

Slik skal de sammen takle veksten:

Ser grenseløse muligheter

Rekordvekst, tidenes muligheter og tidenes utfordringer krever samarbeid på alle nivå. Nå stiller alle de fire ordførerne i Randaberg, Sandnes, Sola og Stavanger seg bak Næringsforeningens samarbeidsinitiativ "Den grenseløse regionen".

Side 4,5,6,7 og 8



Ole Ueland

Christine Sagen Helgø

Stanley Wirak

Bjørn Kahrs



Verdens beste foredragsholder

Du kan allerede sette av torsdag 27. september. Da flytter Pulpit inn i det nye konsert-huset i Bjergsted. Næringsforeningen og SpareBank 1 SR- Bank lover en næringskonferanse utenom det vanlige. Og hovedforedragsholder blir Nando Parrado, som flere ganger er kåret til verdens beste.

Side 10-14

Høyhastighetstog på billigsalg

Jernbaneverket opererer med billettpriser på 388 kroner på strekningen mellom Stavanger og Oslo. Det er en av grunnene til at de konkluderer med at Haukelibanen ikke er samfunnsøkonomisk lønnsom, viser en kritisk gjennomgang av høyhastighetstogutredningen, som Pöyry har gjennomført.

Side 14-20

Vanskelig, dyrt og dårlig

Det blir ofte både utfordrende, dyrt og dårlig når bedrifter skal jakte på nye kontorlokaler. Årsaken er at tidshorizonten er kortsiktig og at det bygges alt for lite i Stavanger-regionen, ifølge utbyggere. De viser til at det i 2012 blir det ferdigstilt kontorlokaler til rundt 2000, mens bedriftene vil ansette 9000 bare i år.

Side 23-28



34

Det er ikke mange som hopper av advokatyrrket. Men Preben Falck (44) hopper likevel fra advokatfirma Kluge i Jåttåvågen til StavangerTuristforening i Kannikkrysset og oppgaven som daglig leder.

38

Det er ikke bare Ryfast som skal bygges i Ryfylke. Sandsfjord bru ligger foran i køen og blir nå realisert helt uten bompenger. Se og les om hvordan den nye broen vil bli og hva det vil ha å si for regionen og mulighetene lokalt i Ryfylke.

44

Cloudservice AS har etablert seg på Joa, like ved Stavanger Lufthavn. Det er her ting tar av, sier troikaen fra IT-bedriften. De er klar for å effektivisere IT-driften for næringslivet!

52

Det er et slags næringslivsunder at bryggeribedriften som ble etablert av kaptein Wilhelm Berentsen i det herrens år 1895, har overlevd i dagens harde konkurranse sterkt dominert av kjeder og utenlandske merkevarer. Det er uansett historien om Berentsens Brygghus AS.



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: 26. mars 2012.



INNHold

MOT OG HANDLEKRAFT

- GRENSELØSE MULIGHETER MED
GRENSELØST SAMARBEID

- IKKE ET NYTT FORVALTNINGSNIVÅ

NANDO PARRADO TIL PULPIT 2012

PULPIT - EN KONFERANSE UTENOM DET VANLIGE

- HØYHASTIGHETSTOG KAN VÆRE LØNNSOMT

VIL DET KOSTE 1000 MILLIARDER
Å INVESTERE I LYNTOG I NORGE?

- IKKE LØNNSOMT UANSETT

9000 NYE ANSATTE SKAL INN I 2000 NYE KONTORER

DUMT OG DYRT Å UTSETTE KONTORJAKTEN

MULIGHETER FOR FLERE KORTREISTE JOBBER

VI STRUTTER AV SELVTILLIT

DE GRENSELØSE UTFORDRINGENE

3	MUSIKKBRANSJEN MÅ LÆRE SEG BUSINESS!	32
	FRA JUS TIL FRILUFT	34
4	BINDER RYFYLKE SAMMEN	38
8	NÆRINGSLIVET BLAR OPP	41
10	VI MØTES PÅ FORUS!	43
12	NETTSKYEN LETTER PÅ JOA	44
14	HAR DIN BEDRIFT RYGG TIL Å BÆRE GODE DAGER?	49
	HØRINGSUTTALELSE – ROGALAND TEATERS VISJONSDOKUMENT	51
16		
20	DET HAR FLASKET SEG FOR BERENTSEN	52
23	KUNST OG KULTUR – EN INVESTERING I FREMTIDEN!	55
25	EU-LANDENE VIL HA BEDRE TILGANG TIL VÅRT	
27	ØKENDE MATFORBRUK	57
29	OLJESKIFT I REGIONEN	59
31	OM VEKST, VALG OG VERDIER	61

Mot og handlekraft

Det er ikke akkurat noen ulempe at et veiprosjekt gir en viss samfunnsøkonomisk nytte. I forslaget til Nasjonal transportplan (NTP) har Statens Vegvesen beregnet at prosjektet for 33,9 milliarder har en slik velsignet funksjon. Og: Rogfast står faktisk alene for 10,6 milliarder av denne summen, altså 31 prosent av de lønnsomme veiprosjektene i nasjonen Norge. Da er det kanskje litt pussig at prosjektet ikke ligger inne i første periode, og bare vil bli realisert under en forutsetning av rammeøkning på 45 prosent i NTP?

Nasjonal transportplan inneholder strategier for så mangt, men ingen oppskrift for regionsutvikling. Det er en klar trend at kommunene i storbyregionene over hele landet finner sammen for å løse utfordringene og voksesmertene. Her på Nord-Jæren er vi i ferd med å organisere oss gjennom prosjektet "Den grenseløse regionen", som er et samarbeidsforum, og ikke et forsøk på et nytt forvaltningsnivå. Det bør berolige de statlige myndighetene.

Initiativene fra Stavanger-regionen som har tvunget seg fram er egentlig ganske imponerende. Noen ber oss om å prioritere. Er Ryfast eller Rogfast viktigst? Faktumet er jo at vi i realiteten bare ber Stortinget om å få lov til å gjennomføre disse prosjektene under forutsetning av at vi betaler dem selv. Så har vi Transportkorridor Vest (TKV). I løpet av den siste måneden har Næringsforeningen, anført av vår ressursgruppe i Risavika, møtt en enorm vilje fra medlemsbedriftene. Målet har vært å få selskapene til å forskuttere ti millioner kroner slik at Statens Vegvesen kan komme i gang med planarbeidet. Etter noen få uker var denne summen på plass. Imponerende oppslutning fra et bredt utvalg av bedrifter med ett felles behov: bedre infrastruktur og mindre kø for å få opp verdiskapingen. Slikt blir lagt merke til, og heldigvis ble TKV nevnt i NTP.

Selv om ikke NTP-en har en egen strategi for utvikling av storbyregioner, er det ingen tvil om at dokumentet farges av denne utviklingen. Og mange av oss fikk med seg at vegdirektør Terje Mo Gustavsen

understreket at Stavanger-regionen er det området med aller høyest vekst i Norge. Denne type utsagn er svært viktig, og må betegnes som en kursendring. Det handler blant annet om samfunnsøkonomisk nytte. Bygges det infrastruktur i Stavanger-regionen, vil en enda større del av Nasjonal Transportplan kunne betegnes som "samfunnsøkonomisk lønnsom" av Vegvesenet. Det finnes nok av beregninger som viser hvor mye næringslivet taper på å stå i kø. Eller om hvor mye dyrere det er å drive næringstransport på Vestlandet per mil, enn på Østlandet.

Naturlovene kan nemlig ikke ignoreres lenger! Her må vei, jernbane og kollektivtilbud løftes samtidig. Frustrasjonen fra våre medlemsbedrifter på Forus er sterkt økende på grunn av voksende køer og dårlig framkommelighet. Forus vil romme

40.000 arbeidsplasser innen utgangen av 2012. Dette er en fordobling over en periode på ti år! Her trengs handlekraft! Her trengs politisk mot! Her trengs et aktivt næringsliv som presser på for framtidsrettede løsninger! Det siste er på plass, eksemplifisert gjennom næringslivets dugnad for Transportkorridor Vest. Men hvor var det

politiske motet og handlekraften da fylkestinget nylig ikke klarte å bli enige om en forlengelse av bompengoordningen? En ny mulighet kommer april, og da forventes det at dette kommer på plass.

Tilbake til utgangspunktet: Rogfast og samfunnsnytte! Næringsforeningen deltar i et forskningsprosjekt initiert av NHH, med tittelen "Krise, omstilling og vekst". I den anledning inviterte vi i mars en del toppledere i våre medlemsbedrifter for å diskutere noen utfordringer sammen med NHH-professor Victor Norman. Og i diskusjonen om et felles bo og arbeidsmarked dreide samtalen fort mot spørsmålet om infrastruktur. Ifølge Norman viser NHH-beregninger at et felles arbeidsmarked med skikkelig infrastruktur mellom Stavanger og Bergen vil bety en verdøkning på 11 milliarder kroner hvert år. Da snakker vi virkelig om samfunnsnytte. I løpet av et par år vil investeringene i veinettet være nedbetalt.



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

Victor Norman ynder å vise til Edward Glaeser ved Harvard som gjennom boken "Triumph of the city" viser til storbyenes fortreffeligheter. Glaeser forklarer hvorfor han mener folk blir rikere, lykkeligere, sunnere, grønnere og smartere av å bo i byer. Det viktigste, og det som har mest relevans i den situasjonen Stavanger-regionen befinner seg i, er imidlertid de positive konsekvensene av regionsforstørring og regionalt samarbeid. For å gjøre en lang historie kort: Lykkes vi med å utvide storbyområdet, vil hele området etter hvert ha et lønns- og produktivitetsnivå som er like høyt som det man til nå kun finner i storbyene. Og den totale verdiskapingen vil øke og veksten håndteres på en langt bedre måte.

Visst handler det om infrastruktur, men først og fremst om samarbeid. Og om en grenseløs region.

– Grenseløse muligheter med grenseløst samarbeid

De fire ordførerne i Randaberg, Sandnes, Sola og Stavanger tar invitasjonen fra Næringsforeningen og blir med i "Den grenseløse regionen". – Dere kan være på ballen, holde oss i ørene og utfordre oss, sier Stanley Wirak, ordfører i Sandnes kommune.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Sammen med sine tre ordførerkolleger og Næringsforeningens administrerende direktør, Harald Minge, skal han sitte i et samarbeidsorgan for prosjektet – som Næringsforeningen har lansert. Her skal det være befriende fritt for diskusjoner om kommunesammenslåinger – som alle er enige om at de er uenige om at de aldri vil bli enige om. I stedet skal det handle om det som det er felles ønske og felles forståelse for at må løses i fellesskap. Og med den veksten vi har i regionen, er ikke det lite. Stanley Wirak (Ap) i Sandnes, Bjørn Kahrs (H) i Randaberg, Ole Ueland (H) i Sola og Christine Sagen Helgø (H) i Stavanger ser alle store muligheter i at dialogen kommunene mellom kan bli enda bedre.

- Hva kan næringslivet og Næringsforeningen bidra med i forhold til samarbeid i regionen og gjennom "Den grenseløse regionen"?

Stanley Wirak

– Det er bra om næringslivet kan holde oss i ørene og utfordre oss. Slik får vi det til. Vi har tradisjon for å finne fram til de gode løsningene etter hvert som vi trenger dem. Det begynte med interkommunalt vannverk på 50-tallet. Slik har vi fortsatt med renovasjon, med brannvesen og Greater Stavanger. Vi har gjort grep som har vært nødvendige. Nå ser vi en gryende start på boligsamarbeid og transportsamarbeid. Vi jobber best når vi jobber sammen på tvers av kommunegrensene og sammen med næringslivet.



Ordfører Ole Ueland (H) i Sola, Christine Sagen Helgø (H) i Stavanger, Stanley Wirak i Sandnes, Bjørn Kahrs (H) i Randaberg sier det er utstrakt enighet om samarbeid på tvers av kommunegrensene – og roser initiativet fra Næringsforeningen.

Bjørn Kahrs

- Det er tatt et godt initiativ fra Næringsforeningen og vi har kommet godt i gang. Både kommunene, Greater Stavanger og Næringsforeningen har behov for å utfordre hverandre. Vi trenger arenaer der vi kan utveksle tanker og ideer.

Christine Sagen Helgø

- Jeg synes initiativet som Næringsforeningen tar med "Den grenseløse regionen" er positivt. Dette handler om hva vi kan jobbe sammen om, og ikke om kommunestruktur. Og selv om vi som kommuner allerede jobber sammen på en rekke områder, tror jeg det er positivt at vi kan jobbe sammen med næringslivet gjennom en slik arena. Folk tenker ikke

i like stor grad lenger hvilken kommune de ulike tilbudene ligger i. De er opptatt av tjenesten i seg selv. Er det en bra butikk i Sandnes, drar folk dit. Skal vi gå en fin tur, gjør vi gjerne det i Randaberg. Jeg handler selv i Sandnes og benytter svømmehallen i Randaberg. Det er grenseløst og det er vår jobb som politikere å tilrettelegge for at det skal være slik også.

Ole Ueland

- Vi er jo allerede flinke til å tenke grenseløst, i alle fall slik jeg oppfatter det. Men det er likevel noen arenaer der vi kan bli enda flinkere. Vi har store utfordringer når det gjelder infrastruktur. Det skjer mye på tvers av kommunegrensene

når det gjelder boligutbygging, men vi har mer å gå på. Det å ha tett dialog med Næringsforeningen er også spesielt viktig for oss, siden vi tross alt ikke har foreningen lokalisert i vår kommune. Gjennom Næringsforeningen kan vi treffe næringslivet og bedrifter på en annen måte enn vi ellers gjør.

Stanley Wirak

- Jeg vil i tillegg utfordre Næringsforeningen, næringslivet og oljebransjen i regionen til å være med på det løftet som er nødvendig. Bransjen har et investeringsbudsjett på 300 milliarder i året. De må også være med på å forskutere og hjelpe til med infrastrukturen. Det er også de oljeansatte som sitter i



DEN GRENSELØSE REGIONEN

kø. Det vil være hjelp til selvhjelp. Kjør koster mye for alle. Vi har vist tidligere at dette er mulig med E39 i Sandnes, og nå med Transportkorridor Vest. Jeg tror vi kan klare det igjen, og vil utfordre Næringslivet i forhold til E39 mot Ålgård der pengene kommer i 2018. Klarer vi bare å planlegge ferdig innen før det, sparer vi verdifull tid.

- Er vi ved veiskille, der vi både har en historisk mulighet og en historisk utfordring? Til nå har vi klart å svelge unna veksten, mer eller mindre, innenfor hver enkelt kommune – men at det ikke lenger er mulig med de utsiktene vi har framover?

Christine Sagen Helgø

- Det er en helt riktig beskrivelse. Alle muligheter er åpne. Vi kommer til å være en region i sterk vekst. Nest etter Akershus, så vokser vi mest i landet. Det gir oss noen helt unike fortrinn. Vi er veldig heldige. De utfordringene vi har, de har vi også mulighet til å løse, men bare sammen. Hver kommune klarer ikke dette alene. Samtidig er vi avhengig av et godt samarbeid både med fylket, og ikke minst med staten. Ett eksempel; infrastruktur og Nasjonal Transportplan. Vi må være samkjørte her i regionen, men vi må også jobbe mot samferdselsministeren og sentrale myndigheter.

Bjørn Kahrs

- I hver enkelt kommune opplever jeg dessuten at det er et bredt flertall for å

”Livene til folk i regionen er grenseløse og det er vår jobb som politikere å tilrettelegge for at det skal være slik også.

Christine Sagen Helgø

samarbeide regionalt. Det hjelper ikke med et ordførerinitiativ, dersom dette hadde handlet om ordførerne alene. Vi trenger å ha kommunestyrene i ryggen. Dette er noe alle ønsker. Det er en bredde, et flertall og en oppslutning rundt behovet for utstrakt samarbeid.

Christine Sagen Helgø

- Det som også gjør at vi har gode muligheter for å lykkes nå, er at vi har en veldig god tone mellom oss fire ordførere. Det har betydning. ”Den grenseløse regionen” til Næringsforeningen vil ytterligere bidra til at alle drar i samme retning.

- Mye sier seg selv og er pekt på mange ganger. Men hvilke store utfordringer er det vi har?

Bjørn Kahrs

- Det handler om hvor folk skal bo, hvor folk skal jobbe og hvor de skal ferdes på fritiden. Dette henger nøye sammen. Vi er nødt til å tenke akser i forhold til hvordan folk skal ferdes, nord, sør, øst og vest.

Folk skal kunne bo i Randaberg og jobbe i Sandnes og omvendt. Men folk har også preferanser i forhold til hvor de vil bo og hvor de vil jobbe. De vil gjerne bo nærmere jobb – for å kunne bruke mindre av tiden sin på å stå i kø. Den utfordringen er særlig stor for oss i Randaberg. Vi har den største andelen som jobbpender til kommunen hver dag, samtidig som vi har den største andelen som jobbpender ut av kommunen daglig. Dette er en problemstilling vi må forholde oss til i enda større grad framover.

Christine Sagen Helgø

- Å bygge nok boliger, er selvsagt helt sentralt. Vi er også veldig godt vant med å kunne kjøre alle steder vi skal. I framtiden må vi ha på plass et høyverdig kollektivtilbud for å kunne ha samme framkommelighet.

Stanley Wirak

- Bolig er alfa og omega. Det hindrer ikke bare tilflytting, men det er også et problem for våre egne ungdommer som ikke kommer seg inn på boligmarkedet. Vi presser de unge ut av byene våre. Det er ikke noe feil i å flytte til verken Egersund, Bjerkreim eller Jørpeland – men vi ønsker å ha plass til våre ungdommer i vår byregion. For få år siden var det heller ikke noe problemer med at alle hadde egen bil. Du kunne bo på Ålgård og jobbe i Tananger, og det gikk rimelig greit. Men nå er det i ferd med å tettes til. Med den veksten vi har per i dag, vil alt stå fast om fem til ti år – dersom vi ikke tar de alvorlige løftene nå og får på plass gode løsninger for kollektivtransport. Alle veier har ført til Forus, men på Forus er det rett og slett ikke plass til å svelge unna alle personbilene uansett hvor mange felt vi får på Motorveien.

Christine Sagen Helgø

- Vi må ganske enkelt planlegge sammen. Det er noe av det viktigste. Vi må ha en regional visjon for det vi skal gjøre. Når vi fire kommuner sitter sammen og planlegger sammen, har vi mye større mulighet for å oppnå det vi vil og nå våre mål.

”Vi må planlegge langsiktig og velge løsninger som på lang sikt vil hindre at regionen stopper opp.

Bjørn Kahrs



Christine Sagen Helgø



Ole Ueland

Ole Ueland

- Et tydelig eksempel på felles samarbeid og initiativ er flyplassen. Den ligger i Sola, men er ikke spesifikk for Sola alene. Hvordan flyplassen utvikles er like viktig for oss alle. Vi i Sola er derfor opptatt av at når vi skal løfte flyplassen overfor sentrale myndigheter, gjør vi det sammen. På samme måte har vi flere slike knutepunkter her i regionen som er viktig for oss alle, uavhengig av hvor de er plassert.

Bjørn Kahrs

- Hvor skal sykehuset ligge i framtiden? Det er et eksempel på et regionalt spørsmål der vi trenger en plassering langs de sentrale transportaksene. Kanskje må vi også flytte noe for å få plass til noe annet?

Stanley Wirak

- På sikt må vi også tilpasse boligbyggingen til hvor vi legger de store kollektivårene. Dette har vært sentralt i planleggingen av bybanen her i regionen, og er noe du allerede ser effekten av i Bergen. Vi kan nok leve noen år til med å ikke gjøre noe, men det begynner å haste. Bare i siste kvartal var veksten i folketallet i Sandnes 500 personer. På toppen av det hele har vi utfordringen med den generelle urbaniseringen i samfunnet. Folk flytter til byene, også i Norge, i en helt annen takt enn før. Det må vi også ta inn over oss.

Bjørn Kahrs

- Vi må planlegge langsiktig og velge løsninger som på lang sikt vil hindre at regionen stopper opp. For det er det som er i ferd med å skje. Ikke har vi nok boliger og ikke har vi nok næringsarealer heller. Risikoen er at vi får en industriutflytting fra området. Det er bedrifter som



Stanley Wirak

allerede har begynt å tenke alternative lokaliseringmuligheter fordi det er vanskelig å få nok folk her. Et eksempel er Subsea 7, som nå har etablert seg på Gardermoen.

- I store samferdselsprosjekt har regionen jobbet bra sammen lenge. Men hva med litt mindre prosjekter? Kan vi bli flinkere til å stå sammen i forhold til sentrale myndigheter i det daglige?

Christine Sagen Helgø

- Det kan være så enkelt at vi rett og slett ikke tenker felles initiativ i mindre saker. Det er noe av det vi kan lage en arena for.



Bjørn Kahrs

Stanley Wirak

- Et eksempel der vi sto sammen i en sak som ikke først og fremst handlet om infrastruktur, var forsvarsmeldingen. Det gjorde at vi fikk mer tyngde bak argumentene og er noe vi kan gjøre oftere.

De fire jobber utvilsomt godt sammen, og gleder seg til å jobbe enda tettere med næringslivet og Næringsforeningen. Og selv om de understreker at de også samarbeider godt med nabokommunene både i sør, øst og nord, mener de det er viktig at "Den grenseløse regionen" begynner med Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg. Skal prosjektet omfatte enda flere fra start av, kan det fort bli for utvannet. Det er bedre at vi fire får til noe, for så å utvide det, enn at vi ikke får til noen ting. Resultater foran alt!

Komfort = 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

- Ikke et nytt forvaltningsnivå

Gjennom prosjektet "Den grenseløse regionen" skal Næringsforeningen bidra til at våre felles utfordringer blir løst i fellesskap gjennom bedre samhandling mellom kommunene, og mellom det offentlige og næringslivet.

- Vi skal ikke etablere et nytt forvaltningsnivå, men lage et forum for å sette utfordringer på dagsorden, sier administrerende direktør Halard Minge i Næringsforeningen.

"Den grenseløse regionen" skal være et referansepunkt i mange sammenhenger når det viktige problemstillingene skal løftes fram, enten det gjelder det viktige påvirkningsarbeidet i forbindelse med Nasjonal transportplan, løsninger på boligsituasjonen eller grep for å rekruttere kompetent arbeidskraft.

- Utgangspunktet er at vi har noen viktige utfordringer som må løses i fellesskap. I en slik virkelighet kan debatten om tvangssammenslåing av kommuner føre til av avsporing og en handlingslamelse i forhold til å ta tak i disse utfordringene som vi må løse, sier Minge, og legger til:

- Vi vet mye om hva som ikke virker. Derfor er vår oppfordring at alle må være tøffe nok til å sette regionens utvikling foran våre egne ambisjoner. Det vil lønne seg på sikt, tror Minge.



Vi vet mye om hva som ikke virker. Derfor er vår oppfordring at alle må være tøffe nok til å sette regionens utvikling foran våre egne ambisjoner. Det vil lønne seg på sikt, tror Harald Minge.

For prosjektet betyr ikke at Næringsforeningen har endret mening om kommunestrukturen på Nord-Jæren. Fortsatt har styret i foreningen den klare oppfatningen om at én storbykommune er det beste for regionen. "Den grenseløse regionen" handler ganske enkelt om å gjøre noe med det alle er enige om å gjøre noe med.

IKKE DOBBELTARBEID

Næringsforeningen har allerede etablert et samarbeidsforum for "Den grenseløse regionen", der ordførerne i Randaberg, Sandnes Sola og Stavanger er med. Her skal aktuelle problemstillinger diskuteres, og den kan bli aktuelt å sette ned ulike arbeidsgrupper og prosjekter – basert på hva man kommer fram til er nødvendig.

