det enda er for tidlig å si at kvinners representasjon fører til entydig mer positive resultater. En studie presentert 25. februar 2011; "Women directors on corporate boards: from tokenism to critical mass", Journal of Business Ethics, viser imidlertid til at kvinner i styrene kan ha positive bidrag til styrenes strategienegjement og innovasjon i bedriftene. Denne effekten viser seg imidlertid først når antall kvinner i styret passerer en kritisk masse på tre eller flere kvinnelige styremedlemmer. Studien viser at det er gjennom involvering i styrets strategiarbeid at den kritiske massen med kvinnelige styremedlemmer bidrar til økt organisasjonsmessig innovasjon i bedriften. Huse sier også til bt.no at når det kommer en ny gruppe inn i styrene er det naturlig at de vil vise at de er dyktige og fortjener plassen. Derfor forbereder de seg bedre. Dette har igjen gitt en smitteeffekt på de øvrige – ofte mannlige – styremedlemmene. Men selv om styrene er blitt grundigere, er det ifølge Huse altså ikke sikkert at flere kvinner gir bedre økonomiske resultater. Det er ikke gitt at kvinnelige styremedlemmer kontrollerer mer, har bedre nettverk eller mer erfaring i bedriftsledelse enn menn.

Selv om forskningen viser litt ulike og usikre resultater, har vi likevel nok signaler til å anta at det mest sannsynlig vil være et positivt potensial i å benytte hele ressursbasen framfor bare halvdelen.

Dette var også utgangspunktet da Næringsforeningen i sin tid tok et initiativ for å få flere kvinner inn i styrene. Når Næringsforeningen nå har satset på Kvinneplassen vil det være godt for å utløse den kraften som sitter i de mange jentene som er engasjert i næringslivet i regionen. Jenteeffekten.



Bengt Nordang
Ny driftssjef i
Sodexo

Bengt Nordang (37) begynte som ny driftssjef i Sodexo Remote Sites Norway AS i mai. Han kommer fra stillingen som hotelldirektør for Scandic Hotel i Haugesund, og har lang erfaring fra hotelldrift.

Nordang har en MBA fra Edinburgh. I Sodexo vil han få ansvar for drift og kundekontakt i offshoremarkedet.



Poul Erik Jensen
Ny produkt- og
forretnings-
utvikler i Cegal

Poul Erik Jensen er ansatt som ny produkt- og forretningsutvikler i Cegal. Poul Erik Jensen begynte i stillingen 1. mai 2011. Han kommer fra stillingen som salgsdirektør i EDB ErgoGroup, region

Stavanger. Cegal AS leverer IT-drift og konsulenttjenester til bedriftsmarkedet. Selskapet har i dag 70 ansatte og en årlig omsetning på 120 millioner kroner. Selskapet har de siste årene hatt en årlig vekst på 40 prosent, og omsetningsveksten er kombinert med god lønnsomhet. Cegal er kjent for sterkt fokus på kunnskap, kompetanse og leveringskvalitet. I all vår aktivitet har vi fokus på kundetilfredshet og langsiktige kunderelasjoner. Vår hovedaksjonær Norvestor, har sammen med de andre aksjonærene og selskapets ledelse lagt en plan for å kunne realisere kraftig organisk og strukturell vekst de kommende år. Vår ambisjon er å ta en ledende posisjon i det norske IT-driftsmarkedet gjennom leveranser med "World Class Customer Service". Som et ledd i dette vurderer vi geografisk ekspansjon for å kunne supportere våre kunder som har kontorer i andre deler av landet.



Ole Christian Maaland
Ny partner i
MDE Executive

Ole Christian Maaland har valgt å gå inn som partner i MDE Executive. Han kommer fra stillingen som rådgiver i Manpower Professional Executive. Maaland er økonomisk utdannet, og har lang erfaring innen

salg og markedsføring både lokalt og nasjonalt.

MDE Executive leverer rekrutteringstjenester av ledere og fagspesialister til olje og gassindustrien. Selskapet er en del av MDE Consultants, og sammen leverer de høyt kvalifisert arbeidskraft innen management og multi disiplin ingeniører både på konsulent og på fast basis.



Åshild Holst Johnsen
Ny partner i
MDE Executive

Åshild Holst Johnsen har valgt å gå inn som partner i MDE Executive. Hun kommer fra stilling som senior rådgiver i Manpower Professional Executive. Holst Johnsen har en Master i Management, og har

lang erfaring innen ledelse lokalt og nasjonalt.

MDE Executive leverer rekrutteringstjenester av ledere og fagspesialister til olje og gassindustrien. Selskapet er en del av MDE Consultants, og sammen leverer de høyt kvalifisert arbeidskraft innen management og multi disiplin ingeniører både på konsulent og på fast basis.



Hege Kverneng
Ny veileder i
smi human

Hege Kverneng er ansatt hos smi human fra 1. 1.2011. Kverneng vil arbeide som veileder i NAV oppdraget Oppfølging av personer med psykiske lidelser. Hege er utdannet cand. polit fra universitetet i Bergen og har hovedfag

i samfunnsgeografi med særernne i lokal- og regionalutvikling. Hun kommer fra Invivo hvor hun var jobbkonsulent i arbeidsmarkedstiltaket, «Arbeid med bistand». Hun jobbet der med oppfølging, veiledning og avklaring av personer innen yrkesrettet attføring. Hege har også erfaring med salg og markedsføring, undervisning i videregående skole samt kursledelse for jobbsøkere og innføringskurs i psykologi for ansatte i arbeidsmarkedstiltak.



