

Samferdselssjef Gunnar Eiterjord snakker ut:

– Bybanesaken har svekket vårt renommé



Alt om Nasjonal
Transportplan

Side 4,5,6,7,8,9,10 og 11

- Stavanger er usynlig

Antoher Place på Solastranden imponerte en hel verden, men forsvant til Liverpool. Hvordan kunne dette skje, og hvordan skal vi tenke for ikke å bli usynlige? Gallerieier Arve Opdahl utfordrer oss, og debatten blir ønsket velkommen av politikere og kunstnere.

Side 14-20

Bedre planlegging

I 2010 avslørte Næringsforeningen at byggebransjen var svært lite tilfreds med kommunenes håndtering av plansaker. Nå er det gjort en ny undersøkelse, og den avslører at mye har blitt bedre. – Det er svært gledelig, sier Egil Skjæveland, som leder Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg.

Side 24-25

Etablerer nytt Kina-senter

Yuhong Hermansen har tatt initiativ til etableringen av et nytt senter i Stavanger som skal formidle kunnskap om Kina til norsk nærings- og samfunnsliv. Hun har bedre forutsetninger enn de fleste til å gjennomføre et slikt prosjekt, og har kalt senteret «Jiao Xie», som betyr kommunikasjon og harmoni.

Side 32-33



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN



22

I 100 år har Norsk Hotellhøgskole bidratt til utviklingen av norsk hotell- og reiselivsnæring. For Stavanger-regionen har skolen hatt betydelig innvirkning på utviklingen av bransjen.

36

Geir P. Solstad ble valgt til ny styreleder i Viking, etter ganske heftige debatter i Vikings indre bakrom. Nå vil han sette tæring etter i fotballklubben, som han ikke er alene om å mene at har underprestert i mange år.

44

- Kongstanken vår er å bygge et rekrutteringsselskap utenom det vanlige, forteller daglig leder Tron Gjødrem i Prime People HR Solutions Stavanger AS. Bedriften hans er nye medlemmer i Næringsforeningen.

50

Nå har Kvinneplassen fått en spennende og kontroversiell kvinne på programmet til neste treff! Elin Ørjasæter (49) er en kjent og populær forfatter, foredragsholder og samfunnsdebattant.



Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig 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. Fotografer: Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 19. Redaksjonen avsluttet: 29. februar 2012.



INNHold

LEDER	3	NYTT KOMPETANSENTER FOR KINESISK	
- ÉN REGION OG ÉN STEMME	4	KULTUR OG SPRÅK	32
NÆRINGSFORENINGEN FORNØYD MED NTP	5	MED HJERTET I VIKING	34
DETTE BUSWAY-NETTET KAN VI FÅ FOR 4,5 MRD	6	SLIK KAN STASJONSOMRÅDE BLI I FRAMTIDEN	38
- REGIONEN MÅ LYTTE TIL SENTRALE MYNDIGHETER	9	STAVANGER CALLING ABERDEEN 2012	41
TRANSPORTKORRIDOR VEST ER MED	11	NÅ SKAL ROGALEDEREN FINNES IGJEN!	44
DETTE KUNNE STÅTT PÅ SOLA	12	PRIMA FOLK I PRIME PEOPLE	46
- STAVANGER ER USYNLIG UTENFOR BYEN	14	KVINNEPLASSEN 2012 MED ELIN ØRJASÆTER!	50
MER KULTUR - RIKERE BY	16	SAMLING PÅ JÆREN	52
FRAMOVERLENT JUBILANT		ANSETTER EGEN NÆRINGSSJEF	53
PÅ ULLANDHAUG	20	URJÆRSK MERKENAVN	55
FIRE TIDLIGERE STUDENTER OM		SELVFORSTERKENDE VEKST ELLER KOSTNADSV EKST?	57
NORSK HOTELLHØGSKOLE:	22	VERDENS RIKESTE LAND	59
KOMMUNENE HAR BLITT BEDRE	24	HELE VERDEN ER ET MARKED OG ALL VERDENS	
KOM MED FORSLAG TIL NØRRØNA-PRISEN!	26	AKTØRER ER KONKURRENTER	61
NÅ BLIR DET FLERE FELLES FORMANNSKAPSMØTER	29	OM LYNTOG OG LINJER	63

Den grenseløse regionen

La oss ikke bli handlingslammet av å krangle om tvangssammen-
slåing av kommuner, men heller skape Den grenseløse regionen.

Vi har nemlig noen utfordringer som må løses i fellesskap.

Da vegdirektør Terje Mo Gustavsen presenterte Nasjonal Transportplan, understreket han at Stavanger-regionen er det området med størst vekst i Norge. At dette faktumet uttrykkes så klart fra fagetatene i føringene for hvor det skal bygges infrastruktur i landet, er en tydelig kursendring i positiv retning.

Samtidig er det jo et faktum at næringsutviklingen og befolkningsveksten skjer i landets storbyregioner. Da er det nok på tide at også regjeringen erkjenner at disse faktisk eksisterer. Ifølge Einar Leknes, forskningssjef ved IRIS i Stavanger, er det nemlig slik at den statlige regionaliseringspolitikken ikke forholder seg til den dynamiske utviklingen i byregionene. Han har ledet forskningsprosjektet "Det nye regionale Norge: Byregioner eller landsdelsregioner?"

GRENSELØS VEKST

Voksesmerter, boligkrise, kompetansemangel og en infrastruktur som er i ferd med å bryte sammen! Jeg trenger ikke bruke spalteplass på å oppsummere alle de utfordringene som har dominert agendaen i avisspaltene, og som helt siden Solamøtet i januar nærmest har preget en hver konferanse eller forum hvor politikere og næringsliv har satt hverandre stevne.

At det er behov for et tett regionalt samarbeid for å takle veksten, er det bred enighet om. Nylig arrangerte de fire kommunene Sandnes, Sola, Stavanger og Randaberg et felles formannskapsmøte for å diskutere løsningspå den vanskelige boligsituasjonen som alle kommunene sliter med, og som i aller høyeste grad er et regionalt anliggende. I Stavanger kommune er det etablert et boligforum hvor Næringsforeningen er invitert inn. Mål: Få opp byggetempoet. Rett før jul forelå det et bystyrevedtak som understreket behovet for et langt tettere samarbeid med byggebransjen i hovedutbyggingsområdene. Banebrytende og konstruktivt, men alle vet at Stavanger ikke kan løse dette alene. Ifølge den omtalte IRIS-rapporten er dette en nasjonal trend som vil forsterke seg. Det framgår at den grenseoverskridende byveksten har framtunget samarbeid mellom kommunene i byregionene om hvordan veksten skal styres og om hvordan nødvendig infrastruktur skal etableres.

GRENSELØSE ORDFØRERE

I de fire omtalte kommunene har vi fått fire nye ordførere. Dialogen er god, og viljen til å finne gode regionale løsninger sterkt til stede. De er ikke enige i spørsmålet om kommunesammenslåing, men i veldig mange spørsmål om næringsutvikling, tilrettelegging og regionsforstørring. Så hvorfor skal de, i en så viktig periode for regionen, fokusere på det som de er uenige om? De som vinner på en stadig repeterende diskusjon om tvangssammenslåing, er de som ikke vil noe som helst. De

som heier fram en ny arbeidsform mellom kommunene, er de som vil ha mye av den effekten en storkommune kan gi, i form av et samarbeid på det strategiske nivået. Alternativet er at strategitenkningen begrenser seg til den enkelte kommune. Det er oppskriften på fiasko. Grunnlaget for suksess er et felles bo- og arbeidsmarked i en utvidet region – fra Dalane i sør, Jæren, områdene i Ryfylke som en følge av Ryfast og tilgjengeligheten opp mot nordfylket med ny fastlandsforbindelse også der. Altså: En utvikling i tråd med den framtidige infrastrukturen.

GRENSELØST NÆRINGSLIV

Næringslivet er allerede grenseløst. Næringsforeningen opererer med egne "lokalkontorer" i Dalane og på Jæren hvor nye medlemsbedrifter stadig kommer inn. De samme ambisjonene har vi i Ryfylke hvor vi også har etablert en ressursgruppe. Det handler om å ha en lokal tilstedeværelse, være i stand til å fange de lokale sakene, arrangere stedlige møter – men samtidig ha det regionale perspektivet og overblikket. Rimelig grenseløst, altså. Og vi har liten tid. Om noen år skal vi bli langt flere i denne regionen. I kommunene Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Rennesøy, Finnøy, Strand, Gjesdal, Klepp, Time og Hå er det 309.500 innbyggere per i dag. I 2040 opererer SSB nå med et framskrevet folketall på 458.000 i disse kommunene, med middels nasjonal vekst. Og veksten ser ut til å bli høy...

DEN GRENSELØSE REGIONEN

Næringsforeningen utvikler nå konseptet Den grenseløse regionen, og inviterer til en dialog om hvordan samhandlingen best kan skje – spesielt i skjæringspunktet mellom

næringslivet og det offentlige. Hvordan kan vi sammen løfte fram de viktigste utfordringene og sørge for at de blir håndtert i fellesskap? Vi må jobbe fram alle mulighetene, og ikke minst identifisere alle de vi kan gå glipp av. Vi må finne fram til god praksis og inspirasjon. Relevant, konstruktivt og inkluderende, er nøkkelordene.

Manglende nasjonalt gjennomslag sett i forhold til folketallet i denne regionen er en av de opplagte ulempene med dagens kommunestruktur. Det er en etablert sannhet. Den grenseløse regionen kan bli et viktig bidrag for å øke det nasjonale gjennomslaget, også innenfor rammene av dagens kommunestruktur.

Er vi tøffe nok til å sette regionens utvikling foran våre egne ambisjoner? Det vil lønne seg på sikt. Vi vet nemlig hva som IKKE virker.

Harald Minge

Administrerende direktør i
Næringsforeningen



- Én region og én stemme



Fylkesordfører Janne Johnsen (H) påpekte at det er nå jobben med ny NTP virkelig starter for regionen.

- Det er nå jobben starter, sa fylkesordfører Janne Johnsen (H), etter at transportetatene og Avinor la fram sitt forslag til ny Nasjonal Transportplan (NTP) for perioden 2014-2023. Både næringsliv og politikere er enige om at regionen må stå samlet og snakke med en felles stemme fram mot et endelig vedtak i Stortinget i 2013.



Tekst og foto: Egil Hollund

- Vi legger til grunn rammen der det legges opp til en økning med 45 prosent. Vi går for gull, og vil ikke høre snakk om noe annet. Med en slik ramme, får vi med de store prosjektene i Rogaland, sa Johnsen, i forbindelse med Næringsforeningen medlemsmøte om Nasjonal Transportplan – samme dag som forslaget ble lagt fram den 29. februar.

Proessen videre er at transportetatenes forslag nå sendes ut på høring. Etter det skal regjeringen legge fram sitt forslag, før Stortinget vedtar den endelige planen før valget i 2013.

- Det er ingen ulempe at det er valg. Kanskje klarer vi da å presse inn enda noen kroner ekstra, sa Johnsen, til stor begeistring fra de frammøtte.

FORSVARLIG MED 65 PROSENT
Regiondirektør Hallvard Ween i NHO mener sågar at det er fullt forsvarlig å øke rammene med hele 65 prosent fra dagens nivå, uten at det fører til overopphetning av norsk økonomi.

- Det er ikke noe å diskutere. En økning på 45 prosent er et minstemål. Noe annet vil være et krisesignal. Våre økonomer har regnet på dette, og kan dokumentere at rammen kan økes helt til 65 prosent uten at det er uforsvarlig, sa han.

Både ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, og Ween, påpekte også viktigheten av at regionen nå står samlet bak kravene.

- Vi trenger én stemme fra Rogaland. En stor én, type tuba. Vi må bruke retorikken riktig og få fram hvor verdiene skapes i dette landet, sa Ween.



Regiondirektør Hallvard Ween i NHO mener sågar at det er fullt forsvarlig å øke rammene med hele 65 prosent fra dagens nivå, uten at det fører til overopphetning av norsk økonomi.

GODT FORNØYD

Og selv om flere av ordførerne og representantene fra næringslivet, som deltok på møtet, også etterlyste mer til jernbane, enda høyere prioritering av

Rogfast og kyststamveien nordover, var den gjengse oppfatningen at dette NTP-forslaget er bra – og langt bedre enn hva som har vært det typiske tidligere år der mange av våre prosjekt ikke en gang har vært nevnt.

Fylkesstyreleder Jan Håvard Hatteland i Logistikk- og Transportbedriftenes Landsforening i Rogaland, delte også den oppfatningen.

Fakta om NTP

I transportetatene og Avinor sitt forslag til ny Nasjonal Transportplan, ligger blant annet disse prosjektene inne:

- Ryfast
- Eiganestunnelen
- E39 Smiene-Harestad
- E39 Hove-Sandved
- Rogfast (forutsatt at rammene økes med 45 prosent)
- Transportkorridor Vest (forutsatt at rammene økes med 45 prosent)
- Etablering av et høgverdig kollektivsystem på Nord-Jæren
- Videre utbygging av Jærbanen

- Vi mangler noe av strekningen av Transportkorridor Vest, men det skal vi nå jobbe for at kommer med. Næringslivet stiller opp og forskutterer 10 millioner kroner for å planlegge denne strekningen, og det viser hvor viktig dette er for regionen, sa han.

Kort oppsumert, terningkast fem til NTP-forslaget. Et godt utgangspunkt som kan bli enda bedre.

Næringsforeningen fornøyd med NTP

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er godt fornøyd med transportetatene og Avinors forslag til Nasjonal Transportplan (NTP), forutsatt at bevilgningene økes med minst 45 prosent.

Særlig fornøyd er Næringsforeningen med at Ryfast og Eiganestunnelen ligger inne med 500 millioner kroner og at utfordringene og veksten i og rundt storbyene trekkes fram. I tillegg er det gitt åpning for statlig medfinansiering av Transportkorridor Vest, forutsatt rammeøkning og enighet om Jæren pakke 2.

- Det foreslås at det etableres et høyverdig kollektivtilbud på Nord-Jæren, og vegdirektør Terje Mo Gustavsens understreker at Stavanger-regionen er det området med aller høyest vekst i

Norge. Vektleggingen av storbyområdene opplever vi som en kursendring, og noe som er helt i tråd med våre egne vurderinger og oppfatning av virkeligheten og de utfordringer vi står foran, sier Harald Minge, administrerende direktør Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

En av de få utfordringene er at Rogfast kun ligger inne dersom de totale rammene økes med 45 prosent.

- Vi har imidlertid grunn til å være optimister med tanke på regjeringen og Stortingets vilje til å gjøre et samferdselsløft, og at vi kan forvente en betydelig økning fra dagens nivå. Vi vil også berømme lokale- og regionale myndigheter, politikere og næringsliv for å ha gjort en god jobb inn mot fagetatene. Det er tydelig at de har tatt signalene fra regionen og at vi har fått gjennomslag, sier Minge, som også forstår viktigheten av at vedlikehold prioriteres på topp.



- Vektleggingen av storbyområdene opplever vi som en positiv kursendring, sier Harald Minge.

Dette busway-nettet kan vi få for 4,5 mrd

For mellom fire og fem milliarder kroner kan vi få et busway-nett som kan dekke store deler av storbyen. For en halv milliard kroner ekstra kan det bygges seks felt på deler av motorveien, der to felt er forbeholdt kollektivtransport. Slik er samferdselsseksjonen i fylkeskommunen, IRIS og SINTEF sitt svar på NTP-ens forslag om å etablere et høykvalitets kollektivtilbud på Nord-Jæren.



Et høykvalitets busstilbud, der rutene i stor grad kjøres i egne busway-traseer, vil ifølge samferdselsseksjonens strategiske plan for utvikling av busstilbudet i Stavanger-regionen, kunne løse mange av de utfordringer regionen strir med på kollektivsiden og øke kollektivtrafikkens samlede markedsandel til et maksimum.

Kjernen i planene, som er et alternativ til en bybane, er at det bygges en busway-L fra Sunde, langs Fv509, Fv44 og til Sandnes Øst. Dette vil utgjøre en grunnstamme som fanger opp de viktigste kollektivmarkedene – og reisestrømmene – i byområdet. Det vil også være strekninger som er viktige i forhold til

Slik kan et høykvalitets busstilbud i Stavanger se ut, til forveksling likt en bybane.

fremtidig arealbruk og fortetting. I tillegg skal det bygges kollektivfelt langs de fleste av hovedtraseene, som da vil øke framkommeligheten betydelig til rutene som beveger seg utenfor selve buswayen.

TILTAKENE

Her har du de konkrete tiltakene som samferdselsseksjonen ser for seg at blir bygget fram mot 2040.

- Hillevåg-SUS-Tjensvoll-UiS: Bussgate Tjensvoll, kollektivfelt Bekkefaret inkludert utvidelse av Hillevågstunnelen. Prislapp: 611 millioner kroner.
- Bybåndet (Fv44) Breidablikkvegen til Sandnes sentrum: Busway som inkluderer lang kulvert i Smeaheia og tunnel Hinna-Jåttåvågen. Prislapp: 2 milliarder kroner.
- Rv/Fv 509 Kannik-Jåsund: Kollektivfelt/busway inkludert buss-tunnel under Kannik og ny Hafrsfjord bru. Prislapp: 1,1 milliarder kroner.
- Sandnes sentrum-Vatnekrossen-Sviland: Kollektivfelt/busway. Prislapp: 520 millioner kroner
- Hoveveien Nord: Kollektivfelt: Prislapp: 250 millioner kroner.

I sum legger dette grunnlaget for et helhetlig kollektivnett med høy standard og god framkommelighet, ifølge den strategiske planen. Også andre strekninger, eksempelvis til Tasta, vil få fremkommelighetstiltak, men da i form av punkttiltak, trafikkstyring og eventuelt kortere avsnitt med egne felt.

I tillegg nevnes også muligheten for seks felt på E39 Motorveien fra Bekkefaret til Solasplittkrysset, der to av feltene blir kollektivfelt. Det vil i så fall koste en halv milliard kroner ekstra.

ATTRAKTIV FLYBUSSTRASÉ

Den strategiske planen har også innarbeidet en videreføring av dagens flybuss-rute, men at dagens tre avganger per time økes til hele 11 avganger per time ved at det etableres to nye flybussruter til henholdsvis Stavanger og Sandnes sentrum via Forus.

Avinors reisevaneundersøkelse og samferdselsetatens egen utredning om fremtidig flybussbetjening er benyttet som input ved utforming av disse nye rutene. I en fremtidig situasjon med kollektivfelt på Motorveien vil dette kunne bli en attraktiv trasé mellom Stavanger sentrum og flyplassen, som vil kunne gi svært gode kjøretider for flybussen.

HØYKVALITETS BUSSE

I utgangspunktet er Buswayrutene 2 og 3 tenkt kjørt med 24-meters leddbusser, de øvrige hovedrutene med ordinære 18-meters leddbusser. Førstnevnte vil ha kapasitet på over 60 passasjerer. Denne

typen busser er lansert det siste tiåret og får stadig større utbredelse. Det er også den busstypen som kommer nærmest opp til bybanemateriell i forhold til kapasitet, og vil i mange tilfeller oppleves som en bybane på hjul. Den krever i prinsippet ingen særlig tilrettelegging i vegnettet, men naturlig nok lengre holdeplasser.

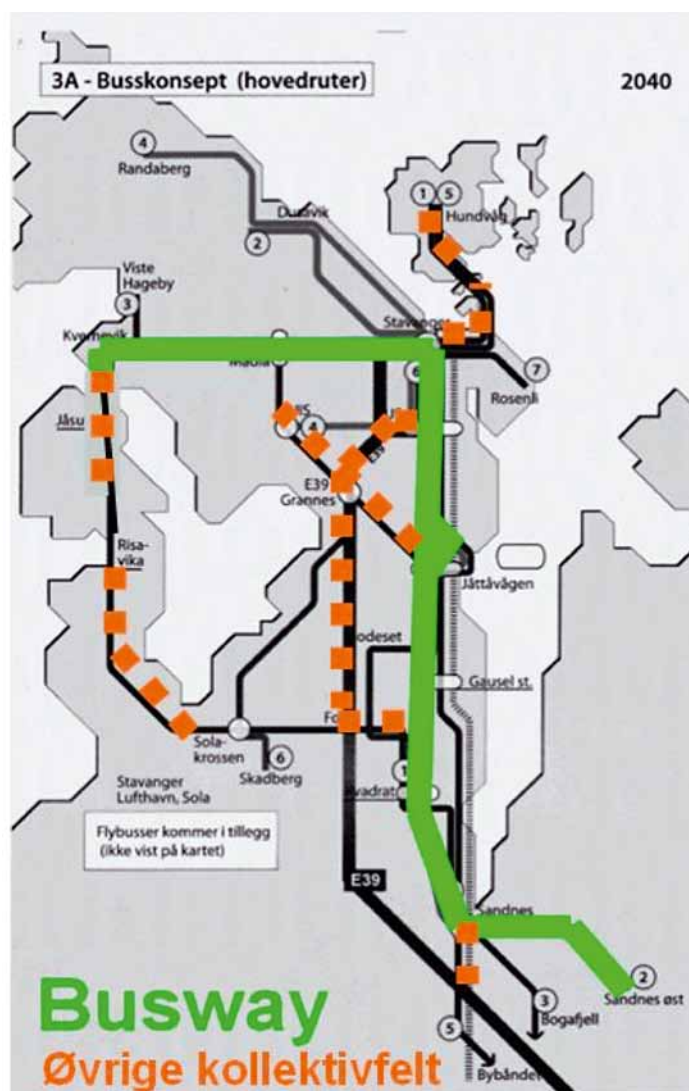
18-metersbus-sene er standard leddbusser med en kapasitet på vel 50 passasjerer.

Det legges også til grunn i planen at framtidens busser vil forurense minimalt. Siden 1992 har utslippene blitt drastisk redusert, og allerede fra 2013 kommer nye EURO VI-krav som skjerper kravene ytterligere. Utviklingen fram mot 2040 vil også gå i retning av hybridbusser og rene elektriske busser.

FORDELENE MED BUSWAY

Fordelene med å bygge busway, i forhold til bybane, handler blant annet om følgende:

- Prislappen er betydelig lavere. Et fullt utbygd busway-nett vil koste omtrent halvparten av trinn 1 av bybanen, som er estimert til 6 milliarder. Fullt utbygd vil et transportsystem på Nord-Jæren med en bybane som rygggrad koste anslagsvis 23 milliarder kroner, fram mot 2040. Prisen er av avgjørende betydning, siden en betydelig del av regningen høyst sannsynlig må betales av bompenger.
- Bussnettet vil nå 62 prosent av arbeidspendlerne til Forus, mens et første trinn av bybanen vil nå 22 prosent. Det er et betydelig poeng at flest mulig kan reise kollektivt, uten å måtte bytte transportmiddel.



Her ser du forslaget til utbygging av et høykvalitets busstilbud, en kombinasjon av egen busway og kollektivfelt.

- Et busway-nett vil kunne tas i bruk i etapper, og også bygges ut i etapper. Det vil dermed kunne gi effekt mye tidligere. Allerede er det bygget noen hundre meter med busway-trasé i Hillevåg, med stor suksess. Det er også mulig å legge skinner i busway-traseen, dersom det er ønskelig på et senere tidspunkt.

Per i dag er status at konseptvalgutredningen (KVU) for transportsystem på Nord-Jæren ble sendt tilbake, etter at det ble avdekket feil og mangler i de statlige kvalitetssikringsprosessene. Det er trolig heller ikke politisk flertall lenger i Rogaland fylkeskommune for å bygge en bybane.

NASJONAL TRANSPORTPLAN 2014-2023:



Samferdselssjef Gunnar Eiterjord snakker ut:

- Regionen må lytte til sentrale myndigheter

Han har blitt nektet å uttale seg om bybaneplanene. Nå slutter Gunnar Eiterjord som fylkessamferdselssjef og uttaler seg fritt – også om bybane. – Bybanesaken har svekket vårt renommé hos sentrale myndigheter. Nå har vi behov for å lytte til de signalene vi får, sier han til Rosenkilden.

