

Når staten sier stopp



Fylkesmannen har sagt stopp en halv bade når det gjelder E39, Sandnes Øst og Bybåndet Sør. 70 prosent av kommunene i regionen mener staten og Fylkesmannen er en av de viktigste årsakene til forsinkelser i plansaker. – Det er ikke slik at Fylkesmannen finner på ting av seg selv; vi forvalter den nasjonale politikken, sier fylkesmann Tora Aasland.

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

Store muligheter på Forus

Det er fullt mulig at Forus kan vokse fra dagens 40.000 ansatte til over 70.000, samtidig som vi verken får plassproblemer eller trafikkinfarkt – og skaper et sted der folk trives. Les hvordan det kan skje!

Side 11-17

Girlpower i praksis

Operatørselskapet Wintershall Norge AS har en kvinneandel på 44 prosent. I løpet av det siste året har de rekruttert 53 nyansatte, og har nå totalt 190 medarbeidere. I en mannsdominert bransje er det girlpower i praksis.

Side 24-25

Wacs på vei

Norsk gull, verdensrekord og fantastisk mot-takelse! Det er konklusjonen fra den 60 mann store delegasjonen til verdenskongressen for kokker, Wacs 2012, i Korea. – Når kongres-sen kommer til Norge og Stavanger skal vi lage den beste konferansen noensinne, sier prosjektleder Jørn Snorre Andersen.

Side 26-27



34

Med hovedkontor på Forus leverer Mesterbakeren ferske brød- og bakervarer til REMA 1000 i hele landet. Rundt 510 ansatte ved ti bakerier forsyner hver dag de 505 REMA-butikkene med ferske brød, boller, rundstykker, kaker og konditorvarer.

39

Oilers-eventyret har foreløpig gitt Stavanger NM-gull i 2010, NM-finale i 2011, og serie- og NM-gull i 2012. Nå er det klart for en ny epoke for Stavanger Oilers, som i oktober flytter inn i flunkende nye DNB Arena. Det samme gjør daglig leder Pål Haukali Higson.

43

Det regionale kapitalforvaltningsmiljøet har fått et nytt tilskudd i form av et enmannsselskap med Emmanuel Vallotto (47) i forvalterrollen i Stavanger Asset Management. - Det tok 18 måneder å få lisens, forteller sveitseren Vallotto.

46

Inventura åpner i høst avdelingskontor i Stavanger-regionen. Selskapet er Nordens største konsultentselskap innen innkjøp og supply chainmanagement. Dette åpner muligheter for selskaper i regionen som vil forbedre resultatene sine.



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: 22. mai 2012.



INNHold

TI GODE GRUNNER TIL GLEDE OG OPTIMISME	3	HELE LANDETS MESTERBAKER	34
NÅR FYLKESMANNEN SETTER PÅ BREMSENE	4	ØRJASÆTER TENDE DAMENE	36
- PLANLEGGING TAR DOBBELT SÅ LANG TID SOM VI TROR	6	NY ARENA FOR OILERS-LEDEREN	39
- VI VIL HA RASKE OG EFFEKTIVE PROSESSER	8	ENMANNS FORVALTNINGSSKAP	43
- NYTTER IKKE Å GÅ I KLINSJ	9	INVENTURA SATSER I STAVANGER-REGIONEN	46
HER ER DET Plass TIL 450.000 ARBEIDSPlassER	11	VEKSTSELSKAPER I ROGALAND	50
- TENK FORUS, TENK FRAMTID OG MULIGHETER	12	GRENSELØS HAGEFEST I DALANE	53
- VI KAN BYGGE 15.000 BOLIGER PÅ FORUS	14	FRAMTIDSRETTET NORRØNAKONFERANSE	54
SEKS OM FORUS OG FRAMTIDEN	16	SAUEBØNDER UTVIKLER NYTT GJERDESYSTEM	56
OTC – TENK STORT!	18	OM Penger OG PROVINS	58
EN JOKER I STAVANGER-REGIONENS UTVIKLING	22	SMB-DAG MED FOKUS PÅ VEKST	60
GIRLPOWER HOS WINTERSHALL	24	ROGALAND PÅ BØRS INNVIER DNB ARENA!	61
STAVANGERSK SJARMOFFENSIV MED GULL, VERDENSREKORD OG HØYE FORVENTNINGER	26	HØSTING, SÅING, KRIG OG FRED OG SÅNT	63
BÆREKRAFTIG UTVIKLING – ELLER FORTSATT MYE SLØSING?	29	KOKKEREgION ELLER MATREGION	65
BAVARIA BESTIGER PULPIT	32	LA DEN GODE DIALOGEN LEVE	67
HANNE TØMTA SKAL LEDE PULPIT	33	DEN STORE MØTEHØSTEN	69

Ti gode grunner til glede og optimisme

Problemene tårner seg opp i Stavanger-regionen! På grunn av vår suksess! Voksesmertene og de nye utfordringene kom brått på. Nå er det tid for å balansere bildet med litt ekte optimisme og positivitet.

Problematiseringen av utviklingen i Stavanger-regionen har helt betimelig stått på dagsorden – spesielt det siste året. Men når jeg forteller om disse utfordringene til utenlandske kolleger som jeg møter i ulike sammenhenger, rister de stille på hodet. For å si det mildt: våre "problemer" framkaller ikke akkurat medlidenhetstårer hos handelskammersjefene i prøvede byer som Dublin, Reykjavik og Stockholm.

"Man kan utholde alt her i verden unntatt vedvarende velstand", sa den tyske forfatteren og vitenskapsmannen Johann Wolfgang von Goethe. I denne regionen har vi et ekstremt fokus på forbedring – heldigvis også når tidene er gode. Faren er at retorikken ikke balanseres, og at vi nærmest – og på tross av vår suksess – skaper et bilde av en region i krise. Dette kan få en selvforsterkende effekt.

Samtidig øyner vi at vi er i ferd med å få et omdømmeproblem. Nylig var en utskremt hovedstadsjournalist fra Dagens Næringsliv i Stavanger for å telle antall Porsche, og dro sjokkert hjem for å fortelle omverdenen om kaksebyen med de høye prisene og den enda høyere sigarføringen. Fantasifullt og underholdene, men feilaktig og uheldig. Dette er ikke akkurat den historien vi har lyst til å fortelle om oss selv nå.

Vi befinner oss i en attraktiv region, men til tider har vi en tendens til å snu det positive til det negative. Nytt konserthus? Hva med de som trenger øvingslokaler? Ryfast? Hva med de som ikke liker tunneller? Nytt og positivt samarbeid mellom kommunenes ordførere? Hva med lokaldemokratiet? Rekordhøye oljeinvesteringer? Har vi ikke andre bein å stå på i denne regionen?

Det er snart sommer, og her er ti gode grunner til glede og optimisme:

1. Den Grenseløse Regionen

I en stadig sterkere erkjennelse av at oppgavene må løses på tvers av kommunegrensene, har Stavanger, Sandnes, Randaberg og Sola, sammen med næringslivet, funnet fram til prosjektet Den Grenseløse Regionen. Fokuset er flyttet fra en utmattende og tidvis destruktiv debatt om kommunegrenser, til heller å se på de grenseløse mulighetene.

2. Ryfast

Banebrytende prosjekt som er avgjørende for den nødvendige regionsforstørring. Med Magnhild Meltveit Kleppa i spissen, har en rekke aktører dratt i samme retning. Vedtas endelig i Stortinget 12. juni, første spadestikket tas til høsten og den første bilen kjører trolig gjennom i 2018! Hurra!

3. Vekst i oljå

Vi sier som Winston Churchill: "Dette er ikke slutten. Det er ikke engang begynnelsen på slutten. Men det er kanskje slutten på begynnelsen". Neste år blir et rekordår når det gjelder investeringer – det snakkes allerede om 300 milliarder, og av de 200.000 som er sysselsatt i olje- og gassindustrien jobber de fleste i Rogaland. Og: omsider fikk vi en petroleumsmelding på plass, hvor Rogaland fylkeskommune koordinerte innspillene fra aktørene i oljeregionen.

4. Sterk konkurransekraft og vekst

Da NHO presenterte det såkalte Konjunkturbarometeret på Solamøtet var tilbakemeldingen fra bedriftene unisone: De forventer vekst og trenger mer arbeidskraft. Som vanlig vant Rogaland det såkalte "Nærings-NM", og i de såkalte omdømmebarometeret som ble presentert i mars, utklasset vi resten av landet.

5. Bevegelse i boligbyggingen

Fram mot 2040 er det ifølge SSB nødvendig med opptil 100.000 nye boliger i de 11 kommunene som ligger nærmest Stavanger. Etablering av egne boligforum mellom næringsliv og det offentlige, fortgang i utbyggingsprosjekter som Sandnes Øst, Bybåndet Sør, nye mulighetsanalyser for Forus, et mulig dobbeltspor mot Dalene, et Ryfylke som åpnes opp for hele regionen og et Rogfast som knytter Vestlandet sammen i et felles bo- og arbeidsmarked. Vi stoler på en fylkesmann som vil ha dialog, samarbeid og resultater. For øvrig viser en fersk oppfølgingsundersøkelse Næringsforeningen har gjennomført reguleringsplanarbeidet i kommunene i forbindelse med byggesaker i kommunene håndteres bedre.

6. Nye arenaer i kø

I september åpner et av Europas mest avanserte konserthus i Stavanger. Det kommer hele regionen til gode. 27. september lanserer Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank tidenes konferanse, nemlig Pulpit i disse lokalene. Litt senere utpå høsten får vi en ny storstue på plass, nemlig DNB Arena. Og Stavanger Forum er på gang med sin nye messehall, som blir et flaggskip i Forum-området.

7. Høyverdig kollektivløsning

Etter en del rusk i maskineriet foreligger det nå (trolig) en tilfredsstillende konseptvalgutredning som departementets kvalitetssikrere vil respondere på i juni. Da får vi beskjed om hva som er billigst og best av bussvei og bybane, og regionen kan samle seg om ett alternativ og får fart på utbyggingen av et høyverdig kollektivsystem.

8. Transportkorridor Vest

En solskinnshistorie hvor en rekke av Næringsforeningens medlemsbedrifter i løpet av noen hektiske vinteruker forskutterte rundt 15 millioner kroner for å få i gang planarbeidet



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

på et tidligere tidspunkt. Dette medfører sannsynligvis at denne veistrekningen står klar i 2020, fem år før estimert tidspunkt.

9. BID-ordning i Stavanger sentrum

Handelen i Stavanger sentrum stagnerer, men nå tas det grep for å styrke konkurransekraften. Stavanger blir prøveby for såkalte Business Improvement District (BID) hvor eiendoms- og virksomhetseiere går sammen om en felles innsats og et felles lovpålagt bidrag for å opprettholde, utvikle og markedsføre et felles/samlet sentrum. På mange måter etter de samme prinsippene som i et handelssenter.

10. Rogfast

Etter alle solemerker blir også Rogfast bygget når det skal. I forslaget til ny Nasjonal Transportplan, som ble lagt fram av fagetatene i vår, er det det desidert mest samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjektet i hele landet, og det kan finansiere seg selv. Som en konsekvens av dette orienterer næringslivet på Haugalandet seg stadig sterkere mot Stavanger-regionen. Boknafjorden er altså i ferd med å bli mindre dyp og vi vil få et felles bo- og arbeidsmarked i helt opp til Sunnhordland.



Når Fylkes-
mannen setter
på bremsene

Sandnes Øst, Bybåndet Sør og ny E39 mellom Sandnes og Ålgård. Alle er eksempler på saker der Fylkesmannen stikker kjepper i hjulene for planleggerne i kommunene. Både næringslivet og kommunene i regionen er skjønt enige om at innsigelser og uavklarte merknader fra statlige og regionale myndigheter er en viktig årsak til at planprosesser stopper opp eller forsinkes. Bergen er i full krig med fylkesmann Lars Sponheim, mens her i Rogaland mener Tora Aasland at de har en god tone og et godt samarbeid med kommunene. Hva skal til for at Fylkesmannen og staten ikke forsinker utviklingen mer enn nødvendig?



Kommunene mener at staten er viktig årsak til forsinkelser:

- Planlegging tar dobbelt så lang tid som vi tror

Nærmere 70 prosent av kommunene i regionen mener at innsigelser fra statlige myndigheter i svært stor grad fører til forsinkelser i plansaker. – Det går ofte dobbelt så lang tid som først forutsatt, og prosessen i forhold til Fylkesmannen og staten er en viktig årsak til det, sier gruppeleder Ole Martin Lund i Asplan Viak.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Næringslivet i regionen er også langt på vei enige med kommunene om at innsigelser og uavklarte merknader fra statlige og regionale myndigheter er en viktig grunn når planprosesser stopper opp eller forsinkes. Nesten 70 prosent av saksbehandlerne i kommunene mener at innsigelser fra statlige/regionale myndigheter i svært stor grad fører til forsinkelser. I næringslivet er tilsvarende svarprosent i overkant av 50 prosent. I tillegg er det 45 prosent i kommunene og over 50

prosent i næringslivet som mener at uavklarte merknader fra statlige/regionale myndigheter også forsinker plansakene i vesentlig grad.

Det er Næringsforeningens undersøkelse om kommunenes praksis i plansaker, som ble utført av Asplan Viak for andre gang nå i 2012, som avdekker dette. I en region som vår med stor vekst og stort press, er det ekstra bekymringsfullt dersom planlegging tar lengre tid enn nødvendig.

– Siden Fylkesmannen og staten ikke var hovedfokus for denne undersøkelsen, har vi ikke god nok oversikt over problemstillingen – altså over årsakene til at Fylkesmannen og staten griper inn og hvordan dette påvirker kommunenes planlegging. Noen ganger kan det være reelle interessemotsetninger mellom kommunenes ønsker og statlige føringer, andre ganger kan det være uenighet om tolkningen av de statlige føringene. Andre ganger igjen formaliteter som manglende utredninger. Men siden dette er noe både kommunene og næringslivet er enige om at er et problem, er det noe vi bør undersøke nærmere i neste runde, sier Lund.

INGEN KRIG I ROGALAND

Nå er det heller ikke slik at forholdet mellom Fylkesmannen og lokale myndigheter er en ny diskusjon. I en landsomfattende undersøkelse gjennomført av Asplan Viak for Kommunenes Sentralforbund kommer det fram at det i 2010 ble fremmet innsigelser til 48 prosent av kommuneplanene som var til høring det året. I Bergen har fylkesmann Lars Sponheim og bypolitikkerne vært i tennene på hverandre en rekke ganger. Siste bidrag til polemikken kom Sponheim med, da han kalte bystyrepolitikere for «hobbyplanleggere» i anledning Fylkesmannens mange innsigelser til bystyrepolitikernes byggeplaner.

Her i vår region har tonen vært en helt annen, selv om både den ene og den andre satte kaffen i halsen da jordvern igjen ble et tema da Sandnes Øst skulle reguleres i fjor sommer og Bybåndet sør i vinter. De fleste trodde disse områ-

dene var avklart for lenge siden da "Fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren" ble godkjent av regjeringen i 2001.

Ole Martin Lund jobbet selv i Rogaland fylkeskommune med fylkesdelplanen, og var en av dem som ble meget skuffet da Fylkesmannen nedla innsigelse mot utbygging av 500 dekar på Vatne og i Vatneli.

– Det har vært en utbredt oppfatning blant kommuner og utbyggere at områdene som var vist til fremtidig byutvikling i fylkesdelplanen var nettopp det. Jeg tror en av grunnene til at det har vært såpass sterk oppslutning om denne planen har vært nettopp den forutsigbarheten som man antok lå i planen. Planen er, som de fleste andre planer, ikke ideell i forhold til alle interesser, heller ikke jordvernet. Men har man inngått et kompromiss mellom viktige interesser, er det viktig at alle står ved dette, nettopp for å sikre at planen forblir et stødig styringsverktøy. Dersom sentrale aktører som Fylkesmannen går tilbake på vesentlige element i dette, svekker det arealplanleggingens effektivitet i styring av utviklingen. En ellers svært planlojal instans som Fylkesmannen bør og ha dette med i sine vurderinger.

Lund minner også om at Fylkesmannen har hatt god anledning til å reise spørsmålet om også arealbruken i planen skal tas opp til ny vurdering. Rulleringen av fylkesdelplanen har pågått siden 2006/2007. I denne prosessen har Fylkesmannen vært tydelig på at de ikke ønsker arealbruken i planen til ny vurdering.

– Fylkesmannens begrunnelse om at det har kommet forsterkede signaler på jordvern de siste årene er riktig. Men det har også kommet sterkere føringer for å ivareta klimahensyn, som å reduserte utslipp fra transport, og disse går nødvendigvis ikke i samme retning som jordvernssignalene. Da er det Fylkesmannens ansvar å ivareta helheten. Etter min mening er denne helheten godt ivaretatt i gjeldende fylkesdelplan.