Solgun Janet Welle
Ny organisa-
sjonsrådgiver i
smi human

Solgun Janet Welle er ansatt som organisasjonsrådgiver i smi human fra 1. 2.2011. Welle vil arbeide med leder- og organisasjonsutvikling. Hun er utdannet lærer ved Volda lærerhøgskole og vide-

reutdannet i Nordisk språk. Hun har også NLP Master fra The Coaching Institute og er sertifisert Business Coach. Hun kommer fra Assessit, hvor hun var dialog- og utviklingskonsulent. Hun jobbet med opparbeiding av kundeportefølje, salg, drift av lederutviklingskonseptet Dialog, personlig kartlegging, veiledning/coaching av ledere i forskjellige bransjer. I tillegg har hun erfaring med tilrettelegging av faglige samlinger, headhunting; search, intervju og kandidatutvelgelse.



Farid Ghiami
Ny veileder i
smi human

Farid Ghiami er ansatt hos smi human fra 1.3.2011. Ghiami vil arbeide som veileder i NAV oppdrag knyttet til langtidsledige og flerkulturelle arbeidssøkere. Han er utdannet journalist ved Balkh Universitet, Mazar-

e-Sharif, Afghanistan. Han er for tiden i slutfasen av studiet «Samfunnsfag med Personalledelse» ved UiS.

Fra 2005 var han ansatt hos Hero Norge AS, først ved Dale mottakssenter og deretter Stavanger mottakssenter. De siste to årene var han mottaksleder for Stavanger mottakssenter.



Nina Bauer
Ny Key Account
Manager i EDB
ErgoGroup

Nina Bauer er ansatt som Key Account Manager for regional IT Operations hos EDB ErgoGroup i Stavanger fra 2. mai. Hun kommer fra stillingen som leder for Adecco Information Technology og har lang erfaring i IT-bransjen.

EDB ErgoGroup er Norges største IT-selskap, med rundt 300 ansatte i Stavanger og tilbyr hele bredden av leveranser innenfor drift, løsninger, applikasjoner, konsulenttjenester og rådgivning. Nina Bauer vil ha ansvaret for flere av de største kundene som benytter seg av EDB ErgoGroup sine driftstjenester i regionen.



Anne Rettedal Ekeli
Ny teamleder og personalkonsulent hos Kelly Services

Anne Rettedal Ekeli (42) er ansatt som teamleder og personalkonsulent hos Kelly Services i Stavanger. Anne Rettedal Ekeli kommer fra Halliburton, hvor hun jobbet i HR-avdelingen. Hun er utdannet før-

skolelærer og har tidligere vært ansatt i Sola Kommune i 15 år. Anne Rettedal Ekeli har 20 års erfaring fra både offentlig og privat virksomhet. Kelly Services er en av verdens ledende aktører innen fleksible bemanningsløsninger, og leverer tjenester innen vikar- og konsulentutleie, rekruttering, search og outsourcing. Selskapet formidler årlig arbeid til over en halv million mennesker innen en rekke bransjer verden over. I Norge har Kelly Services kontorer i Stavanger, Oslo, Bergen, Trondheim, Kristiansand, Arendal, Lillestrøm og Sarpsborg. Kelly Services er ISO 9001-2008 sertifisert innen både utleie og rekruttering av personell.



June Lilleland
Ny senior rådgiver i Mosaique

June Lilleland er ansatt som senior rådgiver i Mosaique AS. June har Master i samfunnssikkerhet, og er utdannet barnevernspedagog med videreutdanning. Hun har over ti års erfaring fra kontaktskapende

virksomhet på alle plan, og fire års erfaring som HMS-rådgiver i et ledende undervanns entreprenørselskap. June vil inngå i rekrutteringsselskapet Mosaique sitt team som jobber med headhunting innen olje og gass.

NYTT OM NAVN 70—71



Rune Tallaksen
Ny HR direktør i Sodexo

Remote Sites Norway AS i mai. Han kommer fra stillingen som HR direktør i NCA AS på Tananger. Tallaksen har lang fartstid som offiser i Forsvaret, og er utdannet ved Krigsskolen, Forsvarets Stabsskole og Master of Management fra BI. I Sodexo vil han ha fokus på å utvikle selskapets organisasjon og medarbeidere.



Ellen Ringen
Ny Operations and Contract Performance Manager i Sodexo

Ellen Ringen (39) er begynte som Operations and Contract Performance Manager i Sodexo Remote Sites Norway AS i april. Hun kommer fra stillingen som eiendomsforvalter i Basale, er utdannet fra Hotellhøyskolen og

har lang erfaring innen eiendomsdrift og facility management. I Sodexo vil hun få ansvaret for oppfølging av eksisterende kunder på onshore-markedet, samt fokus på videreutvikling av Sodexos tjenester på dette markedet.

Mosaique 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 juniorpersonell.



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 Mosaique 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!

Mosaique har gledet 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



Vi har lang erfaring som regional, nasjonal og internasjonal samarbeidspartner for næringslivet innenfor Olje og Gass.

Våre rådgivere har førstehånds kunnskap om forholdene innenfor sektoren. Sammen med våre kunder ønsker vi å bidra til en sunn og langsiktig vekst, derfor har DnB NOR valgt å være tilstede med spisskompetanse innen Olje og Gass i **Stavanger** – Oslo – Stockholm – London – Singapore og Houston.