

Klar, ferdig, spis!

Arne Hjeltnes og Heine Totland
blir programledere for hele
Norges TV2-sendte matgalla fra
Stavanger Forum 10. desember.

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

1836-2011



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

175
år

Vil ha bedre samarbeid om sentrum

Styret i Stavanger Sentrum AS (STAS) reagerer sterkt på framgangsmåten til Stavanger kommune i ringbussaken, og etterlyser nå en reell dialog. – Be oss gjerne på en kopp kaffe en gang i måneden, oppfordrer styreleder Harald Sig. Pedersen.

■ Side 18–19

Tou Scene inviterer næringslivet

Tou Camp ble avviklet for første gang i juni. Det mangfoldige kulturarrangementet ble en publikumssuksess med over 14.000 deltakere. Nå inviterer arrangørene næringslivet til et enda tettere samarbeid.

■ Side 36–37

Her er våre nye medlemmer

Næringsforeningen opplever et jevnt tilsig av nye medlemsbedrifter som ønsker å bli med i nettverket. I løpet av årets første åtte måneder har 120 bedrifter i Stavanger-regionen meldt seg inn. Totalt har vi nå 1.591 medlemsbedrifter. I dette nummeret kan du se hvem som er nye.

■ Side 52–58

	22	Et rogalandsk næringsliv i vekst tørster etter høyt utdannede medarbeidere med økonomikompetanse. Den nye Handelshøgskolen ved Universitet i Stavanger vil bli en viktig kilde for å slukke denne tørsten.	26	Over 40 prosent av næringslivet i Stavanger-regionen forventer en betydelig økning i antall flyreiser, viser en helt ny undersøkelse. Den antatte veksten betyr betydelige utfordringer for Stavanger lufthavn, Sola.
33	Næringsforeningene i Bergen og Stavanger går inn som medarrangører av Vestlandskonferansen. Neste konferanse vil finne sted i Grieghallen i Bergen i februar, mens Næringsforeningen i Stavanger-regionen tar ansvaret for konferansen i 2013.	38	Et av de siste tilskudd til regionens IT-miljø er den Forus-baserte bedriften Peanuts. Det var seks personer med lang fartstid i bransjen som sist vinter utviklet tanker og ideer om å starte et lokalt forankret IT-selskap. Nå har de meldt seg inn i Næringsforeningen.	

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: Geir Otto Johansen. Fotografer: Hild Bjel-land Vik, Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 18. Redaksjonen avsluttet: 23. september 2011.



INNHOOLD

KAN VI LØFTE STAVANGER SAMMEN?	3	TREFFPUNKTGJESDAL 14. OKTOBER	41
OM STATOIL OG STOLTHET	5	HAR HOLDT SEG TIL SAGEN	43
TO GLADE VESTLENDINGER	6	DEN ENGASJERTE HANSEN	46
STATSRÅDENE GLEDER SEG TIL DET NORSKE MÅLTID	10	TI ÅR SOM MØTEPlass FOR BYGGEBRANSJEN	50
4 VETERANER I SENTRUM	13	ANDRE MØTER I NÆRINGSFORENINGEN I OKTOBER	51
- VI VIL HA REELL DIALOG OG SAMARBEID	18	NYE MEDLEMMER I NÆRINGSFORENINGEN	52
- DEN DIREKTE DIALOGEN SKAL BLI BEDRE	19	JOBBER FOR NÆRINGLIVET I GJESDAL	59
TRIVSEL GIR ARBEIDSGLEDE	20	OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS TIL STAVANGER	
ØKONOMISK VEKST PÅ UIS	22	FOR FØRSTE GANG	60
VINDKRAFTVEKKELSE I EGRSUND	24	HVEM TRENGER OSS?	63
NÆRINGSLIVET VARSLEØKNING I FLYREISER	26	NY PÅ SKAGEN BRYGGE HOTELL	64
SLIK SKAL AVINOR TAKLE VEKSTEN	27	MANGELN PÅ STUDENTBOLIGER	65
ROGALAND PÅ BØRS 2011	30	NORSKE OG BRITISKE BEDRIFTER I PARDANS I ABERDEEN	66
NÆRINGSFORENINGEN INN I VESTLANDSKONFERANSEN	33	FRA 1000 MILLIARDER TIL ØRE PER LITER	69
NÆRINGSKLYNGER KAN IKKE VEDTAS!	34	DET NORSKE MÅLTID PÅ RIKSDEKKENDE TV	
TOU CAMP FRIR TIL NÆRINGSLIVET	36	- FRA ROGALAND OG STAVANGER-REGIONEN	71
BARE PEANØTTER	38		

Kan vi løfte Stavanger sammen?

På Nord-Jæren har veksten i varehandelen vært stor de siste årene, men Stavanger sentrum har nærmest stått på stedet hvil. Dersom ikke kommunen og næringslivet får til en bedre samhandling om sentrumsutvikling kan vi gå dystre tider i møte.

Det er rene klondykestemningen på regionens handlesentre. Veksten i varehandelen i landets vekstregion har vært bra. Kjøpestyrken er stor, og beregninger viser at den forventede veksten vil kreve betydelig mer handelsareal framover. Men regionshovedstaden sakker akterut. Varehandelen, som er den viktigste næringen i Stavanger sentrum, har bare en marginal økning, og fanger verken opp den regionale eller nasjonale veksttrenden. Mange butikker er i ferd med å gi opp. Kundene uteblir, selv om de kan ta gratis buss rundt "nullen". Det nye busstilbudet er et ærlig forsøk på frakte handlende de nødvendige metrene fra Jernbanelokket til indre sentrum, men er selvsagt av helt marginal betydning for helheten.

Det er fraværet av de store grepene som er egnet til å skape et mer attraktivt sentrum som bekymrer. Næringsforeningens medlemsbedrifter innenfor eiendomsutvikling melder tilbake at de opplever Stavanger kommune som for lite samarbeidsvillig i forbindelse med nye prosjekter. Det har ikke manglet på gode initiativ. Nevnes kan utviklingen av Tidebygget på Holmen, Straensenteret, Ankerkvartalet og Magasin Blaa. Vi har en situasjon hvor en rekke tunge aktører ønsker å utvikle sentrum, uten at noe likevel skjer. Da er det noe fundamentalt galt som byens politiske ledelse umiddelbart bør ta tak i.

I de tilfellene hvor næringslivet og det offentlige samarbeider, har vi i denne regionen ofte oppnådd gode resultater. En konstruktiv dialog mellom en av kommunene og for eksempel interesseorganisasjonen Næringsforeningen, har i mange tilfeller ført til noe godt. Som regel er målet felles, og da er det også mulig å enes om midlene.

Men dette krever altså en dialog og en anerkjennelse av næringslivet som aktør. Når det gjelder Stavanger sentrum kan det se ut som om denne kontakten over tid har vært for dårlig. Et helt ferskt eksempel viser med all tydelighet hvor ille det kan gå.

For: Da Stavanger kommune i juni sendte ut et forslag til høring om et prøveprosjekt for ringbuss, utviding av gågate-nettet og endring i parkeringsmønsteret i sentrum, ble ikke Stavanger sentrum AS (STAS) bedt om å avgi en høringsuttalelse. STAS sendte likevel inn en uttalelse, som ble oversatt av kommunen.

Men dagen før ringbussprosjektet skulle tre i kraft, gikk en rekke butikkinnehavere i rette med kommunen fordi parkeringsplassene forsvant. Kommunen inviterte disse til et møte, og det hele endte med et hastvedtak hvor parkeringsbegrensningene ble lagt på is, helt i tråd med det STAS hele tiden

hadde ment. Det var midt i valgkampen, og saken ble politisk livsfarlig. Heller ikke til møtet mellom kommunen og de berørte butikkinnehaverne ble sentrumsorganisasjonen invitert.

Det er ingen tvil om at Stavanger kommunen dermed overser organisasjonen som nettopp er satt til å være et bindeledd mellom kommune og sentrumsaktørene – og som kommunen faktisk er største eier i. STAS representerer altså sentrumshandelen, men kommunens handlemønster i denne saken tyder på at man ikke ønsker å anerkjenne STAS som en interesseorganisasjon. Selv om over 200 av byens aktører, hovedsakelig innen varehandelen, har sitt medlemskap i orga-

nisasjonen. Inngår gjør også Stavanger Gårdeierforening som selvsagt er en viktig aktør i all sentrumsutvikling.

Tilbake til utgangspunktet: Hva er det viktigste suksesskriteriet for at Stavanger skal utvikle seg i ønsket retning, nemlig å bli et levende handelssentrum som kundene finner attraktivt – ikke bare på lørdager? Vi fastholder at det absolutt viktigste er et nært, tett og konstruktivt samarbeid mellom kommunen og næringslivet – i dette tilfellet med aktører som Stavanger Sentrum AS og Næringsforeningen. Vi har fått det til i mange andre tilfeller, og kan få det til når det gjelder Stavanger sentrum også.

I de tilfellene hvor næringslivet og det offentlige samarbeider, har vi i denne regionen ofte oppnådd gode resultater.



Om Statoil og stolthet

Statoil er Nordens største selskap. Nr. 67 på verdenslisten, nr. 7 i verden på innovasjon og nr. 1 i verden på Corporate Social Responsibility (CSR)! Statoil ble stiftet i Stavanger i 1972 og har fortsatt hovedkontor på Forus. Hvordan har resultatene kommet? Kan det ha noe med folk å gjøre?

STOLTHET OG SUBJEKTIVITET

En kan bli stolt av mindre! Så kan vi spørre om stolthet på vegne av hvem og i forhold til hva?

Statoil viser mønsterverdig praksis i sitt forhold til omverdenen og overfor sine ansatte. Dette forteller det amerikanske næringslivsmagasinet Fortune. Rangeringen er gjort mot verdens 500 største selskaper av 4.100 framtreddende analytikere fra hele verden. Mens vi her hjemme stort sett hører om oljesand og miljøkriminalitet i Canada, bestikkelser i Iran og rekken av budsjettsprekke på Mongstad, Åsgard og Snøhvit. Statoils første konsernsjef måtte gå etter Mongstad-overskridelsene, den andre etter Åsgard, den tredje etter bestikkelser i Iran. Mens den fjerde har måttet slite med Snøhvit og oljesand...

Vi har fått lite å høre om Statoils suksesshistorie slik andre forteller den fra helt andre steder enn Stavanger og Forus...

Verdens beste selskap på CSR er medlem i Næringsforeningen. Vi burde alle være stolte, glade og takknemlige for å ha en slik driver og målestokk i vårt nærmiljø. Det var Statoils visekonsernsjef, Henrik Ager-Hansen, som sammen med Steinar Olsen og Folke Hermansen la i 1991 forholdene til rette for at Stavanger Handelsforening (SHF) og Stavanger Håndverk- og Industriforening (SHIF) kunne slås sammen til Stavanger Næringsforening. I 2002 ble Næringsforeningene i Stavanger og Sandnes slått sammen. Fusjonen fant sted i Statoils lokaler der konsernsjef Olav Fjell ga en spennende framstilling om Statoils vei fra det nasjonale til det internasjonale, hele tiden i møte med nye utfordringer – og med de ansattes ve og vel – CSR – in mente.

FRA STAT TIL BØRS

Statoil hadde vært et rent statlig selskap fram til selskapet gikk på New York-børsen den 18. juni 2001. Kl. 1000 denne dagen trykket konserndirektør Inge Hansen på børs klokken og deler av Statoil kom i salg – med staten som hovedeier. Statoil ble senere slått sammen med Hydro. Med Hydro hadde en gått motsatt vei. I 1971 tok Borten-regjeringen styringen over Hydro ved hjemkjøp av selskapet. Det hadde vært på tyske, franske og svenske hender – med svensken Marcus Wallenberg som styreleder fra 1905 til 1942.

Arve Johnsen ble Statoils første konsernsjef i 1972. Johnsen hadde startet sin yrkeskarriere i Hydro og var samtidig leder av Asker Ap og hadde bidratt til å sikre at staten fikk aksjemajoriteten i Hydro. I sin bok "Hvem skal eie Norge?" (Wigestrand Forlag 2004) skriver journalisten Alf Ole Ask: - Det faktum at en forhenværende Hydro-mann ble Statoil-sjef og skulle bygge opp et selskap som "inntok høydedragene" i oljepolitikken, falt Hydro-ledelsen tungt for brystet: "No loss" (intet tap), var den sure replikken den daværende Hydro-ledelsen leverte da Johnsen sa opp for å bli sjef i det nye selskapet."

Britiske BP, franske Total og italienske Agip er alle oljesel-

skaper som ble opprettet av de respektive statene – enten for å utvinne olje – eller for å sikre oljetilførsel. I desember 1969 fant Phillips Petroleum Ekofisk og produksjonen satt i gang i 1971. Norge har vært oljeprodusent i 40 år – og Statoil har oppnådd en helt unik posisjon ved at både Saga og Hydro begge er blitt en del av dagens selskap.

FRA ROGALAND TIL VERDEN

Arve Johnsen skulle bli en velsignelse for Statoil. For utenforstående kan det se ut som om han snudde opp ned på ledelsesprinsippene som hersket i Hydro – fra "top down management" i beste franske, tyske og svenske stil – til "bottom up management". Oppskriften syntes klar: Den som skal finne olje, må ha geologer og plattformfolk med seg.. Forståelsen av medarbeidernes verdi kom for alvor først mot slutten av 1990-tallet. Da reflekterte begrepet humankapital erkjennelsen av medarbeiderne som virksomhetens kritiske masse. De ansatte skal behandles med verdighet: Et trygt arbeidsmiljø øker produktiviteten. Flate organisasjoner motiverer i "bredden".

Bjørnson Organisasjonspsykologene har analysert "Rogalederen". Han er inkluderende, arbeider i flate strukturer, er svært resultatorientert. Når jobben gjøres, kan det være lite empati. Men når den er gjort, kommer belønningen. Denne egalitære linjen synes også å være en viktig føring i Statoils CSR-arbeid.

Statoil og Hydro var bokstavelig talt "olja og vatn". Konsernsjef Helge Lund fikk i oppgave å føre de to "væskene" sammen. Statoil skulle inn på det russiske gassfeltet Stockmann. Norge kunne ikke forhandle gjennom to selskaper, skal Stoltenberg ha fått melding om fra Putin. Helge Lund ble enig med Eivind Reiten i Hydro og Norge fikk et verdens største oljeselskap på offshoreiden.

På sensommeren i år seiler en sort svane inn fra vest og melder om mer olje i Nordsjøen. Mye mer. Verdens største oljefunn i 2011! For menigmann var dette noe vi ikke visste om at vi ikke visste om. Mens geologene hadde visst om at de ikke visste om – mulige stor nye felt. For så å finne dem.

Oljen skal opp, sikkert, effektivt og billigst mulig. Innovasjonsselskapet Statoil vil fortsette sitt arbeid på teknologifronten. Vi hadde aldri kunnet framstå som norsk og internasjonalt innovasjonssenter uten Statoil.

Næringsforeningen feirer sitt 175-årsjubileum bl.a. med boka "Et fyrtårn for fellesskapet". Her omtales de 25 vinnerne av prisen "Årets bedrift". Statoil vant denne i 1997. Ingen har lyst klarere for en hel verden enn Statoil. Statoil ble til i Stavanger og setter nå sine «standarder» nasjonalt og internasjonalt. Klart vi er stolte! I vår region.



To glade vestlendinger

- Den TV2-sendte matgallaen i Stavanger skal bli en årlig feiring av norsk mat. Prisutdelinger, spennende konkurranse og et fantastisk måltid for alle i salen er ingrediensene, sier Arne Hjeltne, som sammen med Heine Totland skal lede det gigantiske underholdningsshowet fra hele Norges matregion.



To glade vestlendinger skal lede hele Norges matgalla fra Stavanger. Arne Hjeltnes og Heine Totland gleder seg til oppgaven.

Vi skal få til et årlig underholdningsshow for å løfte

Arne Hjeltnes og Heine Totland er travelt opptatt med filming i de fem regionene som skal konkurrere om å ha Norges beste råvarer. 11. desember sender TV2 Det Norske Måltid fra Stavanger, men i de fem ukene i forkant vil det sendes et program fra hver region hvor det jaktes på de beste råvarene, de fremste ildsjelene og forfriskende matglede.



Tekst: Harald Minge
Foto: Geir Otto Johnsen

I tre år har Næringsforeningen og Stiftelsen Norsk Matkultur drevet prosjektet Det Norske Måltid, hvis hensikt har vært å fremme norske råvareleverandører og bidra til økt kvalitetsbevissthet blant forbrukerne. Nå vil altså TV2 gjøre dette om til et underholdningsshow på linje med Gullruten, idrettsgallaen og Amanda-showet.

TO VESTLENDINGER

- Dette vil utvilsomt bli et bra underholdningsprogram. I motsetning til mange andre show i denne kategorien har vi et aktivt element som matkonkurranse. Det øker spenningen og underholdningsverdien. Både for de mange som skal delta på selve gallaen i Stavanger Forum og alle de som følger sendingen via tv-ruten, vil dette bli spennende. Tross alt er det jo to vestlendinger som er programledere, smiler Arne Hjeltnes. Han tror at Det Norske Måltid vil bety mye for matkulturen.

- Vi skal få til et årlig underholdningsshow hvor målet er å løfte fram de norske råvarene og våre beste produsenter. Vi har de beste råvarene, men er altfor dårlige til å markedsføre dem. Det handler rett og slett om manglende selvtillit. Jeg har hørt folk komme hjem fra Italia og klage sin nød. "Tenk om Norge hadde hatt slike råvarer". Sannheten er jo at vi har enda bedre råvarer her hjemme, men vi vet ikke om det. Hjemme på Voss

spiser folk tradisjonell mat hver 17. mai, men dagen etter går de i gang med graddiosaen igjen.

NORGE PÅ LANGS OG TVERS

Hjeltnes har reist Norge på langs og tvers i forbindelse med Det Norske Måltid, og er imponert over mangfoldet.

- Det overrasker meg hvor mange fantastiske produkter som er å oppdrive i dette landet. Småskalaprodusenter som mot alle odds leverer fantastisk kvalitet. Vi får jo høre de utroligste historier og se de mest fantastiske teknikker og tradisjoner. Etter hvert har jo også matbutikkene blitt flinkere til å ta inn disse varene, og stadig flere kokker får jo øynene opp for kvaliteten. Det er vanskelig å trekke fram noen spesielle produsenter, men friskt i minne har jeg kjøpt kjøtt fra Gloppen og råvarefokus på Gloppen hotell, sier han, og røper sin spesielle interesse for ost og øl.

- To ting jeg har stor sans for ja. Men jeg er i grunn altetende, det handler om opplevelsen av å få noe som er godt og ekte. Jeg kan til og med nyte vegetarmat hvis det er godt tilberedt, sier Hjeltnes, som selv er en habil kokk.

- Jeg lager en masse mat, og er ikke så verst som kokk. Livet er for kort til å



- Vi har de beste råvarene, men er altfor dårlige til å markedsføre dem. Det handler rett og slett om manglende selvtillit. Jeg har hørt folk komme hjem fra Italia og klage sin nød. "Tenk om Norge hadde hatt slike råvarer". Sannheten er jo at vi har enda bedre råvarer her hjemme, sier Hjeltnes.

spise dårlig mat. Tross alt er jeg opplært av Brimien. Han har forresten et godt bilde når det gjelder vår evne til å fokusere på gode smaker i dette landet. Hans favorittkseksempel er at mens man i Frankrike behandler vin under kulturdepartementet, sorterer dette under sosialdepartementet i Norge. Der har du forskjellen.

NÆRT FORHOLD TIL STAVANGER

Hjeltnes har et nært forhold til Rogaland og Stavanger-regionen. Han har jobbet for Marine Harvest og sittet i styret i Gladmat.

- Det er jo ingen tvil om at det er Rogaland som er Norges matfylke, en posisjon mange misunner dere. Det Norske Måltid bare befester denne posisjonen. Dere har fantastiske produsenter som for eksempel Prima Jæren, og en imponerende satsing gjennom Måltidets hus og Gastronomisk institutt. Mitt klare inntrykk er for øvrig at folk flest er mer opptatt av mat og drikke her enn andre steder. I Stavanger faller forresten valget på Tango hvis jeg skal velge en restaurant. Et fantastisk kjøkken.

Hjeltnes håper at han får besøke Stavanger minst en gang i året framover.

- Nå er det viktig at vi får etablert mat-



- Det å sitte på et fem kvadratmeter stort skjær i havgapet på Bømlo og spise østers, er en ubeskrivelig opplevelse. Dette er ikke kortreist mat, for maten har ikke reist i det hele tatt, sier Heine Totland.

fram de norske råvarene og våre beste produsenter



gallaen på TV2 som en årlig happening som det stilles forventninger til, og som får en sterk posisjon og forankring i mat-Norge. Vi programledere skal i hvert fall gjøre vårt beste. Det er et eventyr å jobbe sammen med Heine Totland. I matprogrammene som nå er under produksjon spiller han på hele sitt register. Plutselig spiller han gitar i en åker eller klemmer en budeie. Han har sjarmen som skal til, sier Hjeltnes.

FRA MAMMA MIA TIL MATFATET

For nordmenn flest er Heine Totland kanskje mest kjent for musikaloppsetninger som Mamma Mia, Jesus Christ Superstar og Les Misérables. Nå er bølgingen klar for noe helt nytt.

- Jeg er riktignok en sann matentusiast, men å lage tv-programmer er noe helt nytt for meg. For et privilegium det er å reise rundt og snakke med ildsje-

lene og entusiastene som er nominert til Det Norske Måltid. Opplevelsene har vært mange. Det å sitte på et fem kvadratmeter stort skjær i havgapet på Bømlo og spise østers, er en ubeskrivelig opplevelse. Dette er ikke kortreist mat, for maten har ikke reist i det hele tatt. Så er det selvsagt veldig lærerikt å jobbe med Arne Hjeltnes som kan så mye om matkvalitet og norsk matkultur. Jeg tror vi utfyller hverandre godt. Jeg er ferskingen, mens Arne er stjernen, smiler Totland, som ser stort fram til TV2-showet fra Stavanger.

I FRI DRESSUR

- Det blir Arne og Heine i fri dressur. Det blir mye liv og røre mellom alle de små og store matstjernene. Dette blir underholdning og fest, og da kjenner jeg meg til de grader på hjemmebane, sier han, og husker spesielt matopplevelsen

Jeg er ferskingen, mens Arne er stjernen, smiler Heine Totland, som ser stort fram til TV2-showet fra Stavanger.

på Preikestolen fjellstue som et absolutt høydepunkt.

- Morten Sjøvik holder Michelin-nivå på kjøkkenet sitt der oppe. Helt utrolig. Ellers har jeg en rekke konserter i Stavanger-regionen utpå høsten, og finner meg godt til rette der. Charles Tjessem er en annen kokk jeg har stor respekt for. Jeg glemmer ikke at vi var sammen på en av verdens mest anerkjente restauranter på luksushotellet som kalles Seilet i Dubai. Da maten kom, sendte Charles det rett ut igjen med beskjed om at verken hummeren eller gåseleveret holdt mål. Etter hvert forsto kjøkkenet at de hadde med en tidligere Bocuse d'Or-vinner å gjøre ...



Statsrådene gleder seg til Det Norske Måltid

Statsrådene Lisbeth Berg-Hansen og Lars Peder Brekk ser fram til TV2s matgalla i Stavanger. Fiskeri- og kystministeren og landbruksministeren har vært viktige støttespillere for Det Norske Måltid.

- Vi har støttet prosjektet Det Norske Måltid over flere år, og ser at det har utviklet seg til å bli et viktig tiltak for å synliggjøre lokale og regionale kvalitetsråvarer fra hele landet. Norske forbrukere ønsker å kjøpe lokal mat. Vi ser at etterspørselen øker sterkt. Det Norske Måltid bidrar til å styrke interessen for spesial- og kvalitetsprodukter med lokal opprinnelse. Dette passer også godt inn i arbeidet med markedsføring av Norge ovenfor nasjonale og internasjonale målgrupper innen reiselivet, sier Lars Peder

Brekk. Han sier det er gledelig at TV2 har sett verdien i alt det spennende Norge har å by på av norsk matkultur og unike produkter.

- Når TV-serien kommer på luften med programmer fra hele Norge, håper vi at Det Norske Måltid skal bli noe i nærheten av matfolkets Amandaprisutdeling. Det betyr mer oppmerksomhet, mer inspirasjon og mer stolthet – både av våre flotte råvarer og av de som videreforedler dem. Dette handler om matkultur og tradisjon, men det handler også

om nye muligheter. Muligheter for nye produkter og videre produktutvikling som kan bidra til utvikling av næringsvirksomhet som kan skape inntekter og vekst i distriktene. Jeg gleder meg virkelig til å komme til Stavanger for å være med på finalen i programmet, sier han.

MANGFOLD AV RÅVARER

Regjeringskollega Lisbeth Berg-Hansen påpeker at den norske befolkningen i økende grad er opptatt av lokal mat og matkultur, og at prosjektet og konkurran-

Statsrådene Lisbeth Berg-Hansen og Lars Peder Brekk vil begge være på plass i den TV2-sendte matgallaen fra Stavanger som sendes 11. desember. Begge har vært viktige støttespillere for Det Norske Måltid.

sen Det Norske Måltid er et viktig tiltak for å synliggjøre mangfoldet av utsøkte råvarer og produkter som vi har i Norge.