NORMALT SETT FLINKE

Lund mener at kommunene normalt sett er flinke til å følge opp føringene og vedtak fra Stortinget og regjeringen. Men det er ulike føringene også fra statlige myndigheter. Da er det ikke alltid like lett å vite hva som skal veie tyngst.

Som tilfellet er for ny E39 mellom Sandnes og Ålgård, der Fylkesmannen har kommet med en høringsuttalelse der de blant annet uttrykker sterk skepsis til fire felt. Argumentasjonen er jordvern, arts- og naturmangfold – og at fire felt vil svekke kollektivtrafikken i konkurranse med privatbilen.

- Det er selvsagt riktig at det eksisterer nasjonale føringene i tråd med det Fylkesmannen påpeker. Men det er også nasjonale føringene om betydelig opprusting av E39 på strekningen Sandnes-Ålgård i Nasjonal Transportplan, sier Lund.

Administrativt er Fylkesmannen underlagt Fornyings-, administrasjons- og kirkedepartementet, mens regional planlegging holder hus i Miljøverndepartementet.

- Har det noe å si hvilke departement plansaker sorterer under, i forhold til hvilke statlige føringene som vektlegges mest?

- Antagelig! Men vi kommer ikke forbi at det i mange saker er reelle interessekonflikter, om eksempelvis biologisk mangfold. Men da tror jeg det også handler om at Fylkesmannen i større grad må våge å involvere seg i planprosessene før planene kommer på høring. Jeg kjenner ikke prosessen rundt E39 i detalj, men

antagelig kunne en del av konfliktene vært unngått med avklaringer tidligere i planleggingen. Disse avklaringene kunne kommet dersom Fylkesmannen hadde vært en aktiv deltager i planprosessen underveis. Men dette forutsetter og at kommunene og andre statlige eller regionale etater er villige til å tilpasse seg de nasjonale og regionale føringene.

KUNNSKAP OG INVOLVERING

Men tidlig involvering i planprosessen kan også sette Fylkesmannen i et dilemma.

- Fylkesmannen skal ivareta sin rolle som kontrollorgan. Jeg har derfor inntrykk av at de i enkelte saker vegrer seg for involvering og deltagelse i prosessene, for ikke å bli fanget av bordet. Jeg hører til dem som mener at dialog tidlig er av det gode, sier Lund.

Det er også et paradoks at staten selv er sterke bidragsytere i forhold til å utarbeide planer, og i en rekke tilfeller kran- gler med seg selv. Ikke minst gjelder dette Statens vegvesen, som også har anbefalt løsning på nevnte E39 mellom Sandnes og Ålgård.

- Det er et paradoks at staten i så stor utstrekning både foreslår og kommer med innsigelser, særlig i veisaker. Kanskje et sted å begynne er en bedre samordning av disse? spør Lund.

Han minner til slutt om den regionale planleggingen i regi av fylkeskommunen, som fylkesdelplanen for Jæren, er ment til nettopp dette. Men da forutsetter det oppfølging fra alle parter.

Ole Martin Lund jobbet selv i Rogaland fylkeskommune med fylkesdelplanen, og var en av dem som ble meget skuffet da Fylkesmannen nedla innsigelse mot utbygging av 500 dekar på Vatne og i Vatneli.

Dette er fylkesmannen

- Fylkesmann (før 1919 amtmann, og tidligere også sysselmann) er statens representant i et fylke og har til rådighet en forvaltningsenhet, betegnet «fylkesmannsembetet».
- Fylkesmannen har ansvar for å følge opp vedtak, mål og retningslinjer fra Stortinget og regjeringen. Dette skjer ved at Fylkesmannen utfører forvaltningsoppgaver på vegne av departementene og at Fylkesmannen overvåker kommunenes virksomhet og er klageinstans for mange typer kommunale vedtak.
- Administrativt er Fylkesmannen underlagt Fornyings-, administrasjons- og kirkedepartementet.
- Tora Aasland har vært fylkesmann i Rogaland siden 1993, og er nå tilbake igjen etter at Harald Thune var konstituert i stillingen mens Aasland var statsråd i Stoltenberg-regjeringen fra 2007 til 2012.

Tora Aasland tror på tidlig dialog for å unngå unødige forsinkelser:

- Vi vil ha raske og effektive prosesser

Fylkesmann Tora Aasland vil ha raske og effektive planprosesser, og mener veien å gå er tidlig dialog og god kunnskap om hva som er nasjonal politikk. – Det er fristende å alltid være positiv til vekst og utvikling, og sette til side krav om vern og miljø som Stortinget har vedtatt at vi skal ha, sier Aasland.

Hun er tilbake igjen i Lagårdsveien etter fire og et halvt år i regjering, skjønt Fylkesmannen nå har flyttet litt lenger opp i gata til nye lyse lokaler. Ikke før er hun tilbake igjen, før hun merker presset fra en region som har landets kraftigste vekst. En av de første sakene som fikk medieoppmerksomhet var ny E39 fra Sandnes til Ålgård. I høringsuttalelsen

sier fylkesmannen blant annet at fire felt ikke bidrar til å redusere bilbruken, samt at det legger beslag på mye jordbruksareal.

– Det vil alltid være spenninger og interessekonflikter i spennet mellom jordvern og utviklingen av nye boligområder, industri og samferdsel. Her på Nord-Jæren har vi alt dette på et ganske så

avgrenset område. Landets beste landbruksjord omkranser den storbyregionen med høyest vekst og press. Konfliktnivået hos oss kunne vært langt høyere enn det er, sier hun.

Hun kommer med forklaringen på strak arm:

– Vi har vektlagt gode samhandlingsprosesser og vi ønsker å være forutsig-



bare. Det tror vi gjør at mye løses her i regionen.

At næringsliv og kommunene ofte peker på staten og Fylkesmannen når de skal forklare hvorfor planprosessene stopper opp, forklarer hun slik:

- Både forsinkelser og innsigelser ville vært betydelig redusert dersom kommunene tidlig i sine planprosesser viste at de la et helhetsperspektiv til grunn, og at de nasjonale føringene og forventningene var med i vurderingene. Det er Fylkesmannens ansvar å formidle og informere om nasjonal politikk, men kommunene har også et ansvar for å tenke kollektivløsninger, miljø, naturmangfold og jordvern.

- MISFORSTÅTT

Hun er også klar på at Fylkesmannen, det vil si Staten, slett ikke ønsker at utviklingen stopper opp. Heller ikke i forhold til en ny E39 – og heller ikke utbyggingen i Sandnes Øst. Men det er nødvendig å bremse litt når helheten ikke er godt nok ivarettatt.

- Næringslivet er best tjent med et framtidsrettet transportsystem. Det overordnede statlige føringene legger opp til mer bruk av bane og kollektivløsninger, for blant annet å lettere kunne tilfredsstille næringslivets transportbehov. Hvorfor skal vi da planlegge for mer biltrafikk på E39, når målet er det motsatte? spør Aasland.

Det er mange som mener at Fylkesmannen ikke holdt seg til vedtak som var gjort både av fylkesting og regjering i den overordnede fylkesdelplan for langsiktig utvikling på Jæren fra 2001, da det i forhold til Sandnes Øst ble fremmet innsigelse først og fremst med begrunnelse i jordvern, noe som vanskeliggjorde planlagt boligbygging på 500 dekar på Vatne og i Vatneli. Disse områdene var riktignok ikke basisområder, men inngikk i den langsiktige utviklingsretning, det vil si "skravert" område i plankartet. Fylkesmannens innsigelse provoserte den politiske og administrative ledelsen i Sandnes kommune såpass sterkt at kommunen på et punkt skrinla hele første del av utbyggingen.

- Vi har hele tiden vært lojale mot de vedtak som ble gjort i Fylkesdelplanen. Der er det viktig å lese både kart og tekst. På de områdene som angir utviklingsretning står det helt tydelig i regjeringens vedtak: "Hensynet til jordvernet må veie tungt ved detaljplanleggingen i planperioden." Det er der vi er nå, og hensynet til jordvern er ikke blitt mindre viktig i løpet av de ti årene som har gått. Vi ble kanskje ikke forstått tydelig nok, og Sandnes valgte en ikke helt smart stra-

tegi. Nå er heldigvis prosessen på riktig spor igjen for dette som er et særdeles viktig del av den langsiktige planen for byutvikling på Nord-Jæren, sier Aasland.

- Regional planlegging sorterer under Miljøverndepartementet. Ville Fylkesmannen vurdert plansaker likt om dette ansvaret ble plassert i et annet departement?

- Ja, jeg tror ikke det ville hatt noen betydning. Stortingets og regjeringens vedtak er de samme, uansett hvilket departement som har hovedansvar for iverksettingen.

BEDRE SAMORDNING

For at ikke kommunene og næringslivet skal oppleve staten og Fylkesmannen som forsinkende element i planprosesser, vil hun altså har mer dialog og kunnskap om nasjonale føringer – både hos kommunene og i fylkeskommunen.

- Vårt mål er at færrest mulig saker havner i Oslo. Vi kan sikkert bli enda tydeligere på hva som er nasjonal politikk, og reiser blant annet rundt for å informere og unngå at det blir nødvendig med innsigelser fra vår side, sier Aasland.

- Hva med staten selv? Vegvesenet utarbeider mange av de plansakene dere senere kommer med innsigelser til?

- Staten kan nok bli enda flinkere til å samordne seg og ikke foreslå løsninger som går på tvers av andre nasjonale føringer. Et eksempel er bygging av nye veier. Et annet er plassering av vindmøller.

VANSKELIG ALTERNATIV

Til sjuende og sist mener hun uansett at fylkesmannens rolle ofte handler om å være prinsipiell og følge opp slik våre øverste folkevalgte på Stortinget har bestemt at det skal være.

- Det store flertallet av partiene på Stortinget vil ha redusert bilbruk, men bare ikke i sin hjemkommune, sier Aasland, som et eksempel.

Hun kunne ønske seg at den politiske debatten i større grad dreide seg om den nasjonale politikken og de nasjonale føringene, i stedet for i hvilken grad Fylkesmannen bør blande seg eller ikke i den enkelte sak.

- Det er ikke slik at Fylkesmannen finner på saker av seg selv; vi forvalter den nasjonale politikken.

- Jeg har også vanskelig for å se noe alternativ til en regional statlig tilstedeværelse. Vi er ikke noe fjerde forvaltningsnivå. Vi er staten. De fleste vil nok erkjenne at en eller form for instans til å formidle og samordne den nasjonale politikken er nødvendig. Fylkesmannen er faktisk en del av det store demokratiet, i og med at Stortinget vedtar det overordnede. Vi er også en rettssikkerhetsgarantist og en klagesaksbehandler, sier Aasland.

Hadde ikke Fylkesmannen eksistert, måtte lokale og regionale myndigheter forholdt seg direkte til statsapparatet i Oslo. Det spørs om det hadde vært noe enklere...

- Nytter ikke å gå i klinsj

Stanley Wirak, ordfører i Sandnes, er enig med fylkesmann Tora Aasland om at dialog er løsningen for å unngå forsinkelser. – Det nytter ikke å gå i klinsj, sier han.

Wiraks utgangspunkt er at Fylkesmannen følger opp nasjonale retningslinjer og politiske valg, og det må den enkelte kommune ta hensyn til.

- Har vi en god dialog under veis, der det meste er avklart og omforent med Fylkesmannen på forhånd, slipper vi innsigelser, sier Wirak.

Sandnes kommune og Fylkesmannen gikk som kjent i klinsj som det holdt i fjor i forbindelse med utbyggingsplanene i Sandnes Øst, men har nå kommet på riktig spor igjen.

- Både vi som kommune og Fylkesmannen kan bli flinkere til dialog. I Sandnes Øst trodde vi at alt var avklart, uten at det var det. Det er viktig å ta de overordnede diskusjonene, og holde seg

til det som er bestemt, mener Sandnes-ordføreren.



Stanley Wirak



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



Her er det plass til 450.000 arbeidsplasser

Hadde Forus vært på Manhattan i New York, hadde området rommet 450.000 kontorarbeidsplasser eller 140.000 boliger. Det er med andre ord fullt ut mulig at Forus vokser fra dagens 40.000 ansatte til over 70.000, samtidig som vi verken får plassproblemer eller trafikkinfarkt – og ikke minst, skaper et sted der folk trives. Les hvordan det kan skje!



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda, Bitmap



På denne illustrasjonen har Alliance Arkitekter plassert inn deler av bebyggelsen fra Manhattan i New York på det som er dagens utbygde område på Forus. Det viser at Forus langt fra har et plassproblem, dersom det bygges riktig. Illustrasjon: Alliance Arkitekter

Arkitektgründer Harald Martin Gjøvaag:

- Tenk ForUS, tenk framtid og muligheter

Uterom som innbyr til aktivitet, pulserende aktivitet, boliger og mennesker gate- langs i et internasjonalt kraftsenter for energibransjen. Slik ser arkitektgründer Harald Martin Gjøvaag for seg framtidens Forus. – Vi må ta noen etiske valg om hvilken utvikling vi vil ha, for utvikling og vekst blir det uansett, fastslår han.

Stavanger-mannen Harald Martin Gjøvaag startet Alliance Arkitekter i Oslo i 2005. Arkitektkontoret har jobbet med flere større prosjekter på Forus, men har nå også sett på et av landets aller største næringsområder i fugleperspektiv. De har formulert det hele som ForUS og presenterte en del av tankene på Forusmøtet i slutten av april.

– Satt på spissen er Forus anno 2012 et sted der store kontor- og industribygninger er plassert rundt om på et jorde. De er omkranset av parkeringsplasser, og et og annet grøntdrag som ofte framstår som overgrodd kratt. Mer eller mindre all kommunikasjon foregår med bil. Skal du ut og kjøpe deg en kaffe, kjører du bil, skal du til frisøren kjører

– Forus er unikt i norsk sammenheng, og konkurrerer med kanskje fire-fem tilsvarende kraftsenter for energibransjen internasjonalt. Da må vi sørge for å legge forholdene best mulig til rette for å utvikle dette i framtiden, sier Harald Martin Gjøvaag.

du bil og skal du ha en ny skjorte før neste møte – tar du bilen da også. For ikke å snakke om til og fra jobb, påpeker Gjøvaag.

Han mener det er på høy tid at byregionen Stavanger lager en offensiv strategi for vårt desidert viktigste næringsområde. Vi må slutte å omtale Forus først og fremst som et problem – men heller se på det som vår fremste mulighet.

– Forus er unikt i norsk sammenheng, og konkurrerer med kanskje fire-fem tilsvarende kraftsenter for energibransjen internasjonalt. Da må vi sørge for å legge forholdene best mulig til rette for å utvikle dette i framtiden, sier Gjøvaag.

For det handler ikke bare om vakker arkitektur og praktiske løsninger. Det



handler om at skaperkraft og kreativitet oppstår i møtet mellom mennesker.

– Det er grunnen til at vi reiser på jobb hver dag. Hadde det ikke handlet om å treffe andre mennesker, kunne vi jobbet like effektivt hjemme foran PC-en. På samme måte må vi skape offentlige rom på Forus der folk kan møtes, ferdes og trives. Innovasjon kommer ikke innenfra, men skapes i fellesskapet og på møteplasser, minner han oss om.

FRYKT IKKE FORUS

Han advarer mot en tankegang der framtiden på Forus blir styrt av frykt for hva som vil skje med sentrum i Stavanger, Sandnes og Sola. Bare i løpet av de siste ti årene har Forus vokst fra 25.000

ansatte til 40.000 ansatte. I skrivende stund er mellom 15 og 20 næringsbygg under oppføring – og utviklingen fortsetter i rekordfart. Det skjer uten at man har en tilfredsstillende hovedplan for hvilken utvikling man vil ha.

- Fortsetter vi å bygge ut og planlegge som i dag, vil både Forus og resten av Stavanger-regionen møte veggen om ikke lenge. Vi er i ferd med å male oss selv opp i et hjørne. Framtiden til de tradisjonelle bysentrene i Stavanger, Sandnes og Sola sikres ikke med at utviklingen på Forus bremses, men at hvert av områdene utvikler sin identitet, sier Gjøvaag.

Han gir såkalt soneplanlegging skylden for mange av de problemene som i dag er i ferd med å kvele regionen. For da politikerne og byråkratene planla på 60- og 70-tallet, skulle folk bo på Madla og på Stokka, de skulle handle og gå til frisøren i Stavanger sentrum og de skulle arbeide på Forus. Mellom disse stedene skulle man komme seg rundt med bil.

- Soneplanlegging var kanskje riktig den gang. Men det er svært ressurskrevende og ikke bærekraftig lenger i en byregion som kanskje skal vokse med 200.000 innbyggere fram til 2040. Det er rett og slett ikke plass til denne typen ensartet bruk, mener Gjøvaag.

BYMESSIG UTVIKLING

Det Forus trenger er ifølge Gjøvaag en bymessig utvikling. Med bymessig mener han flerbruk. Det trengs aktiviteter på gateplan, de store åpne parkeringsplassene må flyttes under bakken og det må lages gode kollektivløsninger som gjør at folk ikke lenger er avhengig av bil.

- Flyttes kontorbyggene ut mot gatene, vil etasjene på gateplan kunne inneholde publikumsrettet aktivitet som restauranter og butikker. Forsviner de store parkeringsplassene under jorden, vil det frigjøre store arealer for utbygging og fortetting. På den måten blir Forus triveligere og mer attraktivt – og kan tiltrekke seg enda flere smarte hoder, sier han.

Gjøvaag ser for seg ett eller to uterom som Arneageren i Stavanger. Mer skal det ikke til for at det skapes naturlige samlingspunkt.

Og ikke minst, det vil gjøre Forus til et trivelig sted å bo. I dag er selve næringsområdet kjemisk fritt for boliger, og det mener Gjøvaag at ikke kan fortsette.

- Folk vil bo på Forus. Kanskje ikke alle. Men sett at 20 prosent av dem som jobber på Forus om 20 år også bor i området, ville det bety en stor avlastning for infrastrukturen i regionen.

Ett godt eksempel på hva Gjøvaag mener er utviklingen i Jåttåvågen de siste



Slik ser mye av bebyggelsen på Forus ut ovenfra: Bygningene ligger midt på hver sin tomt, det er stor avstand mellom dem, det er mye plass til parkering og enkelte grøntdrag.



Tversnittet til venstre viser den typiske bebyggelsen på Forus i dag, mens tversnittet under viser hvordan Alliance Arkitekter ser for seg at det kan bli i framtiden. Illustrasjon: Alliance Arkitekter

ti årene. Der er det bygget både boliger, skole, kontorlokaler, butikker og stadion på et konsentrert område – sentralt plassert i forhold til kollektivtilbud.

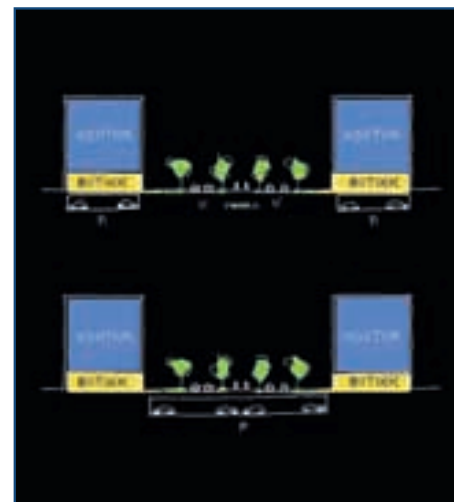
IKKE PÅ ÉN DAG

Som alt annet, det Forus som Gjøvaag ser for seg, skapes ikke på én dag. Heller ikke ett år eller til og med ti år. Men det må gjøres noen politiske valg som må følges opp, slik at ikke alltid de umiddelbare behovene til den enkelte utbygger får regjere.

- Det vil skje litt etter litt, men ta de viktige valgene nå, sier han.

Han ser med andre ord positivt på kravet om at det må lages en overordnet hovedplan for Forus, og at utbyggerne i området har samlet seg for å lage en felles markedsstrategi og identitet.

- Ønsker noen å benytte seg av vår formulering ForUS, kan de gjøre det helt gratis. Det vi har presentert og gjort i for-



hold til overordnede ideer, er noe vi gjør helt gratis. Det handler om vårt samfunnsansvar som arkitekter, sier Gjøvaag. Med andre ord, ForUS er servert.

- Vi kan bygge 15.000 boliger på Forus

Forus trenger en visjon for framtiden. Det er kravet fra eiendomsaktørene og næringslivet. – Vi kan bygge 15.000 boliger her ute og fortsatt ha plass til 100.000 arbeidsplasser, mener administrerende direktør Stein Racin Grødem i Forus Næringspark.

- Vi må få klargjort den viktige funksjonen Forus har i regionen, hvilket potensiale Forus har for å ta en videre vekst, samt synliggjøre hva området betyr for regionen og landet som helhet, sier Grødem.

Sammen med sju selskaper innen eiendomsutvikling vil han nå jobbe for å styrke Forus-identiteten og på lang sikt bedre omdømmet i regionen og i nasjonen. Han er lei av at veksten på Forus ofte blir omtalt som et problem.

- Vi har god tilgang på arealer, vi har en næringsklynge i verdensklassen og ligger et steinkast fra flyplassen. Vi har også en god trafikkavvikling, fastslår Grødem.

- God trafikkavvikling?

- Ja. På det aller verste, en kort periode på morgenen og på ettermiddagen, kan du bli stående i kø i opptil 20 minutter. Det er ingenting sammenlignet med

- Dersom vi bygger ut 15.000 boliger på Forus, vil det være med på å skape et område med flere kvaliteter, samtidig som det også vil dempe behovet for transport ut og inn, sier Stein Racin Grødem i Forus Næringspark.





tilsvarende byområder. Vi glemmer at vi er en storby, og at like mye av kjøpmet ligger i sentrum av Stavanger, sier Grødem.

TRENGER KOLLEKTIVE LØSNINGER

At han ikke vil overdrive kjøpmetatikken, betyr imidlertid ikke at han mener Forus ikke trenger å satse på utbygging av infrastruktur og bedre trafikale løsninger. For om ikke køene på Forus er lengre enn i andre storbyer per i dag, kan de fort bli det i framtiden. For landets største næringsområde, som bikker 40.000 ansatte og 2500 virksomheter i 2012, har ambisjoner om å vokse kraftig også i årene som kommer. Om 15 år kan det være 75.000 ansatte på Forus og Lura.

- Vi trenger å få flere til å reise kollektivt til og fra jobb. Det handler om vekst, og det handler om at parkeringsplasser er kostbare å bygge, påpeker Grødem.

Mellom 200.000 kroner og 250.000 kroner for å være nøyaktig, er prisen et utbygger må ut med for hver enkelt ansatt som skal parkere på jobb. Arealprisen på Forus er høy. Det samme er byggekostnadene.

- Vi ønsker å bygge felles parkeringshus. På den måten blir det en bedre utnyttelse av arealene, arealer som kan gi plass til mer produktiv utbygging, sier Grødem.

Han trekker også fram viktigheten av å se utviklingen på Forus og flyplassen på

Sola i en helhet. Åpningen av Solasplitten vil virkelig synliggjøre de tette båndene mellom flyplassen og Forus – og hvor nært de to egentlig ligger hverandre.

- Næringslivet på Forus er den største brukergruppen av flyplassen. På lengre sikt snakker vi om et potensielt sammenhengende nærings- og boområde fra Gandsfjorden i øst til flyplassen i vest, framholder Grødem.

BOLIGER OG SERVICETILBUD

Forus Næringspark har også merket seg tankene til Harald Martin Gjølvaag og Alliance Arkitekter. Bymessig utvikling er også noe de ønsker seg i framtiden. De ser for seg boliger og servicetilbud på gateplan, slik at området blir triveligere for både de som jobber på Forus og de som skal bo der. Grødem er overbevist om at folk ønsker å bo på Forus, som i dag er mer eller mindre kjemisk fritt for hus og leiligheter innenfor det som defineres som næringsparken.

- Dersom vi bygger ut 15.000 boliger på Forus, vil det være med på å skape et område med flere kvaliteter, samtidig som det også vil dempe behovet for transport ut og inn, sier Grødem.

VEKST NOK TIL ALLE

Det er selvsagt et politisk spørsmål, ikke bare i Stavanger, Sandnes og Sola – i hvilken grad Forus skal få utvikle seg til i en mer urban retning. Se gjerne for

Åpningen av Solasplitten vil virkelig synliggjøre de tette båndene mellom flyplassen og Forus – og hvor nært de to egentlig ligger hverandre.

deg Jåttåvågen, men ti ganger så stort og enda noen hakk mer urbant. Grødem mener dette ikke er en trussel mot de eksisterende bysentrene i Stavanger og Sandnes.

- Det er vekst nok til alle. Statistisk sentralbyrå mener storbyregionen skal vokse med minst 100.000 innbyggere fram mot 2040. De pleier ofte å ta feil og operere med for beskjedne tall, minner han om.

Trolig vil spørsmålet først og fremst bli hvor mye vekst vi klarer å legge til rette for. Han advarer også nasjonale politikere mot å tro at veksten i energinæringen kan fordeles jevnt ut over hele landet, og mot å gjøre noe som helst forsøk på å dempe utviklingen i Stavanger-regionen. Forus er landets største næringsområde. Når det kommer til verdiskaping, er de i en klasse for seg.

- Det er av nasjonal interesse at utviklingen på Forus blir best mulig. For alternativet til å etablere seg her er ikke andre steder i landet. Da er det de andre energiregionene rundt om i verden. Et av de mest fremadstormende nå er Brasil. De står klare dersom vi ikke makter å legge forholdene til rette, sier han.

Seks om Forus og framtiden

Vi har stilt seks sentrale aktører på Forus følgende spørsmål:

1. Hva er de største fordelene med Forus som næringsområde?
2. Hvordan ser du for deg utviklingen på Forus fram mot 2040?
3. Hva er de største utfordringene for Forus framover – og hva skal til for å løse disse?

SVEIN IVAR FØRLAND

administrerende
direktør, Sandnes
Sparebank og leder i
Næringsforeningens
ressursgruppe for
Forus



1. Forus er landets sterkeste næringsklynge. Her har vi samlet utrolig mange spennende bedrifter innen særlig olje og oljeservice, men også andre bransjer. Disse utgjør en dynamisk og kraftig vekstmotor for vår region og for landet. Plasseringen midt mellom Sandnes, Sola og Stavanger er svært god og legger til rette for å lage gode og effektive adkomstmuligheter. Nærheten til flyplassen er en kjempefordel for alle bedriftene som er i internasjonale markeder. På mange måter er Forus navet i regionen vår, også geografisk. Dette gir mulighet for enkel adkomst for omliggende boligområder i alle retninger.

2. Jeg håper inderlig at vi klarer å realisere det potensialet som ligger i Forus som en videre vekstmotor i regionen. Da vil vi kunne få bortimot en dobling i antall arbeidsplasser og en enda sterkere energiklynge. Potensialet for bedre utnyttelse av arealene på Forus er store. Derfor trenger ikke vekst i antall bedrifter og arbeidsplasser bety tilsvarende nye arealer. Mange eldre kombibygger vil etter hvert bygges om eller bygges på nytt. I tillegg tror jeg mye av parkeringsarealene etter hvert vil omdisponeres til kontorbygg. Det er i dag altfor store arealer som benyttes til parkering på ett plan.

3. Jeg mener vi må slutte å se på Forus som et problem, og heller fokusere på hvordan vi kan forsterke utviklingen av området. I den sammenheng er nøkkel-

ordene transport og trafikk. Utfordringen med transport er ikke et tema som er isolert til Forus alene, men det er transport av mennesker til og fra Forus som lager trafikkutfordringer i resten av regionen. En effektiv kollektiv transportløsning til Forus vil løse opp i trafikken i resten av regionen. Både køer gjennom Stavanger, nordfra og sørfra vil da forsvinne. Det er viktig å fokusere på dette i utarbeidelsen av ny kollektivløsning. Diskusjon om kollektivtransport til sykehuset og universitetet er en avsporing som ikke har noe med dagens trafikkproblemer å gjøre. Dersom vi skal prøve å lage en kollektivløsning som omfatter alt, frykter jeg at det blir så omfattende at vi aldri kommer i gang. Det er viktig nå å gå sammen om å finne løsninger, i stedet for å lete etter hindringer og problemer. Dette gjelder både næringslivet og regulerende myndigheter.

PÅL NJÆRHEIM

daglig leder,
Kanalsletta Utvikling
AS



1. Forus er et område som samler en mengde kompetansebedrifter, sentralt plassert i regionen, tilrettelagt for forutsigbar utbygging og kort avstand til bolig- og servicefunksjoner.

2. Det vil bli vekst på Forus. Spørsmålet er bare hvor stor vekst. Videre vil det bli transformasjon av de eldre deler av Forus. Jeg tror og det blir større innslag av boligbygging med tilhørende servicefunksjoner for å lage kortreiste arbeidsplasser.

3. Det viktigste blir å få en forutsigbarhet rundt infrastruktur, kollektivtilbud og veiutbygging.

MERETE UNDERHAUG

eiendomsutvikler,
Trallfa Industrier



1. De største fordelene med Forus som næringsområde er blant annet følgende: Den strategiske plasseringen mellom Stavanger, Sandnes og Sola. Ti minutter i bil til lufthavnen. Et av landets største næringsområder med rundt 40.000 arbeidsplasser. Sammensetningen av internasjonale, nasjonale og lokale bedrifter. Verdiskapningen og "pulsene".

2. Hvis utviklingen mot 2040 blir som prognosene sier, så vil det bli bygget mange nye næringsbygg for å romme 60.000 nye arbeidsplasser. Det vil et større servicetilbud med restauranter, konferansesenter og så videre. Vi vil ha et fullt utbygget kollektiv tilbud som vil være en forutsetning for selve utviklingen.

3. En av hovedutfordringene til Forus er kollektivtilbudet. Dette kan løses med den planlagte kollektivtraseen og en bedre utnyttelse av veinettet. En annen utfordring er å tiltrekke seg de beste bedriftene og arbeidstakerne til Forus. For å oppnå dette trenger vi en felles og tydelig merkevarebygging og markedsføring av området.

AILI KLAMI

direktør for utleie og marked, Norwegian Property

1. Det er et stort område med stort potensiale. Forus har nærhet til mange av de øvrige områdene og fortsatt store muligheter for videreutvikling. Mange av de store innen olje, med Statoil i spissen, har valgt å være på Forus. Dette medfører at selskaper som leverer til oljevirksomheten ønsker å være i nærheten.

2. Det kommer til å bli en storstilt vekst på Forus med utvikling innenfor infrastruktur og forhåpentligvis også arkitektur. Jeg tror området vil preges av næringseiendom, og ikke så mye bolig.

3. De største utfordringene på Forus er å få til et godt samarbeid med de ulike eierne, skape større profesjonalitet og løse offentlig kommunikasjon. Kommunen har et uttalt ønske om å få ned bilbruk og dette krever betydelig vilje til investering. Det er positiv satsing på sykkelveier. For å løse utfordringene må de ulike eierne samarbeide. Dette tror jeg imidlertid vil være vinn-vinn for alle aktører.

**RAYMOND GABRIELSEN**

markingssjef, NCC Property Development AS

1. Fordelene med Forus er beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet - midt i regionen mellom Stavanger, Sandnes og Stavanger lufthavn, Sola. Med bil, eller for så vidt også sykkel og buss, har man også bra kommunikasjon med mesteparten av regionen.

2. Forus har hatt en fantastisk utvikling de siste 20 årene. Jeg ser for meg at utviklingen fortsetter i samme tempo, men med flere og flere mennesker på Forus kommer også etterspørselen etter servicetilbud i og rundt arbeidsplassene, og muligvis på sikt også boliger om politikerne vil. Lite er mer miljøriktig en å bo og arbeide på nesten samme plass.



3. Utfordringen er å utvikle Forus til et godt og foretrukket sted å jobbe, både med hensyn på servicetilbud, kafeer, friser, treningssentre, matbutikker og så videre som folk gjerne vil ha i nærheten av arbeidsplassen sin og selvsagt god kollektivdekning med buss/bane - samt øvrig trafikkavvikling. Litt "byutvikling" ville være bra. Blir disse forholdene tatt vare på, vil Forus også i fremtiden bli et foretrukket arbeidssted både for yngre fremtidige arbeidstakerne og deres arbeidsgivere.

ODD-ARE NJÅ

partner, Base Property

1. Forus har en strategisk god beliggenhet for næringsvirksomhet i forhold til flyplass, havner, boligområder og bysentra. Dette er en viktig grunn til at området har tiltrukket seg mange, store og viktige virksomheter - og uansett vil måtte spille en sentral rolle i den videre veksten i regionen. Forus er et av landets største næringsområder, med over 2.500 virksomheter og nærmere 40.000 arbeidsplasser, og er dermed selve sentret for verdiskapning i regionen.

2. Området vil måtte spille en hovedrolle for å håndtere den sterke veksten som ventes i regionen i årene fremover. Veksten vil skape store behov for både næringsarealer, boliger, kvalifisert arbeidskraft og ny infrastruktur. Jeg ser for meg en sterk, helhetlig og målrettet videreutvikling som ivaretar disse behovene i både kort- og langsiktig perspektiv. Forus må være et godt sted å jobbe, bo og handle.

3. Jeg er mer opptatt av de store mulighetene enn av utfordringer, og mener en sterk og målrettet utvikling på Forus vil gavne alle. Men i alle vekstsentre er det viktig at ulike interessenter makter å se det store bildet, samarbeide til felles beste og finne løsninger som møter både kort- og langsiktige behov. Behov for arealer, boliger, infrastruktur og handel er sentralt. Det er viktig å få området og dets viktige roller tydelig frem - og at det tilrettelegges for en solid og bærekraftig utvikling.

**JARL ENDRE EGELAND**

investeringsdirektør, Runestad Investering

1. Forus har et stort utviklingspotensial og kan enkelt håndtere innflytning og utvidelse av virksomheter med mange ansatte. Forus er sentralt plassert i regionen og kan enkelt nås i fra store deler av området, blant annet ved hjelp av Jærbanen, buss, bil og sykkel. Forus kan også nås via Stavanger lufthavn, Sola fra utlandet med flere daglige flyginger fra/til København, Amsterdam, London, Frankfurt med flere.

2. I nær fremtid vil man oppleve flere transformasjonsprosesser som i første runde starter i øst med bymessig boligbygging i kombinasjon med store kontorarbeidsplasser, servicetilbud og høyverdig kollektiv tilbud. På lengre sikt, mot 2030 og 2040, vil dette bybåndet mellom Sandnes og Stavanger utvides, forsere E-39, transformasjonen av Forus Vest vil starte opp og man vil se en tilsvarende fortetting og fortrengning av arealkrevende virksomheter også der.

3. Personlig så ser jeg flere muligheter enn utfordringer. Det snakkes mye om persontransport og jeg er av den oppfatning at man ved å etablere et stabilt og høyverdig kollektivtilbud fra Gausel Stasjon til Stavanger lufthavn, Sola vil man kunne løse mange av de trafikale utfordringene da man ville lettet innpendlingen via Jærbanen både i fra Nord og Sør. Det bør ellers etableres mer handel og service i nærheten av de store arbeidsplassene, slik at man kan få løst en del av sine daglige og nødvendige gjøremål i nærheten av arbeidsplassen sin.



OTC – tenk stort!



OTC – Reliant Center med i overkant av 2500 utstillere og 89 besøkende

198 deltakere fra Rogaland og Agder fulgte Greater Stavangers delegasjonstur til OTC i Houston. Fire ordførere, rådmenn, næringssjefer, politikere, organisasjoner og næringsdrivende fra alle bransjer hadde meget aktive dager i oljemetropolen i Texas.



Tekst og foto:
Inger Tone Ødegård

Texas er kjent for slagordet: "Everything is big in Texas". Texanerne lever virkelig opp til dette og det gir mange ahaopplevelser for dem som besøker Houston for første gang. Begrepet "stort" kommer til

uttrykk i alt fra veinett, avstander, middagsporsjoner, vertskap og det delegasjonen kom til Houston for – møteplassen OTC.

OTC 2012 samlet 89.400 gjester, og hadde 2.500 utstillere fra 46 land. OTCs styreleder Steve Balint oppsummerer årets OTC som det beste siden tidlig på 80-tallet. Optimismen i markedet er til å ta og føle på.

Greater Stavanger, med administre-



Greater Stavanger standen, med besøk fra Oljedirektoratet ved Bente Nyland og Johannes Kjode.



Vinnere av årets «Spotlight on new technology» Reelwell: f.v: Jostein Aleksandersen, Malcolm Derek Pitman og Ove Hole Clampon ved Dag A. Aldal

rende direktør Jan Soppeland i spissen og kommunikasjons- og markedsansvarlig Felix Laate som koordinator for hele delegasjonen, er enige i at årets OTC var en meget god møteplass for alle og et flott utstillingsvindu for norske og regionale bedrifter. Greater Stavanger/ONS deltok med egen stand som skilte seg godt ut fra de øvrige bedriftene. På denne standen får deltakere fra hele verden informasjon om ONS spesielt og

regionens jobbmuligheter og etablering av næringsvirksomhet generelt. Det er mange aktører som deltar for å promotere Norge og Stavanger-regionen generelt.

NORSK INVASJON I HOUSTON

Norge viser svært godt igjen på OTC. Innovasjon Norge gjør en fabelaktig jobb med å koordinere et felles utstillingsområde for norske bedrifter. Under

slagordet "Powered by Nature", stod et femtitalles utstillere fra hele Norge i et samlet område. I tillegg deltar mange store bedriftene med egne stands, slik at antall nordmenn i Houston under OTC står definitivt i stil med at Norge er blant verdens ledende produsenter av olje- og gass. OTC-utstillingen i Reliant Stadium er den viktigste delen av programmet for delegasjonen, men delegatene har også tilbud om å delta i faglige konferanser i regi av OTC, prisutdelinger for ny teknologi og mange ulike bedriftsbesøk og faglige og sosiale mottakelser. Delagasjonsprogrammet er mangfoldig, og den enkelte kan meldte seg på i forkant til hva de finner mest hensiktsmessig. Arrangøren hadde lagt stor vekt på detaljene rundt transport, noe som gjorde at de fleste rakk å delta på veldig mange aktiviteter, til tross for store avstander.

SPOTLIGHT ON NEW TECHNOLOGY

Spotlight on New Technology er en "award" som er meget anerkjent i det tekniske miljøet. Vinnerne gjøres kjent første utstillingsdag, og bedriftene får eget flagg på sin stand, slik at de får velfortjent oppmerksomhet. Stavanger-baserte Reelwell vant utmerkelsen for fjerde år



Greater Stavanger standen, ONS sjef Leif Johan Sevland og ordfører Christine Sagen Helgø sammen for å promotere Stavanger-regionen

Fortsettelse fra forrige side ...

på rad for sin teknologi (RDM – Reelwell Drilling Method) og administrerende direktør Jostein Aleksandersen er meget stolt på vegne av bedriften og sine kollegaer. Reelwell har fått mye oppmerksomhet både nasjonalt og internasjonalt og flere priser for sine innovative løsninger de siste årene.

Bergen-baserte Clampon var også en av årets vinnere, slik at Norge viste godt igjen.

- Clampon utvikler og produserer avanserte ultralydmålere for oljeindustrien. 85 ansatte, hvorav 15 ved salgskontoret i Houston. 90 prosent er eksport til det internasjonale markedet, slik at vi er mer kjent utenfor Norge enn i lokalmiljøet, sier en stolt daglig leder Dag Aldal.

Han forteller at de hittil har levert om lag 2500 ulike målesystemer som har gått subsea, og kvaliteten må være ekstraordinær på store havdyp. De vant prisen for måleren Clampon Subsea Corrosion – Erosion Monitor (CEM).

NYE NETTVERK – NASJONALT OG INTERNASJONALT

Stavanger-regionen søker om å være vertskap for «World Heavy Oil Congress» (i

2015), en tredagers konferanse med rundt 1000 delegater. Region Stavanger ved Heidi J. Nygård brukte uken til møter med Convention byrået som arrangerer denne kongressen – og sørget for å bli kjent med miljøet for å kartlegge mulige andre konferanser som kan være aktuelle å invitere til Norge.

Andre benytter OTC-ukene til å besøke og invitere alle sine kunder og samarbeidspartnere. Felles for alle delegatene på turen er å knytte nye kontakter.

OTC-delegatene hadde mange tilbud. I tillegg til alle de offisielle og faglige møteplassene som er nevnt er det mange sosiale arrangement. OTC starter mandag morgen, og de fleste ankommer Houston i løpet av helgen. Det var tilbud om golfturnering, besøk til Sjømannskirken, lunsj og omvisning hos Stavangers vennskapsby Galveston, båttur og mange flotte mottagelser på kveldstid. Generalkonsul Jostein Mykletun ønsket velkommen til en rekordstor mottakelse med 303 gjester i sitt hjem på kveldstid. World Energy Cities inviterte gjester fra alle de 12 energibyene i verden, en meget god møteplass på tvers av land og kulturer. Flere av bankene og energiselskapene inviterte delegasjonen til

flotte middager og mottagelser- slik at tilreisende hadde fantastisk mange treffpunkt for å bli kjent både med deltakerne i delegasjonen og ikke minst internasjonale aktører i de øvrige energibyene.

DØRÅPNER

Minglingen på alle bussturer og mottagelser er selve døråpnerne til videre utvikling og gode forretninger. Delegasjonens mangfold ga en unik mulighet for politikere og rådmenn til å treffe de næringsdrivende og omvendt. Det er ikke hver dag man får anledning til å sitte ved siden av ordførerne på bussen med en åpen agenda, og dermed ble det en unik mulighet til å bli kjent på tvers av fag, politikk og geografi. Veldig positivt å bli godt kjent med store deler av næringslivet, politikere og Innovasjon Norge i Agder også. Korte avstander og mange felles treffpunkt. Det var en gjennomgående positivitet både på dag- og kveldstid. Mange av aktørene som deltok på turen til OTC vil ha en vertskapsrolle under ONS 2012. Stavanger-regionen skal ta i mot alle tilreisende med samme «southern hospitality» som vi opplever når vi kommer til Houston!



Statoil var vertskap for en flott mottagelse på nye Compass stadion. Ordfører Christine Sagen Helgø i samtale med Statoils Åse Karin Staupe og Torstein Hole.



Ingrid Nordbø, rådmann i Sola Kommune i god samtale med Bjørg Tysdal Moe, Varaordfører Stavanger kommune.



Arne Joa, DNB og Anne Tengs-Pedersen, KPMG



Heidi J. Nygård i samtale med Jorge Franz (Greater Houston Convention Bureau) og Dan Seal (NASA)



Næringsliv, organisasjoner og politikere sammen for å promotere Stavanger-regionen internasjonalt og knytte nye kontakter: Bjørn Kahrs, ordfører i Randaberg kommune (f.v.), Heidi Jeanette Nygård, Region Stavanger, Ole Ueland, ordfører i Sola kommune, Stanley Wirak, ordfører i Sandnes kommune og Inger Øverland, Sparebanken Vest.





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



En joker i Stavanger-regionens utvikling

Den første ladningen kan gå av høsten 2012 etter at Stortinget nå kommer til å vedta Ryfast 12. juni. – Nå starter også vårt arbeid med å få finansiert 30 millioner av prosjektet fra næringslivets side, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



Tekst: Egil Hollund
Illustrasjoner: Ståle Ådland

Ryfast skal binde Ryfylke og Nord-Jæren sammen med et kvartes kjøretid, og regjeringen la nylig fram "Storingsproposisjonen for Ryfast og Eiganestunnelen" for Kongen i statsråd. Der gis det klarsignal for prosjektet, som består av en undersjøisk motorveien mellom Stavanger og Ryfylke, som samlet vil koste 5,22 milliarder kroner, og som i hovedsak skal finansieres med bompenger. Eiganestunnelen vil koste 2,2 milliarder kroner, og kommer i tillegg. De nærmeste delene av Ryfylke vil med Ryfast få like kort reisetid til Stavanger sentrum som for eksempel Hinna og Madla og vice versa – og åpner for attraktive områder for bolig og næring.

Næringsforeningen avholdt det første Ryfast-seminaret allerede i 1999, og nedsatte også et eget Ryfast-utvalg samme

år med Steinar Olsen som leder, og Johan Kåre Gjølme, Sigmund Rosnes og Jostein Soland som medlemmer. Knappt i noen enkeltsaker har Næringsforeningen deltatt med like stort engasjement.

Næringsforeningen etablerte også aksjeselskapet Ryfast AS, som senere har byttet navn til Krafttak Ryfast.

– Det er gjennom Krafttak Ryfast at vi skal sørge for å finansiere av 30 millioner kroner. Flere bedrifter har allerede signalisert at de ønsker å bli med, og med Transportkorridor Vest og den kronerulningen vi klarte å få til der friskt i minne, er jeg svært optimistisk i forhold til å nå målet vi har satt oss, sier Harald Minge.

Det er Magnus Skretting, administrerende direktør i Marine Harvest, som er styreformann i Krafttak Ryfast. Tidligere administrerende direktør i Næringsforeningen, Jostein Soland, er daglig leder.

SENTRAL AKTØR I UTVIKLINGEN

Ryfast-anlegget blir en motorvei som gir korte reisetider og økt mobili-

tet. Rammene for Ryfast er lagt i «Fylkesdelplan for areal og transport i Ryfylke 2002-2011». Ryfast vil også kunne bli en sentral aktør i den langsiktige byutviklingen for Nord-Jæren. Denne planen om båndbyen «Stavanger-Sandnes» kom i 2001 og fikk full tilslutning av de berørte kommunene, fylkeskommunen og staten: Den framtidige byutviklingen måtte skje mot Sandnes øst, i «Bybåndet sør» og gjennom fortetning av eksisterende byområder.

Fylkestingets Ryfast-vedtak kom også i 2001, uten at Ryfylke ble innlemmet som en del av planen for den framtidige byutviklingen på Nord-Jæren.

– Slik sett åpner Ryfast for «Ryfylkelandet» som en joker både med tanke på boligbygging og næringsutvikling – med sine store sjø- og fjellnære arealer – for byutviklingen på Nord-Jæren, påpeker Soland.

Og han minner om:

– Ryfast kommer, men en kobling av Sandnes øst mot det overordnede veinettet er ikke like nærliggende.



Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen



Jostein Soland, daglig leder i Krafttak Ryfast AS



Magnus Skretting, styreleder i Krafttak Ryfast AS



TILRETTELEGGING FOR VEKST

- Det er et «must» at Ryfylke legger til rette for den veksten som er varslet i regionen. Fra naturens side framstår hele den vestvendte sjølinjen i Ryfylke som særdeles attraktiv, påpeker Soland.

Men en undersøkelse gjennomført av Næringsforeningens ressursgruppen for Ryfylke, viser at kommunene ikke er godt nok forberedt på mulighetene som vil åpne seg.

Statistisk Sentralbyrå opererer med 45 minutter som kritisk tid for pendling i byregioner. Akseptabel pendleravstanden

fra Solbakk i Strand kommune til steder i de andre Ryfylke-kommunene vil da være 30 minutters kjøring mot sør, øst og nord.

Dette innebærer at en kan spre boligbygging og næringsetablering over et svært stort område, samtidig som en må søke å utvikle funksjonelle og økonomisk sett robuste boligområder.

- Ryfylke er på vei tilbake til sin storhetstid på 1800-tallet. Paradigmeskiftet fra kjøl til hjul i det meste av samferdselen har gjort dette mulig, og det som den mest attraktive delen av Stavanger-regionen, minner Soland om.

I 2017 åpner Ryfast. Det er bare å begynne forberedelsene...



Ryfast

- Næringsforeningen nedsatte et Ryfast-utvalg i 1999 med Steinar Olsen som leder, og Johan Kåre Gjølme, Sigmund Rosnes og Jostein Soland som medlemmer.
- Året etter, i 2000, etablerte også Næringsforeningen Ryfast AS, senere Krafttak Ryfast AS, med Steinar Olsen som styreleder og Jostein Soland som daglig leder.
- I 2001 vedtok fylkestinget rammen for Ryfast gjennom «Fylkesdelplan for areal og transport i Ryfylke 2002-2011».
- Prosjektet har vært gjenstand for en rekke endringer og justeringer underveis. I grove trekk vil det nå bestå av en den 14 kilometer lange Solbakk-tunnelen fra Solbakk i Strand kommune til Hundvåg i Stavanger. Tunnelen blir i to løp og blir 14 kilometer lang. Videre vil Hundvågtunnelen fortsette inn til fastlandet, og møte Eiganestunnelen og E39 med utkjøring på Motorveien og på Tasta. Totalt blir prisen for Ryfast og Eiganestunnelen rundt 7,4 milliarder kroner.
- Regjeringen la fram "Stortingsproposisjonen for Ryfast og Eiganestunnelen" for Kongen i statsråd 11. mai 2012, der de går inn for å bygge Ryfast. 12. juni 2012 skal prosjektet vedtas i Stortinget.
- Byggingen kan starte opp høsten 2012, og hele prosjektet er forventet ferdig i 2017.



til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

- ✓ Enkelt ✓ Effektivt
- ✓ Sikkert



Harestadvika // post@sargruppen.no
51 41 81 00 // 906 51 340

Girlpower hos Wintershall

Operatørselskapet Wintershall Norge AS har en kvinneandel på 44 prosent. I løpet av det siste året har de rekruttert 53 nyansatte, og har nå totalt 190 medarbeidere. Selskapet er ikke mest opptatt av kjønnsperspektivet, men av mangfold og kompetanse. Og trivsel.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/Bitmap

- Vi er opptatt av diversitet i vår organisasjon, både med hensyn til kjønn, alder, kultur og bakgrunn. Vi tror de beste løsningene blir til når vi har vidsyn og ulike perspektiver. Det er viktig å rekruttere kvinner, men vi er alltid på utkikk etter de beste - enten det er kvinner eller menn, sier Tone Samuelsen, HR Manager i Wintershall Norge AS.

Hun opplever at det er mange dyktige kvinner på markedet, og at flere er flinke til å søke nye og spennende utfordringer.

KOMPETANSE VIKTIGST

Wintershall er et tysk operatørselskap med rundt 2.000 ansatte, som er heleid av det internasjonale kjemikonsernet BASF, som har over 100.000 ansatte.

- Da Wintershall kjøpte det norske oljeselskapet Revus Energy i 2008, hadde Revus en filosofi om at det å ha begge kjønn i arbeidsstokken er et gode, og dette perspektivet har Wintershall bevart og videreutviklet. Det å ha en tilnærmet likevekt av kjønn betyr også noe for miljøet på arbeidsplassen, mener Samuelsen.

Wintershall Norge har en lav turnover og en gjennomsnittsalder på 41 år. Det betyr at det er ansatte i alle aldersgrupper.

- Hun tror gode fagmiljø og godt kvalifisert personell tiltrekker seg flere dyktige medarbeidere og bidrar til å gjøre selskapet til en attraktiv arbeidsplass.

ANSATTE AMBASSADØRER

- Vår beste markedsføringskanal er våre egne ansatte. Derfor er det viktig å tilrettelegge for utvikling og trivsel. En spennende portefølje, nye funn, samt stor vekst og utvikling er viktig for medarbeidere som vurderer oss som potensiell arbeidsgiver. Vi bruker til tider profesjonelle headhuntere og averterer både på nett og papir, men til syvende og sist er den viktigste rekrutteringskanalen våre egne medarbeidere. Det er alltid noen som kjenner noen.

- Hva er det med kulturen hos Wintershall som gjør det så attraktivt for kvinner å søke jobb?

- Jeg vil heller snu på spørsmålet. Det er ikke vi som er spesielle, men jeg synes det er rart at vi i dagens samfunn ikke har enda flere kvinner i bransjen, svarer Samuelsen.

Hun vet ikke hvor stor kvinneandel andre operatørselskap har, men har hørt snakk om 20-25 prosent. En trenger ikke være flink i hoderegning for å se at det er halvparten så stor andel som Wintershall. Med andre ord snakker vi om en mannsdominert bransje hvor Wintershall skiller seg ut med omtrent likevekt på kjønn.

Vi forsøker oss med en annen vinkling for å finne ut hvorfor kvinner søker seg til Wintershall: - Hvordan vil du beskrive bedriftskulturen i Wintershall?

- Kulturen er åpen, stor takhøyde der fagfolk får lov til å utvikle seg sammen med andre. Vi er et konglomerat av en bedrift som er i ferd med å få en tydelig identitet. Vi har fokus på mangfold og har 16 ulike nasjonaliteter på kontoret. Det sier seg selv at med 53 nye medarbeidere fra 34 ulike selskaper bare det siste året,

er vi hele tiden i en endringsprosess, sier Tone Samuelsen.

ALLTID I UTVIKLING

Wintershalls kjerneverdier er kreativitet, åpenhet, ansvarlighet og entreprenørånd.

- Vi må gjøre disse verdiene til våre. Jeg synes det er kjempespennende å brette opp armene og bygge kultur sammen. Med klare mål, klare strategiske føringer, gode team som jobber på tvers av avdelinger ligger alt til rette for å lykkes.

I 2009 flyttet Wintershall inn i nytt flott bygg på Hinna Park. Her er det plass til nærmere 300 medarbeidere. I dag er de 190.

- Hvor mange skal dere ansette framover?

- Vi bygger opp selskapet etter behov. Vi har en plan på å bli 250 - 300 ansatte, men med det nye funnet Skarfjell, kan antallet også bli enda høyere, forteller Samuelsen.

- Første arbeidsdag i år, 2. januar 2012, startet 11 nye medarbeidere hos oss. Hver mandag er det allmøte i fellesområdet hvor administrerende direktør Berndt Schrimpf presenterer nye kolleger.

Wintershall har som slogan "We make things happen".

- Hva legger dere i det?

- Det betyr at vi må levere i andre enden, sier Samuelsen entusiastisk og gestikulerende.

- Det er teamet, hele gruppen, alle våre dyktige medarbeidere som drar laget sammen. Alle er med og bidrar til verdiskapningen.



TRIVSEL GIR SUKSESS

- Folkene er definitivt vår viktigste ressurs. Det at de trives er den viktigste suksessfaktoren. God balanse i livet gir god livskvalitet. Vi trives med å ha det travelt. Med fokus på de menneskelige ressursene, er HR en viktig samarbeidspartner i business-en, påpeker Samuelsen.

Tone Samuelsen har allsidig bakgrunn fra Stavanger kommune, SR-Bank og Aftenbladet, og har alltid jobbet med utvikling av mennesker. Hun sitter i ledergruppen i Wintershall, som for øvrig består av fire kvinner og seks menn. God balanse også her!

- Medarbeiderne er vår viktigste ressurs, sier HR Manager Tone Samuelsen hos Wintershall Norge AS. Her er en del av kvinnene som jobber i Wintershall.



Seilmakere, skreddere
og sivilingeniører

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

Stian Gundersen
bedriftsrådgiver, 466 22 488



Sandnes Sparebank
Næringsliv

bedrift@sandnes-sparebank.no



– Vi har fått en enorm respons på det vi har vist frem av norsk mat, kultur, natur og matproduksjon i Korea. Dette gir oss tro på at Stavanger kan få svært høy deltakelse når det blir vår tur i 2014, sier prosjektleder Jørn Snorre Andersen (i midten).

Stavangersk sjarmoffensiv med gull, verdensrekord og høye forventninger

Norsk gull, verdensrekord og fantastisk mottakelse! Det er konklusjonen fra den 60 mann store delegasjonen til verdenskongressen for kokker, Wacs 2012, i Korea. – Når kongressen kommer til Norge og Stavanger skal vi lage den beste konferansen noensinne, sier prosjektleder Jørn Snorre Andersen.



Tekst og foto: Ingveig Tveranger

Den neste verdenskongressen for kokker skal nemlig arrangeres i Stavanger i 2014, og arbeidet er i gang. Det var både inspirasjon, læring og ideer å hente da verdenskongressen ble arrangert i Korea 1. til 5. mai.

– Vi har fått en enorm respons på det vi har vist frem av norsk mat, kultur, natur og matproduksjon i Korea. Dette gir oss tro på at Stavanger kan få svært høy deltakelse når det blir vår tur i 2014, sier Andersen.

1000 KOKKER TIL STAVANGER I 2014?

Norges Kokkemestres Landsforening, NKL fikk i 2010 oppdraget med å arrangere verdenskongressen for kokker i Norge og Stavanger i 2014. Det er World Association of Chefs Societies, WACS, verdensorganisasjonen for kokker som står bak kongressen, der rundt 1000 kokker inklusive ledsagere deltar. I Korea var det norske kokker fra hele landet på plass som gav et viktig bidrag til den norske markeringen, og mange hadde med seg ledsagere som tok i et tak.

– Når Wacs kommer til Stavanger vil vi også være avhengige av dugnad, og vi setter stor pris på den positive holdningen i alle laugene, sier Kristine H. Hartviksen, president i NKL.

VISER IGJEN I BYBILDET

Den norske delegasjonen hadde med Region Stavanger til å organisere den norske standen på konferansen, der det var kontinuerlig trafikk for å høre om Norge.

– Mange ønsket informasjon om opplevelser og feriemuligheter i Stavanger og Norge i tilknytning til Wacs, så satsingen mot kongressen i Korea vil gi resultater, sier Per Morten Haarr fra Region Stavanger.

– Vi hadde tilnærmet kaostilstander da Ryfylkekokken Frode Selvaag og Magnus Skretting delte ut smaksprøver av Sterling-kveite i pauser på kongressen. Dette var gøy!

FANTASTISKE TILBAKEMELDINGER

Wacs 2014 Stavanger presenterte en egen film om regionen, laget spesielt for anledningen, med smakebiter fra Jæren, Ryfylke, Prekestolen, Sverd i fjell og selve Stavanger. Samtidig ble norsk laks, makrell, Sterling-kveite og jordbær servert med seks typer norsk øl på en mottakelse like etter de norske innslagene fra scenen. Tilbakemeldingene var overstrømmende.

– Dere nordmenn må få akutt hjemlengsel av denne filmen, og vi andre får svært lyst til å besøke Norge. Dessuten er disse smakebitene av norsk mat det beste vi har spist denne uken, var blant tilbakemeldingene fra internasjonale kokkekolleger.

GULL TIL NORGE

Det arrangeres flere kokkekonkurranser for både junior- og seniorkokker under Wacs, som har vært gjennom omfattende innledende kvalifiseringsrunder før selve mesterskapet. Spenningen var stor rundt de norske deltakerne, Geir Magnus Svae og Christer Rødseth som begge er med på Det norske juniorkokkelandslaget. Kunne de igjen bevise at norske kokker er verdensledende i konkurransen Global Chefs Challenge? Det var et nervepirrende halvannet døgn fra konkurranse-slutt til det norske gullet ble kunngjort under den store avslutningsgallaen.

– Dette var en helt fantastisk finale for oss her i Korea vi har fått en pangstart på jobben vi skal gjøre frem mot Stavanger 2. til 6. juli om to år, sier prosjektleder Jørn Snorre Andersen og president Kristine H. Hartviksen i NKL.

Hun setter også pris på at Figgjo ble tildelt en utmerkelse som beste sponsor i Wacs, og mange var innom Figgjos stand under kongressen.

VERDENSREKORD

Flere norske kokker bidro til at det ble verdensrekord i Korea. Arrangøren samlet 2111 kokker på et sted, og det var en massiv og spektakulær markering som får plass i Guinness rekordbok.

– Tidligere har det vært vel 700 kokker på et sted, med hatt, kokkejakke og forstykke. Nå får vi se hva vi kan finne på som setter oss på kartet og gir norgesminner for livet, sier Jørn Snorre Andersen.



Magnus Skretting fra Marine Harvest var en del av delegasjonen, og delte ut smakebiter av Sterling-kveite.



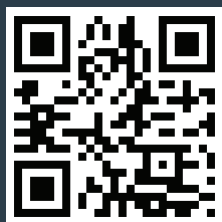
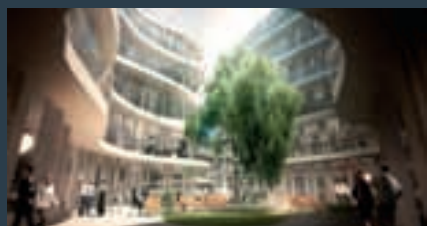
Geir Magnus Svae og Christer Rødseth, som begge er med på Det norske juniorkokkelandslaget, sørget for norsk gull i konkurransen Global Chefs Challenge.



I 2013 kan du flytte inn i neste byggetrinn

1. byggetrinn er allerede utsolgt. 8000 kvadratmeter. Neste byggetrinn står klart i andre kvartal 2013. Det er like grønt. Ta kontakt 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!

Bærekraftig utvikling – eller fortsatt mye sløsing?

Arne Brimi tok opp bærekraft i matbransjen da han besøkte Måltidets Hus og Næringsforeningens ressursgruppe for mat. Hvilket etisk og moralsk ansvar har bransjen? Dette tidsaktuelle tema blir satt på agenda av kokken Brimi som brenner for å utnytte ressursene bedre.



Tekst og foto:
Trude Refvem Hembre

Hvert år kastes minst 330.000 tonn fullt spiselig mat i Norge. Omtrent 25 prosent av maten i husholdningen kastes. Rundt 40 prosent av husholdningsavfallet er mat, og mer enn halvparten av dette er fullt spiselig når det går i søpla. Med det globale ansvaret vi alle har for en bærekraftig utvikling, er det viktig å ta tak i denne utfordringen. Måltidets Hus og Næringsforeningen inviterte, på initiativ fra Ryfylkekokken, til et arbeidsmøte om dette temaet i mai.

469 KG PR NORDMANN

Tall fra Avfall Norge viser at fortsatt deponeres 40 prosent av Europas husholdningsavfall. Siste statistikk fra Eurostat for 2010 viser at andelen husholdningsavfall til deponi fortsatt er stor. Men gjenvinning og biologisk behandling øker. De 27 EU-landene og Norge, Island, Sveits og Tyrkia er det rapportert statistikk for håndtering av husholdningsavfall. Gjennomsnittet i EU 27 er 502 kilo per innbygger. Norge har oppgitt 469 kilo per innbygger. Men, definisjonen av husholdningsavfall varierer både fra kommune til kommune og fra land til land.

BÆREKRAFT HANDLER OM LIVSKVALITET

- Nå står jeg her som kokk og representant for et fag som jeg har vært stolt av i hele mitt liv. Og så er det slik at jeg synes at oss kokker på ingen måte tar nok samfunnsansvar. Det er sikkert fordi vi har det for bra. Interessen for mat og

Arne Brimi, ansvarsbevisst kokk, sier at Rogaland har gått foran i 30 år. Nå kommer resten av landet etter.

Fortsettelse fra forrige side

interiør vokser. Kokker blir stadig brukt i flere sammenhenger. Det er så mange aktører og så mange konkurranser - jeg tror bedre samhandling må til, sier Brimi engasjert. Han legger til:

- Jeg tror kokkene i Norge er klar til å være med. Folk vet ikke hvem som er på Kokkelandslaget. Vi må prøve å samle de ressursene jeg representerer.

DET KASTES 350.000 TONN MAT.

- Hvem sin skyld er dette? Det som er spennende er hvordan blir framtiden? Vi må lære av fotosyntesen, sier Brimi.

Møtet konkluderte med at det er grunnlag for å starte prosjekter med dette tema. Følg med, følg med.

MATFYLKET ROGALAND

- Hvorfor tror du det er så få produkter fra Stavanger-regionen som kommer helt opp i finalen i konkurransen Det norske måltid?

- Rogaland har gått foran og vist vei i 30 år. Nå er hele landet på vei. Jeg tror et sterkt og bestemt Rogaland er viktig. Det er viktig at en ikke tror en er i mål.

- Rekruttering er viktig for matbransjen. Hva mener du bør gjøres her?

- Vi må få opp statusen for håndverkerfaget. Alle kan ikke bli stjernekokker på gourmetrestauranter. Politikerne må også ta ansvar, mener Brimi.

Ryfylkekokken Frode Selvaag disket opp med bærekraftig lunsj.

Hva er bærekraft?

Hvilke mål har vi for en bærekraftig utvikling?

Fire prosjektideer ble diskutert i gruppearbeid på møtet i Måltidets Hus, disse vil bli distribuert til deltagere som vil bli gitt anledning til å melde sin interesse for videre engasjement. Er du interessert og har noe å bidra med i denne sammenheng, kan du kontakte Måltidets Hus ved daglig leder Ellen Math Henriksen, ellen@maaltidetshus.no

1. **Økt fokus på bærekraft i hotellnæringen** - Flere lokale produsenter, få frem de gode historiene, få mer kunnskap ut til brukere av for eksempel store hotellkjeder.
2. **Bevisstgjøring av forbruker** - Gjennom informasjon rettet mot barn i barnehage og skole. Nasjonal mobilisering i forhold til bærekraftig utnyttelse av mat.
3. **Energitap** - Finnes det et miljøregnskap for måltidsnæringen? Kan det utnyttes nye teknologier som reduserer energiforbruk i måltidsindustrien?
4. **Kasting av mat** - Hvor i verdikjeden blir maten kastet, hva er alternativene? Kan vi utvikle en guide for folk flest som reduserer kasting av mat?
5. **Konseptbygging** - Måltidet skal ha en historie og den historien skal være personlig. Hva er kvalitet på mat og måltid i dag? Ta med deg det beste fra reiser. Skap glede og begeistring. Knytte opp mot reiselivsturisme?
6. **Eksport/import** - Forbrukere bør i første rekke bruke egne produkter, ikke importvarer. Fiskeoppdretten er avhengig av eksport, så vi må ha en dynamikk.



E|B|T

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no



Flytt til en forvalter du kan stole på

SKAGEN Fondene er tuftet på langsiktighet, kunnskap og tillit. Derfor flytter mange sparepengene sine til oss. På vegne av 160 000 kunder forvalter vi nå 100 milliarder kroner. Og vårt mål er å gi våre kunder best mulig avkastning på sine sparepenger.

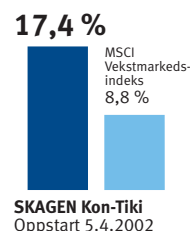
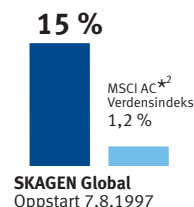
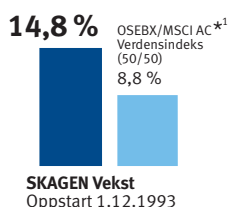
Hvorfor spare i verdipapirfond?

- Fond passer for alle, uansett inntekt, formue, alder og sparehorisont
- Fond er enkelt, med åpen og tydelig informasjon
- Fond er en velregulert spareform under offentlig tilsyn
- Det er ingen bindingstid – du kan når som helst ta ut sparepengene
- Du kan selv sette sammen en portefølje av rente- og aksjefond etter ditt behov
- Fond har en gjennomsiktig kostnadsstruktur

Har du også lyst til å flytte? Mer informasjon finner du på www.skagenfondene.no, eller ved å ta kontakt med Kundeservice på telefon 04001. Kom gjerne innom et av våre kontorer for en uforpliktende prat. Vi hjelper deg gjerne med å sette opp en spareplan som er tilpasset dine behov.

Hvorfor spare i SKAGEN Fondene?

Gjennomsnittlig årlig avkastning etter kostnader i våre aksjefond siden start og frem til 11.05.2012:



*¹ Referanseindeks før 1.1.2010 var OSEBX. *² Referanseindeks før 1.1.2010 var MSCI Verdensindeks. Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning. Fremtidig avkastning vil blant annet avhenge av markedsutviklingen, forvalters dyktighet, fondets risiko, samt kostnader ved forvaltning. Avkastningen kan bli negativ, som følge av kurstap.



Sveinung Bø (f. v.), Rune Haaland og Helge Ellingsen planlegge nytt servicesenter på Forus. De ser samtidig fram til å samarbeide med Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank om Pulpit 2012 som arrangeres 27. september i nye Stavanger konserthus.

Bavaria bestiger Pulpit

Bavaria og Pulpit har mye til felles: De er nyskapende, ambisiøse og framtidsrettede, med en sterk forankring i Stavanger-regionen. Nå kopler Bavaria seg på som sponsor for Pulpit 2012.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Pulpit er som kjent navnet på den siste, store nyskapingen på konferansefronten her på sør-vestlandet. Dette blir en energibombe av en næringslivskonferanse med topp foredragsholdere og spektakulære omgivelser i nye Stavanger konserthus (se www.pulpit.no).

Pulpit arrangeres i et samarbeid mellom Næringsforeningen og SpareBank 1 SR-Bank. Nå blir også Bavaria, den høyt profilerte forhandleren av BMW, Mini og Porsche, med på laget.

Bavaria er en bilforhandler med lokal forankring i Stavanger, med en ekspansjon i Norge hvor de er representert i ni byer, og de senere år også til Stockholm

og København. Dette gjør Bavaria til en betydelig aktør i det nordiske markedet.

- Vi har alltid vært opptatt av å følge utviklingen i regionen, og å delta i spennende prosjekter der dette passer med vår profil og vår kommersielle satsing. Pulpit blir en nyskapende konferanse med et usedvanlig spennende innhold, arrangert i fantastiske omgivelser i det nye konserthuset. Denne kombinasjonen av sterkt substans og det spektakulære passer som hånd i hanske for Bavaria, sier administrerende direktør Helge Ellingsen i Bavaria Norge. Han har ansvaret for den norske delen av Bavaria.

NYE TILBUD

Som et ektefødt barn av Stavanger-regionen er den veksten og utviklingen som Bavaria har gjennomgått verdt litt oppmerksomhet. Utviklingen siden starten i 1996 har vært formidabel, og for

2012 ligger selskapet an til en omsetning i Norge på 1,8 milliarder kroner og ca 6.000 biler. Aktiviteten i Sverige og Danmark har også blitt omfattende, slik at den samlede omsetningen i Norden i år vil ligge på 4,5 milliarder kroner og 13 500 biler.

Kombinasjonen av dagens høye omsetning og planlagt vekst, gjør at Bavaria nå i Stavanger gjennomfører omfattende investeringer i nye servicetilbud. Dagens fasiliteter i Vassbotnen skal fortsatt være der med hovedfokus på salg. Hvis du i framtiden har behov for service/reparasjoner må du imidlertid sette kursen mot den såkalte «IKEA-tomten». Vi snakker her om tomten like vest for motorveien og like nord for Lagerveien. Dette er tomten IKEA ønsker å bygge på, men ennå ikke har fått tillatelse til fra sentrale myndigheter.

Tillatelse har imidlertid Bavaria fått, og hvis IKEA får grønt lys blir de naboer. Daglig leder for Bavaria Stavanger,

Sveinung Bø, gleder seg til å kunne gi kundene et nytt tilbud.

- Målet er å gi kundene våre unike opplevelser. Nå bygger vi et topp moderne servicesenter på denne sentralt beliggende tomten. Dette vil bli et unikt drive-in konsept der parkering og alt annet vil skje innendørs. I samme bygget som verkstedet ligger, vil kundene ha mulighet til å jobbe og sågar låne møterom gratis de tre-fire timene det tar for verkstedet å utføre servicen/reparasjonen. Dette konseptet er vi den første forhandleren som tilbyr. Hvis alt går etter planen åpner vi det nye servicesentret vårt i slutten av september.

I etterkant av innflytting i nytt serviceanlegg, planlegges nytt salgsbygg på den eksisterende eiendommen på Forus. Rune Haaland vil bli leder for denne delen av virksomheten og ser for seg et opplevelsessenter hvor kundene skal få en helt ny bilopplevelse.

VOKSER SØROVER OG NORDOVER

Veksten som gjør seg gjeldende i Stavanger-regionen er også merkbar lenger sør.

- På Bryne har vi nå etablert et fullska-

Bavaria ble etablert i Stavanger i 1996 som ny forhandler for BMW. Selskapet er i Stavanger i dag i tillegg forhandler for Mini og Porsche.

Bavaria har siden etableringen opplevd en kraftig vekst, og opererer i dag som forhandler av BMW og Mini i Haugesund, Bryne, Arendal, Kristiansand, Oslo, Gardermoen, Molde, Lillestrøm, Stockholm og København.



laanlegg for salg, service, lakking osv. Vi ser i det hele tatt at potensialet for videre vekst er stort sørover og nordover mot Haugesund. Daglig leder på Bryne – Inge Rossehaug – er optimistisk med hensyn til den videre utvikling på Bryne.

Hanne Tømte skal lede Pulpit

Sjefen ved Nationaltheateret, Hanne Tømte, skal være konfransier under Pulpit 2012, 27. september i det nye konserthuset. Selv om hun nå har utsiktspunktet sitt i Oslo, kjenner Hanne Tømte Stavanger-regionen svært godt gjennom sitt tidligere virke som sjef ved Rogaland Teater.

- Pulpit tegner til å bli en usedvanlig spennende næringslivskonferanse, og jeg gleder meg virkelig til å samtidig oppleve det nye konserthuset i Stavanger, sier en entusiastisk Nationaltheater-sjef.

Har du "for stor båt"?

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

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

Ta kontakt for nærmere info!

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

Vi har båtplasser opp til 20 m!

RENNESØY

MARINA

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

Hele landets mesterbaker

Mesterbakeren AS er leverandør av ferske brød- og bakervarer til REMA 1000. Rundt 510 ansatte ved Mesterbakerens ti bakerier forsyner hver dag de 505 REMA-butikkene over hele kongeriket med ferske brød, bol-
ler, rundstykker, kaker og konditorvarer. I regioner med mange REMA 1000-butikker er det til og med utkjøring av rykende ferske bakervarer to ganger til dagen. Og hovedkontoret ligger på Forus.





Tekst: Erik Lindboe
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Det var Kjell Finnestad, lokalmusiker fra popgruppen Kjell Finnestad & The Teddy Boys og også kjent fra jobben som speaker på Vikings hjemmekamper, som startet Mesterbakeren i 1986. Etter sigende var det musikkinteressen som førte Kjell og Odd Reitan fra REMA 1000 sammen, og allerede i 1988 gikk Mesterbakeren inn som hoffleverandør av bakervarer til REMA-butikkene.



- Dette er en flott historie med lokal forankring i Stavanger-regionen, sier markedsdirektør Svein G. Sørnes til Rosenkilden.

Mesterbakeren, som fremdeles har hovedkontoret i Stavanger, bygde seg opp til å bli landsdekkende, og Kjell Finnestad etablerte nye bakerier i Trondheim og Bergen, på Østlandet, Sørlandet og i Nord-Norge. Virksomheten ble etter hvert veldig stor, og i 2004 solgte Kjell Finnestad seg ut. Dagens eier er Stormøllen AS, som er et større konsern med Norgesmøllene, Norgesbakeriene, Stormøllen Industri og Mesterbakeren under vingene.

- Mesterbakerens budsjett for 2012 er på 850 millioner kroner, og vi ser at vi vil passerere milliarder om ikke så lenge. Vi mener også at vi har et vekstpotensiale innenfor forretningskonseptet vårt. Veksten skal skje innen vårt eget system i form av flere og bedre produkter som omsettes hos REMA 1000-butikkene.

EKSPANSIV OG INNOVATIV UTVIKLING

- Som nevnt er utgangspunktet vårt å sørge for leveranser av ferske bakervarer hver eneste dag til hver eneste REMA 1000-butikk i hele landet, fortsetter Svein G. Sørnes.

- Dette får vi til gjennom våre bakerier som er spredt ut i alle landsdeler. Og der befolkningsgrunnlaget er noe spredt har vi alliert oss med lokale bakere som produserer bakervarer etter våre oppskrifter. Slik er kundene våre sikret de samme bakervarene uansett hvor de måtte befinne seg. Dessuten - siden 2006 har vi gått gjennom en omfattende endringsprosess på kvalitet og utvalg av bakervarer. Dette har vært en spennende kvalitetsreise for såvel REMA 1000 som for Mesterbakeren. I løpet av kort tid er produkter og kvalitet løftet betydelig, og vi har også utviklet nye varemerker - brand, som det heter på godt norsk: Stavanger Bakeri, Christiania Bakeri, Bjørgvin Bakeri og Sørlandet Bakeri er de siste tilskudd på stammen, og under disse varemerkene leverer vi mer eksklusive håndverksbrød, bakt med surdeig i steinovn. Dette er produkter som er blitt meget populære hos forbrukerne. Og ikke nok med det: Ferske Kaker og Påsmurte produkter har hatt en betydelig vekst de siste par årene og det henger sammen med at REMA 1000 har blitt veldig gode på alt innen ferske matvarer. Ferske

brød skal tilbys i hele åpningstiden, og god logistikk skal sørge for at forbrukerne har et godt utvalg brød helt frem til stengtids. Mesterbakeren tar ansvar for retur og dermed reduseres kjøpmannens svinnproblemer.

KREVENDE OPPGAVE

Markedsdirektør Svein G. Sørnes legger ikke skjul på at det er en krevende oppgave å jobbe for kun én kunde:

- REMA 1000 er skikkelig i vinden for tiden og jobber innovativt og hardt for å holde posisjoner, videreutvikle virksomheten og ta større markedsandeler. REMA 1000 pusher oss, og da er vi simpelthen nødt til å legge oss i selen for å styrke vår egen posisjon. Her er det ingen kjære mor. Heldigvis er REMA 1000 strikse og tydelige, med klare krav og mål. Det gjør det lettere for oss å prestere på høyt nivå. På den ene siden befinner vi oss på mange vis på den grønne gren, for det er et privilegium å ha en så stor kunde. På den annen side er det å ha kun én kunde en tankevekker, vi er nødt til å prestere hele tiden. Dersom noe skulle gå galt, så har vi ingen fallskjermer å klamre oss fast i. Slik sett er dette veldig stimulerende for oss alle i Mesterbakeren. Å være landets foretrukne bakeri forplikter. Essensen er høyeste kvalitet til laveste pris. Vi perfektionerer kontinuerlig vår kvalitetsstandard, terper på velsmurte rutiner og gjennomfører regelmessige kvalitetskontroller. Vi produserer mellom 15000 og 20000 brød hver eneste dag her på Forus. Det sier seg selv at da må logistikken være på plass.

KOMPETANSE

Svein G. Sørnes forteller at en hovednøkkel til suksessen er at selskapet har dyktige og kompetente medarbeidere på alle nivåer. I tillegg til mange norske og dyktige bakere, må de også ty til utlandet for å rekruttere medarbeidere.

- Nå er jo ikke dette enestående for vår bransje, sier han.

- Uten arbeidsinnvandring hadde hele samfunnet vårt stoppet opp. Vi har vært heldige og fått flere dyktige fagfolk fra henholdsvis Danmark og Polen, sier Svein G. Sørnes, som kom til Mesterbakeren AS for seks år siden.

Tidligere har han jobbet i 25 år i logistikk- og transportbransjen, og han deltok da aktivt i Næringsforeningens ressursgruppe for logistikk og forsyningsledelse.

- Jeg er glad for at jeg havnet hos Mesterbakeren. Det kan være sunt og stimulerende å flytte på seg og få omsette kompetanse og erfaring i nye utfordringer på en ny arbeidsplass.

Markedsdirektør Svein G. Sørnes er klar for andre boller. - Utgangspunktet vårt er å sørge for leveranser av ferske bakervarer hver eneste dag til hver eneste REMA 1000-butikk i hele landet, sier han.

Ørjasæter tente damene

Er det lurt å være kvinne med killerinstinkt? Svaret var ja, ifølge Elin Ørjasæter som tok salen med storm på Kvinneplassen. Sammen med god stemning og gode muligheter for nettverksbygging – innfridde det tredje møtet i rekken forventningene til fulle.



Tekst og foto:
Trude Refvem Hembre

Ørjasæter er kommentator i E24, Norges største næringslivsavis på nettet og har skrevet fagbok i ledelse og artikler om arbeidslivet. Hun har en teori om at mennesker har feminine og maskuline egenskaper, og den gode lederen scorer høyt på begge verdier; han - eller hun - er både tøff og omsorgsfull.

- Hvorfor er det ikke flere kvinner i lederroller?

- 35 prosent har hovedvekt på maskuline egenskaper, 15 prosent på feminine,

25 prosent androgyne og 15 prosent er krysstypiske (det vil si feminine menn og maskuline kvinner). Dette forteller oss hvorfor det er flere mannlige ledere. Jeg tror det alltid vil være flere mannlige ledere, men det gjør ikke så mye, sier Ørjasæter. Og legger til:

- Kritisk masse er at det går an å trives som kvinne! Et utsagn som fører til full latter i salen.

Ørjasæter er typen som kommer med provoserende utsagn - noe som ofte fører til diskusjoner. Et eksempel på dette: «Kvinner er dårligere til å lukeparkere enn menn».

- Dette er noe jeg sier i selskap hvor jeg kjeder meg. Da blir det diskusjon med en gang, humrer hun.

Fra venstre: Kristin Færøvik, Elin Ørjasæter og Anne Jorunn Møkster var foredragsholdere på Kvinneplassen 4. mai.

- Det jeg egentlig mener er at hvis vi tar en stor mengde menn og kvinner, vil menn gjøre det bedre i lukeparkerings-testen. Men lar en én kvinne og én mann lukeparkere, vil de sannsynligvis ha like stor mulighet til å være best. Det er dette som er forskjellen på det jeg kaller små og store tall, forklarer Ørjasæter.

- Nå er det kun IQ, ikke muskler, som gjelder i arbeidslivet. Takket være teknologiutviklingen, stadfester hun.

- Hvilke tre egenskaper mener du er viktigst for god ledelse?

- En: Forutsigbarhet. Selv om de beste

Over hundre kvinner fra næringslivet deltok for å få faglig påfyll og bygge nettverk.

lederne er kjedelig å få til bords, legger Ørjasæter tørt til.

- På andre plass setter jeg IQ. Lederen må skjønne hva som skjer, er hennes forklaring. Nummer tre er integritet.

Ørjasæters råd på karriereveien er: Husk at livet er langt, alt må ikke skje på en gang.

LOKALE ROLLEMODELLER

Også to næringslivskvinner fra Stavanger-regionen fortalte sine historier på Kvinneplassen; Anne Jorunn Møkster og Kristin Færøvik. Begge jobber i mannsdominerte miljø og har en rekke verv i næringslivet. De har lyktes på arbeidsplassen som toppledere, men har ulik bakgrunn og personlighet.

Bry deg om mennesker og ta utfordringer

Anne Jorunn Møkster er administrerende direktør i Simon Møkster Shipping AS. Møkster har definert følgende kjerneverdier for sin virksomhet: ærlighet, mot, langsiktighet, ansvarlighet og nyskaping. Møkster leder det familieeide redieriet med 600 ansatte, og sier at det som er krevende er å lede mennesker. Hun trigges ikke av penger, men vil bestemme og har fokus på arbeidsglede.

- Hva er din sterkeste side?

- Jeg er glad i mennesker. Alle kan bygge et fartøy, men det som er mest interessant er å lede og jobbe med mennesker. Det å skape trivsel, tilhørighet, trygghet, humor og utfordringer med kompetanse og mangfold på arbeidsplassen er viktig. En leder må ha genuin interesse for hvordan medarbeiderne har det på jobb og hjemme. Det er viktig å ha god balanse på begge arenaene, mener Møkster.

- Hvorfor er det så få kvinnelige toppledere?



- Det er elementer i livet som gjør at vi tar ulike valg. Det går alltid an å gjøre et nytt veivalg eller ta omvalg. Det er lettere å si nei enn å ta en utfordring. For meg er det å ha gode rollemodeller viktig. Hun tror det er litt typisk hos jenter å være helt sikker på at de kan takle oppgaver før de påtar seg ansvar. Men mulighetene er der, det gjelder bare om å gripe dem.

Hennes oppfordring er: Jobb hardt og langsiktig, vær synlig utenfor kontoret, ha fokus på nettverksbygging og stå på. Tørr å ta utfordringer, ta valg og vær tøff!

SE MEDARBEIDERNE

Kristin Færøvik er administrerende direktør ved Bergen Group Rosenberg. Hun er utdannet sivilingeniør i petroleumsteknologi fra NTH og har mer enn 25 års erfaring fra norsk og internasjonal olje- og gassindustri.

Færøvik fikk følgende tittel på sin presentasjon: Er vi forbilder - trenger vi rollemodeller? Hennes svar er ja.

Færøvik sitt råd er at ledere må være bevisst på hva de sier og gjør. Hun har

alltid jobbet i mannsdominerte miljø, men påpeker at det nå jobber omtrent hundre kvinner på Rosenberg. Det har aldri vært så stor andel kvinner før.

- Ledere må se medarbeidere, gi dem et dytt, og la dem prøve og feile, er råd fra Kristin Færøvik.

- Hva er dine beste egenskaper?

- Jeg er uredt, eventyrlysten, optimist og følger hjertet, svarer Færøvik.

Kvinneplassen

Kvinneplassen er Næringsforeningens arena for kvinner i Stavanger-regionen og arrangeres to ganger i året med KPMG som samarbeidspartner. Hensikten med arrangementene er å bidra til å stimulere og motivere kvinner til å ta tøffe valg - enten det gjelder utdanning, lederjobber, styreverv eller viljen til å etablere bedrifter.

Messeklær til ONS?



Daglig leder Pål Haukali Higson og Stavanger Oilers er klar for ny satsing i den nye DNB Arena. Det betyr en dobling av omsetning fra 20 millioner kroner til 40 millioner kroner i 2013.

Ny arena for Oilers-lederen

I 2004 lå Stavanger Oilers på sotteseng. Gründer Harrti Kristola snørte igjen pengesekken, og det gikk mot nedleggelse. Inn fra Sandnes som et overraskende slagskudd fra blueline kom en annen gründer, Tore Christiansen. Det ble droppen som førte til en hockey-revolusjon i Stavanger. Det har foreløpig kulminert med NM-gull i 2010, NM-finale i 2011, og serie- og NM-gull i 2012. Nå er det klart for en ny epoke for Stavanger Oilers, som i oktober flytter inn i flunkende nye DNB Arena. Det samme gjør daglig leder Pål Haukali Higson og administrasjonen.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda, Bitmap

I dag er det trangt i lokalene til Oilers-administrasjonen i annen etasje i Stavanger Forum. Det blir nok helt andre forhold i DNB Arena med et areal på 16.800 kvadratmeter. Nå skal selvsagt ikke administrasjonen okkupere så stor plass selv om den økes fra fire til åtte ansatte.

Det viktigste er isflaten på 26 ganger 60 meter. Publikumskapasiteten på hockeykamper blir 4.500. Men en arena av denne størrelsesorden lever ikke av ishockey alene. Det er plass til 6.000 på konserter og andre arrangementer. Det er restaurant med 200 sitteplasser, 36 losjer og syv garderober for hockey. Prislapp: 210 millioner kroner.

Stavanger kommune har en leieavtale med DNB Arena og kjøper et avtalt antall timer til bruksrett av hallen som del av finansieringspakken. Oilers Invest er eier av hallen. Stavanger Oilers AS er drifts-selskapet.

SIDDISHALLEN I 1968

Den første pucken i Stavanger ble drop-pet i Siddishallen i 1968. 44 år senere er DNB Arena en realitet og Siddishallen historie. Det var i sin tid Jostein Haukali og Torolf Smedvig som i kjent regional dugnadsånd tilsatt store doser kreativitet stod bak Siddishallen. Jostein Haukali hadde gleden av å ta det første spade-stikket for den nye hallen fredag 13. mai i 2011 sammen med blant andre Pål Haukali Higson.

Tilfeldig? Neppe. Jostein Haukali er

morfar til Pål Haukali Higson, stiftet Siddis Ishockeyklubb og har en stor del av æren for at Stavanger i dag er blitt en hockeyby. Spe så på med tung nærings-livserfaring fra Elf, og med ett har vi koplingen mellom idrett og næringsliv som er blitt en forutsetning for å utvikle toppklubber uansett om det dreier seg om ishockey, fotball og håndball. I Norge som i utlandet.

RAMMET AV HOCKEYFEBER

- Jeg er omtrent vokst opp i Siddishallen, sier Pål Haukali Higson.

- Jeg spilte hockey til jeg var 19 år, ble med i styret i Siddis som 20-åring og har vært både dommer og trener for yngre lag. Jeg har et sterkt engasjement for hockey.

Det kan man si. Hockeyfeberen ble opprettholdt, men den feberrammede skjønte at det var et liv også utenfor isen og utdannet seg til diplomøkonom ved BI i 1997-2000, og fikk praktisk erfaring fra arbeidslivet som ansatt i Fokus Bank.

Det kom godt med og han ble draftet, som det heter i hockeykretser, av Tore Christiansen etter at han pustet nytt liv i Stavanger Oilers i 2004. Pål Haukali Higson ble daglig leder i klubben i januar 2005.

I dag er Stavanger Oilers den dominerende klubben i norsk hockey. Østlandshegemoniet er brutt, muligens for godt.

NM-gull og seriegull

- I løpet av tre år rykket Oilers opp fra 2. divisjon til eliteserien, sier Pål Haukali Higson.

- Nå står vi med serie- og NM-gull i 2012, et NM-gull fra 2010 og finaleplass i sluttspillet i 2011.

Den sportslige suksessen er selvsagt

et resultat av Tore Christiansens og investorgruppens tilførsel av midler, men også av en styrking av administrasjon og markedsføringssiden i klubben.

- Tore Christiansen var klar på at administrasjonen måtte styrkes at det måtte til en omorganisering av den daglige driften da han overtok, sier Higson.

ØKT OMSETNING

I 2004 hadde Oilers en omsetning på fire millioner kroner.

- I 2008 hadde vi en omsetning på 20 millioner kroner. Det er et nivå vi siden har holdt oss på. Men vi har ikke klart å generere nok penger til å drive på et nivå som vi hadde ambisjoner om. Det var på den bakgrunn at arenatanken dukket opp. Vi hadde allerede i 2007 et første møte med ordfører Leif Johan Sevland og politikere i byen hvor ideen ble lansert.

- Tore Christiansen gjorde det klart at det måtte være en forutsetning for realisering av ny arena at kommunen stilte opp. Vi fikk tidlig positive signaler og arenatanken ble drivkraften i den videre utviklingen av Oilers. Det gjelder både med tanke på å bygge opp organisasjonen og gjøre klubben enda mer attraktiv for sponsorer, investorer og selvsagt publikum. Det har vært den grunnleggende motivasjonen for å gjøre Oilers til den klubben vi er i dag.

Det har det sportslige produktet i meget høy bidratt til med den imponerende merittlisten de tre siste årene. I denne treårsperioden har det også vært en bevisst økonomisk satsing.

KJERNEPRODUKTET

- Vi har budsjettet med et årlig under-skudd på fem millioner kroner i tråd med styrets bevisste satsing. Det har vært en

Fortsettelse fra forrige side

forutsetning for den sportslige suksessen. Det er det sportslige produktet på isen som er kjerneproduktet vårt. For oss har det vært avgjørende å bygge opp et lag med rett kombinasjon av spillere som har ferdigheter på isen, som føler tilhørighet i gruppen og som innser viktigheten av det kollektive. Det er ingen automatikk i at gode spillere skaper gode lag. Vi er opptatt av at spillere står frem som kulturbærere og setter standard i garderoben og oppfører seg innen aksepterte rammer utenfor isen.

- Vi fikk inn Petter Thoresen som trener i 2009. Han har skapt et stabilt lag av spillere med ekstrem kompetanse. De er samtidig blitt ryggraden i garderoben, og er gode år etter år. De er blitt kontinuitetsbærere i klubben.

Nå har hockeyen i Stavanger i mange år, helt siden 1970-årene, importert utenlandske spillere fra USA, Canada, Sverige, Finland og fra Østlandet. Det er ikke alltid at lokale spillere har satt sitt preg på laget.

LOKAL SATSING

- Det er ingen tvil om at vi ønsker å bygge opp et lag med lokale spillere. I år er ni av 24 spillere lokale. Vi vil satse bevisst på å utvikle lokale spillere som kan nå nasjonalt toppnivå. Vi skal legge oss i selen for å bli best i Norge på lokal talentutvikling. Men vi har også en grunnleggende ambisjon om å bli best på elitenivå sportslig, sponsorvirksomhet, eierstruktur og supporteraktiviteter.

- Det tre siste finalene har vist at vi er på sportslig toppnivå i Norge. På den administrative siden er vi i Norgestoppen med en engasjert stab som vi har fått gode tilbakemeldinger på. Det er grunn til å slå fast at vi er kommet langt.

Nå står Stavanger Oilers ved et veiskille med den nye DNB Arena.

UTNYTTE MULIGHETENE

- Det er nå vår jobb å utnytte de mulighetene som byr seg, sier Higson.

- Vi må sørge for at suksesshistorien går videre. Vi må brette opp ermene for å innfri våre egne tøffe målsettinger. Vi har en arena som gir oss helt andre muligheter til å arrangere konserter, kunsløp, Disney on Ice for eksempel, og andre

idrettsarrangementer som håndball.

Vi skal møte byen og regionen som en regional aktør innen idretts- og kultursegmentet og gi regionen et tilbud som den ikke har hatt. Vi har en publikumskapasitet på 6000 til konserter og andre arrangementer. Regionen får et nytt utstillingsvindu, en ny plass for opplevelser. Vi kan få muligheten til å presentere store kjente stjerner innen musikk. Det er på sin plass å rose byens politikere og kommunen for at de har sett at DNB Arena kan spre glede i hele regionen.

STØRRE TILBUD

DNB Arena blir åpnet på et tidspunkt som omtrent faller sammen med åpningen av Stavanger konserthus og i det samme segmentet opererer delvis også Sørmarka Arena og Viking stadion.

- Det er et konkurranseforhold, men jeg føler at vi ikke konkurrerer direkte med de andre aktørene, blant på grunn av at dreier seg om forskjellige musikkgenrer. Det som nå skjer vil bety at Stavanger får flere arenamuligheter. Det vil styrke regionen som helhet mer enn at det vil skape en form for kannibalisme. Kulturtilbudet vil bli større.

I forbindelse med åpningen i oktober, blir det et program som ifølge Higson skal nå et bredt publikum.

- Det vil bli store stjerner, men jeg kan ikke nå gå ut med navn.

Tilbake til hovedvirksomheten: Ishockey.

3000 SESONGKORT

- Vi har allerede solgt 2500 sesongkort til neste sesong, sier Higson. Det er mulig at vi må sette et tak på 3000 når vi vet at hallen tar 4500. Det er et klart uttrykk for at Stavanger er blitt en hockeyby med et solid fotfeste. Et fotfeste som vi på mange måter delvis har hatt siden 1970-årene. Vi har alltid hatt gode besøkstall. Det er bare Viking fotball som har mer publikum, med et unntak for håndballen i 1980-årene. Ishockey er den nest største publikumsidretten i Norge med et voksende antall haller og er også blitt en barneidrett med grunnlag i hockeyskoler som trekker folk inn i miljøet. Norsk hockey er ikke lenger tannløse primitive spillere som slo løs på hverandre på isen.

MERKENAVN

- Viking fotball har i uminnelige tider vært et merkenavn for regionen. Men regionen trenger flere å være stolte av. Vi tar gjerne den posisjonen. Flere merkevarer vil gjøre det mer attraktivt for næringslivet å være med. Det vil ikke gå utover noen. Kaken vil bare bli større, sier Higson, som legger til at det er et godt forhold mellom Viking fotball og Stavanger Oilers.

Stavanger Oilers har en ambisjon om å øke sponsorbudsjettet til 27 millioner kroner i år.

- Det innebærer en dobling av det nåværende budsjettet, og vi regner med en budsjettert omsetning på 40 millioner kroner i 2013. Det kan vi gjøre fordi vi har flere stoler å tilby i hallen, som også gir oss andre inntektsmuligheter. Vi har et håp om at Tore Christiansen og investorene om fem år kan lene seg tilbake og se at de kan høste fruktene av den nye satsingen. Vi er på rett vei, og det er på generelt grunnlag ikke bra å være avhengig av en enkeltperson. Det blir viktig for oss til enhver tid å styre økonomien etter en periode med kjempeinvesteringer. Vi må ha samsvar mellom inntekter og utgifter. For å si det enkelt: Vi må trå på gassen og bremsen samtidig, og skape balanse på veien videre.

TILHØRIGHET

Det er klart at det er Tore Christiansens glødende følelsesmessige og økonomiske engasjement, sammen med investorgruppen, som har bidratt til å gjøre Stavanger Oilers til landets ledende hockeyklubb. Men det skader ikke at klubben har tilhørighet i Stavanger-regionen.

- Stavanger-regionen er i førerretet på vitale områder som økonomi og næringsliv, sier Pål Haukali Higson.

- Det er klart at vi har et gunstig utgangspunkt for driften her. Det er også vilje til å satse fra både kommunen, politikere og næringslivet. Utfordringen for oss er å få til en arena som er god for disse gruppene og potensielle investorer, publikum og supportere. Det er ingen tvil om at vi har et godt ressursgrunnlag for å lykkes i fremtiden.





Byen koker, folk sover på sofaen til naboen og hallene på Tjensvoll forvandles til verdens ledende energimøteplass. Da får Stavanger Forum igjen for å ha vært ute en augusthelg før. Du blir jo ikke partner med ONS hvis du ikke har stålkontroll.

Lykke til alle sammen! 1. september koster vi konfetti, bretter opp ermene og begynner jobben med ONS 2014.

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.



stavanger forum
stavanger-forum.no



Verdens beste alternativ.no

HAUGESUND **N59°**

Vågen er fantastisk – Rica Maritim Hotel er verdens beste alternativ.

Rett over fjorden, i Haugesund, har vi stor konferansekapasitet og mange muligheter for sosiale arrangement.

Kontakt oss på tlf. 52 86 32 63 booking@hotelmartim.no www.hotelmartim.no

Rica Maritim Hotel

– et Rica Partner Hotel i Caiano-gruppen



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: Jøanne fra Linn og Stock Photo / layout: mapremedia.no

Sjekk saldoen på gavekortet på www.stavangersentrum.no



Fra Sveits til Øvre Holmegate. Emmanuel Vallotto og Stavanger Asset Management ble etablert i januar i år og er et nytt tilskudd i regionalt forvaltningsmiljø.

Et enmanns forvaltningsselskap

Vi befinner oss i den fargerike gaten i Stavanger som er blitt en attraksjon i byen. Øvre Holmegate er blitt et mål for turister og lokale for den saks skyld. Det er til tider folkevandring og utstrakt bruk av kameraer i alle varianter i gaten. De rettes i liten grad mot Stavanger Asset Management i Øvre Holmegate 18.



Tekst: Egil Rugland

Foto: Eirik Anda, Bitmap

Det regionale kapitalforvaltningsmiljøet har fått et nytt tilskudd i form av et enmannsselskap med Emmanuel Vallotto (47) i forvalterrollen i Stavanger Asset Management, og det hører til sjeldenhetene at dette miljøet er et yndet turistmål.

Det fantes en gang en Stavanger Børs i Kirkegaten. Det kom et Skagen-fondene som i dag er det største fondsforvaltningsselskapet utenfor Oslo. Det kom Hitec Vison og Energy Venture.

Fortsettelse fra forrige side

Det ble til et regionalt cluster innen finans som sammen med mat er blitt et solid regionalt bein å stå på utenom oljevirksomheten. Inn i dette clusteret er nå Stavanger Asset Management etablert. En nykommer som startet virksomheten i januar i år.

- Det tok 18 måneder å få lisens, sier Emmanuel Vallotto.

SAMs asset management betyr at selskapet forvalter investeringer i tråd med et skreddersydd mandat som er gitt selskapet av kunden. Investeringene gjøres i aksjer, obligasjoner og fond i det globale markedet

LANG ERFARING

Denne nyetableringen må ikke forlede noen til å tro at Emmanuel Vallotto er en nybegynner i bransjen. Det kommer mye godt fra Sveits, blant annet klokke, et bank- og finansmiljø som er blant de ledende i verden, alpinister og Toblerone. Til Stavanger kom Emmanuel Vallotto med lang erfaring fra den sveitsiske finansverdenen.

- Jeg har 27 års erfaring fra finansbransjen i Sveits, sier Emmanuel Vallotto.