- Bolig og infrastruktur er selvsagt de store utfordringene vi står foran. Det er likevel ikke slik at "Den grenseløse regionen" skal sette i gang dobbeltarbeid på områder der det allerede eksisterer et godt samarbeid. Det handler om å gjøre jobben enda bedre, og ikke minst gjøre mer der det er gjort lite og ingenting. Vi 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, spør Minge.

ENORM VEKST

Bakteppet er selvsagt den enorme veksten vi opplever, og etter all sannsynlighet vil oppleve i årene som kommer. 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 midtels nasjonal vekst. Forus vil passere 40.000 arbeidsplasser i 2012 og Sandnes alene vokste med 500 innbyggere bare siste kvartal.

- 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. "Den grenseløse regionen" er vårt bidrag til strategisk samarbeid og dialog på tvers av kommunegrensene – for å sikre en slik utvikling, sier Minge.



DEN SOM SPISER AV KUNNSKAPENS TRE, UNNGÅR Å BITE I GRESSET.

Før het vi Rogaland Kunnskapspark. Nå heter vi Ipark, men vi tror fremdeles at kunnskap er makt. Kanskje mer enn noensinne.

Ipark er et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling. Vi mener at det er bra for kompetanseaktører i ulike bransjer å være i hverandres nærhet. Vi tror på kunnskapsdeling, på synergieffekter, på gjensidig inspirasjon.

Vi ligger i landlige omgivelser og er samtidig bare minutter fra Forus og Stavanger sentrum. Vi har næringsklynger innen energi, IT/IKT, mat og næringsmiddel (Måltidets Hus), helse og geoscience. En brønn- og boreklynge er under etablering, sentrert rundt verdens mest komplette testanlegg, Ullrigg. Våre nærmeste naboer er UiS, IRIS, OD og Ptil.

Våre rundt 140 leietakere nyter godt av en rekke fordeler. Vi har resepsjons- og sentralbordtjeneste, personalkantine, moderne felles møterom og auditorium, gode parkeringsmuligheter for både sykkel og bil, treningsrom med garderober og badstue – for å nevne noe.

Lyst å øke kunnskapen om oss, og kanskje finne ut om Ipark er stedet for din virksomhet også? Da ringer du 51 87 40 00. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



Nando Parrado til Pulpit 2012

Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank er svært stolte av å kunne presentere Nando Parrado som hovedtaler på Pulpit 2012, 27. september i nye Stavanger Konserthus. Parrado overlevde "Mirakelet i Andnes-fjellene" og er gjentatte ganger kåret til verdens beste foredragsholder.



Tekst: Frode Berge

Foto: Egil Hollund

Parrado har en historie som mange kjenner, men som få har hatt anledning til å høre direkte. Han spilte hovedrollen i den utrolige historien da han, sammen med sine 15 lagkamerater, overlevde 72 brutale døgn etter at flyet til rugbylaget fra Uruguay styrtet i de iskalde Andesfjellene for snart 40 år siden. Dette er, og forblir, en av de sterkeste historiene om overlevelse noensinne.

EKSTREME PÅKJENNINGER

Fra dagen da flyet styrtet 13 oktober 1972 til de ble reddet 22. desember var Nando

og lagkameratene hans tvunget til å gjennomleve ekstremefysiske og mentale påkjenninger. Etter å ha våknet opp med en kraftig hjernerystelse oppdaget han at moren hadde mistet livet i flystyrten og at søsteren var livstruende skadet.

Nando Parrado ble besatt av ønsket om å overleve, og gjennomførte enhetedåd da han sammen med kameraten Roberto Canessa gikk i ti dager på søken etter hjelp. De klarte det.

MOT OG VILJESTYRKE

Dette er en historie om mot, viljestyrke, besluttsomhet, lederskap og kameratskap på ekstremt nivå, som du nå får anledning til å oppleve på Pulpit 2012, Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Banks store konferansesatsing 27. september.

- Nando Parrado mottok den lengste, sterkeste og mest spontane stående applause som jeg har opplevde noen gang gjennom hele historien til National Speakers Association (NSA), sier Sam Silverstein, leder av NSA.

Nando Parrado har også mottatt de tre høyeste internasjonale anerkjennelsene en taler kan oppnå fra:

- International Association of Speakers Bureaus (2007).
- National Speakers Association (2009)
- Speaker (2009)

Torsdag 27. September kan du møte ham under Pulpit 2012.

Pulpit 2012 blir et av de aller første arrangementene i det nye konserthuset etter at det åpner til høsten. Illustrasjon: Ratio arkitekter AS



Nando Parrado var en av dem som overlevde 72 brutale døgn etter at flyet til rugbylaget fra Uruguay styrte i de iskalde Andesfjellene for snart 40 år siden.



Nando Parrado er ved flere anledninger kåret til verdens beste foredragsholder. Han har en ekstrem, og sterk historie å fortelle. Om vennskap, lagånd, lojalitet og overlevelse. Torsdag 27. september kan du møte ham i nye Stavanger Konserthus.

Mirakelet i Andes-fjellene

- Air Force Flight 571 fra Uruguay, bedre kjent som flykatastrofen i Andes-fjellene eller mirakelet i Andes-fjellene (El Milagro de los Andes), var et charterfly med 45 mennesker om bord, blant dem et rugbylag og deres familie, venner og bekjente, som krasjlandet i Andes-fjellene i 13. oktober 1972. Mer enn en fjerdedel av passasjerene døde i selve krasjet, og flere omkom også kort tid etter av skadene de pådro seg. Blant de 29 som overlevde de første dagene, døde ytterligere åtte i en snøskred som strøk over ulykkesstedet. Ytterligere fem mistet livet i ukene og månedene som fulgte. De siste overlevende ble reddet 23. desember 1972, mer enn to måneder etter flykrasjet. Av de 45 som var om bord i flyet, overlevde 16.
- De overlevende hadde lite mat og ingen form for oppvarming i det tøffe fjellklimaet 3.600 meter over havet. Stilt overfor sult og nyheter på radio om at søket etter flyet var avsluttet, bestemte de overlevende seg for å spise av de døde passasjerene.
- Som et siste forsøk på å redde seg selv og sine overlevende medpassasjerer, bestemte Nando Parrado og Roberto Canessa seg for å forsøke å hente hjelp. De gikk til fots i ti dager over Andes-fjellene, og kom til slutt fram til en fjellandsby i Chile. Der fikk de varslet lokalbefolkningen og hjelpemannskaper, som da klare å komme de resterende passasjerene til unnsetning.

Pulpit - en konferanse utenom det vanlige

Du kan allerede sette av torsdag 27. september. Da flytter Pulpit inn i det nye konserthuset i Bjergsted. Næringsforeningen og SpareBank 1 SR- Bank lover en næringskonferanse utenom det vanlige.



Pulpit, eller The Pulpit Rock, er som kjent den engelske betegnelsen på Preikestolen. Vår høyt skattede naturperle i Lysefjorden, og Norges mest besøkte turistattraksjon. Pulpit er imidlertid mer enn «bare» en naturperle. Selve navnet er symboltungt og henspiller på viktige verdier som dialog, debatt, vidsyn, utsikt og formidling av erfaring og kunnskap.

Torsdag 27. september inntar Pulpit det nye Stavanger Konserthus, i alle fall i overført betydning. Da inviterer Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank til en spennende og nyskapende næringskonferanse. Målet er at dette skal bli en årlig konferanse.

- Næringsforeningen arrangerer

mange møter sammen med ulike samarbeidspartnere. Oppslutningen om disse er gjennomgående god, men vi har manglet det virkelig store og spektakulære arrangementet som mobiliserer bredt på tvers av bransjer, generasjoner og privat og offentlig virksomhet. Derfor lanserer nå Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank Pulpit 2012 som et spennende samarbeidsprosjekt, sier Næringsforeningens administrerende direktør Harald Minge.

KONKURRANSEKRAFT

Konkurranssekraft vil være den tematisk røde tråden for Pulpit 2012, og programmet vil være preget av tunge foredrags-

Tore Medhus, SpareBank 1 SR-Bank og Harald Minge, Næringsforeningen gleder seg til en næringskonferanse utenom det vanlige i nye Stavanger Konserthus 27. september.

holdere, flotte kulturinnslag og spektakulære omgivelser.

Tore Medhus, konserndirektør bedriftsmarked i SpareBank 1 SR-Bank, har store forventninger.

- Som den ledende næringslivsbanken i regionen er vi svært opptatt av at bedriftene her er konkurransedyktige også i årene som kommer. Det er tilsvarende viktig at hele regionen evner å omstille seg for å møte en stadig tøffere konkurranse både nasjonalt og internasjonalt. Dette gjelder for alle bransjer. Samtidig

er vi avhengige av ett godt samspill mellom bedriftene, skoleverket og andre offentlige tjenester. Derfor er det spennende at vi nå arrangerer en så bred og inkluderende konferanse som Pulpit 2012, sier Medhus.

Han poengterer at rammene rundt konferansen utvilsomt vil bidra til å gjøre Pulpit 2012 til en særegen opplevelse.

- Pulpit 2012 avvikles i det nye Stavanger Konserthus noen ganske få uker etter åpningen. Det blir dermed den første store næringskonferansen som arrangeres i det fantastiske nye konsert-uset. For det store flertallet av deltakere blir dermed Pulpit 2012 den første anledningen til å oppleve praktbygget. Jeg tror vi alle har noe å se fram til.

VERDENS BESTE FOREDRAGSHOLDER

Harald Minge understreker at et arrangement med det ambisjonsnivået som Pulpit 2012 legger opp til, må ha et sterkt program og dyktige foredragsholdere.

- Derfor er vi glade og stolte over at Nando Parrado vil være hovedforedragsholderen på Pulpit 2012. Nando Parrado, lagkameratene hans og familien hans

ble verdenskjent da flyet deres styrtet i Andesfjellene i 1972. Siden da har menneskene verden rundt blitt grepet av den ufattelige historien om de gode vennene på rugbylaget som overlevde 72 dager i et snødekket og iskaldt Andesfjell. Nando Parrado tilskriver sterkt vennskap og god lagånd hovedårsaken for dette mirakelet. Han har en uhyre sterk historie å fortelle, og jeg gleder meg allerede.

Parrado sitt foredrag vil også ha fokus på hvordan vi kan prestere godt på jobben, og vil være lærerikt for enhver bedrift. Hans unike erfaringer vil danne grunnlaget for resten av programmet som vil være en blanding av tunge næringslivsledere, ledende politikere, morgendagens bedriftsledere og lokale kulturtalenter.

Nasjonale tungvektene som nærings- og handelsminister Trond Giske og BI-professor Torger Reve vil også være blant foredragsholderne under Pulpit 2012. Begge er kjent som faglig sterke og dyktige kommunikatorer, og vil bidra til at alle som finner veien til nye Stavanger konserthus 27. september får en lærerik og motiverende opplevelse.



Nærings- og handelsminister Trond Giske er kjent som en dyktig kommunikator. Han kommer til Pulpit 2012.



BI-professor Torger Reve er en av landets mest respekterte eksperter på innovasjon og næringsutvikling. Han kommer til Pulpit 2012.



Meget attraktive kontorlokaler til leie i Romsøekvartalet

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



ØGREID
www.ogreid.no





Konsulentselskapet Pöry og Næringsforeningen har gjennomgått Jernbaneverkets utredning, og mener et inntektsgrunnlaget er satt kunstig lavt – særlig for Haukelialternativet – og at regnestykket på kostnader er delvis ulogiske.

Næringsforeningen og Pöry:

– Høyhastighetstog kan være lønnsomt

Hvordan kunne Deutsche Bahn og Norsk Bane konkludere med at investeringer i høyhastighetstog mellom de store byene i Norge ville finansiere seg selv, mens Jernbaneverkets utredning konkluderte med det motsatte? En av grunnene er at Jernbaneverket opererer med billettpriser ned mot 388 kroner.



Tekst: Egil Hollund

Dette viser en kritisk gjennomgang konsultentselskapet Pöyry og Næringsforeningen har gjennomført av den utredningen Jernbaneverket presenterte den 25. januar i år. Da Jernbaneverket la fram sine konklusjoner, fastslo de at de totale investeringene ville bli nærmere 1000 milliarder for å bygge ut høyhastighetstog mellom Stavanger, Bergen, Kristiansand

og Oslo – og fra Oslo til Trondheim. Driften kunne imidlertid bli lønnsom, dersom investeringene ble holdt utenfor. En av det mest lønnsomme strekningene ville være Stavanger, via Kristiansand til Oslo – mens Haukelialternativet fra Bergen, Haugesund og Stavanger til Oslo, ble beskrevet som for kostbart.

Deutsche Bahn på sin side mente i sin utredning fra 2009 at tross investeringer på nesten 400 milliarder for Haukelialternativet og strekningen Oslo-Trondheim, ville det gi store nok overskudd på driften til at det kunne betale ned investeringene i løpet av 30 år.

BILLIGSALG HOS JERNBANEVERKET

En av de store forskjellene mellom de to rapportene, er inntektsgrunnlaget. Det har tidligere blitt påpekt at noe av grunnen til ulikhetene er at Jernbaneverket ikke teller med passasjerer på reiser kortere enn ti mil og at Norsk Bane og Deutsche Bahn regner med høyere inntekter fra godstrafikk.

Næringsforeningen og Pöyrys gjennomgang av tallene, viser imidlertid at Jernbaneverket også opererer med en gjennomsnittspris på ned mot 388 kroner mellom Stavanger-Oslo og Bergen-Oslo, lavere enn den billigste togbilletten mellom disse byene med dagens togtilbud – og langt lavere enn gjennomsnittlig flypris.

Jernbaneverket sier imidlertid i sin utredningen at de har benyttet 60 prosent av flytogpriser. Legger vi det til grunn, skulle gjennomsnittspris vært 649 kroner Bergen-Oslo og 733 for Oslo-Stavanger. Tar vi enda litt mer i, og legger oss på flypriser – som er det høyhastighetstog egentlig vil konkurrere mot, havner vi på 1363 kroner i gjennomsnittspris – basert på et anslag. Med et slikt regnestykke, vil høyhastighetstog raskt bli lønnsomt.

OPPGRADERINGER

En annen faktor som får mye å si for konklusjonene til Jernbaneverket er at de har beregnet at tognettet vil kreve betydelige oppjusteringer og erstatningsmaterieell etter at det er 25 år gammelt. Derfor har de regnet inn kostnadene for dette som påløper et sted mellom 25 og 40 år etter oppstart. Inntektene er imidlertid bare regnet med de første 25 årene, og tar ikke med seg inntekter fra perioden hvor erstatningsmaterieellet er operativt. Dette er også med på å gi et temmelig skeivt bilde og framstiller høyhastighetstog som mer kostbart enn det egentlig er.

Andre og mer gunstige trasévalg, vil også kunne redusere investeringene

for Haukeli-alternativet isolert sett fra 262 milliarder til rundt 200 milliarder. Også det betydelig. Gjennomgangen til Næringsforeningen og Pöyry konkluderer med følgende:

- Jernbaneverket har lagt så strenge begrensninger på hvilke alternativer som skulle utredes at det ikke har vært mulig å sette sammen fornuftige kombinasjoner.
- Jernbaneverket har lagt til grunn en inntektsmodell som passer i en tradisjonell togtankegang, men som er relativt fjern i en flyavløsningsmodell.
- Jernbaneverket har lagt inn renewal (fornying av materieell) som en kostnad bakover i tid, ikke fremover i tid.
- Jernbaneverket har akseptert prinsippet i Statens Veileder når det gjelder skattekostnad, uten å diskutere hva som skjer når et land har overskuddsmidler som investeres i andre konkurrerende land og dermed er konkurransevidende i forhold til egen industri.
- Jernbaneverket har ikke tenkt på at lyntog i enkelte sammenhenger kan være markedsutløsende for et større reisemarked. Både Oslo-Bergen over Haukeli og Kristiansand-Bergen over Stavanger/Haukeli har kimen i seg til å kunne bli store reiseruter i både et utenlandsk og et innenlandsk turmarked, samt at forretningsmarkedet Haugalandet-Oslo er vesentlig større med Haukeli enn uten Haukeli.
- Jernbaneverket har latt lokalpolitikk påvirke valg som bør løftes opp på nasjonalt nivå. Dette gir seg klare utslag i at Bergensbanen ikke er blitt vraket til fordel for Haukeli-alternativet. Den traseen som egner seg for mer lokaltrafikk er Bergen-Haugesund-Stavanger-Kristiansand-Skien/Porsgrunn-Kongsberg, mens Haukeli-traseen egner seg for å ta bort flytrafikken mellom vestlandsbyene og Oslo-regionen, det vil si de lange reisene.
- Man har ikke hatt klart nok for seg at godstrafikken kan få et solid løft dersom eksisterende Bergensbane og eksisterende Sørlandsbane konverteres til å kjøre mye mer godstrafikk, og for Bergensbanens vedkommende ta seg av lokaltrafikk og trafikken mellom henholdsvis Oslo-Geilo og Bergen-Geilo.

På de følgende sidene kan du lese utdrag av gjennomgangen som er utarbeidet av Pöyry i samarbeid med Næringsforeningen. Hele gjennomgangen kan du lese på www.rosenkilden.no.

Vil det koste 1000 milliarder å investere i lyntog i Norge?

Av Frian Aarsnes, Pöyry

Det har vært rapportert i media at det vil koste 1000 milliarder å investere i lyntog i Norge. Går man inn i og ser på alternativene som er satt vil man imidlertid oppdage at en del alternativer utelukker hverandre, og det er derfor snakk om mye mindre beløper enn 1000 milliarder. I tabellen har vi tatt utgangspunkt i tre ulike alternativer som synes å fremstå i Jernbaneverkets rapport:

- Alternativ 1: en oppgradering av eksisterende jernbane til lyntogstatus
- Alternativ 2: bygging av en ny ringbane
- Alternativ 3: bygge en øst-vest forbindelse over Haukeli

Ser man på investeringene som ligger inne så er det også medregnet lyntog fra Oslo til Stockholm og fra Oslo til Göteborg. Disse traseene, samt Trondheim-Oslo er felles for alle tre alternativene.

Alternativ 1 og 2 har til forveksling like investeringer og har også rimelige egenskaper for øvrig. I det videre

	Alternativ 1 Oppgradering Øst-Vest	Alternativ 2 Ringbane Øst-Vest	Alternativ 3 Haukeli Øst-Vest
Oslo-Tr.heim	185,5	185,5	185,5
Oslo-Bergen	158,9		
Haukeli			262,1
Bergen-Stavanger	114,7		
Oslo-Stavanger Oslo-Mandal	222,1		
Oslo-Stockholm	114,2	114,2	114,2
Oslo-Gøteborg	69,0	69,0	69,0
Ringbane OB SKO		495,7	
TOTALT	864,4	864,4	630,8
Herav Innenriks	681,2	681,2	447,6

er det derfor mest snakk om å sjekke en ringbane Oslo-Bergen-Haugesund-Stavanger-Kristiansand-Oslo (OBH SKO) opp mot Haukeli-alternativet.

Tar vi bort Oslo-Stockholm og Oslo-Gøteborg som følge av at dette inkluderer utland fra investeringene og kun konsentrerer oss om innenlandsmarkedet for

lyntogreiser, så ser vi at investeringene i alternativ 1 og 2 er 681,2 milliarder og i alternativ 3 (Haukeli) 447,6 milliarder.

Vips, der var over 550 milliarder borte av de medieskapte 1000 milliardene hvis man ser på det rimeligste alternativet (Haukeli + Oslo-Trondheim). Det er imidlertid urettferdig at Sørlandet ikke får lyntog, så det må tas i betraktning, men dette kommer vi tilbake til senere.

Investeringene i Haukeli-alternativet står i forhold til ringbanen OBH SKO i et forhold på 447,6:681,2 eller omtrent 1:1,5. Dette betyr at investeringene i Haukeli-alternativet er 2/3 av investeringene i ringbanen. Dette er et viktig tall. La oss nå undersøke øvrige deler av Haukeli-alternativet relativt til ringbanen.

HVORDAN SER JERNBANEVERKETS HAUKELI-ALTERNATIV (H1P) UT?

Strekningen Oslo-Trondheim er lik for både Haukeli-alternativet og ringbanen, slik at det som er beslutningsrelevant her er å kontrollere Haukeli (H1P) opp mot ringbanen.

Den neste figuren oppsummerer resultatene fra de bedriftsøkonomiske analysene i ytterligere detalj for hvert av alternativene, både for PSS1 og PSS2 med Alternativ metode.

	North G3Y	O2P	West N1Q	HA2P	H1P	BS1P	South S8Q	S2P	East ST5U	ST3R	GO3Q	GO1S
1) PSS1												
Revenue												
a) Revenue	15,060	17,551	16,038	16,703	28,087	4,735	15,778	16,948	13,590	13,813	10,694	9,050
Ongoing Costs												
b) Operating/Maintenance Costs	13,008	12,709	11,870	11,142	19,862	7,270	14,991	13,911	12,644	12,562	9,566	8,072
c) Renewals	9,386	8,061	8,620	8,656	12,107	6,725	10,370	10,626	7,995	7,512	4,468	4,542
d) Cost of Taxation for Scheme Funding	34,607	27,160	31,254	32,076	47,648	23,035	41,344	41,529	24,967	22,123	12,793	13,139
Net Revenue												
a - b	2,052	4,842	4,168	5,560	8,226	2,535	787	3,037	946	1,251	1,128	978
a - (b + c)	7,334	3,219	4,452	3,096	3,881	9,260	9,583	7,589	7,049	6,261	3,341	3,564
a - (b + c + d)	41,941	30,379	35,706	35,172	51,529	32,296	50,927	49,118	32,017	28,384	16,134	16,703
2) PSS2												
Revenue												
a) Revenue	17,732	21,482	18,199	19,497	32,970	5,853	17,927	19,707	16,087	16,394	11,611	10,532
Ongoing Costs												
b) Operating/Maintenance Costs	11,208	10,901	9,799	9,801	16,105	6,123	12,442	12,032	10,555	10,486	7,295	6,579
c) Renewals	9,386	8,061	8,620	8,656	12,107	6,725	10,370	10,626	7,995	7,512	4,468	4,542
d) Cost of Taxation for Scheme Funding	33,507	25,928	30,137	31,023	45,744	22,660	40,158	40,387	24,149	21,218	12,203	12,595
Net Revenue												
a - b	6,523	10,581	8,400	9,696	16,865	270	5,485	7,675	5,532	5,908	4,316	3,952
a - (b + c)	2,863	2,520	220	1,040	4,758	6,995	4,885	2,951	2,464	1,604	153	589
a - (b + c + d)	36,370	23,408	30,357	29,983	40,986	29,655	45,043	43,338	26,612	22,822	12,356	13,184

Figur 49 – Bedriftsøkonomisk analyse for PSS1 og PSS2, "Alternativ" metode (NPV, millioner NOK, 2009 prisnivå, 2015 base, 25 års beregningsperiode)

PSS1 og PSS2 er to ulike prisinger av billetter på lyn-toget. I disse to ulike prisberegningene har Haukeli-alternativet følgende nøkkeltall:

	PSS1	PSS2
Inntekter NPV@4,5%, 25år	28,1 milliarder	33,0 milliarder
Kostnader NPV@4,5%, 25 år	19,9 milliarder	16,1 milliarder
Renewals NPV@4,5%, 25 år	12,1 milliarder	12,1 milliarder
Skattekost NPV@4,5%, 25 år	47,6 milliarder	45,7 milliarder

Det er benyttet en kontantstrøm på 25 år og base i 2015. Dette forstås slik at man har 25 års drift fra og med 2024, og 25 års drift er neddiskontert sammen med investeringen i investeringsperioden 2015-2023 for å finne beslutningsrelevant sammenlignbare tall. Inntekter og kostnader forstås av alle. Inntekter er nåverdien av billettinntekter, mens kostnader er kostnadene forbundet med å drifte lyntogene. Vi skal her bare knytte et par kommentarer til Renewals og Skattekost.