- Regjeringens mål for fiskeri- og havbruksnæringen er svært ambisiøst: Norge skal være verdens fremste sjømatnasjon. Dette kan vi bare lykkes med hvis vi som bor i Norge er stolte ambassadører for norsk sjømat. Hver dag serveres det 37 millioner måltider norsk sjømat på bord verden over. Vi ønsker å få til samme begeistring for norske sjømatprodukter i Norge som vi har klart i utlandet. Da trenger vi arenaer som Det Norske Måltid der det beste av de beste kan synliggjøres og inspirere forbrukere til å utforske norske matprodukter og norsk matkultur, sier hun.

Fiskeri- og kystministeren er sikker på at prosjektet Det Norske Måltid bidrar til at den beste norske maten og de beste norske matskattene blir synliggjort for befolkningen.

- For meg er det også en målsetting at prosjektet skal inspirere næring og produsenter til å investere i produktutvikling og merkevarebygging. Norge trenger slike arenaer for å bygge opp stoltheten over egne produkter og egen matkultur. Det offentlige er en av mange aktører som har ønsket å støtte en langsiktig satsing som prosjektet Det Norske Måltid.

Berg-Hansen har deltatt på finalen for Det Norske Måltid i Stavanger de to foregående årene og er ikke i tvil om at hun skal prioritere det også i år.

- Ved begge anledninger har jeg kommet hjem full av beundring for det arbeidet som gjøres blant landets matprodusenter og for det matfylket Rogaland får

De fem regionene:

Nordpå: Finnmark, Troms og Nordland

Midti: Sør-Trøndelag, Nord-Trøndelag og Møre og Romsdal

Vestpå: Rogaland, Hordaland og Sogn og Fjordane

Sørpå: Aust-Agder, Vest-Agder, Telemark, Vestfold og Buskerud

Østpå: Hedmark, Oppland, Oslo, Akershus og Østfold

Sendingene på TV 2:

TV-serien skal etter planen sendes fra søndag 6. november. Finalen og siste episode sendes søndag 11. desember.

Vil du bli med på matgallaen?

Lørdag 10. desember arrangeres matgallaen i Stavanger. Dagen etter blir den sendt som underholdningsshow på TV2. Nærmere 2000 gjester vil få nyte fantastisk mat og glede seg over et strålende program – ledet av Arne Hjeltne og Heine Totland. Dersom du og din bedrift ønsker å bli med, kan du ta kontakt med Næringsforeningen: Epost: post@stavanger-chamber.no. Det vil også bli arrangert en fagkonferanse på Måltidets hus samme dag.

Her er samarbeidspartnerne til prosjektet Det Norske Måltid:

- Landbruks- og matdepartementet
- Fiskeri- og kystdepartementet
- Innovasjon Norge
- Stavanger kommune
- Rogaland fylkeskommune
- COOP
- Tine
- Nortura
- Eksportutvalget for fisk
- KSL Matmerk
- NCE Culinology
- Opplysningskontorene i landbruket
- Bryggeri- og drikkevareforeningen
- Norges Bondelag
- Sildesalgslaget
- Rogaland Fiskesalgslag
- Hanen

til gjennom sin matsatsning. I år gleder jeg meg til å følge både matreisen i de ulike landsdelene, prisutdelingene til de

beste norske matprodusentene og ikke minst Matgallen med godbiter fra det norske matlandskapet, avslutter hun.



Preikestolen fjellstue – ideell for kurs og konferanse

Et opphold hos oss senker skuldrene og holder gjengen samlet. Flotte turmuligheter og utsøkt mat fra vårt velrennomerte kjøkken. Vi er fleksible og tilpasser aktiviteter, mat og opphold etter gjestenes ønsker.

Kun 1 times reisetid fra Stavanger.

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



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



Arne Geir Trædal
Senior bedriftsrådgiver

PRO
TM
skolen

VET DU HVOR BEDRIFTEN DIN SKAL, OG HVORDAN DEN SKAL KOMME DIT?

PRO-skolen er et unikt tilbud til små og mellomstore bedrifter. Her lærer du mer om sunn forretningsdrift sammen med mennesker som er opptatt av å lykkes med bedriften sin. Suksessen fortsetter høsten 2011.

For informasjon og påmelding, ring
02008 eller
gå inn på www.sr-bank.no/proskolen



BI

SpareBank
SR-BANK 

Hvorfor taper handelen i byen?

4 veteraner i sentrum



Paul Christian Bull



Øivind Johnsen



Albert Idsøe jr.



Paul Fritjof Brekkhund

Paul Christian Bull hos Brødrene Pedersen, Øivind Johnsen hos Johan P. Johnsen, Albert Idsøe jr. hos A. Idsøe og Paul Fritjof Brekkhund hos Holgersen. Alle av dem har minst én mannsalder bak seg i Stavanger sentrum.

Les deres beskrivelse av utviklingen i byen, hvorfor sentrumsbutikkene taper markedsandeler – og ikke minst hva som skal til for at handelen skal blomstre i framtiden.



Tekst og foto: Egil Hollund

- Utvikling er ikke vern

Sentrum trenger utvikling og nyskaping og det må være lov å rive for å bygge nytt. – Alternativt kan vi bli værende i stagnasjon, mener Paul Christian Bull hos Brødrene Pedersen.

Han er en av dem som har helgardert, og som har etablert seg både på Kvadrat, Amfi Madla og på Tvedtsenteret – i tillegg til den originale i Breigata.

- På kjøpesentrene har vi over tid hatt den utviklingen vi skal ha for å holde tritt med utviklingen. Det er ikke alltid tilfelle i sentrum, sier Bull.

Han er selv fjerde generasjon i spissen for det som i dag er en av Norges største detaljister innen serviser, glass, bestikk og gaver.

- Jeg vet om butikkjeder som har etableringsstopp i bysenter. Det er ikke tilfellig, mener Bull.

SKREMT AV GAMLE STAVANGER

Han mener mye av svaret på at Stavanger sentrum taper markedsandeler, handler om at sentrum sliter med å fornye seg. I løpet av de siste 20-30 årene er det lite nytt som har blitt bygget.

- For 100 år siden rev Brødrene Pedersen trehusene som sto her vi holder til i dag i Breigata, og bygget nye hensiktsmessige lokaler. Disse blir i dag hyllet og lovprist som flotte eksempel på jugendstil. Hadde dagens verneregime i sentrum eksistert for 100 år siden, hadde vi aldri fått lov til å bygge disse lokalene og vi måtte trolig ha flyttet. Det er et tankekors, mener Bull.

Han mener dagens politikere må slutte å tenke bare vern, men også sentrumsutvikling. Han viser blant annet til Stockholm, der myndighetene virkelig satser på en levende by og tillater utvikling.

- Det er mulig å barbere seg, uten å kappe hode av seg. Det er ikke alt som er verneverdig, selv om det er gammelt. Kanskje er politikerne i Stavanger skremt av det som holdt på å skje med Gamle Stavanger, der alt holdt på å bli revet, spør Bull.

HØRT, MEN IKKE LYTTET TIL

Han etterlyser politikere som tørr å sette klare mål om hva de vil med Stavanger

”Det er ikke alt som er verneverdig, selv om det er gammelt.

Paul Christian Bull

sentrum, og ikke minst tørr å gjøre det som skal til for å nå disse målene. I dag er hans inntrykk at varehandelen i sentrum blir hørt, men ikke lyttet til.

- Ønsker politikerne vekst i sentrums-handelen, må sentrumshandelen få lov til å utvikle seg. Ønsker de at flere unge skal bruke sentrum, må de flytte deler av universitetet hit og bygge boliger for de unge. Ønsker de flere arbeidsplasser i sentrum, må bedriftene som ønsker det, få muligheten til å vokse, sier Bull.

Og så kan det hende at også folk i sentrum kan tenke seg å bruke bilen.

- Det er ikke sutring, men realiteten. Det er ikke slik at dersom du gjør det vanskelig for folk med bil, begynner de å gå og sykle til sentrum i stedet. Da kjører de heller et annet sted, til et kjøpesenter, sier Bull.

Han minner om at alternativet til utvikling er stagnasjon. Han tror ingen ønsker det for Stavanger sentrum.



- Hadde ikke begynt på ny

Øivind Johnsen hos Johan P. Johnsen liker ikke utviklingen i sentrum og hadde ikke etablert seg i byen på ny i dag. – Vi skal klare oss, men som ung ville jeg ikke har startet opp her, sier han.



Johan P. Johnsen er en av de siste representantene igjen i byen blant dem som selger tyngre varer. Skall kundene kjøpe ovner eller koks, kan de vanskelig ta bussen. Kundene trenger bil, og slik har det vært siden han flyttet familievirksomheten fra Vaisenhusgata til Nedre Holmegate 22 for rundt 35 år siden.

– Uforutsigbarhet og stadig vanskeligere vilkår, er virkeligheten. Plutselig skjer det ting over hodene på oss som har store konsekvenser for vår virksomhet, uten at vi vet noe på forhånd. Jeg har holdt på så lenge og er så gammel at jeg ikke er redd for å si hva jeg mener, sier Johnsen – og slår ut med armene.

JAKTES PÅ

Og han er ikke i tvil om hva som er viktigste årsak til at den store veksten i omsetningen uteblir: Stadig vanskeligere

”Hver eneste dag har jeg kunder innom som står og tripper fordi de er redde for å få bøter.

Øivind Johnsen

parkeringsforhold og det han beskriver som aggressive parkeringsvakter som jakter på kundene hans.

– Hver eneste dag har jeg kunder innom som står og tripper fordi de er redde for å få bøter. Da er det ikke rart at de heller kjører ut av sentrum og til Forus for å handle, sier Johnsen.

Øivind Johnsen er blant de få gjenværende i byen som fortsatt selger tunge varer som du må ha bil for å kunne ta med deg.

For han mener det har skjedd mye positivt i sentrum som gjør at forspranget kjøpesentrene har hatt i forhold til å komme kundene i møte, har blitt mye mindre. Åpningstidene har blitt utvidet hele uken – og parkeringsplasser er også mulig å finne.

– Ofte må kundene gå minst like langt fra parkeringsplassen til butikken når de handler på et kjøpesenter. Den store forskjellen er at de kan slappe av og være så lenge de måtte ønske, uten å frykte at de skal få bøter eller at det blir for dyrt. Dermed velger de gjerne kjøpesenteret.

HØR PÅ OSS

Hans ønske er at politikerne og kommunen, som har mye av ansvaret når det gjelder å legge til rette for varehandelen i sentrum, begynner å høre på hva han og andre butikkeiere har å si.

– Når Vågen stenges i flere måneder om sommeren, er ikke det positivt for oss. Når Hurtigbåtterminalen flyttes, skaper også det store ringvirkninger. Hvor i byen bussrutene stopper, betyr dessuten mye. Hør på oss, er hans oppfordring.

Det siste eksempelet på det motsatte, er etableringen av gratisbussen i sentrum og tiltakspakken som kom med den. En del av denne pakken var at en rekke av parkeringsplassene i området utenfor hans butikk, ble omgjort til lekeplass.

– Denne parkeringsplassen var det flere av oss huseiere på Holmen som betalte for opprustingen av, i sin tid. Så gjør kommunen dette, uten en gang å spørre oss, sier Johnsen.

Han håper fortsatt, men har sluttet å tro på at utviklingen i sentrum vil snu til det positive for hans del.

- Politisk ukorrekt medisin

Handlebyen Stavanger sentrum er betydelig mer spennende i dag enn for 20 år siden. – Men det er en fare for at mangfoldet reduseres, til fordel for et utstrakt natteliv, mener Albert Idsøe jr.



Idsøe jr. bør vite hva han snakker om. Etablert i 1828, er A. Idsøe Stavangers eldste bedrift som fortsatt eksisterer. Siden 1898 har den tradisjonsrike slakterbutikken holdt til på samme adresse i Verksgata. Albert Idsøe jr. selv er sjette generasjon som er ansvarlig bak disken, og har hatt hele sin yrkeskarriere nettopp her.

- Sentrum har hatt en nisjetilpasning i løpet av de siste årene som har gitt oss en positiv progresjon. For 20 år siden var vi en tradisjonell handelsby uten for mange gode spiseplasser. Nå er butikk-miksen betydelig mer spennende, vi har flere klesbutikker og kan gi folk særegne opplevelser, mener Idsøe jr.

VOLUMDRAGERNE

Han ser med andre ord lyst på utviklingen, så langt. Sentrum er blitt gode på det sentrum kan være gode på. Han er heller ikke sikker på at tallene, som viser at sentrum har tapt markedsandeler mer eller mindre kontinuerlig de siste ti årene, gir et helt riktig bilde. Som dokumentasjon på hva han snakker om, viser

han til deres egen omsetningsvekst siden begynnelsen av 90-tallet, som ikke er langt unna 800 prosent.

- Tapte markedsandeler kan også handle om at de store volumdragerne, som møbel- og dagligvarehandel, forsvinner fra sentrum. Det betyr ikke nødvendigvis at resten av oss taper terreng, selv om totaltallene kan gi et slikt bilde,

” Bygg nytt parkeringshus under sjøen med dobbel kapasitet.

Albert Idsøe jr.

påpeker han.

PARKERINGSBUS I SJØEN

For selv om det ikke alltid høres slik ut, er vi 90 prosent amerikanske og trenger bilen med oss til det meste, ifølge Idsøe jr. Med andre ord, han synes ikke noe om at forholdene for bilen stadig gjøres vanskeligere i sentrum.

Albert Idsøe jr. liker utviklingen i sentrum, men frykter hva som kan skje dersom tilgjengeligheten med bil stadig forverres. Foto: BITMAP

- Fortsetter utviklingen like ekstremt som de senere årene, er jeg redd det vil skade mye av varehandelen. Da vil vi til slutt ende opp med noen få nisjebutikker, samtidig som at nattelivet vil blomstre med rimelig husleie.

Medisinen er ifølge Idsøe jr. like enkel som den er politisk ukorrekt.

TILGJENGELIGHET OG PARKERINGSPLASSER.

- Vi trenger korttidsparkering som håndheves som korttidsparkering, og vi trenger parkeringshus. Jeg forstår at Jorenholmen ikke er det vakreste byggverket i byen. Så bygg i stedet et nytt parkeringshus under sjøen med dobbel kapasitet, oppfordrer Idsøe jr.

Han tror de fleste politikerne skjønner problemstillingen. Spørsmålet er om de tørr å gjøre noe med det...

- Mye snakk og lite vilje

Holgelsen er en av de få som har bygget om og endret på eksisterende trehusbebyggelse i sentrum de siste årene.

– Det har skjedd mer på tross av, enn på grunn av kommunen, sier Paul Fritjof Brekkhund.

Han er tredje generasjon som har drevet Holgelsen i Østervåg, siden etableringen i 1899. I fjor sluttet Holgelsen AS av butikkdrift, selv om Holgelsen Dame fortsatt drives i de samme lokalene med andre eiere. I tillegg leier Holgelsen ut til flere andre butikker og han driver leilighetshotell i samme komplekset som Magasin Holgelsen i Østervåg.

– Jeg startet leilighetshotellet i 2009. Da det skulle bygges, var kravet at endringene ikke skulle være synlige – selv ikke fra luften. Så da forstår du hvor vanskelig det er å gjøre noe som helst, sier Brekkhund.

At han sluttet av med butikk, handler om at det ikke var naturlig at neste generasjon tok over. I tillegg var rammebetingelsene for å drive den typen virksomhet vanskelig, ifølge Brekkhund. Men det handler ikke i seg selv om beliggenheten.

– For mens Torget og Skagen har hatt en negativ utvikling, har området fra

Arneageren mot Østervåg blitt et mer og mer attraktivt område å drive butikk i – som en konsekvens av det, mener han.

” – Innfør et fast næringslivsutvalg for sentrum, med representanter fra handelsstanden.

Paul Fritjof Brekkhund

DÅRLIG DIALOG

Hans inntrykk er at politikerne og kommunen snakker mye, men viser liten vilje til å ta hensyn til handelsstanden.

– Dialogen er dårlig. For selv om byantikvaren for eksempel ønsker flere boli-

ger i sentrumsnære områder og vi blir møtt med velvilje, er det ofte null respons og vanskelig når det kommer til stryket. Ikke minst gjelder det parkering og tilgjengelighet, sier Brekkhund.

Han synes også at millionene og milliardene som er investert i sentrumsutvikling de senere årene, i liten grad kommer handelsstanden til gode eller er tilpasset deres ønsker.

– Jeg kan nevne Torget, Blå Promenade, Oljemuseet og nå det nye konserthuset. Lite eller ingenting av dette påvirker varehandelen i positiv retning, mener han.

LITE SOM SKAL TIL

Som nesten samtlige andre som driver virksomhet i sentrum, peker Brekkhund også på parkering som et problem, samt manglende forutsigbarhet.

– For en del år tilbake var det krav om at butikkene i sentrum burde ha lenger åpent hele uken, for å øke tilgjengeligheten. Det skulle også være gratis å parkere etter 17, slik det var tidligere. Men det gikk ikke lang tid etter at åpningstidene ble utvidet til 19, før du også måtte betale for parkering helt til 19, forteller Brekkhund.

Han tror ikke det er så mye som skal til, men at det må begynne med regelmessig dialog og en vilje til å legge til rette.

– Innfør et fast næringslivsutvalg for sentrum, med representanter fra handelsstanden, kommunen og politikerne. Det har vi hatt tidligere, og det fungerte, mener Brekkhund.

Han minner om at sunn aktivitet med gode økonomiske rammebetingelser, er den beste garantien for et vakkert og levende sentrum – også i framtiden.



Paul Fritjof Brekkhund mener Stavanger kommune vil mye, men i praksis ikke er flinke til å legge til rette for utvikling i sentrum.

Styret i STAS reagerer sterkt mot kommunen:

- Vi vil ha reell dialog og

Styret i Stavanger Sentrum AS (STAS) reagerer sterkt på framgangsmåten til Stavanger kommune i ringbussaken, og etterlyser nå en reell dialog. – Be oss gjerne på en kopp kaffe en gang i måneden, oppfordrer styreleder Harald Sig. Pedersen.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Fra STAS sitt ståsted, har selskapet slitt i lengre tid med dialogen i forhold til Stavanger kommune. Dette på tross av at over 200 av sentrumsaktørene er medlemmer i STAS, og at kommunen selv eier 40 prosent av selskapet. I tillegg representerer selskapet Stavanger Gårdeierforening, som organiserer over halvparten av huseierne i sentrum.

– Det blir fort mye ord og lite handling, mener Pedersen, som sammen med resten av styret i STAS har skrevet et brev der de ber om en avklaring på kommunens syn på samarbeidet med næringslivet i sentrum.

I februar hadde STAS møte med Stavanger kommune for å utveksle synspunkter i forhold til det som har skjedd etter at Samarbeid for Sentrum ble etablert i 2003. En av konklusjonene etter møtet var at kommunen skulle ta initiativ til regelmessige samarbeidsmøter med STAS. Til tross for at dette har vært etterlyst flere ganger siden februar, har det fortsatt ikke blitt avholdt et eneste slikt møte.

BLE OVERHØRT

Det som nå har fått begeret til å renne over, er den såkalte ringbussaken. I august åpnet gratisbusstilbudet i Stavanger sentrum, den såkalte "Nullen". Samtidig ble en rekke parkeringsplasser i og rundt de handelsdrivende fjernet. Prosjektet ble sendt ut på høring i slutten av juni. STAS ble ikke invitert til å avgis uttalelse, men gjorde det likevel. Der ba

STAS kommunen droppe forslaget om å fjerne parkeringsplasser. Innvendingen ble ikke tatt til følge, og ikke før det ble ramaskrik i pressen etter selve åpningen, endret kommunen synspunkt etter møtet med noen av de forretningsdrivende – nok en gang uten at STAS ble invitert.

– Det er gledelig at kommunen snudde og helt i tråd med vår uttalelse i høringsrunden. Men hva er det som er grunnen til at det STAS uttalte på vegne av 260 sentrumsaktører var feil i juli, for så av en eller annen grunn bli riktig i august, spør Pedersen – retorisk.

STORT POTENSIALE

Morten Bjørnsen, styremedlem i Stavanger Sentrum AS, er klar på at mye av det som skjer i Stavanger sentrum er positivt – og at mange av de forretningsdrivende har god omsetning og godt salg.

– Mye av utviklingen i Stavanger sentrum har vært positiv, ikke minst i forhold til at vi har et tilbud av spennende utvalgsvarer du ofte ikke finner i et kjøpesenter. Samtidig er det et faktum at en rekke gamle familieforetak har slitt med lønnsomheten og sluttet av, sier Bjørnsen.

Han mener at kommunen må være med på å legge forholdene til rette for mer offensiv satsing i sentrum. Det handler om tilgjengelighet og parkering – men ikke minst handler det om muligheten til å kunne utvikle sentrumskjernen videre.

– Det må være mulig å bygge nytt, også i sentrum. Det må også være mulig å fornye eksisterende bebyggelse. Skal vi også i framtiden ha et attraktivt sentrum, trenger vi en handelsstand som driver godt. Det er ikke like enkelt i et museum, mener Bjørnsen.

Han får støtte fra Pedersen.

– Vi trenger en sentrumspolitikk som ikke først og fremst handler om vern, men om næringsutvikling, påpeker Pedersen.

PÅ RIKTIG VEI

Styret i STAS har arbeidet for å få til en samling av sentrumsaktørene. Den løsningen som nå er valgt for organisering av STAS og som også kommunen har sluttet seg til gjennom vedtak i formannskapet, mener Pedersen viser at vi er på riktig vei. Kommunen har også stilt seg positive, sammen med STAS, til å innføre forsøk med en såkalt BID-ordning – som betyr at alle forretningsdrivende blir tvunget til å være med på å delta økonomisk til fellesskapet.

– Styret i STAS ser en fare for at det som har skjedd i bussringsaken kan være et tilbakeskritt. Samtidig har vi alt som skal til for å få det hele inn på et riktig spor igjen, dersom kommunen selv vil og samtidig evner å vise det i praksis, avslutter Pedersen.

Fra ord til handling, med andre ord...

STAVANGER SENTRUM AS (STAS)

* Har som formål å utvikle Stavanger sentrum, og gjennom det arbeide for økt aktivitet og handel.

* Eies av Stavanger kommune (40%), Næringsforeningen (20%), Byen (20%) og Stavanger Gårdeierforening (20%).

samarbeid

Harald Sig. Pedersen og Morten Bjørnsen spør seg hvorfor Stavanger kommune først reagerte når ringbussaken havnet i avisene, og etterlyser en avklaring rundt samarbeidet med STAS og de 260 sentrumsaktørene de representerer.



- Den direkte dialogen skal bli bedre



- Det er avgjørende for å få en god sentrumsplan at samarbeidet med alle i sentrum blir bra, sier Sagen Helgø.

Påtroppende ordfører, Christine Sagen Helgø, vil at Stavanger kommune i neste periode oppnevner politisk representasjon i styret i Stavanger Sentrum AS (STAS).

- Den direkte dialogen vil da bli enda bedre, sier hun.

Hun påpeker at den politiske ledelsen i Stavanger kommune er opptatt av å ha en konstruktiv og god dialog med alle aktører i sentrum, herunder STAS.

- Kommunalstyret for byutvikling, som jeg leder, har et arbeidsutvalg som har dialogmøter med de som måtte ønske det hver fjortende dag. At den politiske ledelsen tar direkte kontakt med enkelte næringsdrivende, for å ha et møte i en konkret sak er helt naturlig, sier Sagen Helgø, som svar på kritikken fra STAS om at de handelsdrivende først ble hørt etter at det ble reaksjoner i mediene.

Hun understreker samtidig at Stavanger kommune ønsker å ha et godt samarbeid med sentrum og STAS fremover.

- Stavanger kommune hadde et første dialogmøte om den nye sentrumsplanen 28. september. Det er avgjørende for å få en god sentrumsplan at samarbeidet med alle i sentrum blir bra, understreker hun.

Trivsel gir arbeidsglede

- Arbeidsglede og trivsel må skapes på den enkelte arbeidsplass. Vi legger til rette for at det kan skje, sier HMS-sjef Eigil Harstad i Stavanger kommune.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Stavanger er en by med høyt aktivitetsnivå. Kommunen har rundt 10.000 ansatte fordelt på 250 arbeidsplasser. Vår visjon Sammen for en levende by inne-

bærer at samfunnsoppgaven er viktigst. Vi må være fornøyde ansatte for å kunne levere tjenester til byens befolkning. Det betyr at vi må ha fokus på at alle ansatte skal trives. Friheten til å skape sitt eget gode arbeidsmiljø er stor, og vi tilbyr en rekke lederkurs, forteller HMS sjef Eigil Harstad.

Verdiene kommunen bygger på er: Til stede, vil gå foran og skaper fremtiden.



-Vi har hatt mange diskusjoner om hva dette betyr. Når vi snakker om verdiene, oppleves arbeidsplassen som meningsfull. Vi er jo en mangfoldig arbeidsplass, med skoler, barnehager, sykehjem, teknisk drift, bygg og anlegg og så videre.

SCORER HØYT PÅ UNDERSØKELSER

Harstad forteller at kommunen jobber daglig med å redusere sykefraværet, og at kommunen er blant de med lavest sykefravær i landet. Det at folk kommer på jobb, er et sikkert tegn på trivsel.

- For oss er det viktigst å ha et arbeidsmiljø som er trygt og godt, meningsfylt og utfordrende. Dette skaper glede. I tillegg er vi en arbeidsplass som tilbyr forutsigbare rammer. Vi har også mange kurs, seminarer, treningsavtaler og lignende, men det er ikke disse forholdene som skaper mest glede, mener Eigil Harstad.

Over 70% svarer at de trives på sin arbeidsplass ifølge årlige medarbeiderundersøkelser. Alle har det travelt på jobb, men de trives. Opplæring av ledere og ansatte og systematisk jobbing med arbeidsmiljøet ligger bak suksessen.

- Dette forteller meg at det jobbes godt på alle nivåer. Vi har også brukerundersøkelser som gir gode tilbakemeldinger, sier Harstad.

MANGFOLD

Han peker på betydningen av nærvær-prinsippet og det å skape entusiasme og trivsel på jobben.

-Vi har et stort mangfold og har en stor andel av utenlandske arbeidstakere som også skal oppleve arbeidsglede. Å skape en felles forståelse for hva arbeidsglede er, det er vanskelig medgir HMS sjefen. - Eksempelvis er døgndrift en utfordring. De har helt andre behov enn for eksempel bygg og anlegg.

- Vi oppfordrer de enkelte arbeidsplassene til å styrke fokus på trivsel. Det arrangeres zumbadans, aromaterapi, yoga og andre sportsaktiviteter. Vi har

Eigil Harstad, HMS-sjef i Stavanger kommune mener det er viktig å ha fornøyde ansatte. Foto: Eirik Anda, BitMap

også opprettet en egen arbeidsmiljøpris som deles ut i Konserthuset hvert år.

HVA PÅVIRKER TRIVSEL?

På dette spørsmålet svarer HMS sjefen at ledelse er viktigst. I tillegg til forhold som samarbeid, arbeidsomfang, fysiske arbeidsforhold og organisering av arbeidet.

Stavanger kommune legger til rette for arenaer hvor prosjekter og god praksis kan presenteres for andre. Denne kompetansedelingen er viktig for å støtte og bygge de ulike avdelingene opp.

- Vi har satt som mål å beholde ansatte, og at de skal bli værende lenger i stillingen. Kan vi tilrettelegge på arbeidsplassen eller tilby kompetansehevende tiltak for at unge velger å bli? Dette jobber vi mye med nå, forteller Harstad. Andre jobber med rekruttering, noe som også er viktig.

-Omdømmebygging og det å skape gode arbeidsplasser er viktig for at mennesker velger oss, avslutter HMS sjefen.

Helsesøster Berit Hamre tar seg av en ny borger. Arbeidsmiljøet er viktig.

Blide damer som jobber i Stavanger kommunes økologiske kantine. Fra venstre: Ratchaneekorn Sajjai, Tone Vistvik Stangeland, Olga Kvalevåg Vik, Margareth Erfjord og Tuyet Nhung Thi Tran.



Økonomisk vekst på UiS

Et rogalandsk næringsliv i vekst tørster etter høyt utdannede medarbeidere med økonomikompetanse. Den nye Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger vil bli en viktig kilde for å slukke denne tørsten.



Instituttleder Bjarte Ravndal, kotorsjef Egil Kristensen og økonomistudentene Inger Marie Bakkene og Stina Romslo Kommedal er godt fornøyd med den nye Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Universitetet i Stavanger (UiS) har helt siden etableringen i 2004 tatt mål av seg å være et universitet som samvirker tett med næringslivet, og som er lydhøre for de behovene som gjør seg gjeldene i et ekspanderende regionalt næringsliv preget av høy innovasjonskraft og tydelige internasjonale ambisjoner.

Det er i et slikt lys vi må se etableringen av den nye Handelshøgskolen ved UiS (HHUiS). Nyvinningen så dagens lys i januar 2011, og tegner til å bli en suksess.

STORT BEHOV

Instituttleder Bjarte Ravndal forteller at universitetet har vært igjennom en lang prosess for å fylle de nødvendige faglige kriteriene for å oppnå en slik status. Når HHUiS nå er på plass så innebærer dette at UiS er den tiende utdanningsinstitusjonen i Norge som tilbyr siviløkonomutdanning.

- Det er viktig for regionen at vi har fått dette tilbudet på plass. Både private og offentlige virksomheter har behov for høyt utdannede økonomimedarbeidere, og tilgangen til denne viktige kompetansen blir nå bedre.

Ravndal understreker at hensynet til faglig kvalitet hele tiden må være overordnet.

- Vi jobber kontinuerlig med å sikre oss faglig tunge forelesere. Samtidig vet vi av tilbakemeldinger gitt av studenter ved Handelshøgskolen i Bergen at det etterlyses et sterkere fokus på internasjonalisering, og en studiehverdag der man kommer tettere på næringslivet. Dette er behov vi har gode forutsetninger for å fylle her i Stavanger-regionen, og vi jobber med handlingsplanene som skal ta oss videre. Vi skal være regionalt forankret og internasjonalt orientert.

Instituttlederen har all grunn til å være fornøyd med responsen det nye studietilbudet har mottatt så langt.

- Ved opptaket i vår var henholdsvis Bachelor- og Master-programmet innen økonomi og administrasjon de mest

omsøkte på hele universitetet. Også programmene innen revisjon og ledelse har veldig god søknad. Vi har nå over 800 studenter her ved HHUiS.

VARIERT TILBUD

Det varierte, relevante og spennende fagtilbudet er en viktig grunn til den gode responsen studentene har gitt masterprogrammet som leder fram til siviløkonomgraden. I dette programmet kan studentene spesialisere seg innen områdene anvendt finans, foretaksledelse, markedsføring, risikostyring og samfunnsøkonomi.

Karrieremulighetene som åpner seg med en mastergrad på disse områdene er mange både innenfor privat og offentlig virksomhet. Disse strekker seg fra bank, forsikring, transport, shipping og energi til handel, revisjon og administrativ ledelse.

MOTIVERTE STUDENTER

Studentene ved den nye handelshøgskolen beskrives som gjennomgående svært engasjerte og motiverte. Inger Marie Bakkene og Stina Romslo Kommedal leder de såkalte linjeforeningene på henholdsvis Bachelor- og Master-nivå.

- Jeg trives veldig godt på studiet, og opplever at vi har et bra samarbeid med ledelsen. Det er tilsvarende viktig at vi samarbeider tett med næringslivet. Her er arrangementer som Finansdagen og Revisjonsuken viktige møteplasser for studentene og næringslivet, sier Inger Marie Bakkene.

Hun er sisteårsstudent på et Bachelor-program med spesia-

lisering innen revisjon, og har allerede sikret seg jobb i regionen når graden er fullført.

Stina Romslo Kommedal er på sin side inne i siste året av et Master-program med hovedfokus på anvendt finans.

- Jeg har ikke helt bestemt meg for hva jeg vil gjøre etter at jeg er ferdig på HHUiS, men kan gjerne tenke meg en internasjonalt orientert jobb og drar gjerne utenlands, sier den snart uteksaminerte masterstudenten.

”Det er viktig for regionen at vi har fått dette tilbudet på plass. Både private og offentlige virksomheter har behov for høyt utdannede økonomimedarbeidere,

Vindkraftvekkelse i Egersund

Mange av de som betyr noe innen norsk vindkraft var til sted på vindkraftkonferansen i Egersund, som var lagt i tilknytning til åpningen av Høg-Jæren vindpark dagen etter.



Tekst og foto: Johan Aakre



De 240 deltakerne representerte en miks av nasjonale og lokale krefter innen teknologi, politikk og kapital. Og enkelte foredragsholdere var usedvanlig friske og direkte i formen på en konferanse som lett kan bli en årlig hendelse. Særlig Arne Olsen i NVE gikk klart ut da han forklarte hvorfor konsesjonsbehandlinger i vindkraftsaker kunne ta sin tid.

– Det er klondykestemning, og mer enn dobbelt så mange søkere som det kan bli plass til på nettet. Han ga æren til velvillige lokalpolitikere for at det er gitt 11 konsesjoner. Nå begynner det å bli nok i Rogaland, men begjæret fra utbyggerne er stort, bemerket han.

Konsesjonsbehandlingene kunne med sine omfattende klager og hensyn bli til sløseri der det jaktes i lange tider etter myrsnipen og infrastøy som ikke finnes. Dette koster selvsagt tid og penger, sa han.

Natur og Ungdoms leder Ola S. Elvevold fortalte at deres holdning var å ta vare på naturmangfold, ikke estetikk.

– Her kan ofte et høylytt mindretall av hytteeiere fylle plassen i for stor grad, mente han.

BETYDELIG STØTTE

Einar Wilhelmsen fra miljøvernorganisasjonen Zero, kunne melde om bety-

delig støtte fra miljøorganisasjoner til Høg-Jæren vindpark. Naturmangfold og klimakutt er to sider av samme sak, og folk må tåle og se hvor strømmen kommer fra.

Øyvind Isachsen fra Norwea som jobber med vind, bølger og tidevann, ga honnør for at de grønne sertifikatene med felles elsertifikatmarked med Sverige nå gir store muligheter og arbeidsplasser å la det Dalane videregående skole har tatt tak i med utdanning av vindkraftoperatører.

– Rogaland kan gjøre det stort innen vindkraft, for her har man vind, industri og et godt utbygd nett. Om det ikke blir 1000 turbiner, så kan det bli mange. Legg vindkraften dit det er nett, sa han.

Kjetil Lund, statssekretær fra Vigrestad og finansdepartementet, la vekt på at utslipp av CO2 må prises som en del av rammebetingelsene slik at en kunne bruke markedstenkningens logikk. Subsidiering kombinert med dårligere internasjonal økonomi, kan gjøre dagens opplegg vanskelig. En stabil finansiering kombinert med raskere prosesser i forhold til konsesjoner og et godt utbygd nett mellom landsdeler og utlandet, er nødvendig. Vi må bruke markedet og prise utslipp som rammebetingelse, gjentok han.

Rune Hersvik i Norsk Vind Energi AS fortalte at vindparken på Høg-Jæren yter 50-70% over prognosene så langt, og at anlegget kan gi bidra med strøm til hver tredje husstand i Stavanger.

YTER MER

Rune Hersvik i Norsk Vind Energi AS fortalte at vindparken på Høg-Jæren yter 50-70% over prognosene så langt, og at anlegget kan gi bidra med strøm til hver tredje husstand i Stavanger. Han mente at det kunne bli omkring 50 årsverk i Bjerkreim knyttet til drift.

Under konferansen kom det også fram at terrengarbeider utgjør 10% av kontraktssummen, mens nettkontrakter varierer mye. Leverandørnettverk og oppdeling av kontrakter, betyr mye i denne sammenheng. Lokale leveranser kan ligge på 4-12% i byggefasen, og omkring 50-70% i driftsfasen, da i form av vedlikehold og reparasjon. Det er her Dalane videregående skole kommer inn med sin nye linje for vindkraftoperatører. Det første kullet var til stede på konferansen, og ble stadig trukket fram av foredragsholderne som et glitrende eksempel på hvordan rask reaksjon og kompetanse kan gjøre at lokalsamfunnet kan få langt mer ut av vinden enn det som har vært tilfelle til nå.



**Når vi har ledige stoler,
annonserer vi i TU.**

HR-sjef i FMC Hanne Meinstad

FMC Technologies på Kongsberg er et av verdens ledende teknologiselskaper innenfor olje- og gassvirksomhet. Gjennom en årrekke har selskapet bygget opp en unik kompetanse på havbunnssystemer og er engasjert i prosjekter i alle fem verdensdeler. HR-sjef Hanne Meinstad har ansvaret for å trekke nødvendig kompetanse til Kongsberg og stadig nye prosjekter: «Teknisk Ukeblad treffer bredt i en svært interessant målgruppe for FMC. Vi er ute etter de beste hodene i vår bransje, og det ser ut til at de fleste av dem faktisk leser TU. Så lenge det er slik, fortsetter vi med stillingsannonsering i bladet».

tu.no/kampanje



Næringslivet varsler økning

Over 40 prosent av næringslivet i Stavanger-regionen forventer en betydelig økning i antall flyreiser, viser en helt ny undersøkelse. Den antatte veksten betyr betydelige utfordringer for Stavanger lufthavn, Sola.



Tekst: Harald Minge

Den såkalte Trendanalysen er utført på oppdrag for Ruteutviklingsforum, og er gjort for å kartlegge trender og reise-mønster hos regionens forretningsreisende. Forrige gang undersøkelsen ble foretatt var i 2010. Da forventet 17 prosent en økning i reisevolumet. Bare ett år senere er dette tallet over dobbelt så stort. 40 prosent forventer en økning på mellom fem til 25 prosent.

- Vi ser at noen få bedrifter står for over halvparten av reisevolumet og deres besvarelser er spesielt vektlagt i analysen. Både de store bedriftene i regionen og de mellomstore melder om forventet stor økning i reisevolum. Økningen er markant i forhold til samme undersøkelse i fjor, sier leder av det regionale ruteutviklingsprosjektet, Sigrid D. Medley-Tellefsen.

FLERE DIREKTERUTER

Videre viser undersøkelsen at næringslivet ønsker flere direkteruter til Trondheim.

De destinasjoner det forventes å fly mest til i 2011 og 2012 er Brønnøysund, Tromsø og Ålesund. I undersøkelsen er det Brønnøysund som scorer høyest.

- Undersøkelsen i 2011 viser at Brønnøysund scorer helt klart høyere enn ved tidligere års undersøkelser. I tillegg etterlyser næringslivet flere direkte avganger til Kristiansand og Kristiansund.

Et hett tema de siste årene har vært det manglende flytilbudet fra Stavanger til Oslo på kveldstid mellom mandager og torsdager. Næringslivet svarer unisont at behovet for senere kveldsavganger er stort.

- Besvarelsen i undersøkelsen viser at det er behov for senere kveldsavganger mellom Stavanger og Oslo i midtuke, dvs mandag til torsdag. Alle rapportfunn er meldt inn til Avinor som har direkte kontakt med flyselskapene. Det er svært viktig å beholde og forbedre de direkterutene vi har pr i dag, sier hun.

PARIS SCORER HØYEST

Når det gjelder utland scorer Paris klart høyest som ønsket destinasjon for direkterute fra 2012, - både som point to point-destinasjon og hub for reiser til Houston og Rio. Dagens mest populære ruter er London, København, Amsterdam og Aberdeen, og her ventes det ifølge undersøkelsen en økning neste år. Også Milano og Roma pekes ut som destinasjoner hvor en forventer økning. Når det gjelder Asia er det Singapore, Beijing, Bangkok og Shanghai som scorer høyest.

- Jeg håper at grundig dokumentasjon

og et godt samarbeid med Avinor kan få flyselskapene til å satse på en ny direkterute til Paris.

For at ruten til Paris skal lykkes vil det være viktig at avgangstidene er effektive for næringslivet. Markedsundersøkelsen viser også at bedriftene i regionen forventer flere reiser til Houston enn tidligere. Reisevirksomheten til Asia er fragmentert og besvarelsene i undersøkelsen kommenterer mange ulike destinasjoner bedriftene i regionen flyr til. Singapore utpeker seg som den destinasjonen bedriftene kommer til å fly mest til i Asia i tiden fremover, avslutter Medley-Tellefsen.

I 2009 innførte næringslivet mer restriktive retningslinjer for arbeidsreiser. Trendanalysen som nå foreligger viser en fortsatt nøktern linje, selv i oppgangstider som nå, og en utstrakt bruk av billigbilletter.

REGIONENS BLODÅRER

- Flyrutene er selve blodårene i virksomheten til mange av våre aller viktigste bedrifter, sier lederen for Ruteutviklingsprosjektet, administrerende direktør Jan Soppeland i Greater Stavanger. Uten skikkelige flyforbindelser tror han det vil være svært vanskelig å opprettholde hovedkontorfunksjoner i stadig mer globaliserte industrier.

-Den svært gledelige veksten i for



Leder av det regionale ruteutviklingsprosjektet, Sigrid D. Medley-Tellefsen.



Adm. direktør i Greater Stavanger, Jan Soppeland.



Lufthavnsjef Leif Anker Lorentzen

i flyreiser

Næringslivet i Stavanger-regionen forventer en betydelig vekst i antallet arbeidsreiser. Det viser en ny undersøkelse som er foretatt for Ruteutviklingsforum. Dessuten er det behov for langt flere flyruter.



eksempel oljeservice-sektoren vår vil være umulig. Her snakker vi om ett av de viktigste beinene vi kan stå på i framtiden, og en bransje som er helt avhengig av å få mannskap ut og inn fra hele verden på effektivt og forutsigbart vis, sier Soppeland, og legger til:

- Videokonferanser og enda bedre brukt av internett og annen kommunikasjon vil forhåpentlig kunne erstatte mye som krevde fysiske reiser og møter før. Men mengden og viktigheten av kommunikasjon med omverdenen øker enda mer. Derfor tror jeg behovet for effektiv flytransport til og fra vår region vil fortsette å øke, sier Soppeland.

Statoils plassansvarlige i Stavanger, Senior Vice President Ann-Elisabeth Serck-Hanssen, mener det er viktig for utviklingen av Stavanger-regionen at flyrutenettet er tilpasset området og næringslivets behov.

- Statoil som internasjonalt selskap er derfor avhengig av gode flyforbindelser for å kunne ha en effektiv drift og utvikling i regionen. Gode flyforbindelser er også viktig for å få til en god rekruttering til selskapet fra andre deler av landet og utlandet. Generelt er flyforbindelsene til Stavanger gode selv om vi kunne ønsket oss noen flere direkteruter og enkelte nye avganger, f.eks en sen kveldsavgang til Oslo eller en tidligere morgenavgang til London slik vi vet mange andre i Stavanger-regionen også ønsker, sier Serck-Hanssen, som er leder av Global Business Services.

Slik skal Avinor takle veksten

Avinor og Stavanger lufthavn, Sola får en betydelig utfordring med å møte den veksten i flytrafikken som næringslivet anslår vil komme. Men lufthavnsjef Leif Anker Lorentzen har tiltak på gang.

- I det korte perspektivet har vi allerede startet gjennomføringen av en omfattende ombygging og kapasitetsutvidelse. I første rekke vil dette merkes ved at sikkerhetskontrollen får en kapasitetsøkning på over 50 prosent. Videre vil vi utvide med en ekstra gate med bro på innland, samt at alle de gamle broene blir skiftet ut. I tillegg vil alle serveringsstedene bli fornyet og dutyfree-arealet fordobles, sier Lorentzen.

Neste skritt vil være å utvide kapasiteten og forbedre kvaliteten i ankomstområdene, spesielt for passasjerer fra utlandet, den såkalte tollhallen.

- Passasjerveksten gir oss også store utfordringer med tanke på biltrafikk og manglende kollektivtilbud. Det vil være svært viktig for Stavanger lufthavn at vi får til et bredt samarbeid med offentlige og private aktører for å sikre et langt bedre kollektivtilbud enn det som er i dag. Det er å håpe at den oppmerksomheten kollektivsatsing hadde i valgkampen også viser seg gjennom praktisk handling allerede i 2012, sier han, og er

tydelig på at den voldsomme økningen i passasjertallene vi nå opplever betyr at de store grepene for å oppnå utvidet kapasitet må gjennomføres før det opprinnelig var planlagt.

- Vi vil derfor i 2012 rullere vår hovedplan for utvikling av lufthavnen, masterplanen, med særlig fokus på den langsiktige terminalløsningen. I den prosessen vil vi gå bredt ut til alle reisende i regionen for å spørre hva de mener er de viktigste tiltakene for å gjøre reisen litt enklere for alle. Det arbeidet vil vi komme tilbake til i løpet av vinteren.

- Harmonerer tallene i den nye trendanalysen med Avinors prognoser?

Veksten har så langt overgått alle prognoser. Vi legger normalt tall fra Transportøkonomisk Institutt til grunn for våre budsjett, men i år justerte vi de opp til fem prosent og sju prosent vekst for henholdsvis inn- og utland. Det vi opplever nå er en tilnærmet doubling også av disse tallene. Bare økningen i 2011 tilsvarer 16 fulle busser hver eneste dag i gjennomsnitt. Slik vekst merkes selv-

Fortsettelse fra forrige side ...

sagt i alle deler av lufthavnen, spesielt så lenge disse bussene ikke går, men i stor grad må erstattes av privatbiler.

- Hva er skrekksenarioet dersom lufthavnen ikke klarer å håndtere denne veksten?

- En forutsetning for å oppnå den nødvendige kapasitetstilpasningen er at Avinor har rammebetingelser som tillater de investeringene vi her snakker om. Avinor er selvfinansiert og vil de kom-

mende årene ha store kapasitetsutfordringer med tilhørende investeringsbehov på alle de store lufthavnene. Vi tror likevel at Stavanger lufthavn vil få midlene for å gjennomføre nødvendige tiltak, men økt press på tidspunkter med trafikktopper vil nok ikke være til å unngå, spesielt i anleggsperioder, sier han, og understreker behovet for at arbeidet med ruteutvikling fortsetter:

- Ruteutviklingsforumet har bidratt til

å gi regionens viktigste brukere av lufthavnen; næringslivet, en tydelig stemme inn i arbeidet med hvor og hvordan lufthavnen og flyselskapene skal satse i tiden som kommer. Dette har vært med på å skape troverdighet i dialogene rundt ruteutvikling, og det er viktig at dette arbeidet fortsetter og ytterligere forbedres.

Dette er Ruteutviklingsforumet:

Ruteutviklingsforum ble opprettet høsten 2009 og hovedmålsetting for forumet er at det skal sikre relevant og konkret dokumentasjon fra profesjonelle aktører i Stavanger-regionen, som vil danne et solid beslutningsmateriale for flyselskaper som ønsker å fly til og fra Stavanger lufthavn, Sola. Det ble opprettet et treårsprosjekt som jobber for et flyrutenett som er tilpasset regionens og næringslivets behov.

Følgende aktører har vært med å finansiere Ruteutviklingsforumet:

- Rogaland fylkeskommune
- Kommunene Stavanger, Sandnes og Sola
- Statoil
- Total E&P Norge AS
- Sparebank 1 SR-Bank
- Avinor
- Greater Stavanger
- Næringsforeningen i Stavanger-regionen
- ONS
- Skretting
- Kverneland Group
- Logistikkforeningen

Trendundersøkelsen:

Det har i perioden april til september 2011 blitt foretatt undersøkelse blant firmaer i Stavangerregionen samt en analyse av innkommet data. Undersøkelsen er en fortsettelse fra trendundersøkelsen som ble foretatt i 2010.

Formålet med undersøkelsen har vært å innhente informasjon for å kunne sikre og optimalisere de eksisterende rutene, samt avdekke eventuelle behov for nye direkteruter fra Stavanger lufthavn, Sola. Undersøkelsen har tatt utgangspunkt i trender/utvikling blant forretningsreisende.

Formålet med undersøkelsen er også at Avinor benytter rapportfunn fra undersøkelsen i sine møter og forhandlinger med flyselskapene. 1260 firmaer i regionen har mottatt undersøkelsen. 278 firmaer har besvart. Dette utgjør en svarprosent på 22,6 %. Respondentene representerer over 37.000 ansatte i Stavanger regionen. 11 av firmaene har over 17.000 ansatte (47%)

Turismeprojektet:

Turismeprojektet startet i 2007 i regi av Stavanger2008, Greater Stavanger og Region Stavanger. Prosjektet ble grunnfinansiert av Avinor med 15 mill. kr. Totalt har prosjektet investert 47 mill. i perioden 2007 til 2009. Midlene er investert i kortferiemarkedet på destinasjoner med direkte flyruter til Stavanger lufthavn, Sola. Målet har vært å fylle opp flyseter og hoteller i helger og ferier. En evaluering fra UiS viser at prosjektet har gitt gode resultater i 3-års perioden.

Prosjektet har nå startet på en ny 3-års periode med grunnfinansiering fra Avinor, Rogaland fylkeskommune, Stavanger kommune, Greater Stavanger, Region Stavanger og Kongeparken. Turismeprojektet er i denne perioden organisert under Region Stavanger og ledes av en styringsgruppe med medlemmer fra Region Stavanger og Greater Stavanger.

Konferansehotellet på Rennesøy

2 konferanserom - ett for 25 og ett for 50 personer (70 m/kinooppsett)

Flotte grupperom ute på de store leilighetene.

26 doble rom i leiligheter og hotellrom.

Restaurant for 100 gjester.

Kun 30 min. med bil fra Stavanger.

tlf. 90 87 67 07



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Se mer på - www.fjordbris.no



GRATULERER STAVANGER!

**Nå starter Skyways direkte flyvninger til Stockholm.
2 avganger per dag mandag - fredag.**

**Tidtabell t.o.m. 28. okt
Utreise kl. 10.45 og 15.35
Retur kl. 08.50 og 13.40**

**Tidtabell f.o.m. 31. okt
Utreise kl. 06.25 og 16.20
Retur kl. 08.20 og 18.15**

SKYWAYS 
Vi kommer nærmere.