Eiterjord har aldri vært den som går stille i gangene. Han er 100 prosent dedikert overfor det han holder på med, og ser det som sin plikt å si fra dersom han mener vi er på ville veier – bokstavelig talt. Og det har han gjort i bybanesaken.

- I motsetning til hva kanskje mange tror, har jeg et avslappet forhold til bybane. Men jeg har en veldig tydelig, faglig integritet. Jeg tørr å si fra om hva som er riktig og galt, jeg har egne meninger som jeg mener er faglig godt fundert og jeg ville ikke følt det riktig å holde det for meg selv. Jeg har også såpass god kontakt med fagmiljøene sentralt, at jeg vet veldig godt at de problemstillingene jeg har påpekt ikke er tatt ut av løse luften, sier Eiterjord.

Han legger til:

- Jeg er svært komfortabel med å mene det samme i denne saken som Transportøkonomisk institutt (TØI) og SINTEF. En ting har jeg lært fra idretten: Glem det du ikke kan gjøre noe med og fokuser på det du kan gjøre noe med. Jeg prøver å leve etter det.

Han er heller ikke veldig imponert over alles reaksjoner, etter at han tok bladet fra munnen i bybanesaken.

- Jeg har opplevd mye rart. For eksempel har sentrale kommunale administratorer forsøkt å få fjernet mine svært godt kvalifiserte fagmedarbeidere fra videre utredningsarbeid, fordi de ikke oppfattes som "bybanevennlige" nok. Sånt kan en ikke annet enn å trekke på smilebåndet av.

IKKE OVERRASKET

Han var derfor heller ikke overrasket da konseptvalgutredning for nytt transportsystem på Nord-Jæren i fjor ble sendt tilbake igjen av statens kvalitetssikrere. Problemet var blant annet at alternati-

”Sentrale kommunale administratorer har forsøkt å få fjernet mine svært godt kvalifiserte fagmedarbeidere fra videre utredningsarbeid, fordi de ikke oppfattes som ”bybanevennlige” nok.

vene var for dårlig utredet. Et av alternativene er busway, som Eiterjord mener er mye mer fornuftig – ikke minst fordi det er rimeligere.

- Det bygges kostnadseffektive busway-løsninger i byer som Hamburg og Paris, der de skal frakte dobbelt så mange passasjerer per døgn på én trasé enn hva vi noen gang vil være i nærheten av her. Med nytt og moderne materiell og moderne anlegg, vil en busway framstå som et minst like attraktivt alternativ

som en bybane – som i realiteten er en moderne trikk. En bybane må ikke forveksles med en T-bane – slik kanskje mange gjør. Et høgverdig bussbasert kollektivsystem kan dessuten bygges ut etappevis – det vil si at vi raskt kan få bedre transportløsninger, sier Eiterjord.

Han er også meget skeptisk til om folk på Nord-Jæren er villig til å betale mye ekstra, milliardbeløp, for en bybane, når vi etter hans mening kan få et minst like godt tilbud med høykvalitets busser.

- Mye av dette skal jo finansieres av bompenger, påpeker han.

Og han understreker at han ikke vil kritisere noen politikere i denne saken. De har fått råd fra sine administrasjoner.

- Det er kanskje mer grunn til å stille spørsmålsteget ved dem som har gitt dem råd!

MANGE OPPGAVER

For som Eiterjord har helt rett i; det finnes ikke ubegrenset med midler. Ønskelisten til Rogaland er lang. Bomringen, som er med på å finansiere mye av det som skjer, strekker seg over hele Nord-Jæren.

- Husk at det var Klepp som gikk i front her første gang. Resten av storbyområdet bør være litt ydmyke og legge det på minnet, og gjennom bomringen satse på samferdselsløsninger der hele regionen får uttelling, sier han.

Det er også naivt å tro at ett tiltak som en bybane vil løse transportutfordringene.

- Vi trenger mer kollektivtransport og mer sykkeltrafikk. Vi må oppgradere veisystemet, bygge ut E39, Transportkorridor Vest og strekningen mot godsterminalen på Ganddal. Vi trenger dessuten Rogfast og Ryfast for de som reiser regionalt, sier han, og fyrer samtidig av en bredside mot de som måtte tro at ferjeavløsningsprosjekter er dårlig miljøpolitikk.

- Til tross for at bruer og tunneler fører til økt trafikk, på grunn av bedre tilgjengelighet, går utslippene av klimagasser ned – selv med gassferjer. Det er godt dokumentert.

NASJONAL TRANSPORTPLAN 2014-2023:

Når han gir seg som samferdselssjef etter åtte år, nevner han følgende som noe av det viktigste han har vært med og fått til.

- Vi har fått gjennomført viktige prosjekter på Jæren, fått til Haugalandpakken, Fylkesveg 45 gjennom Gjesdal og Sirdal, Finnfast, ny Ryfylkepakke og planene for Ryfast, og vært med og sette E39 på dagsorden. Overfor sistnevnte er jeg veldig godt fornøyd med det politiske arbeidet som er gjort, sier Eiterjord.

Og kanskje til noen baneforkjemperes overraskelse, drar han også fram dobbeltsporet mellom Stavanger og Sandnes.

- Dobbeltsporet er en sentral og brikke i totalpakken!

BYGGE TILLITT

Når nå sivilingeniøren, som opprinnelig kommer fra Tverrrlandet utenfor Bodø, gir seg som fylkessamferdselssjef, er det jobben som prosjektleder for Eiganestunnelen i Statens Vegvesen som venter. Dermed er han tilbake der han kom fra. Han startet som prosjektmedarbeider og etter hvert prosjektleder i Vegvesenet i Oslo i 1988, kom til Rogaland i 1993 for å prosjektere T-forbindelsen og var seksjonssjef før han gikk til fylkeskommunen i 2004.

- Jeg ser fram til å kunne jobbe med fag igjen. Samtidig er det ikke til å stikke under en stol at det er mange 10- og 12-timersdager i jobben som samferdselssjef. Og selv om jobben som prosjektleder for Eiganestunnelen også vil bli utfordrende, ser jeg fram til litt færre sene kvelder, sier han.

Han bedyrer at tumultene rundt bybanesaken, og den påfølgende munnkurven fra fylkesrådmannen, ikke har hatt noe å



”Til tross for at bruer og tunneler fører til økt trafikk, på grunn av bedre tilgjengelighet, går utslippene av klimagasser ned – selv med gassferjer.

si for avgjørelsen. Han tror heller ikke at hans fratrede vil ha noe å si i forhold til en bybane eller ikke.

- Det er ikke samferdselssjefen som må overbevises om at bybane er en god idé. Det er Samferdselsdepartementet og Finansdepartementet, og til sjuende

og sist regjeringen og Stortinget som må overbevises.

Han understreker at han har hatt åtte kjekke og spennende år som samferdselssjef, med et godt samarbeid med kommuner og næringsliv rundt i fylket.

Når han blir bedt om å gi Rogaland et godt råd videre på veien mot mindre køer og et mer effektivt transportsystem, er det nettopp å ta inn over seg prosessen rundt bybanesaken – og lære av den.

- Vi kan ikke ha en helt annet oppfatning av virkeligheten lokalt og sentralt. Vi kan ikke ture fram helt uavhengig av de tyngste fagmiljøene. Nå må vi gå en strafferunde og vi blir trolig rundt fire år forsinket i forhold til å få på plass en løsning. Sørg for at det ikke skjer igjen, avslutter Eiterjord.

God mat = mer kreativitet!

Konferansehotellet på Rennesøy.

2 konferanserom - ett for 25 og ett for 50 personer (70 m/kinooppsett)
26 doble rom i leiligheter og hotellrom.

Restaurant for 100 gjester.
30 min. med bil fra Stavanger.
tlf. 922 33 900



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Se mer:
www.fjordbris.no



Transportkorridor Vest er med

Transportkorridor Vest (TKV) er et viktig samferdselsprosjekt for Stavanger-regionen, og er nevnt i forslaget til NTP. Statens Vegvesen har lagt en svært god kommunedelplan for området, og legger opp til en kraftig oppgradering av veiene og infrastrukturen for både næringstransporten og kollektivtrafikken.

Selve transportaksen strekker seg gjennom et vitalt næringsområde i sterk vekst, fra E-39 i sør til E-39 i nord: Ganddal godsterminal- Stavanger Lufthavn- Risavika- Randaberg (E-39 kryssningen over Boknafjorden).

Samtlige av disse knutepunktene er viktige bidragsyttere til den regionale og nasjonale verdiskapingen.

Stavanger Lufthavn har opplevd en kraftig vekst de siste ti-årene, og har ekspansive planer for utviklingen framover. Rutetilbudet er av stor betydning for næringslivet i regionen, og det er viktig at infrastrukturen rundt lufthavnen oppgraderes slik at flytilbudet kan videreutvikles i takt med de regionale behovene.

Risavika er et av landets raskest voksende næringsområder, og er vertsområde for sterkt ekspanderende virksomheter innen blant annet olje, gass, maritim virksomhet og transport/logistikk. Risavika ligger i umiddelbar nærhet til Jåsund/Myklabust, et av regionens største boligutbyggingsområder i årene som kommer.

TKV vil altså utgjøre ryggraden av infrastrukturen i en svært viktig «verdiskapingskorridor» som har direkte forbindelse til E-39 i nord og sør. Planen legger også opp til å la næringstransporten benytte kollektivfeltene som skal anlegges. Dette blir et spennende pilot-

prosjekt som bør ha alle forutsetninger for å lykkes.

For næringslivet i regionen er arbeidet med TKV så høyt prioritert at det er satt i gang en dugnadsbasert innsamlingsaksjon for å finansiere nødvendig planarbeid. Målet er å reise 10 millioner kroner til dette arbeidet, slik at framdriften i prosjektet kan holdes oppe. I skrivende stund er nesten hele beløpet i boks allerede. Det vil være avgjørende betydning at prosjektet blir inkludert i Nasjonal Transportplan i første del av kommende planperiode (2014-2019). Det er positivt at prosjektet er nevnt i forslaget fra etatene, selv om det må jobbes for at prosjektet får høyere prioritering.

TKV vil utgjøre ryggraden av infrastrukturen i en svært viktig «verdiskapingskorridor» som har direkte forbindelse til E-39 i nord og sør.

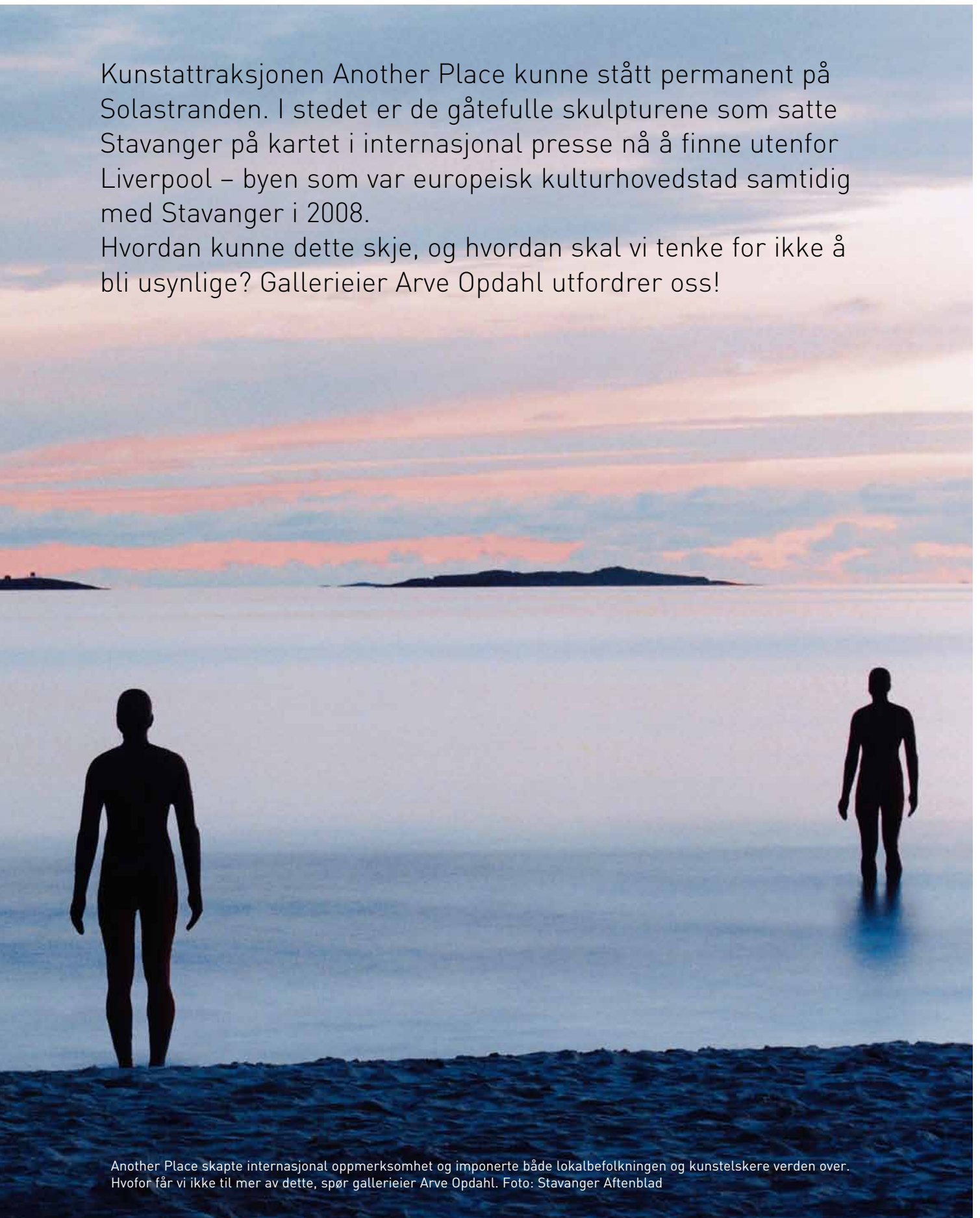


Dette kunne stått på Sola



Kunstattraksjonen Another Place kunne stått permanent på Solastranden. I stedet er de gåtefulle skulpturene som satte Stavanger på kartet i internasjonal presse nå å finne utenfor Liverpool – byen som var europeisk kulturhovedstad samtidig med Stavanger i 2008.

Hvordan kunne dette skje, og hvordan skal vi tenke for ikke å bli usynlige? Gallerieier Arve Opdahl utfordrer oss!



Another Place skapte internasjonal oppmerksomhet og imponerte både lokalbefolkningen og kunstelskere verden over. Hvorfor får vi ikke til mer av dette, spør gallerieier Arve Opdahl. Foto: Stavanger Aftenblad

Gallerist etterlyser dristig kultur:

- Stavanger er usynlig utenfor byen

Lykken smiler til Stavanger. Den rike byen ligger der med ansiktet mot verden og ryggen mot mørke fjell. Oljehovedstaden byr på velstand og harmoni, høyteknologi, kloke hoder, kreativitet og dugnadsånd.



Tekst og foto: Per Lars Tonstad

- Alt går så det suser. Men Stavanger er usynlig utenfor byen, mener gallerieier Arve Opdahl.

Han er med i den eksklusive gruppen bergensere som elsker Stavanger. Borte i Haugesundgata sitter han i sitt romslige, stengte galleri og lur på når Stavanger skal framvise skarpere kulturuttrykk.

- Hvorfor er det lettere å bygge en vei til 200 millioner kroner enn å sette av skarve fem millioner til et kunstverk? spør Opdahl, og legger raskt til:

- Jeg er enormt imponert over hva Stavanger har fått til. Men hvorfor kan ikke byen vise den samme dristigheten på kulturarenaer?

Bergensrøsten smeller i murveggene. Heldigvis er det høyt under taket. Det kulturelle armod i den oljemette byen er et tema Opdahl kan snakke lenge og engasjert om. Veksten kan gi pustebesvær, galleristen roper ut en lengsel etter noe annet enn brød og sirkus.

Selvsagt kan siddiser være kry over kulturbygget som reiser seg ved porten til Vågen. Teateret har solide røtter, Tou Scene finner sin form, og Stavanger har en flora av kunstnere som vil opp og fram.

- Men det nytter ikke å ha institusjonene og rammene, når innholdet mangler. Hvor er viljen til å være dristig, aktuell og provoserende? Byen og regionen mangler det skarpe, spisse kulturtilbudet som kunne ha gjort denne delen av landet så mye rikere. Kom til Stavanger, her skal vi vise dere noe interessant! Vi

må ha utstillinger som omtales internasjonalt, kunstnere fra andre land må komme til Stavanger, sier Arve Opdahl.

- MÅ VÅGE MER

Han har drevet gallerier i det meste av sitt voksne liv. I Stavanger begynte det med Galleri Sølvberget i 1989. I dag bestyrer han gallerier i Stavanger og Berlin. I årevis har han ventet på en kulturell vårflom i Stavanger. Han mener grunnlaget finnes.

”Jeg er enormt imponert over hva Stavanger har fått til. Men hvorfor kan ikke byen vise den samme dristigheten på kulturarenaer?”

- Folk i Stavanger har et forhold til billedkunst, mye takket være bedriftskunstforeninger. Og det finnes money. Veksten og velstanden har satt Stavanger i en helt unik posisjon. Men det gjenspeiles ikke kulturelt, der tasser byen framover med tunge fotlenker, mener gallerieieren.

- Har ikke byen selv tillit nok til å slå seg på brystet kulturelt? Olje og industri er konkret og matnyttig, kultur er mer abstrakt og kan utløse debatt og sterke meninger. Byen vokser kanskje så hurtig at kulturen faller av lasset i svingene?

- Et godt spørsmål. Folk er nøy-somme. Men de satser uten blygsel på gigantprosjekter når det gjelder samferd-

sel, hoteller, en brogete samling festivaler og oppdatert kulturell infrastruktur. Mennesket lever ikke av mat aleine. Vi trenger kunsten. Jo klokere vi blir, jo klokere kunst trenger vi.

- Det blir ofte bråk av kontroversiell kunst?

- Ahh, det må være ei grense for hvor lenge vi kan være så sedate med oss selv. Nå må vi ta oss selv på alvor, presentere oss! Initiativ dør i en lukket, byråkratisk jungel. I Berlin står folk i kø i tre-fire timer for å komme inn på en utstilling. Det handler om å vise litt mot, så får en igjen med renter og renters rente, mener Opdahl, og sveiper som snarest innom hjembyen Bergen.

- Der har de lagt alle eggene i en kurv som heter Festspillene. Det profiterer de på året rundt. De er eksperimentelle, anerkjente kunstnere fra hele verden kommer til Bergen. Alt dette kreerer fest og en stolthet hos bergensere.

“ANOTHER PLACE” SATTE BYEN PÅ KARTET

- Og Stavanger var europeisk kulturby i 2008...

- Jada, jada. Støynivået var stort før og under arrangementet. Kulturbåret legitimerte mer bruk av penger. Virkningene på lengre sikt er jeg mer usikker på. Kunsten må bringes til torgs, den må engasjere og skape debatt, gjøre oss stolte av å bo i byen. Jeg merker ikke så mye av det.

Opdahl så en liten gnist bli tent også i Stavanger med utstillingen “Another Place” på Solastranden. Bølger slo mot 100 rustne menn som speidet mot evigheten. Tiltaket var dristig, nyskapende og pirret mennesker langt utenfor byens grenser. Jøss, brudepar ville fotografere ved utstillingen, alle som kom til Stavanger måtte til Solastranden og “Another Place”. Folk satt der og grublet og drømte seg bort, de skarphogde mennene i jern satte tanker og følelser i sving.

Alle vet hvordan det gikk med “Another Place”. I dag begeistrer utstillingen mennesker i England, mens surfer danser på bølgene på Solastranden.

- Kvalitetskunst kan også ha brei appell. Stavanger har få utendørs skulpturer som er samtidige. Billedkunsten havner ofte bakerst i køen. Jeg etterly-



ser dristighet og kvalitet på alle områder - innen teater, musikk, film... Vi er eksperter på debatten. Men ofte er det framgangsmåten som diskuteres, ikke de konkrete prosjektene.

- IKKE FARLIG, DET KAN BLI GØY!

- Kanskje noen må gå foran, våge å ta det første skrittet?

- Nå diskuteres det å reise et nytt hotell til 600 millioner kroner, pytt-pytt. Tenk om de samme investorene hadde sagt "her har dere seks millioner til innkjøp av spennende skulpturer". Næringslivet og enkeltpersoner gir så det monner til kulturhus og annen kulturell infrastruktur. Tenk om de hadde øremerket noen prosenter til konkrete kunstprosjekter. Kunstnere kan ikke produsere med livet som innsats, uten

”Byen og regionen mangler det skarpe, spisse kulturtilbudet som kunne ha gjort denne delen av landet så mye rikere.

at de har en arena å vise fram sine verk på. Stavanger har en litt sånn "vente og se"-holdning, kanskje skjer det noe... Slik nøling er ikke denne byen verdig, ta noen grep, bry dere, vi er mange som venter på det kulturelle spranget. Ingen har noen fasit, vi er i ukjent lende, vi må stole på at kunstnerne løser oppgavene med

- Stavanger er også sterk nok til å bære sitt eget navn. Kulturen kan være med på å gi byen denne trygge plattformen, mener Arve Opdahl.

sine kunstverk. Det er spennende, sier Arve Opdahl.

Han tror ikke 10 eller 15 sprikende festivaler kan gi byen kulturell pondus og stolthet. Er Stavanger bare oljebyen, er den matbyen, jazzbyen, kammermusikkbyen, litteraturbyen...

- Håpløst. Bergen er Bergen og trenger ikke noe kallenavn. Stavanger er også sterk nok til å bære sitt eget navn. Kulturen kan være med på å gi byen denne trygge plattformen. Vi trenger også å få inn noen utenlandske kunstnere som kan riste litt i vår metthet. Det er ikke noe å være redd for. Ingen vil dø av det, det kan bli gøy! lover Arve Opdahl.

Mer kultur - rikere by

Våger ikke Stavanger satse på dristig kultur? Oljebyen er på verdenskartet, men skygger de skinnende fasader for et kulturelt armod?

Kultursjef Rolf Norås i Stavanger er glad for at Arve Opdahl trækker på noen ømme tær. Men kultursjefen er ikke enig i at Stavanger er usynlig utenfor byen.

- Jeg opplever at andre norske storbyer sier "look to Stavanger", påpeker Norås.

Likevel er han enig i at Opdahl har noen poeng.

- Situasjonen er ikke tilfredsstillende når det gjelder samtdiskunst. Vi mangler visningssteder og produksjonslokaler. Og det er nok riktig å si at billedkunsten var taperen i Stavanger2008, sier Norås.

Forøvrig friskmelder han byen og viser til at knapt noen norsk by har et breiere kulturliv og anvender en større del av budsjettet til kulturformål.

- Men vi må stikke fingeren i jorda, Stavanger er ingen metropol. Til tross for det har vi mye å være stolte av. "Broken Column" er kunst i verdensklasse. Det generelle kulturtilbudet er så rikt og mangfoldig at jeg ofte har jeg problemer med å velge hva jeg skal vise fram til gjester, forteller kultursjefen.



Kultursjef Rolf Norås i Stavanger er glad for at Arve Opdahl trækker på noen ømme tær. Men kultursjefen er ikke enig i at Stavanger er usynlig utenfor byen.

”Stavanger er kjent for å være konsensusbyen, på godt og vondt. Nå utfordres den idyllen.

Rolf Norås

NYE NETTVERK

- Men er byens kulturfront for harmonisk, litt søvndyssende, hvor er dristigheten?

- Stavanger er kjent for å være konsensusbyen, på godt og vondt. Nå utfordres den idyllen. Vi har friske kulturdebatter, en tett og god dialog med miljøene. Bjergsted blir noe langt mer enn konserthuset, flotte prosjekter fra 2008 videreføres. Våre nettverk lokalt, regionalt og ikke minst internasjonalt er kraftig utvidet. Jeg har stående invitasjoner fra mange tidligere og fremtidige kulturhovedsteder som tilbyr gjesteopphold for våre kunstnere, sier Rolf Norås.

I en av disse byene, Liverpool, har han opplevd hvilken betydning billedkunsten kan ha.