Renewals er erstatningsmateriell knyttet til lyn-toget. Erstatningsmateriell kan bestå i nye togsett, erstatning av linjemateriell etc. Jernbaneverket anslår at det er behov for erstatningsmateriell mellom 25 år og 40 år etter oppstart. Erstatningsmateriell vil normalt generere inntekter fremover i tid, og det er derfor unaturlig å ta dette med i en så kort analyse som i et 25 års perspektiv hvor det er antatt at det er det eksisterende materialet, hvor vedlikehold ligger medtatt i driftskostnader, som er i bruk. I et 25 års analyseperspektiv så er derfor Renewals beslutningsirrelevant og bør ikke være med i regnestykket for om investeringen er samfunnsøkonomisk lønnsom eller ikke. Dette er standard investeringsanalyse i bedriftsøkonomisk sammenheng, og det er her ingen grunn til å foreta noe avvik i en samfunnsøkonomisk beregning da man også her må sammenstille relevante kostnader med inntekter.

Når det gjelder skattekostnad av finansiering så har vi tatt inn to definisjoner fra Statens Veileder:

”Utgangspunktet for en avveining mellom brukerbetaling og skattefinansiering er å velge den finansieringsformen som gir de laveste realøkonomiske kostnadene. For bompeng-finansiering eller andre prosjektspesifikke finansieringsformer vil dette kreve egne beregninger for hvert enkelt prosjekt. Inntektene fra generell beskatning er ikke øremerket for spesielle prosjekter, og kostnaden ved skattefinansiering vil derfor i utgangspunktet ikke være prosjektspesifikk. Ulike empiriske undersøkelser viser store forskjeller i anslagene for margi-

nalkostnaden ved skattefinansiering. Det anbefales etter en samlet vurdering å benytte en skattekostnad på 20 øre per krone.”

”Skattefinansiering av offentlige tiltak innebærer kostnader for samfunnet som må inkluderes i den samfunnsøkonomiske analysen. Skatten utgjør en kile mellom prisen til tilbyder og prisen til den som etterspør. Skatten bidrar derfor til vridninger i ressursbruken og dette innebærer et effektivitetstap. Det anbefales å bruke en skattekostnad på 20 øre per krone for netto økt offentlig finansiering som følge av et offentlig tiltak.”

Statens Veileder forutsetter altså at skatene i samfunnet må økes for å kunne finansiere et tiltak. Dette forutsetter et samfunn i netto låneposisjon, dvs et samfunn som må hente finansiering fra økte skatter av befolkningen (og dermed effektivitetstapet som er omtalt), eller som må lånefinansiere tiltakene. Norge er imidlertid ikke et slikt samfunn. Norge er i en netto spareposisjon, dvs at vi har overskuddsmidler som blir investert globalt, herunder lånt ut til infrastrukturprosjekter blant annet i Tyskland. Så vidt man vet så lånes blant annet Norges sparemidler ut til tyske (lyntog-) prosjekter til i underkant av 2 % rente. 2 % lånerente synes derfor å ikke være et unaturlig sammenligningsgrunnlag når man vurderer hva som bør forventes av lyntogfinansiering. Dette er omtrent samme rente som Norwegian oppnådde da de nylig gjorde sitt storinnkjøp av ny flyflåte. Dette synes derfor som en ikke unaturlig forutsetning.

I det følgende skal vi derfor benytte regnestykker der vi kontrollerer hovedsakelig inntekter, aksepterer Jernbaneverkets driftskostnader men vurderer belegget på strekningene ut fra en optimert tidstabell, ser bort fra renewals (relevant kun for inntekter etter 25 år) og som tar hensyn til en 2 % lånerente og nedbetaling av investert kapital som sammenligningsgrunnlag. Det forutsettes for enkelhets skyld at staten gir et rentefritt byggelån i investeringsperioden.

Først når vi har sett på alt dette vil vi løse opp i tidshorisonten på 25 år og se hvordan bildet blir med henholdsvis 40 år og 60 år økonomisk horisont hvor det i 40 års horisonten beregnes minimale renewals, mens det i 60 års horisonten regnes inn renewals med 50 milliarder i år 30.

ENDRING I INNTEKTSMODELL ALENE GIR SANNSYNLIGVIS LØNNSOM UTBYGGING

Først etablerer vi den økonomien som ligger i Jernbaneverkets utredning, i dette tilfellet PSS2, dvs det høyeste billettprisalternativet til Jernbaneverket. I PSS2 alternativet var nåverdien av inntekter ved 4,5 % diskontering 33 milliarder og nåverdien av kostnader ved samme diskontering 16,1 milliarder. Det betyr at det uten renewals er et dekningsbidrag til investeringer og 2 % rente-kostnader på 16,9 milliarder. Regner man med Jernbaneverkets passasjertall på 7,47 millioner i 2024 stigende til 8,83 millioner i 2043, så er gjennomsnittsbillettprisen ca 388 kroner per passasjer og 51,2 % av billettprisen går til dekning av driftskostnader. Dette regnestykket er åpenbart ikke lønnsomt siden investeringene med 2 % rente ikke klarer å nedbetales og bare øker og øker.

La oss nå raskt bare etablere en sammenligning av billettpris per kilometer. Jernbaneverket sier i utredningen at de har benyttet 60 % av flytogpriser i PSS1 alternativet og høyere priser i PSS2 alternativet. Flytogprisen fra Gardermoen til Oslo er 170 kroner og strekningen er på 64 kilometer, noe som gir en kilometerpris på 2,66 kroner. 60 % av dette gir en PSS1 prising på 1,59 per kilometer og en PSS2 prising på 1,86 per kilometer.

Gjennomsnittlig strekning i Haukeli-alternativet er 376 kilometer (Oslo-Bergen 407 km, Bergen-Stavanger 291 km, Stavanger-Oslo 460 km). Beregningen over med 388 kroner i gjennomsnittspris tilsier da at gjennomsnittsprisen i praksis går ned mot kr 1,00 per kilometer beregnet ut fra endepunktene.

HØYHASTIGHETSTOG

KILOMETERPRISER LYNTOG	km	pris	pris/km	
Gardermoen - Oslo	64	170	2,66	
Høyhastighetsutredningen - 60%			1,59	
Oslo - Bergen	407	649	1,59 PSS1	
Bergen - Stavanger	291	464	1,59 PSS1	
Stavanger - Oslo	460	733	1,59 PSS1	
Oslo - Bergen	407	759	1,86 PSS2	
Bergen - Stavanger	291	543	1,86 PSS2	
Stavanger - Oslo	460	858	1,86 PSS2	
Oslo - Bergen	407	1081	2,66 Flytog	Helgepris
Bergen - Stavanger	291	773	2,66 Flytog	Helgepris
Stavanger - Oslo	460	1222	2,66 Flytog	Helgepris
Oslo - Bergen	407	1526	3,75 Bilpris	
Bergen - Stavanger	291	1091	3,75 Bilpris	
Stavanger - Oslo	460	1725	3,75 Bilpris	
Oslo - Bergen	407	1700	4,18 Flex-pris fly	Ukedagpris
Bergen - Stavanger	291	1200	4,12 Flex-pris fly	Ukedagpris
Stavanger - Oslo	460	1700	3,70 Flex-pris fly	Ukedagpris
Oslo - Bergen	407	1920	4,72 Moderat fly + flytog + taxi	
Bergen - Stavanger	291	1450	4,98 Moderat fly + flytog + taxi	
Stavanger - Oslo	460	1920	4,17 Moderat fly + flytog + taxi	

Dette er imidlertid jernbanetenkning når det gjelder prising. Lyntog er ment å være en flyavløser i det norske transport-systemet, og da er det andre prisings-modeller som er beslutningsrelevante. Reiser man for eksempel fra Odda med fly til Oslo istedenfor å ta ekspress-buss så må man først reise et betydelig stykke fra Odda til for eksempel Bergen Lufthavn, Flesland eller til Haugesund Lufthavn, for deretter å kjøpe en flybillett til Oslo og ditto flytogbillett til Oslo sentrum. Det vil derfor ikke være unaturlig å kreve flybillettpris på alle strekninger som krysser fjellovergangene, dvs der det er naturlig å sammenligne med om passasjeren hadde tatt fly. For kortere reiser på hver side av fjellovergangene kan det benyttes lavere billettpriser. Det er imidlertid ikke der Jernbaneverket har beregnet trafikkgrunnlag, da strekninger som er mindre enn 100 km ikke er iberegnet i trafikkgrunnlaget.

Ser vi på tabellen over så vil en prising lik flytoget gi 2,66 i billettpris per kilometer. Dette er godt under bilgodtgjørelsespris på 3,75 i statens reiseregulativ. Legger man til grunn en middels flybillettpris, for eksempel flex-priser som utgjør 1700 Oslo-Bergen/Oslo-Stavanger og 1200 Bergen-Stavanger, så får man en prising som overstiger 4 kroner per kilometer i Oslo-Bergen og Bergen-Stavanger alternativet. Tar man også med flytogprisen og forskjellen i taxi-avstand mellom et lyntog som går fra bysentrum og ut til lufthavnen, så vil man fort nærme seg 5 kroner i kilometerpris.

Setter man ukedagprisen til 4 kroner (tilnærmet lik flex-pris fly) per passasjer-kilometer og helgedagsprisen lik flytog-pris (ca 1200) per passasjerkilometer, så vil man få en prising som må anses som konkurransedyktig med fly. Enkelte billetter vil være dyrere, mens andre vil være rimeligere.

Gjennomsnittlig endepunktstrekning var som vist over 376 kilometer. Jernbaneverket har antatt 2410 millioner passasjerkilometer og 7,47 millioner reisende i 2024, noe som tilsier en gjennomsnitt-strekning på 322 kilometer. Som følge av at Jernbaneverket ikke har beregnet trafikkgrunnlag for strekninger mindre enn 100 kilometer, så antar vi da at alle reisene enten er i sin helhet Bergen-Stavanger eller krysser fjellet mellom Oslo og henholdsvis Bergen og Stavanger. Ut fra en flyavløsningsprising så skulle dette tilsa at vi kan anvende kilometerprisene på gjennomsnittlig endepunktstrekning. Dette støttes av at Jernbaneverkets forutsetninger tilsier redusert trafikk Bergen-Stavanger, noe som tilsier gjennomsnittlig høyere trafikk over fjellet.

Det er da naturlig å beregne

- 4 kroner per kilometer i ukedager/2,66 kroner per kilometer i helgedager
- 376 kilometer i gjennomsnitt legges til grunn for billettprisingen (selv om faktiske reiser i gjennomsnitt er 322 kilometer) og at
- reisebelegget fordeler seg jevnt på

ukedager og helgedager på grunn av forskjellen i prising, dvs at antallet reisende per ukedag hele året er 7,47 millioner/7 = 1,07 millioner per dag eller 5,35 millioner reisende i ukedagene og 2,14 millioner reisende i helgedagene.

Inntekt per år i 2024 blir da:

- Ukedager: $4 * 376 * 5,35$ millioner = 8046 millioner = 8,05 milliarder per år
 - Helgedager: $2,66 * 376 * 2,14$ millioner = 2140 millioner = 2,15 milliarder per år
 - Totalt 10,2 milliarder per år i 2024
- 10,2 milliarder i inntektsgrunnlag i 2024? For å få 33 milliarder i nåverdi inntekter slik Jernbane-verkets utredning la opp til så måtte vi ha ca 2,9 milliarder i inntekter i 2024. Dette betyr at inntektsgrunnlaget er ca 3,5 gang høyere enn det som er lagt til grunn i Jernbaneverkets utredning.

Legger vi dette til grunn i en utregning over 25 år så får vi helt andre tall. Det er her verdt å merke seg at vi kun har økt billettprisen, og at vi derfor forventer at kostnadene er uendret. Det er heller ikke grunn til å endre passasjergrunnlaget, da det fortsatt vil være betydelig rimeligere, behageligere og raskere for de fleste å ta lyntoget enn å ta fly (selv om det reklame-res med flybilletter til under 300 kroner mellom byer i Norge så er det bare en liten del av flybillettene som selges til disse prisene), og flex-prisingen som er lagt til grunn i beregningene over er i en situasjon der det er sterk flykonkurranse mellom SAS og Norwegian på strekningene Bergen-Oslo og Stavanger-Oslo. Hadde det vært betydelig grunnlag for å gå ned på disse prisene, så må det forventes at det i dagens konkurransesituasjon allerede ville vært gjort.

I tabellen KALKULERING 2 nedenfor har vi derfor justert inntektene per år til 10,2 milliarder i 2024, eller 1363 kroner i gjennomsnittsbillett. Bare denne endringen av prisingsmodell for lyntog gjør til

KALKULERING 2: ENDRET INNTEKTSGRUNNLAG TIL 1363 KRONER PER GJENNOMSNIITTSREISE							
Kontroll mot Jern- baneverket	NPV@ 4,5%, 25 år, 2015 base			Kostnader	Dekningsbidrag til investering og renter dekket?	Investering pluss renter dekket? 2 % rente	
	Passasjergrunnlag		Inntekter				
	0,885 % årlig vekst (=Jernbaneverket)						
			(PSS1=28,1 mrd)	(PSS1=19,9 mrd)			
			(PSS2=33,0 mrd)	(PSS2=16,1 mrd)			
		2015 NPV 1.1.2015	115 914 986 988	16 112 183 191	99 802 803 796		
		2016	121 131 161 402	16 837 231 435	104 293 929 967		
		2017	126 582 063 665	17 594 906 849	108 987 156 816		
		2018	132 278 256 530	18 386 677 658	113 891 578 872		
		2019	138 230 778 074	19 214 078 152	119 016 699 922		
		2020	144 451 163 087	20 078 711 669	124 372 451 418		
		2021	150 951 465 426	20 982 253 694	129 969 211 732		
		2022	157 744 281 370	21 926 455 110	135 817 826 260		
		2023 NPV 1.1.2023	164 842 774 032	22 913 145 590	141 929 628 442		
7470000	1	2024	7 470 000	10 181 610 000	1 415 243 790	8 766 366 210	-258 473 633 790
8830000	20	2043	8 831 327	12 037 098 821	1 673 156 736	10 363 942 085	-158 762 516 453
	25	2048	9 229 092	12 579 252 006	1 748 516 029	10 830 735 977	-119 922 630 371
	26	2049	9 310 769	12 690 578 387	1 763 990 396	10 926 587 991	-111 394 494 988
	36	2059	10 168 375	13 859 494 782	1 926 469 775	11 933 025 008	-10 345 802 150
	37	2060	10 258 365	13 982 151 311	1 943 519 032	12 038 632 279	1 485 914 086

at inntektsgrunnlaget stiger dramatisk, noe som gjør til at hele investeringen på 262 milliarder i Haukeli-alternativet er nedbetalt, inklusive 2 % rente etter 37 år (jfr tabellen. Tabellen er forkortet for å ta mindre plass men viser relevante år for sammenligning med Jernbaneverkets passasjerantall og nedbetalingsår).

Dette er dramatisk forskjellig fra det som Jernbaneverket har lagt til grunn i sine beregninger. Ifølge disse beregningene er lyntoget faktisk samfunnsøkonomisk lønnsomt selv om det må bære hele investeringen. Forutsetningen er at det kan legges til grunn at lyntoget kan motta et lån tilsvarende 100 % av investeringskostnaden som er rentefritt i byggeperioden og som deretter betaler 2 % rente i tilbakebetalingstiden.

Det er imidlertid av interesse å kvalitetssikre denne beregningen, blant annet mot robusthet i forhold til fall i passasjer-tall når prisene går opp (priselastisitet). Dette kommer vi tilbake til.

ER INVESTERINGENE SÅ HØYE SOM JERNBANEVERKET LEGGER TIL GRUNN?

Ringbanen OBHSCO kan vi sammenligne med omkretsen av en sirkel med utgangspunkt i Kongsberg. Haukeli-alternativet kan vi sammenligne med diameteren av den samme sirkelen (endepunktene av diameteren ligger på sirkelen). Avstanden Kongsberg-Haugesund er 311 kilometer tilsier dette at radiusen av sirkelen er 155 kilometer. Diameteren (Haukeli-alternativet) er som sagt 311 kilometer. Medregnet den delen av sirkelen som dekker Bergen-Haugesund-Stavanger og Oslo-Kongsberg får vi totalt 580 km. Omkretsen av en sirkel har formelen $2\pi r$ eller i Haukeli-alternativet $2 \cdot 3,14 \cdot 155 = 973$. Medregnet Oslo-Kongsberg får vi 1063 kilometer. Forholdet $580:1063$ er ca 1:1,8. Dette viser at investeringene i Haukeli-alternativet er 120 % ($1,83/1,5$) per kilometer dersom ringbanealternativet settes som 100 % per kilometer. Dette til tross for at det i Haukeli-alternativet er mulig å komme fra Oslo og nesten til Åmot i Telemark (ca 160 km) med mindre eller samme tunnelandel som i ringbanen på den samme avstanden fra Oslo og med tilnærmet samme tunnelandel som i ringbanen fra Bergen til Stavanger med litt planlegging. Dette betyr at det er tunnelene på strekningene Haukeli-Røldal, Røldal-Sauda og Sauda-Etne og trasevalget mellom Røldal og Bergen som gjør til at investeringene i Haukeli-alternativet er 20 % høyere per kilometer enn ringbanen.

Det er grunnlag for å se på hvorfor tunnelandelen blir så høy i Haukeli-alternativet. Det skal vi gjøre ved å sam-

OPTIMALISERTE TOGTRASEER

- 1 Bergen - Eikelandsosen - Kvinnherad (Odda) - Etne - Sauda - Røldal - Kongsberg - Oslo**
- Eikelandsosen trekker trafikk fra Os, Fusa, Kvam, Tysnes, Stord/Bømlo
- Kvinnherad trekker trafikk fra Odda/Ullensvang/Voss og Rosendal/Husnes/Stord
- 2 Stavanger - Haugesund - Etne - Sauda - Røldal - Bø - Kongsberg - Oslo**
- Haugesund trekker trafikk fra Sveio, Karmøy, Tysvær, Vindafjord
- Ikke passasjerer mellom Stavanger og Haugesund
- 3 Bergen - Eikelandsosen - Kvinnherad (Odda) - Etne - Haugesund - Stavanger**
- Ikke passasjerer mellom Stavanger og Haugesund
- 4 Pendelrute Stavanger og Haugesund for å unngå å fylle langdistansetogene med kortreiser**

menligne traseen Jernbaneverket har benyttet med det vi vil kalle en optimalisert trase hvor hensikten er å (1) redusere tunnelandelen mest mulig for å redusere investeringskostnadene og (2) lage felles trase lengst mulig for å både få ned tunnelandelen, få ned investeringskostnadene og få ned vedlikeholdskostnadene i tunnelene. I oversikten OPTIMALISERTE TOGTRASEER er oppgitt hvordan vi ser for oss dette.

Den Haukelitraseen som Jernbaneverket har valgt treffer i praksis samtlige av de fjell som tenkes kan mellom Haukeli og Bergen. Dette er irrasjonell måte å legge en jernbanetrase på. Ved å trekke lyntog-traseen mellom Bergen og Røldal sydover og vestover vil man oppnå store rasjonaliserings-gevinster.

HVA ER FORDELENE MED DENNE TRASEEN KONTRA JERNBANEVERKETS HAUKELI-TRASE

(ELLER FOR DEN SAKS SKYLD RINGBANEN)? For det første så sørger man for at antallet og lengden på nødvendige tunneler går drastisk ned mellom Bergen og Røldal (mest mulig friluftstrase Bergen-Etne og felles trase Etne-Røldal). Dette vil redusere behovet for investeringer i Haukeli-alternativet med minimum 60 milliarder kroner i forhold til Jernbaneverkets forslag. Dette bringer totale investeringer for Haukeli-alternativet og Oslo-Trondheim ned fra 447,6 til 387,6 milliarder, eller i et forhold på 1:1,76 i forhold til ringbanen, noe som tilsier at man har omtrent samme tunnelandel og samme investering per kilometer som ringbanen. Investeringene for Haukeli-alternativet isolert sett går da ned fra 262 milliarder til ca 200 milliarder.

For det andre så får man oppgradert lyntogtraseen Bergen-Oslo til en turistatraksjon ved at man går i friluft gjennom store deler av Hardanger og over 2 fjorder (Hardangerfjorden og Åkrafjorden), noe som vil øke trafikkgrunnlaget og som vil kunne trekke et anseelig antall passasjerer til Hardanger og Bergen - helt

klart det største potensialet av samtlige lyntogstrekninger. Lyntog på en trase tilsvarende Bergensbanen har ikke samme potensiale (reisende til for eksempel fjellet vil halvere reisestrekning og inntektsgrunnlag).

For det tredje får man plassert traseen slik at det er befolkning av en viss størrelse på begge sider av traseen (Kvam/Voss/Granvin/Ullensvang/Odda på nordsiden av traseen og Stord/Tysnes/Kvinnherad/Etne på sydsiden av traseen. På denne måten får lyntoget mellom Bergen og Oslo et større trafikkgrunnlag.

For det fjerde så korter man ned reisetiden mellom Bergen og Haugesund/Stavanger med Haukeli-alternativet ved å flytte traseen ut mot kysten, noe som gjør til at attraktiviteten med lyntoget og dermed sannsynlig passasjergrunnlag øker mellom disse byene.

For det femte så reduserer man driftskostnader i form av snørydding ved å flytte traseen nærmere kysten og driftskostnader knyttet til tunnelene ved å redusere drastisk behovet for tunneler Bergen-Røldal.

For det sjette så sørger dette alternativet for å prioritere de store byområdene Bergen og Haugesund/Stavanger, noe som gjør at man kan holde billettprisene oppe i forhold til en trase som går over Stord hvor det ville blitt en god del lokaltrafikk Bergen-Stord og Stord-Haugesund. Selv om man isolert sett øker antall passasjerer ved å trafikere Stord, så går gjennomsnittlig reisedistanse per passasjer drastisk ned (togseter er opptatt og kan ikke selges på hele strekningen) og dermed også inntektsgrunnlaget. Det vesentlige med lyntoget er å få trafikkutløsning Bergen-Haugesund/Stavanger. Strekingen Haugesund-Stavanger kan med fordel trafikkeres med InterCity-tog på lyntogtraseen for ikke å gi samme situasjon som Stord-Bergen og Stord-Haugesund, dvs at kortdistansereisende stjeler plass fra langdistansereisende og dermed reduserer inntektsgrunnlaget for lyntoget.

HØYHASTIGHETSTOG

YTTERLIGERE OPTIMALISERINGS-MULIGHETER

Ovenstående har vist at det med en viss optimering av traseer og andre inntektsmodeller lar seg gjøre uten å strekke forutsetningene å komme frem til mulige løsninger som kan resultere i samfunnsøkonomisk lønnsom utbygging av lyntog i Norge. Det fordrer imidlertid at politikerne legger fra seg lokalhatten og tenker Norge som helhet.

En slik ting er tanken om at alle togreiser må starte eller slutte i Oslo eller andre storbyer. I en kombinert Haukeli- og Sørlandstrase der man har felles togtrase fra Etne/Sauda til Oslo for tog fra Bergen og Stavanger/Haugesund, og der man har felles togtrase fra Gvarv/Notodden/Kongsberg, så kan det være lurt å tenke gjennom hvordan man kan forbedre utnyttelsen av den delen av Sørlandstraseen som ikke er felles med Haukeli-traseen.