Klokkertro på vårt fylke

DnB NOR-sjef Rune Bjerke var krystallklar i sin tro på næringslivet i Rogaland, da han snakket til et rekordstort publikum i Stavanger Forum 7. september. - Oljeprisen vil stige til 150 dollar innen 2015, spår han.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Charlotte Jerejian

Det er tydelig at optimismen rår i Rogaland og at troen på norsk næringsliv generelt, og spesielt i Rogaland, er stor. Til tross for stor uro internasjonalt, var det få pessimister å spore blant de 335 deltakerne på DnBNOR og Næringsforeningens årlige stormøte. Det er sjuende året Rogaland på børs arrangeres for næringslivet i regionen, men aldri før har oppslutningen vært så stor.

TRENDER

- Fordelen av å være en oljeøkonomi har aldri vært så stor som nå, sa Bjerke.

- Jeg er glad for å få være med på Rogaland på børs. Det er et fantastisk arrangement i den forstand at man får sett den regionale kraften i selskapene som er børsnotert opp mot økonomiske kortsiktige og langsiktige trender, forklarte han.

Bjerke la i sin presentasjon vekt på megatrendene for å gjøre det mulig å sette de kortsiktige tallene. Den største faren for europeisk økonomi er ifølge Bjerke, politisk og sosial uro.

- Vi er landet som har mer til felles med India og Kina enn med Hellas og Spania, sa konsernsjefen.

G7 OG E7

Kina er i stor vekst, kinesisk BNP blir større enn USAs i 2020. G7, gruppen av store mektige land (USA, Canada, Japan, Frankrike, Tyskland, Italia og Storbritannia), er forbigått av E7 (Kina, India, Brasil, Russland, Tyrkia, Mexico og Indonesia) i viktighet når det gjelder BNP.

- Dette er nasjoner med en vanvittig befolkningsvekst. Det som skjer i E7-landene vil være avgjørende for hva som skjer i den globale økonomien og det som skjer i Norge og Rogaland, tror Bjerke.

BLODFATTIG VEKST

Senioranalytiker Eirik Larsen la fram



- Ingen regioner i Europa vokser så kraftig som Oslo- og Stavanger-regionen, sier DnB NOR-toppen. Rune Bjerke i samtale med Per Mæle, DnB NOR, Ingvald Løyning, Kverneland Group

prognoser og anslag for inneværende og for de neste par år.

- Blodfattig vekst, men vi unngår global resesjon, var Larsens spådom. Han tror også at eurosonen vil overleve, men risikoen for sammenbrudd er sterkt økende. Etter dette mener han det kommer en langsom vekstrate. Anslaget hans var derfor et Norge med mer moderat fart og mindre nedjusteringer.

OLJEBØRS

Børsdirektør Bente Landsnes, var også en av innlederne på Rogaland på børs. Hun meldte et rekordhøyt handelsvolum på Oslo Børs første halvdel av august. Rogaland har 35% markedsandel på Børsen, hovedsakelig innen energi, shipping og sjømat. 99% av sektorene i Rogaland er innen energi.

- Rogalendingene er på norgestoppen: 10% av oss eier aksjer, forteller Landsnes.

MANGFOLD I STAVANGER-REGIONEN

- Innovativ industri vil tiltrekke seg talenter fra hele verden. I dag er 170 nasjoner representert i Stavanger-regionen. Og tallet er økende, sa Lorents Nord-Varhaug, fungerende regionbanksjef i DnB NOR.

Dette er forhold som påvirker boligpriser som igjen kan virke hemmende i rekrutteringen. Nord-Varhaug mener likevel vi har de beste forutsetninger for å lykkes framover.

GODE TILBAKEMELDINGER

I evalueringen hittil har 31% av deltakerne respondert elektronisk. Her fremkommer det at 60% har deltatt på Rogaland på børs tidligere år. Tilnærmet alle mener de vil delta på neste års arrangement. Samtlige foredragsholdere og den praktiske tilretteleggingen får høy score, mellom 4 og 5 på en skala hvor 6 er høyest. Og lunsjen scoret aller høyest, med 68% som ga seksere.

Bjerkes dominerende megatrender:

- 1) Oljeetterspørselen overstiger tilbudet.
- 2) Global handel øker.
- 3) Vekst i fiskerietterspørselen. Befolkningsvekst og helsefokus driver veksten.

Sagt på Rogaland på børs



- Det er første gang jeg deltar på Rogaland på børs. Veldig bra med parallelle workshops, sier Torgrim Andersen, rådgiver i FinnPersonal



- Jeg synes arrangementet er kjempebra. Kjekt med mingling, men nyttigst å få perspektiver fra toppsjefene i de børsnoterte selskapene. Den infoen får du ikke på nettsidene, sier Ole Henrik Ree, produktjef i Cisco.



- Jeg har deltatt på Rogaland på børs tre-fire ganger. I år er det meget bra og jeg har sansen for Eirik Larsens presentasjoner, sier Olav Abrahamsen, eier av Olav Abrahamsen AS.



-Kina, India og Brasil er voksende markeder for Kverneland, sier Ingvald Løyning, konsernsjef i Kverneland Group



-Jeg synes Rogaland på børs er veldig bra og preget av den nye vinden av optimisme. Langsiktighet er viktig i all næringsvirksomhet, sier Frank Schieldrop, adm.direktør i Weatherford



- Vi jobber med tre områder: styrke den finansielle styrken, ta bort risiko og endringer i ledelse og organisasjon, sier Einar Gjelsvik, adm. direktør i Noreco





Kurs og konferanse *med den rette atmosfæren*



Montent Kommunikasjon Foto: Anne Lise Norheim

Vi tilbyr skreddersøm av ditt arrangement, moderne møterom i inspirerende omgivelser, hjemmelaget mat med sesongens kortreiste råvarer og en spennende aktivitetsmeny. Hjertelig velkommen!



Sola Strand Hotel, Tlf: +47 51 94 30 00, E-post: booking@sola-strandhotel.no, www.sola-strandhotel.no

FERIE RESTAURANT SELSKAP KONFERANSE NORDSJØBADET SPA

Kor har DU tenkt deg hen?

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

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

Vi forsterker budskapet!



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

impress
DESIGN | TRYKK | WEB

Næringsforeningen inn i Vestlandskonferansen

Næringsforeningene i Bergen og Stavanger går inn som medarrangører av Vestlandskonferansen. Neste konferanse vil finne sted i Grieghallen i Bergen i februar, mens Næringsforeningen i Stavanger-regionen tar ansvaret for konferansen i 2013.



Siren Sundland, Sparebanken Vest

Vestlandskonferansen har vært arrangert årlig siden 2000 med Sparebanken Vest som initiativtaker. De store regionsavisene Stavanger Aftenblad, Bergens Tidende, Firda og Sunnmørsposten har vært medarrangører. Nå utvides dette med landets to største Næringsforeninger i Bergen og Stavanger, som annet hvert år vil ta prosjektansvaret og være i vertskapsrollen. Allerede i februar vil samarbeidet synliggjøres ved at Bergen Næringsråd har arrangøransvaret for Vestlandskonferansen i Grieghallen, mens Næringsforeningen i Stavanger-regionen i 2013 vil være vertskap for konferansen i Stavanger.

NETTVERK OG EKSPERTISE

Siren Sundland, direktør for kommunikasjon og samfunnsansvar i Sparebanken Vest, tror at det nye samarbeidet kan gjøre Vestlandskonferansen enda mer spennende.

- Det er viktig at vi jobber tett sammen med næringslivet for å lage en best mulig konferanse. Næringsforeningene representerer ikke bare et svært viktig nettverk gjennom alle sine medlemsbedrifter,



Harald Minge, Næringsforeningen i Stavanger-regionen

men har jo også mye ekspertise når det gjelder planlegging og gjennomføring av store konferanser. Vi tror at den nye organiseringen kan bidra til å løfte konferansen. I programarbeidet trekker vi for øvrig også veksler på Vestlandsrådet, sier hun.

På Vestlandskonferansen møtes ledere og opinionsdannere innen næringsliv, politikk, forvaltning, forskning, utdanning, kultur og andre samfunnsfelt. Fylkene Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal er representert på konferansen. De siste to årene har konferansen hatt disse to overskriftene. "Vestlandet i Verden – kunnskap og kapital som konkurransekraft" og Farlig tomgang – hvorfor går stamveitbyggingen på Vestlandet så sakte".

PROGRAMKOMITEEN I ARBEID

Programmet for kommende Vestlandskonferanse er nå under utarbeidelse. Atle Kvamme i Bergen Næringsråd regner med god oppslutning fra hele Vestlandet når konferansen går av stabelen i Grieghallen 16. februar 2012.

- Vestlandet er landets store verdiskaper, men framover blir det behov for



Atle Kvamme, Bergen Næringsråd

omstilling. I samarbeid med NHH, har næringsforeningene og Sparebanken Vest fått etablert forskningsprosjektet "Krise, omstilling og vekst", og Vestlandskonferansen vil nok helt sikkert ta utgangspunkt i resultatene fra denne forskningen. Samtidig vil vi nok se på hvilke muligheter de siste oljefunnene gir for regionen, sier Kvamme.

Harald Minge i Næringsforeningen i Stavanger-regionen er fornøyd med at næringslivet på Vestlandet samler seg gjennom en slik konferanse.

- Dette samarbeidet gjør at konferansen får en enda sterkere forankring i næringslivet. Vestlandskonferansen er et spennende forum som er egnet til å fremme et enda bedre samarbeid og naboskap i Vest, hvor man i stadig større grad snakker om et felles bo- og arbeidsmarked, i hvert fall når infrastrukturen faller på plass. I tillegg er det viktig at Vestlandet taler med en felles stemme for å sette nasjonal dagsorden, og denne konferansen bidrar i aller høyeste grad til det, sier han. Hvor Vestlandskonferansen skal arrangeres i Stavanger-regionen i 2013, er enda ikke avklart.

Næringsklynger kan ikke



Næringsutviklere fra Norge, Skottland, Nederland, Danmark og Tyskland var samlet på Ullandhaug for å dele erfaringene sine med hvordan de har jobbet med å forutse hvordan de best skal jobbe med å stimulere sine respektive næringsklynger.

- Klyngeinitiativer er kollektive aktiviteter igangsatt av en gruppe selskaper, offentlige aktører og relaterte institusjoner som jobber mot et felles mål om å øke konkurransekraften for en gruppe virksomheter som jobber innen samme bransje eller verdikjede in et geografisk definert område, sa Prof. Christian H. M. Ketels Institute for Strategy and Competitiveness ved Harvard Business School. Professor Ketels er en av klyngeteoriens "far" Michael Porters læregutter.

Han fortalte videre at næringsklynger er en kritisk viktig del av den moderne økonomien. Klynger oppstår naturlig i

markedet, men prosessene i klyngene kan forbedres via samarbeid på tvers av aktørbildet.

Den som legger opp en klyngestrategi må ta inn over seg at man må se lenger enn kun klyngen det jobbes med isolert sett, dersom man vil lykkes. Strategien må ta hensyn til både nasjonalt og internasjonalt forhold.

Dersom bestrebelsene med å tilføre en regional klynge styrke og kompetanse som gjør aktørene i den mer konkurransedyktig skal lykkes må det iverksettes en målrettet prosess som understøttet av klyngeaktørene i en periode, men over tid må alle klynger bli selvdrevne uten støt-teordninger.

Budskapet hans ble understøttet av en rekke foredrag hvor det var sett på regional eksempler på hvordan det blir jobbet med Næringsklynger i de deltagende landene.

Felles for alle eksemplene som ble presentert er at det kun er en målrettet

Nina Othilie Høiland, næringssjef i Sandnes kommune og Prof. Christian H. M. Ketels Institute for Strategy and Competitiveness ved Harvard Business School.

innsats for å bringe aktørene sammen for å finne måter de kan samhandle om for å oppnå bedre konkurransekraft og lønnsomhet.

Node-samarbeidet på Sørlandet (se egen faktaboks) er kanskje det beste eksemplet på hvor viktig et slikt initiativ kan bli.

Kjell Johannessen som er leder av Node-samarbeidet fortalte om en rekke av erfaringene som er gjort når det gjelder å øve seg på samhandling mellom det som ellers var konkurrerende miljø.

Noe av det viktigste man ser i ettertid er at man via dette samarbeidet har klart å bringe aktørene i det som kalles trip-pel Helix (Næringsliv, offentlig sektor og akademia) nærmere sammen og gi de tre partene en langt bedre innbyrdes forstå-

vedtas!

Men de kan stimuleres og det er lønnsomt å gjøre det

else for hva som er de viktige driverne, og hvordan de kan gjøre hver andre gode, slik at konkurransekraften øker.

- Vi er blitt bedre både som gruppe og enkeltaktører, sier Johannesen.

Første fase som IFP prosjektet har hatt fokus på å samles om å danne en felles oppfatning om hva fremtiden kan bringe, gjerne i form av alternative scenarier og at det utvikles en felles strategi for hvordan en skal takle de muligheter og utfordringer som disse scenariene gir.

- Prosjektet har gitt oss en mulighet til å bli kjent for å kunne utvide samarbeidet mellom skotsk og norsk industri innen energisektoren, sier Jim Davis fra Scottish Enterprise. Temaet vi jobbet sammen om i prosjektet var muligheter innen havvindkraft, men i fortsettelsen er det ingen tvil om at det er et samarbeid innen olje- og gasssektoren som virkelig vil være det mest interessante.

Innen mat-sektoren har det gitt miljøet rundt Måltidets hus en mulighet til å knytte kontakter med tilsvarende initiativer i Danmark og Nederland.

- IFP prosjektet har gjort offentlig sektor og private aktører bedre i stand til å videreutvikle spesifikke klynger og bransjegrupperinger. Nye relasjoner, ny kunnskap og aktiviteter som har samlet representanter fra næringsliv og det offentlig sektor har vist seg å ha stor verdi for transnasjonal næringsutvikling, sier prosjektleder Nina Othilie Høiland, som til daglig er næringssjef i Sandnes.

Tekst og foto: Birger Haraldseid

NCE NODE er en næringsklynge med ca. 50 bedrifter innen olje- og gassnæringen på Sørlandet. Bedriftene i NODE Offshore næringen på Sørlandet representerer et sterkt industrielt miljø. En intens konkurranse bedriftene imellom, samhandling med krevende olje- og gasskunder og strenge myndighetskrav har bidratt til at mange av bedriftene har oppnådd en unik posisjon i sine markeder.

Bedriftene i NODE leverer alt fra komplette plattformløsninger til høyteknologisk utstyr for bruk om bord i plattformer og skip. Kundene er riggeiere, oljeselskaper og rederier nasjonalt og internasjonalt.

Visjonen til NCE NODE er å bidra til at olje- og gassnæringen på Sørlandet forblir verdensledende uansett konkurranse.

NODE 2020 Med vårt nye fremtidsprogram "NODE 2020 - næringsklynge i verdensklasse" har NODE tatt et viktig skritt inn i fremtiden. Det tyngste strategiske grepet er at klyngen omdefinierer seg fra en volumbasert klynge, til en kunnskapsbasert klynge.

Ved å bygge kunnskap og kompetanse i verdensklasse og satse på forskning og innovasjon sammen med de beste miljøene i verden - skal klyngen videreutvikle sin verdensledende posisjon, samtidig som en tar ledende posisjoner i nye markeder.

Innovative Foresight Planning har som formål å utvikle nye metoder for strategisk næringsplanlegging, klyngeutvikling og andre former for offentlig tilrettelegging for næringsutvikling.

Prosjektet ønsker å høste erfaringer fra både regionalt og transnasjonalt nivå. Målsettingen med prosjektet er å videreutvikle arbeidsmåter og metoder i regionalt utviklingsarbeid gjennom å utveksle erfaringer med andre regioner i Nordsjøregionen. Blant annet tas det sikte på å finne fram til praktisk anvendelse av Foresight Planning i dette arbeidet. Foresight Planning er en metode for å identifisere utviklingstrekk innenfor et tema ved å involvere sentrale aktører som har kunnskap på området. I tillegg er det en målsetting å utforske grunnlag for samarbeid mellom regioner innenfor sentrale klynger i de respektive regionene.



Sykkelbekledning

Sykkelzentrum AS er klesleverandør til Bogafjell SK, Aalgård Sykkel & Spaserlaug, Stavanger Kommune, IKM, Skagen Fondene, Sandnes Sparebank mf.

- 6 ukers produksjonstid
- Elastic Interface Technology padding
- Full eller semi-custom grafisk forslag
- Topp kvalitet på Tekstil og Design
- Bodymetric "Perfect-Fit" Teknologi
- 3D Utkast for bestilling
- 100% Made in Italia

Kontakt Svein Gaute Høestøl for spørsmål om plagg. E-post: bekledning@sykkelzentrum.no, tlf: 416 23 711

sykkelzentrum
FAGHANDEL PÅ SYKKE

Tou Camp frir til næringslivet

Tou Camp ble avviklet for første gang i juni. Det mangfoldige kulturarrangementet ble en publikumssuksess med over 14.000 deltakere. Nå inviterer arrangørene næringslivet til et enda tettere samarbeid.



Tekst: Frode Berge

Stavanger-regionen har i løpet av det siste ti-året investert massivt innen kultur. I 2008 var vi europeisk kulturhovedstad, og Bjergstedvisjonen er i ferd med å fullføres med det nye konserthuset som hjørnesteinen.

Tou Scene i det nedlagte bryggeriet i Østre bydel er et annet håndfast bevis på den omfattende kultursatsingen som gjennomføres i regionen. «Scenen» har på kort tid utviklet seg til å bli en viktig boltreplass for talentfulle kunstnere over et bredt spekter av kulturinntrykk.

Daglig leder Per Arne Alstad og nestleder i styret, den anerkjente komponisten Nils Henrik Asheim, mener Tou Scene har alle muligheter til å bli en viktig møteplass for næringsliv, kunst og kultur i årene som kommer. Kanskje kan det nye «kulturelle leirstedet» Tou Camp være åstedet for å videreutvikle samarbeidet mellom kulturlivet og næringslivet?

SUKSESS I 2011

Tou Camp ble avviklet for første gang våren 2011. Alstad og Asheim er svært fornøyd med debuten.

- Tou Camp var et svært omfattende kulturarrangement. Her mobiliserte vi musikere, forfattere, filmkunstnere, hip hop-ere, dansere og designere i et utall arrangementer over en periode på 30 dager. Responsen fra publikum var imponerende, og vi er ganske stolte over å trukket til oss over 14.000 deltakere i en

Nils Henrik Asheim og Per Arne Alstad er godt fornøyd med årets Tou Camp, og håper på et enda mer omfattende samarbeid med lokale bedrifter når de nå planlegger Tou Camp 2012.



normalt krevende publikumsmåned som juni, sier Asheim.

Han poengterer at arrangementet synliggjorde Tou Scene sitt potensial som møtested for aktører fra både næringsliv og kultur.

- Noe av det flotte med årets Tou Camp var at vi virkelig fikk vist hvilke kreative muligheter som ligger både inni og utenfor bygningen her på Tou Scene. Stavanger Stillasservice bidro til en spektakulær utendørskonsert. Her sto 48 gitarister og spilte samtidig i et seks etasjers stillas. Innendørs eksperimenterte Conventor med tredimensjonale lyseffekter. Visco bidro med 3-D animasjoner som veivisere i bygget. En teknologi egentlig utviklet for formål offshore, men som her ble brukt i et kulturarrangement i en nedlagt bryggeri på Storhaug, forteller Asheim.

Dette er bare tre eksempler på kreative evenementer som understreker Tou Camp-arrangørenes hovedpoeng: Dette er et arrangement der det ligger godt til rette for betydelig involvering også fra næringslivet.

- Tou Camp har et format som allerede har vist seg å være en suksess. Næringslivet bidro aktivt allerede i år, og vi hadde 50 bedrifter med som samarbeidspartnere. Vi er allerede godt i gang med planleggingen av neste års arrangement, og målet er å skape en enda

heftigere møteplass. Vi ønsker å komme i dialog med interesserte bedrifter tidlig, slik at disse kan være med å forme arrangementene. Tou Camp 2012 skal bli enda bedre enn i år, sier Alstad og Asheim.

Per Arne Alstad understreker at bedrifter med fokus på innovasjon, utvikling og kreative løsninger kan ha særlig stort utbytte av å engasjere seg i Tou Camp.

- Tou Camp utspiller seg på Tou Scene som jo ligger i det nye kreative hjertet i Stavanger. Jeg vil anslå at det nå er 700-800 store og små bedrifter lokalisert i nærområdet vårt. Mange av disse driver innen kreative næringer som design, arkitektur, kommunikasjon og markedsføring og vil kunne ha stort utbytte av å delta på Tou Camp.

Næringsforeningen har ved tre anledninger de siste årene arrangert KulturBørsen. En møteplass mellom kulturliv og næringsliv motivert av filosofien om at en slik gjensidig kompetanseoverføring bidrar til mer innovasjon og høyere verdiskaping. Asheim og Alstad er sterkere tilhengere av en slik tankegang.

- KulturBørsen e har vært flotte og viktige arrangementer. Målet vårt med Tou Camp er å skape en kontinuerlig KulturBørs her på Tou Scene, avslutter Nils Henrik Asheim.



Førtiåtte gitarister i skjønn harmoni i et seks etasjers stillas utenfor Tou Scene. Et av de mer spektakulære innslagene under Tou Camp 2011.

Conventor boltret seg med tredimensjonale lyseffekter under Tou Camp i juni.



Bare peanøtter

Et av de siste tilskudd til regionens IT-miljø er den Forus-baserte bedriften Peanuts. Det var seks personer med lang fartstid i bransjen som sist vinter utviklet tanker og ideer om å starte et lokalt forankret IT-selskap. Som sagt, så gjort. Allerede 1. mars 2011 var etableringen et faktum og de første ansatte på plass i Peanuts (som har undertittelen by brilliant people).



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Daglig leder Sveinung Djønne-Stuve og partneransvarlig Jan E. Danielsen forklarer opprinnelsen til navnet Peanuts:

- Vi måtte jo komme fram til et passende navn på det nye selskapet vårt. Her var vi seks personer som levde blant IT-uttrykk og IT-terminologi. Derfor søkte vi hjelp hos reklamefolk, og endte opp med Peanuts, som også reflekterer noe av kulturen vår og måten vi jobber på. I det daglige jobber vi med utfordringer og problemløsninger. I denne prosessen sier vi gjerne optimistisk at "dette er jo lett, dette er bare peanuts"! Og nettopp dette er en holdning som gjennomsyrrer det daglige arbeidet i bedriften, som nå teller 26 medarbeidere.

KONSULENTHUS PÅ IT

Peanuts leverer et vidt spekter av tjenester og kompetanse innen fire hovedområder, forteller daglig leder Sveinung Djønne-Stuve:

- Infrastruktur - design og arkitektur av allsidige løsninger som strekker seg fra det tekniske rommet og ut til sluttbrukeren

- Apple integrasjon - produkter fra Apple er på full vei inn i bedriftsmarkedet. Vi hjelper kundene med integrasjonen av blant annet Mac, iPhone og iPad.

- Arbeidsflyt og samhandling - hvor Microsoft SharePoint er et viktig verktøy for kunder som ønsker økt effektivitet

- Webutvikling - rådgivning, utvikling og vedlikehold av smarte webløsninger. Vi har særlig fokus på publiseringsløsningen EPIServer.

Vi har tenkt nøye gjennom hva vi vil, hvordan vi skal jobbe og hvem som vi ønsker å ha med på laget vårt. Vi kan godt si det slik at vi jobber med systemer for suksess for kundene våre gjennom å vise vei til ny teknologi. Dette krever god oppfølging gjennom prosjektledelse, rådgivning og forretningsutvikling, uavhengig av hva slags IT-løsninger kunden trenger.

REKRUTTERING VIA SOSIALE MEDIER

- Hvordan får dere tak i folk i et stramt arbeidsmarked?

- Vi har vært aktive på nettsteder som LinkedIn og Facebook, svarer Jan E. Danielsen.

- Dette har vært hovedårsaken til at vi har fått tak i høyt kompetente medarbeidere, uten å ty til annen ekstern hjelp. Via LinkedIn og Facebook har vi skapt forventning og nysgjerrighet i markedet. Vi har også vært bevisste på å opptre som seriøse og ærlige. Vi har brukt god tid på potensielle kandidater for at de skulle bli kjent med oss og vår kultur, og vi bli kjent med dem. Profileringen vår på LinkedIn gjorde folk nysgjerrige, de lurte på hva vi var ute etter - i tillegg til høy kompetanse.

MYNDIGHET OG ANSVAR

Sveinung Djønne-Stuve og Jan E. Danielsen poengterer at den enkelte medarbeider gis mulighet til å skape en ny kultur i en ny bedrift.



- Vi har teamstrukturer, det vil si små enheter som ledes av en fagleder, og vi satser også på en flat ledelsesstruktur i Peanuts. Vi er opptatt av at den enkelte får myndighet og ansvar for sin egen posisjon i bedriften. Vi bruker eksempelvis en del midler på den enkelte til kompetanseutvikling. Våre medarbeidere lager sine egne kompetanseplaner og får tilgang til sitt eget kompetansebudsjett som de i betydelig grad kan styre selv. Uttrykket "Med mål om å begeistre" gjelder like mye innad i bedriften som ut mot kundene våre. Dette bidrar til at folk trives hos oss, de er engasjerte og kreative og jobber sammen for å dra lasset. Det er viktig å ha det gøy på jobben, sier de to lederne.



Og vi tror dem så gjerne. Under foto-seansen fyker en medarbeider rundt på skateboard, mens en annen styrer et minihelikopter rundt i lokalet. Friskt og ungdommelig...