- Det er i første rekke fra privat bankvirksomhet som trader i obligasjonsmarkedet, derivater og aksjer internasjonalt.

Erfaringen inkluderer også rådgiverstillinger i større i sveitsiske banker som Lombard Odier og Julius Bär, og ansvar for et mindre obligasjonsfond og et familieselskapi Genève.

TILKNYTNING TIL STAVANGER

Dette er en erfaring som normalt ikke resulterer i flytting til Stavanger for å starte eget selskap her. Flyttingen har med ganske trivielle grunner å gjøre. En kone fra Stavanger, og fire barn som har beholdt morens morsmål i tillegg til å beherske flytende fransk. Kona Kjersti Vallotto er også medlem i styret for Stavanger Asset Management sammen med advokat i Kluge, styreformann Per Kristian Ramsland, sveitseren Albert Lawi, som eier en finansinstitusjon i Sveits, og Arna Smistad.

- Flyttingen har også å gjøre med at vi ønsker at barna skal vokse opp i samfunn som har mer balanse mellom jobb og familieliv, og med tanke på vår bakgrunn fra Sveits i finansvirksomhet, er også Stavanger-regionen attraktiv når det gjelder å etablere forvaltervirksomhet, sier Vallotto.

Men det tar altså tid for å etablere seg i finansnæringen.

- Det har vært en lang og vanskelig prosess, sier Vallotto.

- Det er innlysende at det kreves mye for å få lisens. Det er nødvendig å skaffe

til veie tilstrekkelig kapital, det er nødvendig med god infrastruktur med vekt på revisordelen og å være i tråd med regelverket, og det er også nødvendig å sette sammen et sterkt styre.

Det har nå skjedd og Vallotto har gode resultater å vise til basert på sin sveitsiske ekspertise.

” Dette er en region med mye dynamikk og optimisme. Stavanger-regionen er nesten å sammenligne med Silicon Valley.

- I 2008, da finansmarkedet nærmest kollapset, hadde våre kapitalplasseringer et fall på mellom 1,5 prosent og fem prosent, avhengig av risikoprofilen på den enkelte kundekontoen. Til sammenligning falt den europeiske indeksen med 38 prosent. I 2009 og 2010, da markedet tok seg litt igjen, hadde vi en netto avkastning på mellom sju og ti prosent, avhengig av risikoprofil. I 2011 var det igjen uro i verdensmarkedet, og avkastningen på våre plasseringer var på mellom én prosent og fem prosent på minussiden, mot europeiske indeksen som gikk ned 18 prosent. Fra 2008 og til i dag har vi hatt en absolutt positiv avkastning, sammenlignet med en total nedgang på 50 prosent på europeiske børser (Euro stock 50).

LANGTIDSPERSPEKTIVET

- Dermed er vi ved kjernen når det gjelder vår tilnærming til investeringer. Det gjelder å unngå tap i de vanskelige årene og sørge for stødig avkastning i de gode årene, med minst mulig risiko. Det er langtidsperspektivet som alltid er det viktigste. Det er dette vi skal ha for øye når vi plasserer midler for våre kunder, sier Vallotto.

Emanuel Vallotto er ikke medlem i styret i Stavanger Asset Management, fordi han ønsker et fritt og aktivt styre.

- I tillegg er det viktig for meg at vi unngår interessekonflikter. Jeg har ingen egeninteresse av å investere i de verdipapirene jeg investerer i. Til forskjell fra mange banker og andre finansinstitusjoner, som selger investeringsprodukter de har en egeninteresse i, tilbyr jeg en investeringstjeneste.

PRIVATMARKEDET

Stavanger Asset Management sikter seg i hovedsak inn mot privatmarkedet.

- Vi tilbyr våre tjenester til privatpersoner med relativt betydelig kapital, men også til kommuner, selskaper og organisasjoner som har behov for rådgivning om kapitalplasseringer. Drivkraften er å sikre våre oppdragsgivere sikre investeringer med et langsiktig perspektiv. Det gjelder ikke minst på privatmarkedet. I en familiesammenheng er det viktig å sikre neste generasjons økonomiske fremtid.

I øyeblikket er Stavanger Asset Management i en fase med presentasjoner for selskaper og private.

Det er liten tvil om at Stavanger-regionen for tiden er et attraktivt marked for kapitalplasseringer.

LYSE UTSIKTER

- Stavanger-regionen opplever stor vekst på grunn av de lyse utsiktene i oljevirksomheten, sier Emmanuel Vallotto.

- Dette er en region med mye dynamikk og optimisme. Stavanger-regionen er nesten å sammenligne med Silicon Valley. Men det ligger en fare i utviklingen i eiendomsmarkedet. I en tid med nedgang i finansmarkedet har investeringene økt med 150 prosent i eiendomsmarkedet mens det europeiske finansmarkedet har sunket med 50 prosent i Euro-sonen siden 2008. Det kan se ut som om prisene i eiendomsmarkedet er i ferd med å komme ut av kontroll i regionen. Jeg ser for meg en negativ korreksjon i eiendomsmarkedet på 20 prosent i de neste 24 til 36 månedene.

- Jeg tror at mange vil gjøre klokt i å flytte noe av investeringene sine fra eiendomsmarkedet til finansmarkedet. Har du for eksempel en portefølje som utelukkende består av eiendomsinvesteringer, ville jeg anbefale å cashe inn deler av denne nå, og investere kanskje

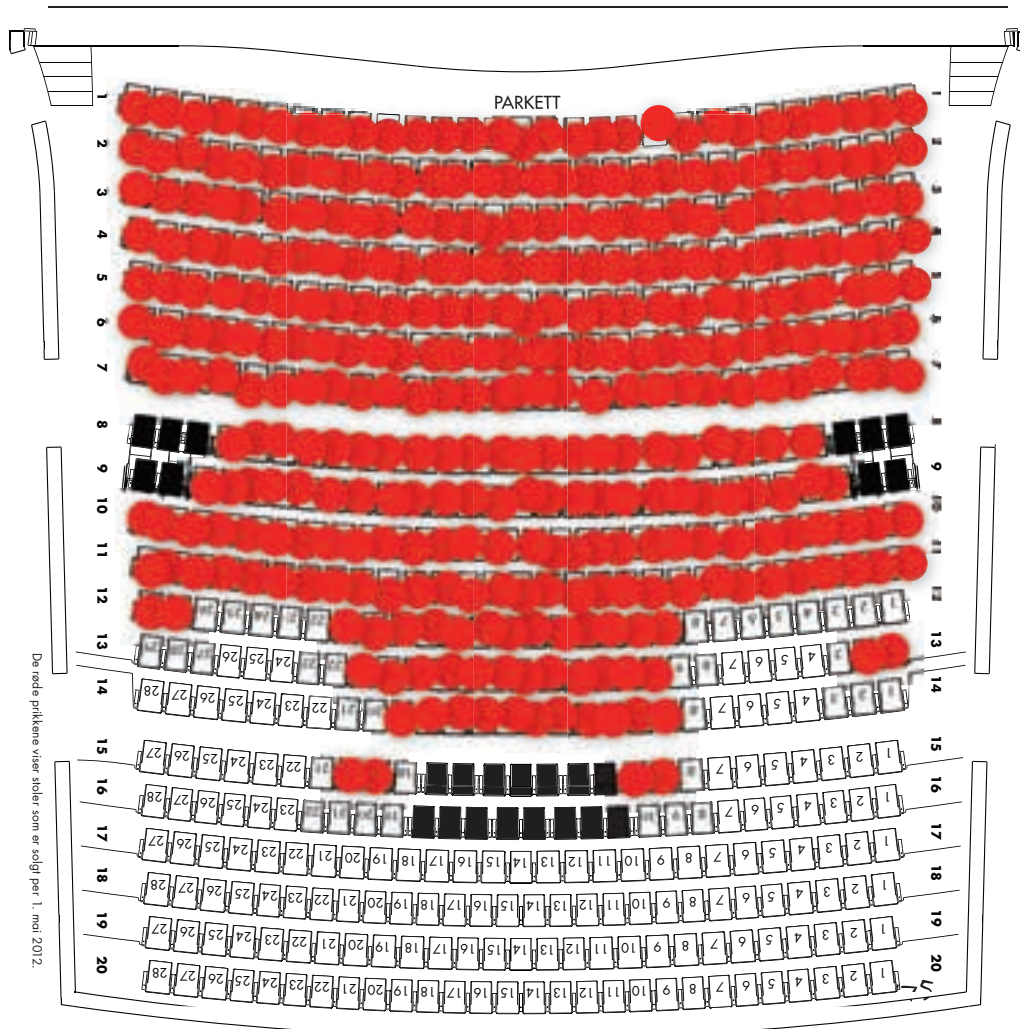
20 prosent av porteføljen i finansmarkedet.

TILLIT OG LAV RISIKO

- Det viktige for oss er at vi kan tilby kundene våre tillit, lav risiko, uavhengighet og diskresjon med våre plasseringer. Kundene skal være en partner som kan stole på oss, og som vi ikke er ute etter å melke, sier Emmanuel Vallotto, som ikke utelukker at selskapet styrker posisjonen i markedet med samarbeid en sveitsisk partner og er også åpen for samarbeidspartnere i regionen.

Have a seat

SCENE



De røde prikkene viser stoler som er solgt per 1. mai 2012.



KJØP EN STOL I DET NYE KONSERTHUSET! Nå har du en unik sjanse til å bidra til innspurten i det største kulturløftet i Stavangerregionen noensinne! Konserthuset, som åpner i september, delfinansieres med 120 millioner fra private bidragsytere. Hele 119,5 millioner er allerede samlet inn, og nå trenger vi din hjelp i innspurten. Ved å kjøpe en av de 188 gjenværende stolene i orkestersalen, som har fått navnet Fartein Valen, vil du få navnet ditt både på stolryggen, på veggen i foajéen og på konserthusets hjemmeside. Både bedrifter og privatpersoner kan kjøpe stol. Klipp ut den røde prikken og lim inn, eller sett et kryss på setet du ønsker å kjøpe. Levér annonsen i billettluken i Kuppelhallen, i Norges Bank-bygget eller send den til: Stavanger konserthus IKS v/Turid Reilstad, Postboks 8001, 4068 Stavanger. Begge steder kan du prøvesitte stolen.

**STAVANGER
KONSERTHUS IKS**

☐ Ja, jeg vil gjerne kjøpe stol à kr 15.000*. Antall:	Dato:	Hvis ønsket plass allerede er solgt, vil du bli tildelt nærmeste tilgjengelige stol. Du vil motta brev med bekreftelse av kjøpet. Trenger du mer info, kontakt oss på telefon 51 91 39 12. Du har ikke fortrinnsrett til å sitte i stolen ved konserter og arrangementer, men kan selvfølgelig booke den på lik linje med de andre stolene. (* Prisen for bedrifter er kr 18 750 inkl. mva. Vennligst oppgi org.nr.)
Navn og adresse:	Signatur:	
Navn på stolen (maks to personnavn, evt. et firmanavn):	For privatpersoner:	
	☐ Jeg ønsker å betale i årlige rater à kr 3000 i 5 år ☐ Jeg ønsker å betale hele summen på én gang	

Inventura satser i Stavanger-regionen

Inventura åpner i høst avdelingskontor i Stavanger-regionen. Selskapet er Nordens største konsulent-selskap innen innkjøp og supply chain management. Dette åpner muligheter for selskaper i regionen som vil forbedre resultatene sine.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Egil Hollund

- Inventura leverer rådgivnings- og konsulenttjenester samt operativ bistand knyttet til innkjøp og utvikling av leverandørrelasjoner til private og offentlige bedrifter, sier viseadministrerende direktør i Inventura, Atle Sundøy (52).

Han har 17 år bak seg i konsulentvirksomhet. Inventura har totalt 60 ansatte med hovedkontor i Bergen og er i tillegg representert med kontorer i Oslo, Malmø, Edinburgh og London og regner med en omsetning på 100 millioner kroner i 2012. I forbindelse med etableringen i Stavanger har Inventura behov for ti nye medarbeidere, i første rekke sivilingeniører, siviløkonomer og jurister.

- Stavanger-regionen er interessant for Inventura og vi har spurt oss selv hva vi kan tilføre regionen, sier Atle Sundøy (52).

- Naturlig nok er virksomhetene opptatt av resultatforbedringer gjennom styring av innkjøpskostnader, bedre ressursutnyttelse, effektivitet og kvalitet i



- Gjennom bedre styring kan mange selskaper oppnå betydelige forbedringer, sier viseadministrerende direktør i Inventura, Atle Sundøy.

forsyningskjeden. De er også opptatt av å etterleve lover og regelverk for innkjøp. Dette er vårt fagområde.

- Etableringen i Stavanger-regionen skjer ikke bare på grunn av olje- og gassvirksomheten, men også det som skjer innen offentlig infrastruktur med planlegging av veiprosjekter og bybane, sier Sundøy.

- Inventura har lang erfaring med infrastrukturprosjekter og er blant annet tungt engasjert som kommersiell rådgiver i bybaneprosjektet i Bergen, et prosjekt som gjennomføres innenfor planlagt tid og budsjett.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Inventura er spesialister på forsyningskjeder.

- Gjennom bedre styring kan mange selskaper oppnå betydelige forbedringer, sier Sundøy.

- Vi har mange eksempler på at selskaper kan oppnå betydelige forbedringer i form av økt kvalitet, forbedret leveransepresisjon og lavere kostnader. Tiltakene vil gjerne være bedre prosessstyring internt, bedre arbeidsflyt og bedre styring av leverandørrelasjonene. Vår erfaring er at deler av oljesektoren har mye å hente på dette området. Dette kommer blant annet til syne ved at mange ikke klarer å hente ut bedre økonomiske resultater i en periode med høy aktivitet.

KOMPLEKST REGELVERK FOR OFFENTLIGE ANSKAFFELSER

Det er i dag mer enn 2000 virksomheter i Norge som må forholde seg til lov om offentlige anskaffelser.

- Det inkluderer også oljeselskapene, sier Sundøy.

- Loven er viktig, og selskapene må til enhver tid forholde seg til lovverket når det gjelder forespørsler og kontraktsgrunnlag, oppfølging og styringssystemer. Lovverket er i stadig endring. Det stiller krav til at bedriftene må holde seg oppdatert til enhver tid. Inventura har 15 erfarne jurister og advokater med spesialistkompetanse på dette området.

MULIGHETER PÅ INNKJØPS-OMRÅDET

Innkjøps- og kontraktsarbeid er av stor betydning for virksomheter både i privat og offentlig virksomhet.

- Inventura har en konsulentstab med bred praktisk erfaring fra områder som er relevant for de tjenester vi tilbyr, sier Sundøy.

- Det er en basis for vår virksomhet som skal gi våre kunder totale og skreddersydde løsninger som innbefatter hele innkjøpsprosessen. Det betyr utvikling



Det er et krevende marked vi går inn i, og vi står foran en vanskelig oppgave.

av innkjøps- og leverandørstrategier, analysearbeid, innkjøpsprogrammer og konkurransegrunnlag i tillegg til operativ innkjøpsassistanse og gjennomføring av kompetanseprogram og forslag til endringsledelse. Kurs- og opplæringsprogram til både offentlig og privat sektor er også en del av våre tjenester.

Inventura har en kundeportefølje i offentlig virksomhet som omfatter blant annet NSB, Forsvaret og storkommunene Bergen og Oslo og Hordaland fylkeskommune. I privat virksomhet er selskapet engasjert i virksomheter innen olje og gass, media, industri, energi, eiendom, bygg og anlegg, transport, IKT og shipping.

- I de fleste tilfeller går vi inn for å se på styring av vare- og produktstrøm, leverandørstyring, avtalestyring, kvalitetsstyring, avvikshåndtering, evaluering og oppfølging av kontrakter.

LØNNSOM VEKST

I en tid med vekst og ikke minst forventet fremtidig vekst som i olje- gassvirksomheter vil innkjøps- og kontraktsfunksjonene bare bli viktigere.

- I en slik situasjon dreier det seg om ikke bare å vinne kontrakter, men også få til god styring for å ha god økonomi i en vekstfase. Det er ikke alle selskaper som har nok egenkompetanse på disse viktige områdene. De er for opptatt av topplinjen. Vi kan i en slik fase komme

inn med vår konsulentbistand for å gjøre tingene bedre. I det ligger ingen undervurdering av kundens egenkompetanse. Vi kan gå inn og se på leveranserelasjonene, innkjøp og kontrollfunksjonen og sammen kan vi skape dynamikk. Hvordan vekst kan skje uten kostnadsvekst er et nøkkelord. Det er viktig å være opptatt av kvalitet på leveringene, og tidsavvik koster mye.

SATSER MED TI MEDARBEIDERE

Nå er Inventura klar til å satse i en region preget av sterk vekst og er på jakt etter ti medarbeidere til kontoret i Stavanger.

- