

SAMMEN om å løse boligkrisen



1836-2011



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

175
år

Et tettere samarbeid mellom Stavanger kommune og byggebransjen er det viktigste våpenet for å møte boligkrisen i Stavanger-regionen. Ordfører Christine Sagen Helgø og Egil Skjæveland fra Næringsforeningens ressursgruppe er enige om å danne et nytt forum. Og på den andre siden av fjorden åpner Ryfast for helt nye muligheter.

Side 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14 og 15

Vil ha folkebadet i Gjesdal

Et badeland bør plasseres der det er best for regionen. Det er ikke i Jåtåvågen, men ved Kongeparken. Det mener Gjesdal-ordfører Olaug Bollestad og Kongeparken-sjef Håkon Lund.

Teknologi mot eldrebølgen

Regionens spisseste forskere jobber med å utvikle en velferdsteknologi som skal gi eldre som vil bo hjemme lengst mulig en tryggere hverdag. Samtidig ruller en eldrebølge innover regionen. I front: Lyse!

Haugalandet ser sørover

Når Rogfast kommer og legger E39 i tunnel under Boknafjorden, vil Haugaland Næringspark ligge 45 minutter fra Stavanger sentrum. Det kan få avgjørende betydning for utviklingen i Stavanger-regionen de neste tiårene.



25

Harald Osa (53) har i nærmere 30 år vært en ridder i kampen for å utvikle norsk mat og matkultur. Han har vært en gjenganger i tv-ruten, og vært kaptein for kokkelandslaget og kokk og kjøkkensjef i flere av de ledende restaurantene i fedrelandet. Nå skal han gi Norge en matgalla fra Stavanger.

32

For ett år siden satte BIS Industrier i gang sin «Hilsen mor»-kampanje. Store bilder av mødre til ansatte er plassert på flere steder der døtrene og sønnene deres jobber. Sammen med beskjen «fra mor» er dette en del av en HMS-kampanje hos BIS. Resultatet er høyere trivsel, lavere sykefravær og så langt null skader med fravær i år.

40

Skangass åpnet 18. oktober Europas mest moderne LNG-anlegg i Risavika. Anlegget vil ha en fullkommen kindereffekt: Lavere kostnader for industrien, miljøgevinst og økt lokal verdiskaping. Skangass AS ble etablert i 2007 og eies av Lyse.

46

Det er fremdeles en håndfull familiebedrifter igjen i Stavanger sentrum. Roan AS i Kirkegaten er en av dem – og en av de eldste. I 2011 kan 100 årsjubileet markeres med flagget til topps for denne tradisjonsrike butikken, som i alle år har hatt herrekonfeksjon som spesialitet.



Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Jostein Soland. Redaktør: Harald Minge. I redaksjonen: Egil Hollund, Erik Lindboe, Egil Rugland, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Felix Laate. Utgivelse/produksjon/layout: Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Telefon: 51 51 08 80. Telefaks: 51 51 08 81. E-post: post@stavanger-chamber.no. www.rosenkilden.no. Opplag: 14.000. Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS. Forsidefoto: Eirik Anda. Fotografer: Hild Bjelland Vik, Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 18. Redaksjonen avsluttet: 24. oktober 2011.



INNHOOLD

RYFYLKE – SAMMEN OM FRAMTIDEN	3	LUFTENS BARON	42
OM FORENING OG FEIRING	4	ROAN I HUNDRE!	46
NYTT SAMARBEID SKAL LØSE BOLIGKRISEN	6	FISKETORGET DE NESTE TI ÅRENE	50
REGIONENS NYE STORE VEKSTOMRÅDE?	10	GRATIS EL-SYKKEL PÅ DIN ARBEIDSPASS	52
- VIKTIG FOR OSS MED VEKST I RYFYLKE	14	FREMAD FOR VAREHANDELEN	53
POSITIVE ORDFØRERE	15	KJEMPESTEMNING PÅ ÅRETS STORE KICK OFF	54
- ET NYTT BADELAND BØR LIGGE VED KONGEPARKEN	16	NYE MEDLEMMER STRØMMER TIL	
MARSJERER MOT GULL	20	NÆRINGSFORENINGEN	56
MELD DEG PÅ HELE NORGES MATGALLA I STAVANGER	23	HVEM OG HVA VIL DU SE OG HØRE I 2012?	58
RIDDER AV NORSK MATKULTUR	24	MØTENE I NOVEMBER	59
SELVHJELP MED IPAD	29	GLEDER SEG TIL JUBILEUMSFESTEN	60
LOKAL TEKNOLOGI SKAL MØTE ELDREBØLGGEN	30	TAR SPRÅKOPPLÆRING PÅ ALVOR	63
«MED MOR PÅ JOBB» ØKER TRIVSELEN	32	GREATER STAVANGERS ÅRSKONFERANSE 2011 –	
DETTE ER STAVANGERS NYE INDUSTRIOMRÅDE	36	“NO LONGER THE BIG EASY?”	65
- VI TRENGER IKKE VELGE BORT NOE	38	REVOLUSJON I BRUSSEL	67
KINDEREGGET I RISAVIKA	40	NÆRINGSFORENINGEN 175 ÅR – “HALLO FRAMTID”!	69

Ryfylke – sammen om framtiden

Ryfylke må komme sammen og legge planer for framtiden. Det må tas høyde for en vekst som er betydelig høyere enn dagens. Det er konklusjonen til Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke, som nå tar et initiativ til samarbeid for å få satt saken på dagsorden. Klarere kan det ikke sies!

Selvsagt handler dette om Ryfast. Etter alle solemerker vil den planlagte fastlandsforbindelsen, som skal stå ferdig om fem-seks år, føre til en eksplosiv folkevekst. Plutselig vil ikke Strand ligge lenger unna Stavanger enn Rennesøy. Da Rennfast åpnet i 1992, førte det over natten til en folkevekst på over tre prosent i året. Det merkes når reisetiden til landets største vekstregion reduseres fra rundt én time til cirka ett kvarter. Det er omtrent det samme vi snakker om for Ryfylke sitt vedkommende.

Forskjellen er selvsagt at med Ryfast er det et betydelig større område som blir "landfast", enn hva som var tilfelle med Rennfast. Det kan tale for at presset ikke blir like voldsomt – i prosent. Samtidig har det generelle presset på Nord-Jæren økt betydelig siden 1992. Boligprisene er rekordhøye! Næringsarealer er kostbare. Verdifull landbruksjord bygges ned. I sum taler dette for at veksten i Ryfylke kan bli minst like stor som på Rennesøy i prosent.

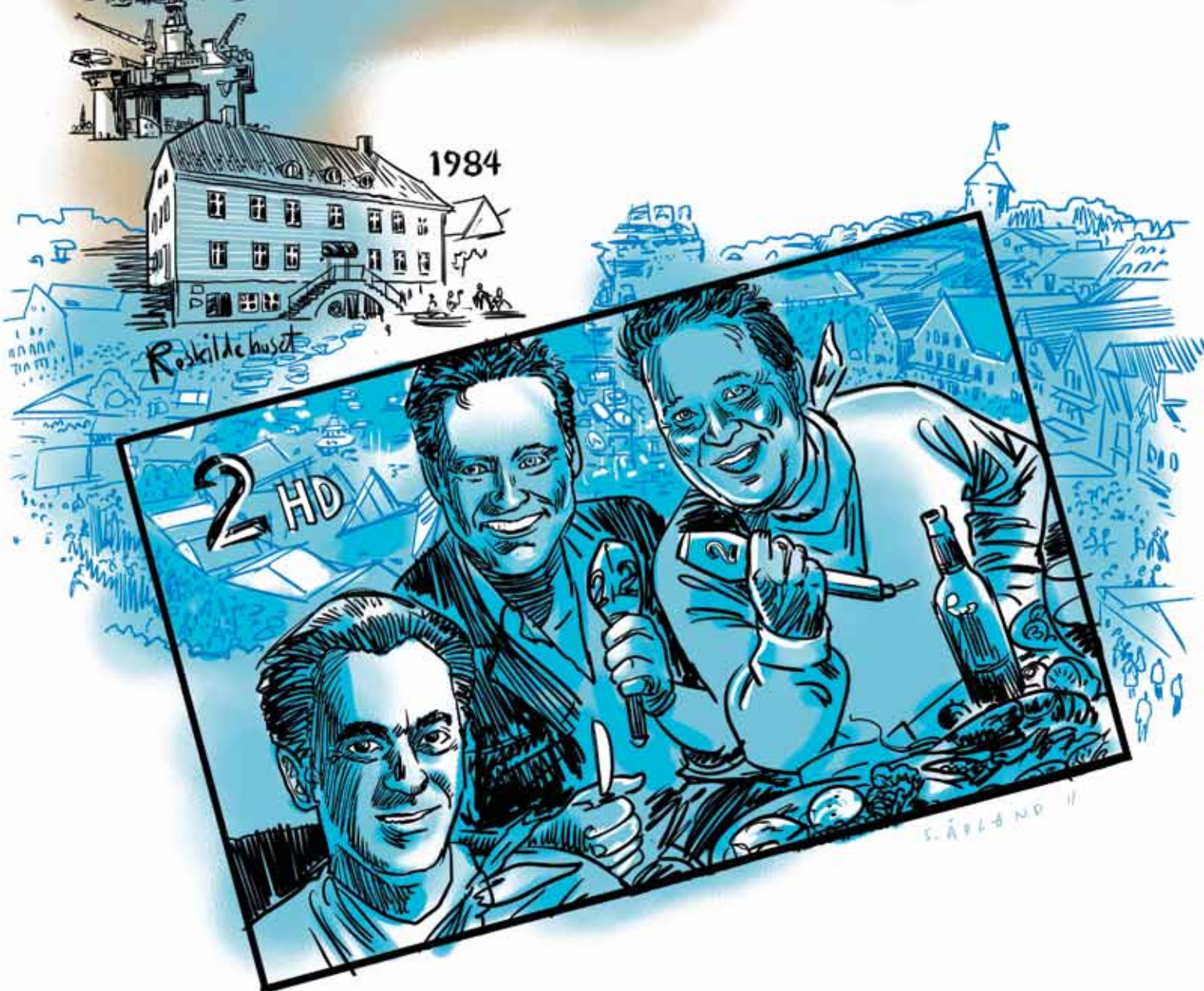
Det er også Rennesøy som har vært det viktigste sammenligningsgrunnlaget når Ressursgruppen for Ryfylke nå har kartlagt dagens situasjon og vurdert om Ryfylke er forberedt på framtiden. For med en tilsvarende utvikling som Rennesøy, vil folketallet i Strand øke fra dagens 11.400 til 18.100 innen 2030. Tilsvarende vil Hjelmeland vokse fra

2.800 til 4.500, for å nevne noen tall. Og selv om undersøkelsen ikke er ferdig, er det feil å si at kommunene i Ryfylke ikke er forberedt på vekst. Med dagens veksttakt har de næringsarealer klare til ti år framover med en normal vekst, og boligarealer til kanskje 20 år. Men problemet er at dersom utviklingen blir noe i nærheten av det som er skissert ovenfor, vil kommunene gå tomme for arealer lenge før. I verste fall kan det være med på å bremse veksten, både i folketallet og for næringslivet. I beste fall kan boligbygging og ikke minst næringsetableringer, bli mer tilfeldige og ustrukturerte enn ønskelig. For å kunne styre utviklingen best mulig og kunne velge hvor og når, trengs det mer ledige arealer enn akkurat nok.

Og selv om Ryfast ikke ennå er vedtatt i Stortinget, er det ikke mer enn tiden og veien for Ryfylke til å forberede seg.

Arealplanlegging tar tid. Skulle det mot formodning bli tommelen ned for Ryfast, vil arbeidet ikke være for gjeves. Veksten i Ryfylke er allerede tiltagende, og alle forbedringer i kommunikasjonen til Nord-Jæren vil bidra til den utviklingen. Ryfylke bør også merke seg at nord for Boknafjorden er Haugaland Næringspark allerede klare til å tilby et 5.000 dekar stort byggeklart industriområde, kun 45 minutter fra Stavanger når Rogfast kommer. Kanskje enda en grunn for Ryfylke til å begynne å forberede seg?

”Selv om Ryfast ikke ennå er vedtatt i Stortinget, er det ikke mer enn tiden og veien for Ryfylke til å forberede seg. Arealplanlegging tar tid.



Om forening og feiring

I november og desember skal vi feires og feire. Den 26. november feirer vi oss selv – som næringsforening gjennom 175 år. Den 10. desember skal vi feire norsk mat og de menneskene som gir oss verdens beste råvarer fra land og vann. Og dem som foredler våre råvarer!

Har vi viljen og evnen til å feire? Til å skape begeistring og samhold for sammen å kunne løfte regionen fram – for oss selv og for andre? Som landets sterkeste verdiskaper og tyngste matregion? Når anledningen endelig byr seg etter flere års målrettet arbeid.

Først skal vi fylle Stavanger Forum med 600 jubileumsgjester. Og så – fjorten dager senere – inviterer vi 1.240 gjester til Det Norske Måltid? Vi skal vise om vi makter å fylle vertskapsrollen i "egne lokaler", for så å ta den store utfordringen to uker senere: makter vi å fylle vertskapsrollen for hele landet – på tv-skjermen?

NÆRINGSFORENINGENS JUBILERER

Vi er landets eldste næringsforening med røtter tilbake til 1836. Det begynte med Stavanger, kjøpmenn, redere og andre handelsfolk som så verdien i å samarbeide. Og som derfor stiftet Stavanger Handelsforening. Senere organiserte håndverk- og industrifolkene seg i Stavanger Håndverk- og Industriforening. Vi fikk så en egen Stavanger Børs og et Handelskammer. For 20 år siden gikk handel, industri og håndverk sammen og stiftet Næringsforeningen. Et aldri så lite 20-årsjubileum for "den nye tid" og den nye foreningen....

Handelskammer og børs ble etter hvert tatt inn i Næringsforeningen. Fra 2002 kom Sandnes og Jæren med sammen med Randaberg. Vi ble Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Senere er Gjesdal og Dalane-regionen kommet til. Ryfylke står fortsatt noe på vent, men vi har lagt ned store ressurser som vi håper vil kunne gi felles uttelling for Nord-Jæren og Ryfylke når arbeidet med Ryfast nå skyter fart.

På jubileumsfesten den 26. november får gjestene Næringsforeningens jubileumsbok, "Et fyrtårn for fellesskapet", som gave. Her forteller Hans Eyvinn Næss og Martin Gjelsvik historien om hvordan vi har maktet å bygge opp landets største regionale næringsforening – et nettverk med 1.600 bedrifter og 3.600 kontaktpersoner. En administrasjon på 17 mennesker arbeider i dag for å betjene dette. Administrasjonen er til for bedriftene. Det er disse som setter standard for administrasjonens arbeid.

Under jubileumsmiddagen skal vi for 25. gang kåre Årets bedrift i Stavanger-regionen 2011. Nok et jubileum! Dette markerer vi ved å invitere de 24 tidligere vinnerne til middagen for å gjøre stas på årets vinner, og ikke minst for å minne oss alle om hvilke signalbedrifter som er bygget opp i vår region – fra etableringen av A. Idsøe i 1828 og fram til våre dager.

DET NORSKE MÅLTID SKAL INNTAS

For fjerde gang inviterer Næringsforeningen til Det Norske Måltid – denne gangen sammen med Stiftelsen Norsk Matkultur

ved Harald Osa og hans folk. Vi har løftet arrangementet opp fra å være et regionalt prosjekt med nasjonale ambisjoner, til å bli en nasjonal begivenhet med regionale forpliktelser. Vi har fått full støtte fra departementer og Innovasjon Norge – sentrale bedrifter innenfor matbransjen og bransjens organisasjoner i arbeidet med å løfte Det Norske Måltidet opp til et nasjonalt satsningsområde og tv-sendingen til en nasjonal begivenhet. Det er snakk om store penger som våre samarbeidspartnere har løftet inn i dette prosjektet.

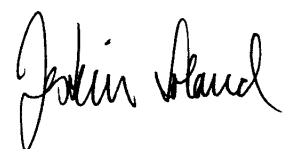
Vi har fått på plass den største tv-satsningen noensinne fra vår region. For lykkes vi med årets produksjon, er sannsynligheten stor for at vi i årene framover kan sende den norske "Matgallaen" fra vår region. Derfor er det helt avgjørende for årets prosjekt at vi makter å fylle vertskapsrollen. Matfylket får bare denne muligheten til å vise og bevise for den norske offentligheten at vi er landets matregion

Søndag den 6. november – klokken 20.00 i absolutt beste sendetid – sendes det første av fem programmer om våre norske matregioner. Vi har delt landet inn i fem slike regioner: Sørpå, Nordpå, Vestpå, Østpå og Midti. Det skal kåres vinnere fra hver av disse regionene i ulike kategorier matvarer. Seks uker senere møtes vinnerne for å konkurrere i den nasjonale finalen i Stavanger i "Det Norske Måltid". Tidspunktet er bestemt av TV2 og kommer svært nær vårt eget jubileum. Men desto større blir mulighetene for å kunne vise evnen til samling om store arrangementer i vår region...

Arne Hjeltne er med dette tilbake på skjermen – denne gangen sammen med Heine Totland, og vi har full tillit til at disse to styrer Det Norske Måltid på plass for gjestene i Stavanger Forum og fram til et severdig matshow for tv-tittere land og strand rundt. Det skal handle om mat og glede – om matbegeistring. Det er også temaet for den nasjonale matkonferansen som blir arrangert lørdag den 10. desember i Måltidets Hus og i Stavanger Forum – før Det Norske Måltid går av stabelen. Til konferansen kommer statsråder og ledere av sentrale virksomheter for å bidra med sine synspunkt på mat og muligheter for landets matfolk.

Velkommen til Næringsforeningens 175-årsjubileum!
Velkommen til Det Norske Måltid 2011!

Still opp i felles begeistring for å gjøre Næringsforeningen i Stavanger-regionen enda mer synlig for oss selv og matregionen for hele landet!



Nytt samarbeid skal løse



boligkrisen



Et tettere samarbeid mellom Stavanger kommune og byggebransjen, og mye bedre samhandling mellom kommunene er de viktigste våpnene for å møte boligkrisen i Stavanger-regionen. Et historisk bystyrevedtak i Stavanger signaliserer en helt ny praksis.



Tekst: Harald Minge
Foto: Erik Anda/BITMAP

Stavangers nye ordfører, Christine Sagen Helgø, skuer utover utbyggingsområdet på Sunde/Revheim. Her skal det bygges et stort antall nye boliger som skal bidra til å senke prispresset som preger boligmarkedet i Stavanger-regionen. Ved sin side har hun Egil Skjæveland, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg. I 40 år har kommunen styrt hovedutbyggingsområdene med jernhånd, og selv tatt seg av både kjøp, planlegging, gjennomføring og salg. Nå er det nye toner.

Ikke så altfor mange steinkast unna ligger forsøksprosjektet Tastarustå hvor et tettere samarbeid med næringslivet skulle testes ut. 900 sterkt etterlengtede nye boliger blir resultatet.

- Begge parter er jo svært fornøyd med dette prosjektet, sier Sagen Helgø.

Sammen om boligutbygging! Christine Sagen Helgø tror at et bedre samarbeid med byggebransjen er nøkkelen for å gjøre noe med boligmangelen og prispresset i Stavanger. Egil Skjæveland, leder Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg, er glad for kommunens nye linje.

BOLIGKRISEN I STAVANGER-REGIONEN

HISTORISK SAMARBEID

Fra nå av kan denne praksisen snarere bli normalen. Et nytt vedtak i bystyret gjort i oktober, får av mange betegnelsen som historisk. I klare ordelag beskrives en framtid hvor det i større grad skal tilrettelegges for nybygg, og at samarbeidet med private aktører skal bli betydelig bedre. Det kan skje i form av et felles eierskap, gjennom tradisjonelle utbyggingsavtaler eller en kombinasjon. Det påpekes at et samarbeid bør komme i gang på et langt tidligere tidspunkt, slik at risikoen blir fordelt og at alle parter får del i verdiskapingen. Og: Kommunen vil anerkjenne at private utbyggere gis adgang til kjøp og utbygging av areal for å sikre langsiktighet og forutsigbarhet.

Sentrale utbyggere har lenge vært kritiske til kommunens boligpolitikk. Gjennom oppslag i Stavanger Aftenblad og i Næringsforeningens eget magasin Rosenkilden, har bransjen hevdet at kommunen har vært en bremsekloss. Nå ser man imidlertid et kursskifte og dermed helt nye muligheter.

- Praksisen som er fulgt gjennom mange år har gjort kommunen til en flaskehals. Det er ført en langt mer restriktiv boligpolitikk enn i nabokommunene, og det er en av grunnene til for lite nybyg-

ging og dermed ekstrem ubalanse mellom tilbud og etterspørsel. Det vi nå ser er at kommunen lytter til bransjen og næringslivet, og vedtaket i bystyret viser en handlekraftig kommune som foretar vesentlige grep for å gjøre noe med en av regionens største utfordringer, sier Egil Skjæveland. Han tror dette vil medføre et mye større tempo og bedre gjennomføringskraft.

- Dersom vi lykkes, bør det høye prisset bli dempet og kanskje til og med gå ned, sier han.

TUSEN NYE BOLIGER

Minimum tusen nye boliger i året, men helst mer. Det er Christine Sagen Helgø's utfordring. Målet er å få boligbyggingen på vei opp igjen etter noen dårlige år. Både 2009 og 2010 har passert med for lav aktivitet. Det forklares delvis med effekten av finanskrisen som slo brutalt inn i byggebransjen og førte til en markert nedgang i både påbegynte og ferdigstilte boliger. Boligprisene i Stavanger-regionen har vært jevnt stigende helt fra 2008, og ligger i dag på landstoppen. Også utleiemarkedet er preget av boligmangelen. Prisen for å leie er også skyhøy, noe som blant annet utfordrer Stavanger som studentby.

- Vi skal få til en bedre framdrift i hovedutbyggingsområdene, og det finnes betydelige arealer. Det neste som venter på regulering er Revheims-området. Hundvåg forsinkes litt av Ryfast, men mye av tilretteleggingen kan gjøres nå. Videre må det en fortetting til langs kollektivaksene. Der er det nødvendig å bygge høyere og tettere, sier Sagen Helgø. Hun peker på en annen historisk forklaring på hvordan boligutbyggingen har utviklet seg. Ifølge Asplan Viaks rapport, Regionalt utsyn, ligger mye av årsaken til dagens problemer en stund tilbake i tid. For

30-40 år siden ble det gjort store områdeutbygginger på frigjort landbruksareal i bynære områder. Slik ble Stavanger "eneboligbyen". Det ble bygget to eneboliger per leilighet i blokk, mens det i andre norske byer var motsatt. Først i 2006 ble det bygget flere leiligheter enn eneboliger, en utvikling som fortrinnsvis er tvunget fram som et resultat av økt jordvern.

... OG VEKSTEN FORTSETTER

I løpet av de nærmeste årene forventes det en ytterligere vekst i Stavanger-regionen. De siste oljefunnene like utenfor stuevindue våre understreker dette. Markedet for boliger synes derfor umettelig.

- Den forventede veksten er jo grunnen til at vi for framtiden må handle annerledes, sier Christine Sagen Helgø, og lanserer dermed et nytt boligforum, som ikke bare skal bedre samarbeidet med bransjen, men også bidra til bedre regional samhandling for å få til en mer helhetlig utbygging i regionen.

- Vi har jo en felles utfordring, og jeg ser for meg et forum med representasjon fra de nærmeste kommunene – Sandnes, Randaberg og Sola. Her vil jeg gjerne ha med Næringsforeningen, eiendomsmerklerbransjen og andre relevante aktører. Målet med en slik gruppe er enkelt: hvordan kan vi samarbeide om å få fart på boligbyggingen, og hvilke hindringer ligger i veien for å lykkes bedre? Infrastruktur er også et sentralt tema som må være på plass, og det er jo absolutt et regionalt anliggende. Jeg begynner med å ta en tur til Sandnes for å diskutere dette videre, for ingen av oss kan få dette til alene, sier hun.

LANG PROSESS

For å holde veksten under kontroll må det bygges hele 3.000 boliger per år i Stavanger-regionen – mellom Stavanger og Hå. Stavanger og Sandnes må stå for 2.000 av disse. Ifølge Egil Skjæveland sier det seg selv at takten må betydelig opp for at det skal monne.

- Dette er tidkrevende prosesser. Nå handler det om å få fram nok regulerte tomter som må byggemodnes ved å tilføre nødvendig infrastruktur. Når det er gjort, må hvert enkelt område detaljreguleres slik at man kan søke om rammetillatelse, deretter igangsettelsestillatelse. Mange ledd skal på plass før du ser tømmermannen eller betongstøperen på byggeplassen. Flere av de store utbyggingsområdene har vært frigjort fra landbruket siden 1997, uten at man i dag har nådd fase én engang, så her må tempoet opp, sier han.



Minst tusen nye boliger i året er målet for Stavanger kommune, men i 2009 og 2010 har tallet vært langt lavere. Her kikker Christine Sagen Helgø og Egil Skjæveland utover Revheim/Sunde, et av de nye utbyggingsområdene.

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 ledes av Pål Mangor Kvammen. Han presenterer en artistgalla med navn som Eir Inderhaug, Torolf Norbø, Rita Fotland, Svein Tang Wa og Stavangerensemblen.

Det blir kåring av Årets bedrift 2011, samtidig som Næringsforeningens nye jubileumsbok blir presentert. Statsrådene Tora Åsland og Magnhild Meltveit Kleppa vil stå for hilsener, sammen med regionens ordførere.

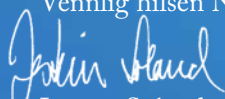
Ingen skal gå sultne hjem! Sjefskokk Harald Osa tilrettelegger for en velsmakende middag.

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
Adm. direktør


Sissel Medby
Styreleder

1836–2011


NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

Ressursgruppen for Ryfylke tar utfordringen:

Regionens nye store



vekstområde?



Strand og Ryfylke kan i løpet av de neste 20 årene bli det neste store vekstområdet i Stavanger-regionen, med industri og attraktive boligområder. Men en undersøkelse gjennomført av Næringsforeningens ressursgruppen for Ryfylke, viser at kommunene ikke er godt nok forberedt på mulighetene som vil åpne seg – ikke minst som en konsekvens av Ryfast.



Tekst og foto: Egil Hollund

Tau er allerede et attraktivt boområde. Ryfast vil føre hele Ryfylke enda nærmere Stavanger.

Presset på Nord-Jæren er stort. Det vil i seg selv øke etterspørselen i Ryfylke, både etter næringsarealer og boligtomter, uavhengig av Ryfast. Enhver forbedring i kommunikasjonen og infrastrukturen, vil dessuten bidra til denne utviklingen.

Steffen Kildal, Hjelmeland Vekst og medlem Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke

Du står opp en morgen i 2020 og går ut på kjøkkenet. Du spiser frokost, og nyter utsikten ut over fjorden mens du ser sola stå opp. Du spaserer ned til bussen. 15 minutter etter at du har satt deg inn, er du på Motorveien - noen minutter unna arbeidsplassen din på Forus.

Slik kan hverdagen din bli når Ryfast står ferdig, dersom du velger å flytte inn til Ryfylke. Eller sagt på en annen måte: Ryfylke rykker betydelig nærmere det store, felles bo- og arbeidsmarkedet på Nord-Jæren. Mens store deler av Ryfylke i dag ligger like langt unna Stavanger som Dalane-regionen – i praksis, vil en kommune som Strand rykke like nær storbyen som Randaberg.

- Bedre kommunikasjoner vil gi Ryfylke enorme muligheter. Vi blir en del av det storbyområdet i landet med sterkest økonomisk vekst. Strand vil kunne framstå som en bydel i Stavanger om 20 år, med boliger og en del spesialisert kompetanseindustri, i størrelse opp til

rundt 250 ansatte, mener Jan-Øyvind Jørgensen.

Han er administrerende direktør i Scana Steel Stavanger på Jørpeland, som er Strands største private arbeidsplass med over 200 ansatte. Han er også leder av Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke.

TREDOBLING AV VEKSTEN

Det er på bakgrunnen av forventningene om framtidig vekst at Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke har laget en undersøkelse, der de har kartlagt hvor mye boligareal og hvor mye næringsareal som er tilgjengelig i Ryfylke-kommunene Strand, Forsand, Hjelmeland, Suldal og Sauda. I perioden 1986 til 2011, er det bare Strand og Forsand som har hatt folketallsvekst av disse seks kommunene. Etter årtusenskiftet har imidlertid også Hjelmeland blitt en vekstkommune. Veksten er dessuten tiltagende for både Strand og

Forsand, som begge nå har en gjennomsnittlig vekst i folketallet på godt over én prosent årlig. Det henger naturligvis sammen med veksten og presset generelt i Stavanger-regionen.

I undersøkelsen har ressursgruppen tatt utgangspunkt i utviklingen på Rennesøy etter at Rennfast åpnet for snart 20 år siden. Det mener Steffen Kildal, daglig leder i Hjelmeland Vekst og medlem i ressursgruppen, at er en høyst relevant sammenligning.

- Rennesøy har hatt en gjennomsnittlig vekst i folketallet på 2,79 prosent, hvert år siden 1986. Etter årtusenskiftet har dette økt til over tre prosent, og etter at bompengene forsvant har veksten vært enda høyere. Dette er de kraftigste veksttallene av alle kommuner i Rogaland, og slett ikke en usannsynlig utvikling også for Ryfylke-kommunene, mener Kildal.

Det betyr i så fall en tredobling av veksttakten.

Framskriving av folketallet i Ryfast-kommunene

Kommune	År 2011	År 2015	År 2020	År 2025	År 2026	År 2027	År 2028	År 2029	År 2030
Forsand	1 166	1 213	1 336	1 575	1 628	1 683	1 740	1 798	1 859
Strand	11 379	11 841	13 033	15 375	15 892	16 426	16 978	17 548	18 138
Hjelmeland	2 814	2 928	3 223	3 802	3 930	4 062	4 199	4 340	4 485
Suldal	3 850	4 006	4 410	5 202	5 377	5 558	5 744	5 937	6 137
Sauda	4 703	4 894	5 387	6 355	6 568	6 789	7 017	7 253	7 496

Tabellen viser utviklingen av folketallet i Ryfylke med en årlig vekst fram til 2018 på dagens nivå (1 %) og deretter, etter at Ryfast etter planen åpner i 2018, er det lagt inn tilsvarende vekst som Rennesøy har hatt etter at Rennfast åpnet (3,36). Dette scenarioet er sannsynlig, innenfor en normal pendleravstand til Stavanger (inntil 60 minutter).



KANSKJE ENDA STØRRE VEKST

Og kanskje kan veksten i Ryfylke bli enda større enn på Rennesøy, dersom Ryfast realiseres. Særlig to faktorer kan her bety mye. Først handler det om at det generelle presset, både når det gjelder boligareal og næringsareal, er større på Nord-Jæren i dag enn for 20 år siden da Rennfast sto ferdig. I tillegg vet vi, som tidligere Rennesøy-ordfører Ommund Vareberg har påpekt, at veksten i Rennesøy kunne vært enda høyere om kapasiteten hadde vært stor nok.

Kildal understreker at ressursgruppens kartlegging selvsagt har en realisering av Ryfast som utgangspunkt. Men han understreker at problemstillingen langt fra er uaktuell, selv om Ryfast ikke skulle bli realisert.

- Presset på Nord-Jæren er stort. Det vil i seg selv øke etterspørselen i Ryfylke, både etter næringsarealer og boligtomter, uavhengig av Ryfast. Enhver forbedring i kommunikasjonen og infrastrukturen, vil dessuten bidra til denne utviklingen, sier Kildal.

IKKE NOK

Undersøkelsen er ikke ferdig, men har så langt avdekket at det ikke er nok verken boligareal eller næringsareal i Ryfylke-kommunene, dersom veksttakten øker. For eksempel er det nok boligarealer i

Hjelmeland til i underkant av 20 år med dagens vekstrater. Men dersom kommunen opplever tilsvarende utvikling som Rennesøy, vil dette spises opp på seks-sju år.

I Strand, Forsand og Hjelmeland er det avsatt rundt 300 dekar næringsarealer. Basert på en gjennomsnittlig vekst, er dette nok til ti år fram i tid. Men det er ikke Jan-Øyvind Jørgensen fornøyd med.

„Bedre kommunikasjoner vil gi Ryfylke enorme muligheter. Vi blir en del av det storbyområdet i landet med sterkest økonomisk vekst.

Jan-Øyvind Jørgensen

- Det er ikke nok å ha akkurat nok, dersom vi skal utnytte vekstpotensialet og styre utviklingen. For ulike bedrifter har ulike behov, og kan ikke ligge hvor som helst. For eksempel kan noen ha bruk for dypvannskai, mens andre er opptatt av god tilkomst for tungtransport eller i hvilken grad det er mulig å utvide

Steffen Kildal i Hjelmeland Vekst og Jan-Øyvind Jørgensen i Scana, vil at Ryfylke skal være mest mulig beredt og ha muligheten til å styre en framtidig vekst best mulig.

i framtiden. Det er heller ikke likegyldig for en virksomhet hvem som blir dine naboer, sier Jørgensen.

BLIR TATT ALVORLIG

Han håper derfor at denne problemstillingen nå kommer på dagsorden i hele Ryfylke, og at samarbeid kan legge grunnlaget for en framtidig styrt vekst.

- For selv om jeg er overbevist om at Ryfast er det eneste realistiske alternativet er den ferjefri forbindelse til Ryfylke, bør vi ikke la uenighet om det spørsmålet ødelegge for dialogen og prosessen. Dette vil være viktig, uavhengig av Ryfast, mener Jørgensen.

Han minner om at arealprosesser er noe som tar lang tid, og et område hvor kommunene har alt igjen for å tenke langsiktig.

- Prosessene og løsningene har også en tendens til å bli bedre, dersom de får tid til å modnes. Skjer en utbygging under tidspress, blir det ofte deretter, påpeker han.

Første steget for Ressursgruppen for Ryfylke blir nå å få i stand et felles møte med ordførerne, kommuneadministrasjonene og andre relevante parter i Ryfylke.

- Viktig for oss med vekst i Ryfylke

- Det er viktig for oss at det legges til rette for vekst i Ryfylke, fastslår daglig leder Rasmus Nordbø i Westcontrol. Nordbø har nylig overtatt roret i Tau-selskapet og har klare ambisjoner om vekst.

Familien Nordbø har drevet Fiskå Mølle i generasjoner. Som styreformann og daglig leder i Brødrene Nordbø AS, er Rasmus Nordbø dessuten aktiv på eiersiden i en rekke virksomheter. Vi kan nevne Westcontrol, Plogfabrikken, Comrod og Electrocompaniet. Dessuten har selskapet kjøpt opp grunnfondsbevis i Hjelmeland Sparebank. Han bør derfor vite hva han snakker om når han sier at en positiv utvikling, herunder et attraktivt og sterkt næringsliv, er viktig for vekst også i den enkelte virksomhet.

- Comrod er en stor kunde for Westcontrol. Vi produserer også det meste for Electrocompaniet, som er samlokalisert med oss i våre lokaler. Ut over det har ikke vi mange kunder lokalt. Likevel, vekst er viktig for oss av andre grunner, påpeker Nordbø.

Derfor ser han positivt på det arbeidet som Ressursgruppen for Ryfylke har tatt initiativ til.

VIL DOBLE OMSETNINGEN

Det han først og fremst tenker på når han sier at vekst er viktig, er mulighetene for at også Westcontrol skal kunne vokse

selv. Elektronikkprodusenten er lokalisert på industriområdet Nordmarka på Tau. Etter oppkjøpet av IKM Robertson i Egersund, omsetter selskapet for 200 millioner kroner i året.

- Vår ambisjon er å bli en av de fire-fem største elektronikkprodusentene i Norge. Det betyr at vi har planer om å mer en doble omsetningen, og det vil si at vi trenger rundt 100 flere ansatte, forteller Nordbø.

Dermed vil en av de største utfordringene til Westcontrol være å tiltrekke seg nok kvalifisert arbeidskraft. Ikke minst gjelder dette høyt utdannede og erfarne folk. Selskapet har til og med forsøkt seg med en egen ingeniørvdeling i Stavanger, for å møte denne utfordringen. Derfor sier det seg selv at Ryfast, som vil flytte Stavanger helt opp i nabola-get, vil kunne bety mye.

- I dette bildet er det viktig at Ryfylke har gode boforhold og nok tomter, og at det blir et så attraktivt sted å bo som mulig. Utvikling av fagskoler som kan utdanne relevant arbeidskraft er i tillegg noe vi virkelig trenger, sier Nordbø.



Elektronikkprodusenten Westcontrol omsetter i dag for rundt 200 millioner kroner.

AREALER OG INDUSTRIELLE MILJØ

Når det gjelder arealer til etablering og utvidelse av eksisterende industri, har Nordbø direkte erfaring med hvor mye det kan bety.

- I andre sammenhenger, gjennom Fiskå Mølle, har det styrt hvor vi har hatt mulighet til å etablere oss. Når det gjelder Westcontrol, har vi sikret oss arealer selv i Nordmarka, nettopp for å kunne vokse. Vi er også i ferd med å ta noe av dette i bruk nå, forteller Nordbø.

Han er heller ikke fremmed for at utviklingen av næringsklynger kan bety at det blir lettere å rekruttere og tiltrekke seg arbeidskraft.



- Vår ambisjon er å bli en av de fire-fem største elektronikkprodusentene i Norge. Det betyr at vi har planer om å mer en doble omsetningen, og det vil si at vi trenger rundt 100 flere ansatte, forteller daglig leder Rasmus Nordbø i Westcontrol.

Ordførerne positive til arealinitiativ

Både ordfører Trine Danielsen (H) i Hjelmeland og ordfører Helge Steinsvåg (Ap) i Strand er positive til initiativet fra Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke, som ønsker å sette arealplanlegging på dagsorden.



Positiv: Trine Danielsen



Positiv: Helge Steinsvåg

Selv om de to ordførerne har hvert sitt standpunkt i Ryfast-saken; Helge Steinsvåg er mot og Trine Danielsen er for, mener begge to at det er viktig å planlegge arealbruken i Ryfylke med tanke på en tiltagende vekst.

- Det er et viktig initiativ som er tatt. Strand har hatt en kontrollert vekst i folketallet, mer eller mindre sammenhengende i 100 år. Denne veksten vil nok fortsette og en eventuell realisering av Ryfast vil bety at vi må gjøre ytterligere grep. Nå etableres det nye boligfelt både

på Tau og på Jørpeland, og interessen til å etablere seg er stor, sier Steinsvåg til Rosenkilden.

Han mener Strand har en privilegert plassering i ytterkant av Ryfylke, og tett på Nord-Jæren.

- Vi er attraktive, noe som er veldig positivt. Vi ønsker en grei og kontrollert vekst, og da er planlegging viktig, påpeker han.

Danielsen mener det vil bli viktig både å tilrettelegge for næringsarealer, men også boligområder.

- Initiativet er absolutt i slik vi tenker, også i Høyre i Hjelmeland. Vi må tilrettelegge for flere arbeidsplasser og boliger, og legge til rette for gode muligheter for å pendle til Stavanger. For selv om kanskje mor har jobb i Ryfylke, må kanskje far pendle, påpeker Danielsen.

Tomater, takst og anbud

Vi vet noe om din bransje.

Bytt til en bank med en åpen dør og raske beslutninger.



Sandnes Sparebank
Næringsliv

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



Stig Figved
bedriftsrådgiver
975 28 397

Leie av manglende regional samhandling:

- Et nytt badeland bør ligge

Planleggingen av Folkebadet i Jåttåvågen er et svært godt eksempel på den manglende strategiske samhandlingen i Stavanger-regionen. Det mener Gjesdal-ordfører Olaug Bollestad og Kongeparken-sjef Håkon Lund. Et badeland bør plasseres der det er best for regionen, og kanskje det ikke er i Jåttå eller i Sandnes, men i tilknytning til Kongeparken, mener de.



Tekst: Harald Minge
Foto: Eirik Anda/Bitmap

Det handler om grenser og samarbeid! Om en regions evne til å treffe strategiske beslutninger.

- Vi er ikke opptatt av å kritisere andre kommuner. Men vi vil gjerne løfte fram en debatt om hvordan Stavanger-regionen kan bli bedre og gjøre klokere vurderinger som fører til økt verdiskaping, sier Olaug Bollestad. Vi treffer henne på ordførerkontoret i Gjesdal, sammen med Kongeparkens Håkon Lund. Gjesdal er en arealrik kommune som er vertskap for regionens ledende turistattraksjon Kongeparken – sammen med Byrkjedalstunet og Månafossen. Nå er man lei av småkongetenkningen i den kommunetette Stavanger-regionen.

UTBREDT EGOISME

- Det eksisterer en utbredt egoisme i systemet vårt. Bare jeg får mitt, så er alt greit, synes å være den gjeldende tankegangen. Resultatet av en slik arbeidsform betyr at vi ikke finner fram til regionale helhetsløsninger som trekker folk hit. Da taper vi jo alle, inkludert de som tror de har vunnet et enkelt slag, sier Lund, som synes effekten av kulturhovedstadåret er i ferd med å bli borte.

- I Stavanger2008 tenkte vi regionalt. Det ga gode resultater og førte til bra samarbeid. Desentralisering var en viktig suksessfaktor, men i ettertid har vi ikke maktet å forfølge denne arbeidsformen. Det samarbeides ikke, og store prosjekter seiler opp i de enkelte kommunene, uten at du får en diskusjon om den beste beliggenheten i et regionalt perspektiv.

De er lei av det de kaller småkongetenkningen i den kommunetette Stavanger-regionen. Håkon Lund og Olaug Bollestad vil ha bedre regional samhandling.



ved Kongeparken

FLYTTING AV KOMMUNEGRENSER

Olaug Bollestad innser at spørsmålet om kommunegrensene nødvendigvis kommer opp i en slik diskusjon.

- Men det er ikke bare et spørsmål om kommunesammenslåing. Skal vi først diskutere dette, tror jeg mer på en utvikling i retning av at vi flytter litt på grensene der det er hensiktsmessig for å få optimal utnyttelse av for eksempel

skoler og barnehager. Men vi må først og fremst få til et bedre strategisk samarbeid i fora hvor de viktigste spørsmålene stilles: Hva er best for regionen? Noen verktøy har vi jo allerede, og både fylket, Greater Stavanger og Næringsforeningen er aktuelle aktører i denne type råd. Men dersom alle holder på med sitt, blir vi også bare halvgode på alt.

Kongeparken er distriktets viktigste

turistattraksjon, og øker besøket hvert år. Turismen er på vei opp i hele regionen og Kongeparken har – tross rekordmye regn – økt besøket av turister med 30 prosent i år. 92 prosent av turistene som booker dagskort til parken og overnatter på et av hotellene i regionen, besøker regionen først og fremst på grunn av Kongeparken, viser siste undersøkelse. Kongeparken hadde i sommer over



Fortsettelse fra forrige side ...

200.000 besøkende. Bollestad og Lund ønsker å bruke turisme, Kongeparken og det planlagte Folkebadet i Jåttåvågen for å illustrere den utfordringen regionen står foran.

OPPSKRIFT PÅ FIASKO

- Vi burde startet diskusjonen om den ideelle beliggenheten av et badeland i regionen. Hva har vi av eksisterende anlegg som kan sørge for synergier? Hvordan kan vi få til et mest mulig lønnsomt anlegg, kort sagt: Hvor skal den neste store opplevelsesaktøren ligge som skal gjøre Stavanger-regionen enda mer attraktiv? I stedet for en regional beslutning, får vi nå en konkurransesituasjon mellom Stavanger og Sandnes, og et badeland på et uegnet sted, sier Bollestad. Håkon Lund mener at dette er oppskriften på noe som ikke fungerer:

- Det første spørsmålet som bør stilles er hvordan et slikt anlegg skal kunne gå i pluss! For at et badeland skal kunne tjene penger, må det være en destinasjon – på linje med Bø i Telemark eller badet i Lyngdal. I Jåttåvågen finnes det ikke parkeringsplasser, og de fleste turister kommer som kjent med bil. Det er ingenting annet der som er interessant for turistene og det eksisterer heller ingen hoteller. Eksisterende planer estimerer at folkebadet i Jåttå vil gå med 48 millioner i underskudd hvis det bare bygges svømmeanlegg, og 18 millioner hvis det også bygges badeland, sier Lund.

FARE FOR BY MOT LAND-KONFLIKT

Både han og ordføreren innser at habiliteten er skrantende når de tar til orde for en plassering av et nytt badeland nær Kongeparken.

- Men vi har altså over 200.000 gjester som vi kan sende over til svømmeanlegget hvis det ligger lett tilgjengelig. Gjesdal er dessuten en svært sentral plassering i forhold til de aller fleste aktuelle brukerne i regionen. Nå står vi i fare for å få en by-mot-land-konflikt fordi man ikke klarer å dra lasset sammen, siden det er kjøttvekten som gjelder. Da lykkes vi ikke med å trekke folk til regionen, sier Bollestad.

- Vi har mye av det samme når det gjelder reiselivssatsingen, sier Lund, som også har vært styreleder i destinasjonsselskapet Region Stavanger:

- Målet er å få folk til regionen, men vi klarer ikke å organisere oss i en felles enhet mellom Dalane og Ryfylke. I

spørsmål som dette må et sterkt Region Stavanger kun drive med en ting, og det er å selge regionen. Fylket og Greater Stavanger må holde fokus på å utvikle regionen, sier Lund, som mener det ikke er mangel på gode og dårlige eksempler som vi kan lære av.

REGIONAL SAMKJØRING

- Legoland har sitt Lalandia som ligger like ved. Det handler jo egentlig om cluster-tankegangen. I Kristiansand bygger de nå et offentlig Badeland i sentrum som blir en direkte konkurrent til det eksisterende i Dyreparken. Det er jo også et eksempel på manglende regional samkjøring, men det er jo ingen grunn til at vi skal gå i samme fellen. Et annet eksempel, som riktignok er mer kontroversielt:

Sannsynligvis rykker Sandnes Ulf opp i eliteserien. De burde spilt sine kamper på Viking stadion. Når Viking stadion blir hele regionens storstue enten det er Viking, Bryne eller Ulf som spiller, har vi kommet langt. Vi har ikke råd til å gå i de samme fellene flere andre regioner og fotballag har gjort, for eksempel Stabæk eller Lyn. Vi er 20-minuttersregionen og bør utnytte det maksimalt ved å tenke regional – og ikke lokal infrastruktur.

Lund og Bollestad minner om at ingenting kommer av seg selv framover.

- Vi har svært dyktige konkurrenter – både i inn- og utland. Skal vi vinne denne konkurransen må vi samarbeide og stille oss spørsmålet om hva som er best for hele regionen, ikke bare innenfor den enkelte kommunegrense, avslutter de to.



Kanskje det nye folkebadet ikke skal ligge verken i Jåttåvågen eller Sandnes, men ved Kongeparken i Gjesdal? Det mener Olaug Bollestad og Håkon Lund hadde vært en langt mer strategisk klok beslutning.

SIDDIS SJØNNAS

Når virkeligheten blir litt mye, er Hollywood rett rundt hjørnet



**GI GAVEKORT
TIL GODE
FILMOPPLEVELSER**

Kjøpes i billettskranken
på SF Kino.
Gavekort gir alle gleder!


KINO

Stavanger & Sandnes. Billettbest./info: 51 51 07 00. www.sfkino.no

Marsjerer mot





Kalkunene beiter på fritland og mesker seg i natu-
reng med blomster og gress, ville bær og urter
og trives i naturlige omgivelser med utsikt til
Hardangerfjorden.

De økologiske kalku-
nene til Bjørn Brynjolf
Pedersen tusler rundt
på det idylliske bru-
ket Homlagarden
med utsikt over
Hardangerfjorden, helt
uvitende om at de er
nominert i klassen
Årets kjøttprodukt i Det
Norske Måltid 2011.
Alle de nominerte del-
takerne fra landets
fem regioner som
kjemper om gull, heder
og ære er nå klare.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Økodrift Homlagarden AS

Norsk matproduksjon har en stolt tradi-
sjon. Norge har kaldt klima, lyse som-
mernetter, friske planter og dyr. Derfor
har vi også råvarer av ypperste klasse.

ØKOLOGISKE VARER MED HØY KVALITET

Daglig leder Bjørn Brynjolf Pedersen for
Økodrift Homlagarden AS forteller at det
har vært drevet innovativt jordbruk på
gården siden 1975. Her lever øko-kalku-
nene et fritt uteliv i idylliske omgivelser.
Homlagarden sin økologiske kalkunfilet
er nominert i Det Norske Måltid 2011.
Produksjonen er på cirka 12.000 fugler
dette året. Storparten av kalkunen selges
til COOP som Julekalkun under pro-
duktserien "Smak forskjellen". Resten
selges under eget varemerke som hel
kalkun, stykket eller foredlet. Det går i
alt fra ferskvarer, frysevarer, marinerte
kokte produkt og pølser.

Fortsettelse fra forrige side ...

- Kalkunene trives på friland på Homlagarden og på flere leide bruk i nabolaget. Fuglene beiter ute hele dagen og hentes inn på kvelden. I kalkunhusene er de godt vernet mot uvær og rovdyr. Dette er rene produkt. Kalkunene vandrer både på skogsbeite og innmarksbeite, og spiser gress og urter de finner i naturen i tillegg til økologisk fôr. Vi legger vekt på at kalkunen skal ha det godt og leve et sunt liv, og det merkes på smaken, sier Bjørn B. Pedersen.

JAKTEN PÅ DE BESTE RÅVARENE

Det Norske Måltid var i 2008, 2009 og 2010 en landsomfattende konkurranse der matprodusenter fra hele Norge selv meldte på sine egne råvarer og produk-

Bjørn Brynjolf Pedersen er initiativtaker, eier og driftsansvarlig for Økodrift Homlagarden AS. I tillegg er han keramiker og skulptør.

ter. I år arrangeres Det Norske Måltid for fjerde gang, men nå er det en regional fagjury fra hver region som nominerer to produkter i hver av de fem kategoriene. Norge er delt i fem matregioner: Østpå, Sørpå, Vestpå, Midti og Nordpå.

NORSK KVALITET I VERDENSKLASSE

En nasjonal jury skal smake seg gjennom alle produktene fra hver region den 2. november. Tre finalister i hver kategori går videre til finalen i Stavanger. Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Stiftelsen Norsk Matkultur (SNM) er prosjekteiere og stolt over å løfte fram norsk mat i verdensklasse. Harald Osa i SNM forteller at opptakene til tv-serien startet i august.

- Vi skal ut i alle landsdeler og se nærmere på maten som produseres og menneskene som står bak. Kall det gjerne et portrett av Mat-Norge, sier Osa.

KATEGORIENE DET KONKURRERES I:

- Kjøtt – omfatter både råvarer og bearbeidet kjøtt med regional identitet
- Fisk og skalldyr – omfatter både råvarer og bearbeidet fisk og skalldyr med regional identitet
- Frukt og grønt – omfatter både råvarer og bearbeidet frukt, grønt og bær med regional identitet
- Ost
- Frukt- og bærdrikk – kun drikker uten alkohol kan delta



PRODUKTER SOM ER MED I KONKURRANSEN

SJALOTTLØK
MANDELPOTET
RINGERIKSERTER
ASPARGES
FLAVANCE TOMAT
TOMATSAUS
SIBIRGRESSLØKOLJE
GULLØYE
SINGELFROSNE JORDBÆR
CRISPY SALAT

FJELLDRONNING
FJELLGEIT BA
GEITOST
KNAOST
JÆROSTEN
KVIT UNDREDAL

RØD KJÆRRINGØY
BLÅTIND
MUNKEBYOST
RIDDEROST

JUBILEUMCIDER
GÅRDSPRESSET EPLE
EPEMOST AV AROMAEPLER
EPEMOST AV RIBSTON, ØKOL
EPL JUICE
FRUKT JUICE
NORDLYSGLØGG
KRØKEBÆRSAFT MED SUKKER
DIDRIKK, BRINGEBÆRDRIKK
EPLESAFT

PEPPERLAKS
LAGRET RAKFISK
BLANSJERT SJØKREPS

VARMRØKT ØRRET I OLJE
STERLING™ OPPDRETTSKVEITE
SALMA LAKS
STRØM TORSK
HALVORS TØRRFISKFILET
KLIPPFISK
KAMSKJELL

SANTA KRISTINA SKINKE
LIVÉCHE – KYLLING (BRYST)
ANDEBRYST
ELGBRATWÜRST
CARRE KOTELETT
KALKUNFILET, ØKOLOGISK
HÅNDSURRET UTBEINA STEIK AV
LOFOTLAM
REINSDYRSBIFF
ENTRECÔTE
HJORT FLATBIFF

Meld deg på hele Norges matgalla i Stavanger

Bli med på hele Norges TV-sendte matgalla i Stavanger Forum lørdag 10. desember! Arne Hjeltne og Heine Totland leder et storslagent show med topp underholdning, prisutdelinger og matkamp hvor nasjonens fremste råvarer står i fokus. Som gjest blir du tatt med på en kulinarisk reise av de sjeldne bestående av Norges beste produkter: Du får servert Det Norske Måltid. Søndag kveld 11. desember kan du se kan du se finaleshowet vårt på TV2.

Meld deg på her: rosenkilden.no, eller send en epost til topstad@stavanger-chamber.no



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



- Vi er overbevist om at Tellus Works og TV 2 vil lage et program som blir utrolig spennende. Arne Hjeltnes og Heine Totland har fått jobben som programledere. Jeg venter et underholdende program som vil formidle matglede, stolthet og kunnskaper med tanke på de fantastiske råvarene vi har i landet vårt.

Ridder av norsk matkultur

Drøbak. Et sted vi forbinder med jul hele året. En slags nisselandsby med eget postkontor for julenissen. Noe mer da? Tja. Den lille byen i Akershus med 12.000 innbyggere huser en rekke kjente mennesker.

Jahn Otto Johansen, Per Edgar Kokkvold og Christer Falck,
for å nevne noen. Men hva med Harald Osa?

For det er vitterlig her den utflyttede Sandnes-buen befinner seg, i en by som ikke akkurat vrir av kafeer og restauranter. En smule borte fra de urbane omgivelser som vi gjerne forbinder med mat og matkultur. På den annen side har Osa sine røtter på Skjæveland i Sandnes, noe som også har vært en ingrediens i det osaske matliv. Det skal vi komme tilbake til øyeblikkelig.

Først dette. Harald Osa (53) har i nærmere 30 år vært en ridder i kampen for å utvikle norsk mat og matkultur. Han har vist igjen på televisionen i Fjernsynskjøkkenet og Kokkekamp, gjerne sammen med andre. Først og fremst Ingrid Espelid Hovig, som med sin profilering av blant annet persilledusken, samlet skarer fremfor TV-apparatene. Han har vært kaptein for kokkelandslaget, og kokk og kjøkkensjef i flere av de ledende restaurantene i fedrelandet.

KLAR FOR DET NORSKE MÅLTID

I dag er han daglig leder i Stiftelsen Norsk Matkultur, som sammen med Næringsforeningen har vært drivkraften bak Det Norske Måltid siden starten i 2008. I år skal konkurransen sendes på TV 2 fra 6. november med fem regionale programmer, før finalen i Stavanger 11. desember. Han har samlet en merittliste som skulle kvalifisere til Hall of Fame i Drøbak. Nok om det.

Vi vender tilbake til oppveksten på Skjæveland.

KOKKEDRØM

På matfronten er det helt klart at jeg ble påvirket av mor, sier Harald Osa, telefonisk fra terrassen i Drøbak.

Det var tidlig klart for meg hva jeg skulle bli. Mens jevnaldrende gikk rundt og drømte å bli politi eller brannmann, hadde jeg en klar ambisjon om å bli kokk.

Den ambisjonen ble tidlig stimulert. Harald Osa ble innrullert etter ungdomsskolen på kokkelinjen på Bergeland videregående skole og kom under den

legendariske regionale kokken Armand Julseths beskyttende vinger.

Han fikk stor betydning for min videre utvikling i kokkefaget, sier Osa.

Den neste som tok unge Osa under sine beskyttende vinger, var Trygve Bjørnsen på Fagernes hotell og senere den østerrikske kokken Otto Ramsbacher på Drammen yrkesskole. Det endte med et fagbrev som kokk.

FRANKRIKE

Kokk Harald Osa tok den faglige etterutdanningen og praksisen i Frankrike. Først i byen Auch i Gascogne-området mellom Toulouse og Bordeaux på Hotel de France med én stjerne i Guide Michelin. En kveld ble en av restaurantene frekventert av filmskuespiller Anthony Quinn. Unge Osa fra Skjæveland hadde ansvar for menyen, som tydelig tilfredsstilte Quinns gane.

Etter tre år i Frankrike slo hjemlengselen inn.

Jeg hadde fått følingen med det franske kjøkken. Det ble en åpenbaring av matopplevelse og matkultur. Jeg fikk ta del i et miljø som var preget av stolthet og var bevisst på valg av råvarer. Jeg fikk en respekt for kokkeyrket som siden har satt seg i ryggmargen.

Det var denne respekten han tok med seg hjem til Norge, og som i første omgang fikk utløp under avtjening av verneplikten i Madlaleiren. Et utløp som også førte det til et møte med en oppkomling fra Bergen. Navnet var Jan Ekornes.

Vi fant fort tonen, og etter militærtjenesten ble det jobb på Esso Motor hotell som kokk, mens Jan Ekornes var restaurant- og barsjef.

JANS MAT- OG VINHUS

Dette tospannet utviklet seg videre i Stavanger sentrum. Duo'en overtok restauranten Fire Verter, som relativt tidlig ble lagt ut for salg i Breibakken. Dermed var restauranten Jans mat- og vinhus etablert og ble en institusjon i det stavangerske utelivet.

Det ble en kjekk opplevelse i Breibakken, sier Osa.

Jan og jeg fant hverandre i mat- og vinkunst. Vi traff et marked, og Jan tok seg av gjestene mens jeg stod på kjøkkenet. Men det ble en ny tid for oss da vi flyttet til Breitorget i 1986. Det var perioder da vi hadde venteliste på en måned for gjestene.

Men dette ble også en tid for Harald Osa til å tre ut av kjøkkenet - og vie seg mer til ridderkampen for norsk mat og matkunst. Høsten 1987 ble de første planene om et Gastronomisk institutt (GI) lagt av blant andre Lauritz W. Hansen, Eyvind Hellstrøm, Edgar Ludl og Odd Zahl Begnum på Norsk hotellhøgskole.

GASTRONOMISK INSTITUTT

Det var et forsøk på å få en norsk variant av restaurantakademiet i Stockholm, sier Harald Osa, som også var en av initiativtakerne.

I 1988 ble instituttet etablert med god støtte fra Norsk hotellhøgskole. I 1990 ble Stiftelsen Gastronomisk institutt etablert og 15 bedrifter og organisasjoner gikk inn i stiftelsen.

Harald Osa ble leder.

Det var en tid da vi bygde opp Gastronomisk institutt på den særregionale dyden med å bygge stein-på-stein. Vi fikk gjennomført intensjonen med å bygge opp et nasjonalt senter og fikk en viktig posisjon innen matkultur med å satse på produktutvikling og etablere vinkelnær- og diplomkokkutdanning. Det var kjekt å være med på den tiden, sier Osa.

Han var engasjert på GI fram til 1998.

FLYTTET TIL OSLO

Det begynte å klø litt i fingrene igjen, og i 1998 fikk jeg tilbud om å ta over kjøkkensjefstillingen på Hotel Continental. Det var en spennende og stor jobb.

Osa ble senere restaurantdirektør på Continental, før han sammen med Bengt Wilson overtok Holmenkollen restaurant.

Holmenkollen var en gammel ærver-

Fortsettelse fra forrige side

dig bygning og restaurant, og det ga meg en mulighet til å komme tilbake til kjøkenet etter at jeg hadde hatt en fantastisk tid på Continental.

Osa og Wilson ga siden ut kokeboken "I Schønberg Erkens kjøkken".

STIFTELSEN NORSK MATKULTUR

I 2006 ble Harald Osa daglig leder av Stiftelsen Norsk Matkultur.

- Det ble på mange måter en naturlig oppfølging av arbeidet i Gastronomisk institutt, sier Osa. Stiftelsen skal være en pådriver for norske råvarer og norsk matkultur. Den skal skape en bevissthet om den norske matkulturen og matkunnskapen. Det er noe vi skal være stolte over og som vi må tørre å by på, og som vi må vise frem både i nasjonal og internasjonal sammenheng, fremholder Osa.

Harald Osa har med seg to medarbeidere i Måltidets hus i Stavanger og tre medarbeidere i Oslo. Han er i tillegg styremedlem i Måltidets hus på Ullandhaug.

VM-SUKSESS

Under VM på ski i år tok Stiftelsen Norsk Matkultur initiativ til å profilere norsk mat.

- Det ga Ski-VM muligheten til å rette fokus på norsk mat både overfor publikum, utøvere og mediene, sier Osa.

- 55 restauranter i Oslo serverte norsk mat. Det var kjempemorsomt for oss.

Men nå kan det bli mer morsomt. Det norske måltid skal TV-sendes i regi av TV 2. Det blir et foreløpig klimaks i historien til Det Norske Måltid, konkurransen som Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Stiftelsen Norsk matkultur har arrangert hvert år siden 2008.

- Det Norske Måltid har vært en spennende reise, sier Osa.

- Vi stod ved et veiskille om vi skulle tenke noe nytt og gjøre det på en annen måte eller ta en pause. Men i dialog med Næringsforeningen og Jostein Soland var vi enige om at grunnlaget for videre drift var så bra, og at det eneste riktige var å løfte Det Norske Måltid høyere.

I fjor annonserte Harald Osa og Jostein Soland at Det norske måltid skulle bli et TV-show. Nå er planene i ferd med å realiseres.

SKAPE GOD MATOPPLEVELSER

- Vi er overbevist om at Tellus Works og TV 2 vil lage et program som blir utrolig spennende. Arne Hjeltnes og Heine Totland har fått jobben som programledere. Jeg venter et underholdende program som vil formidle matglede, stolthet og kunnskaper med tanke på de fantastiske råvarene vi har i landet vårt. Jeg gleder meg til dette matens Oscar-show. Nå får vi anledningen til å lete frem spennende måltider fra hele landet. Det skjer så mye på matfronten at vi må få frem de gode opplevelsene.

Nå har Harald Osa i mange år gledet seg over utviklingen i norsk kokkunst. I 12 år har han vært kaptein for kokkelandslaget, som etter hvert har tatt gullmedaljer i diverse internasjonale kokkebegivenheter.

UTVIKLING

- Det har skjedd en voldsom utvikling på dette elitenivået, sier Osa.

- I begynnelsen lå vi langt bak de beste utlendingene. Men vi klarte på relativ kort tid å tilegne oss nødvendige kunnskaper om råvarer og evnen til å jobbe sammen. Det gjør oss nå til en av favorittene i internasjonale konkurranser. Det har vært en læreprosess. Vi har tatt av oss nisselua, lært fort, tenkt utradisjonelt og koplet råvarer på en helt ny måte. Nå er vi i en situasjon der utlendingene kommer til oss for å lære noe nytt. Vi er blitt en kreativ drivkraft som andre land ser opp til.

Men det er ikke bare det kreative som har gjort Norge til en ledende internasjonal matnasjon.

- Kokkelandslaget er solid fundert på samhold i laget og selvfølgelig rasende dyktige kokker. Det er ingen store stjerner, alle er på lik linje. Det er fellesskapet som har løftet frem resultatene koplet med stolthet over faget. Det har vært en fantastisk reise for norsk mat.

Nå har Osa på nært hold fulgt utviklingen i norsk matkultur gjennom Gastronomisk institutt, og Stiftelsen Norsk Matkultur.

- Det er spennende tanker som ligger bak opprettelsen av Måltidets hus i regionen. Det er noe helt unikt at bransjen

er samlet på denne måten og har fått et miljø til å gå i takt. Nå er det viktig at alle trekker i samme retning. I Rogaland har vi gode forutsetninger for å lykkes. Når vi har etablert et nasjonalt senter må vi ha øynene åpne og ikke være navlebeskuende. Matfylket Rogaland står sterkt, men vi må ikke ta posisjonen for gitt. Vi må stadig videre.

UNDERKOMMUNISERT

- Men felles for hele bransjen er at verdiene som matbransjen representerer kanskje har vært underkommunisert. Vi har ikke fått fram de underliggende verdiene godt nok.

Nå har Harald Osa frontet norske matopplevelser på høyt nasjonalt og internasjonalt nivå, men i motsetning til profilerte kolleger som blant andre Terje Næss, Eyvind Hellstrøm, Sven Erik Renaa, Bent Stiansen, Arne Brimi og Charles Tjessem, har han aldri startet egen restaurant.

- Det er kanskje mest en tilfeldighet. Jeg startet Jans mat- og vinhus med Jan Ekornes, men jeg har faktisk aldri hatt en drøm om å drive et eget spisested. Det har ikke vært viktig for meg. Jeg har fått jobbe med det som har vært min hovedinteresse: Å fremme norsk mat. Det har vært kjekt å bygge noe nytt og starte med blanke ark. Jeg har fått være med på spennende prosjekter sammen med spennende mennesker.

På den bakgrunn tør det være interessant å høre hva han selv serverer i heimen i Drøbak for tre tenåringsbarn.

- Jeg er glad i hjemmelaget mat som komler, stekt makrell og kjøttsuppe, sier Harald Osa.

Der har man det. Det er ikke for ingenting at han er oppvokst på Skjæveland i Sandnes. Det var der matgledene startet.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Tom Haga





Tusener av muligheter i én gave

Gavekortet kjøpes hos:

Musikk- og filmbiblioteket Sølvberget Stavanger Kulturhus

Stavanger Aftenblad Kundemottak

Gavekortautomat fra 1. november 2011

Mix Straensenteret



Sjekk saldoen på gavekortet på www.stavangersentrum.no



Sorry kråker, det er ikke dere vi fyrer for.

Overskuddsvarme fra søppelforbrenning blir til miljøvennlig energi.

Regionens restavfall kjøres nå til Forus Energigjenvinning, der det blir brent i en høyteknologisk ovn. Lyse bruker energien fra avfallsforbrenningen til å varme opp vann i rør som forsyner boliger og bedrifter med vannbåren varme. I tillegg produserer en dampturbin elektrisk strøm. Smart ressursutnyttelse og klimavennlig energi!

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



Selvhjelp med iPad

Mary Kvaløy (84) syns det er litt skummelt, men også ganske så spennende med alle de nye dippeduttene.

Regionens spisseste forskere jobber nå med å utvikle en velferdsteknologi som skal gi Kvaløy og alle andre eldre som vil bo hjemme lengst mulig en tryggere hverdag. Samtidig ruller en eldrebølge innover regionen.



Tekst: Harald Minge

Foto: Fredrik Ringe



Mary Kvaløy synes de nye dippeduttene ser litt skumle ut, men er også spent på de nye mulighetene som ligger i den velferdsteknologien som nå utvikles.

Lokal teknologi skal møte eldrebølgen

– Vårt mål er å hjelpe våre eierkommuner med å takle den kommende eldrebølgen. Vi skal hjelpe eldre til å bo hjemme så lenge som mulig, sier Eirik Gundegjerde, ansvarlig for prosjektet, som er et samarbeid mellom Lyse, Altibox, Universitetssjukehuset i Stavanger, Universitetet i Stavanger og kommunene Stavanger og Randaberg.

19 eldre har blitt valgt ut til å teste systemene i sine egne hjem. Samtidig er en demonstrasjonsleilighet bygd i Altibox sine lokaler på Mariero.

Mary Kvaløy (84) ble bedt om å komme med noen umiddelbare innspill til konseptet.

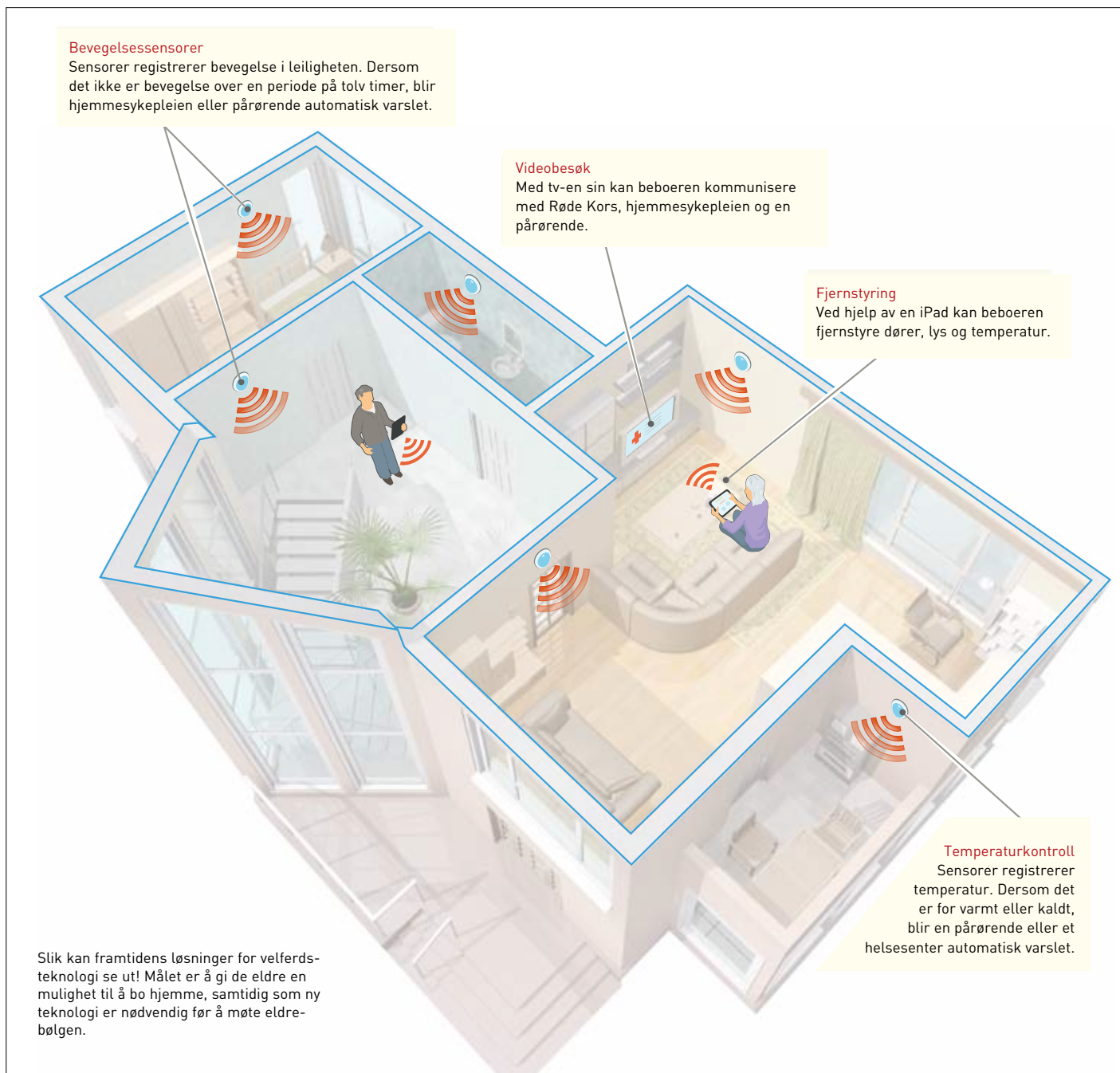
- Dette er kjempespennende saker, men jeg tror ikke jeg kommer til å skjønne det. Tenk hvis jeg trykker på feil knapp og ødelegger noe?

Men Eirik Gundegjerde kunne bero-

lige: - Du kan ikke ødelegge noe ved å trykke på knappene. Det verste som skjer er at gardinene går igjen, at lyset slås av eller at fjernsynet slås på, smilte han.

ELDREBØLGEN TREFFER ROGALAND FØRST

Stavanger-regionen møter utfordringene i forbindelse med eldrebølgen offensivt. Den nye teknologien er i aller høyeste grad en eksportmulighet. Samtidig er det et faktum at vi befinner oss i den delen av landet som vil møte disse problemene først. I løpet av de 20 neste årene vil Rogaland nemlig få nærmere 50 prosent



flere eldre enn landsgjennomsnittet. Hovedgrunnen er all tilflyttingen i forbindelse med den store oljeboomen på 70-tallet.

TEKNOLOGIHJELP

Prosjektet skal bruke teknologi for å forenkle eldres hverdag hjemme. Med noen enkle tastetrykk på en iPad kan brukeren styre lys, oppvarming, dørtelefon med fjernopplåsing og medietjenester.

– Vi vet at vi må prøve dette før vi vet om det fungerer. Vi må se hva de eldre liker ved det, og hva de ikke liker. Underveis og etter testperioden, som varer ut februar, vil samarbeidspartnerne gå gjennom evalueringer og tilbakemeldinger fra testbrukerne våre, forteller Gundegjerde.

Går brannalarmen, skjer en rekke ting i hjemmet: en direkte varsling med stillbilde av det aktuelle rommet sendes til brannvesenet, døren låses opp automatisk for redningsmannskaper, alt lys slås på og komfyr og friskluftsanlegg slås av. En ny og brukervennlig videotelefontjeneste på tv med høy kvalitet kan bidra til mer effektive hjemmebesøktstjenester og mindre grad av ensomhet for brukeren.

ENKEL TEKNOLOGI

– En av våre største utfordringer er å gjøre teknologien så enkel i bruk at alle forstår den umiddelbart. En iPad kan virke skremmende for mange, men tilbakemeldingene så langt er at den er overraskende enkel å forstå og bruke. I tillegg til iPad-en, monterer vi også fysiske brytere på veggen med akkurat samme funksjoner som knappene på nettbrettet. Det kan jo godt hende at iPad-en går tom for strøm noen ganger, forteller Gundegjerde.

De fleste eldre ønsker å bo hjemme så lenge som mulig. Lyses utviklingsprosjekt innen velferdsteknologi har som mål å hjelpe eldre å få oppfylt dette ønsket. Ved hjelp av avansert sensorteknologi og kommunikasjon fra Altibox tar prosjektet sikte på å utvikle løsninger som skal føre til større trygghet, selvstendighet og mestring for brukeren i eget hjem.

– Trygghet er også et stikkord for pårørende, som ved hjelp av kommunikasjonsløsninger skal føle seg sikre på at deres nærmeste har det bra. Dette er et felles forskningsprosjekt med mål om å lære og skaffe kunnskap fra virkelige brukere samt å forenkle eldres hverdag i eget hjem, og ikke et kommersielt prosjekt med mål om salg av nye produkter, avslutter han.



- VI VIL OG MÅ

Bård Lilleeng, adm. direktør ved Universitetssjukehuset i Stavanger er overbevist om at prosjektet har sin berettigelse.

– Helse- og velferdsteknologi kan bli et satsingsområde for regionen. Utfordringene som venter, spesielt i forbindelse med eldrebølgen, gjør at vi både må og vil. Forutsetningene for å lykkes er gode. Vi har sentrale fagmiljøer som UiS, Iris, Safer, og leverandører som Laerdal Medical, Lyse og Viju. Vi har

– Vårt mål er å hjelpe våre eierkommuner med å takle den kommende eldrebølgen. Vi skal hjelpe eldre til å bo hjemme så lenge som mulig, sier Eirik Gundegjerde, konserndirektør for forretningsutvikling i Lyse. Her sammen med Mary Kvaløy som testet den nye teknologien.

etablert samarbeidsarenaer mellom de ulike aktørene, basisteknologien finnes og vi har en kultur som er god på å ta i bruk nye løsninger. Dette er et område der vi sammen skal bli gode, og Helse Stavanger HF skal bidra med det vi er gode på, sier han.

TESTPERIODE

Systemet skal installeres i totalt 20 leiligheter, hvor 15 vil ha fiber og 5 vil ha mobilt bredbånd. Den første brukeren ble koblet opp allerede 22. august 2011. Tre grupper av brukere skal teste teknologien: en gruppe med kognitiv svikt, en med bevegelsesvansker og en som er friske eldre uten spesielle behov. Oppkoblingen av de resterende brukerne skjer fortløpende, og disse gruppene vil teste teknologien ut februar. Underveis og etter endt testperiode vil Lyse, Universitetet i Stavanger, Stavanger Universitetssykehus og IRIS evaluere testresultater og tilbakemeldinger fra brukerne.

TEKNOLOGI

- Dørkamera med overføring til for eksempel iPad eller tv-skjerm
- Automatisert dørlås med mulighet for fjernstyring
- Brannalarm med direkte varsling, stillbildeoverføring og stenging av strøm til blant annet frisklufts-system og komfyr
- Trådløs styring av lys, varme og solskjerming
- Temperaturkontroll
- Alarm til pårørende ved for høy/lav temperatur og ved ingen bevegelse i f. eks. tolv timer
- Videosamtale på tv mot pårørende/venn, besøktjeneste fra Røde Kors og kontakt med hjemmesykepleien



«Med mor på jobb» øker

For ett år siden satte BLS Industrier i gang sin «Hilsen mor»-kampanje. Store bilder av mødre til ansatte er plassert på flere steder der døtrene og sønnene deres jobber. Sammen med beskjednen «fra mor» er dette en del av en HMS-kampanje hos BLS. Resultatet er høyere trivsel, lavere sykefravær og så langt null skader med fravær i år!



Kompetanse forplikter - og BIS Industrier har satset aktivt på å utdanne operatører innenfor ISO-fagene i både gode og dårlige tider.

trivselen



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

- Mødre har jo drevet med HMS-arbeid i tusenvis av år. Noe av utgangspunktet til kampanjen var å få folk til å tenke HMS på en annerledes, positiv og konkret

måte. Ofte blir HMS veldig generelt, og folk kobler seg litt av. Vi ønsket å få fram et ekte uttrykk med denne kampanjen, og mor er det ingen som tuller med, sier Kirsti Gerhardsen, direktør for HMS og kvalitet i BIS Industrier.

BIS har fått en enorm respons fra ansatte, kunder og eksterne samarbeidspartnere på dette prosjektet.

-Vi har vunnet «Gullblyanten 2011»,



Bilder av mødre til ansatte henger på veggene, og bidrar til trivsel.

reklamebransjens Amanda, for beste bedriftsinterne kommunikasjonsuttrykk, i skarp konkurranse. Det er vi veldig fornøyd med, sier Gerhardsen stolt.

MOR-EFFEKTEN

Responsen har også gitt positivt utslag på statistikken.

- I løpet av det siste året er det ikke rapportert alvorlig personskade som har ført til fravær. Vi har også redusert antall personskader som må behandles, sammenlignet med i fjor. Dette resultatet mener vi har sammenheng med kampanjen. Vi har begynt å snakke om «mor-effekt» i selskapet. Sykefravær kan være en indikasjon på trivsel, og vi har hatt en positiv utvikling også på dette området. Sykefraværet ligger nå på fire prosent mot landsnittet som ligger i overkant av seks prosent. Innenfor våre fag er det normalt høyere enn seks, så våre operatører er langt friskere enn gjennomsnittet, understreker Kirsti Gerhardsen.

KOMPETANSEUTVIKLING

Kompetanse forplikter - og BIS Industrier har satset aktivt på å utdanne operatører innenfor ISO-fagene i både gode og dårlige

Fortsettelse fra forrige side ...

lige tider. Gerhardsen forteller at de har rundt 70 lærlinger under sine vinger. Ved hjelp av Kompetansesenteret utdanner de egne fagfolk, videreutdanner og oppdaterer. Senteret har siden oppstarten bidratt til at over 1.000 personer har tatt fagbrev.

-BIS Academy er etablert for å sikre at vi til enhver tid har den nødvendige kunnskapen og kompetansen til å kunne løse våre kunders oppgaver og utfordringer på en sikker, trygg og kostnadseffektiv måte, forteller HMS-sjefen.

OVER HUNDRE ÅRS ERFARING

BIS Industrier er et av Norges største selskaper innen fagområdene isolering, stillas og overflatebehandling, samt innredning og brannbeskyttelse. Gjennom en lang historie som har røtter mer enn 100 år tilbake, har BIS skaffet seg et solid fotfeste i markedet. Hovedkontoret ligger på Forus, og de har ca 1.700 og en del innleide. BIS Industrier er en del av Bilfinger Berger Industrial Services, et verdensomspennende konsern med nærmere 30.000 medarbeidere.

-BIS Industrier arbeider for langsiktig verdiskapning og vekst ved å satse på innovasjon og kompetanse. I tillegg kontinuerlig forbedring og fokus på effektiv drift viktige innsatsområder.

-Omsetning for 2010 er 1.221 millioner kroner og 67 millioner i resultat. Med en ordresreserve på 2,5 milliarder snakker vi her om et solid selskap i vekst. Målsetningen er null skader på personell, miljø og materiell, strømlinjeformede arbeidsprosesser for ytterligere effektivisering, leveranser som er hundre prosent i overensstemmelse med kunders



BIS Industrier vant "Gullblyanten" for 2011.

forventninger og fortsatt vekst og lønnsomhet.

SUNN, DIREKTE OG KOMPETENT

Sunn, direkte og kompetent er verdiene som vektlegges i BIS. Selskapet arbeider for lavt sykefravær og høy trivsel. Begrepet innebærer også at de skal skape sunne økonomiske resultater. Begrepet «direkte» innebærer at de skal være åpne og ærlige og ha en direkte dialog. BIS' kompetanse skal skape verdier for kundene og gjøre dem attraktiv som arbeidsplass.



ÅTTE HILSENER FRA MOR

Kampanjen består av flere virkemidler, og de ansatte vil blant annet få følgende hilsener fra mødrene:

«Rydd etter deg, er du snill. Jeg jobber jo ikke her, selv om du kanskje skulle ønske det.»

«Det er ingen som vil jobbe med en rotekkop, er det vel?»

«Husk at alle tenker på seg selv. Så du må tenke på deg. Og de andre, siden du er den du er.»

«Husk å spise sunt og trene litt!»

«Er det kameratsjekken du kaller det? Den må dere på jobben din gjøre også.»

«Hva er det verste som kan skje med denne? Og så passer du på at det ikke skjer!» (Lapp på verktøy.)

«Klart du kan bruke denne, men husk adressen!» (Lapp på verktøy.)

«Du har verdens fineste hender, men husk: De tåler ikke allverden.»



Konflikt på jobben?

Bjørnson psykologsenter tilbyr
konflikthåndtering for næringslivet.

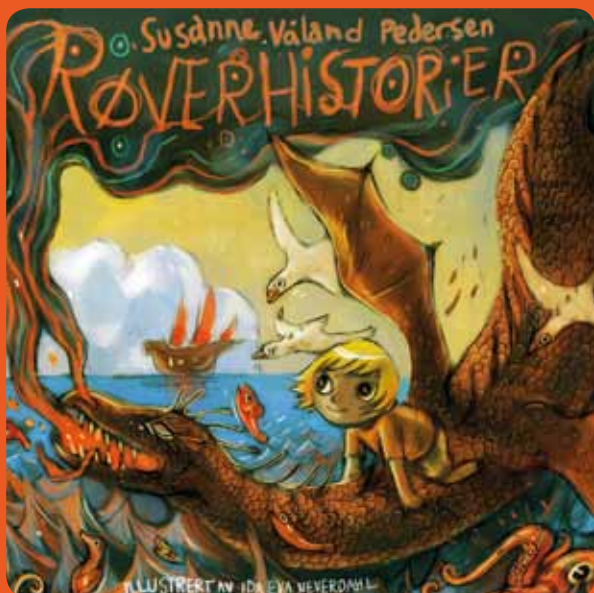
Tlf. 4000 23 43 | www.bjornson.no



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



RØVERHISTORIER – en eventyrlig bok for små og store!



Bli kjent med Perle, hennes far sjørøverkapteinen Bobadillo, papegøyen KoKo og mannskapet på skuta Miribilla. Eventyrreisen starter i det karibiske hav, og en magisk verden venter. Perles drøm er å treffe sin mor, havfruen Maravilla.

Boken er skrevet av Susanne Våland Pedersen (27), bosatt i Bilbao. Illustrert med over 60 fargetegninger av Ida Eva Neverdahl (18). Begge er fra Stavanger.

Flott gavebok: 175 sider i format 20 x 21 cm, stivbind.

Utgiver:
Impress Media – www.impressmedia.no

Boken kan kjøpes på www.nettbutikk.impressmedia.no
og hos Notabene i Søregt, Stavanger fra 1. november.

www.roverhistorier.no | www.nettbutikk.impressmedia.no



Byggingen av Haugaland Næringspark er i gang:

Dette er Stavangers nye

Slik skal et av Norges aller største industriområder se ut om 20 år. Utbyggingen av den nye Haugaland Næringspark er allerede i gang. Når Rogfast kommer og legger E39 i tunnel under Boknafjorden, vil alt dette ligge 45 minutter fra Stavanger sentrum. Det kan få avgjørende betydning for utviklingen i Stavanger-regionen de neste tiårene.



Tekst og foto: Egil Hollund

Boknafjorden er dyp, heter det på folkemunne. I det ligger forståelsen av at Boknafjorden splitter Rogaland i to. Når Rogfast blir realisert og du kan kjøre fra Stavanger til Haugesund på under en time, vil dette endre seg betraktelig. Og allerede 15 minutter før du kommer til Haugesund, er Haugaland Næringspark i ferd med å reise seg.

– Satsingen er svært framsynt, fastslår regiondirektør Hallvard Ween i NHO.

Han får støtte fra Næringsforeningens administrerende direktør, Jostein Soland.

– Vi har etterlyst vilje og evne til å utnytte de fortrinn nye samferdselsprosjekt gir oss. Dette er et svært godt eksempel på nettopp dette. I god tid før Rogfast åpner, tenker Haugalandet stort og er i gang med å planlegge for regionens framtid, sier Soland.

NORGES STØRSTE VEIKRYSS

Haugaland Næringspark bygges i området ved Gismarvik i Tysvær kommune,

nøyaktig der det nye T-sambandet snart åpner våren 2013. Dersom du ikke er lokalkjent, ligger Gismarvik noen kilometer nord for Kårstø, like ved E39.

T-sambandet sørger for at kjøretiden fra Haugesund til E39 og det nye industriområdet bare blir 15 minutter, og fra Karmøy og Kopervik bare vel ti minutter. Utbedringene av E134 østover og E39 nordover, vil kunne bringe avstanden til henholdsvis 4,5 timer til Oslo og to timer til Bergen.

– Sammen med Rogfast, vil Haugaland Næringspark da bli liggende i Norges største veikryss. Samtidig blir området en



industriområde

del av et stort felles bo- og arbeidsmarked på tvers av Boknafjorden. Det er ikke nødvendig å si så fryktelig mye mer enn det, mener Ween.

AKTIVITETEN I GANG

Haugaland Næringspark AS er et datterselskap til Haugaland Kraft AS, som eies av de sju kommunene på Haugalandet. Planleggingen startet allerede for rundt 20 år siden, selskapet ble opprettet for ti år siden og de første sprengsalvene gikk av omtrent samtidig med byggingen av T-sambandet i 2009. En dypvannskai med 40 dekar havneareal, Gismarvik Havn ferdigstilles i disse dager. De første 50 av totalt 5000 dekar er solgt. I februar starter ASCO Norge den første kommersielle aktiviteten i havnen.

- Haugesund-regionen er i seg selv et kraftsentrum med Norges ledende petromaritime klynge. De grepene som regionen har gjort med Haugaland Næringspark, vil være med å garantere denne posisjonen også i framtiden. Samtidig vil Rogfast gjøre samarbeidet og relasjonene til næringslivet i Stavanger-regionen stadig tettere. Det er en utvikling som allerede er i gang, og som vil være til beste både for Haugalandet, Nord-Jæren, Vestlandet og landet for øvrig, påpeker Soland.

Vi snakker tross alt om at en betydelig del av Norges sterkeste verdiskapingsregion blir ett felles bo- og arbeidsmarked. Husk at 72 prosent av landets eksportinntekter kommer fra Vestlandet.



- Vi har etterlyst vilje og evne til å utnytte de fortrinn nye samferdselsprosjekt gir oss. Dette er et svært godt eksempel på nettopp dette, sier Jostein Soland, administrerende direktør i Næringsforeningen.



- Satsingen er framsynt så det holder, fastslår regiondirektør Hallvard Ween i NHO.

HAUGALAND NÆRINGS PARK

- Ligger ved Gismarvik i Tysvær kommune, ved E39 like nord for Kårstø.
- Eies av Karmøy, Haugesund, Tysvær, Vindafjord, Bokn, Sveio og Utsira, gjennom Haugaland Kraft.
- Ferdig utbygd vil området være 5000 dekar stort, ikke så langt unna Forus i størrelse. Av dette vil havneområde på sikt utgjøre 160 dekar og ha en nesten én kilometer lang kailinje. Det er også lagt til rette for både gassimport og gasseksport.
- Avstanden til Haugesund er 15 minutter, Karmøy ti minutter med den nye T-forbindelsen og til Stavanger 45 minutter etter at Rogfast er bygget.
- Nordvegen Utvikling har ansvar for markedsføring og forretningsutvikling av Haugaland Næringspark og Karmøy Industripark.
- Synergia AS og rådgiver Terje Engeseth er engasjert til å bistå med å markedsføre Haugaland Næringspark på Nord-Jæren.

Haugaland Næringspark er planlagt på 5000 dekar like ved E39 i Tysvær kommune. Kaiområdet er snart ferdig, og i februar starter den første kommersielle aktiviteten på området.

Kartet viser hvordan grensene for et felles bo- og arbeidsmarked i Rogaland endres som en konsekvens av Rogfast, T-forbindelsen og Ryfast.



- Vi trenger ikke velge bort noe



Alf Olav Grinde, leder for forretningsutvikling i Nordvegen, Gunnar Stakkestad (f.v.), administrerende direktør i Haugaland Næringspark, Terje Engeseth, rådgiver i Synergia og Helge Grini Johansen, daglig leder i Nordvegen, markedsfører Haugaland Næringspark overfor næringslivet på Nord-Jæren. Foto: Egil Hollund

- Vi trenger ikke velge bort noe, når vi nå vender oss mot næringslivet i Stavanger-regionen. Det sier Gunnar Stakkestad, administrerende direktør i Haugaland Næringspark.

Sammen med daglig leder Helge Grini Johansen og leder for forretningsutvikling Alf Olav Grinde i Nordvegen Utvikling og rådgiver Terje Engeseth i Synergia, er han i ferd med å markedsføre Haugaland Næringspark på Nord-Jæren. Nordvegen Utvikling er et samarbeidsprosjekt mellom Norsk Hydro og Haugaland Kraft.

- Er folk på Haugalandet klare for fullt ut å bli en del av det store felles bo- og arbeidsmarkedet i Stavanger-regionen?

- Det har vært en debatt lokalt om Haugalandet skal samarbeide sørover mot Stavanger eller nordover mot Sunnhordland. Poenget er at vi kan gjøre begge deler, og at utviklingen allerede er i gang, sier Stakkestad.

Og konsekvensene av Rogfast har han allerede fått føle på kroppen.

- Når vi markedsfører Haugaland Næringspark sørover, er interessen stor.

Ikke minst er det mange som ser framover mot tiden etter at Rogfast er åpnet.

Stakkestad får støtte fra Helge Grini Johansen i Nordvegen Utvikling.

- I tillegg til å ha betydelig vekstpotensial, er Haugalandet allerede en region med over 100.000 innbyggere og betydelig industri. Det betyr god tilgang på høyt kvalifisert arbeidskraft. Det betyr også mye for bedrifter som vurderer å etablere seg her, påpeker Johansen.

Det er ingen tvil om at de ser fram til den dagen Rogfast åpner.





Alt innen data og driftstjenester

Vi kan Data, Tele, SuperOffice CRM og Digital skilting.

www.alcom.as | 51 77 93 00 | alcom@alcom.as





Tele - og mobil kommunikasjon

Vi kan Data, Tele, SuperOffice CRM og Digital skilting.

www.alcom.as | 51 77 93 00 | alcom@alcom.as

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 Hølestad for spørsmål om plagg. E-post: bekledning@sykkelzentrum.no, tlf: 416 23 711

sykkelzentrum

FAGHANDEL PÅ SYKKEL

Kurs og konferanse *med den rette atmosfæren*



Moment Kommunikasjon Foto: Anne Lise Nørheim

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



Full kontroll over kunder og
kontakter med SuperOffice

Vi kan Data, Tele, SuperOffice CRM
og Digital skilting.

www.alcom.as | 51 77 93 00 | alcom@alcom.as



Det beste innen digital skilting

Vi kan Data, Tele, SuperOffice CRM
og Digital skilting.

www.alcom.as | 51 77 93 00 | alcom@alcom.as

Kinderegget i Risavika

Skangass åpnet 18. oktober Europas mest moderne LNG-anlegg i Risavika. Anlegget vil ha en fullkommen Kinder-eggeffekt: Lavere kostnader for industrien, miljøgevinster og økt lokal verdiskaping.





Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Administrerende direktør Bjørn Torkildsen har god grunn til å være stolt av det nyåpnede LNG-anlegget i Risavika. Anlegget, med tilhørende logistikkjede, representerer en investering på nesten to

milliarder kroner og er blant de største i Europa. Som kjent har eieren, Lyse, tidligere bygget et 50 kilometer høytrykksrør for naturgass (Rogass) fra Kårstø til Risavika. Det er gass fra dette røret som danner grunnlaget for produksjonen av LNG.

Anlegget gjør naturgass tilgjengelig for brukere, i hovedsak større industrielle kunder, som er etablert langt fra eksisterende gassmarked. Erfaringer viser at overgang til naturgass gir energibesparelser på rundt ti prosent, noe som innebærer et potensial for store utslippskutt for de ulike bedriftene. Reduksjonen i utslipp av CO₂ vil være rundt tyve prosent, mens utslippene av NO_x, SO₂ og partikler kan halveres, dersom bedriftene erstatter olje med naturgass. Skangass opplever stor interesse og etterspørsel etter LNG fra en europeisk industri som må reduserer utslippene for at EU skal nå sine ambisiøse klimamål.

”Selv om vi har informert omgivelsene grundig hele tiden, viser erfaringene våre at informasjonsbehovet knyttet til denne typen anlegg er nærmest umettelig.

INDUSTRIUTVIKLING

Miljøgevinstene knyttet til å erstatte olje med gass er både viktige og nødvendige. Torkildsen understreker at de positive industrielle effektene er like viktige.