Her har man en unik mulighet i et kombinert Haukeli- og Sørlandstrase til

å koble sammen de tekniske miljøene i Norge. For eksempel oljeindustrien har nå store lokasjoner langs hele traseen fra Bergen via Sørlandet til Kongsberg. Det er fullt mulig å ha morgen og kveldstog som går traseen Bergen-Haugesund-Stavanger-Kristiansand-Grenland (Skien/Porsgrunn)-Kongsberg og vice versa. Det vil ta mindre enn 2,5 time med lyntog fra Bergen til Kristiansand, mindre enn 2,5 time fra Stavanger til Grenland og mindre enn 2,5 time fra Kristiansand til Kongsberg. Dette betyr for eksempel at et lyntog som går Kristiansand-Oslo for eksempel ikke trenger å stoppe i Kongsberg for annet enn avgående passasjerer. Poenget er at det er mulig å tenke nytt.

Andre muligheter kan være

- å kjøre InterCity-tog mellom Haugesund og Stavanger for å sørge for at kapasitet og togmateriell Bergen-Stavanger optimaliseres.
- Å kjøre InterCity-tog mellom Voss og

Bergen eller å starte lyntog i aksen Bergen-Oslo fra Voss istedenfor Bergen sentrum

Denne måten å tenke på gjør også at det plutselig blir lettere å se muligheter for at det kan bli økt trafikk mellom for eksempel Bergen og Sørlandet. Dette er en del av reisemarkedet i Norge som er totalt underutviklet og hvor et lyntog uten overgang fra ett tog til et annet på strekningen Bergen-Haugesund-Stavanger-Kristiansand-Skien kan utløse et helt nytt reisemarked begge veier. Ikke minst er det fordelaktig at det er mulig å koble et europeisk marked med inngangsport i Kristiansand kan få rask tilgang til både Bergen og Oslo. Dette er trafikkgrunnlag som ikke synes å være kartlagt i det hele tatt i forbindelse med Jernbaneverkets utredning hvor fokuset synes å ha vært strekningen Bergen-Stavanger og Stavanger-Kristiansand-Oslo. Koblingen Bergen-Sørlandet er fullstendig fraværende.

– Ikke lønnsomt uansett

Prosjektleder Tom Stillesby i Jernbaneverket holder fast på at høyhastighetstog aldri vil bli lønnsomt i Norge, dersom investeringskostnadene skal medregnes.

Stillesby ledet det utredningsarbeidet som ble lagt fram i januar, og som altså konkluderte med at drift av høyhastighetstog i Norge kan være lønnsomt på en rekke strekninger – men bare dersom staten tar regningen for utbyggingen.

- Hva er din kommentar til at Jernbaneverket sier at 60 prosent av flytogtakst per kilometer er lagt til grunn når inntektene er beregnet, mens Pöyrys gjennomgang av tallene konkluderer med at det er brukt et betydelig lavere tall for Haukelibanen?

- Det er riktig at 60 prosent av flytogtakst per kilometer er lagt til grunn. Det er vanskelig for meg å kommentere tallene ut over det, men jeg er tvilende til om ikke våre beregninger er riktige når du tar i betraktning at ikke alle passasjer-



rene reiser fra endepunkt til endepunkt, sier Stillesby til Rosenkilden.

Han blir også meget overrasket over at gjennomgangen som konsulentselskapet Pöyry har gjennomført i samarbeid med Næringsforeningen, konkluderer med at fornyinger og oppdateringer av materiell fram til banen er 40 år gammel er tatt med i kostnadsberegningen, uten at inntektene er tatt med i samme periode.

- Er dette riktig, noe jeg ikke tror, har vi gjort feil her, sier Stillesby.

Han legger til at også han er overrasket over konklusjonene til Norsk Bane og

Prosjektleder Tom Stillesby i Jernbaneverket er tvilende til om deres utredning konkluderer med for lavt anslag på inntektsgrunnlaget til høyhastighetstog over Haukeli. Foto: Øystein Grue, Jernbanemagasinet

Deutsche Bahn fra 2009, som altså spriker mye i forhold til det Jernbaneverket nå konkluderte med i 2012.

- Jeg har bedt om å tallgrunnlaget til Norsk Bane og deres tyske samarbeidspartnere, uten at jeg har fått tallene, sier Stillesby – som altså er helt sikker på at høyhastighetstog i Norge aldri vil bli samfunnsøkonomisk lønnsomt.



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!

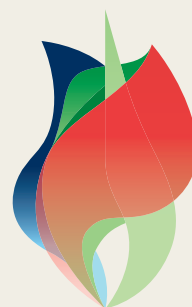
Tenk hvor hyggelig det er å vise forretningsforbindelser noe annet enn vanlige møterom, hoteller eller restauranter! Vi har forbedret møtefasilitetene og har alt audiovisuelt utstyr som skal til for å gjennomføre gode møter og seminar. Vi kan ta imot rundt 100 konferansedeltakere. Når det gjelder middagsarrangement,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

VELKOMMEN TIL ÅRETS MEST FARGERIKE OPPLEVELSE!

Bestill plass på: www.florogfjare.no

Via e-post: booking@florogfjare.no

På telefon 51 11 00 00.



FLOR & FJÆRE



Nyhet!

SKAGEN Balanse 60/40

SKAGEN Balanse 60/40 er et helt nytt fond fra SKAGEN, og er et kombinasjonsfond. Våre forvaltere har satt sammen en løsning som gir en jevn balanse mellom sparing i rente- og aksjefond. Resultatet er enkelt for deg.

Mer informasjon finner du på www.skagenfondene.no, eller ved å ta kontakt med Kundeservice på telefon 04001.

Kunsten å bruke sunn fornuft

9000 nye ansatte skal inn i 2000 nye kontorer

I 2012 blir det ferdigstilt 40.000 nye kvadratmeter med kontorlokaler i Stavanger-regionen, ifølge utbyggerne. Det gir plass til rundt 2000 ansatte. Samtidig vil bedriftene ansatte 9000 nye medarbeidere i år, ifølge konjunkturbarometeret. Selv om ikke alle skal ha et kontor, kan det bli trangt og gi både utbyggere og arbeidsgivere en utfordring.



Dumt og dyrt å utsette

Jarl Endre Egeland i eiendomsselskapet 2020park sier at det snarere er regelen enn unntaket at selskapene havner i tidsnød når de går ut på leiemarkedet.



kontorjakten

Plutselig en dag oppdager bedriftsledelsen at leiekontrakten går ut om ni måneder. Selskapet må finne nye lokaler til kanskje flere hundre ansatte. Klokka er fem på tolv, og mange andre er også på jakt etter tak over hodet.



Tekst: Per Lars Tonstad
Foto: Eirik Anda, Bitmap

- Ofte ender de med kortsiktige, dårlige og dyre løsninger, sier Jarl Endre Egeland i eiendomsselskapet 2020park på Forus. Han er oppgitt over at leiebehovet ser ut til å dukke opp som julekvelden på kjerringa, år etter år.

-Skal selskapene finne velegnede og rimelige lokaler, bør de starte prosessen minst to år før eksisterende leiekontrakt går ut, mener Egeland.

Hans erfaring er at det snarere er regelen enn unntaket at selskapene havner i tidsnød når de går ut på leiemarkedet. I vår har det gjentatt seg nok en gang. Noen selskaper har spredt sine ansatte på flere lokaliteter, og vil samle kreftene under ett tak. Andre virksomheter skal ekspandere med kanskje 100 eller 200 nye tilsatte, og er på husjakt.

- Ønsker innflytting høsten 2012, skriver de håpefullt i annonsen.

Egeland mener de fleste kan glemme en slik drøm. For det er mangel på kontorlokaler. Etterspørselen øker mer enn tilgangen på nye kontorbygg.

- I et normalår skal det ferdigstilles 90.000 kvadrat nye kontorlokaler i Stavanger-regionen. Det gir rom for 4500 personer. I 2012 blir det kun ferdigstilt 40.000 kvadratmeter, opplyser Jarl Endre Egeland.

- NOEN MÅ VÅKNE

Så kommer 2013 med innflytting i store kontorbygg langs Gandsfjorden, totalt 185.000 kvadratmeter. Men det er allerede skrevet leiekontrakt for 170.000 kvadrat, altså er bare 15.000 kvadratmeter disponibelt. Samtidig øker oljeselskaper og leverandør- og serviceselskaper arbeidsstokken, ifølge konjunkturbarometeret vil det bli opprettet 9000 nye stillinger i Stavanger-regionen i år.

- Underdekningen på kontorer er akutt, og økende, mener Egeland, og mener det er på tide at noen våkner.

- Arealbehovet må bli en naturlig del av bedriftens langtidsplanlegging. Hvis en er tidlig ute, har en også anledning til å sette noen premisser og kravspesifisere sine behov. Er en som vanlig ute i siste liten, må en ta til takke med det som tilbys og handlefriheten blir svært begrenset, påpeker Egeland.

2020park skal selv ferdigstille et kontorbygg på 26.500 kvadratmeter i år og neste år. Bygget ligger 800 meter fra Gausel stasjon, like i nærheten planlegges boligområder. Egeland mener mange selskaper har vært bortskjemt i mange år, siden utbyggere har våget å investere på en forventning om vekst i markedet. I dag er det vanskeligere.

- Noen har vært villige til å ta risikoen på selskapenes vegne. Situasjonen er ikke slik i dag. En del huseiere er ikke like robuste som før finanskrisen. Bankene krever også leiekontrakter før de omtrent vil gi ei krone i lån. Og kravet til egenkapital er ofte opp mot 30 prosent. Da er det vanskelig å bygge på spekulasjon, sier Egeland.

KRAV TIL FASILITETER

Han viser til at det er en tidkrevende prosess å bygge næringslokaler. Tomt skal skaffes, offentlige godkjenninger må foreligge, bygget skal prosjekteres...

- Bedrifter bør rådføre seg med profesjonelle konsulenter som kan jobbe med kravspesifikasjoner og ha løpende kontakt med utbygger. Konsulentene kan sjekke at utbygger er troverdig og leveringsdyktig, og at risikoen for havari underveis er liten. Ofte har ikke en leder reflektert så mye over hvordan nye lokaler skal se ut og innredes. Noen selskaper går fra 100 prosent cellekontorer til 100 prosent landskap. Det er vanligere å jobbe prosjektorientert i team. Ansatte trenger også tid for å forberede seg på flytting, hele prosessen må modnes og forankres i organisasjonen, kanskje må reisemønsteret endres, forklarer Egeland.

- Mange er vel vant til at det går seg til, vi kan leve litt kummerlig i en overgangssperiode?

- Jo, vi lever i en dynamisk og handlekraftig region. Men den strikken må ikke strekkes for langt. Mange bedrifter har også særegne krav til lokaler, det kan være behov for ekstra ventilasjon, kjøling eller noe annet. Det er klart det er langt billigere å få dette til i en tidlig fase enn når kontorbygget allerede står ferdig. I tilfeller hvor selskaper får et stort anbud og plutselig må øke bemanningen drastisk, er det forståelig at de kommer på etterskudd i husjakten, sier Egeland.

Han ser for seg en konsentrasjon av nye arbeidsplasser langs kollektivaksene, og inkluderer da en akse fra Gausel til Sola og flyplassen. Det vil åpne for at folk kan bosette seg sørover på Jæren. Flere og flere stiller også spesifikke krav til fasiliteter på arbeidsplassen.

- Mange vil sykle til jobben. Da må de har garderboer, sanitæranlegg og gjerne tørkeskap. Skal utbygger finne gode løsninger til leietaker, må partene møtes tidlig, understreker Egeland.

MER BEKYMRET TIL REKRUTTERINGEN

Eiendomsmegler Arild Marvik i Eiendomsmegler 1 sier at han også i mange har undret seg over at leietagere ikke handler i tide.

- Når de ser at leiekontrakten opphører om kanskje tre år, bør de sette seg ned og planlegge sin framtid. Alt for mange kommer ut på markedet i siste liten, mener Marvik.

Han er mindre bekymret enn Egeland for en økende mangel på kontorlokaler.

- Balansen er forholdsvis grei. Det bygges nye kontorlokaler i høyt tempo, og slik vil det bli noen år framover. Jeg er mer bekymret for rekrutteringen og om vi finner de dyktige menneskene som skal jobbe i disse kontorlokalene.

- På lengre sikt vil det komme en sanering, en del bygg tilfredsstiller ikke de kravene som stilles i dag. Det vil skje i områder som ble utbygd på 80-tallet. Men noen av byggene på to-tre etasjer er fundamentert slik at de ikke tåler å bygges på i høyden, påpeker Marvik.

JAKTEN PÅ KONTORLOKALER



Eiendomsmegler Karl-Andre Strandborg i Eiendomsmegler 1 tror det er mulig å bygge om flere gamle næringsbygg til kontorarbeidsplasser.

Muligheter for flere kortreiste jobber

Både i østre bydel og langs aksen fra sentrum til Dusavika kan flere næringsbygg bygges om til attraktive kontorarbeidsplasser. Flere kan bo i nærheten av jobben, og dermed gi innhold til politikernes ønske om kortreiste arbeidsplasser.



I 2012 blir det kun ferdigstilt 40.000 kvadratmeter med nye kontorlokaler i Stavanger-regionen.

- Potensialet er der, snart får vi svar på hvordan kortreiste arbeidsplasser fungerer konkurransemessig, sier eiendomsmegler Karl-Andre Strandborg i Eiendomsmegler 1.

Urban Sjøfront er det pågående utviklingsprosjektet i østre bydel, med utbygging av boliger, næringsseiendommer, oppgradering av uteområder og utvidelse av servicetilbud. De tradisjonelle industriområdene får gradvis et større sentrumspreget.

Eiendomsmegler 1 er snart på markedet med betydelige leiearealer i både østre bydel og i Dusavika. Kvitsøygaten 19 er et 80-talls industribygg som konverteres til moderne kontorlokaler på totalt 4500 kvadratmeter. I Skogstøstranden

25 er det også et eksisterende bygg som skal gi nye kontorarealer på 8000 kvadratmeter, med mulighet for utvidelse til 12.000 kvadratmeter.

EKSKLUSIVT VAREMERKE

- Beliggenheten har mange kvaliteter, med nærhet til mange tjenester. Trafikalt er det også svært gunstig, ved at adkomsten ikke følger den store strømmen av biler. Bedrifter vil kunne skape et eksklusivt varemerke. Ved siden av å finne gunstige lokaler rent økonomisk, er mange opptatt av å komme inn i et bygg som står for de samme verdier som selskapet selv bekjenner seg til, sier Strandborg.

HOLDNINGSENDRING

- Merker dere interesse for disse arealene så langt?

- Vi har gode dialoger, og det er god gang i Dusavika. I østre bydel må det i større grad skje en holdningsendring. Man er kommet et stykke på vei, og om tre fire-år har nok bydelen et enda større preg av sentrum enn i dag. Folk vil se et pulserende sentrum fysisk og konkret, ikke bare ane at det vil bli slik. Selv om det bare er en kilometer til Torget, er ikke en kilometer alltid en kilometer, påpeker Karl-Andre Strandborg.

Han mener leieprisene etter hvert vil differensieres og speile byggenes historie og kvaliteter, ved at eksisterende bygg legger seg på ett nivå og nybygg på et høyere.

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.

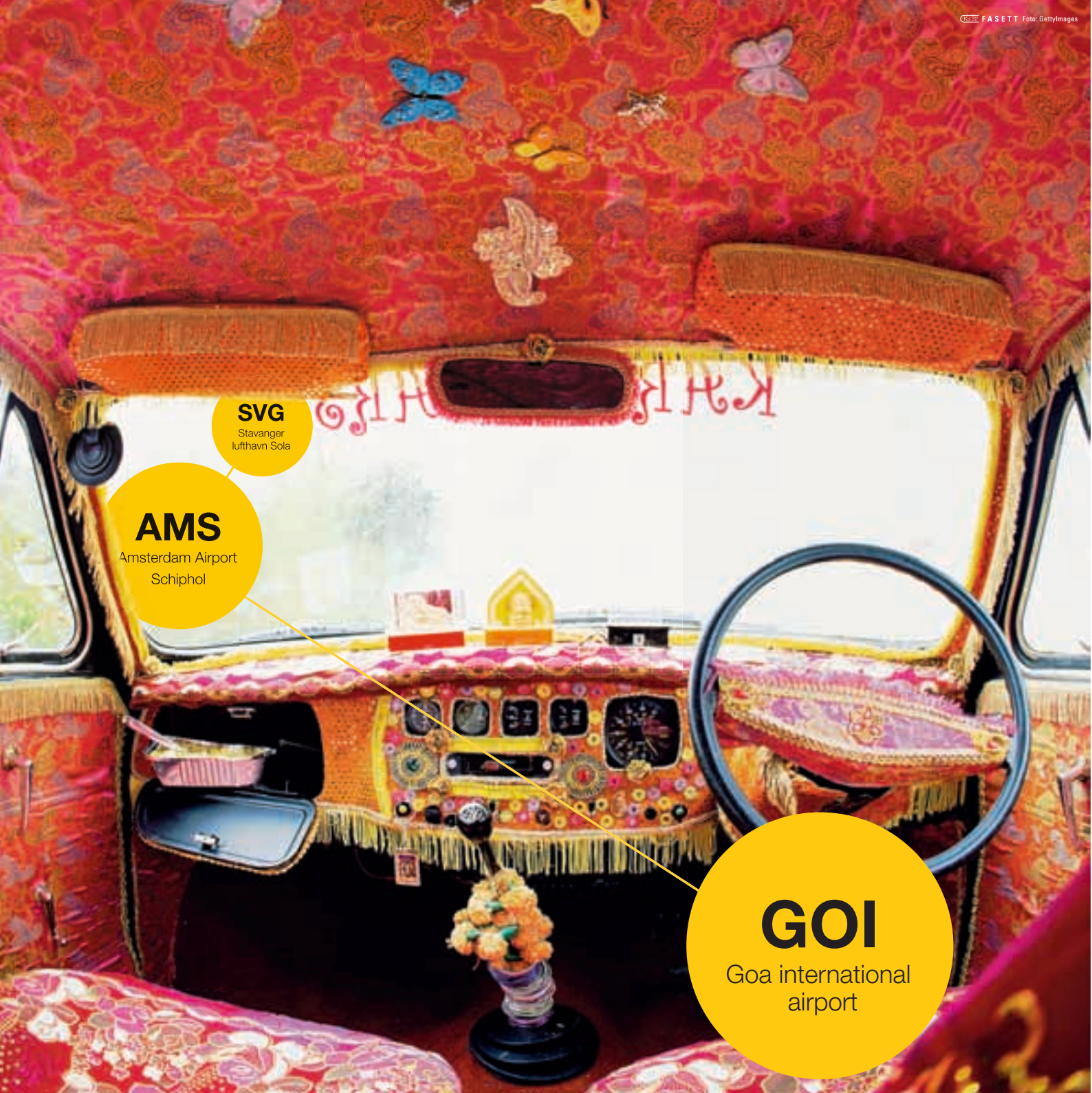
Litt frisk sjøluft etter lunsj gjorde susen.

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

DE HISTORISKE

Sola Strand HOTEL

Alente



SVG

Stavanger
lufthavn Sola

AMS

Amsterdam Airport
Schiphol

GOI

Goa international
airport

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



STAVANGER LUFTHAVN SOLA

Vi har gjort reisen litt enklere i 75 år

Vi strutter av selvtillit

Misantropen fra 1666 er et av Molières hovedverk, og en av de store franske komediene. Stykket vises nå på Rogaland Teater og skildrer en tid preget av dekadens og et miljø som ikke har noen reelle bekymringer. Det handler blant annet om å være sin egen lykkes smed. – Kan vi trekke paralleller til dagens Stavanger-region?



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

FN har de siste årene kåret Norge til verdens beste land å leve i, og Stavanger-regionen den mest velstående regionen i dette verdens rikeste land. Vi sitter på den grønne gren, men velstand gir også utfordringer som press på boligpriser, køer og mindre effektiv tidsbruk samt faren for å bli seg selv nok.

VERDENS RIKESTE LAND

Pål Jacob Jacobsen, lederen ved Stavanger-regionens Europakontor i Brussel møter mange utlendinger som betrakter Norge på avstand. Stadig oftere merker han en irritasjon blant europeere som reiser på besøk hit. De spør: Hvorfor må alle vi møter fortelle hvor rike de – det vil si Norge – er? Jacobsen skrev i sin spalte «Nytt fra Brussel» i forrige Rosenkilden: «Med vakre fjorder, interessante bedrifter og lav arbeidsløshet, er det lett å imponere besøkende til Norge». «Verdens rikeste land» er ingen tittel vi har vunnet, og noe vi bør slutte å snakke om, mener han.

– Europeere jeg møter snakker sjelden eller aldri om sitt rike land, selv om noen har god grunn til det. Norge og nordmenn har alltid vært populære, men nå må vi passe på at vi beholder vårt gode navn og rykte. Det blir absolutt ikke styrket av det arrogante «verdens rikeste land», sier Jacobsen.

Jacobsen gir heller følgende råd: Mye sterkere og bedre enn å snakke om det rike landet, er det å ta med gjestene på tur i norsk natur, la dem møte dine venner over en middag, gå på konsert og vis frem næringslivet i regionen. Å treffe interessante mennesker er viktigere enn størrelsen på brutto nasjonalprodukt.

– Regionen har et stort behov for utenlands arbeidskraft. Hvordan mener du vi kan skape en attraktiv region og tiltrekke oss gode hoder og hender?

– God markedsføring av regionen, er å la de besøkende selv dra konklusjonen at Norge er et land med interessante mennesker som har skapt et langsiktig godt samfunn. For å få dette til må vi by litt mer på oss selv – ta de gjerne med hjem eller på tur i byen, sier Jacobsen

OMDØMMEBAROMETERET 2011

Et godt omdømme fungerer som en magnet på mennesker som er mobile i forhold til jobb eller studier. Derfor er det viktig å ha et godt renommé. Omdømmebarometeret er utgitt av kommunikasjonsbyrået Ordkraft i Kristiansand og er et objektivt verktøy for utvikling av attraktive regioner. Målet med Omdømmebarometeret er å kartlegge hvilke posisjoner de utvalgte regionene har på viktige områder.

Ifølge Ordkraft er det omdømmet du har i dine omgivelser ikke basert på hva noen vet om deg, men hva de tror de vet. Omdømmet er ikke basert på dine rasjonelle argumenter, men på de emosjonelle holdninger som vekkes når en hører om deg. Ofte er det følelsene som styrer de valg vi gjør, og når omdømmet er mer emosjonelt enn rasjonelt er det viktig med et godt omdømme – enten vi snakker om mennesker, bedrifter, offentlige virksomheter eller regioner.