VEKST OG KONKURRANSE

- 26 ansatte på under et år. Her går det unna?

- Utvikling og vekst i Peanuts følger de planene vi har for bedriften. Vi skal vokse kontrollert framover mot 2015, da vi har som mål å være en foretrukket aktør på vårt område. Så langt har dette gått bra, og vi ligger faktisk et lite hestehode foran forventet utvikling. Men vi holder oss til de planene som er valgt for ekspansjon

og inntjening. Vi er nødt til å være strukturerte, og vi er nødt til å være svært så aktive på kundesiden. Hittil har vi gjennomført rundt 150 kundemøter. Så høy aktivitet er omtrent nødt til å gi resultater, med det viser også at dette dreier seg om hard jobbing. Konkurransen er hard i en bransje som preges av tre – fire store, landsdekkende selskaper. På den annen side – selv om du i det daglige legger ned betydelige mengder energi, så får du mye tilbake igjen. Du er med på å bygge opp verdier, bygge din egen fremtid. Dette er kort og godt givende. Dessuten har vi fått mange positive tilbakemeldinger fra kundene på vår lokale tilknytning og at vi har lokale eiere. Her i

Ny IT-gjeng, Kristian Andersen med skateboard (f.v.), Jan E. Danielsen, Marit Tesdal, helikopterfører Stian Lima, Sveinung Djønne-Stuve, Doney Abraham og Morten Nessler.

Rogaland har vi et mangfoldig næringsliv som gjør at vi praktisk talt sitter på den grønne gren. Det betyr i praksis at vi har muligheter for å få innpass i et stort marked. Vi trenger ikke nødvendigvis satse på å bli landsdekkende. Men vi satser definitivt på å bli en stor aktør i vår region.

Treffpunkt Gjesdal 14. oktober

Næringsforeningens Ressursgruppe for Gjesdal arrangerer sitt første lunsjmøte i serien Treffpunkt-Gjesdal. Her ønsker ressursgruppen å skape en arena for næringslivet, med nyttig informasjon og inspirasjon. På det første møtet kommer rådmann og forteller om kommunens planer for Skurve og E-39, og Roald Bergsaker informerer om siste nytt om E-39 helt til Søgne. Asko tok steget og flyttet til Skurve, og de deler sine erfaringer til oppmuntring for andre med store planer. I Gjesdal finnes også Norges eneste Lekemester, og han har tanker om regionalt samarbeid. Og til sist, men ikke minst kommer Trine Grung som arbeider som medieutvikler. Hun vil inspirere deg og gi deg oppskriften på hvordan du skal få folk til å snakke om din bedrift. Vertskap er ASKO på Skurve, og påmelding skjer gjennom Næringsforeningen. Velkommen.



UTSIKTEN FRA DITT NESTE MØTE?

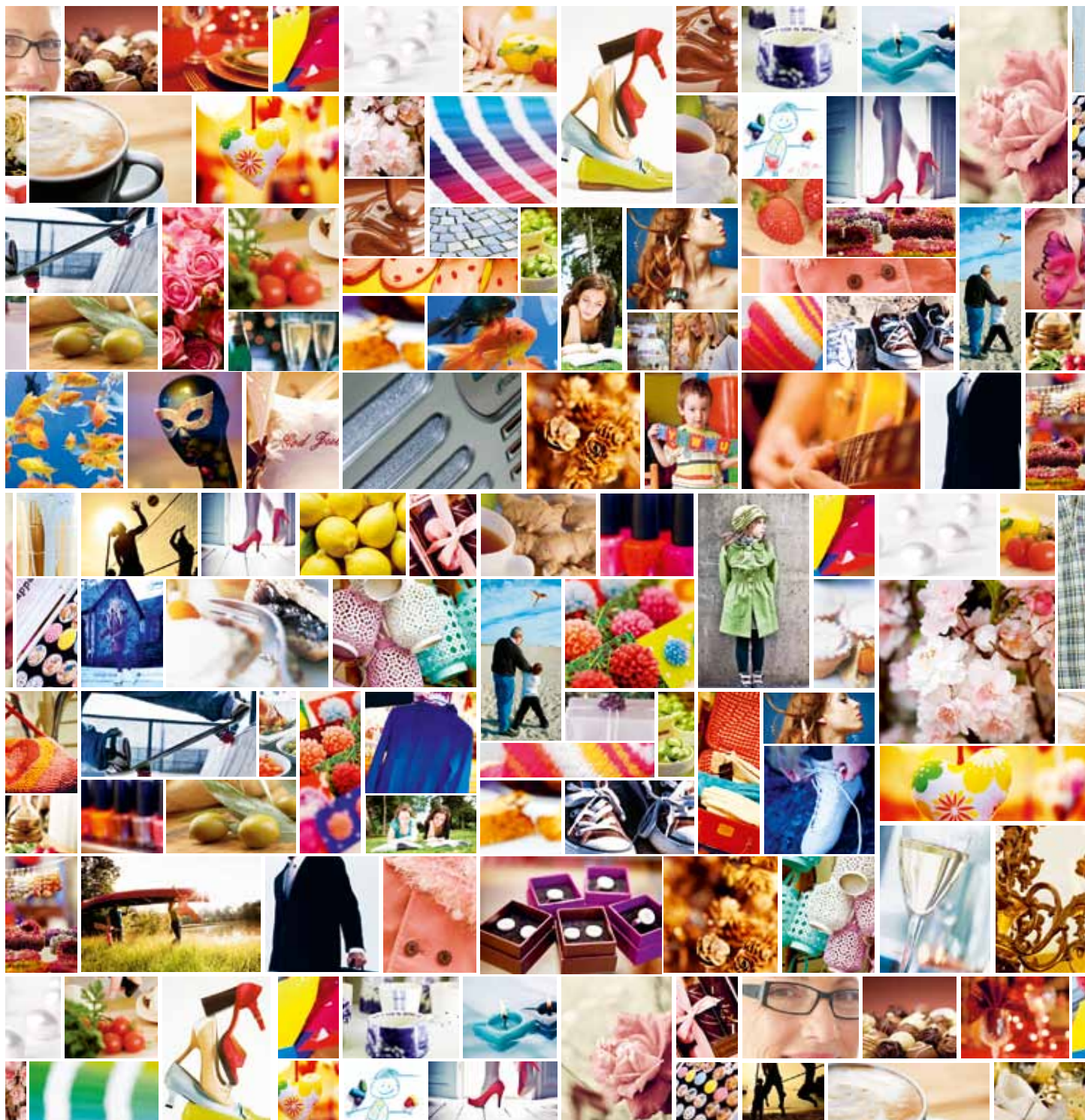
MØTER, KURS OG KONFERANSER I **TOPP MODERNE** LOKALER
VED JÆRBANEN. UNIVERSELL UTFORMING.



TINGING

Ta kontakt på e-post: vidsyn@forumjaren.no • telefon 51 48 17 77/990 03 457.
www.forumjaren.no/vidsyn • www.facebook.com/vidsyn





Tusener av muligheter i én gave

Gavekortet kjøpes hos:

Musikk- og filmbiblioteket Sølvberget Stavanger Kulturhus

Stavanger Aftenblad Kundemottak

Rogalands Avis Kundemottak

Mix Straensenteret



Foto: Jøran Lønn og Stockphoto | layout: impression.no

Sjekk saldoen på gavekortet på www.stavangersentrum.no



Har holdt seg til Sagen

Hold Dem til Sagen. Et av de beste slagordene i regionen. Nå har Byggmester Sagen AS flyttet inn i et staselig nybygg i Sjøhagen 6 i Hillevåg. Ordfører Leif Johan Sevland åpnet bygget offisielt 12. august, og direktør Jostein Skjæveland (65) har selv holdt seg til Sagen siden 1974 da han sammen med broren Karl overtok firmaet som byggmester Håkon Sagen etablerte i 1942.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Philip Tornes, Bitmap

Det betyr at firmaet er et av de eldste firmaene i byggebransjen i Stavanger-regionen, og det blir 70-års feiring i 2012.

I 1991 ble firmaet reorganisert etter finanskrisen i slutten av 1980-årene, med 16 ansatte som aksjonærer. Opprinnelig holdt firmaet til i Badehusgaten, før det ble flytting til Johannesgate 21 i perioden 1974-91. I 1992 inntok Sagen det gamle Gummien-bygget. I 2001 ble det ny flytting til Fjelland-bygget i Hillevåg, før det splitter nye bygget på 8500 kvadratmeter stod klart i august. Her holder administrasjonen i Byggmester Sagen til, i tillegg til 120 ansatte i konsulent- og arkitektelskapet Rambøll som disponerer 5000 kvadratmeter fordelt på fire av de fem etasjene. Prislappen for nybygget er 85 millioner kroner.

HILLEVÅG

- Det er herlig å være tilbake i Hillevåg, sier hillevågsgutten Jostein Skjæveland.

Det er så herlig at han innfinner seg i bygget hver morgen sånn i 04.30-tiden.

- Det er godt å ha noen timer i fred og ro, humrer Skjæveland. For meg er dette blitt en livsstil.

Nå var det en tilfeldighet som førte til at brødrene Skjæveland overtok byggmesterfirmaet til Håkon Sagen.

- I 1974 ble det innført ny bygningslov, sier Skjæveland. I egenskap av avdelingsjef i Televerket deltok jeg på et møte med bygningssjefen i Stavanger kom-

mune som orienterte om loven. Jeg satte meg ved siden av byggmester Håkon Sagen og fortalte at jeg var bygningsingeniør og byggmester. På sparket fikk jeg tilbud om å overta firmaet og etter noen møter ble det til at vi overtok.

Byggmester Sagen er en institusjon i det regionale entreprenørbildet og har i et historisk perspektiv vært sterkt involvert i oppbyggingen av oljeindustrien i regionen.

ENGASJERT I "OLJÅ"

- I perioden 1970-1985 var vi engasjert i bortimot alle oljeselskapene som etablerte seg i Stavanger, sier Skjæveland.

Det gjaldt Phillips, Elf, Statoil og Norseabasen for å nevne noen. Det var en hektisk, men kjekk tid. Det er ingen overdrivelse å påstå at vi jobbet døgnet rundt, men vi leverte innen tidsrammene. Det er klart at vi aldri får de tidene igjen. Nå er virksomheten regulert innenfor HMS-rammeverket.

Etableringen i Hillevåg startet med kjøp av tre eldre hus i et område som er regulert til næringsvirksomhet. Det fortsatte med kjøp av taxibygg i Sjøhagen, og endte med dagens bygg med byggetid på et år.

- Nå har vi planer om rive toppetasjen av taxibygg og bygge ca 5000 m², og satser på utleie, sier Skjæveland. Det vil være et ledd i utbyggingen av Hillevåg næringspark. Dette er et område som har forutsetninger til å bli den fineste næringsparken i regionen. Det strekker seg helt ned mot jernbanelinjen mot Felleskjøpet. Det er planer om utbygging med en økonomisk ramme på 1,5 milliarder kroner. Vi ser på Hillevåg næringspark som en viktig samarbeidspartner i den videre utviklingen av Hillevåg.

For tiden har Byggmester Sagen store oppdrag i markedet og regner med en omsetning i 2011 på 300 millioner kroner.

ØKT AKTIVITET

- Vi har merket etterdønningen etter finanskrisen, sier Skjæveland. I både 2009 og 2010 hadde vi år med lave pri-



Fortsettelse fra forrige side

ser som presset markedet. Nå er det klart mer aktivitet. Det er sterk vekst i boligmarkedet i hele regionen. Selv er vi engasjert i store prosjekter som det nye konserthuset og kulturskolen, det nye bygget til Tine Meierier på Kviamarka, og vi har en rammeavtale med kommunene i Stavanger, Sola, Sandnes og Randaberg i tillegg til Rogaland fylkeskommune om vedlikeholdsarbeid på skoler, sykehjem og barnehager.

- Vi har boligprosjekter i Jåttåhagen, Austråthagen og Øygard i Sandnes og Sørbo Panorama på Rennesøy. Det er også verd å nevne rehabilitering av 300 bad i de gamle blokkene på Saxemarka. Vårt primærmarked strekker seg fra Egersund til og med Rennesøy.

HMS

- Vi har lagt ned mye penger på HMS-området, og har gjennomført en rekke tiltak for å skape en trygg arbeidsplass for de ansatte. Men i et overordnet perspektiv sliter hele bransjen med rekruttering til byggfaget. Vi tar årlig inn 5-8 læringer som i mange tilfeller blir værende her. Byggmester Sagen AS er sitt samfunnsansvar bevisst, og har til enhver tid mellom 15-20 læringer i arbeid.

- Vi er 125 ansatte, men har i til-



legg 50-60 innleide fagarbeidere som for en stor del er utlendinger. Det er arbeidskraft med god arbeidsmoral, og de senere årene har det blitt mindre kommunikasjonsproblemer. Men hele bransjen må bli flinkere til å markedsføre seg. Vi må nå de unge allerede i ungdomsskolen.

Byggmester Sagen AS har fulgt utviklingen i det regionale boligmarkedet i snart 70 år.

- I den videre utviklingen av Stavanger må vi bygge tettere og mer i høyden, og det satses på å ruste opp Holmenområdet. Det som skjer i østre bydel med Lervig er positivt.

På sikt er han helt klar på at kommunesammenslåing er veien å gå.

Jostein Skjæveland har tro på stor aktivitet de nærmeste årene.

OPPGANG

- I øyeblikket ser jeg ikke mørke skyer. I årene frem til 2013 vil det bli oppgang, rentene er lave, og jeg har et fromt håp om at saksbehandlingstiden i kommunene i de enkle sakene må gå ned. Det er tøff konkurranse i markedet, men i øyeblikket har vi priser vi kan leve med. På den annen side har de nye byggefor-skriftene gjort at boligprisene har steget med rundt 20 %. Det er noe vi må ta med oss på veien.

Målet til Sagen for området i Sjøhagen er å få til et cluster innen byggeindustrien med arkitekter, konsulentler og entreprenører.

- Når utbyggingen av kollektivfeltet i Hillevåg blir fullført, vil bydelen fremstå som et attraktivt område uten Forus-køen.

Den slipper Jostein Skjæveland selv allerede i dag.

- Det tar meg seks minutter å kjøre fra Ullandhaug til Sjøhagen, humrer han. Men det er altså kl 04.30.



Meget attraktive kontorlokaler til leie i Romsøekvartalet

Ta kontakt for mer info: tlf 51 85 40 00 / tjm@ogreid.no



ØGREID
www.ogreid.no





DU TROR DET IKKE FØR DU SER DET!

Utsikten kan lokke med en fantastisk beliggenhet og en uendelig utsikt, Norges vakreste golfperle og et spennende moderne kunstsenter.

I tillegg har vi flotte turmuligheter, vann og sjø rike på fisk og nærhet til mange av regionens attraksjoner..

Utsikten ligger i Kvinesdal, under to timers kjøring fra Stavanger.

Forespørsel/Booking: 38 35 88 00 / www.utsikten.no

Kampanje på overnatting
september og oktober
fra kr. 375,- pr.pers.
i dbl.rom

Kampanje
Kurs & Konferanse
se utsikten.no

Julebord
november & desember
m/overnatting og frokost
kr. 945,- pr. pers.


UTSIKTEN



Fra idé til virkelighet

BYGG • ANLEGG • BOLIG OG EIENDOMSUTVIKLING • BYGGFORNYELSE



KRUSE SMITH

www.kruse-smith.no

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

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

www.kgfosshagen.no



kort & godt

F O S S H A G E N

Den engasjerte Hansen

– Jeg er en frittgående konsulent, humrer hotelldirektør Lauritz Wilhelm Hansen (67), der han sitter kontoret i Skagen 18 med utsikt til det familieeide HansenHjørnet. For tiden går han fritt i retning Skagen Brygge hotell i egenskap av en av eierne siden 1988 og direktør siden 1994. Fra 1. januar er han pensjonist.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

I mellomtiden er han konsulent for fungerende direktør Helene Holgersen, før Odd Petter Meinseth overtar 1. desember med tilholdssted i Stavangers eldste private hus.

– Hansen-huset er 100 år eldre enn Ledaal, sier Lauritz Wilhelm.

Lauritz W. Hansen viser igjen i det stavangerske bybildet. Det skyldes ikke bare det flagrende hvite håret som duver i takt med nordvesten som ofte feier inn over Vågen der Hansen til daglig befinner seg. Lauritz Hansen har satt ettertrykkelige spor etter seg i særdeleshet innen mat, men også i det stavangerske nærings- og samfunnsliv.

Nå var det på ingen selvsagt at Lauritz W. Hansen skulle bli en regional og nasjonal frontfigur innen mat. For han vokste opp i et relativt fornemt strøk i Stavanger, på nedre Egenes nærmere bestemt Holbergsgaten blant adstadike borgere med ledende posisjoner i næringslivet og med innslag av akademisk selv på 1950 til 1960-tallet.

HARMONI

– Det var et miljø preget av harmoni. Det var trygt å vokse opp der. Det var ingen mangel på fritidsaktiviteter. Det var kort vei til Bokkaskogen, Mosvatnet og Våland skole, og jeg sang i Domkoret til Storækre, sier Lauritz W. Hansen.

Nå skulle man kanskje tro denne harmoniske og trygge bakgrunnen skulle kvalifisere til høyere utdanning i retning

av akademisk. Men nei. Det ble kokkeutdanning, og det viste seg å være et valg som skulle bli til velsignelse for både Lauritz og regionen.

– For å være ærlig, jeg var aldri noe skolelyst. Det holdt med et år på framhaldsskolen og tre år på realskolen. Jeg fikk aldri karakter i tysk.

– Hvorfor?

– På realskolen fikk jeg tilbake en tyskprøve med mye rødt. Det tok jeg konsekvensen av og skrev hele den neste tyskprøven i rødt. Læreren satte lite pris på min røde prøve. Jeg fikk ikke karakter i tysk. Det var en bekreftelse på at mine evner gikk mer i praktisk retning. Jeg er en praktiker, en "doer" og ikke en teoretiker. Jeg er ikke mann for de lange utredninger.

Men uansett, det hjelper å høre til et miljø litt oppe på den sosiale rangstigen. Familiært kjennskap til Bergesen, Smedvig og de, gjorde at Hansen fikk et par hender inn i kokkefaget, fra opplæring på Hotel Atlantic, til etter hvert fasjonable restauranter i inn- og utland til ledende posisjoner innen mat, restaurant- og hotelldrift.

– Jeg var kelner på Hotel Plaza Athénée i Paris i 1970-årene, og blant gjestene var Audrey og Katherine Hepburn, Aristoteles Onassis og Paul Anka, erindrer Hansen.

PETER ISLAND

Det ble mer utlendighet på Lauritz W. Hansen. Kjøkkensjef og assisterende direktør på Torolf Smedvigs store prosjekt på Peter Island frem til 1974. Med på oppholdet var kona Randi og etter hvert sønnen Marius.

– Det var fantastiske år på Peter



Island, oppsummerer Hansen.

Det er selvsagt forskjell på Peter Island i Karibia og Norsk hotellhøgskole på Ullandhaug. Men fra 1974 har Lauritz Hansen satt sitt regionale og nasjonale preg på mer enn noe annet bevisstgjøringen omkring mat. Fra utdanning i egenskap av inspektør på Norsk hotellhøgskole i 1974 til 1976, via leder av Sjøhuset Skagen 1976 til 1986, leder av Gastronomisk Institutt 1988 til 1992, eierandel i Skagen Brygge hotell fra 1988, til daglig leder av verdenskongres-



sen for kokker WACS 1992 til 1994 og hotelldirektør på Skagen Brygge Hotell fra 1994. Da har vi ikke glemt lederopp-gaven for Hansen på Skagen fra 1992, og Hansen-hjørnet fra 1993.

Det er en CV som kan gi pustebesvær. Men det er lett å få øye den røde tråden i Hansens liv. Mat koblet med lederfunksjoner. Det er en tredje rød tråd som spesielt etter noen timer i Hansens selskap skiller seg ut: Engasjement. Det gjelder spesielt opprettelsen av Gastronomisk Institutt sammen med Harald Osa.

GASTRONOMISK INSTITUTT

I 1988 sendte Hansen et brev til Norsk hotellhøgskole med tanke på å etablere et kjøkken- og restaurantinstitutt for å heve det gastronomiske nivået i Norge og øke forståelsen for mat og vin. Etableringen skjedde i samme år. I 1990 ble Fagforum for mat og drikke etablert.

- Fagforum for mat og drikke skulle synliggjøre og samle alle aktørene i det profesjonelle segmentet som lever av mat. Det var en verdikjede med Gastronomisk Institutt som det kuli-

nariske, gastronomiske, ekvilibristiske sisteleddet. For å si det enkelt: GI skulle bidra til å synliggjøre at norsk mat var noe helt annet enn bare sild og poteter.

Det ble grunnlaget for utviklingen av en næring som har gitt oss verdensmestre i kokkekunst, gull i Bocuse d'Or og anerkjennende ord fra selveste Paul Bocuse.

- Det har skjedd en revolusjon innen både norsk og nordisk matkultur. Look to the Nordic countries har Bocuse begejstret sagt.

Fortsettelse fra forrige side ...

Men det har som vi alle kjenner til, vært klare tilløp til malurt i det gastronomiske instituttbegrepet på Ullandhaug med konkurser og problemer.

- I startfasen drev vi bra på Ullandhaug, sier Hansen ubeskjeddent. Visjonen om å synliggjøre det gastronomiske nivået ble langt på vei oppfylt. Vi skulle være et bindeledd mellom sluttbruker og produsent i verdikjeden. GI var med på å etablere Fjordland, og det var et godt samarbeid med Tine, Brødrene Sirevåg, Gartnerhallen som produsenter av kjøtt, fisk og grønnsaker. Vi hadde sammen med Fagforum for mat og drikke den samme visjonen: Å jobbe på tvers av båslinjer, og vi fikk god drahjelp fra Stavanger kommune og ordfører Leif Johan Sevland. Det ble etter hvert for mange utredninger. Det ble ikke generert nok penger. Omslaget kom etter etableringen i Oslo.

OSLO BLE FOR MYE

- Etableringen i Oslo drepte GI. Det var et bra initiativ av fylkesordføreren da han grep inn i for å redde instituttet i 2008. Det ble helt nødvendig å kutte til beinet for å redde hjertet. GI er nå på vei til å bli et institutt for nanogastronomi og molekylær gastronomi, det vil si gastronomi på detaljplan. Det kan bli vanskelig å selge det konseptet. Det viktige nå må være å finne et område som det er mulig å tjene penger på. Det må gjøres på en kynisk måte. Vi må få inn folk som er genuint interessert i å bruke GI.

NOE FOR STORDALEN

- Choice-kjeden er ikke spesielt god på mat, sier Hansen. Hva om Petter Stordalen kjøpte GI for å oppdatere sin egen hotellkjede. Mat er den del av å bo på hotell. Gode senger, serviceinnstilte ansatte må kobles med fantastisk mat.

MÅLTIDETS HUS ETABLERT I 2009.

- Måltidets hus er et resultat av arbeidet i Fagforum for mat og drikke. Det kan virke som om det sliter med feil navn. Norsk senter for innovativ matutvikling er kanskje et bedre navn. Det er ingen som aner hva Måltidets hus står for. De må ut og fortelle hva de gjør, hva det skal bli. Nå er Andreas Viestad i gang med et prosjekt i Oslo. Vi må passe på at vi har fulgt med i timen og være konsekvente på at Rogaland skal være matsentrum i Norge og være en garantist for å løfte det gastronomiske nivået ikke bare i Rogaland, men hele Norge. Det er tegn som tyder på at vi kan bli forbigått, andre har sett hva vi har gjort og tatt etter. Vi må ikke hvile på laurbærene. Vi må fortsatt være innovative og ekspansive.

Hansen fremhever Det norske måltid

på TV som et fantastisk tiltak og trekker også frem WACS-kongressen i Stavanger i juni 2014 som arrangementer som kan bli et vendepunkt.

Hansen ønsker med andre ord handling, men også handling i et langsiktig perspektiv. Han adopterer gjerne Trond Hugo Haugens ka då ittepå-uttrykk fra Stavanger2008.

- Det er en problemstilling som vi alltid må ha i bakhodet. Tenk på Lillehammer-OL i 1994. Skjedde det noe etterpå? Nei. Stavanger2008? Har det skjedd fremvekst av ny kultur? Nei. Vi må sette oss langsiktige strategiske mål hva vi vil med matsatsingen, vi må sette oss sammen og tenke hva nå, hva er neste skritt i dugnadsfesten.

” - Virker jeg som en sur gammel gubbe nå?

- Nja.

- Det er ikke meningen. Jeg stiller meg gjerne til disposisjon som frittgående konsulent. Jeg vil gjerne bidra, men med handling og ikke lange utredninger.

GLADMAT

- Gladmat har synliggjort matfylket. Den siste festivalen viste nye produkter og innovative ting. Vi må også spille mer bevisst på mediene og fortelle om våre fortrefeligheter. Vi viser for lite igjen i nasjonale medier. Vi må ut med begrepet Rogaland som matfylke. Vi må kanskje innse at vi ikke er så gode som vi tror, vi må arbeide mer systematisk, med langsiktige mål som må oppdateres. Vi må bli mer visjonære og enige om hvor vi vil.