- Liverpool er en by med ekstremt sterke merkevarer - The Beatles, Liverpool fotballklubb... Men det arrangementet som har trukket flest folk noensinne til byen er en utstilling med verk av Gustav Klimt. Det er kjempeinteressant. Det handler om å våge, der har vi noe å gå på, medgir kultursjefen.

- MÅ PRIORITERE

Cecilie Bjelland (Ap) mener det har vært nødvendig i noen år å bygge opp infrastrukturen.

- Men jeg er glad for at noen tør å utfordre oss, det trenger vi, sier hun, med henvisning til Arve Opdahls utspill.

Bjelland understreker at Stavanger har satset bredt og offensivt på kultur.

- Nå er tiden imidlertid inne til å sette oss ned og se på innholdet. Vi har store



- Jeg er glad for at noen tør å utfordre oss. Det trenger vi, sier Cecilie Bjelland (Ap), med henvisning til Arve Opdahls utspill.

ambisjoner. Kulturpark Bjergsted er en unik satsing, og nokså enestående i Europa, påpeker hun.

- Byen trenger kanskje et fyrtårn, en utstilling, skulptur... noe som pirrer både innbyggere og besøkende?

- Det er en styrke for enhver by å ha et fyrtårn som blir lagt merke til. Vi må ha en fri diskusjon om dette, det er en meningsutveksling som må løpe kontinuerlig. Selvsagt er det ideelle å både ha et tydelig fotavtrykk og en bred satsing fra store aktører og frie kunstnere. Men vi har ikke ubegrenset med midler og må prioritere. Denne diskusjonen må også kulturpolitikere og befolkningen ta del i, og det er galt av meg å forskuttere hva byen bør satse på, sier Cecilie Bjelland.

- MER BYGNINGER ENN INNHOLD

I vinter har flere aktører gått ut i mediene og etterlyst andre verdier enn petroleumsjubel i Stavanger. Noen har vist til tall fra Brønnøysundregistrene, som forteller at det finnes 537 registrerte kunstnere i Stavanger, mot 1253 i Bergen. Og Stavanger Aftenblad spurte nettopp i en leder om byen er blitt offer for sin egen



- For meg virker det som om næringslivet har krøpet inn i sine varme, trygge møterom igjen etter 2008, sier Trond Hugo Haugen, kunstner og "ka då ittepå"-general.

suksess. Innflyttingen til regionen min-
ker. Kanskje regionen framstår for ensi-
dig, både økonomisk og kulturelt? spurte
avisa. Kulturarbeidere hilser debatten
velkommen.

- For tiden virker det som om kultur i
Stavanger er mer bygninger enn innhold,
mener Trond Hugo Haugen, kunstner og
"ka då ittepå"-general.

- Spørsmålet er hvordan vi kan vri oss
rundt til det omvendte. I 2008 kunne vi
ha tatt noen strukturelle grep for å bli
mer vågale og djerve. For meg virker
det som om næringslivet har krøpet inn
i sine varme, trygge møterom igjen. Og
de store kulturaktørene må utfordre
samfunnsoppdraget sitt. Kulturelt er
Stavanger igjen en ordinær by, en av
mange, kanskje det var umulig å unngå?
spør Haugen.

- Hva kunne ha vært gjort annerledes?

- Samarbeidet og kontaktene som ble
skapt i 2008, virker oppløst. Alle har søkt
tilbake til sine vante posisjoner. Disse
nettverkene var nyttige og skapende. Vi
har vært for lite bevisst på å bruke res-
sursene fra 2008, og trykket i perioden
fram til kulturbyåret, i årene etter 2008.
Kulturbyfondet ble en hvilepute man
lener seg på, kommunens næringssektor
er passiv og tradisjonell, mener kunst-
neren.

- UTFORDRE VÅRT SELVBILDE

- Og ansvaret ligger hvor?

- Hos alle. Stavanger er komfortabel med
tilstanden og velstanden. Byen trenger
ikke hevde seg kulturelt og utfordre
seg selv. De store, ressusterke aktø-
rene, innenfor både næring og kultur,
må bidra til å bygge opp det frie feltet.

Og flere med meg spør hvorfor de unge
stemmene er fraværende. På mitt felt
kommer initiativene fra 30-40-åringene
som alltid har vært der, sier Trond Hugo
Haugen.

Han tror ikke byens famlende kultu-
relle skritt bunner i folks lynne og sjel og
søken etter harmoni, snarere enn ekspe-
rimentering.

- Nei, her er det guts i folk, det er
bare å se hvor mye stein som er ryddet
på Jæren. Men byen er svøpt i en døsigg
ro. Vi har det veldig greit. Selvsagt finnes
et potensiale. Stavanger har alltid hatt
et internasjonalt blikk. Innbyggere og
næringsliv vet hva kulturen kan skape.
Men byen er litt for lite nysgjerrig på å
utfordre vårt selvbilde, mener Haugen.

- VÆR TÅLMODIG

Langt ute under Jærens høye himmel
sitter lyrikeren Helge Torvund og leker
med ord. Han mener mye handler om
tålmodighet.



Lyrikeren Helge Torvund mener mye handler om
tålmodighet.

- Jeg har lest dikt for få tilhørere på
Sting, og det var sørgelig. Men se så,
ildsjeler våget likevel å satse og littera-
turen har fått fotfeste. Jeg har nok en
medfødt evne til å se etter det positive,
og vil heller legge vekt på det som er bra
enn å dyrke det triste, sier Torvund til
Rosenkilden.

”Samarbeidet og kon-
taktene som ble skapt
i 2008, virker oppløst.
Alle har søkt tilbake
til sine vante posi-
sjoner.

Trond Hugo Haugen

”Er vi gode på kultur,
er vi også gode på
skole og helse.

Natasja Askelund

Han mener det er en oppgave for byen
å bygge ned det skarpe skillet mellom
eksperimentell kunst og det breie publi-
kum. Torvund berømmer Arve Opdahl for
hans stå på-vilje.

- Langvarig arbeid gir resultater. Jeg
forstår at man går lei når motstanden er
sterk. Men motstand kan overvinnes. Det
er ikke noe i jordsmonnet her som gjør at
det er vanskeligere å få til noe på Nord-
Jæren enn andre steder.

- Alt handler om at noen forstår vitsen
med kultur, uten at jeg sier hva som er
vitsen, det skal være en hemmelighet.
Jeg kunne ha klaget livet av meg for at
det er så liten interesse for samtidslyrikk.
Men det er lite fruktbart. Jeg står på og
arbeider. "Sånn tenke æg", forklarer
Helge Torvund.

- HELST EN MERCEDES

Billedkunstner og kulturblogger Natasja
Askelund jubler ikke over tingenes til-
stand.

- Jeg ser meg rundt, og det finnes
penger. Men kultur synes ikke å være
viktig. Lønnsomhet og overskudd er
det som teller. Kan du ikke kjøpe en
Mercedes for innsatsen etterpå, lar man
heller være å bruke penger, mener hun.

Askelund synes at Antony Gormleys
"Another Place" på Solastranden utgjorde
en forskjell. Jernmennene i sjøen skapte
tilhørighet, regionen tilbød noe som var
attraktivt og viktig.



Billedkunstner og kulturblogger Natasja Askelund
jubler ikke over tingenes tilstand.

- Jeg ser meg rundt, og det finnes penger. Men kul-
tur synes ikke å være viktig, sier hun.

KULTURDEBATTEN

- Når mennesket har spist og ikke fryser, trenger det noe mer. Kultur gir opplevelser og vidsyn. Men debatten havner alltid i grøfta. Hvordan kan vi bygge kulturhus når mormor har det vondt på sykehjem? Mormor skal det godt på sykehjem. Men det blir for smålig og kunnskapsløst å gå i den debattfella. Alt henger sammen. Er vi gode på kultur, er vi også gode på skole og helse, sier Natasja Askelund.

Hun savner de spenstige utstillinger og de utfordrende skulpturene. Hun etterlyser den offensive holdningen: Kultur er viktig!

- Jeg er naiv og tror det gode vil vinne, men foreløpig tar markedskreftene all plass, sukker hun.

- SPEKTAKULÆR NATUR

Langt mer tilfreds er Pål Morten Borgli (Frp), leder for regional- og kulturutvalget i Rogaland. Men han så gjerne at

jernmennene på Solastranden fikk stå.

- Folk fra nær og fjern kom jo hit for å se på mennene i sjøen. Og de er ikke glemte. Det er ikke lenge siden en utenlandsk jaktkompis spurte etter akkurat det prosjektet.

- Våger vi ellers satse på det spektakulære?

- Vi kan godt være spektakulære, og er det også. Naturen vår byr på flotte opplevelser. Og innen arkitektur er vi flinke. Jeg blir overrasket hele tiden. Kommuner og fylke bruker store ressurser på kultur. Men konkurransen er hard. Det er kamp om beinet, og det er lettere for en hovedstad enn en regionby å få tak i en verdenskjent kunstner.

- Har kulturhovedstadsåret 2008 gitt de ringvirkninger som en kulturpolitiker ønsker?

- Slikt er alltid vanskelig å måle. Mye kan gjenspeiles i turisttrafikk og hotellovernattinger. Så fikk vi noen år med finansiell uro, det merkes, sier Borgli.



Pål Morten Borgli er mer tilfreds med tingenes tilstand, men synes godt at "Another Place" kunne blitt stående.

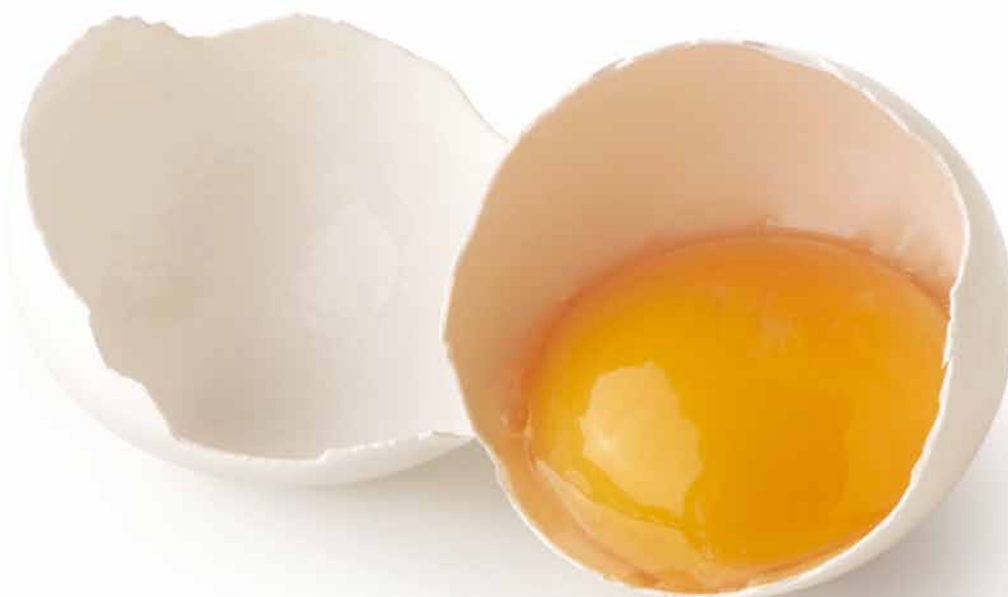
www.aksdalnaring.no
**Strategisk
plassering er
viktig!**



AKSDAL NÆRINGSPARK i veikrysset mellom Stavanger og Bergen

Vestlandet er landets største industriregion og vil om få år bli knyttet sammen av **Rogfast** og etter hvert **Hordfast**. Aksdal Næringspark vil ligge kun 45 minutter fra Forus/Stavanger. **Torsdag 29. 03 kl. 17.00 er vi på Hall Toll for å snakke om fremtidens næringsareal.** Har du noen spørsmål, kontakt oss gjerne: 466 27 770





HØY PÅ KUNNSKAP? DET LURESTE DU KAN FINNE PÅ ER Å FLYTTE TIL IPARK.

På jakt etter lokaler? Da skal du ta en nærmere titt på Ipark. Vi tilbyr plass til kunnskaps- og kompetansebedrifter. En undersøkelse foretatt i mai 2011 viser at hele 9 av 10 leietakere hos oss anbefaler å leie lokaler her.

På spørsmål om hva som er det aller viktigste med Ipark, er beliggenheten det som nevnes først. Også fellestjenester og parkering trekkes fram som viktige kriterier.

Vi skjønner godt at beliggenheten topper listen. I tillegg til å ha hverandre, har vi naboer som UiS, OD, Ptil og IRIS. Vi ligger i landlige omgivelser og er samtidig bare minutter fra Forus og Stavanger sentrum.

Vi har rundt 140 leietakere i dag, og plass til flere. Du kan godt begynne i det små og velge å utvide lokalene hvis behovet oppstår. Uansett: Kommer du til Ipark, får du det som plommen i egget. Ring oss på 51 87 40 00 i dag. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



Framoverlent jubilant på Ullandhaug

I 100 år har Norsk Hotellhøgskole bidratt til utviklingen av norsk hotell- og reiselivsnæring. For Stavanger-regionen har skolen hatt betydelig innvirkning på utviklingen av bransjen.



Tekst: Elianne Strøm Topstad

Norsk Hotellhøgskole ved Universitetet i Stavanger utdanner studenter innen hotell- og reiselivsledelse. Totalt 4000 studenter har gått ut fra skolen siden oppstarten, enten med en bachelor-, master- eller doktorgrad i lomma.

– Vi rekrutterer flest studenter innen hotell- og reiselivsledelse i landet, med et stort antall søkere hvert år, sier en stolt instituttleder, Truls Engstrøm.

REKRUTTERING TIL REGIONEN

I tillegg til at mange søker seg til skolen fra inn- og utland, blir mange av studentene fra NHS værende igjen i regionen etter endte studier. En undersøkelse gjennomført ved UiS, viser at det er mange fra Rogaland som søker seg til skolen, samtidig som de aller fleste kommer fra andre steder i landet eller utlandet. Innenfor reiselivsledelse er nemlig 39 prosent av studentene fra Rogaland. Og 65 prosent av reiselivsstudentene blir igjen i regionen etter studiene. Blant studentene på hotelledelse er 25 prosent fra Rogaland. Og av studentene som tar hotelledelse blir 47 prosent igjen i regionen etter endt utdanning. På master i internasjonal hotell- og reiselivsledelse er 18 prosent fra Rogaland. Og så mye som halvparten av studentene på masterutdanningen blir værende igjen etter studiene.

– Dette er svært kjekke tall for oss. I tillegg til at mange søker seg til skolen, er både regionen og bransjen attraktive for studentene. Det er mange som bosetter seg her, sier instituttlederen, som selv er tidligere student ved skolen og en av de som allerede i 1990 flyttet til regionen for å bli.

Truls Engstrøm og resten av instituttledelsen, har mange spennende planer for skolen i tiden som kommer.

INTERNASJONAL OG INNOVATIV

Som en av de første på Ullandhaug, fikk Norsk Hotellhøgskole mastergrautdanning i 1991. De første fem masterstudentene gikk ut i 1993. I dag er det over 700 søkere til studiet og kun 40 tildeles plass.

– Masterstudiet i Internasjonal hotell og reiselivsledelse er i dag representert med over 20 nasjonaliteter. Studentene kommer blant annet fra land som Kina, USA, Polen, Bangladesh og Jamaica, forteller han.

I fjor tok skolen initiativ til et nytt program, i samarbeid med Global Studies. Studenter som ønsker å begynne sin

utdanning innen reiselivsledelse på en litt annen måte, har nå mulighet til å reise til Kambodsja for å studere bærekraftig reiselivsutvikling på nært hold, i Siem Reap.

– Samarbeidet har blitt til for at vi skal kunne gi våre framtidige studenter best mulig praktisk tilnærming til reiselivsfaget. Kambodsja er et land som er i ferd med å bygge seg opp. Det er et perfekt sted å være for å lære ulike sider ved reiselivsutvikling, sier Engstrøm. Skolen sender ned egne forelesere til Kambodsja sammen med studentene. 15 studenter var i Kambodsja i fjor og neste kull står klare til å reise ned i høst.

SATSER UTE I VERDEN

Norsk Hotellhøgskole har et stort internasjonalt nettverk av forskningsprosjekter og er en av elleve hotellhøgskoler i The Leading Hotel Schools of the World. Skolen jobber for tiden med å få til en felles mastergrad ved flere internasjonale universiteter.

Vi synes det er svært positivt at våre studenter får oppleve å studere og bo i utlandet. Likeså er vi også opptatt av å ha et internasjonalt miljø her, forteller han. Til høsten er det et tilbud i Hongkong som står på plakaten. Dette blir et studietilbud tilsvarende det i Kambodsja som er for reiselivsstudentene. I Hongkong skal hotellstudenter få den samme muligheten. Engstrøm forteller at skolen har som mål å bli den fremste utdanningen i Europa og en av de ti beste skolene i verden innenfor hotell-, reiselivs- og serviceledelse.

SERVICEFOKUSERT REGION

For seks år siden startet skolen også opp en såkalt erfaringsbasert master i serviceledelse. Med denne masteren har kundefokuserte ledere i regionen og i Beijing fått muligheten til å videreutdanne seg. I år er det 13 studenter som nå arbeider med masteroppgaven sin og 15 nye som har begynt på første del i serviceledelse og økonomistyring.



– Dette er en videreutdanning for alle som jobber med serviceledelse. Studentene her kommer fra mange ulike firma, som virker positive til å få en serviceytende region. Og det liker vi, sier den engasjerte instituttlederen.

HISTORIE:

1912: Norsk Hotellhøgskole ble etablert under navnet Norsk hotellfagskole. Skolen ble åpnet i Bergen 18. oktober.

1915: Skolen flyttet til Kristiania.

1952: Skolen flyttet til Sola hvor den ble drevet på Sola Strand Hotell.

1973: Norsk Hotellfagskole etablerer seg på Ullandhaug, hvor den ble samlokalisert med andre høyskoler.

1982: Norsk Hotellfagskole ble høyskole.

1994: Nå ble skolen en del av det som i dag er Universitetet i Stavanger.



Ordfører Christine Sagen Helgø på åpningen av Norsk Hotellhøgskoles jubileumsfest.



Heine Totland alias Buddy Holy er årets konferansier på Serviceforum-banketten.

Norsk hotellhøgskole feirer i år 100 år, og byr på et spennende jubileumsprogram, både for studentene og næringslivet. Foto: UiS/Morten Berentsen



Fire tidligere studenter om Norsk hotellhøgskole:

1. Hva har Norsk Hotellhøgskole betydd for deg?

2. Hvilken betydning har skolen hatt for bransjen?

Torgeir Silseth

Administrerende direktør for Choice Nordic.

1 For meg har Hotellhøgskolen betydd en masse. Den gav meg mulighet til å gå videre fra en fagutdanning som kokk til å få studiekompetanse til å kunne ta et toårig høyskolestudium. Dette gjorde at jeg fikk en praktisk og teoretisk plattform som har tjent meg godt i min yrkeskarriere. I tillegg til ble jeg kjent med fantastisk mange hyggelige venner som treffes regelmessig den dag i dag og ikke minst traff jeg Linda som jeg senere ble gift med.

2 Historisk sett har skolen vært sentral for å utdanne gode ledere for bransjen. Den har også vært med på å profesjonalisere bransjen. Skolen har fortsatt stor betydning, men har utfordringer med å bli sett og hørt. Skolen burde få større plass som kompetansesenter for vår bransje. Det burde også gjøres mer forskning med utgangspunkt i skolen.

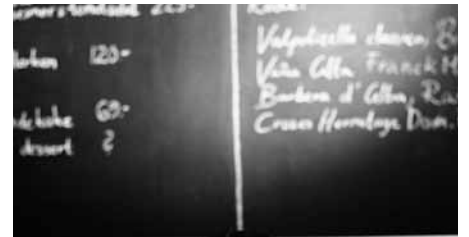


Dag Terje Klarp Solvang

CEO/partner, Melvær&Lien Idé-entreprenør

1 Studiene ved Norsk Hotellhøgskole ga meg det underlaget jeg trengte for å kunne få kjekke jobber senere i livet. Med min bakgrunn fra hotell- og reiseliv før studiene, ekstrajobben på NB! Sørensen under studiene og studier med vekt på serviceopplevelse og kundetilfredshet gjennom hele løpet er jeg sikker på at jeg har lært alt det grunnleggende jeg hadde behov for. Jeg var også heldig nok til å bli rekruttert av min foreleser innen HR til jobb hos Studentsamskipnaden i Stavanger mens jeg fortsatt var student. En jobb jeg fikk - og hadde i sju år. Det ble min første lederjobb, og det var en fantastisk anledning til å fortsette å være tett på Norsk Hotellhøgskole og menneskene der gjennom starten på et «voksenliv». I tillegg er verdifullt nettverk og gode vennskap som ble knyttet underveis i studiene noe som står fast hele livet.

2 Min påstand er at vår region ikke på langt nær hadde vært det samme uten Norsk Hotellhøgskole. At Hotell- og reiselivsnæringen i hele regionen har hatt muligheten til å rekruttere flinke og ambisiøse folk til jobber, er et konkurransefortrinn ingen andre regioner har. I tillegg er jo en gjennomsnittlig hotellhøgskolestudent litt mer festglad enn andre studenter. Det gjør det jo ganske kjekt å være på byen i Stavanger i tillegg!



Aslak Dalehaug

Partner, Tango Bar & Kjøkken / Styreformann NHO Reiseliv Vest Norge

1 Hotellhøgskolen har betydd masse for meg, og i forhold til bransjen jeg jobber i. Dette gir oss nødvendig kompetanse, og dyktige ledere, som er med på å heve standarden i regionen.

2 Norsk Hotellhøgskole er med på å sette matfylket Rogaland sterkere på kartet.



Janne Johnsen

Fylkesordfører i Rogaland

1 Jeg er vokst opp i næringen og har jobbet i hotellbransjen så lenge jeg kan huske. I tillegg var min far inspektør ved Norsk Hotellfagskole fra jeg var seks til jeg var tretten år så jeg føler jeg kjenner skolen og har hatt et forhold til den nesten hele mitt liv. Husker hvor stort det var da skolen gikk fra å være hotellfagskole til hotellhøgskole. Et viktig steg, ikke minst med tanke på omdømmet for hele næringen. Selv om jeg ikke arbeider i næringen synes jeg det er veldig kjekt å jobbe litt ekstra på Sola Strand hotell når de trenger noen ekstra hender. Og det blir ikke ekte julestemning uten at jeg har båret noen fat med mat og ryddet noen tallerkener. Jeg startet på Norsk Hotellhøgskole etter videregående og fortsatte der til endt mastergrad i internasjonal hotell og reiselivsadministrasjon. Mastergraden ble tatt i kombinasjon med Florida International University i

Miami, Florida. Hotellhøgskolen har gitt meg venner og bekjente over hele landet, og noen av mine beste venner har jeg fra tiden ved Hotellhøgskolen. Mange av oss har fortsatt å arbeide i næringen, mens mange har tatt andre yrkesvalg. Som for eksempel meg. Men vennskapet, kunnskapen og nettverket det tror jeg vi kjenner på alle som har gått på skolen,

2 Norsk Hotellhøgskole har betydd mye for fylket vårt. Studentene her har bidratt med oppgaver løst sammen med næringslivet i regionen, har arbeidet i alle deler av næringen under studiene, og heldigvis har mange også blitt værende her for å arbeide etter endte studier. Her har studenter fra hele landet vært samlet og det har alltid vært noe spesielt med miljøet her! Studentene ved skolen har i alle år hatt deltidsjobb i næringen i Stavanger, og studentene har i tillegg vært flinke til å bruke byen. NHS har vært utrolig viktig for utviklingen av norsk hotell og reiselivsnæring. Den ble opprettet som skole for å utdanne ledere i næringen og det har den gjort gjennom de 100 årene den har eksistert. Skolen er verdens nest eldste utdanningsinstitusjon innenfor hotell og reiseliv med et

NOEN ANDRE SOM KAN FLAGGE MED KARAKTERER FRA NORSK HOTELLHØGSKOLE ER:

Bent Høie, stortingsrepresentant.