- Det har i lang tid vært et sterkt ønske fra myndighetene å oppnå en større andel innenlands bearbeiding og videreforedling av råvarene våre. Når det gjelder gassen, så er Skangass med i hele verdikjeden. Vi kjøper råvaren fra Nordsjøen og sørger for bearbeiding og logistikk helt fram til sluttbrukeren. Veldig mye av verdiskapingen foregår på nedstrømsiden. Når vi til slutt leverer

Bjørn Torkildsen er administrerende direktør i Skangass. Han er stolt av LNG-anlegget i Risavika som ble offisielt åpnet 18. oktober. Til høyre i bildet ligger Bit Viking. Dette fartøyet er unikt i den forstand at det ikke frakter LNG, men bruker LNG som drivstoff og er i Risavika for å bunkre.

Skangass AS

ble etablert i 2007 og eies av Lyse. Selskapet er ansvarlig for hele verdikjeden fra produksjon av LNG (Liquified Natural Gas), etablering av terminaler og logistikk, samt salg og levering av LNG. Anlegget i Risavika får en årlig produksjon på 300 000 tonn LNG. Dette tilsvarer energibehovet for to byer av Stavangers størrelse.

gassen hos tungindustribedriften som erstatter oljeovner med gassovner, gir dette reduserte kostnader for kunden. Slik sett er LNG-anlegget et bidrag i arbeidet med å nå de næringspolitiske målsettingene til myndighetene. Dette er et kjempeviktig poeng som altfor ofte drukner når denne typen investeringer gjennomføres, sier Torkildsen.

Han påpeker at Skangass i stor grad benytter seg av lokale leverandører og bidrar dermed til større lokal verdiskaping. I tillegg har LNG-anlegget blitt et nytt tilskudd til den spennende og raskt voksende industriklyngen i Risavika.

Selv om optimismen knyttet til det nye anlegget er stor, så har ikke unnfangelsen og fødselen vært smertefri. Prosjektet har vært omfattet av mye kritisk medieinteresse, og sikkerhetsbekymringer fra deler av nabolaget.

- Selv om vi har informert omgivelsene grundig hele tiden, viser erfaringene våre at informasjonsbehovet knyttet til denne typen anlegg er nærmest umettelig. Det har vært diskusjoner og uenighet knyttet til sikkerheten, også innad i fagmiljøene. Våre sensorer har imidlertid hele tiden vært myndighetene med Direktoratet for sikkerhet og beredskap i spissen. De besitter høy kompetanse og vi har nå fått den endelige driftstillatelsen. Jeg er helt trygg på at sikkerheten er ivaretatt på en fullgod måte, avslutter administrerende direktør Bjørn Torkildsen.

KONTRAKTER

Skangass har til nå i 2011 inngått avtaler om levering av LNG med ulike industriforetak til en samlet verdi av én milliard kroner. Dette kommer i tillegg til avtaler inngått i 2009 og 2010. Mange av avtalene er inngått som et resultat av at Skangass har satt i drift en mottaks- og distribusjonsterminal for gass på Øra ved Fredrikstad.



Luftens baron

Det startet i 2002 som Norwegian Air Shuttle med en flåte på seks Boeing 737-300-maskiner. I dag har Norwegian totalt 59 fly i sin flåte, herav 44 av typen Boeing 737-800W og 15 av typen Boeing 737-300. Selskapet har sin administrative base på Gardermoen og har teknisk base på Sola. Stavanger lufthavn er også en av syv operative baser.

Rune Sand og Cecilie Thorsen har ansvaret for Norwegians marked i Stavanger-regionen.





Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Det har vært mange forsøk på å etablere et norsk flyselskap som kunne konkurrere med SAS. Norwegian har ikke bare klart det. Selskapet er i dag Skandinavias største lavprisselskap, nest største flyselskap og Europas tredje største lavprisselskap med totalt 2.500 ansatte og en markedsandel på 45 prosent innenfor norske destinasjoner. I september i år fløy 1.487.264 passasjerer med Norwegian. Det er 23 prosent flere enn på samme tid i fjor.

Nå er det mulig å trekke forhistorien til selskapet helt tilbake til 1993 da Norwegian Air Shuttle ble etablert for å trafikere daværende Braathens SAFEs såkalte kysttruter, som var selskapets kortdistanseruter på vestkysten av Norge. Allerede da var juristen og flygeren Bjørn Kjos med.

Men det var fra 2002 at selskapet begynte å spille en viktig rolle i norsk luftfart som et rendyrket lavprisselskap i et marked som også omfatter Europa og destinasjoner i Nord-Afrika og eksotiske Dubai. Selskapet har totalt 261 ruter til 100 destinasjoner.

TATT AV

Her kan vi med rette snakke om et selskap som har tatt av. Norwegian er i medvind, og det er noe Rune Sand og Cecilie Thorsen har fått merke som salgsansvarlige for Stavanger-regionen. De er i luften minst to ganger i uken fra Oslo til Stavanger for å forsterke innsatsen i regionen og er godt kjent med punktligheten til selskapet. I september var den på 94,6 prosent på innenlands flyvninger.

- Det ligger stor grad av mot og satsing i et marked som kanskje ingen andre trodde på, sier Rune Sand og

Cecilie Thorsen om bakgrunnen for selskapets sterke posisjon i markedet.

I starten var det mye røde tall, men Bjørn Kjos hadde en klar strategi som oppsummert kan uttrykkes slik: Kjøp mer fly for å få muligheten til å tjene penger. I dag har vi et tilbud som tilsier at alle har råd til å fly. Det betyr at det er meget billig å fly i Norge, men det er samtidig maktpåliggende for oss å holde kostnadene nede.

Nå er det ingen grunn til å skjule at Norwegian opererer i et knalltøft marked, et marked der de har fått stempel på seg som gebyrselskap.

TILVALG

- Det mener vi er en ukorrekt beskrivelse, sier Cecilie Thorsen, opprinnelig fra Stavanger.

- Vi har valgfrie tilleggstenester, ikke gebyrer. Det er opptil kundene selv å bestemme om de vil bestille seteplass, for eksempel. Det er likevel mange som ikke har behov for de ekstratjenestene de får tilbud om, og derfor er det feil at de skal være med på å betale for andres valg. En passasjer på Norwegian-flighter med bare håndbagasje, kan gå rett til gate og om bord i flyet. Passasjerer er sjekket inn i det flyreisen er kjøpt, sier Thorsen.

Runde Sand følger opp.

- En kontinuerlig modernisering av flåten og tilbud om gratis internett om bord og muligheten til å ringe, betyr i tillegg mye - spesielt for næringslivskunder. I en større sammenheng

Fortsettelse fra forrige side ...

Norwegian har totalt 261 ruter til 100 destinasjoner. Den administrative basen ligger på Gardermoen, mens den tekniske basen er på Sola. Foto: Norwegian



har selskapet prioritert ruter som med god inntjening og lagt ned ruter som ikke er regningsvarende. Men faktum er at Norwegian lanserer en ny rute hver tredje uke, sier Sand.

FORSTERKET SATSING

Norwegian forsterker nå satsingen på Stavanger-regionen. Det gjelder ikke bare at Rune Sand og Cecilie Thorsen ukentlig skal bearbeide markedet i regionen, men selskapet øker også de daglige avgangene fra Stavanger til Oslo fra ti til tolv. Det er seks daglige avganger til Bergen, og ifølge Norwegian-duoen er København og Aberdeen de mest etterpurte destinasjonene for bedriftsmarkedet, mens London skiller seg ut på privatmarkedet.

- Det er innlysende at Stavanger-

regionen er viktig for oss, sier Cecilie Thorsen.

- Det er et område med vekst i næringslivet med oljeindustrien som en drivkraft. Det er en region som også Norwegian kan bidra til å øke lønnsomheten i næringslivet. Det kan vi gjøre med å vurdere frekvensen på avganger på aktuelle ruter. Derfor trenger vi respons og dialog med næringslivet. Vi er opptatt av å lytte til og høre næringslivets ønsker, påpeker hun.

I dag har selskapet en 50-50 fordeling av privatkunder og næringslivskunder, forteller Sand.

- Vi er opptatt av å bedre direktekontakten med kundene våre og se hva som rører seg i det regionale markedet. Men vi ønsker også et tettere samarbeid med reisebyråer og hotellkjedene i regionen.

Det gjør vi ved blant annet å arrangere seminarer og frokostmøter, sier Sand.

Norwegian har egen base i Stavanger, og duoen Sand og Thorsen sier det gir fleksibilitet å ha teknisk base på Sola, men det er ingen forutsetning for økt satsing fremover. Nye ruter kommer helt uavhengig av den tekniske basen.

DRIFTIG REGION

- Vi merker at vi opererer i en driftig region, sier Thorsen.

Og fortsetter:

- Vi har å gjøre med kunder som stiller krav og som er handlingsorientert. Den økte satsingen vår i regionen gjør vi for å bli mer synlige. Det er hard konkurranse i vår sektor, og vi er opptatt av å lytte til innspill om nye rutetilbud og frekvens. Det er noe vi tar med oss videre til hovedadministrasjonen i Oslo.

Derfor har selskapet også blitt medlemmer i Næringsforeningen.

- Medlemskapet er også et ledd i den økte satsingen i regionen. Det gir oss tilgang til et viktig nettverk og en region som er dynamisk og som følger med i tiden, sier Sand, før han og Thorsen forbereder retur til Oslo.

De gikk nok rett til gate.

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

Roan i hundre!

Det er fremdeles en håndfull familiebedrifter igjen i Stavanger sentrum. Roan AS i Kirkegata er én av dem – og én av de eldste. I 2011 kan 100-årsjubileet markeres med flagget til topps for denne tradisjonsrike butikken, som i alle år har hatt herrekonfeksjon som spesialitet. I dag er det tredje generasjon som fører skuta videre, med Børge Roans barnebarn Ragnvald som skipper.



Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Historien går tilbake til 1911, da prestesønnen Børge Roan fra Nedstrand åpnet butikk i Kirkegaten 17. Virksomheten gikk bra, og i 1917 kjøpte han huset på skrå over gaten, med adresse Kirkegaten 16. Og her har butikken fremdeles tilholdssted.

- Vi har overlevd fordi vi har rendyrket konseptet vårt på herrekonfeksjon, sier daglig leder Ragnvald Roan.

- Dessuten har vi i alle år satt tæring etter næring, lagt stein på stein og bygget et fundament for bedriften vår. Som et resultat av dette kunne vi i 1990 kjøpe nabohuset i Kirkegaten, en investering i eiendom som gir oss ekstra trygghet. I butikken har vi tre bein å stå på: Vi har spesialisert oss på bukser, målsøm og store størrelser, selvsagt i tillegg til standardstørrelser på herreklær. Det betyr at vi kan hjelpe hvem som helst med nær sagt hva som helst. Vi har mange faste kunder, mange av dem er voksne kunder som har gått her i årevis. Men også ungdommen kommer innom for å få med seg siste kolleksjon fra Lacoste, eller for å få seg passende bryllupsantrekk.

ENSOMME ULVER

- Antallet familiedrevne butikker reduseres. Er det kjedene som til slutt vil overta det meste?

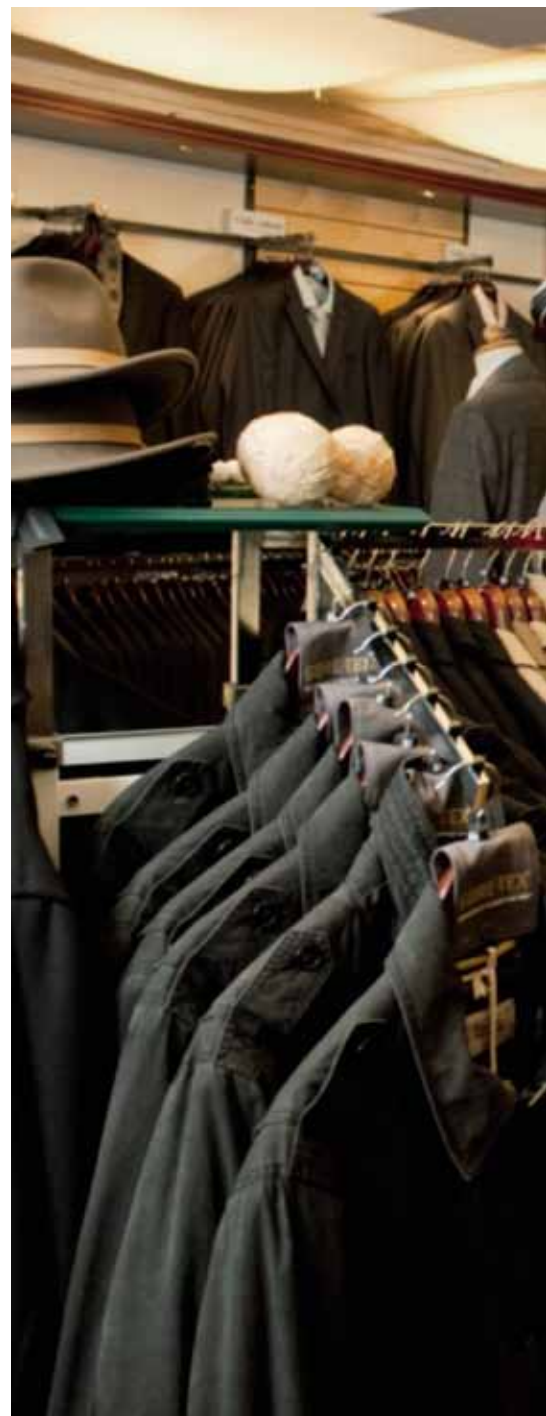
- Jovisst har mange av de gamle kjøpmennene lagt inn årene. Det er ikke så lenge siden vi hadde butikker som

Brødrene Hals, Ruud, Johan Fosse, Norem Baade, Leversen, Greve foto, Malde og Oste-Johnsen, for å nevne noen av dem. Disse butikkene oppstod i en helt annen tid, de etablerte seg i nisjer som det var behov for den gangen. I dag er verden annerledes. Det lar seg neppe gjøre å drive kolonialbutikk i Kirkegaten i 2011. Tradisjonelle fotobutikker har forsvunnet én etter én, for i dag printer folk ut bildene sine selv, og fotoapparater får du kjøpt nær sagt alle steder. Jeg mener dette er en naturlig utvikling. Men noen av oss holder stand fremdeles, smiler Ragnvald Roan og viser blant annet til Rolfsen og Hauge på Torget. - Vi hører til de eldste kjøpmennene i Stavanger. Vel er vi ensomme ulver, men vi lever da i beste velgående, og vi har god kontakt oss i mellom. Jeg tror vi vil få se flere kjeder og franchiseforetak i framtiden, pluss noen få enkeltbedrifter som vil overleve fordi de har et tilbud som markedet etterspør.

NYE TIDER = ENDRINGER

Ragnvald Roan peker på at arbeidsforholdene har endret seg en god del siden han overtok butikken i 1970, da faren plutselig døde. Blant annet har utvidete åpningstider blitt en utfordring.

- Vi er fire personer som jobber daglig her, to på heltid – min svigersønn og jeg – og to på deltid. Vi har valgt å ha åpent fra ni til 17, til 19 på torsdag og til 16 på lørdag. Faktisk skjer 50 til 60 prosent av ukens omsetning på fredag og lørdag. Da sier det seg selv at vi må ha åpent såpass lenge på lørdagen, når folk flest nyter friheten. Vi kunne jo hatt åpent enda lenger, men da måtte vi hyrt inn skoleungdom



som ikke har den fagkunnskap både vi og kundene etterspør. På den annen side: En lang arbeidsuke er ikke noe offer. Det er nemlig en livsstil å drive butikken. Og skal du første holde på med noe slikt, så må du være sulten på dette og trives med kunder og folk rundt deg. Etter en hel uke og en travel lørdag kan du føle deg sliten. Men det er likevel en positiv følelse, for du har en trivselsfaktor som er gull verd. Slikt merker også familien hjemme.



PÅFYLL

Ragnvald Roan understreker betydningen av å få påfyll fra forskjellige miljøer utenfor selve butikken.

– Hver eneste mandag spiller jeg badminton, har faktisk gjort det helt siden ungdommen. (Vi kan raskt føye til at den godeste herr Roan var i Norges-eliten i badminton i sine unge år.) Jeg synes også at medlemskapet i Næringsforeningen er verdifullt. Det er positivt å få påfyll i samvær med andre mennesker som har

annen erfaringsbakgrunn og et annet ståsted i livet. I Næringsforeningen kan du få opplevelser med både faglig og kulturelt fokus. Og så benytter vi hytta på Gilja både titt og ofte. Det er velgjørende å komme ut i naturen og nyte freden og roen fjernt fra byens larm.

I MOTGANG OG MEDGANG

Historien om Roan AS inneholder både oppturer og nedturer, sorg og glede hånd i hånd. Grunnleggeren Børge døde alle-

Ragnvald Roan er tredjegenasjons kjøpmann i Kirkegaten 16, og representerer en av de få familiedrevne butikkene i Stavanger sentrum.

rede som 28-åring av spanskesyken. Han etterlot seg kone og to små gutter.

– Den gangen var det lite sosial hjelp å få. Derfor brettet farmor opp ermene og fortsatte å drive butikken fram til 1938, da min far overtok, forteller Ragnvald Roan. – Da han døde i 1970, var det naturlig at jeg overtok. Jeg hadde vært



med i butikken i hele oppveksten og trivdes her. Riktignok var det mange som ristet på hodet. Han er jo bare 25 år – så ung, ble det hvasket og tisket i krokene. Det uttalte også banksjefen da jeg var inne for å sikre de økonomiske forholdene. Jeg må tilstå at jeg tente på alle plusser, snudde meg på hælen og marsjerte ut av banksjefens kontor. Men, vi fikk da etter hvert orden på dette også. Opp gjennom årene har vi opplevd både oppturer og nedturer. Ikke minst når tingene butter imot, er det viktig å holde ut, vise stayerevne og ikke gi opp. Du må ha tro på det du driver med. I sum kan jeg konstatere at Roan AS har vært et godt levebrød for både meg og familien.

HVA SIER GLASSKULEN OM FRAMTIDEN?

Ragnvald Roan har ikke noen bastant formening om hvordan fremtiden vil se ut.

- Jeg har ennå ikke reflektert nok over det, sier han. - Per i dag har jeg en driftsform som fungerer godt for meg og som jeg vil fortsette med. Jeg ser ikke noe poeng i gå av om jeg er 62 eller 65, eller 67 år for den saks skyld. På sikt vil spørsmålet dreie seg om hvem som kan

overta driften. Kanskje vil et av barnebarna våre komme på banen? Vi får se. For tiden er jeg mer opptatt av byen og byutviklingen. Håpet mitt er at byen ikke strupes av reguleringer. Planleggere og politikere må sørge for at vi har tilstrekkelig med parkeringsplasser i bykjernen, slik at befolkningen synes det er ok å komme hit for shopping og opplevelser. Vi må passe på at byen får leve, at sentrum ikke bare dreier seg om skjenkesteder.

- Til slutt: Er det din kone som kjøper klær til deg?

Ragnvald Roan ler godt. - Nei, det er nok ikke det. Men vi ser ofte at det er konene som har sans for det lille ekstra når mennene er ute på handletur. De kommer gjerne med gode råd til sin bedre halvdel om et sneddent slips eller en fin skjorte. Og når det nærmer seg farsdag, kommer kona tilbake for å supplere tidligere innkjøp!

www.pwc.no

PwC, Pb. 8017,
4068 Stavanger

Tlf. 02316

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

pwc



skape.no
etablerersenteret for Rogaland

Planlegger du å starte egen bedrift?

Skape.no tilbyr kurs og rådgivning for etablerere.

Høstens kurs for etablerere finner du presentert på nettsiden vår.

Kontakt oss eller besøk nettsiden for informasjon og påmelding: www.skape.no

Skape.no gir veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland og er et partnerskap mellom statlige myndigheter, kommunene i fylket og Rogaland fylkeskommune.

Skape.no, Ipark, Prof. Olav Hanssensvei 7A, 4068 Stavanger, tlf.: 51 87 42 40 / 909 777 96

RØLDAL ALPINGREND



EKSTREM HØYDE: 1325 MOH
 EKSTREMT FALL: 525 M
 EKSTREMT PUDDER: 90 DG
 EKSTREM SESONG: 6 MND

KJØP LEILIGHET INVESTER
I MEDARBEIDERNE



EKSTREMT

SNØRIKT
BILLIG
LETTVINT

Aldri har inngangsbilletten til skiparadiset Røldal vært billigere! En firma-leilighet er positivt både for medarbeiderne og bedriften. De ansatte slipper å skatte for godet – og bedrifter med kapital bygger verdier. Gjør en langsiktig investering eller kjøp fordi du selv elsker å stå på ski. De fine leilighetene er næringsseksjoner som leies ut når de ikke er i bruk. Noen enheter genererer over 50 000 i årlige leieinntekter. Slik blir “butikken” enda bedre! Kontakt megler Mads Fossmark på 970 86 240 eller Jon Homnes i Favoritthytten på 911 24 566. Besøk www.rolldal-alpingrend.no. Sammenlign priser – og kjøp nå!



Eiendomsmegler
 Vest



**KR 740 000 FOR LEILIGHET PÅ 28 M² · KR 1 140 000 FOR LEILIGHET PÅ 38 M² INKL. HEMS · KR 1 640 000 FOR LEILIGHET PÅ 69 M²
 KR 1 890 000 FOR LEILIGHET PÅ 92 M² INKL. HEMS · 8 LEILIGHETER TIL SALGS NÅ. PRISENE GJELDER TIL 15. DESEMBER 2011.**

Fisketorget de neste ti

I mai utlyste Stavanger kommune en konkurranse om hvem som skal drifte Fisketorget de neste ti årene. Vassøy Krabbe, som har hatt driften siden bygget stod ferdig for 12 år siden, fortsetter.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BITMAP

De to kandidatene som meldte inn forslag til å drive Fisketorget fra 2012 var Vassøy krabbe og Renaa Restauranter. En jury har vurdert hvilken av de to kandidatene som best kan drive Fisketorget de neste ti årene.

FAMILIEBEDRIFT

Vassøy Krabbe AS, som gikk av med seieren også denne gangen, er en tredje generasjons familiebedrift som driver hele fiskeutsalget på Fisketorget. De har et bredt fiskeutvalg og selger blant annet reker, hummer, krabbe, sjøkreps, blåskjell, kamskjell, hjerteskjell og østers, og tilbyr også servering.

De to neste arvtakerne til Vassøy Krabbe har trukket seg fra driften, og Stein Alvestad er daglig leder inntil ny er på plass om kort tid. Anne Berit Bertelsen Vassøy, er mor til sønnene som skulle ha overtatt.

- Jeg har holdt på med reker og fisk i

44 år siden jeg kom inn i denne familien. Nå jobber jeg for å ha noe å gå til, noe kjekt å gjøre. Vi har vært i fiskeutsalget siden det var nytt for 12 år siden og før den tid, siden 1987-88 stod vi i en grønn salgsvogn der på hjørnet, forteller den erfarne Anne Berit Vassøy.

- Blir det noen betydelige endringer framover?

- Det blir i alle fall oppussing, for det er slitt nå. Før var det fire aktører her i fiskeutslaget, nå er det kun oss igjen, svarer hun.

- Hva er det mest interessante ved jobben, og hvilke endringer i trender og behov merker du?

- Nå snakker jeg for meg. Det er veldig kjekt å snakke med folk og gi råd til kundene. De som har vært trofaste kunder i alle byggeperioder fortjener en stjerne. Det er en ny generasjon som er i ferd med å komme nå. Svigerdatteren min står i butikken og er flink med fisk. Folk er bevisste på hva de vil ha, og det har blitt mer halvfabrikata som bacalao og fiskesuppe. En del foretrekker ferdig mat som er klar klar til å varmes opp, forteller Anne Berit B. Vassøy.

VESENTLIG OPPGRADERING

- Hele Fisketorget vil få en vesentlig oppgradering, og vi skal være et skikkelig flott fiskeutvalg, sier daglig leder Stein Alvestad.

Han forteller at ny daglig leder snart vil være på plass og at publikum da vil få presentert utviklingsplanene og konsepter for Fisketorget.

NYTT NAVN OG NYÅPNING

- Sven Erik Renaa har i media sagt at Fisketorget er et spennende og sentralt



Vassøy Krabbe vant anbudet om å fortsette driften av fisketorget de neste 10 år.

Anne Berit Bertelsen Vassøy har 44 år bak fiskedissen. Hun forteller at fisketorget får en vesentlig oppgradering.



lokale hvor potensialet ikke utnyttes. Hvorfor tør ikke kommunen satse på et mer nyskapende konsept?

- Vi hadde en bred konkurranse og konstaterte at vi hadde to gode kandidater. Begge svarte godt og kom med hvert sitt nyskapende konsept. Det tryggeste forslaget vant fram og var det minst risikofylte økonomisk sett for kommunen. Vassøy Krabbe hadde lagt mer fokus på fiskeutsalget, mens Renaa vektla serveringsdelen i større grad, forteller Skjørestad.

Han opplyser om at konseptet til Renaa Restauranter var usikkert med hensyn til om det lot seg gjennomføre fullt ut ettersom det omfattet større byggmessige endringer.

Juryen kom fram til at Vassøy Krabbe leverte det konseptet som best oppfylte visjonen og målsetningene som lå til grunn for konkurransen. Begge kandidatene oppfylte imidlertid kriteriene om blant annet å være «en fremragende arena for salg av sjømat, kjent for høy kvalitet og god service».

- I anbudet som var lagt ut var det uttalt at målsetningen er at det skal tilbys et bredt spekter av ferske sjømatprodukter, halvfabrikata og ferdigproduserte varer, sier Eivind Helland som ledet juryen.

Han forteller at det vil bli en del endringer i det nye konseptet, med noe ombygging, nytt navn og nyåpning.

Disse satt i juryen:

Eivind Helland, daglig leder i Blue Planet (juryleder)

Leidulf Skjørestad, kommunaldirektør

Janne Johnsen, nyvalgt fylkesordfører

Turid H. Wiersholm, bystyremedlem

Karl-Jan Søyland daglig leder i Stavanger Sentrum AS



Sykkelløftet slår til:

Gratis el-sykkel på din arbeidsplass

Nå kan din arbeidsplass få låne el-sykkel gratis i én uke. Det er Sykkelløftet som tar dette initiativet for å synliggjøre at en el-sykkel på arbeidsplassen kan redusere bilbruk i arbeidstiden og at ansatte ikke trenger å kjøre egen bil til jobb.

Undersøkelser viser at svært mange av våre jobbreiser er under to kilometer. På slike korte reiser er sykkel en vinner tidsmessig.

Sykkelen settes i resepsjonen eller inngangsparti slik at den lett kan brukes som transportmiddel mellom bygg/kontorer i nærområdet.

- For ansatte som har oppdrag, møter og ærender innenfor en radius på to kilometer av egen arbeidsplass, vil el-sykkelen være det raskeste, billigste og mest komfortable alternativet. Tenk deg den tiden du sparer med å ta sykkel i din egen bedrifts inngangsparti og fem minutter og to kilometer senere parkere i inngangen på den bedriften du skal besøke, sier prosjektleder Helmer Berre i Næringsforeningen.

- Du slipper å ta med bilen din på jobb fordi du må kjøre på møte.
- Du slipper å lete etter parkeringsplass ved den bedriften du skal besøke.
- Du slipper kø, parkering og det er raskere enn du tror.
- Du kommer fram frisk, glad og opplagt uten å være svett!

EN AHA-OPPLEVELSE

Flere bedrifter har testet ut el-sykkeltilbudet og felles for dem alle er at de vegret seg for levere sykkel tilbake. «Jeg hadde ikke trodd det skulle være så fantastisk!» og «Med denne kan jeg sykle til jobb uten å bli svett!» er uttalelser som går igjen etter å ha testet el-sykkelen.

86 bedrifter engasjert

Sykkelløftet fremmer sykkelbruk i hverdagen og flere og flere forstår hvilket fabelaktig framkomstmiddel dette er. Allerede nå er 86 bedrifter engasjert og 1.370 arbeidstakere logger sin jobbsyklus på Sykkelløftet. Alene har disse arbeidstakerne siden april spart inn 70.000 bilturer i rushtiden og tilbakelagt hele kilometer 535.000 kilometer. Dette tilsvarer 13 ganger rundt jordkloden, eller avstanden til månen og halvveis tilbake igjen. Største bedrift er Stavanger kommune med 460 aktive deltakere. Meld deg og på her www.sykkelløftet.no



- Vi oppfordrer arbeidsplassene til å la ansatte låne sykkel hjem for å prøve om den daglige reisen til jobb kan gjennomføres elektrisk sier Berre.

Ordningen med lån av el-sykkel er kommet i stand i samarbeid med Spinn Sykkelshop. Hver uke fremover vil vi plassere el-sykkelen på nye bedrifter. Ta kontakt med berre@stavanger-chamber.no om du ønsker at akkurat DIN bedrift skal prøve dette ut!

Hallgeir Vigrestad i Bryne kommune er en av dem som har testet el-sykkel.

El-sykkel:

- En el-sykkel er en vanlig sykkel som ved hjelp av et lite batteri og en kompakt motor flerdobler effekten av dine pedaltråkk helt opp til hastigheter av 25 kilometer i timen.
- En el-sykkel går mellom 40 og 60 kilometer på en ladning og er like enkel å betjene som en vanlig klassisk sykkel.
- El-sykkelen er fremdeles en sykkel og har ingen kjøre- og parkeringsrestriksjoner slik som scooter, mc og bil.

Fremad for varehandelen

Ressursgruppen for varehandel ble etablert i 2001, og har siden da jobbet for rekruttering og utvikling av varehandelen i regionen. 19.oktober gikk deres årlige Kick Off av stabelen, ett av Næringsforeningens mest populære arrangement.



Tekst: Anne Woie

Foto: Tove-Mette Sædberg

Varehandelsnæringen står for en stor del av verdiskapningen i regionen vår. Mange av de lokale gründerne starter sin bedrift innenfor dette segmentet. For å skape gode vilkår for bransjen, har ressursgruppen jobbet med rekruttering og vært med å gi innspill den langsiktige planen for lokalisering av varehandel. Dette er en plan som vil kunne få stor betydning for bransjen.

KICK-OFF OG VAREHANDELSRAPPORTEN

- For å synliggjøre verdiskapningen, arrangerer ressursgruppen, sammen med SR-bank, et årlig møte, Varehandelsrapporten, hvor bransjetalene legges fram helt ned på kommunenivå og produktgruppenivå. Dette er viktig informasjon for bransjen, sier Ronny Knag, som er leder for ressursgruppen.

Her kommer fakta på bordet – som både synliggjør verdiskapningen og som også kan gi impulser til strategiske beslutninger hos de ulike virksomhetene.

I oktober holdes det årlige arrangementet Kick Off for varehandelen. Dette er en kveld hvor alle de som arbeider i varehandelen feires.

- Her skal vi inspirere og løfte de som arbeider i denne viktige næringen, og samtidig skape et nettverk. Derfor vektlegger vi også mingledelen i programmet, sier Knag.

Påmeldingene til dette arrangementet starter gjerne ett år i forveien og da er det ekstra kjekt å legge ned arbeid i det.

NORGES STØRSTE

Ronny Knag har vært leder for Ressursgruppen for varehandel siden 2006, og brenner for næringen.

- Ressursgruppen for varehandel er en viktig gruppe, som jobber strukturert for handels- og servicenæringen. Her møtes personer fra ulike områder og diskuterer utfordringer, muligheter og trusler, sier Knag entusiastisk.

- Framover vil vi jobbe enda sterkere med å synliggjøre varehandels- og servicebransjen, framholder Knag. Dette er et svært viktig arbeid for en bransje som ofte blir glemt, men som faktisk er Norges største, framholder han.

RESSURSGRUPPEN FOR VAREHANDEL

Ressursgruppen skal arbeid for en god rekruttering til bransjen gjennom tett dialog med rådgivere og videregående skole. Gruppen arbeider også for gode rammebetingelser for service- og handelsnæringen i regionen.

Medlemmer:

Ronny Knag, Fokus Bank AS (leder)

Siri Ommedal, Sandnes sentrum

Erik Johan Sæbø, Spinn AS

Wenche Ydstbø, Din Ztil

Tor Inge Larsen, Kiwigruppen

Hilde Sommerfeldt, AMFI Madla

Anne Britt Farstad, Jåttå vgs

Linda Erfjord, Opplæringskontoret for Salg & Service

Ingrid Hart

Tove Mette Sædberg, Næringsforeningen



Ingrid Hart (øverst f.v.), Siri Ommedal, Anne Britt Farstad, Erik Johan Sæbø og Hilde Sommerfeldt, Ronny Knag, Wenche Ydstebø og Linda Erfjord.

Kjempestemning på årets store kick off



Tekst og foto:
Tove Mette Sædberg

Årets store kick off for salg og service gikk av stabelen på de Røde sjøhus 19. oktober. Over 200 deltakere møtte opp for å treffe bransjekolleger og for å få en dose faglig og sosialt påfyll.

Næringsforeningens ressursgruppe for varehandel er initiativtaker til arrangementet som har blitt arrangert fire ganger tidligere.

Årets foredragsholdere var Camilla Batalden fra Bjørnson Organisasjonspsykologene og Aslak Sira Myhre.

Camilla Batalden presenterte teorier om hva som hemmer og fremmer medarbeidernes motivasjon til å prestere. Hun tok tak i motivasjon i arbeidslivet som går under betegnelsen forventningsteori. Hun mener at mennesker er motivert for å arbeide når de er i stand til å oppnå det de ønsker seg av jobben sin. Og da vil innsatsen gi resultater og er resultatet/ belønningen av verdi for meg? Belønning kan være lønn, men også aktelse og status.



Det var god stemning rundt bordene under årets kick off. Her diskuterer Hanne Søyland, Rudi Clausen og Sindre Eide.

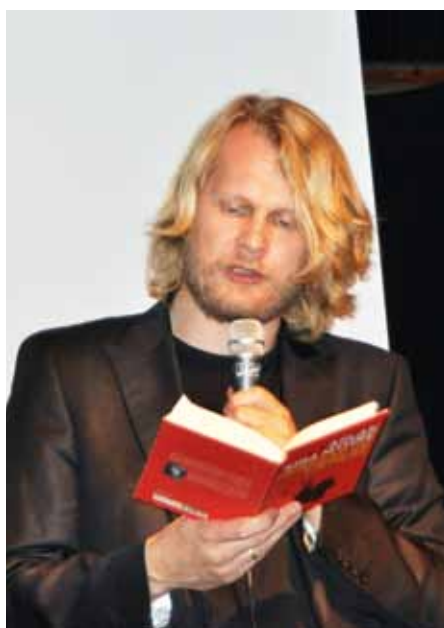
Sira Myhre holdt et forrykende foredrag om «oljeongane sin fremtid» som dreier seg mye om å være stolt av ærlig arbeid det å bli skitten på nevene huske sin historie, det at man eier stoltheten over det man bidrar med til samfunnet. At alle bransjer har en verdi. Alle kan ikke bli journalister eller jobbe i media. Han leste et utdrag boken "Herskap og tjenere". Det var trampeklapp fra salen, til ettertanke for noen og enhver.

Konferansier Jan Rune Holdhus styrte showet og sørget for at forsamlingen forlot arrangementet med styrkede lat-termuskler.

Neste Kick Off blir 17. oktober 2012.



Camilla Batalden kunne fortelle deltakerne at alle mennesker er motivert for å arbeide når de er i stand til å oppnå det de ønsker seg av jobben sin.



Aslak Sira Myhre leste høyt fra sin bok "Herskap og tjenere" og fortalte med sterk innlevelse hvordan det var for ham å vokse opp i oljå.



Jan Rune Holdhus i ett av sine kostymer.



ONE WOMAN. NO CRY.

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

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

Dagpakke fra kr 325*

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

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.



stavanger forum

stavangerforum.no

Nye medlemmer strømmer til Nærings- foreningen

Siden januar 2011 har Næringsforeningen fått 131 nye medlemsbedrifter. Nå er 1.602 medlemsbedrifter og 3.677 kontaktpersoner med i nettverket. Ole Gilje, har vært primus motor for rekrutteringen i sitt nedslagsområde.



Tekst:
Trude Refvem
Hembre

Ole Gilje er salgssjef for storkunder i bedriftsmarkedet i Sparebank 1 SR-Bank. Han leder Næringsforeningens ressursgruppe for Gjesdal og har engasjert seg for å styrke næringslivet i Gjesdal og har vervet Ålgård Landbrukssenter, Gjesdal kommune og Byggmester Tore Ravndal.

- Hvorfor mener du det er viktig å få flere medlemmer til Næringsforeningen?

- Vi har opprettet en lokal ressursgruppe for Gjesdal og da er det viktig at vi fremstår med tyngde og representativitet. Det er viktig at vi er mange fra næringslivet som står bak saker vi fronter når vi er i møter med kommune, fylkeskommune eller andre aktører. Det er viktig at noen fronter det lokale næringslivet slik som ressursgruppen nå gjør. Næringslivet i Gjesdal er opptatt av at vi har en god dialog med det offentlige. Ressursgruppen har satt opp noen målsetninger som er viktig for næringslivsutvikling. Vi har en enorm mulighet til å tilegne oss kompetanse og nettverk ved å delta på de mange aktivitetene som Næringsforeningen tilbyr, sier Ole Gilje.

- Hvilke utfordringer står næringslivet i regionen overfor, og spesielt i Gjesdal?



Ole Gilje er salgssjef for storkunder i bedriftsmarkedet i Sparebank 1 SR-Bank. Han leder Næringsforeningens ressursgruppe for Gjesdal.

- En av de største utfordringene for næringslivet er å ha forutsigbare rammebetingelser hos offentlige myndigheter. Skal næringslivet være villig til å investere penger i denne regionen, så er det viktig at vi sammen finner frem til konstruktive løsninger. Det betyr at offentlige myndigheter viser forståelse for at investeringene skal gi en avkastning og at næringslivet viser forståelse for at offentlige myndigheter har sine lover og forskrifter å forholde seg til. Jeg

tror at tidligere og tettere dialog ville ført til gode løsninger. Dette gjelder også for næringslivet i Gjesdal.

- Hvilke målsetninger mener du er viktigst å oppnå for næringslivet?

- Det å få til en god infrastruktur og forutsigbare rammebetingelser er de viktigste for næringslivet. I Gjesdal er vi spesielt opptatt av E39 og hvordan trasévalget her blir. Jeg tror også det er viktig at kommunene styrker fokuset på næring i sine administrasjoner. I Gjesdal har vi jobbet for å få på plass en egen næringsjef, slik at det er en som tar på seg hatten "næring" når viktige beslutninger skal tas.

- Hvordan er framtidsutsiktene for din bransje?

- Framtidsutsiktene i vår bransje er gode. Bankene i Norge er solide og betalingsdyktige. Det er fortsatt hard konkurranse i markedet, noe som er positivt for kundene. Dog merker vi oss at råvarekosten vår har økt med bakgrunn i uroen i finansverden. Jeg er så heldig at jeg får jobbe i en organisasjon som har hovedsete i regionen, det gir oss mange muligheter som ansatte og for våre kunder. Vi er hjemme og er veldig opptatt av næringslivet i vår region, avslutter den engasjerte Gilje.

Det å bli del av et sterkt næringslivsnettverk, ambisjoner om å finne nye forretningsmuligheter og behov for faglig oppdatering er begrunnelser som nevnes av næringslivsaktører som tegner medlemskap i Norges største næringsforening.

**Bli medlem du også,
ta kontakt med Tove-Mette Sædberg i
Næringsforeningen på tlf 51510871 eller
på post@stavanger-chamber.no**

Nye medlemmer siden sist:

Gjesdal kommune

Webside: www.gjesdal.kommune.no

Antall ansatte: 850

Kontaktperson:

Kolbjørn Sandve,
assisterende rådmann

Firmabeskrivelse:

Gjesdal kommune
har ca. 830 ansatte.

Kommunen har 10.700 innbyggere, med kommuneadministrasjonen plassert på Ålgård. Kommunens visjon er "vi strekker oss lenger", og dette viser både til at vi er en langstrakt kommune, men også at vi ønsker å fremstå som en kommune som strekker seg langt for å yte gode tjenester, både til egne innbyggere og til andre. Tre av Rogalands største turistattraksjoner ligger i Gjesdal: Kongeparken, Måna fossen og Byrkjedalstunet.

Derfor meldte vi oss inn: Grunnen til at kommunen meldte seg inn i Næringsforeningen var at den lokale handelsforening/det lokale næringsliv gjorde dette først, og at vi også ønsket å støtte opp om dette tiltaket. Stavanger-regionen er et felles bo- og arbeidsmarked, og gjennom vårt medlemskap blir vi en del av et større, regionalt fellesskap.



AMS as

Webside: www.ams.no

Antall ansatte: 18

Kontaktperson: Trygve Lende, daglig leder

Firmabeskrivelse: AMS er lokalisert på Moi og har siden starten i 1986 utviklet og levert datamaskinprogramvare til en rekke industri og service bedrifter i inn- og utland. AMS kjennetegnes ved høy kompetanse, fleksibilitet og ikke minst kunnskap og erfaring som strekker seg utover fagfeltet. AMS har lang erfaring innen planlegging, utførelse og gjennomføring av store, kompliserte IT-prosjekter. Dette gjør kundene trygge på at vi også ivaretar prosjektledelse og rådgivning på en optimal måte.

Derfor meldte vi oss inn: Det var Johan Aakre i Egersund som fortalte oss om medlemsfordelene. Hovedgrunnen er at vi har mange av våre kunder i nedslagsfeltet til Næringsforeningen, og ønsker derfor å profilere oss.

Stavanger Omi

Webside: www.stavangeromi.no

Antall ansatte: 1

Kontaktperson:

Sarah Nordmark, spesialist innen klinisk ortopedisk fysioterapi

Firmabeskrivelse: Klinikken har bred erfaring innen muskel- og skjelettskader, idrettskader og andre belastningsskader. Styrken til Ortopedisk Medisin er å ta en grundig undersøkelse, stille så spesifikk diagnose som mulig, og gi spesifikk behandling. Det er tilknyttet lege til klinikken for tverrfaglig samarbeid. Klinikken er åpen for privatpersoner og bedrifter. For samarbeid med bedrifter tilbys kort ventetid og spesifikk behandling, som igjen gjør at arbeidstaker kan returnere til jobb så raskt som mulig.

Derfor meldte vi oss inn: Jeg har en venninne som jobber i Næringsforeningen som har snakket varmt om nettverket. I tillegg har jeg deltatt på noen møter i regi av Næringsforeningen som har vært nyttige og lærerike.



Icefresh

Webside: www.isfersk.no

Antall ansatte: 1

Kontaktperson: Johan Fredrik Dahle, daglig leder

Firmabeskrivelse:

Icefresh utvikler morgendagens løsning for distribusjon av sjømat. Icefresh fryser inn fisken når den er på sitt ferskeste og tiner den opp igjen før salg. Resultatet gir en kvalitet som kan sammenlignes med helt fersk fisk. Optimeringsprosessen er forskningsbasert og utviklet i samarbeid med Sintef Energi AS. Icefresh som konsept løser problemstillinger ved distribusjon av fisk slik at produkter som torsk, laks, kveite og tunfisk kan selges i et hvert sjømatmarked med samme kvalitet hver dag. Frysetransporten gir store miljøgevinster. Selskapet har et stort nettverk i internasjonale sjømatmarkeder og representerer ledende internasjonal kompetanse innen frysing og tining av fisk. Introduksjon i Norge er et første steg i en internasjonal ekspansjonsplan. Hovedkontoret ligger i Måltidets Hus i Stavanger. Lager, tining og distribusjon for kunder i Norge skjer fra selskapets avdeling i Fredrikstad.

Derfor meldte vi oss inn: For å bli en del av et nettverk og Næringsforeningen tilbyr næringslivet å møtes på en felles arena.



Økonomihuset Dalane

Webside: www.consis.no

Antall ansatte: 16

Kontaktperson: Lisebeth Stokkeland, daglig leder

Firmabeskrivelse: ØkonomiHuset Dalane er et autorisert regnskapskontor som holder til i Egersund. Alle regnskapskontorer er opptatt av å gi kundene et riktig regnskap og at ansatte får lønn til rett tid. ØkonomiHuset Consis vil i tillegg dekke alle kundenes behov innenfor økonomi og virksomhetsutvikling. I Consis er regnskapsføring og tradisjonelle økonomiske tjenester en forutsetning. Det ØkonomiHuset i tillegg synes er viktig for kundene er: trygghet, effektivisering og lønnsomhet.

Derfor meldte vi oss inn: Vi meldte oss inn for å knytte bånd og følge utviklingen i næringslivet.

Monica Larsen

Reklamefotograf

Webside: www.monica-larsen.com

Antall ansatte: 1+

Kontaktperson:

Monica Larsen

Firmabeskrivelse:

Monica Larsen har over ti års erfaring med reklamefotografering, og kan hjelpe deg med portretter av ansatte, industribilder, matbilder og andre type bilder for bruk i markedsføring. I nesten tre år hadde hun hovedbase i London. Siden 2007 har hun drevet eget studio på Løkkeveien i Stavanger sentrum, der hun tar alle typer oppdrag innen kommersiell fotografering.

Derfor meldte vi oss inn: Det er en møteplass for et bredt spekter av næringslivet. Jeg finner det interessant å delta mer på de mange foredragene og konferansene som tilbys gjennom året.



Hvem og hva vil du se og høre i 2012?

Nå er det tid for å komme med innspill til vinter- og vårsesongen 2012.

Vi har så smått begynt å planlegge møtevåren i Næringsforeningen, og vil gjerne høre fra deg dersom du har forslag og ideer til tema eller foredragsholdere.

Som alltid er alle hjertelig velkomne til å sende inn forslag til til Næringsforeningens kommende møtekalender. Både ressursgruppene, enkeltmedlemmer og andre kan komme med forslag til saker og temaer som ønskes satt på dagsorden våren 2012. Fristen for å sende inn møteforslag er 5. november. Vi setter ekstra pris på så konkrete forslag som mulig, gjerne med ønske om foredragsholdere.

Vi kan ikke garantere at alle møteforslagene blir benyttet, men i en aktiv forening er det viktig å presentere et variert møteprogram hvor forskjellige saker settes på dagsorden og hvor argumenter som danner grunnlaget for viktige debatter kommer fram.

Som vanlig ser vi fram til mange gode innspill!

For å sende inn ditt forslag, gå til inn på Næringsforeningens nettsider på følgende adresse:

rosenkilden.no/mote2012

Av Elianne Strøm Topstad



Våren 2010 besøkte Idar Vollvik Næringsforeningen. Hvem vil du se i 2012?

Her er Rogalands fremste vekstskaper

Odd-Arne Kleveland i selskapet Competentia AS er kåret til Rogalands fremste vekstskaper 2011. Han går nå til den nasjonale finalen i Ernst & Young Entrepreneur Of The Year i Norge.

Ernst & Young Entrepreneur Of The Year (EOY) er verdens største vekstskaperprogram. I Norge arrangeres EOY i 2011 for tiende året på rad.

Odd-Arne Kleveland går nå til den nasjonale finalen på Folketeateret i Oslo 16. november.

Der kåres årets vekstskaper, Ernst & Young Entrepreneur Of The Year, i Norge 2011. Vinneren av den nasjonale finalen går så videre til den internasjonale finalen i Monaco i juni 2012, der vinnere fra over 50 andre land også deltar.

Competentia AS har hovedkontor i Stavanger og ble etablert i 1998. Selskapet rekrutterer og leverer ingeniører med lang og omfattende erfaring til gjennomføring av store prosjekter for internasjonale oljeselskaper over hele verden. Competentia oppnådde i 2010 en omsetning på 480 millioner kroner,



Odd-Arne Kleveland i selskapet Competentia AS er kåret til Rogalands fremste vekstskaper i 2011.

en vekst på 76 prosent siden 2008. Den nasjonale finalisten Odd-Arne Kleveland er en av hovedaksjonærene, styremedlem, innovatør og juridisk ansvarlig i Competentia.

2. november

Risiko - krise - kapital, finansforskning i kriseperspektiv

Sammen med Norges Handelshøyskole deltar Næringsforeningen i forskningsprosjektet "Krise, Omstilling og Vekst". På dette møtet får du dermed servert landets fremste forskerkompetanse som går inn i de viktigste utfordringene du og din bedrift står foran: Hva er status, hva er utfordringene og hvor ligger mulighetene? Hvordan kan næringslivet på Vestlandet styrkes?

4. november

Kvinneplassen med Prinsesse Märta Louise

Prinsesse Märtha Louise kommer til Kvinneplassen. Du treffer også Karla Smith og Brit Rugland.

8. november

Styrehjulet del 4

Tema: Måloppnåelse, regnskap, årsrapport og styreberetning. Dagens bedrift: Global Digital media

10. november

Logistikkdagen 2011

Denne konferansen har utviklet seg til å bli en av regionens viktigste møteplasser for private og offentlige virksomheter innen logistikk og samferdsel. Logistikkdagen er i tillegg en god arena for debatt om aktuelle samferdselspolitiske spørsmål og med god deltakelse fra sentrale beslutningstakere.

14. november

Økonomisk uro og investeringsmuligheter i USA

US Ambassadør Barry White og leder av City Bank i Norge, Pål Rokke, gir deg nyttig informasjon om økonomi og investeringsmuligheter i USA.

15. november

En unik mulighet til å løfte din bedrift:

ONS Smarter Energy Conference

ONS Smarter Energy Conference vil se nærmere på forretningsmulighetene innefor energieffektivisering både for små og store bedrifter. Samtidig vil vi belyse noen av de utfordringene vi står overfor og hva som skal til for å løse dem.

18. november

Lederskolen: Arbeidsnarkomani på frammarsj

Hvor går grensen mellom arbeid og fritid? Cecilie Schou Andreassen er psykologspesialist, forsker og arbeidslivskonsulent. Hun er den første forskeren i Norge som har tatt doktorgrad i arbeidsnarkomani.

24. november

Har du beskyttet dine verdier?

Vet du at firmanavn, design og oppfinnelser kan og bør beskyttes? Patentstyret fyller 100 år og feirer med å bistå med kurs rundt om i landet. 24. november har DU mulighet til å få en introduksjon til patentsystemene, og innsikt i mulighetene ved varemerke- og designbeskyttelse for å beskytte dine verdier.

26. november

Næringsforeningens jubileumsmiddag

Næringsforeningen inviterer alle medlemmer og samarbeidspartnere til en festmiddag lørdag 26. november. Kveldens konferansier er komikeren og regissøren Pål Mangor Kvammen.



Havnebase Eiendom har ledige kontorlokaler ved Hammaren, Tananger. Totalt har vi 2000 m2 kontor fordelt på 3 etasjer. Ta kontakt med Rein Inge Hoff på mobil 92025551 for mer informasjon.



Velkommen til nyrestaurerte Grand Hotell

Kurs og konferanse
- en unik *opplevelse*
i Egersund

Planlegg neste kurs eller konferanse til sjøfartsbyen Egersund. Vi tilbyr overnatting, kurslokale, mat basert på lokale råvarer og opplevelser med fokus på byens tradisjoner. Vi tilbyr aktiviteter som ølsmaking, lek med leire og skattejakt i Egersunds gater. Avslutt kvelden med spennende 3- til 7-retters middag og nøyе utvalgte viner i vår stemningsfulle vinkjeller.

JANUARTILBUD:

4-retters middag og aperitif for prisen av 3-retters.

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



Gleder seg til jubileums

Astrid Sjurseike var foreningens første kvinnelige styreleder og har vært aktiv i næringslivet siden hun var 25 år. Nå gleder hun seg til å delta på Næringsforeningens jubileumsmiddag for å feire næringslivet gjennom 175 år.



Tekst: Elianne Strøm Topstad

Det var altså i 2002 at Sjurseike trådte inn som den første kvinnelige styrelederen i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Hun var tidlig engasjert i Sandnes Næringsforening, og da behovet for et større regionalt samarbeid meldte seg, var det med en liten klump i magen hun takket ja til stillingen.

- Et viktig grep i vår region var sammenslåingen av flere næringsforeninger for å få et overordnet perspektiv på sam-



Statsrådene Tora Aasland og Magnhild Meltveit Kleppa er gjester under Næringsforeningens sin jubileumsmiddag.



handling. Det var likevel med blandede følelser jeg tok vervet som den første styreformann i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Bare prosessen for å få dette navnet var vanskelig, forteller hun.

- Styret satte spesielt fokus på oppvekstvilkårene i regionen, nettopp for å skaffe seg den viktige kompetansen vi trengte for å bli den beste regionen i Norge. Ikke bare på lønn og status, men på boligbygging, utdanning og samferdsel.

Et av mange høydepunkt i hennes periode var midtdelerne på E39 ved Stangeland, som gjorde slutt på dødsulykkene på denne strekningen.

REDSKAP FOR NÆRINGSLIVET

Den tidligere styrelederen mener at Næringsforeningen er blitt et viktig samlingspunkt for næringslivet i Rogaland, og en viktig brobygger.

- Ved hjelp av Rosenkilden og alle ressursgruppene når vi ut til alle næringer og kan legge til rette for informasjon og



Astrid Sjurseike var Næringsforeningen i Stavanger-regionens første styreleder og ser fram til jubileumsmiddagen i november.

samarbeid. Dette har skapt et enestående nettverk og gitt stor verdiskapning, sier hun.

Hun påpeker videre at avtroppende administrerende direktør Jostein Soland har vært en sterk leder som har skapt den posisjonen som foreningen har i dag både regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

- Soland har lagt ned en utrettelig innsats for næringslivet, og det var engasjerende og lærerikt å arbeide sammen med ham i to år.

SE FRAMOVER

Jubileet og middagen vil være en fin anledning til å feire det man har fått til gjennom de 175 årene som er gått, mener Sjurseike.

- Vi skal se litt tilbake, men mest framover. Utfordringene har vel aldri vært større enn i dag, og den store akti-



Kvammen: Pål Mangor Kvammen er kveldens konfransier. Kvammen er komiker, artist, regissør og produsent og fikk i 2006 komikomiteens fagpris.



Eir Inderhaug: Operasanger Eir Inderhaug kommer fra Stavanger og har sunget med de fleste av Norges symfoniorkestre.



Torolf Nordbø: Nordbø er nok mest kjent som «Han Innante», men hvilken skikkelse han dukker opp som i november blir en overraskelse.



Stavangerensemblet: Froddien og gutta i Stavangerensemblet vil sørge for god stemning på dansegulvet.



Rita Fotland: Fotland er fra Fotland i Time og har spilt trekkspill siden hun var 6 år.



Svein Tang Wa: trubaduren Tang Wa underholder under Næringsforeningen sin jubileumsmiddag.

viteten i regionen krever stadig bedre tilrettelegging for det viktigste driftsmiddelet, nemlig den beste arbeidskraften.

Hun nevner igjen boligbygging, effektiv logistikk og utdanning som kritiske faktorer.

- Betydningen av et sterkt nærings-samarbeid har aldri vært større.

MINNEVERDIG KVELD

- Den store jubileumsmiddagen blir minneverdig. Jeg vet jeg treffer mange venner og kjente i godt lag. Den blir også en verdig fest for den avtroppende direktøren, som har brukt så mye av seg selv for at Næringsforeningen i Stavanger-regionen skulle komme dit den er i dag. Og så selvfølgelig mye god mat og drikke, avslutter hun.

JUBILEUMSMIDDAGEN

26. november inviterer altså Næringsforeningen alle medlemmer og samarbeidspartnere til jubileumsmiddag i Stavanger Forum.

- Kvelden vil være en markering av samarbeidet i næringslivet gjennom 175 år, forteller Jostein Soland.

- Vi byr på en underholdene kveld med en rekke innslag med artister fra hele regionen, samt hilser fra statsrådene Tora Aasland og Magnhild Meltveit Kleppa.

Pål Mangor Kvammen er kveldens konfransier, og både Eir Inderhaug, Svein Tang Wa og Stavangerensemblet står på programmet. Menyen er det sjefskokk Harald Osa som står for.

ÅRETS BEDRIFT 2011

Under jubileumsmiddagen kåres også Årets bedrift 2011:

- Det er 25. gang vi deler ut denne prisen, forteller Soland.

Formålet med prisen er å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter.

Soland røper også at det blir lansering av Næringsforeningens jubileumsbok, og at gjestene vil få med seg et eksemplar hjem.

Har du lyst til å bli med på Næringsforeningens sin jubileumsmiddag? Ta kontakt på 51 51 08 80 eller meld deg på via rosenkilden.no.



JANUAR & FEBRUAR KAMPANJE

Vi har et kurs- og konferansetilbud som dekker de fleste behov. Konferansesenteret består av 8 fleksible konferansesaler/-grupperom og høy teknisk kompetanse samt profesjonelle, forpliktende og omsorgsfulle medarbeidere.

Som de Kvinesdalsspatrioter vi er, har vi engasjert oss i flere lokale, spennende samarbeidspartnere. Sammen med disse er det kun fantasien som begrenser mulighetene for å få ditt arrangement til å bli til det lille ekstra som vi alle er opptatt av.

Skal du arrangere kurs kan vi komme med et godt tilbud for januar og februar, bruk kodeord "2012" (bestilling før 1. des.)

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


UTSIKTEN

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.

**STEENSTRUP
STORDRANGE**

WWW.STEENSTRUP.NO

OSLO TØNSBERG STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ



Meget attraktive kontorlokaler til leie i Romsøekvartalet

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



ØGREID
www.ogreid.no

DESTINO

Tar språkopplæring på alvor

Altfor mange ressurssterke arbeidstakere fra utlandet blir stående utenfor arbeidslivet på grunn av manglende språk- og kulturforståelse. I tillegg kan dette medføre store misforståelser og feil i en arbeidssituasjon.



Tekst og foto:
Inger Tone Ødegård

Torjus Sivertsen, Daglig leder i SMI Human AS, har mange eksempler på hvordan manglende kulturforståelse påvirker både arbeidstaker og arbeidsgiver. De fleste nye arbeidstakere ønsker å være pliktoppfyllende og sier ja til det meste de blir spurt om. Hvis de ikke vet sikkert hva de har svart ja til, så vil de gjøre mer av det de har gjort hittil. Da oppstår både irritasjoner og unødvendige feil i prosessen.

MANGE TILBUD

- Det finnes mange tilbud om norsk-opplæring, men det er ikke alltid nok å kunne lese og til dels snakke norsk for å forstå hva ordene og gjøremålene egentlig betyr. SMI Human AS har bygd opp en modell som heter Kommuniser. Der er tradisjonelle lærebøker lagt til side og erstattet med fokus på uttale og forståelse av ord og kultur i den bransjen de arbeider i, sier Sivertsen.

Opplæringstilbudet er basert på skreddersøm for ulike bransjer. I bygg- og anleggsbransjen er det for eksempel viktigere å lære fag- og bransjeuttrykk og betydningen av HMS og regelverk.

- I Kommuniser-programmet er det klare krav til egentrening. Det brukes mp3 spiller til lytting, og i tillegg må deltakerne snakke inn det som skal trenes på. Kverneland Group er et av selskapene som har kjørt intern opplæring på kultur og språk, basert på et absolutt krav til forståelse av bedriftens HMS og kvalitetssystem og forståelse for faguttrykk og fagterminologi, sier han.

Undersøkelsen som ble gjort etter endt opplæring viste at situasjonsbetingede misforståelser var redusert med 50 prosent, og det fremmet trivsel og motivasjon på jobben betraktelig. Medarbeiderne tok større del i bedriftens sosiale settinger i etterkant.

- Språk- og kulturforståelse koster tid og penger, men er en viktig investering i



arbeidsinnsats og produktivitet avslutter Sivertsen.

Butikksjef Hanne Høivik, Kiwi Joa i opplæring med sin nyansatte medarbeider Klinkaew Yeammalee. Til høyre: Veileder Lena Forgaard fra SMI Human AS

BEGYNTE MED PRAKSISPLASS

Lene Forgaard er veileder ved SMI Human AS og driver både kurs og individuell opplæring i kultur og språk i samarbeid med NAV. En person som er meget lykkelig for tilbudet er Klinkaew Yeammalee fra Thailand. Hun har bodd 17 år i regionen og gått på norsk kurs tidligere, men har ikke hatt tilstrekkelig språk- og kulturferdigheter til å komme i jobb. Etter endt Kommuniser-program fikk Klinkaew først praksis-plass hos Kiwi på Joa. Butikksjef Hanne Høivik fullroser sin nye medarbeider, og forteller at gleden var stor hos begge parter når de kunne tilby Yeammalee en fast jobb etter praksisperioden. - Hun er ydmyk og meget pliktoppfyllende fordi hun setter stor pris på å kunne arbeide. Hun har lært at det viktigste i utviklingen er å spørre hvis hun ikke forstår oppgaven eller hva kunden spør om. Et ja på feil sted betyr bare ekstra arbeid i etterkant. Kiwi har gitt god opplæring, ikke bare om dagligvarebransjen, men også i forhold til viktigheten av service og arbeidsglede, sier hun.

- Det er både samfunnsøkonomisk og svært viktig for enkeltindivider at alle kommer i arbeid. For å lykkes med det er det nødvendig at arbeidsgiverne sørger for at de nye får språk- og kulturopplæring – og ikke minst at bedriftene stiller med lærlingeplasser for å få til et samspill. Mye trening på uttale og konkrete arbeidssituasjoner og oppbygging av selvtillit skal til når man har vært lenge utenfor arbeidslivet, smiler en fornøyd Yeammalee.

Mer informasjon om Norsk- og kulturopplæring:

www.smihuman.no
www.velkommentiljohannes.no
www.furogaland.no
www.aftenskolen.no
eller
www.gulesider.no norskopplæring

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



Atle Blomgren

Atle Blomgren er forsker på IRIS. Han jobber med fagfeltene nærings- og regional-utvikling, effektivisering av offentlig sektor, internasjonale ikke statlige organisasjoner og internasjonal bistand, herunder strategier, styring og evaluering.

Greater Stavangers årskonferanse 2011 – ”No longer the big easy?”

Greater Stavangers årskonferanse er nå inne i sitt tredje år. Årets konferanse hadde hovedoverskriften ”Stavanger-regionen – hva blir utfordringer fram mot 2025”, og tegnet et bilde av en region som takket være ”oljå” har hatt en forrykende økonomisk utvikling, men som nå kan være i ferd med å nå et kapasitetstak.

Basert på et regionalt utsyn utarbeidet av Asplan Viak, åpnet Greater Stavangers nye leder Jan Soppeland med å vise hvordan regionens vekst hadde vært preget av relativ lett tilgang på olje- og gassressurser (”easy oil”), tilgang på jordbruksareal som kunne bygges ned (”easy land”) og tilgang på personell som kunne overføres fra eksisterende næringer under avvikling (”easy people”). Han viste videre til at med ”all-time high” for petroleumsinvesteringene, står regionen overfor ytterligere vekst, men at det er skjær i sjøen i form av akselererende boligpriser (”no more easy land”) og fare for overopphetet arbeidsmarked (”no more easy people”). Selv om de siste måneders massive oljefunn umiddelbart kan tyde på at regionen fremdeles er preget av ”easy oil”, poengterte Soppeland at disse funnene ble gjort nå i 2011, heller er et bevis på at den regionale oljenæringen har utviklet et kunnskapsnivå som gjør det mulig å finne ressurser som før ble karakterisert som ”vanskelig olje” (”no more easy oil”).

IRIS presenterte sjette utgave av sin måling av verdiskapingsevnen i nor-

ske storbyregioner, og viste at Oslo-regionen tronet på toppen, men at Stavanger-regionen hadde klart høyest verdiskapingsevne av de øvrige storbyregionene (Bergen, Tromsø, Trondheim og Kristiansand). Av de seks storbyregionene hadde Stavanger, som ved tidligere målinger, høyest relative andel

likestilling, blant annet i form av få kvinnelige ledere.

Neste presentasjon var en survey av regionens antatt største miljø for teknologer, det vil si personell med høyere teknisk- og realfaglig utdanning, samt fagarbeidere med videreutdanning på fagskolenivå som i praksis utfører ingeniøroppgaver. Det ble vist at regionen huset flere store teknologmiljøer, hvorav Statoil var størst med 2.800 teknologer og Aker Solutions Vedlikehold og Modifikasjon (V&M) nummer to med 1.800 teknologer. De lokale teknologmiljøene ble vist å være svært teknologtunge, eksempelvis har Aker Solutions V&M, Schlumberger og Aibel alle teknologandeler på over 70 prosent. Alle selskapene som var intervjuet poengterte at deres flaske-



Stavanger-regionens suksess gjort at regionen ikke lenger er preget av lett tilgang på verken olje, folk eller areal (”no more easy oil, people or land”), skriver Atle Blomgren. Illustrasjonsfoto: Risavika havn

hovedkontor for selskap med omsetning over 250 mill., høyest relative andel utenlandsk eide selskap og høyest andel meddelte patenter. Det ble videre vist at gjennomsnittlig bruttoinntekt i Stavanger-regionen fra og med 2007 har vært høyere enn i Oslo-regionen, som til da hadde vært landets suverent rikeste region. Alt var imidlertid ikke like lyst. Som et ekko av Jan Soppelands innledende presentasjon, viste også IRIS til tiltakende boligpriser og kjøproblemer. Selv om Stavanger-regionen har en utelivs sektor som relativt sett er på nivå med Oslo-regionen, har regionen en relativ liten kultursektor. I tillegg viste rapporten at Stavanger-regionen, sammen med Kristiansand-regionen, skårer lavest på

hals var verken fagarbeidere eller øvrig akademisk kompetanse, men teknologer. Det ble imidlertid vist å være forskjeller knyttet til hvor bedriftene var plassert i næringskjeden. Mens oljeselskap og globale bore- og brønnserviceselskap i all hovedsak klarte å rekruttere nyansatte, meldte alle selskapene om problemer med å rekruttere seniorpersonell. Flere av selskapene, spesielt oljeleverandørbedriftene, viste til frykt for at et overopphetet regionalt arbeidsmarked skulle ødelegge deres konkurransevne. Regionsjefen i Aker Solutions, Espen Krogh, sa at det for deres del slett ikke var positivt at Stavanger-regionen hadde blitt landets rikeste region. For å unngå en regional ”kannibalisering”, ble det

påpekt at teknologmangelen måtte løses ved utflytting av oppgaver til andre steder i landet, outsourcing til utlandet og fortsatt rekruttering av utenlandsk personell.

Konferansen ble sluttet av med en gjennomgang av den regionale satsing på helse- og velferdsteknologi, en satsing motivert av erkjennelsen av at det med dagens teknologi ikke vil være nok arbeidskraft til å dekke alle framtidige behov innen helse og omsorgssektoren. Lyse ved administrerende direktør Eimund Nygaard, startet med å vise hvordan telekommunikasjon kunne brukes for at hjemmeboende pleie- og omsorgstrenende kunne kommunisere med både pårørende og helsepersonell. Stavanger universitetssykehus ved administrerende direktør Bård Lilleeng, gikk så gjennom blant annet "e-seng konseptet" hvor et lese Brett ved den enkelte sykehusseng kan fungere som både underholdnings-terminal for pasienten og kilde til oppdatert pasientinformasjon for helsepersonalet. Lilleeng sluttet av med å peke på helse- og velferdsteknologi som et

framtidig satsingsområde for regionen i et samspill mellom forskningsaktører (UiS, SUS, IRIS osv.) og industrielle aktører (Laerdal Medical, Lyse, Viju osv.).

Som Jan Soppland innledet konferansen med, har Stavanger-regionens suksess gjort at regionen ikke lenger er preget av lett tilgang på verken olje, folk eller areal ("no more easy oil, people or land"). Dette betyr ikke at veksten vil stagnere, men det kan bety at framtidig vekst i enda større grad enn før vil avhenge av at de rette grepene tas. En annen by som alltid har vært preget av det maritime og som lenge var karakterisert ved at livet der på alle måter var "lettere" (mindre hektisk og lavere boligpriser) enn livet i landets største byer, er "the big easy", New Orleans. Til tross for en fortsatt ikke ubetydelig petromaritim næring, har New Orleans stadig mistet innbyggere. Fra å ha vært USAs tredje største by i 1840 sank den til nummer 15 i 1960 og er nå nummer 52.

Med tanke på at Norge, til tross for de siste store oljefunnene, mest sannsynlig

er over middagshøyden som petroleumsnasjon og at Stavanger-regionen til de grader er avhengig av oljenæringen (20 prosent av alle sysselsatte er direkte sysselsatt i næringen), kan en umiddelbart tenke at veien videre for Stavanger-regionen må være en drastisk omlegging til andre næringer. Men dette er for lett-vint. I stedet bør regionen fortsette med (minst) to tanker i hodet samtidig. For det første må oljenæringen få gode levekår i de fortsatt mange tiårene med produksjon fra norsk sokkel og i de potensielt uendelig mange tiårene hvor næringen kan fungere som en eksportnæring. For det andre må en ha i tankene at den vanskelige oljen forutsetter oppbygging av kunnskap som i stor grad også er relevant for andre næringer. Et godt eksempel her er leverandøren av visuelle samhandlingsløsninger Viju, som startet med fjernstyrt operasjonsstøtte for offshore operasjoner, men som årskonferansen viste, nå også er tungt inne i regionens satsing på helse- og velferdsteknologi.

Atle Blomgren

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





Pål Jacob Jacobsen

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

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Revolusjon i Brussel

Fredag 14. oktober åpnet Europas største politiske besøksenter i Europa-parlamentet i Brussel. Senteret blir en liten revolusjon for EU, som aldri har klart å finne en naturlig tone overfor innbyggerne. Gjennom senteret vil EU nå kunne nå ut til 450.000 mennesker årlig, som er det forventede besøkstallet.

Med sterke visuelle effekter og smarte interaktive løsninger, ledes man gjennom EUs historie, beslutningsprosess og framtid. EUs direktiver er kompliserte og tunge – men historien er spennende og det politiske spillet mellom institusjoner, medlemsland og lobbyister er fasinende og én av grunnene til at mange liker seg i Brussel. Dette har ikke EU forstått – hittil!

Som et av de store trekkplasterne i til det såkalte Parlamentarium, finner man det multimediaserte rollespillet til Stavanger-bedriften Mediafarm. Dette

har Mediafarm utviklet i samarbeid med Europakontoret, College of Europa og YIT.

Det 2,5 timer lange spillet, som er laget på 23 språk, kan bli en modell for europeiske politiske institusjoner framover. Ungdommer og voksne som kommer til senteret, vil få oppleve at den kompliserte europeiske beslutningsprosessen ikke er så forskjellig fra politiske prosesser i kommuner og nasjonale parlament. Senteret kommer også til å kunne inspirere bedrifter, kommuner og næringsforeninger til å legge bort powerpointen og fokusere mer på debatt og dialog.

EØS-avtalen med sin frie bevegelse av tjenester og felles regler for offentlige innkjøp skaper mye irritasjon. Rollespillet er imidlertid et eksempel på at det fungerer. Når Europaparlamentet skulle kjøpe rollespill, så kunne de ikke

diskriminere en norsk konkurrent. Selv om ikke norsk er blant de 23 språkene i EU, så er det herlig at vi nå kan lære opp europeisk ungdom om demokrati og Europaparlament.

Det finnes sikkert andre mediafarmer i Rogaland, men med fylkets høye kostnadsnivå blir det stadig vanskeligere for slike bedrifter å ta sjansen og kaste seg ut i konkurransen i Europa – selv om de har kunnskap nok og prosjektene i Europa ofte er både store og spennende.

Statoils imponerende reklamekampanje for norsk gass er synlig i hele Europa, men den er også en kraftfull bekreftelse av Norge som råstoffland.

Mediafarm, på samme måte som Snøhetta, viser at norsk næringsliv er mye mer enn råstoffer og vakre fjorder.

Velkommen til Brussel og Parlamentarium!

Julebord på Preikestolen fjellstue

Ta med kolleger og venner til nydelig mat og avslappet atmosfære.

Følg kjøkkensjefen vår i Det norske måltid på TV2 fra 6. november
Telefon: 51 74 20 74
post@preikestolenfjellstue.no
www.preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



Hold Dem
til Sagen



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 / Kim Laland.



Kunde: Statoil. Foto: BITMAP / Dag Myrestrand.



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



Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.

Næringsforeningen 175 år – ”Hallo Framtid”!

Næringsforeningen feirer i år 175 år. Det er 175 år som har gitt grunnlag for en framtid. I et jubileum er det naturlig å se tilbake på den historien vi feirer, men det er kanskje like viktig å se framover.

Sandnes markerer sitt jubileum med konferansen ”Hallo Framtid” med et spenstig program om smartere og bedre byer. Gratulerer til Sandnes! I skrivende stund gleder jeg meg til å delta. Hallo Framtid kan være en inspirasjon for denne spalten i anledning vårt jubileum. Det kan være fristende å fabulere om et framtidsbilde for Næringsforeningen ved 200 år. 25 nye år er ikke så langt fram, men likevel langt nok til å vite om vi har lykket med de sakene vi er opptatt av nå.

Det første som slår meg er at et framtidsbilde for Næringsforeningen er sammenfallende med et framtidsbilde for regionen vår. Det er regionen vår og næringslivets rammebetingelser vi er opptatt av. Om 25 år feirer foreningen 200 år. Det vil være i år 2036.

I 2036 ønsker vi oss en region hvor det er godt å bo, hvor vi har et godt næringsliv, og godt rom for verdiskaping. Vi ønsker oss et godt sted å leve, bo og arbeide. Eller skal vi si arbeide, bo og leve? Det er ikke godt å si hva som bør komme først, men sammenhengen vet vi er der.

I 2036 vet vi hvordan debatten om bybane, bussvei eller tunnel har endt. Forhåpentlig har vi fått eller er i ferd med å få en god løsning på kollektivtrafikken i regionen – til nytte for oss alle. Det er ikke sikkert at alt er ferdig utbygd, men vi bør ha fått betydelige forbedringer som utgjør et grunnlag for en god framtid. Det må vi tro på. La oss håpe at når traseen ligger der, representerer den det ønsket som har fått tilslutning fra et solid flertall fordi det er den beste løsningen. Det er å håpe at vi alle justerer våre drømmebilder etter hvert som god og sann dokumentasjon legges fram. Det gjelder at vi har flinke fagfolk som leverer god informasjon og modige politikere som lytter til fagfolkene og tør å ta de beste beslutningene. Ting tar tid.

I 2036 vil Ryfast være godt etablert og innarbeidet, og vi har fått en god forbindelse til Ryfylke og videre innover og nordover. Det har bidratt til å løse behov for god transport, men det har også bidratt til å lette på boligpresset. Ryfylke og Solsiden kan bli et fantastisk område når den tid kommer. Ideen om å legge en tunnel til Solbakk via Hundvåg i 1999, avløste ideen om å legge et rør under Høgsfjorden. Ideen om å legge rør over Høgsfjorden ble fremmet første gang på begynnelsen av 80-tallet og skrinlagt i 1999. Ting tar tid.

I 2036 er E39 Rogfast godt etablert og innarbeidet, og vi har ferjefri kyststamvei gjennom hele Rogaland. I tillegg har vi fått et arbeids- og bofellesskap for Nord-Jæren og Haugalandet. E39 Rogfast skal medvirke til å utvikle E39 som viktig sambindingsvei for Vestlandet som en del av den nasjonale transportkorridoren langs Vestlandskysten.

Prosjektet skal medvirke til å utvikle et sammenhengende godstransportsystem med tilførsel mot de sentrale havnene og andre knutepunkt langs Vestlandskysten.

Ideen om å krysse Boknafjorden og Kvitsøyfjorden med en undersjøisk tunnel kom opp midt på 1990-tallet. Etter modning i noen år ble det rundt årtusenskiftet utarbeidet en konsekvensutredning som ble godkjent i 2003. Ting tar tid.

I 2036 vil vi få gode og smarte boligområder, bl.a. ved hjelp av en ny og god kollektivløsning for Nord-Jæren som bidrar til at vi kan bo og reise effektivt kollektivt mellom gode boliger og gode arbeidsplasser. I tillegg har vi fått hjelp av Ryfast og Rogfast ved at vi har fått en solid utvidelse av vårt arbeids- og boområde. Ting tar tid.

Dette er sannsynligvis ikke tilstrekkelig. Det kan også være at vi har fått eller er i ferd med å få en mer optimal utnyttelse av de nære områdene slik at

vi også kan verne tilstrekkelig om matjorden i regionen. Det har vi forhåpentlig fått til ved en mer hensiktsmessig kommunestruktur for hele regionen. Kommunestrukturen i regionen har vært uendret siden 1965, da Madla og deler av Hetland kommuner ble innlemmet i Stavanger. Nå har diskusjonen om kommunestrukturen blitt aktuell, både i forbindelse med kommunene på Nord-Jæren, Randaberg, Sola, Stavanger og Sandnes. Den er blitt aktuell i Ryfylke, den er aktuell på Jæren og i Dalane-regionen. Ting tar tid.

Poenget er at for å komme i mål i et et 25-årsperspektiv, har vi ikke mer enn tiden og veien. Vi må gjøre de rette grepene nå. For at disse bildene skal være realiteter i 2036, er det behov for snarlige beslutninger. Mange av beslutningene krever mot.

Vi har gode eksempler på modige beslutningstakere i historien. Min favoritthistorie er hentet fra Firenze. ”Duomo of Floreze” ble bygd over seks århundrer. Prosjektet ble startet på 1200-tallet uten at man visste hvordan det skulle fullføres eller bli. De visste bl.a. ikke hvordan de skulle løse konstruksjonen av kuppelen. Det ble løst i renessansen av Filippo Brunelleschi. Tanken på å starte et byggeprosjekt med tanken om at det kommer noen etter som vil fullføre det, er modig.

Men vi trenger på ingen måte å reise bort for å finne de gode eksemplene. Stavanger satte i gang bygging av Domkirken med 500 innbyggere i byen. Det var også et eksempel på å tenke stort – og modig.

Jubileet markeres med en stor jubileumsfest 26. november i Stavanger Forum. Velkommen!



Kunne du tenke deg en bank som faktisk tar seg tid til bedriften din?

Hei! Jeg heter Inger Øverland og er banksjef og bedriftsrådgiver i Sparebanken Vest. Jeg har lang erfaring som rådgiver mot næringslivet i Stavanger-regionen. Med min internasjonale bakgrunn og arbeidserfaring innen finans både i Europa og USA, kjenner jeg også det internasjonale markedet godt.

Jeg håper du vil benytte deg av min kompetanse og erfaring for å finne de optimale løsningene for din bedrift.

Du når meg på 906 44 157
eller inger.overland@spv.no

Vi sees!

Inger Øverland
Banksjef Olje & Energi

For våre kunder er vi mer enn en hverdagsbank. Vi er et finanshus der bedrifter over hele Vestlandet benytter våre tjenester innen forsikringsløsninger, pensjon, finansiering, leasing, verdipapirhandel og næringsmegling. Slik er vi tettere på de viktige beslutningene. Tettere på den løpende forretningsutviklingen. Sammen skal vi finne de beste løsningene for din bedrift.

Sparebanken Vest Region Rogaland



Ådne Espeland
Prosjekt-
koordinator i
Ipark

Ådne Espeland har vært daglig leder i Prima Innovasjon og blir, etter at Ipark har kjøpt opp Prima Innovasjon, en del av teamet til Ipark. Han er utdannet samfunnsøkonom fra universitet i Bergen. Han er opp-

vokst med Jædersylte- og burgerproduksjon i familiebedriften på Ålgård, og har god kjennskap til næringsmiddelindustrien i regionen. I Ipark vil han jobbe med rekruttering og oppfølging av matbedrifter og er i tillegg prosjektkoordinator for Gründer Trainee og Kvinnovasjon.



Maren Ulvøy
Rådgiver for
inkubatorsel-
skaper i Ipark

Maren Ulvøy begynte i Ipark 15. september som rådgiver. Hun har utdanning fra BI Stavanger der hun tok en bachelor i økonomi og administrasjon. Hun fullførte en mastergrad i Business Management høsten

2011 med fag som entreprenørskap, konsulent og strategi ved Kingston Business School. I Ipark skal hun jobbe som rådgiver for inkubatorselskaper.



Christine Serigstad
Daglig leder i
Tribe People

Christine Serigstad er ansatt i Tribe People som daglig leder. Tribe People drives av viljen til å være best på nettopp flinke folk! Her passer Christine perfekt inn med mange års

erfaring med rekruttering av ingeniører til olje- og gassindustrien, og bred erfaring fra salg og prosjektledelse. Hun har blant annet bakgrunn som Gruppeleder i Siemens AS Oil and Gas og som salgsutviklingsleder. Christine er utdannet ballettpedagog fra Universitetet i Stavanger og har også jobbet som faglærer i dans.



Siw Selheim
Salgssjef i Tribe
People

Siw Selheim er ansatt i Tribe People som salgssjef. Behovet for å ha de største talentene i de riktig posisjonene har aldri vært større, og stadig økende oppdragsmengder gjør at Tribe People styrkes. Siw har

lang erfaring fra salg, service, prosjektledelse og omfattende kundekontakt. Hun er kreativ, utforskende og løsningsorientert. Kommer sist fra GE Money Bank.



Ken Tesaker
Manager i
Deloitte

Ken Tesaker (39) er ansatt som manager i Deloitte i Stavanger. Han vil særlig jobbe med områdene prosessforbedring, standardisering, målstyring, resultatoppfølging, kundefokus og kvalitet. Tesaker er utdannet cand. pharm

og MBA, og kommer fra Norsk Medisinaldepot AS der han var salgs- og driftsdirektør for Vitusapotek.

**Brukte moduler
til salg eller utleie**



Illustrasjonsfoto

**Dersom du har tomt...
så har vi rimelige kontorlokaler!**

Fra 25 - 3500 m². Vi har ulike kontorløsninger.
Ta kontakt med Helge Gunnar Garnes Nesse - nesse@malthus.no - tlf. 952 16 622.

MALTHUS

SKANDINAVIA CANADA STORBRITANNIA ØST-EUROPA



Anders Ekkje Slettebø
Interaksjons-
designer i
Reaktor Sastre

Anders Ekkje Slettebø er ansatt som senior interaksjonsdesigner i Reaktor Sastre. Reaktor Sastre er et selskap som arbeider i skjæringspunktet mellom kreativitet og teknologi. Anders har lang erfaring i å lage

gode brukeropplevelser på nett. Han er utdannet informasjonsviter, og kommer fra stillingen som prosjektleder i Gasta design & kommunikasjon.



Bjørn Are Nygård
Senior
IT-konsulent i
Alcom

Bjørn Are Nygård er ansatt som senior IT-konsulent i Alcom AS fra 1. september. Han kommer fra samme stilling i Lan-x AS, hvor han har jobbet de siste 11 årene. Nygård skal jobbe med Alcoms infrastruktur, og inngår i konsulentteamet for å styrke kompetansen ytterligere.

lentteamet for å styrke kompetansen ytterligere.



Ellen Sjøstrøm
Tangen
Researcher i
Randstad

Ellen Sjøstrøm Tangen er ansatt som Researcher i Randstad innen fagområdet HR og administrasjon. Ellen kommer fra Aker Well Service AS, hvor hun har jobbet som HR-rådgiver de siste fire årene. Hun er sertifisert coach og

har 20 års erfaring fra personal og HR, samt administrativt arbeid i oljebransjen.



Line Aspøy Berge
Advokat-
fullmektig i
advokatfirma
Endresen
Bryggfeld Torall

Line Aspøy Berge er ansatt som advokatfullmektig i advokatfirma Endresen Bryggfeld Torall AS. Hun kommer fra stilling som seniorrådgiver hos Fylkesmannen og har over tolv års erfaring fra

offentlig forvaltning. Line Aspøy Berge har blant annet arbeidet med plan- og bygningsloven, familierett og kommunalrett. Hun har også erfaring fra arbeid med diverse problemstillinger knyttet til fast eiendom i Stavanger kommune.



Heidi Reiersen
Researcher i
Randstad

Heidi Reiersen er ansatt som Researcher i Randstad innen fagområdet økonomi. Heidi har en allsidig utdanning og arbeidserfaring, vært selvstendig næringsdrivende og kommer senest fra stillingen som økonomiansvarlig i IKM

Subsea AS og vil styrke Randstad sitt fokus innen økonomiområdet ytterligere.



Dr. Thorbjörg Jensdóttir
Rådgiver
innovasjon og
forretnings-
utvikling i
Prekubator TTO

Dr. Thorbjörg Jensdóttir er ansatt i Prekubator TTO som rådgiver innovasjon og forretningsutvikling. Dr. Jensdóttir har akademisk bakgrunn fra Odontologisk fakultet ved Universitetet i København og har PhD, nærings PhD og

Executive MBA. Hun har over ti års erfaring innen forskning, undervisning og produktutvikling. Hun har publisert flere vitenskapelige artikler og avholdt presentasjoner ved flere internasjonale konferanser. Dr. Jensdóttir er oppfinner på et patent, har gründererfaring gjennom å etablere og drive eget firma og har sammen med studenter vunnet Venture Cup regionalt. I tillegg er hun i dag styremedlem i et forskningsbasert selskap. I Prekubator TTO arbeider Dr. Jensdóttir med innovasjonsprosesser i helsesektoren, samtidig som hun har fokus på kommersialisering av forskningsbaserte ideer generelt.



Diana Wasilewska
Rådgiver i
Randstad

Diana Wasilewska (25) er ansatt som rådgiver i Randstad innen fagområdet engineering. Hun kommer fra Fircroft, et stor rekrutterings- og bemanningsbyrå i Aberdeen, og har flyttet til Stavanger for å begynne i Randstad.

Diana har master i HR, men skal jobbe med ingeniørtjenester innen HSEQ, geologi og boring.



Anne Sofie Størseth
Advokat-
fullmektig ved
KPMG Law
Advokatfirma

Anne Sofie Størseth er ansatt som advokatfullmektig ved KPMG Law Advokatfirma DA, avdeling Stavanger. Hun var ferdig utdannet jurist i 2007, og har tidligere jobbet som skattejurist ved Sentralskattekontoret

for utenlandssaker og som advokatfullmektig i PricewaterhouseCoopers. Hennes hovedarbeidsområder vil være innenfor nasjonal og internasjonal skatterett, arbeidsrett, samt arv- og generasjonsskifte.



Petra Fagerholt
Ny matfaglig
leder i R&K
Service

Grunnet stadig økende oppdragsmengder ønsket R & K Service å styrke laget ytterligere. I den forbindelse har vi ansatt ny matfaglig leder. R&K Service ønsker Petra Fagerholt velkommen på laget!

Petra har lang erfaring innen kokkefaget og kommer fra stillingen som daglig leder på kult.kafeen. Sammen med Petra har vi utviklet helt nye kantinekonsepter for den med små (mat)behov og for den litt mer kresne.



Marta Cichocka-Liavad
Faglærer hos smi human

Marta Cichocka-Liavad er ansatt hos smi human AS. Hun vil undervise i språk, arbeidslivskunnskap og kultur ved bruk av språk- og kulturoplæringsverktøyet Kommunisør. Hun skal også være med

å utvikle nye konseptoversettelser. Marta er utdannet personalleider fra UiS og har påbegynt en mastergrad i endringsledelse samme sted. Hun har også studert språkdidaktikk ved Universitetet i Agder og Skandinavistikk ved Nicolaus Copernicus` Universitetet i Torun, Polen. Hun har tidligere jobbet som tospråklig faglærer/morsmålslærer og tolk i Sandnes kommune.



Marianne Rygh
Senior rådgiver hos iPAX

Marianne Rygh (41) er ansatt som ny senior rådgiver hos iPAX AS. Marianne har en allsidig bakgrunn, både i utdanning og erfaring. Hun har Master of Management ved Handelshøyskolen BI, med fordypning i

personlig utvikling i arbeidslivet. Marianne har også bachelor i markedsføring, i tillegg til fag- og mesterbrev i blomsterdekoring. De siste tre årene har Marianne arbeidet hos IRIS i avdeling Samfunns- og Næringsutvikling ved siden av masterstudiene. Som bedriftsrådgiver hos iPAX vil Marianne dra god nytte av å ha arbeidet kreativt på høyt nivå i sitt praktiske fag.



Grethe Rød
Veileder hos smi human

Grethe Rød er ansatt hos smi human fra 01.08.2011. Hun vil arbeide som veileder i NAV-opdrag knyttet til personer med psykiske lidelser. Grethe er utdannet sosialantropolog og er sertifisert NLP-coach. Hun har tidligere

jobbet som førstekonsulent i NAV Stavanger med ansvar for oppfølging og veiledning av arbeidssøkere.



Ingrid Sandvik
Markeds-koordinator ved AMFI Madla

Ingrid Sandvik er 21 år og nyansatt som markeds-koordinator på senterkontoret på AMFI Madla. Hun går fra jobben som markeds-konsulent for Solabladet, med spesielt fokus i deres nye avis, Hafsrfjord Budstikke. Hun har også hatt en 50

prosent stilling i Sandnesposten som markeds-konsulent. Hennes fokusområder har blant annet vært kunderådgivning, annonse-salg, fotooppdrag og korrekturansvarlig. Ingrid Sandvik driver også eget firma som freelancefotograf, og har utdannelse innen media og kommunikasjon med fordypning i foto.

Mosaïque etablerer nytt kontor i Oslo



Mosaïque er Stavangers ledende selskap innen headhunting, og har det siste året opplevd en god vekst. Våre satsingsområder har hele tiden vært olje/engineering og IT, og satsingen vår på ledelse ble forsterket da Helge Kristoffersen i høst ble partner i Mosaïque.

Vi forsterker vår posisjon i markedet og etablerer oss nå i Oslo. På laget har vi med dyktige headhuntere med lang fartstid i bransjen på østlandet.

Det er derfor med stolthet vi kan ønske Carl Emil Nilsen og Knut Håland velkommen til Mosaïque sin avdeling i Oslo.

facebook.com/mosaïque.no

@mosaïque_as

linkedin.com/company/mosaïque-as

MOSAÏQUE
Headhunting

Stavanger: Verksgaten 62, 4013 Stavanger, telefon 51 85 41 60.
Oslo: Drammensveien 82c, 0271 Oslo, telefon 918 28 307.
E-post: info@mosaïque.no • www.mosaïque.no

NYTT OM NAVN



Sigurd Urdal
Rådgiver i
Melvær&Lien
Idé-entreprenør

Sigurd Urdal er ansatt som rådgiver i Melvær&Lien Idé-entreprenør. Han kommer fra stillingen som markedsdirektør i Stavanger-selskapet DGS, og har tidligere vært butikksjef i Geddon

og markedsansvarlig i Solabladet. Fra sin stilling i DGS har Urdal opparbeidet seg god kunnskap om virksomheter innen olje- og gasssektoren.



Vidar Fredriksen
Senior konsulent i Peanuts

Vidar Fredriksen er ansatt som senior konsulent i Peanuts AS fra 1. oktober der han skal være en del av Peanuts DataCenter Team. Han har lang og bred erfaring innen drift av dataløsninger og har de siste 14 år fokusert på datalagring, med hovedtyngde på design og arkitektur av løsninger, samt Tivoli Storage Manager. Vidar kommer fra Bouvet ASA.



Sanda Zahirovic
Designer i
Melvær&Lien
Idé-entreprenør

Sanda Zahirovic er ansatt som designer i Melvær&Lien Idé-entreprenør. Zahirovic er utdannet ved Kingston University og har med seg en bred og variert bakgrunn fra ulike London-byråer. Zahirovic har et strategisk og

markedsorientert utgangspunkt for sitt arbeid, og har blant annet jobbet for Net-A-Porter, Susanne Sundfør, samt mottatt flere utmerkelser for sine arbeider.



Anders Pedersen
Teamleder i Peanuts

Anders Pedersen er ansatt i Peanuts AS fra 1. oktober. Han har lang erfaring med Microsoft-operativsystemer og tilhørende systemer og applikasjoner. I tillegg har han også god erfaring med lagringssystemer fra EMC og NetApp og virtualiseringsteknologi fra VMware. Anders er ansatt som teamleder for Peanuts SystemCenter team.



Espen Holsen
Konsulent i
NaviCom

Espen Holsen er ansatt som konsulent på Microsoft Dynamics NAV hos NaviCom. Espen har en solid utdanning med bachelorgrader i både informasjonsvitenskap og økonomi. Han har ved siden av studiene jobbet

som kundebehandler og der tilegnet seg kunnskap om handel og kundebehandling. I NaviCom vil Espen bistå våre kunder på Microsoft Dynamics NAV og LS Retail.



Felipe Longé
Konsulent i
Peanuts

Felipe Longé er ansatt som konsulent i Peanuts AS fra 1. oktober. Han har erfaring og kompetanse, blant annet innenfor Oracle PL/SQL, WPF og Silverlight, .NET og C++/C#. I Peanuts skal Felipe skal jobbe med utviklingsoppgaver i Peanuts Web Team. Felipe kommer fra Cap Gemini.



Frode Hetland
Leder i Peanuts

Frode Hetland er ansatt som leder av Solutions i Peanuts AS fra 1. oktober. Han har jobbet som prosjektleder, løsningsarkitekt og rådgiver og har god erfaring fra større utviklingsprosjekter. I Peanuts skal han i tillegg til å utføre prosjektledelse og rådgivning, også lede området Solutions. Frode kommer fra Berg-Hansen.



Arnfinn Auestad
Senior konsulent i Peanuts

Arnfinn Auestad er ansatt som senior konsulent i Peanuts AS. Arnfinn startet opp 1. oktober, og inngår i Peanuts DataCenter Team. Han har lang erfaring innen installering og drift av dataløsninger blant annet som IT-sjef i ni år. De fire siste årene har han fokusert på bladeservere og lagringsløsninger hvor han har HP Master ASE-sertifisering. Arnfinn kommer fra EDB Ergogroup.

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 18. november

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

PRO
TM

VET DU
HVORDAN
DU KAN
SPARE BÅDE
TID OG
PENGER?

SpareBank
SR-BANK



The logo consists of the word "PRO" in a bold, white, sans-serif font, with a small "TM" trademark symbol to its lower left. It is set against a solid orange square background.

PRO GJØR AT DU FÅR TID TIL DE VIKTIGE OPPGAVERNE

Visste du at om lag 75 prosent av alle bedriftene i Norge har under ti ansatte? Disse bedriftene er grunnfjellet i vår verdiskapning. 15 000 små- og mellomstore bedrifter er kunde i SpareBank 1 SR-Bank.

Derfor har vi utviklet PRO, en betalingsløsning spesielt tilpasset for små- og mellomstore bedrifter. Med PRO har vi samlet alt som trengs på en enkel og oversiktlig måte.

Bestill PRO på www.sr-bank.no/PRO i dag eller ring vårt kundesenter på telefon 02008.



PRO gjør det
enkelt for deg!

Lene Bø
Bedriftsrådgiver

Arne Geir Trædal
Senior bedriftsrådgiver



DnB NOR – nordens ledende energibank

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