Målet er matindustrien skal bety det samme som olje og energi gjør for Rogaland. ONS er et fantastisk utstillingsvindu for denne industrien. Vi må få til noe lignende for mat.

- Virker jeg som en sur gammel gubbe nå?

- Nja.

- Det er ikke meningen. Jeg stiller meg gjerne til disposisjon som frittgående konsulent. Jeg vil gjerne bidra, men med handling og ikke lange utredninger.

La oss nå understreke at Lauritz er

i nesten overstadig godt humør denne formiddagen, uten snev av hengeleppe. Et humør som sterkt påvirkes av hotellfenomenet Skagen Brygge hotell.

SKAGEN BRYGGE HOTELL

- Vi hadde en enkel filosofi for Skagen Brygge hotell. Det skulle være et sted er de ansatte og gjestene hadde det kjekt. Det skal være godt å komme til Skagen Brygge hotell. Hvis ikke de ansatte trives, vil heller ikke gjestene trives. Vi får tilbakemeldinger på at våre gjester trives. Men dette er noe som det må jobbes med. Det hjelper også med den fantastiske beliggenheten vi har. I startfasen hadde vi et mål som kanskje ikke alle skjønte sånn uten videre. Vi skulle være nr. 2 hotellet i byen, ikke det dyreste, men nummer to. Vi skulle ikke ha det høyeste belegg, men vi skulle være i øverste sjikt. Det er ikke alltid nødvendig med gullysekroner...

- Er hotellmarkedet mettet?

- Markedet vil fortsatt gå opp i tre til fire år. Det kan vi mette uten flere hoteller. Men det er avhengig av at vi får inn de store arrangementene som det nå er planer om som VM på sykkel, at Stavanger forum får bygge ut, og flere idrettsarrangementer som vi nå har et godt utgangspunkt for med Sørmarka Arena og Oilers Arena.

Så til det evige spørsmålet om hvordan vi skal få til økt handel og liv i sentrum.

TAPP UT BREIAVATNET

- Tapp ut Breivatnet i to år, lag underjordisk parkeringsanlegg med nedkjøring fra Madlaveien, og Kongsgaten og utkjøring i Klubbegaten med utgang fra anlegget til Tusenårsstedet. Der er jeg helt på linje med den danske trendforsker Bruno Christensen.

- Men Breivatnet er jo byens perle?

- Det vil det fortsatt bli, rektor på Kongsgård vil fortsatt ha fiskerett, og det vil ikke berøre idyllen av i dag.

Fra Breivatnet er det kort vei til Vågen.

- Det er nødvendig å stenge Vågen bortsatt fra under sandvolleyballen og gladmat. Det holder med enveiskjøring året rundt, samtidig som politikerne må legge til rette for henting av varer. Skjenkeringen må bort, men vi kan opprettholde dagens skjenkereglene med stengningstider til 01.30 og 03.00 for nattklubber som åpner kl. 23.00 og få en friere etableringsordning.

- Høres jeg fortsatt sutrete ut?

- Nei. Engasjert.



Foto: Jan Inge Haga

PRO-skolen: nettverksarena og lærested

PRO-skolen er et tilbud fra SpareBank 1 SR-Bank til små og mellomstore bedrifter. Kurset er tilrettelagt for læring og utvikling av ledere, mellomledere og andre nøkkelpersoner. Undervisningen foregår over 4 samlinger og tar for seg emnene økonomi, markedsføring, innovasjon og ledelse. Til nå har nærmere 700 personer gjennomført PRO-skolen.

De som sitter på skolebenken den kurskvelden vi er innom PRO-skolen, har erfaring fra mange ulike bransjer. Felles for dem alle er at de vil lære mer om lønnsomhet, kompetanse, ledelse og markedsføring. Nettverksbygging er en viktig del av opplegget. Å dele erfaringer og å lære av hverandres feil eller suksess, er en dimensjon i opplæringen som deltakerne setter stor pris på. Det er ingen tvil om at dette har gitt mange både nye impulser og økt motivasjon.

– Det viktigste for meg er å dele erfaringer med andre i samme situasjon. Deltager PRO-skolen

ERFARNE FORELESERE

Foreleserne har lang og bred erfaring fra ulike roller i næringslivet, og øser av sin erfaring og kunnskap på samlingene. De er også flinke til å gi deltakerne tips og råd som de kan benytte seg av umiddelbart i sitt daglige arbeid.

DELTAKERNE LÆRER AV HVERANDRE

Arne Geir Trædal er senior bedriftsrådgiver og jobber mot PRO-segmentet. PRO er SpareBank 1 SR-Bank sin satsning mot små- og mellomstore bedrifter. Han forteller at PRO-skolen er like relevant for alle typer næringer, og det er bare en styrke at det er alt fra tømrere til farmasøyter på de samme kursene. Det er klassiske disipliner det blir undervist i, grunnleggende ting som enhver bedriftsleder må kunne noe om. Her får deltagerne påfyll av det de trenger for å styre sin egen bedrift i riktig retning, og legge til rette for en trygg og veldrevet hverdag.

Ti år som møteplass for bygge

Boligpris, byggekostnader, boligareal og tomteutvikling har vært viktige tema for byggebransjen opp gjennom tidene. I 2002 var kvadratmeterprisen 10.428 kroner, nå ti år senere har den økt 213 prosent. Mye har skjedd på markedet, men møteplassen er den samme. I høst feirer Boligkonferansen tiårsjubileum.



Tekst: Elianne Strøm Topstad

STERKT ØNSKE OM REGIONALT SAMARBEID

Det har gått ti år siden ressursgruppen for bygg og anlegg inviterte til Boligkonferansen for første gang. Initiativet til en slik møteplass for bransjen kom fra fylkeskommunen, kommunene og næringen som ønsket et bredere samarbeid rundt boligbygging.

- Den gang var regionalt samarbeid ikke dagligvare og spesielt i byggebransjen savnet man et bredere samarbeid på tvers av kommunene, sier Karl Jan Søyland, daglig leder i STAS. Han har lang fartstid hos Sandnes Boligbyggelag, har tidligere vært leder i kommunalstyret for byutvikling og har også blant annet

sittet i ressursgruppen. - Bolig var den gangen livsnødvendighet og dermed et viktig område for samarbeid, mener han.

-Det var nok oppmerksomheten rundt den første areal- og transportplanen på Nord-Jæren som gjorde utslaget. Det gikk ikke helt som en ønsket, men ideen om en møteplass for bransjen, politikere og brukere var savnet - sterkt savnet. Spesielt i Stavanger med knapphet på areal, var samarbeid ønsket. Dermed ble det slik at man kunne invitere til regionens første, og fremdeles den eneste, konferansen for byggebransjen.

RESSURSGRUPPEN BAK RORET

Ressursgruppen for bygg og anlegg ble etablert i mai 2002. Gruppen har fokus på utfordringene i byggebransjen og å synliggjøre den sterke kompetansen i bransjen - og nettopp derfor var det naturlig at det var den som fikk ansvaret for konferansen.

- Konferansen har i dag blitt en møtearena for hele bransjen. Boligkonferansen er den eneste som samler hele bransjen i regionen så vidt jeg vet, sier Egil Skjæveland, leder i ressursgruppen.

Boligkonferansen blir arrangert i tilknytning til utstillingen Boligforum i Stavanger Forum. Ønsket den gang var å gi den større tyngde og et bredere møtepunkt for næringen i regionen. Skjæveland tror bransjen ser på konferansen som en god faglig arena, med høyt faglig innhold.

- De siste årene har deltagerantallet steget betydelig fra å ligge jevnt på cirka 100 per år, til mellom 150 og 200 de siste tre årene. Ikke minst muligheten for nettverksbygging og det å treffe andre kollegaer er svært viktig på en slik møteplass, legger han til.

HØYE FORVENTNINGER TIL ÅRETS KONFERANSE

Ressursgruppen har høye forventninger til årets konferanse og håper at oppslutningen blir like bra som de siste foregående år.

- Vi har mange spennende foredragsholdere som tar opp viktige tema på plakaten. Blant annet vil Terje Vareberg se nærmere på boligutviklingen på Nord-Jæren, og selvfølgelig vil ny fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren være et sentralt tema. Her har vi hanket inn regionalplansjef Ingrid Nordbø fra Rogaland fylkeskommune.

Boligkonferansen arrangeres hvert år og er en møteplass for alle aktørene i boligbransjen. I tillegg retter konferansen fokus mot sentrale boligpolitiske utfordringer og boligløsninger.

Du kan melde deg på konferansen via rosenkilden.no.



Karl Jan Søyland, daglig leder i Stavanger Sentrum, tror at Boligkonferansen først og fremst er en viktig møteplass for bransjen.



Egil Skjæveland, leder i ressursgruppen for bygg og anlegg ser fram til årets konferanse.

Bjørn Erik Øye, administrerende direktør ved Prognosesenteret fra konferansen i fjor hvor han meldte at boligprisene ville gå ned i 2012.



Andre møter i Næringsforeningen i oktober

4. oktober

Næringsareal i Bybåndet Sør - planer og muligheter for området!

Bybåndet Sør i Sandnes åpner nye muligheter for Næringsutvikling, bli med å finne ut hvilke.

4. oktober

Selg Stavangerregionen 2011

Regionen har alle slags muligheter som arrangør av nasjonale og internasjonale arrangementer. Vi inviterer til en spennende salgsarena i Bjergsted, med foredrag av lokale helter og grunderere.

19. oktober

Kick-off for varehandelen

Faglig og sosialt samvær for alle som jobber med salg og service.

19. oktober

Forretningsmuligheter innen fornybar energi

Forretningsmulighetene innen fornybar energi er store og voksende. Vi inviterer

til eget seminar om dette under det store Offshore Technology Days- arrangementet i Stavanger Forum.

21. oktober

Kommunikasjonsdagen

Legenden Karsten Isachsen til årets kommunikasjonsdag.

24. oktober

Forvaltning i urolige tider

Temamøte i regi av Ressursgruppen for kapitalforvaltning.

26. oktober

Hallo framtid - to dager i framtiden

Vi ønsker velkommen til nasjonal konferanse med fokus på framtiden. Vi ser på utfordringer og muligheter i regionen.

26. oktober

Internasjonale betalingsforbindelser

Velkommen til endagsseminar i sikring og oppgjør i forbindelse med internasjonal handel.

26. oktober

Nytt og nyttig i Dalane

Få med deg det siste fra Dalane. Vi byr på spennende gjester, kulturinnslag, humor og mingling.

27. oktober

Risavikadagen 2011

Risavika - Norges mest spennende næringsområde er fortsatt i rivende utvikling. Hvordan kan vi bygge en infrastruktur som tar unna for den sterke veksten?

28. oktober

Lederskolen: Dialog - veien mot kunde- og medarbeiderlojalitet

Morten William Knudsen tar for hvordan man gjennom kommunikasjon, med særlig vekt på dialog, kan oppnå nettopp lojalitet.

Nye medlemmer i Nærings

Næringsforeningen opplever et jevnt tilsig av nye medlemsbedrifter som ønsker å bli en del av det nettverket vi utgjør. I løpet av årets første åtte måneder har 120 bedrifter i Stavanger-regionen meldt seg inn i Næringsforeningen. Totalt har vi nå 1.591 medlemsbedrifter og 3.665 kontaktpersoner!



Regionleder Arne Nordhagen i AB Service Systemer Stavanger AS. Her forografert på kontoret i Solaveien 88, Sandnes.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BITMAP



Ønsket om å bli del av et sterkt næringslivsnettverk, ambisjoner om å finne nye forretningsmuligheter og behov for faglig oppdatering er viktige faktorer som går igjen når de nye medlemsbedriftene oppgir motivene for å tegne medlemskap.

AB Service Systemer Stavanger AS er én av de nye medlemmene som har kommet til de siste åtte månedene. Bedriften og regionleder Arne Nordhagen oppgir følgende motivasjon for medlemskapet:

- Vi meldte oss inn i Næringsforeningen fordi vi nå har etablert oss som en tung lokal aktør i Stavanger-regionen, med solid økonomi, og de aller dyktigste ansatte bransjen kan vise til. Nå ønsker vi å øke markedsandelene våre betraktelig, og vi ser Næringsforeningen som et meget bra forum til å skape ytterligere nettverk. Ikke minst vil vi lære mer om næringslivet i distriktet som er det mest interessante i landet for tiden.

Nordhagen sier videre at bransjen har stått overfor store utfordringer med tanke på arbeidsmiljøloven.

- Klassisk i vår bransje er at en renholder går på timelønn og får for liten tid til å gjøre jobben. Det er en presset bransje med dårlige marginer. Dette har imidlertid endret seg nå med en allmenngyldig tariffavtale for renholdere, noe som er positivt for oss. Når det gjelder rekruttering, så gjør vi det selv, og får mange henvendelser direkte via bekjente og familie til ansatte, forteller Nordhagen.

I arbeidsstokken er det i dag 11 nasjonaliteter som dekker hele Rogaland. Deriblant 50 fra Litauen, der 48 er fra samme by!

Framtidsutsiktene er veldig bra:

- Vi vokser nå med 30% med nye kontrakter som skal startes opp fortløpende. Jeg tror vi skal klare 100 % vekst via flere segmenter som kantine og renhold. Med en forventet dobling innen neste år, må de se seg om etter større lokaler.

Her følger en oversikt over et utvalg av de nye medlemmene i Næringsforeningen:

Advokatene Stokkeland, Sørensen og Skjefrås

Adresse: Nygaten 3, Egersund

Webside: www.advokat-stokkeland.no

Antall ansatte: 9

Kontaktperson: Advokat Asbjørn Stokkeland

Firmabeskrivelse: Sørfylkets største advokatkontor – med almen praksis der advokatene har erfaring fra de fleste rettsområder.

Derfor meldte vi oss inn: Vi vil være med der det skjer! Styreverv og advokatarbeid for næringslivet har alltid vært en vesentlig del av våre gjøremål.

AB Service Systemer Stavanger AS

Adresse: Solaveien 88, Sandnes

Webside: www.abss.no

Antall ansatte: 50 årsverk fordelt på 70 ansatte

Kontaktperson: Regionleder Arne Nordhagen

Firmabeskrivelse: Firmaet driver innen facility service, og er en del av konsernet AB Service Systemer AS, som er et av de største i landet innen bransjen, med rundt 1000 ansatte totalt. Det betyr at vi driver kantine/catering, kontorrenhold, byggrenhold, vedlikehold av utearealer, vaktmestertjenester osv. Selskapet bygger på fleksibilitet satt i system, og vi påtar oss alle typer oppdrag innenfor eiendomsservice. Et fullstendig facility management kan tilbys enhver bedrift i Rogaland, og våre samarbeidspartnere står klare til å bidra der vår kompetanse eventuelt måtte skorte.

Derfor meldte vi oss inn: Vi meldte oss inn i Næringsforeningen fordi vi nå har etablert oss som en tung lokal aktør i Stavanger-regionen, med solid økonomi, og de aller dyktigste ansatte bransjen kan vise til. Nå ønsker vi å øke markedsandelene våre betraktelig, og vi ser Næringsforeningen som et meget bra forum til å skape ytterligere nettverk. Ikke minst vil vi lære mer om næringslivet i distriktet som er det mest interessante i landet for tiden.

Trivselsagentene

Adresse:

Støperigaten 2,
Stavanger

Webseite: www.trivselsagentene.no

Antall ansatte: 1 + flere

Kontaktperson:

Elisabeth Rasmussen



Elisabeth Rasmussen

Firmabeskrivelse: Vi setter fokus på trivsel og arbeidsglede. Vi arbeider ut i fra 5 nivå: Enkeltmenneske, avdelingen/teamet, lederne og organisasjonen. Vi foreleser, kurser, konseptutvikler og har i tillegg vårt eget Trivselsagent program.

Derfor meldte vi oss inn:

Næringsforeningen er et flott sted for relasjonsbygging og ikke minst for å innta ny læring.

Unified Security AS

Adresse:

Luramyrvæien 65,
Sandnes

Webseite: www.unifiedsecurity.no

Antall ansatte: 10

Kontaktperson: Erik Haaland



Erik Haaland

Firmabeskrivelse: Unified Security er et norsk kompetansehus innen logisk og fysisk sikkerhet. Vi arbeider for å øke teknologiutnyttelsen i hele verdikjeden innen sikkerhetsarbeid. Vår filosofi har utspring i mange års erfaring innen tekniske leveranser, og søker å minimere både kostnader og reell risiko for våre kunder. Vi bruker ITV, adgangskontroll samt data management for å oppnå kostnad og sikkerhetsmessige resultater. Derfor meldte vi oss inn: Aktiv deltagelse i regionens næringsliv.

Event Consult AS

Adresse: Stavanger

Webseite: www.eventconsult.no

Antall ansatte: 2

Kontaktperson: Jim Jacobsen



Jim Jacobsen

Firmabeskrivelse: Event Consult AS er en støttespiller for bedrifter eller personer i regionen som planlegger store og små arrangementer. Vi jobber eksklusivt for våre kunder, og kan enten være direkte involvert i prosjektledelsen, eller fungere som bedriftens personlige rådgiver i eventjungelen. Vi er ikke et eventbyrå, men benytter byråene til gjennomføring av oppgaver som er hensiktsmessig for resultatet.

Derfor melte vi oss inn: For å få utbytte av den kompetansen Næringsforeningen kan gi oss. Samt at vi ønsker å synliggjøre vår kompetanse for næringslivet.

DZ Holding As

Adresse: Lagerveien 1, Stavanger

Webseite: www.dinztill.no / www.zizzi.dk/ / www.kull.no

Antall ansatte: 30

Kontaktperson: daglig leder Wenche Ydstebø



Wenche Ydstebø

Firmabeskrivelse: Har seks butikker som alle driver med salg av dameklær i ulike nisjer.

Derfor meldte vi oss inn: Jeg var medlem gjennom Kitty, og da dette nettverket ble lagt ned har jeg savnet medlemskapet i Næringsforeningen. Jeg ønsker å melde meg inn igjen for å utvide nettverket.

Learnbuddy AS

Adresse: Oslo/
Bjørnøygata 21,
Stavanger

Webseite: www.learnbuddy.com

Antall ansatte: 2

Kontaktperson: Einar Risnes



Einar Risnes

Firmabeskrivelse: LearnBuddy har spesialisert seg på å hjelpe ledere, team og organisasjoner med å få satt planer ut i livet og gjennom det nå de mål som er satt. Dette betyr ofte å få til endret adferd og etablere nye vaner som erstatning for gamle. Vi har utviklet en god del "gjør det selv-verktøy" som gjør at ledere/organisasjoner lettere og raskere kan gjennomføre de nødvendige prosessene på egen hånd fordi vår erfaring er at det gir best resultat. Vår rolle blir derfor ofte å støtte lederen i de første fasene.

Derfor meldte vi oss inn: Helt nystartet i Stavanger og har fått tips av flere at Stavanger har en svært aktiv og god næringsforening som vi burde melde oss inn i for å bli kjent med Stavanger og bygge nettverk her.

People4you

Adresse: Verksgata 62, Stavanger

Webseite: www.people4you

Antall ansatte: 2 fast ansatte rådgivere

Kontaktperson: regionleder Stavanger Odd Johan Sirevaag

Firmabeskrivelse: Vi bidrar med vår kompetanse til å skape fleksible bemanningsløsninger samt å være en god rådgiver ved rekruttering til faste stillinger. I vår virksomhet legger vi vekt på å ha medarbeidere med høy kompetanse som skal være gode rådgivere. Hos oss er

medarbeideren i fokus – det er den viktigste ressursen vi har – enten som fast ansatt hos oss eller i oppdrag for en av våre kunder.

Derfor meldte vi oss inn: For å bli med på møtene og bygge nettverk.

Engage // Innovate as

Adresse: Ulsbergleitet 27, Stavanger

Webseite: www.engage-innovate.com

Antall ansatte: 2

Kontaktperson: Elisabeth Øvstebø og Christian Rangen



Elisabeth Øvstebø og Christian Rangen

Firmabeskrivelse:

Engage // Innovate er et skandinavisk konsultentselskap. Vår forretningsidé er å hjelpe kunder å gjennomføre innovative strategiske endringsprosesser. Vi jobber sammen med våre kunder på strategi, innovasjon, salg og ledertrening. I samarbeid med boutique hotellet Villa Vista Taiba, gjennomfører vi strategi- og innovasjonsprogram i Brasil. Her hjelper vi norske bedrifter å utvikle sine kunnskaper om Brasil og finne innovative løsninger på sin Brasil-strategi.

Derfor meldte vi oss inn: Som internasjonalt konsultentselskap ønsker vi å videreutvikle vårt nettverk og våre relasjoner i Rogaland. Næringsforeningen har vist seg å være et flott sted å treffe nye kontakter og pleie eksisterende relasjoner. Vi ser fram til nye møteplasser.

Optimarin AS

Adresse:

Fabrikkveien 21, 4033
Stavanger

Webseite: www.optimarin.com

Antall ansatte: 27

Kontaktperson: Pål Sanner



Pål Sanner

Firmabeskrivelse:

Optimarin er en av verdens ledende leverandører av rensesystem for ballastvann. Optimarin Ballast System er basert på filtrering og UV-stråling, og benytter ingen form for kjemikalier eller aktive substanser i rensesprosessen. Systemet er typegodkjent av DNV på vegne av Sjøfartsdirektoratet og overgår IMO-konvensjonens strenge renskrav. Optimarin er et selskap i sterk vekst. Vi har hovedkontor i Stavanger, og salgskontorer i USA, Storbritannia, Tyskland og Hong Kong. I tillegg har vi et nettverk av agenter og servicepartnere over hele verden.

Derfor meldte vi oss inn: Godt møte-tilbud, nettverk.

Verv medlemmer og vinn flott Figgjofat!

Næringsforeningen har i samarbeid med Figgjo en verve-kampanje for å øke antall medlemmer slik at næringslivet står enda mer styrket.

HVORFOR INNGÅR FIGGJO SAMARBEID?

- Vi ønsker å være en synlig aktør i regionen. Næringsforeningens fasiliteter med møter, magasin og nettside bruker vi for å få nye kontakter. Det handler om kunnskapsoverføring. Møtene til Næringsforeningen er en god plass for å møte folk, og ikke minst det at vi mottar deltakerlisten på e-post dagen før møtet. Dette er i tråd med hva Figgjo står for, og vi vil vise at det er mulig og drive med porselensproduksjon i Norge. Det er et bevisst valg fra eierne å bevare kompetansen i arbeidsplassen som har eksistert i 70 år, sier Marianne Fedde Lilland, markedssjef i Figgjo.

-Det er en glede å jobbe for Figgjo, sier Anne-Lise Anfinsen, nyansatt salgssjef. Her er det stolthet og stahet - fra produksjon til administrasjon. Dette forteller meg hvor stor kompetanse vi har og hvor dedikerte menneskene er.

Figgjo driver også med firmagaver i alle volum, med kort leveringstid. Bedriften har sitt fokus på: fremst, nyskapende, form, funksjon og kvalitet og leveringstid. Figgjo deltar på internasjonal designutstilling i London hvor 17 land er representert.

Ta kontakt med Næringsforeningen på www.stavanger-chamber.no for å registrere ditt medlemsskap, eller direkte til markedssjef Tove-Mette Sædberg på tlf 51510871/ saedberg@stavanger-chamber.no for å verve medlemmer. Velkommen!



Marianne Fedde Lilland (høyre) og Anne-Lise Anfinsen i Figgjo viser fram fat som deles ut til de som verver nye medlemmer i Næringsforeningen.