Lauritz Hansen, tidligere hotell-direktør

Gisle Steffensen, Sola Strandhotell

Eyvind Hellstrøm, kjent fra TV og tidligere leder av Bagatelle i Oslo

spesialrettet bachelor- og masterprogram innenfor hotell- og reiselivsledelse. Hotell- og reiselivsnæringen er en av verdens hurtigst voksende næringer, og er ett av hovedområdene som Norge skal livnære seg av i fremtiden. Næringen har i framtiden behov for mange engasjerte, dyktige og kreative medarbeidere og da er det viktig med en utdanningsinstitusjon som kan legge til rette for nettopp det.

Et travelt jubileumsår!

I forbindelse med jubileet har skolen et spennende jubileumsprogram:

14. mars: **Karrieredagen**

En ypperlig anledning for næringslivet å treffe framtidige arbeidstagere.

15. mars: **Næringslivskonferansen Serviceforum**

Årets tema er «Suksess - skape og beholde» og studentene inviterer næringslivet til en dag full av inspirasjon, faglig innhold og dyktige foredragsholdere.

13.-15. juni: **Forskningskonferansen Global Event Congress**

16.-17. oktober: **Norwegian Center of Expertise-konferansen**

Oi, for en utsikt!

Voila! Tallenes tale for neste år:

Tusen takk!

Godt jobbet alle sammen - snakkes i Strandbaren.

God morgen, og velkommen til dagens møte.

Litt frisk sjøluft etter lunsj gjorde susen.

Ha det fint på jobb.
Bestill på 51 94 30 00 eller kurs@sola-strandhotel.no

DE HISTORISKE

Sola Strand HOTEL

Aldente

Kommunene har blitt bedre

Kommunene rundt Stavanger har blitt bedre til å behandle plansaker siden 2010. Det viser Næringsforeningens splitter nye undersøkelse. – Det er svært gledelig, og viser at offensiven vi satte i gang for to år siden har hatt god effekt, sier Egil Skjæveland, som leder Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg.



Tekst og foto: Egil Hollund

Da Næringsforeningen i 2010 undersøkte hvilke erfaringer eiendomsutviklerne, konsultantselskapene og byggefirmaene hadde med behandlingen av plansaker i kommunene, var resultatene nedslående.

Første steg i arbeidet videre med den andre undersøkelsen, er et medlemsmøte i Næringsforeningen 21. mars. Der møter bransjen representanter fra kommunene for en gjennomgang.

ende. Næringslivet var kritiske til sprikende praksis, dårlig informasjon og for lang saksbehandlingstid. Noe av det som bransjen mente måtte bli bedre var kommunikasjon under saksbehandlingssprosessen, tydeligere markering av tidsfrister, overholdelse av tidsfrister, utbyggingsavtale burde følge reguleringsprosessen og utbygger måtte kunne få se innstillinger og gjennomføre kurante korreksjoner i forkant av politisk behandling – for å nevne noe.

Nå, to år etter, har ting blitt vesentlig bedre. Undersøkelsen, som også denne gangen er gjennomført av Asplan Viak, viser at den samlede vurderingen har

økt fra 3,4 til 4,0 – på en skala der 5,0 er absolutt toppscore.

– Det må vi kunne si er en meget positiv trend. Det viser at det arbeidet som bransjen har gjort i samarbeid med kommunene siden forrige undersøkelse, er i ferd med å bære frukter. Det betyr imidlertid ikke at vi er i mål. Det er fortsatt stort forbedringspotensial på flere områder både i bransjen og hos kommunene, mener Skjæveland.

FORTSATT SPRIK

Ser vi på resultatene i den enkelte kommune, er det Time som har gjort det største hoppet framover. For selv om





- Jeg har selv opplevd hvordan kommunene nå tar oppstartsmøter betydelig mer alvorlig, de gir oss god og fylldig informasjon og er mer forutsigbare, sier Egil Skjæveland.

antallet undersøkte plansaker er noe begrenset, er det en fjær i hatten at kommunen som lå på bunnen for to år siden med en score på under 3, nå ligger i toppen med en gjennomsnittlig tilfredshet på over 4,5.

Ellers er det fortsatt Sandnes og Sola som har størst forbedringspotensial, mens Stavanger og de øvrige mindre kommunene gjør det bedre.

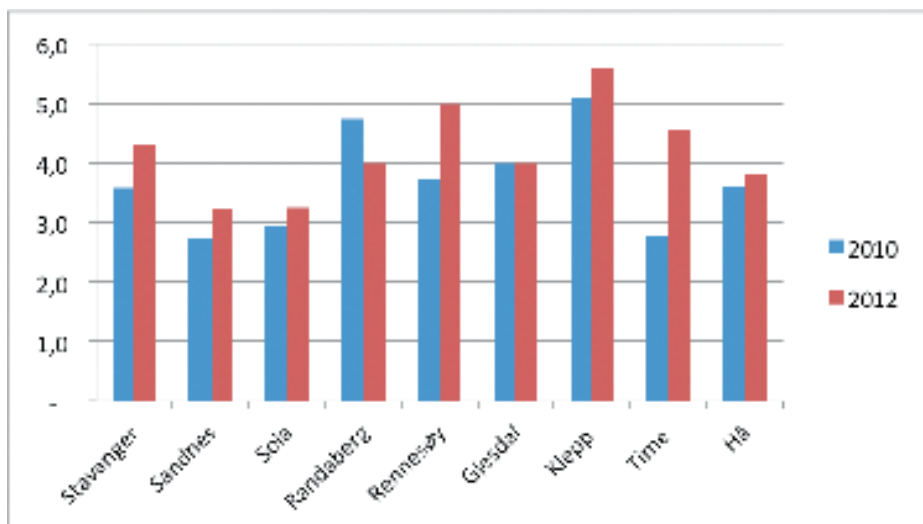
Det er også slik at kommunenes oppfatning av egen innsats, er betydelig høyere enn næringslivets meninger om dem. Et eksempel er når årsakene til forsinkelser skal forklares. Mens kommunene peker på mangelfull dokumentasjon, dårlig planmateriale fra forslagsstiller og at forslagsstiller har brukt for lite tid på dialog med berørte parter som viktige årsaker, mener en stor andel av næringsrepresentanter at for liten saksbehandlingsskapasitet er forklaringen.

Det er også slik at mens kommunene mener at prosessen med å utarbeide utbyggingsavtaler i stor grad går parallelt med planprosessene, og at innholdet i utbyggingsavtalene er gjenstand for reelle forhandlinger, er næringslivet av en helt annen oppfatning.

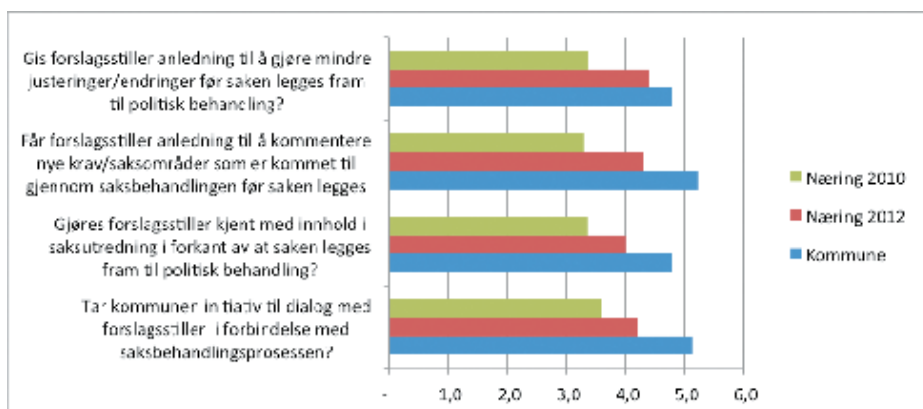
- Utbygger og entreprenører oppfatter ofte utbyggingsavtalene som en form for diktat. Det er utvilsomt et område som bør gjennomgås, mener Skjæveland.

FÅR SKRYT

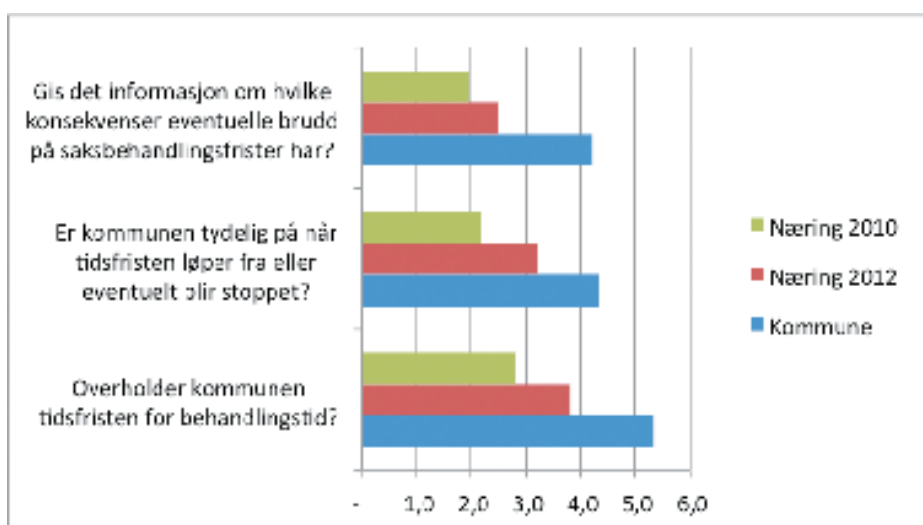
Kommunene får også betydelig mer skryt denne gangen, enn hva som var tilfellet for to år siden. Blant annet er næringsli-



TOTALVURDERING: Her ser du totalvurderingen av kvaliteten på administrasjonens behandling av reguleringsplaner. Gjennomsnittlig score per kommune i 2010 og 2012.



DIALOG: Vurdering av dialog under saksbehandling. Sammenstilling av svar fra kommunene samt næringsens svar i henholdsvis 2010 og 2012.



TIDSRISTER: Vurdering av overholdelse av tidsfrister ved saksbehandling. Sammenstilling av svar fra kommunene med næringsens svar i hhv 2010 og 2012.

vet nå mer fornøyd med informasjonen som blir gitt, ikke minst i forbindelse med oppstartsmøter. På oppstartsmøtene skal det gis en god avklaring av rammer for det videre planarbeidet, det skal

gis mulighet for å kunne diskutere ulike planløsninger og det skal tildeles en saksbehandler.

- Jeg har selv opplevd hvordan kommunene nå tar oppstartsmøter mye mer

Fortsettelse fra forrige side ...

alvorlig, de gir oss god og fylldig informasjon og er mer forutsigbare. Med få unntak, er dette blitt radikalt mye bedre enn for to år siden, sier Skjæveland.

Både i næringslivet og kommunene er det klare oppfatninger om hva som skal til for å forenkle planprosessene. Blant det som konkret nevnes er mindre detaljfokus, gjensidig respekt og rolleforståelse, forutsigbarhet, myndige medarbeidere, bedre kapasitet, overholde rammer og ha realistiske forventninger til blant annet saksbehandlingstid. Det ble også trukket fram at kvaliteten på det som sendes inn fra forslagsstillere kan bli bedre og at rolleforståelsen kan øke.

FORSINKELSER: Dette mener Næringslivet er årsakene til forsinkelser. Svar fra næringsundersøkelsen 2012.

ETT ÅR

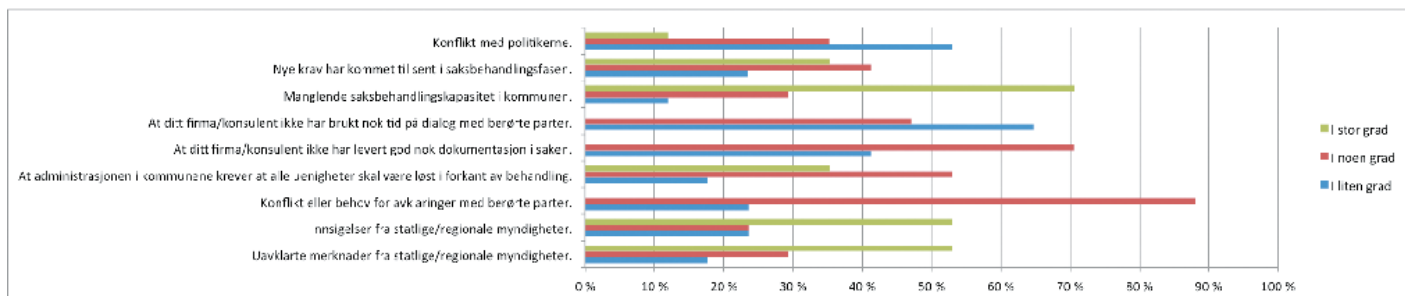
I etterkant av den første undersøkelsen som ble gjennomført av Næringsforeningen, har det vært stort fokus på kommunenes rutiner og arbeidsmetoder knyttet til planbehandling. På spørsmål om kommunen selv ser behov for å endre rutiner, svarer nesten alle kommunene at de ser behov for å gjøre endringer, og flertallet melder også at de har iverksatt tiltak for å endre praksis. Næringsforeningen og bransjen selv har også deltatt i en rekke dialogmøter og utvalg sammen med kommunene, med mål om å forbedre prosessene.

Undersøkelsen har også denne gangen avdekket at det er stor variasjon mellom kommunene når det gjelder opplevd kvalitet på dialog og prosess, og det er

viktig at kommunene kommer sammen og lærer av hverandre for å bli bedre.

- I dag tar arbeidet med en reguleringsplan vanligvis opp mot to år. Vi mener det er fullt mulig å få dette ned til mellom ett og ett og et halvt år. Hadde vi klart det, ville kostnadene for utbyggerne blitt lavere, byggearbeidet kunne startet tidligere – og saksbehandlingen hos kommunene hadde gått raskere og mer effektivt, påpeker Skjæveland.

Første steg i arbeidet videre med den andre undersøkelsen, er et medlemsmøte i Næringsforeningen 21. mars. Der møter bransjen representanter fra kommunene for en gjennomgang. Sjekk rosenkilden.no for mer informasjon og påmelding.



Kom med forslag til Nørrøna-prisen!

Nå er det tid for å komme med forslag til vinnere av Nørrønaprisen 2012!

Nørrønaprisen har siden 1990 utviklet seg til å bli en av regionens mest prestisjetunge næringslivsutmerkelser. Prisen tildeles enkeltpersoner eller firma som i særlig grad har bidratt til stimulans, vekst og utvikling av industri og næringsvirksomhet i Jær-regionen.

Tidligere vinnere inkluderer dyktige og driftige personer og selskaper som Cato og Njål Østerhus, Tore Christiansen, Ståle Kyllingstad og Lyse Energi.

I fjor stakk møbelfabrikanten Skeie AS av med den ettertraktede prisen.

Årets pris utdeles under Nørrøna-konferansen, tirsdag 15. mai i Viten-fabrikken.

Vi vil svært gjerne ha forslag til vinnerkandidater for Nørrønaprisen 2012. Det er en fordel om disse blir ledsaget av en kort begrunnelse.



Forslag til kandidat til årets pris kan du sende til Næringsforeningen i Stavanger-regionen v/ Frode Berge (epost: berge@stavanger-chamber.no), innen 16.04.12.

Tore Christiansen og Roald Bergsaker delte ut Nørrøna-prisen til brødrene Cato og Njål Østerhus i 2010. Foto: Egil Hollund



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

Hell! 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

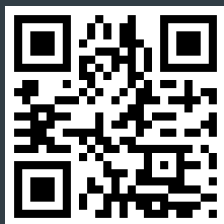


Trenger du mer plass?

Flytt inn i Q3 2012 sammen med andre bedrifter i vekst.

Fra 400 - 6500 m² skreddersydde lokaler. Vi skaffer deg midlertidige lokaler allerede i dag.

Se mer på 2020park.no



Kontakt daglig leder Roar Øglænd,
ro@2020park.no 913 09 999
eller Jarl Endre Egeland,
jee@2020park.no 913 09 999
for et uforpliktende tilbud.

2020parkTM
Environmental workspirit!

Nå blir det flere felles formannskapsmøter

Nå skal storbykommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg ha felles formannskapsmøter på fast basis. – Det har skjedd et takt-skifte etter valget og det er god kjemi mellom ordførerne, sier Stanley Wirak (Ap) – og får støtte fra Christine Sagen Helgø (H).



Tekst: Egil Hollund

Sammen med ordfører Bjørn Kahrs (H) fra Randaberg, ordfører Ole Ueland (H) fra Sola og resten av formannskapene i de fire kommunene, gjennomførte de det første fellesmøtet i begynnelsen av februar. Målet er nå å gjennomføre et par slike i året.

– Felles formannskapsmøter er en god anledning for sentrale politikere til å bli kjent på tvers av kommunegrensene, mener Sagen Helgø.

For ut over ordførernivå og deltakelse i samarbeidsprosjekter og interkommunale selskaper, har ikke formannskapspolitikere i de fire sammenvokste nabokommunene truffet hverandre på regelmessig basis tidligere.

– Det handler om å bli kjent, bygge litt og rett og slett få det enda bedre til sammen, påpeker Wirak.

Nå er det slett ikke slik at de fire kommunene, som i dag til sammen utgjør Norges tredje største by, ikke har samarbeidet før. Allerede i 1953 ble det første interkommunale vannverket opprettet.

– Samarbeidet mellom kommunene og ordførerne opplever jeg at har vært godt lenge. Det kan vi blant annet se i forhold til alle de felles selskaper og felles samarbeid som er etablert. Nå er vi fire nye ordførere som har de samme utfordringer og som har funnet tonen. Det er bra for muligheten til å lage en felles regional strategi og for utviklingen av regionen videre, sier Sagen Helgø.

UTFORDRINGER I KØ

Og utfordringene står i kø, om enn med positive fortegn. For i landets sterkest voksende byregion utenfor Oslo, der

næringslivet skriker etter kvalifisert arbeidskraft og boligprisene har galoppert oppover og i dag befinner seg helt på topp sammen med Oslo – kreves det innsats. Ikke uventet var derfor også boligbygging det store temaet på det første felles formannskapsmøtet.

– Det kom nokså tydelig fram på møtet at vi må ta politisk initiativ på en helt annen måte enn i dag for å få dette til. Det handler om et total trøkk på planleggingsprosesser, god forståelse for at private aktører må arbeide tett sammen med kommunene og ikke minst samspillet inn mot fylkesmannen for å få frigjort utbyggingsområder, sier Wirak.

Alle ser utfordringene. Når folk begynner å vegre seg fra å flytte til regionen,

Ordfører Bjørn Kahrs (H) fra Randaberg, Ole Ueland (H) fra Sola, Stanley Wirak (Ap) fra Sandes og Christine Sagen Helgø (H) fra Stavanger skal samarbeide enda tettere, og vil nå ha felles formannskapsmøter på fast basis.



og må lenger og lenger bort fra byområ-
det for å finne seg en rimelig nok bolig,
sier det seg selv at boligbyggingen er for
lav i de fire kommunene. I dag bygges
det 2000-3000 nye boliger i året. Det tal-
let må trolig minst dobles dersom SSBs
prognoser om befolkningsveksten på
Nord-Jæren fram mot 2040 skal slå til.

- Det er enstemmig oppslutning mel-
lom alle de fire formannskapene om å
samarbeide videre for å øke boligproduk-
sjonen i vår region, sier Sagen Helgø.

NYTT MØTE TIL HØSTEN

Allerede har de fire ordførerne hatt fel-
les møte med administrasjonene for å
planlegge prosessen videre mot en fel-
les planstrategi. Stavanger kommune
har opprettet sitt Boligforum, som er et
samarbeidsorgan mellom kommunen og
private aktører med mål om å øke bolig-
produksjonen. I Sandnes er et tilsvarende
Boligforum i ferd med å etableres.

- Det er naturlig å ha det neste felles
formannskapsmøtet tidlig høsten 2012
for å følge opp temaet boligproduksjon
og felles planstrategi. Vi bør få noen gode
innledere, gjerne fra utlandet, som kan

gi oss inspirasjon fra andre regioner som
har samarbeidet om boligutfordringer,
sier Sagen Helgø.

Ole Ueland har allerede invitert alle
"hjem" til Sola på neste møte. Det er
også på trappene to felles formann-
skapsmøter i 2013.

Og selv om kommunesammenslåing
diskuteres i flere fora, sist i forbindelse
med årsmøtet i Rogaland Høyre, er det
ikke det som skal stå på dagsorden på
disse møtene med det første. Det legger
ikke Stanley Wirak skjul på at han synes
er en befrielse.

- Man kan gjerne diskutere kommu-
nesammenslåing, men det blir etter min
mening en akademisk øvelse som like
mye kan være til hinder for godt samar-
beid. Nå er vi inne på et godt spor. Det er
en vinn-vinn-situasjon for alle parter. Det
som er godt for Stavanger, er godt for
Sandnes, Sola og Randaberg, hele regio-
nen og omvendt, påpeker Wirak.

I det gode naboskap og samarbeidets
ånd!

NORD-JÆREN

* Stavanger, Sandnes, Sola og
Randaberg har i løpet av de siste
tiårene vokst seg sammen til et
sammenhengende storbyområde,
det tredje største i Norge. Samlet
bor det nå 228.500 innenfor 469
kvadratkilometer. Til sammenlig-
ning bor det 264.000 innbyggere
på 465 kvadratkilometer i Bergen
og 176.000 innbyggere på 342 kva-
dratkilometer i Trondheim.

* Nord-Jæren er den sterkest vok-
sende regionen utenfor Oslo. Fra
Stavanger i nord til Hå i sør bor
det i dag 309.500 innbyggere. SSB
regner med at dette tallet vil vokse
til 458.000, med middels nasjonal
vekst og hele 539.000 med høy
nasjonal vekst.

* Veksten SSB legger til grunn,
betrer at det trolig må bygges et
sted mellom 50.000 og 100.000
nye boliger i løpet av de neste 30
årene.

Kanskje varer jula helt
til påske. Kanskje ikke.

Det er nemlig populært å ha julebordet eller årsmøtet
et sted hvor alt er under kontroll. I Stavanger Forum er
helgene i november og desember i ferd med å fylles opp.
Januar og februar 2013 er åpne enn så lenge, men kanskje
ikke hvis du venter helt til påske?

Smart å booke nå, altså: booking@stavanger-forum.no



Adiente

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.



stavanger forum
stavanger-forum.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



Språkkunnskap nøkkel til suksess:

Nytt kompetansesenter for kinesisk kultur og språk

Yuhong Hermansen har tatt initiativ til etableringen av et nytt senter i Stavanger som skal formidle kunnskap om Kina til norsk nærings- og samfunnsliv. Hun har bedre forutsetninger enn de fleste til å gjennomføre et slikt prosjekt. Senteret får navnet «Jiao Xie», som betyr kommunikasjon og harmoni.