Stavanger-regionen har en kraftfull posisjon som en av Norges mest potente byregioner. Dette er en av konklusjonene i rapporten. Her finner nesten alle seg jobber, kan delta i kultur- og fritidstilbud og være en del av et internasjonalt miljø. Regionens egne innbyggere overgår innbyggerne i samtlige av de andre storbyregionene hva gjelder positivt syn på seg selv. «Dere formelig strutter av selvtillit», sa Ordkraft da barometeret ble presen-

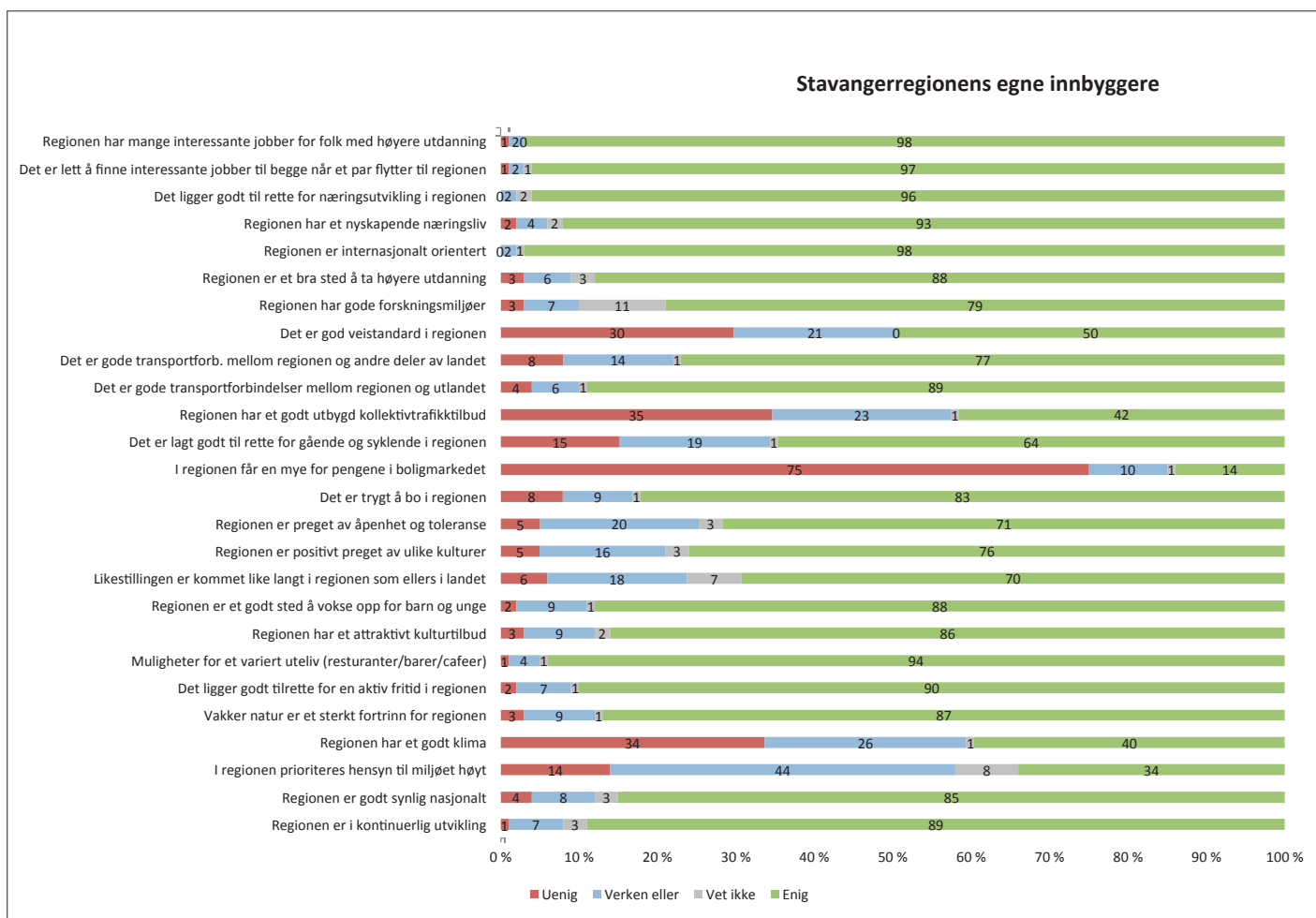


«Verdens rikeste land» er ingen tittel vi har vunnet, men bare noe som har glidd inn i språket. Stryk det! er rådet fra Pål Jacob Jacobsen, leder for Stavanger-regionens Brussel-kontor.

Jan Soppeland, administrerende direktør i Greater Stavanger, mener vi må satse på boligutbygging, studenter og kultur for å skape en attraktiv region.

tert for næringslivet og det offentlige. Regionen har dog et krevende boligmarked, noe som er til hinder for nyetableringer og skremmer bort studenter.

– Jeg synes det er vanskelig å handle basert på resultater fra Omdømmebarometeret. Vi kan selvfølgelig bruke resultatet som bekreftelse på hvor gode eller dårlige vi er, men



viktigere er å kunne handle basert på resultatene. Dette krever ressurser og planer. Jeg er ikke sikker på om vi legger nok kraft i dette momentet. Dette sier en lettere frustrert Pål J. Jacobsen.

BOLIGER, STUDENTER OG KULTUR VIKTIGST

Jan Soppeland, administrerende direktør i Greater Stavanger har bestilt Omdømmebarometeret sammen med Sparebank 1 SR-Bank. Han har følgende kommentar:

- For det første kommer vi veldig godt ut i barometeret. I all hovedsak viser det at nordmenn har et veldig godt inntrykk av Stavanger. Det er greit å merke seg at Bergen og Trondheim også kommer godt ut det. Jeg la også merke til at Oslo-regionen kommer dårligere ut. Samtidig er det greit å ha i bakhodet at omdømme ikke alltid styrer folk sine handlinger. Oslo og østlandsregionen har betydelig innflytting og tilsig av studenter selv om omdømmemålingen skulle tilsi noe annet, mener Jan Soppeland.

Han er enig at det er viktig å følge opp undersøkelser, men planlegger ikke nye tiltak som følge av Omdømmebarometeret.

- Det skyldes at vi allerede er på bal-

len i forhold til områdene der vi kom dårlig ut. Boligsituasjonen har stått øverst på dagsordenen i regionen det siste halvåret. Vi vet at vi har en jobb å gjøre for å bli vurdert som en mer attraktiv studentby. Her har Stavanger kommune blant annet satt i gang arbeid med en egen studentbymelding, og en rekke aktører i regionen jobber målrettet for å styrke kompetanseområdet. På mange måter bekrefter Omdømmebarometeret at vi treffer med de områdene der vi allerede har identifisert forbedringspotensial. Det viser også at målrettet innsats virker. Sammenliknet med de første omdømmemålingene har vi forbedret oss betydelig på kulturområdet, og i mellomtiden har vi vært Europeisk kulturby og satset tungt på å bygge et konserthus som kan løfte oss til nye høyder, sier Soppeland.

MANGEL PÅ MARKEDSFØRING AV REGIONEN

- De som kommer, hvorfor blir de værende - eller hvorfor drar noen hjem igjen? De som ikke kommer, hvorfor kommer de ikke? Jacobsen tror at svar på slike spørsmål fra dybdeintervjuer av utlendinger er viktig input i vår streben etter å skape en attraktiv region. Han forteller at de regioner i Europa som er

aktive på å hente investeringer til regionen, ofte er de flinkeste til å presentere regionen som et attraktivt område å flytte til.

- Norgesreklamen vi ser i Europa er stort sett rettet mot pensjonister og folk som vil bort fra byer og urbane strøk. Til ensomheten, for å spissformulere en smule. Norge blir ikke presentert som et attraktivt sted for unge mennesker, og arbeidsmarkedet er for dårlig presentert, hevder Pål J. Jacobsen.

Hurtigruten og Statoils kraftfulle gasskampanje er det dominerende norgesbildet i Europa i dag. Det er rett og slett en mangel på fokus på å presentere Norge som arbeids- og bosted i Europa, sier en skuffet Jacobsen.

Finanskrisen gjør at unge lovende spanjoler og franskmenn er mer mobile enn før og dette kan gi oss nye markeder for arbeidskraft. Men vi er ikke alene om å lete etter ingeniører. Både Tyskland, Flandern, Nederland og Sverige konkurrerer med oss. Vi har jobber, gode lønninger og flott natur - men det som trekker ned er klima, kostnadsnivå og beliggenhet i periferien - dette må vi kompensere for, sier Jacobsen på Europakontoret.

De grenseløse utfordringene

15. mai går årets Norrøna-konferanse av stabelen. Konferansen er en av landets mest tradisjonsrike næringskonferanser. Konferansen har en sterk posisjon fordi den alltid har satt tidsaktuelle og framtidsrettede utfordringer på dagsorden.

I år er dette tydeligere enn noen gang. Vi tilbyr et program preget av de desidert største næringspolitiske utfordringene regionen står ovenfor: Sterke voksesmerter, hardt press på arealene, massivt boligsug og et kostnadsnivå som er i ferd med å skremme bort de talentene og den arbeidskraften som regionen sårt trenger.

På årets Norrønakonferanse blir disse utfordringene grundig belyst av spennende foredragsholdere med både nasjonalt og regionalt utsyn. Fokuset vil som alltid være løsningsorientert!

Det er trangt om plassen og regionen skriker etter flere boliger og større areal. Statssekretær i kommunal- og regionaldepartementet, Anne Beathe Tvinneim

ser nærmere på hvordan stat og region kan samarbeide. Mens regionale aktører kommer med sine betraktninger og ideer.

Tidligere sjefredaktør, Tom Hetland gir et skråblikk på et hurtigvoksende Jæren, og vi får også høre fra fire framtidsrettede ordførere Christine Sagen Helgø, Stanley Wirak, Ole Ueland og Bjørn Kahrs.

I tradisjon tro vil naturligvis årets Norrønpris bli delt ut av på konferansen. I år blir den overrasket av Stanley Wirak, ordfører i Sandnes.

DU FÅR HØRE:

- Svein Ivar Førland, administrerende direktør i Sandnes Sparebank
- Hallvard Ween, regiondirektør, NHO Rogaland
- Dag Halvorsen, leder av næringsforeningens ressursgruppe for Sandnes
- Agnes Berntsen, direktør, Fevik Strandhotell.
- Ingunn Kvernstuen, urban arkitekt og eier av Sandnes Brygge



Statssekretær i kommunal- og regionaldepartementet Anne Beathe Tvinneim, stiller spørsmålet Hvordan bør stat og region samhandle? Ift. Arealpress, jordvern og boligsug?



HINNA PARK
hinna-park.no

Totalt 9.200 kvm fordelt på 8 etasjer. Leiearealer fra ca. 200 - 3.000 kvm. Energiklasse A. Passivhus (med støtte fra Enova). Innflytting høsten 2013. Parkering i bygget og god sykkelparkering med garderobeanlegg. Buss og tog i umiddelbar nærhet.



Hinna Park bygger Norges «grønneste» kontorbygg Troll blir kontorlokaler i energiklasse A

Hinna Park bygger nå det neste kontorbygget i Jättåvågen til å bli mest mulig energisparende. Vi ønsker å ta posisjonen som den mest troverdige leverandør av arbeidsplasser i grønne omgivelser. Gode energibygger er fremtidsrettet og positivt, og et fantastisk godt springbrett for nytenkende og ambisiøse bedrifter.

Kontakt **Tomas Hegre** 971 98 222 (DNB),
Øyvind Mikalsen 907 55 420 (DNB),
eller **Nicolay Schreuder** 907 80 180 (Hinna Park)

DNB NÆRINGSMEGLING AS





Musikkbransjen må lære seg business!

Musikkraft har et konsept som ligger i skjæringspunktet mellom næringsutvikling, kompetanseutvikling og talentutvikling. (Foto: Arne Brun Haug)

Musikkraft AS skal bygge opp et profesjonelt musikkmiljø i regionen, slik at vi får en attraktiv bransje å etablere seg i.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Primus motor, president Stein Bjelland i Great Moments, har stor tro på konseptet, men fikk ikke finansiert det. Nå er det Mariann Bjørnelv og Stavanger Rock som bærer «babyen» videre ved hjelp av RUP-midler til regional utvikling.

NÆRINGSUTVIKLING - KOMPETANSEUTVIKLING - TALENTUTVIKLING

Musikkraft skal være et kompetanse-selskap for utviklingen fra bredde til elite med et sterkt fokus på nærings- og kunstnerisk utvikling innen rytmisk musikk. Prosjektutredelsen for Musikkraft begynte i fjor - og er en blå-kopi av filmbransjens Filmkraft AS når

det gjelder eierstruktur. Konseptet ligger i skjæringspunktet mellom næringsutvikling, kompetanseutvikling og talentutvikling.

Det har vært arbeidet på mange ulike plan med å få realisert Musikkraft, både politisk, administrativt, mot næringsliv og finansielt. Mye av tenkningen samsvarer med idrettens tilnærming til talentutvikling på ulike plan.

- Det er bred enighet i miljøene, fra bredde til proff om dette både gjennom lokalt, regionalt, nasjonalt og i et internasjonalt perspektiv, sier Stein Bjelland. Han beklager at finansieringen ikke kom på plass, men er glad for at Stavanger Rock (STAR) kan føre prosjektet videre.

UTFORDRINGER OG MULIGHETER

- Det er vanskelig å drive i musikkbransjen i vår region, fordi vi er så næringso-

rientert. Øvingslokaler er vanskelig å få tak i og dyre å leie. Det å få musikkbransjen til å tenke på kultur som næring, er viktig. Det er som Stein sier: Har du omsatt for en krone, er du del av en økonomi, sier Mariann Bjørnelv.

Regionen tappes for talenter fordi vi ikke kan tilby kompetanse i alle ledd i verdikjeden. Bjørnelv forteller at tanken med Musikkraft er å gjøre det lukrativt å bli i regionen, slik at verdikjeden styrkes i alle ledd; alt fra musikerne selv, management, bookingbyrå, plateselskap, produsenter og profesjonelle scener. I Bergen har de satset slik, og der har de opplevd en enorm oppblomstring på musikkfronten.

Bjørnelv går nå nye runder med alle aktørene for å skape bred oppslutning i alle miljøer slik at vedtaket i kulturstyret kan realiseres og midlene kan frigjøres.

DRØMMESCENARIO

Bjørnelv er en fargerik person fra Skien som har bodd i Stavanger i 11 år og jobbet de to siste som leder i STAR. Hun har en bachelor i hotellfag med økonomisk fordypning og jobber frilans som jazz-sanger. Hennes drøm er å samle gras-rotmiljøet og næringslivet i fellesskap og lage en felles møteplass for utveksling av kompetanse.

- Få inn næringslivet til å bygge og lære opp musikkbransjen! Næringslivet bør også se på kulturbransjen som en ressurs de kan lære av og som en viktig del av samfunnet.

Det er viktig å skape treffpunkter og linker mellom musikkbransjen og øvrig næringsliv, avslutter hun entusiastisk.

- Denne regionen må få inn både bredde og elite innen musikkbransjen! sier Mariann Bjørnelv, daglig leder i STAR.



Alente

Sier du hurra, sier vi hei.

Hundre år siden grunnsteinen ble lagt ned. Storfint besøk. Kontrakter som endelig er i havn: Mye kan feires.

Banketten er det naturlig for mange å legge til Stavanger Forum. Sikkert fordi vi har full kontroll og 30 års erfaring. Eller er det Sigg, den allerede legendariske kokken vår, som er grunnen?

Uansett: booking@stavanger-forum.no

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.

stavanger forum
stavanger-forum.no

Fra jus til friluft





Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda, Bitmap

For å holde oss i hoppterminologien. Blir det som å hoppe etter Wirkola, overført til den regionale turistforeningen, når han overtar i juni? Neppe. Preben Falck er allerede hjemmehørende i foreningen som medlem i mange år, styremedlem i ungdomsgruppen og turleder i Barnas Turlag. Nå er han altså klar for en større oppgave. Det er dimensjoner over Stavanger Turistforening.

- Det er oppunder 23.000 medlemmer, fastslår Preben Falck.

Det igjen betyr at nærmere 20 prosent av byens befolkning er medlem av foreningen. Det er dermed sannsynligvis byens største medlemsmasse uansett formål og idégrunnlag.

Den skal tidlig krøkes som god krok skal bli, heter det. I dette tilfellet fikk Preben Falck sansen for natur og friluftsliv i ung alder med familiehytte i Grydalen og kort vei til Børsteinen og Sinneskulå. Han ble tidlig familiær med det hvite element og det grønne på sommertid.

HARDANGERVIDDA SOM 6-ÅRING

- Jeg hadde min første hytte til hytte-tur på Hardangervidda som seksåring, var aktiv i speideren og var med i det første ungdomsstyret i turistforeningen. Jeg ble fjellvant i ung alder, sier Preben Falck.

Denne hangen til fjell og friluftsliv fikk næring under studietiden i Bergen i byen mellom de syv fjell, en by som byr på mange muligheter for naturglade studenter.

- Jeg ble utdannet jurist ved Universitetet i Bergen i 1995, og ble advokatfullmektig i advokatfirma Thommessen, sier Preben Falck.

- Jeg hadde en kjekk studietid med turer til Finse og Voss både sommer og vinter.

Men ikke bare det. I Bergen ble han i mer enn en forstand familiær også med det våte element.

KAJAKKLIDENSKAP

- Jeg var aktiv i studentidretten og var med i en kajakklubb. Der fikk jeg testet meg i elvepadling.

Falck kom tilbake til Stavanger i 1997 som dommerfullmektig ved Ryfylke tingrett, og dro med seg kajakinteressen til regionale sjøer.

- Jeg har vært med i Stavanger kajakklubb de siste ti årene og er nå leder av klubben.

Men det er en interesse som er dyrket i ledige advokatstunder i ett av de ledende advokatfirmaene i Stavanger og Norge og med avdelingskontorer i Bergen og Oslo.

- Jeg ble advokat i Kluge i 1998 og partner i 2003.

Advokat Preben Falck har spesialisert seg i etter hvert i olje- og gassaker.

ENERGISAKER

- Jeg syntes det var en god ide å satse på olje og gass, sier han.

- Jeg samarbeidet i mange år med advokat Clement Endresen om disse sakene og dro meget god nytte av hans erfaring, før han flyttet til Oslo som høyesterettsdommer i 2006.

Nå har advokatfirma Kluge bygget opp en egen avdeling innen energi bestående av 18 personer med Falck som en meget sentral person i oppbyggingen av avdelingen.

- Det er en avdeling som har frontet energisaker, og Kluge er blant de mest anerkjente firma i olje- og gasssektoren. Det er en sektor som åpenbart er viktig for landet med store verdier, og som opererer på en internasjonal arena og er i voldsom utvikling. Det er på den bakgrunn utfordrende på mange områder.

SMALT OMRÅDE

Selv har Falck konsentrert seg om et smalt område, ifølge ham selv.

- Det dreier seg om oppstrømsvirksomhet og drift og leting etter olje og gass, riggkontrakter og samarbeid mellom oljeselskaper i lisensgrupper. Det er oppgaver som reiser interessante juridiske problemstillinger.

Det er problemstillinger som nå snart får hvile på bekostning av lederoppgaven i Stavanger Turistforening. Preben Falck overtar på et historisk tidspunkt.

- Stavanger Turistforening er 125 år i 2012.

Men det er langt fra det historiske som ble avgjørende for at advokaten i Kluge blir omskolert til turistforeningsleder.

TILFELDIG

- Det var litt tilfeldig at lederstillingen i Stavanger Turistforening ble aktuell, sier Falck. Jeg var klar over at Kjell Helle Olsen skulle gå av, og tanken streift meg om jeg skulle finne på noe helt annet enn advokatjobben. Det ble etter hvert en morsom tanke som ble alvor. Jeg hadde opprinnelig ingen plan om å tre ut av Kluge. På den annen side hadde jeg oppnådd et mål i Kluge, blitt partner og bygget opp en avdeling innen energi i firmaet. Det ble fristende å prøve noe annet.

Fristelsen ble omsatt i realitet etter styremøtet i Stavanger Turistforening i februar, da Preben Falck ble enstemmig ansatt som leder.

- Det er en krevende oppgave jeg nå står foran. Det er ikke snakk om førtidspensjonering for meg, humrer han. Dette er ingen 9-16 jobb. Det er en forening med mange dedikerte medarbeidere som ønsker å oppnå noe. Det er en liten administrativ stab på 16 ansatte, og jeg

Fortsettelse fra forrige side

er imponert over hva de har fått til. Det er en krevende oppgave å holde i gang en så stor forening med en omsetning på 60 millioner kroner med relativt små ressurser.

Det er totalt ca 40 årsverk i Stavanger Turistforening, inkludert ansatte ved de største hyttene som foreningen eier. Det betyr at det er stor grad av frivillighet og dugnadsarbeid i foreningen som utgjør minst 50 årsverk.

- Det er betryggende å vite at foreningen nyter godt av mye good will i regionen, sier Falck.

-Vi mottar mange positive tilbakemeldinger. Det er kjekt å registrere i et jubileumsår.

FEM HYTTEPROSJEKTER

Nå har alle jublanter et ønske i anledning begivenheten.

- Vi har et spenstig mål om å realisere fem nye hytter, sier Falck.

- Det skjer selvsagt ikke i år, men vi ønsker å sette i gang en prosess. Det gjelder hytteprosjekter i Suldal på Mostøl, Viglesdalen i Hjelmelandsheiene, Bakken Gård og Skåpet i Lysefjorden, og Kvitlen i Bjerkreimsheiene.

- Dette vil ikke skje i år, men vi ser på dette som en jubileumsdugnad, og det bør være en oppgave for næringslivet i regionen å gi støtte til prosjektene. Stavanger Turistforening er en forening som hele regionen nyter godt av, og vi er åpne for pengegaver. Vi er absolutt åpne for at eventuelle rike onkler vil bidra.

- Stavanger Turistforening har alltid stått sterkt i det lokale næringslivet på bakgrunn av en veldrevet forening med god økonomi og gode relasjoner til næringslivet med høy andel i medlemsmassen.

MER SYNLIG OG TILGJENGELIG

Nå er selvsagt Stavanger Turistforening ganske langt fra de rike onklers forening. Stavanger Turistforening gjenspeiler på mange måter regionen gjennom stor grad av dugnad og frivillighet, sier Falck.

- Men det er et mål å gjøre foreningen

enda mer synlig og mer tilgjengelig i byen. Det er blant annet bakgrunnen for at vi har lansert 52 nye turveier i Stavanger - i samarbeid med Stavanger kommune. Fem fremtidige nye hytter vil gi nye muligheter for barnefamilier og andre som vil på tur. Vi er en organisasjon som er viktig i et folkehelseperspektiv for å få folk ut på tur.

- Hva kan naturopplevelser gi?

- Det er åpenbart at fysisk aktivitet er viktig, sier Falck.

- Men det er også viktig fordi det gir avkopling og avspenning i hverdagen. Det gir ro i sjelen, gir den enkelte opplevelser, utfordringer og mestringsglede.

DE UNGE

Nå har friluftsliv endret seg opp gjennom årene. Denne rapportør vokste opp med stølsliv langt inne i fjellheimen i Ryfylke eller Sirdalsheiene med levende lys, dørgende våte klær, ingen strøm, sprengfyring i ovnen til vi satt der i bar overkropp mens vinden ulte gjennom gisne hyttevegger, og raske turer ut til utedo uten andre forbindelser med omverdenen enn kompass. Men led vi noen nød uten Facebook og dataspill? Nei.

Men noe av dagens utfordring for en turistforening er å trekke ungdommen med seg. Preben Falck er selvsagt oppmerksom på problemet.

- Dagens ungdom blir på et stadium engasjert i konkurranseidrett, men mange gir seg tidlig med fotball og andre aktiviteter. Vi har ikke lenger fotballøkkene. I motsetning til konkurranseidretten, kan friluftsliv gi kvaliteter som varer hele livet. På den annen side ser vi nå at mange ungdommer er raske med å legge ut friluftsupplevelser på snowboard for eksempel på Facebook og YouTube. Ungdommen er ingen tapt generasjon for oss. Det gjelder å komme de unge i møte på ungdommens premisser. Det er overdrevet at alle unge sitter foran PC-en hele dagen.