Nye medlemmer i 2011

Kontakt, Gate-sted

3M Norge AS, Skjetten

AB Service Systemer Stavanger AS,
Sandnes

Ace Winches, Stavanger

Advokatene Jensen & Bilstad, Egersund

Advokatene Stokkeland, Egersund

Advokatfirma Endresen Bryggfeld Torall
AS, Stavanger

Align AS, Tananger

Alltid Beredt, Hafrsfjord

Amici Winebar, Stavanger

AMS, Lund

Apply Capnor AS, Stavanger

Apply Sørco AS, Sandnes

ASP Norge AS, Sandnes

BackerSkeie AS, Stavanger

BenjicoTrading, Stavanger

Bygdebladet, Randaberg

Byggmester Tore Ravndal, Ålgård

CAPA Kinoreklame AS, Oslo

Centrica Energi, Stavanger

Cinclus, Stavanger

Connect Vest, Bergen

Connectum Capital Management AS, Oslo

Dansk Konsulat Stavanger, Stavanger

Drivkraft, Stavanger

DZ Holding AS, Stavanger

Egeland Sveis, Hauge i Dalane

Einar Mikal Hanasand, Randaberg

Ellingsen NOR Instruments, Randaberg

Energihotellet, Nesflaten

Engage // Innovate AS, Stavanger

Etman Distribusjon AS, Egersund

Eurotechnology Incon AS, Tananger

Event Consult AS, Stavanger

Fatland Jæren AS, Hommersåk

Forus Trav as, Stavanger

Frøiland Bygg, Stavanger

Fulle 5, Stavanger

Føringsveier AS, Sandnes

GAC Shipping (Norway) AS, Stavanger

Galleri Sult, Stavanger

Gewe Georg Westvik, Stavanger

Gilje Tre As, Dirdal

Handelshøgskolen ved UiS, Stavanger

Hatteland Computer, Bryne

Haugalands Næringspark, Haugesund

Hemtoco Invest AS, Randaberg

ICEFRESH AS, Stavanger

Ide Design AS, Sandnes

Idrettsrådet Stavanger, Stavanger

Ingveig Tveranger Kommunikasjon,
Randaberg

Ipark Eiendom AS, Stavanger

Jonas B. Auesatd AS, Klepp Stasjon

Jærkokken, Bryne

Fortsettelse fra forrige side

Jåsund Utviklingsselskap, Sola
KCC Power Systems, Vestre Åmøy
KLIPPEN LYDSYSTEMER, Sandnes
KNA Raceway AS, Hauge i Dalane
Learnbuddy, Stavanger
LO Rogaland, Stavanger
Lund utvikling, Lund
Maestro F&B AS, Stavanger
Manpower Professional Executive AS.,
Stavanger
Matsafari.No, Stavanger
MaxMara, Stavanger
Melberg Partners a.s, Stavanger
Miles Stavanger AS, Stavanger
Monica Larsen Fotograf, Stavanger
Motivera, Stavanger
Natvigs Minde, Stavanger
NEAS ASA, Stavanger
Nettsenteret AS, Stavanger
New Deal Scandinavia AS, Hundvåg
Nordea Bank Norge ASA, Stavanger
NorgesGruppen, Ålgård
NSE Industry AS, Stavanger
O.Olsen.CO, Stavanger
Offshore Resource Group AS, Stavanger
Optimarin As, Stavanger
Pareto Wealth Management , Oslo
PC Akademiet, Stavanger
PEANUTS, Stavanger
People4You, Stavanger

Plenum Stavanger AS, Stavanger
Promenaden AS, Sunndalsøra
Quality Lab AS, Forsand
Radisson SAS Hotel, Stavanger
Randaberg Bondelag, Randaberg
Reaktor Sastre, Stavanger
Redningsselskapets Lokallag, Stavanger
Reelwell AS, Stavanger
Rica Air Port Hotel, Stavanger
ROGALAND BEDRIFTSIDRETTSKRETS,
Stavanger
Rogaland Bondelag, Stavanger
Rolf Lycke AS, Tananger
Romsø Konditori, Stavanger
Rudolftoppen Security And Intelligence
LTD, Lier
Ryfylkekokken AS, Hjelmeland
Rønneberg Budservice, Stavanger
Rått & Råde, Hafrsfjord
Sandnes Parkering, Sandnes
Sauda Fjordhotel, Sauda
Scandic Hotel Forus, Stavanger
Sharecat Solutions AS, Nestun
Sodexo Remote Sites Norway AS,
Tananger
Stavanger Idrettsklinikk AS, Stavanger
Stavanger OMI, Stavanger
Stavanger Varmesenter, Stavanger
Sub Sea Services, Stavanger
Swire Oilfield Services AS, Tananger

Sykkel AS, Ålgård
TATA Consultancy Service, Stavanger
Teknisk Ukeblad, Stavanger
Temp-Team AS, Stavanger
Teravitech, Sandnes
Trafiksikkerhetshallen, Stavanger
Transport Korridor Vest, Stavanger
Trivselsagentene, Stavanger
Unified Security AS, Sandnes
Well Innovation AS, Røyneberg
WindFlip AS, Stavanger
Øyane Sykehjem, Hundvåg



Opplev julebord hos oss!

**Ekte tradisjonsmat • Moderne rom • Kurs, konf., selskap
Garasjen Pub • Hotelbar • Svømmebaseng • Sauna • Solarium**

BOOKING: 38 37 74 00



175 år

Det er tid for å feire ...

Velkommen til Næringsforeningens 175-årsfest

Næringsforeningen feirer 175 år og dette markeres med festmiddag lørdag 26. november i Stavanger Forum.

Vi byr på en underholdene kveld, som blir ledet av Pål Mangor Kvammen. Det blir kåring av årets bedrift 2011, samt en rekke innslag med artister fra regionen som blant annet Eir Inderhaug, Torolf Norbø, Rita Fotland, Svein Tang Wa og Stavangerensemblen. Det blir hilsener fra kollegaer og folkevalgte, mens sjefskokk Harald Osa tilrettelegger for en velsmakende middag.

Vi håper du har lyst og anledning til å dele denne kvelden med oss.

Pris: 980,-

» **For mer informasjon og påmelding,
se www.rosenkilden.no/møtekalender**

Vennlig hilsen Næringsforeningen

Jostein Soland
Jostein Soland
Adm. direktør

Sissel Medby
Sissel Medby
Styreleder

1836-2011


NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

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

Ressursgruppen for Gjesdal

Jobber for næringlivet i Gjesdal

Ressursgruppen for Gjesdal feirer snart ettårsjubileum, og det er en engasjert ressursgruppe som i løpet av året har involvert seg på flere plan i næringsarbeidet. På rekordfart har ressursgruppen klart å sette agenda - både i politikken og i media. Nå trykkes det på for å få en egen næringssjef i Gjesdal kommune.



Tekst: Anne Woie

Ressursgruppen for Gjesdal satte på sitt første møte en klar strategi for arbeidet sitt. Næringslivet i Gjesdal består av alt fra Rogalands største turistattraksjon, Norges største vindusprodusent og et kjempelager på Skurve. Foruten dette er det en formidabel boligutbygging som involverer flere lokale aktører. I tillegg finnes det mange SMB-bedrifter innenfor anleggsbransjen og detaljhandel, og ikke minst jordbruksnæringen står sterkt i kommunen. Næringslivet i Gjesdal står klar til å investere og utvikle kommunen enda mer, påpeker Ole Gilje, leder av ressursgruppen.

DIALOG MED KOMMUNEN

Siden starten i fjor har ressursgruppen fått til en god dialog med kommunen og de folkevalgte. De har blant annet sendt brev til alle politiske partier og bedt dem svare på en del spørsmål knyttet til næringslivet i Gjesdal. Det gjelder blant annet E39, Skurve og egen næringssjef i kommunen. Svarene på brevet avslører manglende kunnskap om næringslivet, og noe av resultatet ble at næringspolitikken har blitt tydeligere hos de fleste partiene.

- Spesielt egen næringssjef i kommunen har vært viktig for oss. Vi tror at en mer rendyrket rolle som næringssjef kan styrke salget av tomter på Skurve og styrke samarbeidet med eksisterende næringsliv, sier Gilje og forsetter:

- At vi også får muligheten til å møte fast i plan- og økonomiutvalget (formannskapet) har også vært svært positivt for god dialog med kommunen og de folkevalgte.

PÅVIRKNING FRA NÆRINGSLIVET I GJESDAL

Ressursgruppen har også engasjert seg i 4-felts motorvei til Sandnes, hvor de har gitt innspill til hvor innslaget bør være ved Ålgård, slik at både næringslivet og bomil-

jøet i bygda ivaretas. På den måten ønsker de å bidra til at Gjesdal både er et attraktivt sted å bo og jobbe. Gruppen har deltatt på flere felles høringsmøter og bidratt til Næringsforeningens høringsuttalelser angående Regionalplan for landbruket i Rogaland, og ny planbestemmelse for lokalisering av varehandel i Rogaland.

E-39 OG SKURVE

Næringslivet i Gjesdal har opplevd det utfordrende å nå frem hos Fylkeskommunen. Skal næringslivet lykkes og være villige til å investere penger i denne regionen, er det viktig å finne fram til konstruktive løsninger sammen. Her tror jeg både næringslivet og offentlige myndigheter kan bli bedre, sier Gilje. Næringsforeningens ressursgruppe blir dermed en viktig del i denne kommunikasjonen, og gruppen ønsker at flere i det lokale næringslivet står sammen. Derfor arrangerer de sitt første næringstreff 14. oktober, hvor næringslivet kan møtes på en arena for å diskutere felles utfordringer og muligheter.

Hva blir viktig i tiden framover?

-Det blir viktig at vi får komme med gode innspill på trasévalg vedr. E39 gjen-

RESSRUGRUPPEN FOR GJESDAL

Formål: Ressursgruppen i Gjesdal skal være en sterk hørings- og utviklingsaktør og en lyttepost for Næringsforeningen Stavanger-regionen med et spesielt fokus på Gjesdal-området.

MEDLEMMER:

Ole Gilje, Sparebanken 1 SR-bank, Leder
Stig Brekke, Asko Rogaland AS
Torstein Kilhavn, Rema 1000, Ålgård
Håkon Lund, Rogaland Fritidspark AS
Kjell Madland, Jadarhus AS
Knut Mjølhus, Coop Gjesdal BA
Mathias Søyland, Gjesdal Bondelag
Kenneth Gilje, Gilje Tre AS
Tor Jan Stokkedal, Ålgård Handelsforening
Anne Woie, Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

nom Ålgård. Her må vi ikke komme på sidelinjen når beslutningen om trasévalg skal tas, sier Gilje. Vi vil fortsette å jobbe for egen næringssjef i kommunen for å styrke samarbeidet og videreutvikle oss avslutter en entusiastisk ressursgruppeleder.

Mathias Søyland (f.v.), Torstein Kilhavn, Ole Gilje, Kjell Madland, Håkon Lund og Knut Mjølhus.



Offshore Technology Days til Stavanger for første gang

I midten av oktober samles over 300 olje- og gassrelaterte selskaper til The Offshore Technology Days (OTD) i Stavanger Forum. Det er første gang messen holdes i oljehovedstaden, og Næringsforeningen er blant samarbeidspartnerne.



Tekst: Frode Berge

Offshore Technology Days 2011 ble besluttet flyttet til Stavanger etter at det ble arrangert ti år i Bergen.

- Vi var på forhånd spent på hvordan Stavanger ville ta i mot messen, men vi skjønte tidlig at OTD 2011 kom til å bli en stor suksess, sier Peter N. Keilen, prosjektleder for messen.

Messen har vært utsolgt med nærmere 300 utstillere allerede i mai, en økning på over 40 prosent sammenlignet med året før. Under fanen "We are the Norwegian Continental Shelf" har messen et fokus på det norske markedet og norske selskaper som satser internasjonalt.

- Vi har merket en økt interesse fra selskaper fra Stavanger-regionen, men et betydelig antall bedrifter tar turen sørover fra Bergen og Oslo, sier Keilen.

STUDENT- OG UNGE ANSATTEFOKUS

OTD har de siste årene hatt et tett samarbeid med bergensstudentene og arrangert egne seminarer med fokus på nettverksbygging mellom studentene og utstillerne. I årets utgave har denne satsningen økt betydelig gjennom OTD Young Professionals. Her vil rundt 600 studenter og unge ansatte i bransjen møte 34 olje- og gassrelaterte selskaper. Rundt 250 studenter fra ulike utdanningsinstitusjo-



Offshore Technology Days arrangeres i år for første gang i Stavanger. Prosjektleder Peter N. Keilen er svært godt fornøyd med oppslutningen fra industrien i regionen.

ner rundt i Norge blir bereist og bespist under hele OTD.

- Studentene blir viktigere og viktigere i en bransje med økende aktivitet. Samtidig er det viktig å vise studentene de store mulighetene som ligger i hjemlandet, og sikre at de ikke "lokkes" ut av landet, sier Keilen.

Studentene vil også bli invitert på to konserter på onsdag og torsdag på Hall Toll i Stavanger Sentrum.

IMPONERT OVER STAVANGER

Da messen måtte flyttes til Stavanger var det usikkert hvordan messen ville bli mottatt. Prosjektlederen merket for at det var en helt annen dynamikk i Stavanger sammenlignet med andre byer i Norge. OTD2011 STAVANGER ble ønsket velkommen av daværende ordfører, Leif Johan Sevland.

- Stavanger kan trygt være stolte over ordføreren sin. Det kan ikke være noen annen ordfører i Norge som er så "på ballen" som han, sier Keilen. OTD-messen opprettet tidlig kontakt med Næringsforeningen i stavanger-regionen, Greater Stavanger, og flere andre organisasjoner i byen.

- Disse har vært viktige støttespillere og er en viktig brikke i det arbeidet som har vært gjort i planleggingen av messen, sier Keilen.

FAGLIG INNHOLD

Fokuset på messen er forretningsmuligheter og nettverksbygging mellom utstillerne og besøkende. Det forventes mellom 15.000 og 20.000 besøkende i løpet av to hektiske dager.

I løpet av dagene vil også Næringsforeningen, i samarbeid med Fornybar Stavanger, DnB NOR og Lyse Energi avholde et seminar om nye forretningsmuligheter innen fornybar energi. Videre vil Achilles holde møte om sitt kvalifiseringsordning. For personer som ønsker å vite mer om subseamarkedet og teknologien vil FMCs Subseaskole være spesielt interessant.

HEKTISKE DAGER

Det er mye som skal på plass før de hektiske dagene 19. og 20. oktober.

- Det er hektiske dager og det er mye som skal på plass nå, sier Keilen. Med 300 utstillere, 15.000-20.000 besøkende, 15 sidearrangement og to konserter i en ny by så er det utfordrende. Når ordføreren i Stavanger ønsker velkommen på åpningsseremonien på tirsdagskvelden så skal alt være klart, lover Keilen.

For mer informasjon om OTD2011 STAVANGER besøk:
www.offshoredays.com

Vi har gjort det enklere for deg å gjøre en innsats for miljøet.

Nå forvandles hele regionens kloakk til klimanøytral biogass.

Tenk at kloakk kan bli til energi! Ved IVARs renseanlegg i Mekjarvik samles hele regionens etterlatenskaper i en lufttett tank. Under nedbrytingen dannes metangass som deretter renses og sendes inn i gassnettet til Lyse. Så brukes den til alt fra drivstoff til oppvarming og industriprosesser.

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



Les mer på lyse.no/positivenergi





ISN'T IT GOOD? NORWEGIAN FOOD.

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

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

Dagpakke fra kr 325*

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

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.



stavanger forum

stavangerforum.no

Hvem trenger oss?

Næringsforeningen arrangerte i september et svært vellykket «Employment seminar» med 37 deltakere fra 28 ulike land. Seminaret var en del av Næringsforeningens INN-programv. Deltakerne har et felles ønske; å finne arbeid i Stavanger-regionen.



Tekst og foto:
Inger Tone Ødegård

Et meget engasjert team fra Karriererådgivningsbedriften Monster, med Sarah Ouakim i spissen, holdt et gnistrende seminar om hvordan starte prosessen med å bli jobbsøker i Norge. Seminaret hadde fokus på de muligheter som eksisterer og hvilke utfordringer man møter som jobbsøkere. Monster orienterte om særtrekk i det norske og regionale arbeidslivet, og deltakerne fikk en gjennomgang av hvordan man skriver CV og hvordan man presenterer seg for en bedrift i Norge.

En forsamling kompetente og høyt utdannede jobbsøkere fra ulike nasjoner ønsker å ta del i arbeidsmarkedet i regionen.

- Det er store kulturforskjeller forbundet med å søke jobb i forskjellige land. I Norge skal alt være kort og effektivt, og CV'en bør ikke inneholde alt du har gjort i livet, sier Ouakim. Hun understreker at det er viktig å tilpasse hver søknad til den stillingen man søker!

Gode råd kom på løpende bånd, og etter seminaret var ingen i tvil om at det å være jobbsøker er en seriøs jobb i seg selv. Det kreves grundige forberedelser om alt fra å studere fakta om bedriften man ønsker å søke i, til mer bakgrunnsinformasjon om selve bransjen etc. Monster tydeliggjorde alle mulighetene som er i markedet, og påpekte at mange må ta andre jobber enn det den akademiske bakgrunnen tilsier inntil de får bedre språk kunnskaper.

SØKERE SOM VIL NOE

Deltakerne var unge og ambisiøse med

bakgrunn fra både finans, jus, kunst, HR og regnskap. I all hovedsak er de ledsagere for ingeniører som har valgt å arbeide for en bedrift i regionen. Det var også en del studenter tilstede. Disse er i ferd med å avslutte sin mastergrad ved UIS og har lyst til å søke jobb i regionen etter endt utdanning. De har alle til felles at de representerer en generasjon som ikke bare vil være ledsager, men vil ta del i regionens næringsliv og benytte sin kompetanse. De er villige til å arbeide hardt for og «knekke kodene» som skal til for å komme i posisjon.

- Livet i Norge representerer for mange et kultursjokk, sier Ouakim, og da tenker vi ikke på vær og vind, men alle de uskrevede reglene som er i samfunnet både i og utenfor arbeidslivet. Ouakim har oppfordret kandidatene til å registrere seg både på www.monster.no og www.nav.no og sender samtidig en oppfordring ut til næringslivet om å kikke etter kandidater som gjerne vil bidra i regionens arbeidsmarked.

Kultur- og språkforståelse tar tid og i møteserien «Employment seminar» vil det bli oppfølgere med fokus på både hvordan rekrutteringsbransjen kan bistå regionalt, kort innføring i det å starte eget selskap ved Skape.no, kulturforståelse og språk med mer. Les mer på www.rosenkilden.com



Ny på Skagen Brygge hotell

Det er en strålende sensommerdag. Fra Skagen Brygge Hotell er det 20 meter til cruiseskipet "Orchestra". De 2500 passasjerene har orkesterplass til hotellet. - Dette er byens beste beliggenhet, sier påtroppende hotelldirektør Odd Petter Meinseth, mens avtroppende hotelldirektør Lauritz Wilhelm Hansen nikker blidt.



Odd Petter Meinseth overtar etter Lauritz W. Hansen fra 1. desember.

LIVSSTIL

- For meg er hotellbransjen en livsstil. Jeg kan ikke tenke meg et annet liv. Skagen Brygge vil bli drevet i samme spor som tidligere. Det er en hard konkurranse i denne byen, men dette hotellet har et klart potensial for å ta markedsandeler i fortsettelsen. Utfordringen for oss er den samme som for de andre hotellene. Det er fullt i ukedagene, men ledig i helgene.

- Det er en klar utfordring, supplerer Lauritz W. Hansen. Stavanger har et større problem på dette området enn for eksempel Oslo og Bergen. Vi mangler attraksjoner som gjør at folk kommer i helgene. Oslo har Operahuset og Holmenkollen. Bergen har Bryggen og Trolldhaugen.

Nå vil Meinseth bokstavelig talt servere et nytt tilbud.

- I overnattingsprisen vil vi nå inkludere en buffet hver kveld fra kl. 18.00-21.00. Men i bunnen av driften ligger det at vi skal være best på kvalitet og service når det gjelder leverandører, ansatte og gjester. I tillegg skal vi servere de beste vaflene i Choice-kjede, humrer han.

Vafler er visstnok en spesialitet innen Choice-kjeden.

- Skagen Brygge Hotell har vært en strålende arbeidsplass for meg i 22 år, sier Lauritz W. Hansen. Jeg føler at det vi har bygget opp i disse årene vil bli ivaretatt av Choice-kjeden. Det er selvsagt vemodig for meg, men det gjelder at vemodet ikke tar overhånd.

Så får vi håpe at de ansatte i resepsjonen etter hvert får trening i å ønske velkommen til Clarion Collection Hotel Skagen Brygge.

Det var lettere før: Velkommen til Skagen Brygge Hotell.



Tekst og foto: Egil Rugland

Dette siste skulle bare mangle etter at hotellet har vært arbeidsplass for Lauritz W. Hansen (67) siden etableringen i 1988. Nå er det duket for direktørskifte fra 1. desember. Odd Petter Meinseth (39) overtar, mens pensjonist Hansen flytter 50 meter sørover til kontorplass i Skagen 18, identisk med Hansen-huset, med utsikt til Hansen-hjørnet.

Den bortimot hyperaktive hotellkjede-eier Petter Stordalen overtok driften av Skagen Brygge Hotell i slutten av mai, og hotellet i Vågen ble dermed innlemmet i Choice-familien, og Stordalen ytret disse ordene i forbindelse med overtagelsen:

INDREFILETEN

- Dette er indrefiletet i Stavanger.

Nå skal Meinseth sørge for at denne

indrefiletet av et hotell skal modnes og mønes slik at den fortsatt vil falle i smak for gjestene. Han kommer fra Quality Hotel Ulstein i hjembygda Ulsteinvik, men er på ingen måte ukjent med Stavanger-regionen.

- Jeg har utdannelse fra Norsk hotellhøgskole, erfaring fra tre Radisson-hoteller i byen, driftssjefstilling i Choice-hotellet i Olavskleiva og daglig leder på Bølgen & Moi, sier han.

Men den regionale tilknytningen stopper ikke der. Kona er fra Stavanger og tremenningen er forhenværende fotballspiller Børre Meinseth, nå bosatt på Sola. Det hjelper nok på.

Meinseth har vært hotelldirektør i Ulsteinvik siden 2006 og ble oppfordret til å søke stillingen på Skagen Brygge Hotell.

- Det var en stilling jeg siden ikke kunne si nei til, sier Meinseth. Det er et pulserende liv i Stavanger, og det teller også med at kona gjerne kunne tenke seg å returnere til fødebyen.



Ellinor Sveta
er administrerende direktør i SiS

Mangelen på studentboliger

Ved semesterstart er det alltid fokus på studentboliger og lange ventelister i media. Historier om husløse studenter og lange ventelister gjelder så vel Stavanger som en rekke andre studiesteder. Det er meget beklagelig at det ikke er nok studentboliger. Både Studentsamskipnaden i Stavanger (SiS) og de øvrige studentsamskipnadene i Norge gjør alt vi kan for å øke antall studentboliger.

I år har det også vært stilt spørsmål ved studentboligbyggingen til SiS, og det er framsatt en rekke påstander som dette:

- Stavanger kommune avsetter ikke tomter til studentboliger
- Stavanger kommune har for lang saksbehandlingstid
- Hadde private utbyggere fått statstilskudd ville det vært nok studentboliger
- SiS bygger for dyrt
- SiS bygger for sent
- SiS bygger for tradisjonelt
- SiS samarbeider ikke med andre utbyggere

Stavanger kommune har i alle år vært en meget god vertskommune og SiS har fått en rekke tomter av både Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune og Sola kommune. Det er ikke manglende tomter eller sen saksbehandling i kommunen som har vært utfordringen, men nok tilsagn om tilskudd fra Kunnskapsdepartementet. Per i dag har

SiS en tomt på universitetsområdet og en i Bjergsted disponibel til bygging av studentboliger. Begge tomtene har vi fått av Stavanger kommune.

Når Kunnskapsdepartementet gir tilskudd til tusen hybelenheter(HE) per år på landsbasis, stiller jeg meg spørrende til hvordan det kan bli mer enn tusen HE hvis studentboligbyggingen overtas av private aktører. Et annet spørsmål er hvordan Kunnskapsdepartementet kan sikre at disse boligene leies ut til kun studenter og til studentvennlige priser.

SiS sine byggekostnader for permanente boliger har blitt sammenlignet med kostnadene for bygging av midlertidige boliger som naturlig nok er noe billigere å bygge. I media har det versert tall på kr 300.000 til kr 400.000 for en midlertidig bolig, og tilbudt utleid for kr 4.000 pr måned. De siste permanente boligene SiS har bygget, har kostet fra kr 510.000 til kr 560.000. Husleien for disse studentboligene er kr 4.100 pr måned inkludert strøm, vaktmester, bredbånd etc.

For de to siste prosjektene til SiS, har byggetiden vært henholdsvis ti og åtte måneder. Jeg har på ingen måte tro på at saksbehandlere, arkitekter, entreprenører og andre bruker lenger tid på prosjekt for SiS enn for andre aktører.

SiS har i noen prosjekt samarbeidet tett med andre aktører; både boligbyggelag og private eiendomsutviklere. Vi har gode

Når Kunnskapsdepartementet gir tilskudd til tusen hybelenheter(HE) per år på landsbasis, stiller jeg meg spørrende til hvordan det kan bli mer enn tusen HE hvis studentboligbyggingen overtas av private aktører.

erfaringer fra slikt samarbeid og gjentar det gjerne. Hvis andre aktører har tanker om hvordan studentboligbyggingen kan økes, er vi meget interessert i et samarbeid.

Flere har kontaktet oss med tilbud om å leie enkelthybler eller prosjekt med flere boliger til markedspris. Alle er velkomne til gratis å benytte våre nettsider til å markedsføre sine utleieboliger, men SiS ønsker ikke å gå inn som et fordyrende mellomledd og garantist for utleier.

Les gjerne mer om studentboliger og SiS sin virksomhet på www.sis.uis.no.



Nå er det snart jul igjen!

Legg julearrangementet til Thon Hotel Maritim.

Julebord, julelunsj, julemiddag, juleavslutning, juletreffest – vi har lokaler for alle anledninger.

For mindre grupper arrangeres «åpent julebord» med dans til levende musikk. Ta kontakt for ledige datoer!

Unngå taxikøen hjem.

Vi har gode priser på deilig frokost «dagen derpå».

Kongsgata 32, 4012 Stavanger Tlf. 51 85 05 00 Fax 51 85 05 01
maritim@thonhotels.no thonhotels.no

THON
Hotel Maritim

Norske og Britiske bedrifter i pardans i Aberdeen



I forbindelse med Offshore Europe i Aberdeen, arrangerte Greater Stavanger i samarbeid med ONS 2012 og Norwegian British Chamber of Commerce (NBCC) et seminar med påfølgende mottagelse.

- Det var et viktig mål for oss å skape en god møteplass der bedrifter fra vår region kunne føle seg hjemme og samtidig møte viktige samarbeidspartnere og kunder fra Aberdeen og resten av olje- og gass-verdenen. Gjennom et godt samarbeid med ONS 2012 og NBCC synes jeg vi lyktes svært godt, både med stand-aktiviteter, faglig seminar og mottakelse. Vi demonstrerte at Aberdeen er en viktig del av "even greater Stavanger" – og omvendt, sier administrerende direktør Jan Soppeland i Greater Stavanger.