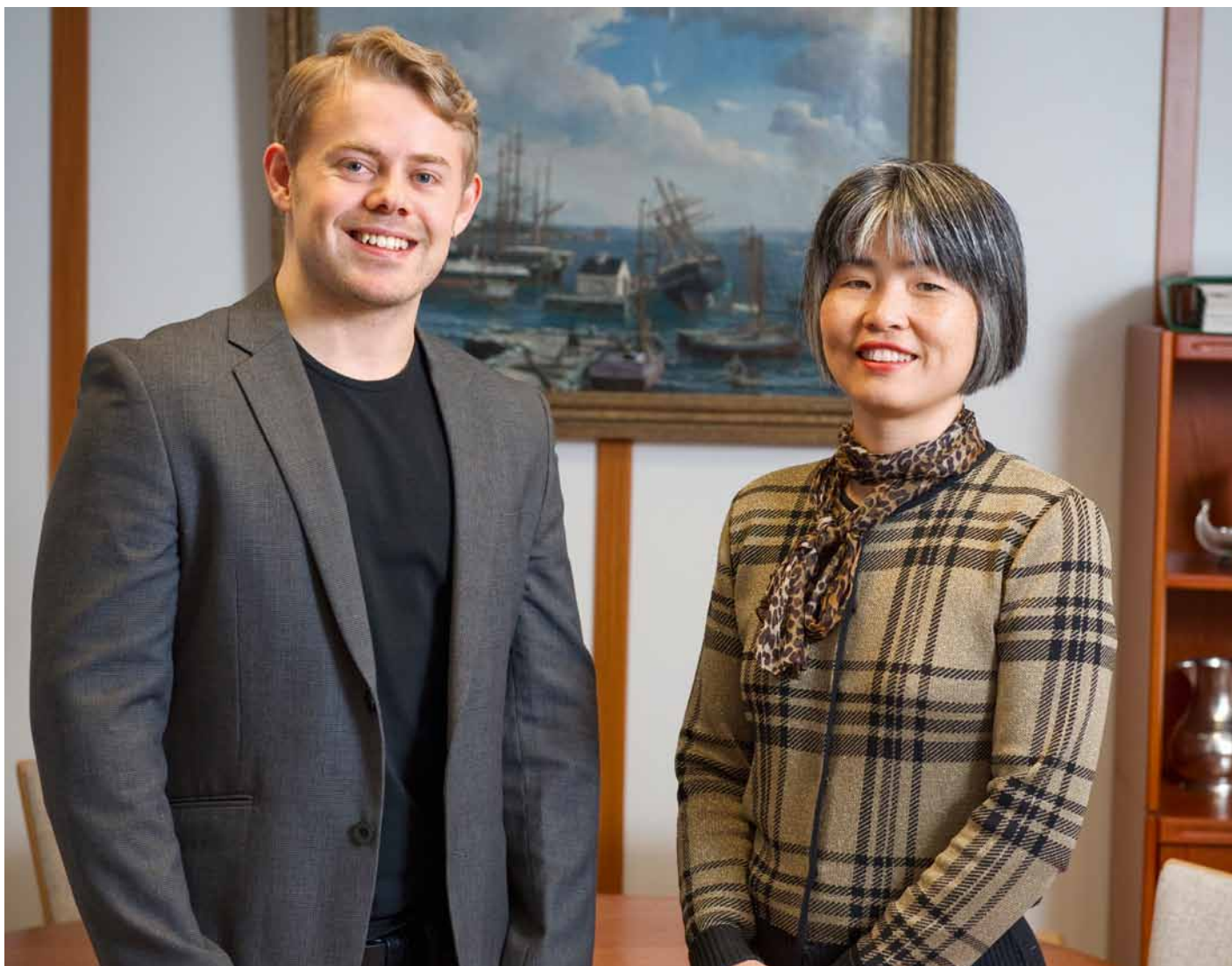
Bedriftseier Yuhong Jin Hermansen har tatt initiativ til opprettelse av kompetansesenter for kinesisk språk og kultur. Selv er hun utdannet ingeniør og økonom. Øystein Krogh Visted er prosjektleder ved Jiao Xie, senter for kinesisk språk og kultur. Han har akademisk bakgrunn blant annet innen kinesisk språk.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Yuhong Jin Hermansen (43) kom fra Shanghai til Stavanger i 1995 og var gift med den profilerte næringslivslederen Folke Hermansen. Etter at han døde i 2006 har hun styrt selskapene med stø hånd. I fjor ble Yuhong Hermansen nominert til «Entrepreneur of the Year».

Hermansen vokste opp i Kina under Kulturrevolusjonen, og under den spede starten av Kinas store økonomiske reformer.



Hun skal lede senteret, mens Øystein Krogh Visted er skal ha rollen som prosjektleder og instruktør. Visted har studert og jobbet fire år i Kina, og har en mastergrad i kinesisk lingvistik. På en måte spiller de hverandre; Hermansen er kineser som har bodd 16 år i Norge, og Visted nordmann som har bodd flere år i Kina. Begge kan dermed bidra til at Stavanger-regionen kan bli bedre i det som i ganske nær framtid vil være verdens største økonomi.

- Hvilket tilbud er det kompetansesenteret skal gi?

- Visjonen er å bidra til bedre kommunikasjon og gjensidig kulturforståelse mellom Norge og Kina, forteller Yuhong Hermansen.

Hun er eneeier i selskapet, og har med seg Bjørn Bugge og Roald Bergsaker i styret.

- Vi tilbyr kinesisk språkkurs som er åpent for alle, men spesielt rettet mot næringslivet som har kontakt med Kina. På sikt jobber vi med å få et offentlig tilbud og skreddersydde opplegg for bedrifter som har behov for å øke sin språklige og kulturelle forståelse for Kina. Vi startet opp nybegynnerkurs 1. mars med språkundervisning på kveldstid tirsdager og torsdager, sier Øystein Krogh Visted.

ØKENDE BEHOV FOR KINA-KOMPETANSE

- Hva er bakgrunnen for initiativet?

- Jeg har registrert et økende behov for forståelse for og kunnskap om Kina. Med en norsk/kinesisk bakgrunn, som bedriftseier, samt med erfaring fra næringsliv fra begge land, ønsker jeg å samle Kina-kompetanse på ett sted og deretter formidle den utad til det norske samfunnet på en systematisk måte og på et faglig solid grunnlag, svarer Hermansen.

Jiao Xie tilbyr et generelt språkkurs i grunnleggende mandarin, men vil også tilby skreddersydde kurs i språk og kulturforståelse tilpasset den enkelte bedrifts behov og område. På den måten kan interesserte bedrifter kursenes målrettet med fokus på spesialbehov.

SPRÅK ER DØRÅPNER

- Det er viktig for Norge å ha en nyansert forståelse for kinesisk kultur, og språket er det viktigste redskapet for å lære en annen part å kjenne og få en mer direkte innsikt i en annen kultur. Det har i alle fall vært min erfaring, sier Visted.

- Kina er om mindre enn 15 år verdens største økonomi. Hvilke muligheter gir dette norske bedrifter?

- Mange bedrifter i regionen er allerede etablert i det kinesiske markedet, eller har ambisjoner om å satse her.

Stavanger-regionen har forholdsvis god kompetanse på Kina. Mange har også interesse for Kina som land og kultur. Det er rettet inn mot dette behovet vi kan tilby våre tjenester. Kineserne setter stor pris på at utlendinger har kjennskap til kinesiske tradisjoner. Dette kan være en døråpner for nordmenn, mener Visted.

- Jeg mener norske bedrifter har muligheten til å møte fremtiden med å forberede seg og skaffe seg bedre kunnskap om Kina. I den sammenheng, er det å lære mer om Kina særlig nyttig akkurat nå, sier Hermansen som understreker at språkundervisningen bidrar til en kompetanse som er viktig også for kommende generasjoner.

MYE TIL FELLES

- Hva med kulturforskjeller mellom Kina og Norge? Hva er de største utfordringene?

- Kulturforskjeller mellom Kina og Norge er lett å finne i alt fra utallige dag-

ligdagse ting til store ideologiske spørsmål. Paradoksalt nok, når man har studert og reflektert over årsaker og hensikter bak disse ulike uttrykksformene, sitter man igjen med kjerneverdier som er overraskende like. Eksempelvis familieverdier, mellommenneskelige relasjoner og folkevisdom, sier Hermansen.

Visted er enig:

- Min erfaring er at den kinesiske folkesjelen og den norske faktisk har mye til felles, selv om Kina-kjennskapet ofte er preget av like mange myter som fakta. Mange synes språket virker altfor vanskelig. Men selv om det krever mye arbeid hvis du skal bli god, er det i bunn og grunn et nokså vanlig menneskelig språk som alle andre. Prøv å lær, så vil du se!

Haiyan Wang er en fremtredende ekspert på kinesisk økonomi og blant annet gjesteforeleser ved INSEAD, mener det er overraskende mange multinasjonale selskaper som bare ser på Kina som et land som egner seg for kostnadsreduksjoner og outsourcing.

- Deler du hennes synspunkt?

- Det er nok mange bedrifter som først og fremst ser på disse mulighetene når de vurderer Kina, ja. Men uansett hvilket marked du skal inn i, må du ha en forståelse for lokal kultur og for gjeldende forretningsprosesser. Det er viktig å ha respekt for den lokale kulturen og den sosiale delen av å gjøre business. Dette er veldig viktig for kinesere og språket er selvsagt viktig i en slik sammenheng, avslutter Visted.

Kinesisk er i ferd med å overta som det viktigste fremmedspråket i verden, så det er absolutt framtidsrettet å lære seg kinesisk!

Boliger, baguetter og diagnoser

Vi vet noe om din bransje.

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



Sandnes Sparebank
Næringsliv

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

KRISTIAN FASETT



Jan Klingsheim
banksjef
952 42 780

Med hjertet i Viking



Det er sjelden at det er tilløp til kamp om posisjoner i Viking. Men i år ble tre kandidater lansert til styreledervervet i Viking ASA, etter at Ole Rugland annonserte sin avgang i fjor høst. Tidligere ordfører Leif Johan Sevland, tidligere volleyballproff Bjørn Maaseide og tidligere markedssjef og formann Geir P. Solstad var på et stadium aktuelle. Det endte med at Geir P. Solstad ble ny styreleder etter ganske heftige debatter i Vikings indre bakrom.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Det betyr at Solstad, som er utdannet markedsøkonom, er inne i Viking-organisasjonen for tredje gang for å gjøre en jobb i klubben i sitt hjerte. Med det vikingske hjertelaget skulle man kanskje tro at Solstad er innfødt siddis. Men dialekten røper ham. Han er nordlending fra Hamarøy.

FRA HAMARØY

- Hamarøy er Norges vakreste bygd, sier han ubeskjedent.

Solstad er langt fra alene om det synet. Knut Hamsun ble i sin tid bergtatt av naturen og Hamarøy ble et sted han stadig vendte tilbake i løpet av sitt forfatterskap. Det endte med nobelprisen i litteratur i 1920.

Geir P. Solstad har ikke i samme grad returnert til Hamarøy, og det utdeles som kjent ikke nobelpriser i hverken ledelse eller fotball. I 1972 ble han innrullert på befalskolen i Vatneleiren, og siden har han i all hovedsak blitt i regionen og bosatt på Hana.

SALG OG MARKEDSFØRING

Lederegenskapene fikk han først vist som befal i Vatneleiren, siden har det blitt en yrkeskarriere innen salg og markedsføring i Maskin K. Lund. Moelven sørvest, Noas prosjektkontor før han ble regiondirektør i Rema 1000 i 1996, administrerende direktør i Rema 1000 Norge fra 2001, administrerende direktør i Living-kjeden i 2006 og

direktør for etablering og utvikling i Bunnpris i 2009 til 2011. Fra 2011 driver han konsulentvirksomhet i Spire utvikling i åttende etasje i Tveterås-bygget i Lars Hertervigs gate.

Dette er en bakgrunn som har relevans ikke bare for næringslivet, men også i idretten - har det vist seg. Det er klart for Solstads tredje Viking-tid.

Geir P. Solstad har aktiv fortid bak seg som keeper i blant annet Hana og Hinna. Fra 1. mars ble han ny styreleder i Viking ASA etter 12 års fravær fra klubben.

VIKINGTID 1

- Jeg fikk jobben som markedssjef i 1989, sier Solstad. Det var et tidspunkt da Viking omtrent var på konkursens rand. Jeg ble kontaktet av Vikings hovedsponsor SR-Bank, og var sammen med Bjarne Berntsen med på å utvikle Viking til en økonomisk veldrevet klubb som også fikk sportslige gode resultater med cupmesterskap i 1989 og seriemesterskap i 1991 med Benny Lennartsson som trener.

Solstads første Viking-tid varte til 1994.

VIKING-TID 2

Den andre Viking-tiden varte fra 1998-2000. Første år som styremedlem, de to siste som formann.

- Det var igjen et tidspunkt da pengene begynte å ta slutt, og sportslige resultater bestod av åttendeplasser, sier Solstad. Det viktige i denne perioden ble å bygge et nytt økonomisk fundament. Det ble utgangspunktet for etableringen av Viking ASA. Vi tok kontakt med flere av de mest velstående personer og tradisjonsrike bedrifter i Stavanger med forespørsel om de ville være med. Det var mange positive svar, de fleste av aksjonærene er fortsatt med. Dermed var fundamentet på nytt lagt for et sportslig oppsving, samtidig som vi hentet inn Benny Lennartsson på nytt som trener.

NYTT STADION

Det var også en tid da planene om å bygge ny stadion ble lansert.

- Et nytt stadion var helt nødvendig for å gi Viking konkurransedyktige rammer for virksomheten både økonomisk og sportslig, fastslår Solstad.

Viking stadion stod klart i mai 2004 i Jåttåvågen. På det tidspunktet var Solstad styremedlem i Norges fotballforbund. I 2004 ble han foreslått som president i forbundet, men takket nei mens Sondre Kåfjord inntok presidentstolen. Fra 2004 til 2007 var Solstad styremedlem i Norges idrettsforbund og Norges olympiske komite.

Nåvel. Dette er en bakgrunn som kan tyde på at karrieren har vært en sammenhengende opptur. I hovedsak ja, men det er ikke til å komme forbi at Geir Solstads direktørkarriere i Vålerengen i 2006 ble et klart antiklimaks.

VIF-TIDEN

- Det var et opphold som lærte meg at en alltid bør tenke seg nøye om før en tar en ny jobb, sier han med ettertrykk.

Entusiasten Solstad hoppet ut i store utfordringer. VIF-tiden ble et møte med en helt annen kultur enn i Viking.

- Jeg kjente meg ikke igjen i det hele tatt i det nye landskapet. Det var en klubb med mange styre og utvalg, og jeg gikk til oppgaven med nordnorsk direktehet. Jeg var vant med direkte tale, både fra Viking og næringslivet og at mennesker tåler direkte tale. Det skjedde ikke i VIF.

I sin konsulenttid har Solstad vært involvert i store prosjekter som utvikling av Amfi-kjeden og Bunnpris-kjeden. Nå har han drevet Spire utvikling AS i et år i Stavanger.

Et nytt stadion var helt nødvendig for å gi Viking konkurransedyktige rammer for virksomheten både økonomisk og sportslig.

- Det er en virksomhet som omfatter styreverv i forbindelse med eiendoms- og kjedeutvikling, eiendomssøk og eiendomsutvikling. I tillegg til foredragsvirksomhet om gode prestasjoner, og hva som er grunnlag for disse.

Med andre ord: Solstad skal få det å spire og gro i næringslivet. Det er en for så vidt en vektfilosofi han kan ta med seg inn i Viking ASA. 1. mars overtok han styrelederoppgaven i Viking ASA, dagen etter at Bjarne Berntsen hadde sin siste dag i direktørstolen og ble visepresident i fotballforbundet. Det er klart for Viking-tid 3.

VIKING-TID 3

Det er en Viking-tid som innledningsvis ble preget av en slags valgkamp med Bjørn Maaseide og Geir P. Solstad som deltakere. Leif Johan Sevland sa tidlig nei til oppgaven.

Fortsettelse fra forrige side

- Jeg hadde i 2000 en god diskusjon med flere aksjonærer om hva de tenkte om et fremtidig Viking. Det var fra en del av disse aksjonærene at jeg ble kontaktet med tanke på stillingen som styreleder etter Ole Rugland. Det var fra aksjonærer som Ove Tveteraas, Helge Orstad, Rolf Hodne, Kjell Finnestad og Audun Skartveit. Det var sunt og godt at det ble diskusjon om stillingen i mediene. Det er helt vesentlig at slike diskusjoner skjer, og vi må våge å ta de.

Viking er i dag organisert i Viking FK og Viking ASA.

- Det er grunn til å slå fast at fotballklubben og institusjonen Viking og hva som skjer med den, alltid må være viktigst. Viking ASA har en funksjon som skal gi Viking flest mulig fortrinn, og legge til rette for økonomi, anlegg og kommersialisering slik at Viking FK får de best mulige betingelser for sportslig utvikling på elitenivå, fastslår Solstad.

Ole Rugland har de siste årene vært både formann i Viking FK og styreleder i Viking ASA. Christian Rugland blir nå formann i Viking FK.

- Viking er nesten i en unik situasjon med to styrever som jobber godt sammen. I andre klubber skjer det stadig diskusjoner om hvem som egentlig bestemmer. Slike diskusjoner er helt ødeleggende for gode prestasjoner, og er kun egnet til å dyrke enkeltmenneskers iboende trang til å bestemme. I Viking bestemmer vi sammen. Det skal vi fortsette med, og det er noe vi skal være stolt over, sier Solstad som ser frem til samarbeid med Christian Rugland.

Viking FK har tre personer i styret for ASA på totalt åtte medlemmer.

TÆRING ETTER NÆRING

- Viking anno 2012?

- I de siste årene har Viking brukt mye penger, men har, etter min mening ikke fått valuta for pengene. Sportslige prestasjoner har ikke stått i forhold til de tilgjengelige ressursene. Nå må vi sette tæring etter næring, samtidig som vi må prestere sportslig. Det er tatt gode grep med organiseringen, blant annet med at Åge Hareide går inn i managerrollen mens Josep Clotet Ruiz er trener. Det er også etablert en glimrende utviklingsarena for unge spillere.

I EUROPA

- Målsettingen til klubben er at vi skal være med i Europa hvert år. Med tanke på det ressursgrunnlaget vi har, kan vi ikke sikte lavere. Nå har Åge Hareide selv sagt at han går av hvis det blir en fjerdeplass i 2012. Det er tøft gjort, men

som leder av en prestasjonsgruppe er det friskt gjort å ta konsekvensen av det. I idrettslig og næringslivssammenheng er det altfor få ledere som våger å gjøre det.

Det har vært en forventning i norsk fotball at det er de store byene som skal rekruttere og lede utviklingen. Det har ikke skjedd.



”Det var sunt og godt at det ble diskusjon om stillingen i mediene. Det er helt vesentlig at slike diskusjoner skjer, og vi må våge å ta de.

- For ti år siden fikk jeg samme spørsmål om de store byene skulle lede utviklingen. Det trodde jeg ville skje. De store byene burde dominere norsk fotball med tanke på tilgjengelige ressurser. Men nå ser vi at klubber som Strømsgodset, Aalesund og FK Haugesund har tatt et steg opp. I 2000 trodde vi på en utvikling med RBK-dominans i bortimot evig tid. Vi ser hvordan det har gått.

Nå er det ikke til å komme fra, uansett resultater de siste årene, at merkevaren Viking har stor betydning for regionen til tross for synkende publikumsoppslutning og millionunderskudd.

FREMSTE MARKEDSFØRER

- Viking er helt klart den fremste markedsfører av regionen uansett bransje og vinkling, sier Solstad.

- Men vi har fått betydelig konkurranse i de siste årene. Nå er for eksempel Oilers det eneste laget i regionen som kan kalle seg mesterlag. Viking må dermed innse at det må jobbes beinhardt for å fortjene dagens posisjon. Jeg er virkelig imponert over det som Oilers har fått til. Det har vært lagt langsiktige planer om ressursbruk og det er bygget en dose ydmykhet - samtidig som Tore Christiansen har vært en fantastisk leder. Jeg er innstilt på å utveksle tanker med Oilers og Tore Christiansen.

SYNKENDE RENOMME

- Norsk fotball i dag?

- Vi er i en vanskelig situasjon når det gjelder toppfotballens klart synkende renommé. Det har vært uvetting pengebruk, i tillegg til beskyldninger om snusk og fanteri som har kommet for en dag. Vi har landslag på alle nivå som ikke presterer godt nok, og norsk fotball er oversolgt mediemessig. Nå er situasjonen den at alle kampene kan bli vist på nærmere ti plattformer. Mange ofrer et stadionbesøk til fordel for TV eller nett. Selv tilhører jeg en generasjon som går på stadion for å se at Viking vinner. Den unge generasjon går for å få en opplevelse. De lever i en digital hverdag med en lang rekke tilbud, og bruker minst tre av dem samtidig. Vi må legge forholdene til rette for de unge på deres premisser og sørge for at de får lyst til å komme på stadion. Samtidig må selvfølgelig Viking vinne kampene sine.

Geir Solstad er valgt til styreleder i Viking ASA for de neste to årene.

- Dette er en oppgave jeg vil bruke så mye tid på som det er nødvendig, og det er lenge siden jeg har gledet meg så mye til å ta fatt på en oppgave. Det er ikke en jobb som jeg gjør for penger. Det er noe jeg gjør fordi jeg har et hjerte i Viking. Jeg er fryktelig glad i Viking og sett hva denne klubben gjør med stoltheten. Det er mange fantastiske personer i og rundt klubben.

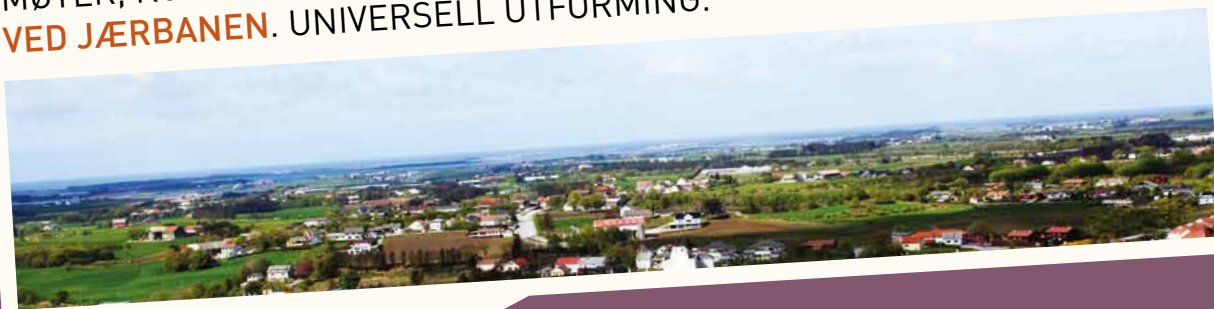
Etter mer eller mindre 40 år i regionen har Solstad, som det vil fremgå, funnet seg godt til rette selv om det har skjedd på bekostning av Norges vakreste bygd Hamarøy.

- Stavanger-regionen er Norges flaggskip målt mot alle parametre fra næringsliv til kultur. Regionen er unik i norsk sammenheng. Det er en god region å være en del av, sier Geir P. Solstad.

UTSIKTEN FRA DITT NESTE MØTE?

Vidsyn
FORUM JÆREN

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



DESTINO

Meget attraktive kontorlokaler til leie i Romsøekvartalet

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



ØGREID
www.ogreid.no



Egersund gjør seg klar for dobbeltspor:

Slik kan stasjonsområdet bli i framtiden

Et jernbanelokk vil gi nytt areal som kan nyttes på kort og lang sikt. I terrenget rundt bygges det nå ut boligfelt. Sykehus og videregående skole ligger få minutter unna.



Næringsforeningens ressursgruppe i Dalane har lansert en tanke-skisse for stasjonsområdet i Egersund som viser et jernbanelokk over det eksisterende, slik at det blir rom for servicefunksjoner, parkering og bedre flyt for trafikken i hele området.



Tekst og foto: Johan Aakre
Illustrasjonen: Jens Flesjå

Rundt jernbanestasjonen i Egersund trenges det nå umiddelbare tiltak for bedre parkering og bedre flyt i veitrafikken mellom de mange arbeidsplassene på Eigerøy og boligområdene på andre kanter av byen. Og når dobbeltspor og boligpresset beveger seg sørover, bør Egersund være klar med et kollektivknutepunkt med mange kvalitetstomer like ved – bokstavelig talt bygd på stengrunn, og ikke dyrket mark. Det er også lagt opp til en storstilt boligsatsing i nærområdet til glede for fremtidige togpendlere. Et tidligere slakteri foreslås ombygd til boliger, mens et høybygg kan gi rom for bedrifter nede og leiligheter oppe – med utsikt mot havet i vest og byen i sør.

PROSESS

- Det viktigste er ikke at det blir akkurat slik eller sånn, men at vi setter i gang en prosess som fører til handling. I dag er området et problemknutepunkt, snart kan det bli et kollektivknutepunkt som ordner opp i for trafikken på vei og bane. Dessuten kan en veldreven stasjon bli mer attraktiv som stoppested for busstrafikken lokalt og på E39, mener Ressursgruppen for Dalane, som ser for seg at det nå må til et samarbeide mellom Statens vegvesen, NSB, Jernbaneverket og lokale krefter – gjerne kommune i samarbeide med mulige utbyggere og grunneiere i nærområdet.

Rådmann Ketil Helgevd i Eigersund kommune er svært opptatt av å kunne legge til rette for arbeidsplasser nær offentlig kommunikasjon.