TILPASSE SEG

- Men Turistforeningen må også tilpasse seg dagens situasjon uten fordums

stølsliv, selv om ikke alle hytter er vel-signet med varmekabler og asfalt helt frem til hyttedøren. De ideelle verdiene i Turistforeningen er basert på det enkle friluftsliv og kan fremstå som en motvekt til velstandsjaget. Nå står Stavanger-regionen i en særstilling og er i en slags boble mens store deler av Europa er rammet av finanskrisen og sosiale problemer. Vi blir nesten sett på som litt rare i en internasjonal sammenheng som privilegerte og bortskjemte.

- Stavanger-regionen har en voldsom drive, optimisme og fremtidsstro, og oljevirksomheten tar ikke slutt med tanke på de siste funnene. Det gir oss samtidig mange utfordringer, og vi må ikke gå i fella med at vi blir for opptatt av det materielle og at vi blir vant med å få alt i hendene. Derfor er det viktig at vi fortsatt er i stand til å sette pris på friluftslivet som en motvekt.

Dette siste er Preben Falck, som det vil fremgå, et levende eksempel på.

PADLING

- Jeg er som regel ute i friluft med kajakkpadling og drar gjerne til Voss og elvepadling der. Men jeg setter også pris på å reise ut i verden og var nylig i Brasil og ser på Sørøst-Asia som et spennende reisemål. Men at jeg nå går over i Turistforeningen er et bevisst valg, og jeg går til oppgaven med glød sammen med meningsfeller i foreningen med samme verdigrunnlag, samtidig som jeg ikke tar avstand fra noe. Jeg har i de siste årene stått med en fot i forretningsjus og en fot i friluftsliv.

Preben Falck vil fortsatt være med som styremedlem i Stavanger kajakkklubb og følge opp elevpadlingens edle kunst. Men han overtar etter Kjell Helle Olsen i løpet av juni eller juli.

- Kjell Helle Olsen har vært sentral i foreningen i en årrekke, og det blir vanskelig å etterfølge ham. Men jeg blir ingen ny Kjell Helle Olsen, jeg må skape min egen profil og løse oppgavene på min egen måte, sier Preben Falck.

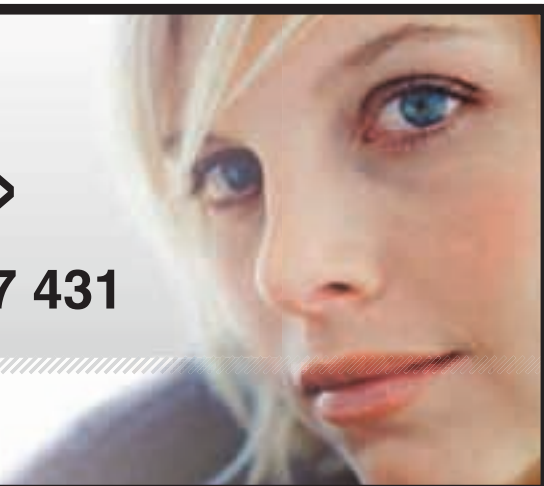
DÅRLIG SPRÅK ER «BAD BISNISS»

... 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



ROGALAND TEATER
PRESENTERER

TEATERKONSERT

AV CEDERHOLM & BRDR. HELLEMANN & FURIO

MOZART

OPPLEV HØSTENS STORE BEGIVENHET OG GI DINE KUNDER OG
ANSATTE EN OPPLEVELSE DE SENT VIL GLEMME!

PREMIERE 07. NOVEMBER 2012 STAVANGER KONSERTHUS

BILLETTER I SALG NÅ:

STAVANGER KONSERTHUS BILLETTELEFON 51 53 70 00

WWW.BILLETTPORTALEN.NO

FOR BEDRIFTSPAKKER OG MER INFO:

WWW.ROGALAND-TEATER.NO / TLF. 51 91 90 97/E-POST: SALG@ROGALAND-TEATER.NO

WWW.STAVANGER-KONSERTHUS.NO / TLF. 916 26 953/E-POST: PT@STAVANGER-KONSERTHUS.NO





Sandsfjord bru blir 580 meter lang og får et hovedspenn på 290 meter. Prosjektet blir et viktig bidrag til næringsutviklingen, særlig i Indre Ryfylke.

Binder Ryfylke sammen

Ryfast har tatt mye av oppmerksomheten i de fleste samferdselsdebatter som har berørt Ryfylke de siste årene. Sandsfjord bru ligger imidlertid foran i køen, og blir nå realisert. Helt uten bompenger...



Tekst: Frode Berge

Sandsfjord bru har i lang tid vært et høyt prioritert prosjekt i og for Ryfylke. Prosjektet fikk det politiske gjennombruddet i 2001 da det ble inkludert i Transportplanen for Ryfylke.

Dette er et spesielt viktig prosjekt for de indre delen av Ryfylke, og vil bidra i det møysommelige arbeidet med å binde hele regionen sterkere sammen.

BRU, VEIER OG RASSIKRING

Prosjektet omfatter bygging av Sandsfjord bru og tilførselsveier på begge sider av Sandsfjorden, og vil strekke seg over en total distanse på 5,5 kilometer. Det er viktig å understreke at dette også

er et viktig rassikringsprosjekt og omfatter blant annet nye tunneller og et nytt drøyt tre kilometer langt strekk mellom Rv 13 ved Lovræidet og Tysingvatnet.

Selve brua får en total lengde på 580 meter, med et hovedspenn på 290 meter og en 65 meter høy seilingshøyde. Tilførselsveiene skal bygges fra Tysingvatnet på østsiden av Sandsfjorden, og fra Øvrabø på Ropeidhalvøya.

REGIONFORSTØRRING

Samferdselssjefen i Rogaland fylkeskommune, Gunnar Eiterjord, opplyser at byggearbeidene vil starte opp i vår, og at prosjektet etter planen skal være ferdigstilt innen utgangen av 2014.

- Dette vil bidra til å binde Ryfylke tettere sammen, og det er derfor svært positivt at Sandsfjord bru nå blir realisert. Verdien av prosjekter som dette, både for næringslivet og innbyggerne,

ligger i de positive ringvirkningene av regionforstørring. Dette innebærer at det felles arbeid- bolig og serviceområdet blir utvidet. Kostnadene for næringslivet blir redusert, og de samfunnsøkonomiske gevinstene blir betydelige over tid, sier Eiterjord.

Han understreker at de økonomiske og sosiale effektene av regionforstørringsprosjekter som Sandsfjord bru ofte blir undervurdert.

- Når vi gjør det lettere og billigere for folk og bedrifter å bevege seg rundt, og når vi reduserer pendleravstander, så bidrar dette til utvikling og økonomisk vekst. Forskjellen mellom heldøgnsåpne, faste forbindelser og ferjesamband er veldig stor.

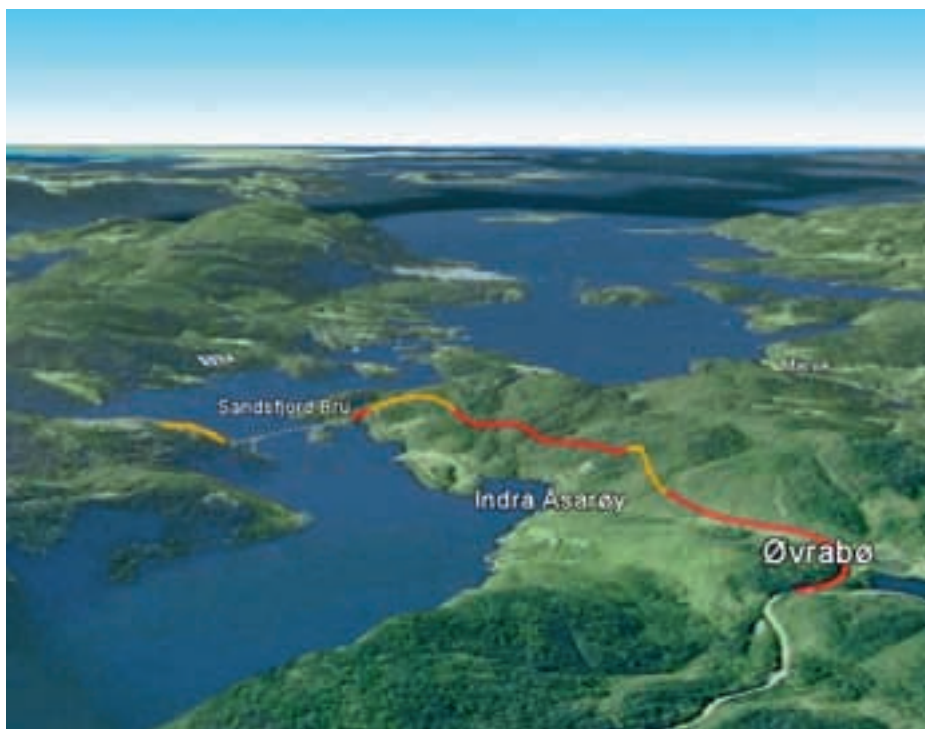
Han illustrerer dette poenget med følgende eksempler:

- Avstanden mellom Stjørdal og Trondheim (fast forbindelse) og det ferjeavhengige strekket mellom Haugesund-Stavanger er sammenlignbar. Til tross for at det bor langt flere mennesker i regionen Haugesund-Stavanger enn i aksene Stjørdal-Trondheim er det langt flere som pendler/beveger seg internt i regionen rundt Trondheim enn det som er tilfellet over Boknafjorden. Her i vår egen region har vi videre høstet interessante erfaringer fra vellykkede prosjekter som

Finnfast og brua over Lysefjorden. Bildet er tydelig: Regionforstøringsprosjekter bidrar til vekst og utvikling. Sandsfjord bru må sees i en slik sammenheng, avslutter samferdselssjefen.

Jan Øyvind Jørgensen er til daglig administrerende direktør i Scana Steel på Jørpeland. Han er i tillegg leder for næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke, og har i den rollen fokus på næringslivets rammevilkår i hele Ryfylke. Han er svært fornøyd med at Sandsfjord bru nå blir realisert.

- Dette er et prosjekt som vil gi bedre tilgjengelighet og lavere transportkostnader for næringslivet. Det er viktig at vi får utvidet det felles arbeid- bolig og serviceområdet i regionen. Sammen med prosjekter som Ryfast vil dette bety mye for utviklingen i hele Ryfylke i årene som kommer. Suldal kommune og alle andre som har stått for finansieringen fortjener honnør. Det er flott å se at det fortsatt er mulig å realisere nye samferdselsprosjekter som er frie for bompenger, sier Jan Øyvind Jørgensen.



Sandsfjord bru er et prosjekt som består av nye tilførselsveier, tunneller (i gult), i tillegg til selve brua over fjorden. Prosjektet har vært en del av Transportplanen for Ryfylke siden 2001.



Design: lemon.no 0312/1333

Vi er i gang med første byggetrinn

Innflytning	sept. 2013
Totalt kontorareal	9 200 kvm

Stavanger Business Park (Forus) er et strategisk midtpunkt med mulighet for vekst. Det er kort vei både til Stavanger, Sandnes og Stavanger lufthavn Sola.

Konseptet til Stavanger Business Park handler om fleksibilitet og et velutviklet servicetilbud som passer utmerket for bedrifter med 15-200 ansatte. Vi tilbyr et spekter av tjenester som gir en bedre og enklere arbeidshverdag: Bedriftsrestaurant, resepsjon/servicesenter, et velutstyrt møtesenter, treningssenter og uformelle møteplasser.

Kontakt: Markedssjef Raymond Gabrielsen
Tlf.: 91 73 21 12 E-post: raymond.gabrielsen@ncc.no
www.stavangerbusinesspark.no





En sjelden mulighet!



Fabelaktig utsikt mot Byfjorden



Kantinen



Parkering

Vi har nå for utleie til en eller flere leietakere:

- 8.000 kvm kontorlokaler med mulighet for påbygg til 12.000 kvm.
- Lyse, trivelige kontorlokaler nær Stavanger sentrum
- Med Byfjorden som nærmeste nabo

Eiendommen - Hodnegården - har beliggenheten og mulighetene:

1.	Nærhet til boligområde?	JA
2.	Trafikkproblemer?	NEI
3.	Nær kollektiv transport tilbud?	JA
4.	Parkering?	JA, meget god dekning

- Høy arealeffektivitet - opptil 1.000 medarbeidere.
- Fleksibelt innredning - cellekontorer eller kontorlandskap.
- Kun 3 km fra Stavanger Sentrum.
- Beliggenhet nær de etablerte boligområdene, Tasta og Vardeneset, samt det nye utbyggingsområde Tastarustå med skoler, barnehage, bydelssenter m.m.
- God bussforbindelse.
- Sykkelparkering med dusjanlegg.
- 213 parkeringsplasser.

Ny leietaker kan påvirke innredning og kvalitet, samt en eventuell utbygging.

Hodnegårdens adresse er Skogstøstraen 25.

Hele bygget ledig fra 4 kvartal 2013, men mulighet for delovertakelse før. Ta kontakt med:

EiendomsMegler1 NæringsEiendom:

Karl-Andre Strandborg

Mobil: +47 907 35 935

Sentrålbord: +47 415 99 900

E-post: karl.andre.strandborg@em1.no

Eiers representant:

Jan Olav Steensland

Mobil: 99 00 99 60

Direkte: 22 01 21 45

E-post: janolav@skagenkaien.no

Sjekk www.hodnegarden.no

EiendomsMegler
NÆRINGSEIENDOM



Næringslivet blar opp

Allerede før fristen gikk ut, hadde næringslivet bladd opp nok penger til å kunne forskuttere planleggingen av Transportkorridor Vest. – Vi har blitt mottatt på en veldig positiv måte og bedriftene har vært villige til å stille opp, sier David Ottesen, administrerende direktør i Risavika Havn og leder av Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika.

Det er ressursgruppen som har tatt initiativ til denne dugnaden, for å sikre en så rask realisering av Transportkorridor Vest som overhode mulig.

– Dette har gått veldig bra og vi har nådd målet, sier Ottesen.

Målet var minst 10 millioner kroner.

– Entusiasmen og forståelsen for hvor viktig dette er for området og regionen har vært stor. Det er heller ikke bare energibransjen som har stilt opp, påpeker Ottesen.

AVTALE MED VEGVESENET

Nå skal han i gang med å forhandle fram en forskutteringsavtale med Statens Vegvesen. Første møte blir 17. april.

– Forutsetningen for å få dette på plass, var at Transportkorridor Vest var nevnt i Nasjonal Transportplan (NTP). Og det er den så langt i forslaget, forutsatt en 45 prosents økning i totalrammen, forteller Ottesen.

Han kunne selvsagt ønske seg at Transportkorridor Vest fikk en enda mer sentral og framskutt plassering når den endelige NTP-en skal vedtas i Stortinget til neste år. Det er noe han regner med at hele regionen vil jobbe for å få til.

AVGJØRENDE BETYDNING



– Transportkorridor Vest vil bedre kollektivtilbudet, lette framkommeligheten for næringslivet og ha avgjørende betydning for å kunne takle veksten i området, sier David Ottesen, administrerende direktør i Risavika Havn.

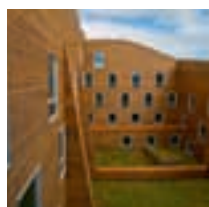
Transportkorridor Vest skal gå fra Sømmevågen ved Stavanger lufthavn i Sola, til E-39 i Randaberg. Den legger opp til egne felt for kollektivtransport og næringstransport. Det nye vegprosjektet vil i betydelig grad avlaste trafikken som i dag i all hovedsak «tvinges» på østsiden av Hafrsfjord og gjennom sentrale deler av Stavanger kommune.

– Transportkorridor Vest vil bedre kollektivtilbudet, lette framkommeligheten for næringslivet og ha avgjørende betydning for å kunne takle veksten i området. For Risavika som havn og målsettingen om å flytte mer av transporten fra land til sjø, er det også helt essensielt med god framkommelighet til havnen, sier Ottesen.

Disse bedriftene har i skrivende stund bidratt til forskutteringen. Vi kommer tilbake med komplett liste når den er klar: Birken & Co AS
ASCO Norge AS
Det Stavangerske Dampskibsselskab AS
– DSD

IKM Gruppen AS
Kuehne + Nagel AS avd. Stavanger
Logi Trans AS
Ramirent Module Systems AS
Sola Betong AS
SR Transport AS
Stangeland Maskin AS
Swire Oilfield Services AS
Dolphin Drilling
Jaasund AS
Jåsund Utviklingsselskap AS
Panalpina AS avd. Stavanger
Østerhus Tomter AS
Bring Cargo AS avd. Stavanger
Handelsbanken
Mento AS
Norsea AS
Risavika Havn AS
Skangass AS
A/S Norske Shell
SR-Bank
Avinor, avd. Stavanger lufthavn
Stavanger Interkommunale havn IKS
Sparebanken Vest

Tekst: Egil Hollund



Fra idé til virkelighet

Anlegg • Bygg • Byggfornyelse • Eiendomsutvikling • Bolig



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



foto: Jærentte Arnesen og Stockphoto layout: lippesmed.no

Sjekk saldoen på gavekortet på www.stavangersentrum.no

Vi møtes på Forus!

Fjorårets Forus-møte hadde tittelen «Det koker på Forus».

I den grad dette var en presis beskrivelse kvalifiserer årets møte til noe i retning av: «Det fosskoker på Forus»!



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Forus-møtet er en årlig begivenhet, og en uunnværlig møteplass for alle som er opptatt av tilstanden, utfordringene og mulighetene i landets viktigste næringsområde. Forus-møtet 2012 avvikles tirsdag 24. april i et samarbeid mellom Forus Næringspark og Næringsforeningen.

Administrerende direktør for Sandnes Sparebank, Svein Ivar Førland, er leder for næringsforeningens ressursgruppe for Forus. Han ser fram til et møte tett-pakket med tidsaktuelle innledninger og gode debatter.

- Kjøer er et viktig stikkord for Forus-møtet i år. På godt og vondt. Nye virk-

somheter som vil etablere seg her står i kø. Investeringsprosjektene på sokkelen står i kø. De mange som jobber på Forus for å realisere disse prosjektene står i kø med bilene sine. Kort sagt: Det har sjelden vært viktigere å rette søkelyset mot utfordringene på Forus enn nå, sier Førland.

UTFORDRER ORDFØRERNE

Årets møte blir altså en god blanding av nyttig faktainformasjon og engasjerende debatt, av politikk og fag. Det vil bli rettet et særlig fokus mot det massive behovet for transformasjon som nå åpenbarer seg på Forus. Næringslivet i regionen går på høygir og etterspørselen etter arealer er høy. Det må bygges tettere og smartere i et næringsområde som i løpet av året passerer 40 000 arbeidsplasser. Infrastrukturen må forbedres raskt, og politikerne må vise handlekraft.

På programmet 24. april står blant annet et tankevekkende og lettere provoserende innlegg om framtidens Forus av sivilarkitekt Harald Gjølåvåg. I tillegg vil (den fortsatt relativt nye) direktøren for Forus Næringspark Stein Racin Grødem beskrive de strategiske utfordringene Forus står ovenfor. Avinor-sjef Leif Lorentzen vil sette søkelyset på navlestrengen mellom Forus og flyplassen, mens fylkesplansjef Christine Haver gjør rede for fylkets planer for området.

Det er videre svært positivt at ordførerne i alle de tre «eierkommunene» Stavanger, Sandnes og Sola stiller opp og deltar i debatten på årets møte.

I tillegg blir det, som alltid, informative statusrapporter fra viktige aktører som samferdselssjef Gunnar Eiterjord og SR Eiendom-direktør direktør Sveinung Hestnes.



Administrerende direktør i Sandnes Sparebank, Svein Ivar Førland, leder Næringsforeningens ressursgruppe for Forus. Han håper på god oppslutning om årets Forus-møte.

DELTAKERREKORD?

Forus-møtet er et godt etablert arrangement som normalt samler 140-150 deltakere og påkaller god oppmerksomhet fra media.

- Veksten i både bedriftsetableringer og arbeidsplasser på Forus er imidlertid så stor at det bør ligge an til deltakerrekord i år. Vi håper på 180-200 påmeldte den 24. april, avslutter ressursgruppeleder Svein Ivar Førland.

CRM FOR PROSJEKTORIENTERT VIRKSOMHET.
TA KONTAKT FOR EN PRESENTASJON!

INLEAD

T: 45 80 90 00 • E: INFO@INLEAD • WWW.INLEAD.NO

Nettskyen letter på Joa



Cloudservice AS har etablert seg på Joa, like ved Stavanger Lufthavn. Det er her ting tar av, sier troikaen fra IT-bedriften Cloudservice. Daglig leder Espen Seim, aksjonær og styremedlem Trond Furenes og teknologisjef Hans Magne Helland kikker opp på en lettskyet himmel mens flyene tar av og lander i bakgrunnen. De er klar for å effektivisere IT-driften for næringslivet!



Tekst og foto: Erik Lindboe

Bedriftens historie går rundt fem år tilbake i tid, da Datanett ble etablert. I 2011 skiftet de navn til Cloudservice, og dette året ble også partner og daglig leder Espen Seim en del av laget. Flere ansatte kom til i 2011 og tidlig i 2012. Selskapets eiere forøvrig har et bredt erfaringsgrunnlag med flere tiårs erfaring fra industri, advokatvirksomhet og selvfølgelig IT. Navneskiftet var ikke tilfeldig: Cloudservice sitt kjerneområde er som navnet tilsier: Tjenester knyttet til sky-tjenester. Nettskyen (eng: cloud computing) er en betegnelse for alt fra dataprosessering og lagring til programvare på servere som står i eksterne serverparker tilknyttet internett. Serverparkene i nettskyen kjennetegnes ved at de er laget for effektiv og dynamisk skalering ved kapasitetsbehov. Eller sagt med andre ord: De vil til enhver tid kunne tilby bedriftene stor nok lagringskapasitet, også når bedriftenes behov endrer seg. Og bedriftene betaler for faktisk bruk. Microsoft, Amazon og Google tilbyr for eksempel serverkapasitet i nettskyen på timesbasis.

NETTSKYEN PÅVIRKER IT-BRANSJEN

Selv om det har vært en sunn skepsis mot å flytte virksomhetskritiske servere ut til en ekstern leverandør så ser vi at dette er i ferd med å endre seg. Det forventes at nettskyen vil påvirke både IT-bransjen og bruken av IT i stor grad i

tiden fremover, ettersom man kombinerer kostnadseffektivitet og fleksibilitet med ytelse og tilgjengelighet. Istedenfor å måtte kjøpe servere selv - og ikke minst drifte dem selv - kan bedrifter leie kapasitet ved behov. I praksis kan dette bety store økonomiske besparelser for en bedrift. Og høyere oppetid og bedre sikkerhet.

PC'ENS STORHETSTID ER FORBI

Men det er en overdrivelse å si at den er død. Enda.

-Pc'ens funksjon og rolle som «arbeidsverktøy #1» reduseres gradvis, og det skjer raskt - raskere enn vi trodde, sier daglig leder Espen Seim til Rosenkilden. - Vi ser et massivt inntog av alternative enheter som er tilstede der du er, for eksempel mobile enheter som nettbrett og smartmobiler og andre dip-pedutter som kan brukes som arbeidsverktøy, inkludert tv'en.

Det respekterte analyseselskapet Gartner hevder at man allerede om to år - i 2014 - vil se at ens personlige nettsky overtar for pc'en. Det betyr at man har en cloud-drevet arbeidsflate (privat eller på jobb) som består av dokumentarkiv, mail, kalender og de ulike programmene man benytter. Lokale programmer erstattes av apps - enten det er timeføring, fakturering, beregninger eller musikk/medieavspilling. Disse tjenestene når du via internett. Hvorvidt du benytter pc'en, nettbrettet, smartmobilen eller tv'en er ikke så relevant: du har alltid tilgang til alt. Dette åpner selvfølgelig opp for nye muligheter og nye utfordringer. Løsningene gir økt tilgjengelighet, fleksibilitet og mobilitet, i tillegg til meget god sikkerhet.