Mer enn 300 interesserte kom for å høre oljeanalytiker Thina Margrethe Saltvedt fra Nordea snakke om utsiktene for offshoreindustrien i Nordsjøområdet. Hun tegnet et bilde av en næring i fortsatt

vekst og et marked med gode muligheter på tvers av Nordsjøen.

Etter presentasjonen, ga et faglig tungt panel bestående av: ambassadør Kim Traavik, ambassadør Jane Owen, Aberdeens borgermester Peter Stephen, ordfører i Stavanger Leif Johan Sevland, John Westwood fra Douglas-Westwood, Henrik O. Madsen fra DNV og Trevor Garlick fra BP sine kommentarer, moderert av ONS-general Kjell Ursin-Smith.

Med utgangspunkt i Saltvedts presen-

Mer enn 300 interesserte kom for å høre oljeanalytiker Thina Margrethe Saltvedt fra Nordea snakke om utsiktene for offshoreindustrien i Nordsjøområdet.

tasjon, diskuterte paneldeltakerne fremtiden for bransjen, det bilaterale samarbeidet mellom Norge og Storbritannia, og styrking av allerede tette bånd mellom de to landene.

Begge ambassadører framhevet de gode tradisjonene som eksisterer mellom de to landene og tilkjennega sine lands intensjoner om å styrke relasjonene ytterligere.

Kim Traavik poengterte at Stavanger og Aberdeen alltid har hatt et godt samarbeid innen offshoreindustrien, et samarbeid som gjennom de siste tiårene har blitt bedre og bedre. Dette er noe vi ønsker man å bygge videre på.

John Westwood og Peter Stephen kom inn på paradokset, at mens olje- og gassproduksjonen i Nordsjøen stadig synker, er interessen rundt den større enn noen gang. Bransjen er i utvikling og mulighetene i den fortsatt mange og store, noe en rekordstor deltakelse under Offshore Europe er tegn på.

Trevor Garlick kunne fortelle om at BP fortsatt satser på Nordsjøen og spesielt på å videreutvikle modne felt. Behovet for kompetanse, både i Stavanger og Aberdeen, vil øke i tiden framover.

Etter seminaret var det en mottakelse med gode muligheter for å knytte kontakter.

Tekst og foto: Felix Laate





www.berlitz.no
907 97 431

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



OPPTATT AV SKATT?



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

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

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

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

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



WWW.STEENSTRUP.NO

OSLO TØNSBERG STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

Kom deg opp av stolen. Byggingen har startet!

I september 2012 kan du flytte inn.

Se våre ledige
lokaler!
2020park.no



Kontakt daglig leder Roar Øglænd
(906 93 731 / ro@2020park.no)
eller Jarl Endre Egeland
(997 37 758 / jee@2020park.no)
for presentasjon av 1. byggetrinn
og resultatet av vår arkitektkonkurranse.

2020park™
Environmental Workspirit!



foto:

BITMAP*

Det er forskjell på å ta bilder og å fotografere.
Våre fotografer har solid erfaring fra fotooppdrag onshore,
offshore, fra helikopter og i vårt store studio i Stavanger.
Se hva vi kan tilby på www.bitmap.no.



Kunde: LIVING. Foto: BITMAP / Markus Johansson.



Kunde: Baker Hughes. Foto: BITMAP / Dag Myrestrand.



Kunde: Max Peter. Foto: BITMAP / Kim Laland.



Pål Jacob Jacobsen

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

68—69

NYTT FRA BRUSSEL

Fra 1000 milliarder til øre per liter

Da jeg på 80-tallet arbeidet på Oseberg-prosjektet for Hydro, snakket vi bare i milliarder. Budsjettet var rundt 40 milliarder kroner og reiser og studieopphold i Houston forsvant lett i dette sluket.

Fra Oseberg tok jeg den lange reisen til Hydros bensinvirksomhet i Sverige. I kilometer er reisen ikke lang, men i kostnadskultur var reisen enorm. Fokuset var her på marginer – hvor mange svenske øre per liter kunne vi tjene og hvor mange øre per liter hadde vi råd til å gi til de hardt arbeidende bensinforhandlerne? Kostnadsbevisstheten var deretter. Om jeg tok taxi til flyplassen, fikk jeg raskt høre hvor mange ekstra liter vi måtte selge for å dekke denne reisen. Raskt ble det derfor buss og flytog på meg.

Da energiminister Ola Borten Moe var i Næringsforeningen i september, var det ikke snakk om øre per liter eller noen små milliarder – men derimot tusen milliarder kroner. Hvor mange tusen milliarder kroner vi har tjent, hvor mange vi ligger an til å tjene og hvor mange ekstra tusen milliarder kroner vi kan tjene ekstra ved enkle grep. Det er ikke så rart at salen jublet.

Ressurseffektivisering og energieffektivisering er høyt på EUs og den globale agenda. Her tenker man bare på gram CO₂ per kilometer, øre per kilowatttime, gram avfall per husholdning eller hvor mange gram verdifullt materiale man kan gjenvinne fra en mobiltelefon. EUs regelverk for utslipp fra biler har vist hvordan

strengte regler skaper innovasjon, lavere utslipp og økt eksport til kinesere som også vil ha effektive biler.

Det er ikke lett å både tenke i tusen milliarder kroner og øre per liter, og dette blir en veldig pedagogisk utfordring for energiministeren og alle andre i Norge.

Smarter Energy-konferansen om mer effektiv energi som ONS arrangerer i november, kan bli en viktig motvekt til energiministerens store tall som lett bringer en stø rogalending ut av balanse.

Rør, røykelaks eller blomster

Vi vet noe om din bransje.
Bytt til en bank som ser hele bildet.



Sandnes Sparebank
Næringsliv

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



Nils Lid
senior bedriftsrådgiver
907 95 324

KBB FASETT



< Thorsen, Wigstrand & Co heter nå SUMERGO >

Vi er fremdeles et frittstående, lokalt selskap innen revisjon, regnskap og rådgiving.

<Trygghet til de beste lokale selskapene>

Les mer om oss på sumergo.no



www.pwc.no

PwC, Pb. 8017,
4068 Stavanger

Tlf. 02316

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

pwc



VI LEVERER ALT INNEN KONTORMØBLER.

Kielland®

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



INTERIØRDESIGNKONTORARKITEKTURLIVSSTIL INTERIØRDESIGNKONTORARKITEKTURLIVSSTIL

Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.



Det Norske Måltid på riksdekkende TV – fra Rogaland og Stavanger-regionen

Det Norske Måltid, eller et norsk måltid, kan være så mangt. Hva forbinder vi med et norsk måltid? Hvilke assosiasjoner ønsker vi å knytte til det norske måltid? Er det kvalitet, god smak, er det sunt, er det spennende? Er det en kulinarisk opplevelse?

I skrivende stund har jeg opplevelsene fra et besøk i Lillehammer svært friskt i minne. Jeg deltok på et seminar som var lagt til lokalene i Lillehammer Microbryggeri. Utenom det rent faglige ble vi presentert for mange inntrykk. Smaker på mat og smaker på øl. Øl og mat tilpasset hverandre slik at de forsterker og utfyller hverandre. Pilsner, Ale og Stout har sine særegenheter, og de forsterkes positivt sammen med den rette maten. Vi fikk smaksprøver av øl til skalldyr, fisk, fugl, kjøtt, ost og, ja – dessert. Øl til sjokoladeis!

I tillegg til at vi fikk en grundig innføring i ølets produksjon og egenart, så fikk vi det satt sammen med Lillehammers historie – og historier om personer med betydning for utviklingen av byen og området. Ulike øl var kalt opp etter personer som har preget Lillehammers historie. Alt dette var krydder innimellom arbeidsøkterne i seminaret som varte fredag, lørdag og søndag. Det hele var svært velsmakende og hyggelig, og ved å sette det inn i den historiske sammenhengen ble det en interessant og ekstra lærerik opplevelse.

Det er naturlig å føre tankene til Det Norske Måltid, den landsdekkende konkurransen som i år skal skje for fjerde gang i Stavanger. Det er mer enn en konkurranse. Det er jakten på smaken av Norge. Det er en presentasjon av et utall norske kvalitetsprodukter. Det de gjør i Lillehammer er et godt eksempel på hvordan vi kan fremme vår kultur og historiske forankring på en kulinarisk måte. Kanskje kunne dette miljøet vært

en verdig deltaker i konkurransen om å være en del av Det Norske Måltid? Om kriteriene for denne konkurransen inviterer akkurat disse er jeg usikker på, og det har nok heller ikke vært noe mål for Lillehammer Bryggeri. En verdig aktør i det norske tilbudet er de uansett, og de yter et godt og verdifullt bidrag.

”Vi blir alle vinnere fordi vi får god mat og gode opplevelser. Delta i Stavanger Forum 10. desember og følg med på TV 2 søndag 11. desember.

Det Norske Måltid arrangeres i samarbeid mellom Næringsforeningen og Stiftelsen Norsk Matkultur. I år strekker det seg enda lenger, for TV2 vil sende arrangementet som underholdningsprogram den 11. september. Vi er stolte over at arbeidet som gjøres i Næringsforeningen og Stiftelsen Norsk Matkultur får beste sendetid på riksdekkende tv. En sending som setter Rogaland i spiss for arbeidet med å fremme norsk matlaging og norske råvarer. Sendingen tas opp på den store matgallaen som går 10. desember i Stavanger Forum på Tjensvoll.

Hvem har landets beste råvarer?

Hvilken region lykkes med å servere det beste måltidet. Norges beste måltid settes sammen fra vinnerne i de fylkesvise konkurransene. I konkurransen kårer vi vinnere med priser som årets råvare sjø og land og årets produkt. Det deles også ut hederlig omtale.

Det er fylkesvise konkurranser før den nasjonale kåringen. Konkurransen og prosjektet blir en vinner hvis vi får mange deltakere. I 2010 var det totalt 141 bedrifter som stilte med 214 råvarer/produkt. (I 2009 var det totalt 221 bedrifter som stilte med 335 produkter/råvarer).

Det Norske Måltid har vært en stor investering for Næringsforeningen i løpet av de siste tre årene. Det illustrerer hva vi kan få til når vi fokuserer og arbeider målrettet. Vi tror at dette er et verdifullt bidrag for matfylket Rogaland og for ullandhaugmiljøet og Måltidets Hus. Det er mer enn det. Det er et verdifullt bidrag i å løfte fram en nasjonal næring og å fremme kvalitet i norske matvarer.

Det Norske Måltid har store ambisjoner. I et dokument som beskriver konkurransen vises det til at det er flere ”krafter” som skal styrkes; omdømme og stolthet, innovasjon og verdiskaping, kompetanse og rekruttering, matglede og mangfold.

Vi blir alle vinnere fordi vi får god mat og gode opplevelser. Delta i Stavanger Forum 10. desember og følg med på TV 2 søndag 11. desember.



Cecilie Tunge
Key Account
Manager i
Amesto People

Cecilie Tunge begynte i vinter som Key Account Manager/konsulentleder i Amesto People Stavanger. Hennes hovedansvar er kontakt ut mot kunder i forbindelse med rekruttering og konsulentutleie,

samt personalansvar for våre fast ansatte konsulenter. Cecilie er født og oppvokst i Stavanger og er utdannet journalist ved Universitetet i Stavanger. De siste fem årene har Cecilie jobbet som både finansrådgiver og investeringsrådgiver i DnB NOR Bank ASA.



Monica Ruud
Koordinator i
Prekubator

Monica Ruud er ansatt i Prekubator TTO. Ruud vil arbeide med å koordinere de ulike prosjektene innenfor kommersialisering av ny teknologi. Prekubator hjelper forskere å kommersialisere innovative

ideer med bransjekompetanse, patentrådgivning, kapital og nettverk. Ruud er utdannet Diplom Markedsøkonom/Bachelor of Business Administration og i tillegg er hun sertifisert Coach med NLP Master. Hun har tidligere drevet egen virksomhet innenfor leder-, team- og organisasjonsutvikling. I tillegg har hun bred erfaring innenfor idéutvikling, tilrettelegging og gjennomføring av kreative events og teambuilding, samt erfaring fra bedriftsrådgivning/rekruttering, finans, reklame/profilering og markedskommunikasjon innenfor oljevirksomhet.



Linda Øverland
Recruitment
Manager i
Amesto People

Linda Øverland begynte i vinter som Recruitment Manager i Amesto People Stavanger og hun har overordnet ansvar for alle rekrutteringsprosesser i Stavanger, herunder søk, intervju, kvalitetssikring, eval

uering og ansettelse. Linda er opprinnelig fra Ålesund og har bodd i Stavanger i 13 år. Linda har 3-årig utdanning fra Norsk Hotellhøgskole i Stavanger innenfor hotelledelse og serviceledelse. Linda har til sammen 14 års erfaring fra Dolly Dimple's, hvor hun har arbeidet som både medarbeider, avdelingsleder, driftssjef og driftsdirektør. Hun kommer fra stilling som driftsdirektør i Sodexo Remote Sites hvor hun har hatt ansvar for både offshore- og onshore-kontraktene.



Lars Rune Nygård (41)
ASP-ansvarlig i
Unitron

Lars Rune Nygård ansatt som ASP-ansvarlig hos Unitron AS. Lars Rune kommer fra Alcom AS, der han har vært løsnings- og ASP-ansvarlig. I den senere tid er det samhandling mellom data- og teletjenester han jobbet mest med.

Han går inn som avdelingsleder for ASP-avdelingen, og med Unitron sin stor satsning på ASP-tjenester for kunder over hele landet, vil mye av arbeidsoppgavene også være rådgivende salg av denne type løsning og produkter innen IT med hovedvekt på kontakt mot nye kunder.



Synnøve Holgersen
Researcher i
Amesto People

Synnøve Holgersen begynte i vår som Researcher i Amesto People Stavanger og hun har som hovedoppgave å kartlegge og knytte til seg kandidater for stillingene som fast ansatte konsulenter i Amesto People og for stillinger

som rekrutteres direkte for kunde. Synnøve har Bachelor i Samfunnsøkonomi fra Universitet i Oslo og Master i Economics and Business Administration og Human Resource Management fra København, og hun har arbeidet innenfor HR-området i både Aker Solutions og TD Williamson.



Børge Aanestad
Regiondirektør
i Telenor
Stavanger

Børge Aanestad, (40), er ansatt som ny regiondirektør i Telenor Norge AS, region Stavanger. Han kommer fra stillingen som direktør for forretningsutvikling i Falck Nutec. Aanestad har lang erfaring innen salgsledelse og

ledelse fra IKT- og telekombransjen fra selskaper som Atea, Synergi Solutions og Lyse. Han har utdanning fra BI Oslo og BI Stavanger. Telenor Norge AS har 218 ansatte i regionen og holder til ved Forusbeen 35 i Stavanger.



Alexander Risheim
Kristiansen
Key Account
Manager i
Amesto People

Alexander Risheim Kristiansen er ny Key Account Manager/konsulentleder i Amesto People Stavanger, og han vil jobbe tett med salgsteamet i Stavanger med ansvar for å bygge og videre

utvikle selskapets kundeportefølje, samt ha personalansvar for konsulenter i oppdrag. Alexander har Bachelor i International Marketing and Management fra BI Stavanger og fra Fudan University i Shanghai, samt Master i International Business fra Grenoble Graduate School of Business i London. Han tidligere jobbet i flere bedrifter med sterkt kundefokus, sist som Account Manager i JCDcaux og før det som Sales Management Representative i Hewlett-Packard Norway.



Ingebjørg Voster
Advokat i
Advokatfirma
Endresen
Bryggfeld Torall

Ingebjørg Voster er ansatt som advokat ved EBT Advokatfirma. Hun er utdannet jurist ved Universitet i Bergen, og har de siste 11 årene jobbet som advokat ved Advokatfirma Helliesen Kvernberg AS, hvor hun de siste årene

også var partner. Når hun nå fortsetter advokatyret ved EBT Advokatfirma vil hennes hovedarbeidsområder være innenfor generell forretningsjus, arbeidsrett, fast eiendom, eiendomsme-gleroppgjør, samt ektefelleskifte og arverettslige spørsmål.



Jan Egil Skeie
CFO i Norse
Cutting &
Abandonment

Oglaend System Group har ansatt Jan Egil Skeie (44) som ny CFO. Skeie tiltrådte den 1. september 2011 og kommer fra stillingen som CFO i Norse Cutting & Abandonment AS (NCA). Oglaend System Group

(Øglænd Industrier AS) er et internasjonalt konsern med 11 datterselskap og 250 ansatte spredt verden over. I 2010 omsatte konsernet for 505 millioner kroner. Hovedkontoret ligger på Klepp.



Bernt Eriksen
Prosjektleder i
RK Offshore

Bernt Eriksen er ansatt som prosjektleder i RK Offshore AS. Bernt kommer fra stilling som Key Account Manager i Dräger Safety Norge AS, hvor han har hatt ansvar for salg av stasjonære brann- og gassdeteksjonssystemer til

land- og offshoreindustri. Tidligere arbeidsforhold inkluderer ti år som offiser i Luftforsvaret, samt 12 år i Baker Hughes som avdelingsleder og prosjektleder innen instrument og elektro.



Eldbjørg
Gullestad
Cost Controller
i RK Offshore

Eldbjørg Gullestad er ansatt som Cost Controller i RK Offshore AS. Eldbjørg har 12 års erfaring fra North Sea Innovation AS (Apply Oil & Gas AS). Hun har jobbet med lønn, faktura, regnskap og prosjektrekn

skap. Før dette arbeidet hun i ABB Miljø AS, der hovedoppgavene var avtaler, faktura regnskap og prosjektrekn



Helge Gjøsund
Daglig leder i
RK Offshore

Helge Gjøsund er ansatt som daglig leder i RK Offshore AS fra 1. september. Helge kommer fra Bjørge (Stream) konsernet der han arbeidet som konsernets Business Controller. Helge har mange års erfaring fra Shipping/

Offshore bransjen gjennom selskaper som Bjørge, Bjørge Norcoat og Martens (Schanche Olsen). I tillegg har Helge jobbet i Lyse AS og Profitbase. Helge har alltid jobbet tett med styrer og ledelse og ser frem til å fortsette med dette. RK Offshore har hatt en betydelig vekst det siste året og Helge ser frem til å bidra til fortsatt vekst i de neste årene.

10 år med vind i seilene



Nå i august er det 10 år siden Mosaïque ble startet her i Stavanger. Siden da har vi vokst til å bli det mest betydningsfulle headhunting - og rekrutteringsselskap i Stavanger-regionen, spesielt innen satsingen vår på olje/engineering og IT.

Vi teller nå 11 ansatte, og tilbyr våre kunder stor kapasitet på research og solid kunnskap om bransjene vi rekrutterer til.

Vi ønsker å takke for tilliten våre kunder har gitt oss opp igjennom årene og ser frem til et godt og langvarig forhold til våre kunder i de neste ti årene også!

facebook.com/mosaïque.no
@mosaïque_as
linkedin.com/company/mosaïque-as



MOSAÏQUE
Headhunting

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

NYTT OM NAVN



Hilde Øygarden
Prosjektleder
hos Scan One

Hilde Øygarden begynte som prosjektleder hos Scan One AS, avdeling Haugesund. Hun kommer fra stillingen som lokal prosjektleder for Norwegian Travel Workshop (NTW) hos Destinasjon Haugesund

& Haugalandet. NTW gikk av stabelen i april i år. Scan One AS ble etablert i Stavanger i 1997 og utvidet i år med kontor i Haugesund, der Heidi Steen var første ansatt. Med Hilde Øygarden er bemanningen nå doblet. Hilde skal ha hovedansvaret for Scan Ones internasjonale arbeid som Destination Management Company (DMC) og selge inn og tilrettelegge for utenlandske bedrifter som ønsker å reise til Norge. I tillegg vil hun ha en viktig salgssrolle i lokalk markedet med å planlegge, produsere og gjennomføre ulike bedriftsarrangement som kurs og konferanser, firmaturer og andre events. Hun gleder seg til å ta fatt på oppgavene og å bistå nye og eksisterende kunder med alle tenkelige typer arrangementer.



Jone Klemo
Øverland
Salgskonsulent
hos Unitron

Jone Klemo Øverland er ansatt som ny salgskonsulent hos Unitron as. Han har hovedsakelig erfaring fra hjemmeelektronikk markedet etter sine seks år hos Siba Norge. Som salgskonsulent i Unitron vil ansvarsområdet være

rådgivende salg av løsning og produkter innen IT.



Bengt Eltervåg
Kundeservice-
medarbeider i
SVAFAS

Bengt Eltervåg er ansatt i SVAFAS sin kundeserviceavdeling. Han kommer fra tilsvarende stilling hos Parker Hannifin og har i tillegg med seg bred erfaring fra Tess og GS Hydro. Med SVAFAS Visjon "Vi skal forstå våre kunders

behov og overgå deres forventninger", vil hovedoppgavene til Bengt være å ha kunde- og markedsfokus, informere kunder om Swagelok produkter, samt behandle forespørsler og ordre.



Stian Lima
Konsulent i
Peanuts

Stian Lima er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 1. september og skal jobbe i Peanuts SharePoint Team. Stian har bred erfaring med installasjon og konfigurasjon av både

SharePoint 2003-, 2007- og 2010-miljøer. Han har kompetanse som dekker alt fra rådgivning til administrasjon og vedlikehold. Stian kommer fra Bouvet ASA.



Doney Abraham
Konsulent i
Peanuts

Doney Abraham er ansatt som konsulent i Peanuts AS fra 1. september. Han har seks års erfaring innen IT, da fortrinnsvis Applikasjon Management og systemutvikling. Doney har kompetanse innenfor webutvikling (ASP.NET), SharePoint 2010 og EpiServer CMS 6 og skal jobbe med utviklingsoppgaver i Peanuts SharePoint Team. Doney kommer fra EDB ErgoGroup.



Kristian
Andersen
Konsulent i
Peanuts

Kristian Andersen er ansatt som konsulent i Peanuts AS fra 1. september. Han vil jobbe med utviklingsoppgaver i Peanuts SharePoint Team. Han har jobbet med flere ulike teknologier, og har erfaring fra ulike utviklingsprosjekter innenfor blant annet C#, ASP.NET og Java. Kristian kommer fra Cap Gemini.



Ole Richard
Bødtker
Hovedansvarlig
for innkjøp i
SVAFAS

Ole Richard Bødtker er ansatt i SVAFAS og vil ha hovedansvaret for innkjøp. Han kommer fra Parker Hannifin og har i tillegg med seg bred erfaring fra Anzett, Semco Tech. og TB. Med SVAFAS Visjon "Vi skal forstå våre kunders behov og overgå deres forventninger", vil Ole Richards oppgaver være å kommunisere SVAFAS krav og forventninger til våre leverandører, leverandørevaluering, innkjøp og oppfølging.



Leif Tore Sjølyst
Custom
Solutions-
medarbeider i
SVAFAS

Leif Tore Sjølyst er ansatt i SVAFAS Custom Solutions-avdeling. Han kommer fra Statoil og har i tillegg med seg bred erfaring i produksjon fra Anzett og Rosenberg Verft. Med SVAFAS visjon "Vi skal forstå våre kunders behov og overgå deres forventninger", vil Leif Tore være sentral i prosessen rundt behandling av forespørsler, tilbud, ordre, samt bygging og sammenstilling av SVAFAS Custom Solutions-tjenester.

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:

Ketil André Christiansen på telefon: 51 51 08 85
eller e-post: christiansen@stavanger-chamber.no

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

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



PRO-SKOLEN KAN HJELPE BEDRIFTEN DIN I RIKTIG RETNING

Gjennom PRO-skolen ønsker vi å være med å tilrettelegge for utvikling i bedrifter. Her lærer du mer om sunn forretningsdrift sammen med mennesker som er opptatt av å lykkes med bedriften sin. Kurset er tilrettelagt for læring og utvikling av ledere, mellomledere og nøkkelpersoner i små- og mellomstore bedrifter.

Å dele erfaringer, og å lære av hverandre, er en dimensjon i kurset som vi får tilbakemelding på at deltakerne setter stor pris på. PRO-skolen har gitt mange både nye impulser og økt motivasjon.

Til nå har nærmere 700 personer gjennomført PRO-skolen.

Vi fortsetter suksessen høsten 2011

		Økonomi	Markedsføring	Innovasjon	Ledelse
Rogaland	Ølen				
	Dato	8. november	15. november	2. november	21. november
	Klokke	12.00-16.30	13.00-17.30	15.00-19.30	08.30-13.00
	Bryne				
	Dato	10. november	16. november	21. november	23. november
	Klokke	12.00-16.30	08.30-13.00	15.00-19.30	08.30-13.00
	Stavanger				
	Dato	17. oktober	25. oktober	27. oktober	19. oktober
	Klokke	12.00-16.30	12.00-16.30	08.30-13.00	15.00-19.30

Pris: PRO-kunder i SpareBank 1 SR-Bank : kr 2.650,- inkl. kursmateriell og bespisning. Ikke kunde: kr 4.650,-

For påmelding: www.sr-bank.no/proskolen eller telefon 02008.



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.

DnB NOR

Bank fra A til Å