- En løsning med kontorarbeidsplasser i området ved jernbanestasjonen ser

jeg svært positivt på. Sentrum defineres i kommuneplanen som aksene fra torget og til jernbanestasjonen, og en opprusting av området rundt jernbanestasjonen vil være i tråd med planen. Eie-området, som jernbanestasjonen er en del av, er i byutviklingssammenheng meget spennende. Med jernbanestasjonen – og på sikt dobbeltspor fra Stavanger og helt til Eigersund – blir dette et kommunikasjonsknutepunkt av stor betydning. Dobbeltspor må realiseres – og spørsmålet er ikke om dobbeltsporet kommer, men hvor raskt det kan komme på plass. Når det gjelder skissene som er lagt fram, er de meget gode innspill i debatten om utviklingsretningen fremover, sier han.

RETT TENKT

I Kristiansand bekrefter regiondirektør Gunnar E. Nøding i ROM Eiendom, NSBs



Rådmann Ketil Helgevold i Eigersund kommune sier idéskissen passer godt inn med kommunens tankegang for sentrumsutvikling.



ROM Eiendoms regiondirektør, Gunnar E. Nøding, heier gjerne på prosjektet.



I den grad Egersund har trafikkproblemer, er de i nærheten av stasjonen på Eie der trange rundkjøringer, en farlig bru og for lite parkeringsplasser gjør at noe må gjøres også på kort sikt.

eiendomsselskap, at han prinsipielt ser positivt på det lokale utspillet: - Dette er helt rett tenkt, en riktig strategi som gir mulighet for sterk tomteutnyttelse i tilknytning til kollektivtransport. Dessverre er det alt for få som tenker slik, sier han, men påpeker at slike saker må diskuteres inngående med Jernbaneverket som i det siste har opprustet sin virksomhet og disponerer store deler av dagens stasjonsområde.



**LOKALER TIL LEIE
MIDT I GÅGATEN**

EGERSUND SENTRUM

Byens mest sentrale strøk, nye lokaler med innvendig adgang til nabobutikker og eksponering mot gaten: 236 m² butikk + 76m² lager i Storgaten 23 og 156 m² butikk i Storgaten 27.

Lokalene kan slås sammen, eller leies hver for seg.



EGERSUND INVESTERINGSSKAP AS

Ta kontakt på tlf 986 97 250 eller mail: evy.myklebust@egersundeendom.no



Fra idé til virkelighet

Anlegg • Bygg • Byggfornyelse • Eiendomsutvikling • Bolig

kruse-smith.no

 **KRUSE SMITH**

Stressa for dagens ledermøte?

... bli
tryggere
når du
kommuniserer
internasjonalt

Ring: 907 97 431

Berlitz Language Services Stavanger-Regionen
Langgt. 19, 4306 Sandnes • Tlf: 907 97 431 • www.berlitz.no

Berlitz
Helping the World Communicate

Aksdal Næringspark

Et av vestlandets fremste vekstområder

Midt i «veikrysset» mellom Bergen, Stavanger, Haugesund og Oslo.

Salg næringstomt:

- To ferdig grovplanerte næringstomter på hhv 6,2 og 5,0 mål.
- Den ene tomten har unik eksponering mot E39.
- Internveier/infrastruktur ferdigstilt.
- Begge tomtene er registrert i egne aksjeselskap. Kjøp av aksjer - ingen dokumentavgift.



Kontakt:

Gaute Ottesen tlf. 928 06 291
E-post: gaute@kapita.no
Rune Furseth tlf. 909 34 358
E-post: rune@suldaltransport.no



Positiv Effektiv
Profesjonell

Stavanger calling Aberdeen 2012



Båndene mellom Stavanger-regionens næringsliv og Aberdeen er mange, og mulighetene for videre vekst er stor. Region Stavanger skal være en pådriver for å tilrettelegge for enda mer aktivitet og trafikk mellom de to byene, og arrangerer et årlig markedsføringsarrangement i Aberdeen, Stavanger calling Aberdeen.

“Stavanger – We make it happen!” var årets spennende tema, da arrangementet gikk av stabelen i februar. Det refererte til satsningen om å skape ytterligere vekst og aktivitet blant annet med en klar strategi om arenautvikling. Det viser også til en forsterkning av etablerte og viktige arrangementer som skal bli ledende på sitt felt, som ONS og Gladmat, hvor også kultur- og idrettsarrangementer skal ha en sentral plass. Det ble holdt presentasjoner av salgssjef for kongress, Per Morten Haarr og kommersiell leder Heidi Jeanette Nygård i Region Stavanger, samt at det ble vist flere filmer fra blant annet Tall Ships 2011, ONS og Europeisk Kulturhovedstad 2008. I etterkant av presentasjonene ble det holdt en workshop

Stavanger calling Aberdeen 2012 ble arrangert sammen med Norwegian British Chamber of Commerce. Illustrasjonsfoto: iStockphoto

med 16 aktører fra reiselivet i Stavanger-regionen, samt en felles middag for alle deltakerne.

NORWEGIAN-BRITISH CHAMBER OF COMMERCE

Stavanger calling Aberdeen 2012 ble arrangert sammen med Norwegian British Chamber of Commerce, og var årets første offisielle arrangement for deres Aberdeen Chapter. Det var stor interesse for arrangementet, som ble gjennomført med rundt 100 deltakere, hovedsakelig medlemskontakter fra NBCC i Aberdeenshire.

GAME ON 2.0

EN UTSTILLING OM HISTORIEN, KULTUREN OG FREMTIDEN TIL DATASPILL



En unik opplevelse for store og små!

I anledning utstillingen GAME ON 2.0 tilbyr vi **EVENTPAKKER** med servering, omvisning, konkurranser for store og små, gjensyn med gamle spillkonsoller og utprøving av det nyeste innen spillteknologi.

I den gamle kinoen på Sandnes finner du nå en utstilling på over 700 m2, som inneholder 125 spill klare til bruk. Gi dine kunder og/eller ansatte en kjekk og anderledes opplevelse!

For mer informasjon vedr utstillingen, priser og bestilling: Tel: 51 33 78 33 / E-post: post@kinokino.no

www.kinokino.no



KINOKINO™
SENTER FOR KUNST OG FILM



Exhibition organised
and toured by
Barbican International
Enterprises, London



The City of London
Corporation is the founder
and principal funder
of the Barbican Centre

Har du "for stor båt"?

- eller har du planer om en "for stor båt"?

Båthavnene i regionen er i stor grad tilpasset det som vi i dag oppfatter som normalstørrelser - opp til maks. 40-45 fot. Svært få plasser er tilgjengelig for større båter. Rennesøy Marina er helt fra starten planlagt med en større yacht-avdeling. Her legges det til rette for båter opp til 20 m.

Ta kontakt for nærmere info!

• **Båtplass på dagen!** - alle størrelser • **Bredbånd i hele havnen** - trådløst • **Bunkersanlegg** - fra 1. mai 2012

**Vi har båtplasser
opp til 20 m!**



RENNESØY
MARINA

Rennesøy Marina AS,
Gangenesveien - 4150 Rennesøy
Telefon: Ivar - 95 83 54 74 / Erik - 90 70 00 62
www.rennesoymarina.no



SVG

Stavanger
lufthavn, Sola

KEF

Keflavik Airport,
Island

SEA

Seattle-Tacoma
International Airport,
USA

For den som har SVG i nærheten,
er ingen steder helt fjernt.



STAVANGER LUFTHAVN SOLA

Vi har gjort reisen litt enklere i 75 år

Du og din bedrift inviteres med:



Nå skal Rogalederen finnes igjen!

Den typiske lederen fra Rogaland er mann, jobber i en stor bedrift og leder ansatte mellom 31 og 40 år som har videregående utdanning. Men den beste Rogalederen er en kvinne! Det fant Bjørnson Organisasjonspsykologene ut for tre år siden. Nå skal de undersøke igjen, og inviterer med deg og din bedrift!



Tekst: Egil Hollund

- Det aller viktigste vi oppnådde med Rogalederen 2009 var å sette fokus på ledelse som et konkurransefortrinn i Rogalandsregionen, og at ledere av Rogalands-bedrifter fikk mulighet til å se hvordan deres ledere lå an i forhold til sentrale lederferdigheter sammenlignet med ledere i andre bedrifter i regionen, sier Øivind Bjørnson, faglig leder og spesialist i arbeids- og organisasjonspsykologi.

Det er Bjørnson Organisasjonspsykologene som står bak Rogalederen, i samarbeid med Næringsforeningen og Handelshøyskolen BI. Undersøkelsen, arbeidet og rapporten som ble gjen-

nomført i 2009, fikk mye oppmerksomhet i næringslivet og i mediene. Ikke minst ble også begrepet Rogalederen etablert i folks bevissthet.

- Vi fikk kartlagt at medarbeidere i Rogaland i all hovedsak vurderte sine ledere som best på å kommunisere anerkjennelse og støtte til sine medarbeidere, tilrettelegge arbeidsforholdene og å være gode kulturbyggere. En fant at medarbeiderne vurderte sine ledere svakere på å stille tydelige forventninger og å håndtere konflikter. Dette kan nok være en effekt av den typiske norske lederen også, hvis vi sammenligner med funn av kulturelle forskjeller innenfor ledelsesforskningen, sier Bjørnson.

Han sikter til at ledere i Norge ofte er mer orientert mot samarbeid enn konfrontasjon, og at de som et resultat ofte

Dette er Rogalederen

- Rogalederen ble etablert som begrep i 2009 i forbindelse med en undersøkelse av ledere i arbeidslivet i Rogaland i 2009, og er patentert av Bjørnson AS.
- Undersøkelsen Rogalederen 2009 ble gjennomført av Bjørnson Organisasjonspsykologene, i samarbeid med Næringsforeningen og Handelshøyskolen BI. 2300 respondenter svarte på undersøkelsen.
- I 2009 var de mest sentrale funnene at Rogalederen er best på å kommunisere anerkjennelse og støtte til sine medarbeidere, tilrettelegge arbeidsforholdene og å være gode kulturbyggere, mens Rogalederen er svakere på å stille tydelige forventninger og å håndtere konflikter.
- Våren 2012 skal undersøkelsen gjennomføres på ny.



kan oppleves som noe mindre tydelige kravstillere.

- Vi fikk også avdekket at det var forskjeller mellom hvordan medarbeidere i ulike bransjer vurderte sine ledere. Medarbeidere innen utdanningssektoren generelt vurderte sine ledere høyere på skalaen enn gjennomsnittet av respondentene, påpeker Bjørnson.

KULTURELLE FORSKJELLER

Når nå arbeidet med Rogalederen 2012 er i gang, tror Bjørnson at ting kan ha utviklet seg. Mye har skjedd på tre år. Mens 2009 var året der effekten av finanskrisen slo inn over oss, er 2012



et år med krise i Europa og mangel på arbeidskraft i Norge og Rogaland.

- Vi har noen hypoteser om at behovene hos medarbeidere kan påvirkes av omstendigheter i markedet. Rogaland opplever vekst og store investeringer i olje- og energisektoren. Dette har resultert i en økende andel utenlandske arbeidstakere. Vi har noen tanker om at det kan foreligge kulturelle forskjeller i forventninger til ledere mellom tilflyttede og rogalendinger, og at det kan foreligge forskjeller mellom hvordan en vurderer lederne sine ut fra kjønn. Vi håper vi også kan få til en god spredning mellom ulike bransjer, slik at det er mulig å se på tendensene i disse, forteller Bjørnson.

GRATIS Å DELTA

Undersøkelsen gjennomføres frem til april 2012 og det er kostnadsfritt å delta. Alle bedrifter som deltar vil motta rapport med egne resultater og totalresultater. Resultatene av Rogalederen 2012 blir presentert på Lederskolen.

Camilla Hanneli Batalden er spesialist i organisasjonspsykologi og leder for Assessment i Bjørnson organisasjonspsykologene. Hun forteller at denne gangen er kategoriene spisset ytterligere.

- Vi ønsker å se om det er endringer i hvordan medarbeiderne vurderer sine ledere i forhold til forrige undersøkelse, med andre ord: Hva er viktig for medarbeidere i Rogaland i 2012? En annen

- Vi har nå spisset kategoriene ytterligere og ønsker å se om det er endringer i hvordan medarbeiderne vurderer sine ledere i forhold til forrige undersøkelse, forteller Camilla Hanneli Batalden og Øivind Bjørnson. Foto: Erik Holsvik, Rogalands Avis

faktor vi ønsker å se på er om det er forskjeller i behovene for ledelse hos de som har lederansvar og de som ikke har det i en bedrift. Vi vil også undersøke hva medarbeiderne i Rogaland opplever som aller viktigst i forhold til de lederferdighetene som måles, sier hun.

Fristen for å melde sin interesse er 10. april 2012. Er du og din bedrift interessert, send en mail til: rogalederen@bjornson.no

Prima folk i Prime People

- Kongstanken vår er å bygge et rekrutteringsselskap utenom det vanlige, forteller daglig leder Tron Gjedrem i Prime People HR Solutions Stavanger AS. – Strategien vår er å jobbe med en god og gjennomtenkt metodikk i bunn, koblet til de mest erfarne rådgiverne. Vi sier gjerne at vi skal jobbe fram "det perfekte" rekrutteringsselskapet. Derfor satser vi på prima folk i Prime People!





Tekst: Erik Lindboe

Foto: Eirik Anda, Bitmap

Prime People så dagens lys i 2010 og har i dag 16 medarbeidere i Norge, fordelt på hovedkontoret i Oslo og avdelingene i Bergen og Stavanger. På Lura – omtrent et steinkast fra Kvadrat – finner vi de fem medarbeiderne som utgjør det lokale kontoret, som ble formelt etablert 1. januar 2011.

- For å realisere kongstanken vår har vi knyttet til oss medarbeidere med solid erfaring fra ulike områder. Når vi får i oppdrag å finne fram til en potensiell

leder i en bedrift, så kan vi sette en høyt kvalifisert rådgiver med ledererfaring på jobben. Det er med å kvalitetssikre hele prosessen, og ikke minst dialogen med oppdragsgiveren.

VARIERT ERFARING

Tron Gjedrem understreker betydningen av å ha høyt kompetente medarbeidere med ulik erfaringsbakgrunn. Selv har han 16 år bak seg innen ledelse og utvikling fra oppbyggingen av G4S (Falck) i Norge. En annen profilert medarbeider er Egil Østenstad, som kommer fra Viking, regionens store fotballklubb.

- Egil tilfører oss verdifull kompetanse gjennom sine erfaringer fra en prestasjonsrettet kultur, både som utøver og leder. Ved å satse gjennomtenkt på kvalitet og kompetanse, har vi allerede fått vise at vi er på rett kurs, sier daglig leder og peker på det hyggelige faktum at Prime People har gått med overskudd fra første dag.

- For å si det rett ut: Resultatene er meget bra. Kundeporteføljen er allerede solid, og jungeltelegraf og tilbakemeldinger taler til Prime Peoples fordel.

UTLEIE

Utleie av kvalifiserte fagfolk er en viktig del av virksomheten. Prime-medarbeidere og Prime-konsulenter er selve merkevaren i porteføljen, forteller Tron Gjedrem. Oppdragene er knyttet til spesifikke prosjekter, behov for komplettering av egen kunnskap, midlertidige arbeidstopper, "second opinions", permisjoner, og mange andre ting.

- Det er også en fordel for oss å drive med både rekruttering og utleie av fagfolk. Det gir flere bein å stå på.

SELSKAPETS FORDEL NR. 1:

- Vi er dyktige på "searching", som det heter på godt norsk, det vil si finne fram til potensielle kandidater som oppdragsgiverne etterspør. Med store nettverk har vi så langt vist en meget god evne til å finne fram til de rette kandidatene. Dette er svært viktig i dagens arbeidsmarked, der det er knapphet på de dyktige hodene. Spesielt i Rogaland er arbeidsmarkedet knalltøft, med mangel på erfarne medarbeidere på stort sett alle områder.

SELSKAPETS FORDEL NR. 2:

- Vi er dyktige på kundeoppfølging. Det medfører at vi er tett på kunden i hele prosessen. Det er essensielt for oss å være proaktive, og muligens er dette av større betydning her enn i noen andre regioner i landet på grunn av det stramme arbeidsmarkedet. Det er viktig å være på hogget, og en rask fremdrift i prosessene kan være av stor betydning.

KONKURRANSESITUASJONEN

Tron Gjedrem legger ikke skjul på at konkurransen er hard. Han viser til at det er en rekke bedrifter som driver med det samme som Prime People, nemlig rekruttering og utleie av ledere og fagspesialister.

- Vi skal greie oss på grunn av at vi har folk med tyngde og erfaring og den rette metodikken, hvilket er avgjørende for å lykkes. Vi satser på medarbeidere som evner å identifisere seg med jobb og arbeidsoppgaver, som evner å forstå hvordan kundens organisasjon fungerer. I tillegg til kontakt med ledelsen, foretar vi gjerne intervjuer med ansatte for å få tatt pulsen på forholdene i bedriften. Det er også viktig å være åpen og ærlig overfor kunden og påpeke at en rekrutteringsprosess ikke alltid betyr 100 prosent sjanse for å lykkes. Men vi er tydelige på at vi skal hjelpe bedriften gjennom rekrutteringsprosessen for om mulig å få størst mulig suksess. Idag er det også viktig å gjøre seg attraktiv som arbeidsgiver. Vi ser at det ikke bare er god lønn som teller, men også gode og stimulerende arbeidsoppgaver - i tillegg til at den lokale infrastrukturen som bolig, skole og barnehage kan være av betydning for at folk vil etablere seg her.

UT I VERDEN

Tron Gjedrem føyer også til at Prime People har rettet øynene mot utlandet for å rekruttere flere lyse hoder. De jobber mot områder i Europa for om mulig å sikre seg kvalifisert arbeidskraft, samtidig som den lokale oppdragsgiver må være bevisst på hva dette kan medføre av både utfordringer og muligheter. I disse dager er enda en avdeling under etablering: Prime People Oil & Gas, som skal konsentrere seg om rekruttering fra utlandet.

- I praksis er det så godt som null arbeidsløshet her i regionen. I det hele tatt er vi for få folk her på berget. Derfor ser vi utover landegrensene og jobber for en økt netto tilførsel av kvalifiserte medarbeidere. Mulighetene er der. Vår oppgave er å sikre samsvar mellom kart og terreng, konkluderer daglig leder Tron Gjedrem.

Prime People HR Solutions:

Rekruttering og utleie innen

- Økonomi og finans
- IT
- Engineering
- HR/Administrasjon
- Ledelse

- Vi er dyktige på "searching", som det heter på godt norsk, det vil si finne fram til potensielle kandidater som oppdragsgiverne etterspør, sier daglig leder Tron Gjedrem.

Nye medlemmer siden sist:

AS Sterling

Stavanger

Kontaktperson: Mette Wee

Webside: www.assterling.no

Firmabeskrivelse: AS Sterling produserer og forhandler møbler til private og offentlige bedrifter. Vår filosofi er å levere funksjonelle og moderne arbeidsplasser basert på ergonomisk gode løsninger for kontor og skolemiljøer.

AS Sterling har over 50 års erfaring med produksjon av møbler, og siden 1987 har hovedfokus vært møbler til skole og kontor.

Vi har moderne produksjonsutstyr og fasiliteter som kan møte de fleste utfordringer. På grunn av nærhet til produksjon kan AS Sterling tilby skreddersydde løsninger ved behov.

I tillegg til egen produktutvikling og produksjon forhandler vi møbler og utstyr fra en rekke andre anerkjente møbelprodusenter og leverandører.



Expat Norway AS

Sandnes

Kontaktperson: Birte Helgø

Webside: www.expat-norway.no

Firmabeskrivelse: Expat Norway AS skal gjøre det enkelt for expats med familie å flytte til og fra Norge, leve og være integrert her og flytte videre på en komfortabel og effektiv måte. Virkemiddelet er attraktive servicekonsepter basert på profesjonell kompetanse, moderne IT-løsninger, lokal kunnskap og kjennskap. Selskapet er nyetablert og i en oppbyggingsfase.



Uniteam®

Uniteam Vest AS

Sandnes

Kontaktperson: Dag Sindre Kaarstad Idsal

Webside: www.uniteamoffshore.com

Firmabeskrivelse: Våre produkter omfatter offshore og onshore containere og moduler. Vi tilbyr standard, spesialiserte og skreddersydde containere sertifisert i henhold til DNV 2.7-1 eller EN12079 til kunder over hele verden. Uniteam har levert containere siden 1992, og produserer og leverer containere og moduler på verdensbasis og dekker bransjer innen olje- og gass sektoren, byggenæringen, forsvar, gruvedrift og katastrofehjelp.

Uniteam Gruppen er også en verdensledende leverandør av gass og H2S tette løsninger for den globale olje- og gassindustrien. Videre er selskapet i dag en av Norges største innen salg og utleie av container og moduler både offshore og onshore. Uniteam Gruppen har hovedkontor på Skedsmo utenfor Oslo, med kontorer i Sverige, Nederland, Polen, Kina og India, samt agenter i en rekke andre land, som USA, Australia og Brasil.



Tores Rammeverksted AS

Stavanger

Kontaktperson: Bjørn Inge Strand

Webside: bistrand@lyse.net

Firmabeskrivelse: Tores Rammeverksted har mange års erfaring med innramming for gallerier, offentlig og privat næringsliv og for privatmarkedet. Vi hjelper deg å finne den innrammingen som passer ditt kunstverk, og har øye for farge og design. Vi tar på oss alle typer oppdrag innen faget. Du finner oss i Muségata.



Nettverk Norge AS

Stavanger

Kontaktperson: Nils-Henrik Stokke

Webside: www.nettverk-stavanger.no

Firmabeskrivelse: Nettverk Stavanger er en felles arena for strategiske relasjoner blant unge ressurspersoner i Rogaland. Nettverk Stavanger arrangerer blant annet nettverksarrangementene Mixer, og lederutviklingsprogrammet Mentor der toppledere fra regionen stiller opp gratis som mentor for Nettverk Stavangers medlemmer i et år. Prosjektet gjennomføres i samarbeid med blant annet KPMG, Visma og Play Design.



mARKITEKTUR

Sandnes

Kontaktperson: Odd Sverre Idland

Webside: www.arkitekt.org

Firmabeskrivelse: mARKITEKTUR er et ungt arkitektkontor i Sandnes sentrum som tilbyr arkitekturprosjektering over hele landet. mARKITEKTUR kan engasjeres i alle faser i prosjekteringen fra idé/konsept, skisseprosjektering, hovedprosjektering, detaljprosjektering, 3D-visualisering og utføring av byggesøknad. Vi er opptatt av at det endelige resultatet blir eget og unikt samtidig som det følger de norske plan- og bygningslover. Totalproduktet skal ta best mulig hensyn til estetikk, økonomi, miljø, funksjon og geografi. Nøkkelord: Lys, rom og funksjonalitet. Vi holder oss oppdatert på hva som skjer i det arkitektoniske landskapet i både inn- og utland.



Tusener av muligheter i én gave

Gavekortet kjøpes hos:

Stavanger Sentrum Domkirkeplassen 3

Stavanger Aftenblad Kundemottak

Gavekortautomat Straensenteret

Bedrifter kan også bestille kortet på post@byen.no og få tilsendt faktura



Sjekk saldoen på gavekortet på www.stavangersentrum.no

Kvinneklassen 2012 med Elin Ørjasæter!

Næringsforeningen vil med Kvinneklassen skape en arena for faglig påfyll, kompetansedeling og nettverksbygging for kvinner i næringslivet i Stavanger-regionen. Nå har vi fått en spennende og kontroversiell kvinne på programmet til neste treff! Elin Ørjasæter (49) er en kjent og populær forfatter, foredragsholder og samfunnsdebattant.

Hun er ansatt som kommentator i E24, Norges største næringslivsavis på nettet.

Hun har tydelige innspill om arbeidsliv og politikk, både i E24 og i debatter i radio/TV.

Elin har skrevet en fagbok i ledelse og flere artikler om arbeidslivet. Hun har tidligere vært hodejeger, personaldirektør, informasjonssjef, forhandler i fagforening og barnebokforfatter. Hun er utdannet Cand.philol med hovedfag i samfunnsgeografi fra Universitetet i Oslo.

TYDELIG OG ENGASJERT

Elin Ørjasæter har holdt utallige foredrag om likestilling. Hun er godt forankret i fag og forskning om ledelse og deler generøst av egne erfaringer i sine foredrag som serveres med et glimt i øyet, til stor begeistring for salen! Hennes foredrag har fått tittelen; «Hva kan vi lære av neanderthalerne?»

- Så hva kan det moderne arbeidslivet egentlig lære av neanderthalerne?

- Ganske mye, ifølge Elin Ørjasæter som synes det er hyggelig å bli invitert til Stavanger.

I sine humoristiske og nyttige foredrag deler hun raust av sin fagkunnskap og forskning om ledelse, organisasjonsteori og hverdagerfaringer.

KARRIERE OG LEDELSE

Kvinneklassen arrangeres to ganger i året med foredragsholdere på topp nasjonalt nivå, spennende lokale kvinner og med nettverksbygging som hovedingredienser. Vi vil motivere til karriere og lederskap, med gode eksempler og med en frisk og humørfyllt stemning på Kvinneklassen. Og med god lunsj fra en lokal leverandør. KPMG er vår samarbeidspartner i denne satsingen.

Tekst: Trude Refvem Hembre



Elin Ørjasæter ble kåret til «Superheltninne i sosiale medier 2009» og har skrevet flere bøker om ledelse. Hun er hovedforedragsholder på Kvinneklassen 2012.

Flor & Fjære Nytelse av en annen verden

Flor & Fjære i Ryfylke like utenfor Stavanger er et svært populært sted for private gjester samt kurs og bedriftsarrangement. Nå har vi utviklet tilbudet slik at stedet egner seg enda bedre for små og store grupper – og over 50 000 sommerblomster venter på dere!

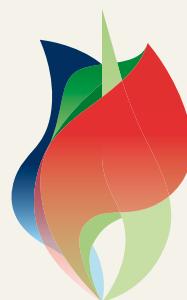
Tenk hvor hyggelig det er å vise forretningsforbindelser noe annet enn vanlige møterom, hoteller eller restauranter! Vi har forbedret møtefasilitetene og har alt audiovisuelt utstyr som skal til for å gjennomføre gode møter og seminar. Vi kan ta imot rundt 100 konferansedeltakere. Når det gjelder middagsarrangement, kan vi ta opp til 300 gjester.

VELKOMMEN TIL ÅRETS MEST FARGERIKE OPPLEVELSE!

Bestill plass på: www.florogfjære.no

Via e-post: booking@florogfjære.no

På telefon 51 11 00 00.



FLOR & FJÆRE

Samling på Jæren

Høyt over hustakene i Bryne sentrum med utsikt over Frøylandsvannet og til Kverneland i øst sitter Jærens nye fora; Næringsforeningen sin ressursgruppe for Jæren. Målet er å samle næringslivet i området.



Tekst: Elianne Strøm Topstad
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Næringsforeningen satser nå hardt på Jæren. Ved å skape en lokal tilstedeværelse gjennom en egen ressursgruppe, skal næringslivet samarbeide mot felles mål for regionen.

- Næringsforeningen er opptatt av regional helhet og Jæren har svært mye å by på, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Han legger til at foreningen har meget positive erfaringer fra Dalane, der det samme grepet ble gjort for noen år tilbake.

Ressursgruppen vil ta opp spørsmål som berører distriktet og temaene er mange. Arbeidskraft, infrastruktur og bolig er høyaktuelle saker.

- Det er god aktivitet her på Jæren, og Jær-bedriftene er engasjerte, sier Per Kverneland, leder av ressursgruppen.

- Vi er svært positive til samarbeidet, og gleder oss til å komme i gang.

EN ARENA FOR NÆRINGSLIVET

Ressursgruppen ønsker å skape en arena hvor næringslivet kan treffes på tvers av bransjer. Alle gruppens møter vil bli arrangert på Forum Jæren, hvor de også selv holder alle sine møter. Først ut på agendaen er et Kick off-arrangement 18. april, hvor de ønsker å få presentert seg for næringslivet.

- Med dette møtet vil vi markere starten på arbeidet, få presentert oss, men også treffes og utveksle erfaringer, sier Kverneland.

På programmet står flere ordførere, diskusjon og kulturelt innslag.

Gruppen har som mål å arrangere disse treffene hver andre onsdag i måneden, og det vil bli tatt opp dagsaktuelle tema.

- Vi håper naturligvis på stinn brakke, avslutter den engasjerte jærbuen.

For mer informasjon om ressursgruppen og dens aktiviteter, ta kontakt med Tove-Mette Sædberg hos Næringsforeningen, eller se møtekalenderen på rosenkilden.no.

MEDLEMMER I RESSURSGRUPPEN FOR JÆREN

Per Kverneland, NIS/Jæren produktutvikling

Magne Auestad, Jonas B. Auestad

Hans Kristian Aasland,
Jærentreprenør as

Heidi Netland Berge,
Forum Jæren as

Anne Margrethe Skretting, Risa as

Tone Steinsland, Steinsland & Co.AS

Tønnes Helge Kverneland,
T. Kverneland & Sønner as

Per Christian Djuvsland, Brynebyen

Harald Minge, Næringsforeningen

Tove-Mette Sædberg,
Næringsforeningen



Ressursgruppen for Jæren gleder seg til å komme i gang.

Ansetter egen næringssjef

Gjesdal kommune ansetter nå egen næringssjef, noe Næringsforeningens ressursgruppe i kommunen tidligere har foreslått. - En næringssjef vil kunne være en pådriver inn mot Greater Stavanger, og bedre utnytte de ressursene som finnes her, sier rådmann Bodil Sivertsen i Gjesdal.

Næringsforeningens Ressursgruppen i Gjesdal er glad for at kommunen nå ansetter en egen næringssjef.

- Dette har vært en av fanesakene til ressursgruppen i Gjesdal fra oppstarten. Etter at industriområdet på Skurve ble tilbakeført til Gjesdal kommune i desember 2010, ble egen næringssjef enda mer aktuelt, sier Ole Gilje, leder i ressursgruppen.

Ressursgruppen sendte for ett år siden ut et brev ut til alle politiske partier i kommunen om hva de mente om viktigheten av egen næringssjef og framtidsutsiktene til Skurve.

- Svarene vi da fikk viste at det var politisk flertall for en egen næringssjef i kommunen som kunne ta hånd av eksisterende

næringsliv, og ikke minst salg av tomter på Skurve og i sentrum, forteller Gilje.

Det politiske vedtaket kom på plass og pengene bevilget i budsjettet for 2012. Kommunen er nå i gang med å finne den riktige personen, og kandidater er allerede foreslått.

- En egen næringssjef vil kunne følge opp det lokale næringsliv på en bedre måte enn i dag, både når det gjelder eksisterende bedrifter og når det gjelder nye etableringer. Til sist, men ikke minst, vil Gjesdal Næringspark og de områder som fristilles i sentrum når Ålgård fotballklubb om noen år flytter sin virksomhet til idrettsparken på Solås, inngå, forteller Bodil Sivertsen.



Rådmann Bodil Sivertsen i Gjesdal kommune skal ansette en egen næringssjef, noe kommunen ikke har hatt tidligere.

Næringssjefen skal representere kommunen i næringslivssammenheng både regionalt og lokalt. Stillingen vil bli tillagt noen saksbehandlingsoppgaver og deltakelse i ulike planprosesser.

Tekst: Egil Hollund



VELKOMMEN TIL VÅR NYE POLIFORM-UTSTILLING UNDER
STAVANGER DESIGNDISTRIKT 17. & 18.MARS

Kielland®

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

17-18 MARS
STAVANGER
**DESIGN
DISTRIKT**
www.designdistrikt.no



Urbærsk merkenavn

Underhaug. Et urbærsk merkenavn. I over 100 år har navnet vært assosiert med produkter til regionalt, nasjonalt og internasjonalt landbruk. Underhaug er en pioner i jærindustrien. Det startet med F A Underhaug som ble etablert i Nærbø i 1907. Det har foreløpig endt opp i Torlandsveien 3 under daglig ledelse av fjerde generasjon Underhaug: Ben Henrik, oldebarn til grunnlegger Fredrik A. Underhaug.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Dagens Underhaug AS har sitt utspring fra tidligere Kverneland Underhaugs Fabrikk AS. I 1986 ble Kverneland fusjonert med F A Underhaug. 1987 ble det nyetablering med navnet Umek AS i lokalene til gamle Underhaug og siden ble navnet endret til Underhaug AS i 1996.

FLYTTING

- I 2003 flyttet vi inn i nye lokaler på 1500 kvadratmeter på Bjorhaugsletta, forteller daglig leder Ben Henrik Underhaug (49).

- I romjulen i 2011 flyttet vi på nytt inn i lokalene til tidligere TKS Mekaniske i Torlandsveien 3 etter at det selskapet la ned driften. Det betyr at vi nå disponerer 3600 kvadratmeter som vi leier. Det gir oss bedre muligheter for laseroperasjoner og knekkpresse i produksjonen.

- Den enes død, den andre brød, sier Ben Henrik Underhaug lakonisk om omstendighetene ved flyttingen.

- Vi er nå i en prosess med å selge lokalene på Bjorhaugsletta og har registrert en viss interesse for lokalene, uten at noe er avgjort så langt.

I en tid da mange regionale og andre selskaper er solgt ut og har levert utflyttingsmeldinger, er det godt å vite at Underhaug-navnet føres videre av oldebarnet til grunnleggeren.

Underhaug har et produktspekter som består av håndteringsutstyr for rundballe og såmaskiner, i tillegg til å være underleverandør til jærindustrien.

- Vi har også reservedelsproduksjon for tidligere maskiner for de tidligere sel-

skapene Kverneland Underhaug og TKS Kverneland, sier Ben Henrik Underhaug.

OMSETNINGSØKNING

Underhaug AS regner med en omsetning i 2012 på 20 millioner kroner og har 12 ansatte.

- Det er nærmere syv millioner mer enn i 2011. Tre millioner av den budsjetterte omsetningsøkningen er allerede i boks. Hovedproduktene er Silagrip rundballeutstyr og direkte såmaskiner.

”Det er godt mulig at det er for mange kommuner i landet, men jeg tror ikke at vi skal begynne med å slå sammen de store kommunene på Nord-Jæren.

- I løpet av de siste ti årene har vi levert 300 såmaskiner, og vi selger årlig rundt 700 enheter Silagrip rundballeutstyr.

Rundballeutstyret leveres i enkel, dobbel og trippel variant i hydraulisk og mekanisk utgave.

- Dette er produkter som tar hensyn til at rundballene skal få så skånsom behandling som mulig. Når det gjelder såmaskiner, er de produsert for direkte såing av gras på etablert eng og beiteareal. På Viking stadion benyttes vår såmaskin til direkte såing to ganger i året. Dette er også maskiner som fungerer godt på fotballbaner, golfbaner og større kommunale grøntarealer uten at

det er nødvendig med jordbearbeiding. Det er en arbeidsbesparende operasjon for alle som tar maskinen i bruk.

- Våre produkter selges i stor grad gjennom salgsapparatet til Felleskjøpet AS og AK-Maskiner, Eik landbrukscenter og en del andre private forhandlere.

STORT INTERNASJONALT MARKED

Men Underhaug opererer også på et stort internasjonalt marked.

- Vi har leveranser av produktene våre til Finland, Tyskland, Nederland, Storbritannia, Island, Sverige, Danmark og Spania - blant annet, og vi er også på vei inn i land som Japan, Estland og Latvia, sier Underhaug.

For å vinne innpass i det internasjonale markedet, er messedeltakelser helt avgjørende.

- Det er to store internasjonale messer, sier Underhaug.

- Det er SIMA-messen i Paris og Agritechnica i Hannover. Hannover-messen er verdens største i landbrukssektoren med 380.000 besøkende.

Under messen i Paris i fjor fikk Underhaug i stand en avtale om testing av såmaskin for et japansk selskap.

- Det er ofte snakk om en lang prosess for å komme inn på et marked som for eksempel Japan, sier Underhaug.

- Som et ledd i det arbeidet har vi hatt besøk av et japansk selskap som har vist interesse for våre produkter. Det tok oss tre år å komme inn på det finske markedet, og vi holdt på i to år før vi kom inn på det nederlandske markedet.

OPTIMISTISK

- Det norske markedet har vært ganske stabilt i de senere årene, men finanskrisen har satt sitt preg på internasjonalt. Før finanskrisen hadde vi en eksportandel på 25 prosent, men den er nå falt til under 10 prosent. Men nå er vi mer opti-

Ben Henrik Underhaug er fjerde generasjonen som driver Underhaug videre. Flyttingen fra Bjorhaugsletta betyr at Underhaug disponerer 3600 kvadratmeter, en økning fra 1500 kvadratmeter.

Fortsettelse fra forrige side

mistiske med tanke på det internasjonale markedet.

Ben Henrik Underhaug har vært tilnyttet Underhaug AS siden starten i 1987 og var da 25 år gammel.

- Det er viktig å understreke at Underhaug er en bedrift hvor det foreløpig ikke et tatt utbytte. Overskuddene er alltid pløyd tilbake i bedriften. Vi har prioritert å bygge en solid egenkapital.

Underhaug regner med videre vekst i årene som kommer.

- Vi har ambisjoner om å vokse og i større grad bearbeide det internasjonale markedet. Vi har også planer om å utvikle nye produkter.

PRODUKTUTVIKLING

Utvikling er en funksjon som Underhaug har styrket. Broren Kenneth Underhaug har nå fått en nøkkelrolle her.

- Vi har planer om å produsere vogn til sikker transport av rundballer på veiene, samtidig som vi har ambisjoner om å forbedre og oppdatere eksisterende produkter. Vi har en klar filosofi om at fremtiden ligger i produkter som vi må skape.



Den nyskapingen vil fortsatt skje på Nærbø.

- For oss er Nærbø perfekt med relativt lave leiekostnader, betydelig lavere enn nord for Skjævelandsbroen, og vi har nærhet til jærindustrien.

- Vi opererer i en spennende region. Det er nok av oppgaver også utenom olje- og gassindustrien. En av utfordringene er å rekruttere kompetente fagfolk. For oss gjelder det spesielt CNC-operatører, sier

Ben Henrik Underhaug, som er glødende Viking-tilhenger.

Og ikke bare fordi han leverer såmaskiner til Viking stadion...

Nærbø har tradisjonelt vært en bastion for Viking med Åsbjørn Skjærpe som den mest navngjetne spilleren. Slett ikke rart at han i sin tid ble omtalt som Skjærpe-plogen på banen.

Et annet urjærsk merkenavn.



“Et oversiktlig og godt ERP-system er helt avgjørende for en bedrift som vår.”

Thor Arne Thorsen, Finance IT Coordinator i Deep Ocean AS

Total internkontroll i internasjonal oljeindustri

Med 14 datterselskaper og 600 ansatte er oljeserviceselskapet Deep Ocean avhengig av total internkontroll. EG NaviComs bransjeløsning for olje og gass har sikret dem dette - og effektivisert hverdagen både på land og offshore. For sånn er det: Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir løsninger som lønner seg!

Unike bransjeløsninger

For å spisse utnyttelsen, funksjonaliteten og flyten i prosessene har vi utviklet spesialtilpassede løsninger for en rekke ulike bransjer - deriblant olje- og gassindustrien. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg mer om hvem vi er og hva vi kan gjøre for din bedrift. Det er vi som gir deg prikken over i'en!

Les mer om Deep Oceans
ERP-løsning på www.egnavicom.no



EG

www.egnavicom.no

51 96 37 80

post@egnavicom.no



NaviCom



Ragnar Tveterås er professor ved Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger (UiS) og leder for Centre for Innovation Research ved UiS/IRIS

Selvforsterkende vekst eller kostnadsvekst?

Stavanger-regionen har en konsentrasjon av bedrifter og mennesker som i stor grad er spesialisert mot en av de næringer som globalt gir høyest avkastning for både kapital og arbeidskraft – petroleumsnæringen. Det er trolig gunstig for en såpass liten region å spesialisere seg, fordi man da kan realisere det som innen økonomisk geografi kalles eksterne stordriftsfordeler. Disse består i kunnskapsoverføringer mellom mennesker som jobber i ulike bedrifter og andre relaterte institusjoner, samt utvikling av spesialiserte tjenester som det ikke ville vært marked for hvis konsentrasjonen av relaterte bedrifter hadde vært mindre. Dette fører til innovasjoner og produktivitsvekst i et større tempo enn det man ellers ville hatt. Og det kan i neste omgang føre til en selvforsterkende vekst, i form av vekst i eksisterende og etablering av nye bedrifter, som igjen skaper enda større eksterne stordriftsfordeler. Det er eksterne stordriftsfordeler, innovasjon og selvforsterkende vekst som kjennetegner en virkelig regional næringsklynge.

FLASKEHALSER

Men en slik vekst kan også stoppes av regionale flaskehalser. En geografisk konsentrert næringsklynge kan oppleve at veksten kveles av manglende offentlig infrastruktur og høye priser på viktige innsatsfaktorer. I Stavanger-regionen er høye boligpriser det mest akutte problemet, fulgt av økende pris på transport, spesielt når man inkluderer reisetid.

Et problem med høye boligpriser er en asymmetri mellom de som sitter med den politiske makten i regionen og de som skal etablere seg i regionen. Den regionale politiske og øvrige makteliten, som domineres av individer i 40-60 årene, har typisk etablert seg i boligmarkedet

på et tidspunkt når inngangsbilletten var langt lavere. Problemet føles derfor ikke så akutt for dem. Langt mer akutt er den høye inngangsbilletten for unge mennesker og utenlandske arbeidstagere. Og den harde økonomiske realiteten er at regionens bedrifter da må betale en høyere lønn for at disse skal etablere seg og bli boende. For det er disponibel lønn

”Spørsmålet er – kan vår politiske maktelite samle seg og lede oss?

etter boutgiftene som blir avgjørende. Og bedriftene når etter hvert et smertepunkt hvor lønnen rett og slett blir for høy i forhold til produktiviteten til arbeidstagerne. Da blir konsekvensen at arbeidstagere og produksjonsaktiviteter lokaliseres i andre deler av Norge eller verden.

TILSTREKKELIG STOR?

Et viktig spørsmål vi må stille oss er om den såkalte petroleumsklyngen er tilstrekkelig stor? Økt størrelse gir økt rom for ulike typer kompetanse og ulike ideer. Sagt på en annen måte så øker variasjonen når klyngen vokser. Og grunnlaget for en innovasjon er vanligvis kombinasjoner av ulike ideer og teknologier. Det er mye mulig at klyngen må bli større for at den skal kunne opprettholde innovasjonstakten og produktivitsveksten, og dermed kunne forsvare en høy avkastning til arbeidskraft og kapital. Det er også slik at en større klynge med større variasjon kan gi større muligheter for diversifisering av produkter og tjenester.

Dermed kan også klyngen bli mer robust, fordi den i større grad kan tilpasse seg endringer i markedet. Den mest realistiske vekstmuligheten for vår region er trolig ikke å ta det lange spranget til andre markeder og teknologier (f.eks. ”grønn energi”) som ligger langt fra våre kjernekompetanser, men ”organisk” diversifisering med basis i den regionale kjerne petroleumsklyngens kompetanser. Men førstelinjeforsvaret vårt er at vi klarer å opprettholde kostnadsforholdet og innovasjonsevnen på områder vi allerede er ledende. Det kan bli en stor nok utfordring.

GRUNNLAGET

Det er nå vi legger grunnlaget for fremtiden. Vi trenger regionale politikere som tør å ta de store grepene i forhold til flaskehalsene. Stavanger-regionen er et svært tett sammenvevd marked når det gjelder bedrifter, boliger, arbeidskraft og transport. Kommunegrensene ble laget i en svunnen tid som har lite med dagens virkelighet og utfordringer. I det neste tiåret må regionen investere flere titalls milliarder kroner i boliger, skoler, barnehager, kollektivtransport – og ikke minst veier. Økt bompengefinansiering er helt nødvendig – hver av oss må betale mer. Men samtidig må kostnadene per kvadratmeter boliger og meter vei holdes nede, blant annet ved at det bygges i stor skala og med en effektiv offentlig medvirkning. Da kan vi trekke til oss arbeidstakerne og bedriftene som skal sikre framtiden. Spørsmålet er – kan vår politiske maktelite samle seg og lede oss? Det betyr tiltak som er upopulære hos mange velgere, enten det gjelder å fjerne kommunegrenser eller øke bompenger. Mer enn noen gang trenger vi politikere som tenker lengre enn siste meningsmåling og dagens posisjoner.



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.



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

58—59

NYTT FRA BRUSSEL

Verdens rikeste land

Med vakre fjorder, interessante bedrifter og lav arbeidsløshet, er det lett å imponere besøkende til Norge.

Stadig oftere merker vi imidlertid en irritasjon blant utledninger som reiser på besøk til Norge. Hvorfor må alle de møter fortelle hvor rike de – det vil si Norge – er?

“Verdens rikeste land” er ingen tittel vi har vunnet, men bare noe som har glidd inn i språket og som vi nå desverre ikke

klarer å holde igjen. Sveitsere, tyskere og luxemburgere snakker sjelden eller aldri om sitt rike land – selv om de absolutt har grunn til det.

Norge og nordmenn har alltid vært populære og nå må vi passe på at vi beholder vårt gode navn og rykte. Det blir absolutt ikke styrket av det arrogante «verdens rikeste land».

Mye sterkere og bedre enn å snakke om det rike landet, er det å ta med gjes-

tene på padletur i fjordene, la de diskutere kultur og politikk med dine venner og gå på konsert i det nye konserthuset. Som god kommunikator kan vi da la de besøkende selv dra slutsatsen at Norge er et land med interessante mennesker som har skapt et langsiktig bra samfunn.

«Verdens rikeste land» kan dermed strykes ut av vokabular og språk.



**“I VÅRT BYGG BLIR ALLE
MØTT MED ET SMIL”**

*Madli Dagestad og Elin Sivertsen Tjåland, resepsjonister
Vassbotnen 23, (36.000 kvm kontorbygg)*



Seabrokers
Services AS

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

Seabrokers Services forvalter totalt 160.000 m² næringsbygg i Stavanger-området. Gjennom kvalitetsstyrt drift har vi som mål å oppnå de mest veldrevne og kostnadseffektive byggene i regionen.

Vil du ha et veldrevet næringsbygg?
Kontakt oss for tilbud!

Tlf: 51 80 00 00
e-post: kunde@seabrokers.no.

Seabrokersgruppen ble startet i 1982. Vi jobber aktivt innenfor områdene skipsmegling, utvikling og drift av eiendom, radarbasert havovervåking og entreprenørvirksomhet. Gruppens hovedkontor er plassert i Stavanger, men vi har også kontorer i Bergen, Aberdeen, Rio de Janeiro og Singapore. Se www.seabrokers.no for mer informasjon

SEABROKERS GROUP
STAVANGER - BERGEN - ABERDEEN - RIO DE JANEIRO - SINGAPORE



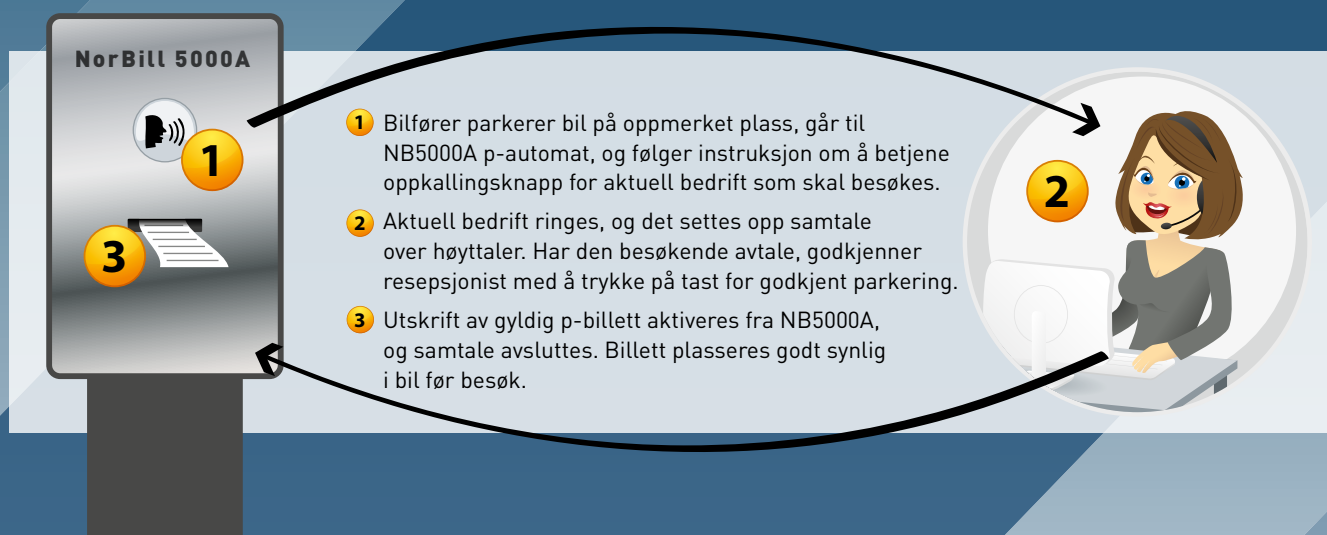
markedsavdelingen reklametyr foto: Joakim Bjerk

Smarte parkeringsløsninger

fra Norges eneste produsent av p-automater

NorBill 5000A – Call & Display: En lokal verdensnyhet?