PARADIGMESKIFTE

Espen Seim, Trond Furenes og Hans Magne Helland er ikke snauere enn å kalle overgangen til nettskyen et paradigmeskifte i bransjen. Og selv om de utelukkende jobber mot bedriftsmarkedet, så har private allerede tilbud om tilsvarende tjenester bare i mindre målestokk. Eksempler på sky-tjenester som folk flest kjenner til er Google sin Gmail og dokumenter, Hotmail, Facebook og ulike lagringstjenester.

EN MEST MULIG EFFEKTIV IT-LØSNING

Dette er hovedmålet vårt i Cloudservice, sier Espen Seim. - Vi er et rent konsulentsselskap som har spesialisert oss på skytjenester for bedrifter. Vi skal være en uavhengig rådgiver - enten du ønsker din egen nettsky (lokal virtualisering) eller du ønsker å ta del i den globale nettskyen - cloud computing. I tillegg har konsulentene våre kompetanse til å få de ulike elementene til å «snakke sammen», og gjennom automatisering, sentralisering, integrasjon og effektivisering så vil bedriften være betydelig bedre rustet til å møte fremtiden, uavhengig av hvor bedriften befinner seg og hvilken «dings» (pc, mac, iPad, Android/iPhone etc) bedriften bruker.

KUNDER OG KONKURRANSE

Guttene fra Cloudservice kan fortelle om en god kundeportefølje:

- Kundene våre representerer et snitt av regionens næringsliv. Størrelsen på våre forretningsforbindelser går fra én ansatt opptil 200. Flere tilhører offshorerelatert virksomhet. Konkurransen i bransjen er hard, og vi «slåss» mot flere store aktører. Men vi har dyktige fagfolk i staben, medarbeidere med kompetanse på både tradisjonell IT og på skytjenester.

- Hva med dagens konkurranse i arbeidslivet om å få tilstrekkelig antall kloke hoder?

- Det går greit. Vi får tak i de vi trenger uten å benytte tradisjonell annonsering. Derimot er vi bevisst på å bruke sosiale medier og er aktive på Facebook, Twitter og LinkedIn. I tillegg er både hjemmesiden vår og jungeltelegrafen viktige for oss. Mange har hørt om skytjenester og tar kontakt for å høre om vi kan hjelpe dem. Og selvsagt driver vi med oppsøkende salg for å utvikle nettverk og presentere oss og hva vi har å tilby. Nettskyen er i vinden. Det er mye snakk om dette i næringslivet og i media. Slik sett er timingen kjempebra!

Nye medlemmer siden sist:

Rolf Scheffler Malerservice AS

Hafrsfjord

Kontaktperson: Rolf Scheffler

Website: www.rsm-maler.com

Firmabeskrivelse: RSM Fasade har spesialisert seg på oppussing av de utvendige flatene på huset. Fra gammelt av er vi et malerfirma som tilbyr alt innen innvendig og utvendig malerarbeid, samt gulv- og fliselegging. Det gjør vi fortsatt, men har mest tyngde innen vårt spesialområde: Fasader. Rolf Scheffler Malerservice AS vasker fasaden og fjerner graffiti før malerarbeidet tar til. Vi jobber med nybygg og rehabilitering og påtar oss oppdrag fra så vel offentlige som private bedrifter, entreprenører og privatpersoner. RSM Fasade setter høye krav til sine samarbeidspartnere – en forutsetning for til enhver tid å levere arbeid av høy kvalitet.

Bedriften er godkjent som opplæringsbedrift, og er medlem av Byggopp (Opplæringskontoret for Bygg- og Anleggsteknikk Rogaland).

Rogaland Takfornyning

Stavanger

Kontaktperson: daglig leder Per Grønning

Website: www.rtf.no

Firmabeskrivelse:

Rogaland Takfornyning ble etablert 3/1-2012. Selskapet eies av H&M Malerservice as og Norem Baade Investering as. Bak disse selskapene står Henrik Eikanger, Magnor Kolnes og Per Norem Grønning.



H&M Malerservice sitt hovedmarked er innen forsikrings-skader, eneboliger, rehabilitering både for privat og næring. Samt drift av egen fargehandel Flügger Farve Badedammen.

Per Norem Grønning drev tidligere Norem Baade as i Stavanger sentrum. Han har de siste 15 årene jobbet med salg, levering og gjennomføring av interiørprosjekter med hovedfokus på gardin og solskjermingsløsninger. H&M og RTF vil dermed kunne tilby helhetlige løsninger både ute og inne.

Rogaland Takfornyning skal gjennom entusiasme og god fagkunnskap tilby hele Rogaland en ny måte å behandle/fornye tak på. Taket som er husets femte fasade har ikke fått den oppmerksomheten som trengs. Mange andre land i Europa har i mange år benyttet produktene som vi tilbyr. Rogaland Takfornyning fornyer alle typer tak som takstein, shingel og stålpanner. Ved bruk av spesialmembraner fornyer vi og sørger for at flate papptak får opptil 25 års lenger levetid.

JML Consulting

Hafrsfjord

Kontaktperson: John Lunde

Firmabeskrivelse: Konsulterende tjenester innen ledelse og styrearbeid.

Ute-Fritid AS

Hafrsfjord

Kontaktperson: Ole Geir Skjæveland

Website: www.ute-fritid.no

Firmabeskrivelse: Ute-Fritid er en messe for de aktive. Vi kan tilby et stort utvalg av utstillere innen alt fra Aktivitet i egen hage, Jaktutstyr, Fiske i elv, vann

eller på storhavet, Friluftsliv – turer helt fra det enkle med overnatting under åpen himmel til det mer komfortable i telt, hytte eller hotell, Reiser – lokalt eller under fjerne himmelstrøk, Smak fra naturen og mat som kan nytes ute. Det vil være mulighet for å handle hos utstil-lerne. Du vil også kunne få råd og veiledning rundt tema innen hage, jakt, fiske og friluftsliv. I tillegg vil det være mulig å delta på en rekke aktuelle foredrag.

Ute-Fritid er et aksjeselskap som i samarbeid med Hageselskapet, Jeger og Fiskeforeningen, Turistforeningen og Stavanger Forum, står som arrangør for messen. Ute-Fritid messen blir arrangert for første gang 16.-18. mars 2012.

Verktøy & industri AS

Egersund

Kontaktperson:

daglig leder
Jarle Nesvåg



Firmabeskrivelse: Verktøy- og maskinforretning samt hydraulikkverksted for industrien.

GRAA AS

Stavanger

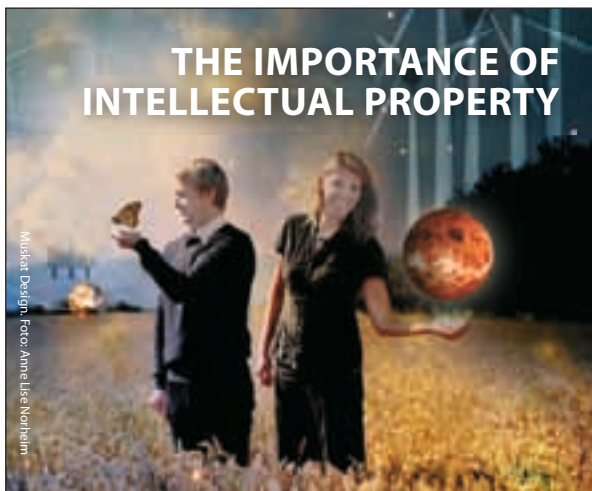
Kontaktperson:

Geir M. Aarstad



Firmabeskrivelse: GRAA as er et investingselskap som i tillegg tilbyr konsulenttjenester ved utbygging av eiendom, infrastruktur og hva hermed står i forbindelse med. Videre bistår GRAA med strategisk rådgiving i salgs- og oppkjøpsprosesser samt i aktivt styrearbeid.

THE IMPORTANCE OF INTELLECTUAL PROPERTY



Prekubator TTO and **LES-Scandinavia** are hosting their first **World Intellectual Property Day** event on 26 April. World IP Day aims to make us aware of the impact of IP on daily life, teach us about how IP protection promotes creativity and innovation, and encourage respect for IP rights. This event is an opportunity to celebrate Intellectual Property with local inventors, scientists and companies.

Date: 26 April 2012, 12.00-16.00

Location: Rosenkildehuset, Stavanger Næringsforening

For more information, visit www.prekubatortto.no

To register:

kildal@prekubator.no

tel: 51 87 40 32





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



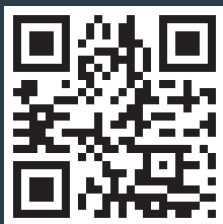
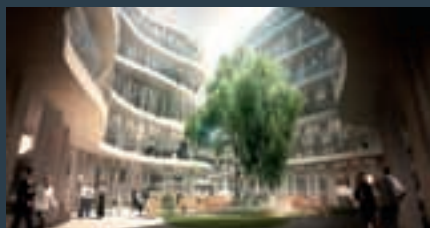


Trenger du mer plass?

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!

SMB-dagen 2012:

Har din bedrift rygg til å bære gode dager?

Man skal ha sterk rygg for å bære gode dager, sies det i et gammelt ordtak.

Dette kloke visdomsordet danner bakteppet for årets SMB-dag.

22. mai inviterer vi igjen til SMB-dagen. Denne årlige konferansen setter fokus på utfordringer og muligheter for små- og mellomstore bedrifter.

Årets tema går altså på vekstutsikter i nedgangstider. Norge som nasjon og Rogaland som region opplever nå den sterkeste økonomiske vekstperioden i manns minne. Investeringsnivået i næringslivet er rekordhøyt, og kjøpekraften for folk flest vokser og vokser.

Vekst er bra, og vekst er nødvendig. Blir den kraftig nok gir den imidlertid nye utfordringer: Hvordan får vi tak i de kloke hodene og flinke hendene vi trenger? Hvordan holder vi kostnadene i sjakk? Hvordan kan vi jobbe enda smartere slik at vi utnytter ressursene maksimalt?

Dette er blant de viktige spørsmålene vi søker å besvare på SMB-dagen 2012, da vi rett og slett stiller spørsmålet: Har din bedrift rygg til å bære gode dager?

Heldigvis får vi hjelp av et knippe særdeles skarpskoddede foredragsholdere: Nordeas sjefsøkonom Steinar Juel, Vismas konsernsjef Øystein Moan, IKM-grunder Ståle Kyllingstad, BI-rektor Ragnhild Wiik, Aftenbladet-redaktør Lars Helle og fyrverkeriet Karla Smith for å nevne noen.

Velkommen til SMB-dagen 2012- innholdsrik, aktuell og lærerik!



Steinar Juel



Øystein Moan



Ståle Kyllingstad



Ragnhild Wiik



Lars Helle

Den best utrustede havnen!

- **Mobilkran** - for landsetting av båter opp til 17 tonn.
- **Bunkersanlegg** - fra 1. mai 2012.
- **Yacht avdeling** - "utriggere" i betong - br. 2 m.
- **Bredbånd i hele havnen** - trådløst.
- **Servicebrygge og gjestehavn** - en lun idyll.
- **Strøm og vann** - opplyste poster ute på alle bryggene.

Her får du båt-plass på dagen!

RENNESØY
MARINA

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

Kjøp Næringsforeningens jubileumsbok

Historien om Næringsforeningen gjennom 175 år er skrevet av forfatterne Hans Eyvind Næss og Martin Gjelsvik. Den fungerer også som et viktig oppslagsverk for utviklingen av næringslivet i Norges fremste verdiskapningsregion.

I tillegg til en historisk oversikt med inngående beskrivelser av viktige hendelser, introduseres dessuten de 25 bedriftene i Stavanger-regionen som til nå har mottatt Næringsforeningens pris "Årets bedrift". Her formidles kunnskap om de bedriftene som har ligget i fremste rekke i verdiskaping. Fra Laerdal Medical som vant prisen for 25 år siden til årets vinner – IKM-Gruppen.

"Et fyrtårn for felleskapet" er bokens tittel. Den er viktig for enhver bedrift som vil at de ansatte skal ha kjennskap til Stavanger-regionens næringsliv – både i fortid og nåtid.



Boken kan kjøpes i Rosenkildehuset, eller bestilles på epost: post@stavanger-chamber.no

Pris: kr. 390,-



UTLEIE AV HELT UNIKE LOKALER:

KURS // KONFERANSER // FEIRINGER

Er du på utkikk etter et annerledes møtested for kurs, konferanser, jubileer og feiringer? Rosenkildehuset har en vakker beliggenhet innerst i Vågen midt i hjerte av Stavanger sentrum. Gode parkeringsmuligheter.

Kontakt oss på 51 51 08 84
Vi kan tilby en bred meny og stor fleksibilitet med privat bar.

www.rosenkilden.no

1836 – 2011



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

Høringsuttalelse – Rogaland Teaters visjonsdokument

Teatret er av stor betydning for Rogaland.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen takker for henvendelse om å levere høringsuttalelse på Rogaland Teaters visjonsdokument. Vi er imponert over det visjonære og framtidsrettede dokumentet.

Næringsforeningen ser på kultur som næring, og næring som kultur. Kultur er en regionsbygger og er således viktig for samfunnet.

Teatret sitter på en unik kompetanse, og har vært spesielt flinke til å utvikle barne- og ungdomsteatret som er fremst i landet. Det er viktig at teatret tiltrekker seg talenter og utvikler dem – og til dette kreves et moderne teater.

Næringsforeningen mener teatret har vært dyktige til å utvikle nye samarbeidsformer med næringslivet. Samarbeid som gir merverdi og bidrar til økt verdiskapning og til å skape attraktive bedrifter. Teatret er en sentral aktør i omdømmebyggingen og identitetsutviklingen av regionen.

Teatret kan vise til økende antall publikummere, noe som tyder på at tilbudet er attraktivt og at teateret er en viktig del av Stavanger.

Forskjellige meninger driver som kjent samfunnet framover. Rogaland Teater er byens eldste kulturinstitusjon og en viktig stemme i ulike debatter.

Teateret er vår fremste tankeformidler – tanker formidlet gjennom dialog og handling – til ettertanke for egenforståelse. Dette forstod Stavangers 20.000 innbyggere da teatret ble bygd. At egenforståelsen fortsatt er grunnlaget for vår kollektive trivsel, må vi 220.000 mennesker i Stavanger-regionen erkjenne. Regionen trenger en ny teaterbygning – en tankesmie formet som et moderne teater – «et bevegelig transformativt rom».

Stavanger, 2. mars 2012

Med hilsen Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Harald Minge
Adm. direktør

Torstein Plener
Leder ressursgruppen for kultur og næring



“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

Det har flasket seg for Berentsen



Berentsen er en de eldste bedriftene i Egersund og ble etablert i 1895. Harald Berentsen er fjerde generasjon leder. På veggen bak henger de tre forgjengerne Berentsen. I 2011 var bruttoomsætningen 130 millioner kroner.

Alle veier fører til Roma. Til Egersund er det bare to veier for oss som kommer nordfra. Det er riksvei 44 og E-39 med avkjørsel ved Helleland. De to veiene forenes i rundkjøringen ved jernbanestasjonen og blir en slags flaskehals videre inn til sentrum i byen. På vei inn til den forhenværende fajanse- og fiskeribyen, nå mest kjent som julebyen og oktoberfestbyen, ligger Berentsens Brygghus AS. Det kan vi kalle strategisk beliggenhet for alle som har lesket seg med produktene fra Berentsen.



Tekst og foto: Egil Rugland

Det er et slags næringslivsunder at bryggeribedriften som ble etablert av kaptein Wilhelm Berentsen i det herrens år 1895, har overlevd i dagens harde konkurranse sterkt dominert av kjeder og utenlandske merkevarer. Den ene lokale produsenten etter den andre har levert ut sine siste flasker, mens Berentsen fremstår som en bryggeridriftens kjerringa mot strømmen.

Nå er det fjerde generasjon Harald Berentsen (55) som skal sørge for at det flasker seg videre for brygghuset – som det nå heter. På veggen bak lederstolen henger malerier av forgjengerne oldefar Wilhelm, farfar Bernt og faren Wiggo som i sitt nittiende år er i brygghuset to ganger i uken. Femte generasjon er også nylig involvert i bedriften. Berentsen har holdt til i de nåværende lokalene siden 1972.

- Vi har muligheter for videre utbygging på området, sier Berentsen den fjerde.

Hva skyldes så denne standhaftige bryggeriproduksjonen? Harald Berentsen gir en oppskrift som føyer seg naturlig inn i favorittøvelsen i regional sammenheng:

STEIN PÅ STEIN

- Vi har bygget stein på stein, sier han.

Det er mulig at å bygge flaske på flaske kan være enda mer dekkende.

- Vi hadde en brutto omsetning i 2011 på 130 millioner kroner fordelt på 23 ansatte, og vi regner med videre vekst i 2012, sier Berentsen.

- Berentsens Bryggghus AS er en av få mindre aktører i bryggeribransjen.

Bryggeridrift er en kostbar bransje og bygger på avansert teknologi, sier Berentsen.

BRENNEVIN

Det er en utvikling som opprinnelig var basert på brusproduksjon som etter hvert er blitt supplert med øl og cider, og sannelig har ikke Berentsen også lansert både sterkvin, kornsprit og julesnaps.

- Dette er et ledd i arbeidet med å ha flere bein å stå på, forklarer Harald Berentsen – som også har et samarbeid med Egersund Chokoladefabrikk om sjokoladekuler. Disse er prøvesmakt og godkjent av den pasjonerte øl- og sprit-hund Torkjell Berulfsen.

På den edruelege siden har spesielt eplemosten blitt et flaggskip for brygg-huset på Jernbaneveien. På den ikke-



I 2011 fikk Harald Berentsen Dalaneprisen for 2010. Prisen gis ut av Dalane Tidende.

”Det er røster som vil ha Stavanger-folk til Haugesund. Det må da være bedre at de drar til Egersund som kan tilby gode oppvekstvilkår og lett tilgjengelighet til Stavanger.

edruelege siden har øl slått gjennom på det norske markedet.

- Vi har fått høy score for juleølet vårt, sier Harald Berentsen. Vi har vunnet VG-testen i 2006, 2009 og 2011. Øl er et produkt som krever mye tid når det gjelder sammensettingen av råvarer som malt, humle, vann og gjær. Det er disse ingrediensene som er avgjørende. Vi har et fast panel på fem personer i bedriften som til slutt godkjenner det endelige produktet.

Ølet har tydeligvis gitt mersmak i markedet.

FRA LONGYEARBYEN TIL MOSS

- Når det gjelder øl, har vi et markedsområde som omfatter ikke bare Stavanger-regionen, men også store

deler av landet for øvrig, fra Longyearbyen i det høye nord til Moss i øst. Distribusjonen skjer gjennom kjeder og ordinære butikkutsalg, og det er klart at det er en smule eksotisk å levere til utelivet i Longyearbyen.

Distribusjonen av brus skjer i hovedsak i Rogaland-regionen.

- Vi har en filosofi om å lage kvalitetsprodukter, sier Berentsen.

- Vi prioriterer kvalitet foran volum.

Et annet viktig poeng er tilgjengelighet i butikk. Pris betyr selvsagt mye, og for oss er også patriotisme meget viktig. Det er ikke for ingenting at vi har kalt ølet vårt Rogalandspils. Vi skal være et regionalt bryggeri. Det er ikke mange igjen av den kategorien. Av nærmere 150 småprodusenter før i tiden, er det nå bare noen få regionale produsenter igjen i Norge. Det skyldes blant annet merkevarenes inntog og en knallhard konkurransesituasjon.

Det utvidede produktutvalget er grunnen til at Berentsen har tatt med Bryggghus i navnet.

- Øl og brus er hovedproduktene, men navnet Bryggghus indikerer at vi kan produsere det meste av drikkevarer. Med den bakgrunn er også brennevin innlemmet i produksjonen hos Berentsen.

En produksjonshistorie på snart 117 år forteller alt om en bedrift som er akseptert og finner seg vel til rette i Egersund.

PLANER OM UTVIDELSE

- Egersund er en god by å høre hjemme i. Vi har gode lokaliteter med muligheter for ekspansjon på vårt eksisterende område. Vi har blant annet planer om å lage en "Biergarten" som vil være åpen i gitte sammenhenger. Egersund kan vi gjerne sette mer på kartet. Det skjer mye i byen med blant annet Juleby og Oktoberfest. Sistnevnte arrangeres av Berentsens Brygghus AS og Egersunds Mandssangforening i fellesskap. Det er identitetsbyggende begivenheter for byen, som gjør at mange utenfor regionen får et forhold til oss.

- Men det er til tider utfordrende å drive næring i byen, uttaler Berentsen forsiktig.

- Det har vært tilløp til sendretktighet i saksbehandling i kommunale organer. Jeg kunne ønske smidigere og raskere saksbehandling. Politikerne må ikke glemme at næring er viktig for byen og regionen.

KREATIVITET

- Det er likevel viktig å understreke at det er mye kreativitet i byen. Det har arrangementer som Julebyen og Oktoberfest vist. I fjor ble det solgt nærmere 4000 billetter på under en uke til oktoberfesten, som arrangeres i byteltet hvert år. Det kommer busslaster fra hele regionen, og det er tilreisende fra blant annet Tromsø til Moss, Flekkefjord og Kristiansand med venneforeninger og bedrifter som vil hygge seg sammen.

Som det vil fremgå: Harald Berentsen er en glødende Egersund-patriot og fikk Dalaneprisen for 2010 som er instituert av Dalane Tidende.

KOM TIL EGRSUND

- Egersund kan spille en viktig rolle for utbyggingen av Stavanger-regionen. Vi har fantastiske boligområder på Hestneshalvøya med attraktive boligpriser – sammenlignet med Stavanger. Det er røster som vil ha Stavanger-folk

til Haugesund. Det må da være bedre at de drar til Egersund som kan tilby gode oppvekstvilkår og lett tilgjengelighet til Stavanger. Det er bare en time med tog. Kom til oss, oppfordrer Berentsen.

Nå drar Berentsen selv ikke sjelden til Stavanger, og Berentsens Brygghus er en selvskreven deltaker på Gladmat.

- Gladmat er for oss en arena til å treffe aktører i bransjen og ikke minst besøkende. Det er en anledning til å tenke nytt og boltre oss i forskning på smaksretninger, og i år kommer vi til å lansere øl nyheter. Øl er etter hvert blitt akseptert mer på linje med vin som tilbehør til mat. De mørkere øltypene er på vei inn i markedet. Hos selveste Noma i København, kanskje verdens beste restaurant, er øl i større grad på vei inn, sier Harald Berentsen på vegne av Berentsens Brygghus, som er blant de eldste eksisterende bedriftene i Egersund med sitt etableringsår i 1895.

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



Torstein Plener, Confiro, leder av Ressursgruppen for kultur og næring i Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Kunst og kultur – en investering i fremtiden!

Dristighet og ambisiøse mål tiltaler næringslivet. Det nye konserthuset og Stavanger2008 viser at næringslivet bidrar når en satser stort og konkret.

I 2011 gjennomførte Stavanger Symfoni-orkester en unik konsert (Ekte klang) i industrihallene til Bergen Group Rosenberg. Dette er innovativt samarbeid på høyt nivå som vakte internasjonal oppmerksomhet og som videreføres i 2012. Eksemplene ovenfor viser at vi er gode på å gjennomføre spenstige prosjekter med stort engasjement. Utfordringen ligger i å overføre dristighet og engasjement til en langsiktig strategi for utvikling av kunst- og kultursektoren i vår region. Dette må være en strategi som både inneholder de store signalprosjektene, mangfoldet, gode rammebetingelser for utvikling og hvilken rolle og funksjon kunst og kultursektoren skal ha i en fremtidig attraktiv region. Dette skal ikke bare være basert på instrumentell tekning eller at kultur skal være et politisk redskap. Kultur og kunst er noe mer enn en tjenesteytende sektor og det er viktig å få frem de verdier og behov kultur og kunst representerer som er uavhengig av samfunnets konjunkturer. Dette gjenspeiles på Island hvor kultur og kunst har hatt stor betydning etter finanskrakket i forhold til å gjenskape et samfunn basert på verdier

og stolthet, og med tro på fremtiden.

I Europa kuttes det voldsomt ned på offentlig pengebruk, også på kunst og kulturfeltet. Brukere, private velgjørere og næringslivet forutsettes å overta. Samtidig skrives det etter kreativitet og innovasjon. En kultursektor med sterkt svekkede økonomiske muligheter, og nedprioritering av skole og utdanning, henger dårlig sammen med ønsket om mer kreativitet og innovasjon. Dette bekymrer mange da innovasjon og visjon alltid har vært en sentral kilde til verdiskaping og for utviklingen av velferds-samfunnet

Arbeidet med Scenarier 2029 er nå startet. Et av hovedmålene her er å bidra til ikke å bare lære av fortiden, men også av fremtiden. Det å tegne et bilde av hva vi skal leve av og for i 2029 håper jeg skal bidra til å synliggjøre kulturens visjonære betydning i forhold til hvilke samfunn vi ønsker å utvikle de neste årene. Et av spørsmålene som stilles i arbeidet med Scenarier 2029 er: Hvordan skal Norge lykkes med å inkludere sine nye landsmenn og kvinner i et fremtidig arbeidsmarked? (Ole Berrefjord, BT 26/10- 2011).

Dette setter fokus på at integrering og internasjonalisering blir en viktig forutsetning for det fremtidige næringsliv, og hvor et samarbeid med kunst og kulturaktører vil ha en avgjørende betydning for å lykkes.

Tenk hvis kunst og kultursektoren, politikerne og næringslivet i vår region i felleskap kunne satt noen ambisiøse mål for kulturell infrastruktur og innhold i et perspektiv på fem til ti år. Det ville skapt en mer langsiktig satsing som fører til at det ikke oppstår et vakuum etter store prosjekter (Stavanger2008 skulle vært en del av en 10-årsplan). Bilbao er et eksempel på hvordan de etablerte en felles strategisk allianse for en byutvikling hvor kultur, kunst og design var vesentlige elementer. Næringsforeningen har lansert begrepet "Den grenseløse regionen" og jeg tror dette gjelder også for en fremtidig satsing på kultur og kunst hvor det er viktig å se utover bygrensene, og utnytte de mulighetene som ligger i et regionalt og langsiktig perspektiv. Da trenger vi noen som utfordrer det etablerte med å tenke visjonært!

EBT

Endresen Brygfeld Torall
ADVOKATFIRMA

Vår erfaring – din fordel!

Verksgata 7 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 51 89 96 00 • post@ebtas.no

www.advokatene.no



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

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

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

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

Vi sees!

Inger Øverland
Banksjef Olje & Energi

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

Sparebanken Vest Region Rogaland



Pål Jacob Jacobsen

Stavanger-regionens Europakontor

pal@onemarket.be

www.stavangerregion.eu

56—57

NYTT FRA BRUSSEL

EU-landene vil ha bedre tilgang til vårt økende matforbruk

Europautredningen forsvant fort ut av den norske debatten. Europautredningen var nok for gjennomarbeidet og konklusjonene passet de fleste altfor bra til å holde en debatt i gang i Norge.

Men det er ikke bare Norge som diskuterer Europautredningen. Den er også ute på høring hos medlemslandene og deres kommentarer begynner nå å komme inn.

I utgangspunktet ser de fleste landene fornøyde med EØS-avtalen. Noen ønsker at man samler flere avtaler mellom EFTA-land og EU inn under EØS. Andre ønsker at man skal slippe mikrostater som Monaco og Andorra inn i EØS. Dette har nok hverken Norge, Lichtenstein eller

Island noe lyst til. Det er vanskelig nok å bli enige med tre land.

En sak virker det imidlertid som om EU-landene er enige om. De vil alle selge mer landbruksvarer til Norge. Da må EØS-vernet av norsk landbruk senkes eller tas bort.

På samme måte som røvere har tolket den norske økonomien og kommer innom på sine tokter, så har den enorme forbruksveksten i Norge fra 1994 ikke gått den lovlige handelsmann forbi. Med stagnasjon i Europa, så er det mange som vil selge flere tulipaner, oster og tomater til sultne norske forbrukere.

At Tine nå ønsker begrensninger på osteimporten, irriterer nok også

EU-landene og landbrukstilgangen kan bli sentralt i forhandlingene med EU fremover. Jæren har Norges mest effektive landbruk og matregionen Rogaland er nok de som best kan tåle mer konkurranse. Derimot så spør de om forbrukerne stiller opp og kjøper norsk når billigere mat kommer inn. Da gjelder det at det norske har en unik kvalitet.

Europautredningen ser ut til å semnere EØS-avtalen og bidrar til at både Nei til EU og Europabevegelsen nå kan nedskalere sine aktiviteter. Men dersom landbruksvernet kommer opp til diskusjon, så blir det sikkert hett igjen.



Seabrokers Services AS

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.

Scandpower er et norsk internasjonalt konsultentselskap innen Risk Management. All drifting av eget kontorbygget overlater de til Seabrokers Services.

Vil du ha et veldrevet næringsbygg?
Kontakt oss for tilbud! Tlf: 51 80 00 00,
e-post: kunde@seabrokers.no.

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

«Seabrokers Services er svært profesjonelle, imøtekommende og fleksible i forhold til leietakers ønsker og behov.»

*Kristin Nilsson,
Risk Consultant,
Scandpower*

markedsavdelingen reklamebyrå foto: joakim Bjerk

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



BITMAP + FILM = SANT



Grensene mellom foto, 3D, animasjon og film viskes gradvis bort. Dette gjelder for selve teknologien, så vel som innen kommunikasjonsløsninger. Det dukker stadig opp digitale kommunikasjonsflater som byr på nye muligheter for kreative løsninger.

Bitmap har derfor gjort en viktig markedstilpasning ved å tilby filmproduksjon i tillegg til reklamefoto, storformatprint og messeløsninger. Dette gir muligheter til en rask og

parallell produksjon av flere typer visuelle medier.

Inge Sigvaldsen, Frode Merkesvik og Svein Olav Hyttebakk utgjør vårt nye filmteam. De har med seg høy kompetanse på film og musikk fra tiden i Yellow Film & Videoproduksjon.

Spekteret av tjenester som Bitmap nå tilbyr er unikt i norsk sammenheng. Vi etterlever dermed vår målsetting om å være et ledende produksjonsmiljø innen visuell kommunikasjon.

Showreels og andre eksempler på Bitmaps tjenester finnes på

www.bitmap.no

Kontakt oss ved spørsmål om filmproduksjon

51 84 92 30

Dag Myrestrand, daglig leder
dag@bitmap.no

Frode Merkesvik
frode@bitmap.no

Inge Sigvaldsen
Inge@bitmap.no

Svein Olav Hyttebakk
sveinolav@bitmap.no

BITMAP*

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



Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.

Oljeskift i regionen

I disse dager har ONS fått ny sjef i Leif Johan Sevland og Kjell Ursin Smith har takket for seg. Vi takker Kjell Ursin Smith for god innsats for regionen gjennom mange flotte ONS-arrangement, og vi ønsker Leif Johan Sevland lykke til.

ONS er en av verdens største møteplaser i den globale energiindustrien. ONS har utviklet seg og befestet seg gjennom nesten 40 år. Arrangementet samler mer enn 1350 utstillere, og nærmere 50 000 besøkende. ONS konferansen har oppnådd et godt renommé som en av verdens viktigste internasjonale olje, gass og energifora.

Det er uten tvil et arrangement av stor betydning for verdens energiindustri, og det er selvsagt at det har stor betydning i og for Stavanger-regionen.

Som representant for Næringsforeningen og regionens næringsliv kan jeg si at vi må være glade for at dyktige mennesker i en relativt liten administrasjon håndterer dette gigantarrangementet med så sikker hånd. Administrasjon og aktører i arrangementet utviser høy kompetanse både når det gjelder arrangementsteknisk kunnskap og ferdigheter. Men det viktigste er det faglige innholdet som gjør at ONS står seg så godt internasjonalt. ONS sine mennesker framstår med sikkerhet og med faglig tyngde. De er flotte verter og utviser en stor gjestfrihet. ONS er et fantastisk utadvendt ansikt for Stavanger-regionen. Et ansikt vi kan være stolte av.

I skrivende stund er det to uker siden jeg deltok på kick-off for ONS 2012. Målet for ONS er nok en gang å arrangere den beste «messen» noen sinne. Et mål som har blitt innfridd før.

Et kick-off for ONS er ikke hva en kanskje umiddelbart forventer at det skal være. De fleste assosierer nok ONS med oljeselskap og aktører innen oljeservice. På arrangementet finner vi imidlertid en rekke av byens «andre» aktører – hvor de fleste kanskje ikke definerer seg som en del av oljeindustrien. Det hele er en samling og en fest for alle leverandørene som bidrar i gjennomføringen av ONS. Det er en fest hvor ONS inviterer til inspirasjon og delaktighet. Rundt 120 selskaper og godt over 200 personer inviteres til å delta seks måneder før selve ONS starter. Det er en markering av siste innspurt i å innfri målet om «the best ONS ever».

Det er verd å reflektere over antallet virksomheter som er involvert i å levere til ONS. Det synliggjør bredden og mangfoldet i næringslivet i regionen vår. Her finner vi mange virksomheter med færre enn ti ansatte. Virksomheter som representerer et stort mangfold av arbeidsplasser og kompetanse. Eksempler er reklamebyrået Al Dente, IT selskapene

Cegal og InBusiness, Grillkongen Craig og Fotograf Kallen. Det er trykkerier, blomsterbutikker, regnskapsbyrå og så videre. Det er mange typer fag og arbeidsplasser som det er viktig at regionen kan tilby i kampen om de gode hodene. Det er et slikt mangfold som bidrar til at flere vil bosette seg her.

For de fleste av aktørene er nok oljeindustrien viktig, men det er også viktig å erkjenne at mangfoldet og mange små og mellomstore virksomheter er viktige tannhjul i oljeindustrien.

ONS har gjennom flere år tilstrebet å bygge en bro til resten av befolkningen i regionen. ONS er mer enn olje og fremmer andre viktige elementer. Årets ONS-kunstner er Per Dybvig. Vi har fått en festival som har utviklet seg til en folkefest med blant annet flotte avslutningskonserter – gratis for alle som vil. Vi venter med spenning på hvem vi får høre på årets avslutningskonsert torsdag 30. august i Vågen.

Med dette er det bare å ønske Leif Johan og hans mannskap lykke til med ONS 2012 og mange flere i årene som kommer. Regionen gleder seg.



Modellbyggere,
murere og magistre

**Vi er en passe stor bank for gode forbindelser.
Kontakt oss for en samtale om deg og bedriften din.
Velkommen!**

Normann Oftedal
ass. banksjef, 995 87 106



Sandnes Sparebank
Næringsliv

bedrift@sandnes-sparebank.no



Om vekst, valg og verdier

Stavanger-regionen vokser. Landet vokser. Kongeriket har passert fem millioner mennesker. Vi passerte fire millioner for 40 år siden og sekstallet kommer opp om 10-15 år. I løpet de neste 30 årene kan vi få en million innvandrere. Hvordan vil Norge og regionen vår se ut da? Hvordan skal vi velge? Hvilke verdier skal vi bygge fellesskapet på? Det er ikke kulturen som skaper mennesker, men menneskene som skaper kulturen.

Statistisk Sentralbyrå (SSB) melder at Oslos befolkning vil bestå av en innvandrersandel på 47 prosent, Stavangers vil være på 35,1 prosent og Sandnes 36,3. Fram til 2040 kan regionen vår få en økning fra 230.000 til 400.000. SSB sier at tilflyttingen fra vesteuropeiske EØS-land, Nord-Amerika, Australia og New Zealand blir minst med en økning fra 138.918 personer i 2011 til 217.113 i 2040. Fra øst-europeiske EØS-land (Bulgaria, Estland, Latvia, Litauen, Polen, Romania, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia og Ungarn) kan økningen bli noe kraftigere: Fra 100.081 personer i 2011 til 444.251 personer. Størst blir likevel økningen fra resten av verden - Øst-Europa, Afrika, Asia (inkludert Tyrkia), Latin-Amerika og Oseania - fra 331.923 i 2011 til 884.451 personer. De landene som ligger fjernest fra vår kultur vil øke med 553.000 de neste 28 årene: 20.000 hvert eneste år. Litt av en utfordring...

La oss være enige om en ting: Framtiden blir ikke som SSB spår. Statistikerne bygger sine framsyn på dagens virkelighet - det vi vet at vi vet. Det er likevel forhold som vi vet at vi ikke vet. At verden kan endre seg slik at det kommer færre eller flere mennesker til landet vårt. Eller det kan være forhold som vi ikke visste at vi ikke visste. Såkalte sorte svaner som kommer svømmende inn i vår trygge virkelighet. Slik kom internett, finanskrisen, svineinfluensaen. Hvem kunne i 1964 drømme om at Stavanger skulle bli en oljeby? Fem år senere ble Ekofisk funnet?

Hvordan befolkningsveksten blir, er det ingen som med sikkerhet vet. Det

eneste sikre er at endringer kommer. Historien vet å fortelle at alle framskrivninger om vekst i vår region skulle vært høyere.

VALGENE

Vi har vært og er utviklingsoptimister. All vekst er og har vært god vekst. Regionen har takket være petroleumsindustrien vokst seg stor og sterk. Statistikken forteller at vi sitter på verdens grønneste grein. Til nå har vi hatt en viss styring av veksten. Men den framskrevne veksten vil tvinge oss til å velge på nye måter. Dette er et ansvar som først og fremst ligger hos våre folkevalgte. Hvordan må vi forvalte land og regioner for å kunne ta imot en hel million tilflyttere i løpet av knapt 30 år? Hvilke krav må vi stille faglig og sosialt? Kan vi fortsette med morsmålsundervisning på andre språk enn norsk når integrering er målet? Har vi i det hele tatt ressurser til dagens skole- og sosialpolitikk når bølgen av innfødte pensjonister ruller over oss?

Hvor og hvordan skal vi skaffe boliger til våre nye landsmenn? Lærling- og studieplasser? Hvordan skal landet bindes sammen for skape en tyngre nasjonal slagkraft? Når boligmarkeder alt er sprengt slik at våre egne barn har vansker med å skaffe seg egen bolig. Når kører på veiene taper arbeidsstyrken for dens viktigste kapital: Tid.

Det handler om rammebetingelsene for vår verdiskapning. Disse er våre folkevalgtes ansvar. Men hvordan skal de velge når vi snakker om en generasjon og deres horisont er fire år? Og det viktigste er gjenvalg?

VERDIENE

Vi snakker om et Norge som blir enda mer flerkulturelt. To tredjedeler av dagens vekst er kommet av innvandring. Vi står overfor mer radikale samfunnsendringer enn vi kan forestille oss. Selv når vi vet det vi vet. I tillegg kommer det vi vet at vi ikke vet; nemlig om SSBs tall kan vise seg å bli annerledes. For ikke å snakke om det vi ikke vet at vi ikke vet:

Utvikling kan styres i en ønsket retning. Da handler det om valg av verdier. Hvilke verdier vil vi skal være norske i et flerkulturelt fellesskap om 30 år? Hvem vil vi at Ola og Kari skal være i 2040?

Hvilke verdier vil vi legge til grunn for veksten som kommer? I en kultur som bygger på protestantismens kjerneverdi: Om nestekjærlighet. Hva med vilje til arbeid? I respekt for tidligere generasjoner som har skapt dagens samfunn. Slik at vi kan sikre de verdiene dagens velferdssamfunn bygger på.

Kultur er det som blir igjen når man har glemt alt det man har lært, blir det sagt. Samfunnet bygger på en grunnleggende solidaritet som vi finner igjen i protestantismen. Kristendommen er i ferd med å gå i glemmeboken i vårt sekulariserte samfunn. Men det er på den vi må bygge veksten og foreta våre valg.

Det er ikke kulturen som skaper mennesker, men menneskene som skaper kulturen.

NYTT OM NAVN



Erik Askvik
Ledende konsulent i Karabin AS

Erik Askvik har startet sitt arbeid som ledende konsulent ved Karabin AS sitt Stavanger-kontor. Erik kommer fra stilling som Senior Associate i KPMG, og har tidligere arbeidet hos IBM, Maersk

og Pratt&Whitney. Han har en Mastergrad fra Copenhagen Business School.



Jostein Korsnes
Leder av arkitektgruppen i Asplan Viak AS

Jostein Korsnes (37) er ny leder av arkitektgruppen i Asplan Viak AS, avdeling Stavanger med 14 medarbeidere. Jostein er Master i arkitektur og kommer fra Bergenskontoet, der han bygget opp en sterk og kreativ arkitektgruppe

i løpet av få år. Asplan Viak Arkitektur er engasjert i alle typer prosjekteringsoppdrag og arbeider tverrfaglig sammen med fagfolk innenfor landskap, plan og analyse, vei, vann og miljøplanlegging - lokalt og nasjonalt.



Jens Atle Skjæveland
Konsulent i Alcom

Jens Atle Skjæveland er ansatt som konsulent i telecom-avdelingen til Alcom. Han har flere års erfaring innen støttesystem, drift, support og telefoni fra både Atea, Network Norway og Alcatel Distribusjon AS.



Svein Arild Tjemsland
IT-konsulent i Alcom

Svein Arild Tjemsland er ansatt som IT-konsulent i servicedesk-teamet til Alcom. Han har en allsidig bakgrunn innenfor utvikling, administrasjon, og drift av it-systemer. Tidligere arbeidet som IKT-konsulent hos

Petrolink AS, hvor han arbeidet med utvikling av CBT, samt implementering og brukerstøtte på ulike systemer i bedriftsorganisasjonen (CRM, ECM). Han har også arbeidet mye mot operatørselskapene som IT-ressurs (dokumentasjon, tegningsarkiver, utvikling av kursportaler og CBT) + generelt support av brukere.



Vibecke Lykke Olsen
Daglig leder i Ungt Entreprenørskap

Vibecke Lykke Olsen er ansatt som daglig leder i Ungt Entreprenørskap fra 01.01.2012. Ungt Entreprenørskap (UE) er en ideell, landsomfattende organisasjon som i samspill med skoleverket, næringslivet og andre aktører jobber for å inspirere unge til å tenke

nytt og til å skape verdier. Vibecke Lykke Olsen er cand. mag. fra Universitetet i Oslo og har erfaring fra læreryrket. I 1996

grunnla hun organisasjonen AKKS Stavanger, og i 1998 flyttet hun til London, hvor hun drev med markedsføring i forlagsbransjen i en årrekke, blant annet i HarperCollins Publishers og Granada Learning. Vibecke har internasjonal gründererfaring, og i 2006 etablerte hun et eiendomsutviklingsselskap i Brasil.



Marit Stuedal
Accountant i ApplyCapnor

Marit Stuedal er ansatt som Accountant i ApplyCapnor, etter og ha vært innleid en periode. Stuedal har lang erfaring innen regnskap og lønn og har tidligere jobbet for blant annet Asco og Kompass Norge



Pål Svanes
Ledelsesrådgiver i Sekse & Hogstad

Pål Svanes startet 1. januar 2012 i stilling som ledelsesrådgiver i Sekse & Hogstad med rekruttering av ledere og seniorpersonell som hovedfelt. Han kommer fra stillingen som personalsjef i Acta Asset Management AS, hvor

han også tidligere har vært ansvarlig for opplærings- og utviklingsaktiviteter. Svanes har sin utdanning fra UIS innenfor økonomi, administrasjon og personalledelse. I tillegg skal han nå avslutte en Master of Management innenfor HRM.



Runar Austrheim
Leder for research og analyse i Sekse & Hogstad

Runar Austrheim er fra 1. februar 2012 ansatt i stilling som leder for research og analyse i Sekse & Hogstad. Stillingen innebærer det overordnede ansvar for markedsanalyse, kandidattilfang, kontakt med utdanningsinstitusjoner

i inn- og utland samt testsystemer og kvalitetsforbedringer. Han kommer fra Seadrill Management AS, hvor han har arbeidet som compensation & benefits advisor og HR-koordinator. Austrheim har en mastergrad i human resource management fra Griffith University i Brisbane i Australia.



Roger Haarr
Konsulent i Peanuts AS

Roger Haarr er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 13. februar, og skal jobbe med infrastruktur. Har en bakgrunn fra IT-drift og support fra større og mindre miljøer. Roger er en allsidig og løsningsorientert konsulent med

evnen til å raskt sette seg inn i nye teknologier og systemer. Han kommer i fra Bouvet.



Halvor Sjø
Konsulent i
Peanuts AS

Halvor Sjø er ansatt som konsulent i Peanuts AS fra 1. februar. Han skal jobbe i Peanuts sitt SharePoint Team. Halvor har jobbet med SharePoint de siste seks årene, da både med installasjon og konfigurering av SharePoint, og som løsningsarkitekt og prosjektleder. Halvor kommer fra Firstpoint AS.



Helene Harris-Christensen
Immigrasjons-
koordinator i
Relocation AS

Helene Harris-Christensen er ansatt som immigrasjonskoordinator i Relocation AS og begynte i stillingen 1. februar. Helene har en mastergrad i samfunnsgeografi og har erfaring



Erik Vadla
Elektro-
installatør i RK
Offshore AS

fra forskning og utvikling om immigrasjonsprosesser både fra Universitetet i Bergen og Østlandsforskning. Hun har også tilegnet seg kunnskap og erfaring om utlendingsforvaltningen gjennom arbeid ved et asylmottak.

Erik Vadla er ansatt som elektroinstallatør i RK Offshore AS fra 1. mars. Erik kommer fra Keppel Norway AS der han arbeidet i nesten seks år. Her har han hatt oppgaver innen offshore-prosjekter og skipsinstallasjoner, laget

arbeidspakker, arbeidet som elektroformann og utarbeidet dokumentasjon. Erik skal blant annet arbeide sammen med RK Offshore sine elektrikere og gi opplæring innen elektriske forskrifter og prosedyrer. I tillegg blir han et viktig medlem i selskapets mange prosjektteam onshore og offshore.

Medarbeidere i ny stilling?

Relocation sørger for at dine utenlandske medarbeidere kommer raskt i gang i ny stilling. Våre erfarne medarbeidere koordinerer immigrasjonsprosessen, bistår med boligsøk og praktiske nødvendigheter samt sørger for en trygg og rask start i et nytt land.

P.O. Box 1547, 4093 Stavanger. Tel: +47 51 51 00 30.
post@relocation.no www.relocation.no

 **relocation**
- the smooth start

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 20. april

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

PULPIT // 2012

FOR Å FÅ OVERSIKT TRENGER DU DET BESTE UTSIKTSPUNKTET

Hvorfor skal du sette ring rundt **27. september 2012** i kalenderen? Jo, da går Norges nye internasjonale næringslivskonferanse av stabelen i Stavanger. Den har fått navnet Pulpit Conference.

Dette blir den største møteplassen for næringslivet i regionen, men ambisjonene er enda større. Vi tenker nasjonalt og internasjonalt om temaer og foredragsholdere. Mer informasjon kommer, men foreløpig må du sette av dagen.

www.pulpit.no