Dette er dedikert parkering for korttidskunder, blodgivere, bank, bedrifter, osv. hvor den besøkende ofte må inn til resepsjon og verifisere seg som besøkende og får et gyldig p-bevis.



Sikring av områder med smarte og enkle tekniske løsninger

Sjekk vår hjemmeside
www.nortronic.com



 **NorTronic as**

Johannes gt. 21, N-4014 Stavanger, Norway
Tel: +47 51 85 65 65 – Fax: +47 51 85 65 85
E-post: nortronic@nortronic.com • www.nortronic.com



Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.

Hele verden er et marked og all verdens aktører er konkurrenter

Geografisk nærhet og gode relasjoner er ikke lenger tilstrekkelig for å beholde våre regionale kunder i en mer konkurranseutsatt og global virkelighet. Økende bruk av anbudskonkurranser for leveranser til både privat og offentlig virksomhet vil nemlig snu på konkurransebetingelsene.

Du kan si at hele verden er et marked og all verdens aktører er konkurrenter. Hele verden er kanskje å sette det litt på spissen. Men økende bruk av anbudskonkurranser for leveranser til både privat og offentlig virksomhet, vil snu på konkurransebetingelsene. Konkurransetrinn knyttet til både geografisk nærhet og gode relasjoner kan reduseres betraktelig. Offentlig virksomhet er lovpålagt å legge ut oppdrag av en gitt størrelse og det antas at også private virksomheter vil legge en økende andel ut på offentlige anbud.

KREVENDE

I Stavanger Aftenblad 22. februar kan vi lese at Rogaland Revisjon har gransket Stavanger kommunes innkjøp. For innkjøp under en halv million er det avdekket mange brudd på lov om offentlige anskaffelser. Dette illustrerer kanskje at det å forberede og invitere til en anbudskonkurranse er krevende både i tid og ressurser. Når det fokuseres på lovbruddene, kan det få konsekvenser for hvordan det arbeides med å kjøpe inn tjenester og leveranser. Det kan bli mer rasjonelt og naturlig at oppdragsgiver «rydder» i egne behov, tenker litt mer langsiktig slik at flere prosjekt kommer inn i samme anbudsforespørsel. Dermed blir oppdragene ofte større attraktive, slik at de tiltrekker seg tilbydere fra et vidt geografisk område – ofte langt utover egen region.

Anbudskonkurranser er både en mulighet og en trussel. For leverandører av tjenester til privat og offentlig virksomhet i regionen, vil anbudskonkurranser bidra til at flere og nye aktører fra både inn- og utland vil se nytten av å gi tilbud, noe som gir økt konkurranse for regionale leverandører. Dette kan innebære

”Mulighetene for vår region er at vi som aktører tar opp konkurransen og går for oppdrag også i andre regioner.

at aktører som lever godt med å levere tjenester i regionen kan få nye, store og flinke konkurrenter. Oppdragsgiverne får gode leverandører. Regionale aktører må skjerpe seg i denne konkurransen for å opprettholde sin aktivitet og vinne de mest interessante oppdragene. Det er også verd å tenke over hva dette kan bety for det totale næringslivet i regionen. Det at aktørene får gode leveranser og gode tjenester er selvfølgelig bra, og nødvendig.

GODE HODER

Vår region sliter med å få tak i de gode hodene. Det er en utfordring som vi ser for oss vil vare og har vart en stund. De gode hodene som er vanskelig å få tak i er ofte ingeniører og teknisk arbeidskraft. Det vi vet er at et mangfoldig næringsliv med et bredt spekter av typer jobber er av betydning for å få par til å bosette seg her i regionen. Det at regionen tilbyr stillinger innen ulike rådgivningsyrker, konsulenter, arkitekter kommunikasjonsfag, reklamebyrå er av stor verdi. Det er et vell av type tjenester og leveranser som kan bli sterkt konkurranseutsatt med økende grad av offentlige konkurranser. Regionen trenger at de lokale og regionale aktørene innen disse yrkene opprettholder og øker sin konkurransestyrke og skjerper seg i konkurransen mot nye aktører som kommer utenfra, enten de kommer fra Oslo eller utlandet. Det er nødvendig for at bedriftene skal overleve, men også for at mangfoldet i typer bedrifter i regionen skal ivaretas.

Mulighetene for vår region er at vi som aktører tar opp konkurransen og går for oppdrag også i andre regioner. Dermed blir vi enda mer attraktive for både regionale, nasjonale og internasjonale kunder. Et poeng er at vi ikke må sove i timen og tro at geografisk nærhet og gode relasjoner er tilstrekkelig for å beholde våre regionale kunder i en mer konkurranseutsatt framtidig virkelighet.



Om lyntog og linjer

Nå settes dagsorden for landets største investering noensinne:

Lyntog på lange og korte linjer. Samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa har fått to utredninger: Lyntog mellom norske storbyer og nettverk mellom byene på Østlandet. Igjen: Oslo-regionen «må bare få», mens resten av landet får problemer med både pris og miljø. Har vi råd til lyntog? Kompetanse? Og kapasitet? Eller råd til å la være?

Vi står overfor tidene største investering i Norge – mens det drøye statsbudsjettet som ble investert i Bergens-banen for 100 år siden, nok var større – relativt sett. Det er enighet på Stortinget fra SV til Frp om at landet skal få lyntog. Vi skal få tog som går 250 kilometer i timen eller fortere. Jernbaneverket (JBV) presenterte den 17. februar nå i år – planene om InterCity-tog mellom Oslo -Lillehammer/-Halden/-Porsgrunn . Et IC-nett til 120 milliarder 2012-kroner skal kunne stå ferdig i 2025. Utredningens ble mottatt med unison forståelse fra statsråden og riksmidlene: «Politikerne ber Kleppa bygge nå», skriver Aftenposten. IC-nettet er ikke lønnsomt, med mindre Staten tar alle investeringer som tilfellet var med Gardermobanen og forutsetter at driften kan gå uten tilskudd.

Den 25. januar hadde Jernbaneverket overlevert Kleppa en utredning om lyntog mellom Oslo/Kristiansand/Stavanger, Oslo/Trondheim, Oslo/Bergen over Hallingdal eller Numedal, Oslo/Bergen/Haugesund/Stavanger over Haukeli, Bergen/Stavanger og linjer fra Oslo til Göteborg og Stockholm. «Lyntog gir tap», skrev Aftenposten. Her var det en skikkelig miljøpolitisk og økonomisk nedtur for lyntogtenkningen. Prisen var satt til 1.000 milliarder kroner – nesten like mye som et norsk statsbudsjett, og miljøgevinsten vil først komme om 60 år. Det utrolige er at IC-nettet ikke er blitt utsatt for samme kritiske miljø- og lønnsomhetsanalyse. Staten kjøper i 2012 for 1,2 milliarder kroner i persontransport av NSB i Oslo-regionen...

LINJER VELGES

Vi har hørt det før: Østlandet er lønnsomt. Resten av landet er ulønnsomt. Det er på Østlandet verdiskapningen skjer, og der bor «folket»! Men uansett tankegang: Østlandet får lyntog. Og da

er det opp til oss selv å vise og bevise at det er minst like lønnsomt å investere i landet utenfor Oslo. For eksempel på Vestlandet, og i særdeleshet i vår region – når NTP for de neste 10 årene skal ha sine innspill innen 29. juni i år.

Den mest lønnsomme storbylinjen er Oslo-Kristiansand-Stavanger. Arbeidet vil nok starte med IC-linjen mellom Oslo og Porsgrunn. Logikken tilsier da at en begynner i motsatt ende også – med dobbeltsporet fra Sandnes til Eigersund. For vår region vil reisetiden mellom Sandnes og Eigersund reduseres radikalt – med en hastighet på 330 kilometer i timen videre helt til Drammen. Stavanger-Oslo kjøres på 03:02. Dette åpner for attraktive boligområder og avlastning av presset på jorda på Jæren. Estimerte investeringer er her 221,5 milliarder kroner. Driften skal kunne gå i pluss.

Rogaland kommer også godt ut av analysen av linjen mellom Oslo-Stavanger/Haugesund/Bergen over Røldal. Den har klart det største passasjerpotensialet av alle analyserte linjer med hele 7,470 millioner årlig. I tillegg vil den åpne for en IC-linje mellom Stavanger-Bergen som tar 01:29 over Røldal – eller 01:29 hvis en velger å ta de teknologiske utfordringene traséen over Stord byr på. Vi får i tillegg korridoren Bergen-Stavanger-Kristiansand.

De linjene som nå er analysert, åpner for en helt ny region: Stavanger/Sandnes mot Kristiansand i sør, Bergen i nord og Telemark i øst. Attraktive destinasjoner på Sørlandet, i Fjord-Norge og i innlandet vil by på nye livskvaliteter som vil være et fortrinn i kampen om framtidens arbeidskraft.

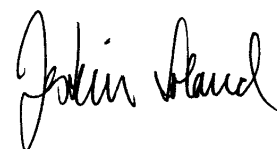
HAR VI RÅD TIL Å LA VÆRE?

Lyntog er et paradigmeskift. Gjennom økt framkommelighet og nye muligheter for verdiskapning. Lyntog er kunnskapssamfunnets transportform. Tiden er vår vik-

tigste ressurs. Arbeidsstyrken er vel 84 prosent av vår nasjonalformue. Oljefondet 4 prosent. Lyntog er nå en høyt utviklet transportform i land vi konkurrer med. Deler av oljeformuen må gjøres til et «Framtidsfond innland» til investeringer i kompetanse og samferdsel. En kompetent og mobil arbeidsstyrke vil være vårt største konkurransefortrinn. Vi snakker om de lange linjer. Vi låner ut penger til utlandet til 1,9 prosent rente, mens vi selv opererer med 4,5 prosent i lyntogutredningene. Svensker og briter beregner 60 års avskrivninger på sine baneinvesteringer, mens JBV har 25. Er det rart at tog blir dyrt? Deutsche Bahn (DB) har gjennomført en langt mer detaljert analyse enn JBVs og kommet fram til en pris som ligger under halvparten. DB har ett av verdens største utredningsinstitutter, og de «kan» lyntog.

Hva er riktig, og hva er galt? Uansett – lyntog er investering i våre lange linjer. Europa har ledig kompetanse. Og Norge har penger. Vi har ikke råd til å la være – å tenke langs de lange linjer, ved å bygge både de korte IC-linjene og de lange i storbynettet – når vi har mer enn tre statsbudsjett «på» bok i utlandet.

Tiden er nå, og samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa har våget å sette lyntog på dagsorden. Paradigmeskiftene i samfunnet tvinges fram av mennesker som våger å sette uventete saker på dagsorden – til rett tid og på rett sted. Som i vårt land, der samferdselsinvesteringene ikke har maktet å ta veksten – men der økonomien vår er slik at den kan utvikle både korte og lange linjer. Og slike bygge framtiden for de neste generasjoner...





Terje Malde
Prosjektleder i
Miles Stavanger

Terje Malde er ansatt som prosjektleder i IT-konsultentselskapet Miles Stavanger AS. Terje har lang og bred erfaring som prosjektleder fra private og offentlige virksomheter. I tillegg til prosjektledelse,

har han hatt roller innen applikasjonsforvaltning og alle faser innen systemutvikling. Terje har sin utdannelse innen informatikk og automasjon fra Universitetet i Stavanger (UiS). Han har mange års erfaring fra IT-bransjen og har tidligere jobbet i Braathens SAFE, GECO, Cap Gemini, Ryfylke IKS og Tieto før han kom til Miles.



Cato Lammenes
Selger i Alcom

Cato Lammenes, 31 år er ansatt som selger i Alcom med ansvar for å bygge opp Alcom sin virksomhet på Forus, spesielt rettet mot SOG Shipping, olje og gasssegmentet.

Lammenes har flere års erfaring som systemingeniør og innen salg fra telecom- og IT-bransjen. Han kommer fra stillingen som salgsansvarlig for olje og gass i Intelcom Group AS og før det igjen, Key Account Manager i Intelcom Group AS.



Kjetil Rosnes
Salgssjef i
Alcom

Kjetil Rosnes, 42 år, er ansatt som salgssjef i Alcom, og skal ha spesielt fokus på å bygge kundeportefølje innenfor olje og gasssegmentet. Rosnes har flere års erfaring innen salg og markedsføring innen telecom og IT, og kommer fra stillingen som salgssjef i Intelcom Group AS. I tillegg har han jobbet som regionssjef i Enitel AS.



Roger Dahl
Markedssjef i
Brage Finans

Roger Dahl er ansatt som markedssjef i Brage Finans. Dahl har lang erfaring innen både varehandel og fra finansieringsbransjen, sistnevnte med hovedfokus på bedriftsmarkedet. Han kommer fra stillingen som markedssjef og senior leasing-konsulent bedrift i DnB Nor Bank ASA i Stavanger, og har tidligere blant annet vært ansatt i Santander Consumer Bank AS, PSI Systems AS, Narvesen AS, Coca-Cola Drikker AS og Ringnes AS.



Grete Christoffersen
Administrerende direktør i Relocation

Grete Christoffersen er ansatt som administrerende direktør i Relocation siden 1. desember 2011. Grete har vært selskapets styreleder de to siste årene og har god kjennskap til bransjen. Hun

kommer fra EquiVita hvor hun har jobbet som organisasjonskonsulent. Før det var hun personalsjef i Schlumberger i Norge og Frankrike. Grete er utdannet siviløkonom, har en mastergrad i HR. I tillegg er hun utdannet familierapeut med en spesialisering i organisasjonskonstellasjoner.



Emilie W. Refseth
Fagansvarlig og leder i immigrasjonsavdelingen i Relocation

Emilie W. Refseth er ansatt som fagansvarlig og leder i immigrasjonsavdelingen i Relocation siden 2. januar 2012. Emilie er utdannet jurist. Emilie kommer fra Utlendingsdirektoratet (UDI), og hun bred erfaring fra utlendingsfeltet,

arbeidsinnvandring og kommunikasjon. Hun har god innsikt i norske immigrasjonsprosesser.



Live Warhuus
Visningsassistent i Relocation

Live Warhuus er ansatt som visningsassistent i Relocation siden 21. november. Hun har studert reiselivsadministrasjon ved Hotellhøyskolen i Stavanger, og har ellers bred yrkeserfaring fra reiselivsbransjen.

Live har vært bosatt i Anchorage, Alaska, samt Vietnam i mange år, og har med seg verdifull erfaring derfra.



Christine Bergsagel
Visningsassistent i Relocation

Christine Bergsagel er ansatt som visningsassistent i Relocation fra 2. januar 2012. Hun har bakgrunn fra reiselivsbransjen og kommer fra SAS. Christine har studert reiselivsledelse ved Universitetet i Wien. Hun

vet godt hvilke utfordringer man møter når man skal bosetter seg i et annet land.



Cheryl Storø
Programleder i Aibel Academy

Cheryl Storø er ansatt som programleder i Aibel Academy hvor hun har ansvaret for å lede arbeidet med selskapets lederutviklingsprogram. Cheryl kommer fra en stilling som prosjektrådgiver i Næringsforeningen. Hun

har over 15 års erfaring fra ledelse, undervisning og rådgivning i Oslo, Tyskland, Japan og hjemlandet sitt, USA.



Peter Høiland
Senior salgslæder i Hands

Peter Høiland er nyan-satt som senior salgslæder i Hands AS. Peter har teknisk utdanning og bakgrunn, men har de siste 15 årene arbeidet med salg og salgslæder. Han kom-

mer fra stillingen som Sales Manager i programvareselskapet SpecTec og har tidligere vært Chief Sales Officer i NetConnect Enterprise Solutions. I tiden før Peter startet i IT-bransjen arbeidet han i finanssektoren hvor han hadde stillingen som salgs- og markedsdirektør i et finansselskap.



Anette Engh Bakke
Konsulent i
Deloitte

Anette Engh Bakke er ansatt som konsulent i Deloitte AS. Bakke har en mastergrad i økonomi og administrasjon fra Norges Handelshøyskole (NHH).



Ylva Eline Erbach
Manager
i Deloitte
Consulting

Ylva Eline Erbach begynte som manager hos Deloitte Consulting innenfor forretningsområde Strategy & Operations i januar 2012. Hun kommer fra NETS (tidligere BBS), hvor hun gjennom fem års anset-

telse har jobbet som controller, vært leder for analyseavdelingen og den siste tiden bygget opp og forvaltet en ny avdeling for videreutvikling, drift og forvaltning av samlet SAP-løsning. Før NETS jobbet Ylva i prosjekter tilknyttet Røde Kors og NORAD i det sørlige Afrika. Ylva er utdannet siviløkonom fra NHH med spesialisering i økonomisk analyse.



Lisa Amalia Eriksen
Prosjekt- og
servicekoordinator i RK
Offshore

Lisa Amalia Eriksen er ansatt som prosjekt- og servicekoordinator i RK Offshore AS fra januar 2012. Lisa kommer fra en stillingen som ordrebehandler i Tjøstølvsen AS. Før jobbet hun som kundebehandler hos

Klepp Energi. Hun har tidligere arbeidet i flere år hos E-Service Stavanger AS, som er distriktets største hvitevareverksted - hvor hun var ansatt som ordre mottaker og regnskapsmedarbeider. Med sin varierte bakgrunn ser hun frem til å ta fatt på sine nye og spennende utfordringer hos RK Offshore AS.



Rune Martin Knoph
Manager
Electro i RK
Offshore

Rune M. Knoph er ansatt som Manager Electro i RK Offshore AS fra januar 2012. Rune kommer fra MacArtney, der han var avdelingsleder for verksted og deretter Winch Sales Manager (teknisk salg). Rune har



Helge Skarveland
Senior Advisor i
Tribe People

mange års erfaring fra elektro bransjen on- og offshore gjennom selskaper som NSI og GMC. RK Offshore AS har hatt en betydelig vekst det siste året og Rune ser frem til å være med på den videre oppbyggingen av selskapets elektroavdeling.

Helge Skarveland er ansatt som Senior Advisor i Tribe People AS. Helge har mange års erfaring med salg og ledelse fra eget selskap. I tillegg har han fartstid med personalutvelgelse og rekruttering. Helge har en bachelorgrad i

markedsføring og internasjonalisering. Han er pasjonert når det kommer til musikk, og på fritiden vil det være stor sjanse for å se ham komponerende med gitaren i fanget eller nynnende på en seilbåt i Middelhavet.



Iram Malik
Personal- og
økonomileder i
Stiftelsen Inter-
nasjonalt Hus

Iram Malik er ansatt som personal- og økonomileder i Stiftelsen Internasjonalt Hus. Hun har tatt første avdeling jus og er autorisert tolk på Urdu. Hun blir også benyttet som tolk innenfor fire andre språk, samt kulturformidler i retten. Malik er også knyttet til Rogalandsprosjektet mot tvangsekteskap. Malik har tidligere blant annet jobbet på Ålgård asylmottak som økonomikonsulent.

EBT

Endresen Brygfeld 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



Ingrid Roth
Daglig leder
i Senter for
etnisk nærings-
utvikling i
Stiftelsen Inter-
nasjonalt Hus

Ingrid Roth er ansatt som daglig leder i Senter for etnisk næringsutvikling i Stiftelsen Internasjonalt Hus. Hun har utdanning innen markedsføring, prosjektledelse og organisasjonsutvikling, og har jobbet med næringsutvikling i mange år. Roth kommer fra stillingen som næringssjef i Time kommune og har tidligere blant annet vært daglig leder i Ryfylke Vekst AS og i nettverksorganisasjonen Biomarin Vekst.



Jens Ekjord
Konsulent i EG
NaviCom

Jens Ekjord er ansatt som konsulent på Microsoft Dynamics NAV og Trimit ved EG NaviCom sitt kontor i Oslo. Jens har økonomisk utdanning og allsidig erfaring fra områdene lønn, regnskap, IT, personal og markedsføring. Han har tidligere jobbet som konsulent i Forende Økonomer og vært markedssjef/ IT-ansvarlig i For Men Holding AS. Han har mange års erfaring med Microsoft Dynamics NAV og har blant annet bistått Excelar AS i utarbeidelsen av varianthåndtering i Navision spesielt tilpasset klesbransjen. I EG NaviCom vil Jens i første omgang konsentrere seg om å bistå våre fasjon-kunder på Microsoft Dynamics NAV og Trimit.



Thrond Fjelde
Konsulent i EG
NaviCom

Thrond Fjelde startet 1. januar som konsulent på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Thrond har jobbet med Microsoft Dynamics AX i en årrekke. Han kommer fra jobben som IT-sjef hos Tranberg AS, der han blant annet har hatt ansvar for implementering, drift og videreutvikling av blant annet Microsoft Dynamics AX. I EG NaviCom inngår Thrond i gruppen som betjener våre produksjonskunder.



Terje Halvorsen
Konsulent i EG
NaviCom

Terje Halvorsen startet høsten 2011 som konsulent på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Terje har i en årrekke jobbet hos en av våre viktigste kunder, Sig. Halvorsen AS. Der har han jobbet som rørlegger, prosjektleder, ansvarlig for butikk og lager, samt IT-ansvarlig. Denne erfaringen, kombinert med god kunnskap i Microsoft Dynamics AX, bruker Terje nå til å hjelpe våre kunder til en best mulig tilrettelegging og effektiv bruk av systemet.



Øyvind Hadland
Senior
IT-konsulent i
Alcom

Øyvind Hadland er ansatt som senior IT-konsulent i Alcom og vil jobbe med Alcoms infrastruktur. Han kommer fra EDB ErgoGroup, der han de siste fire årene primært har arbeidet med prosjekter og lengre driftsavtaler. Øyvind har tidligere vært ansatt i Gjesdal kommune og er utdannet ved Høgskolen i Sør-Trøndelag.

Gratis for medlemmer!

Husk at alle medlemmer i Næringsforeningen kan legge inn nyansettelser i Nytt om navn på nett og i papirutgaven. Det er god profilering for deg og godt stoff for oss.

Send oss din melding og et bilde via rosenkilden.no eller på e-post til post@stavanger-chamber.no, så kommer dine nye ansatte med begge steder – helt gratis!

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

Priser 2012: (størrelser angitt med BxH)

Helside: (utfallende) 210x297 mm, 186x270 Kr. 18.000.-

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

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

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

For mer informasjon kontakt:

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

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

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





**Kan du tenke det,
kan vi trykke det**

Stavanger

Trykkerigården - Hillevågsveien 14 - 4016 Stavanger
Tlf: +47 51 90 66 00 - Faks: + 47 51 90 66 35

Kristiansand

Rigetjønnveien 3 - Postboks 146 - 4662 Kristiansand
Tlf: +47 38 00 30 50 - Faks: +47 38 01 43 42

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI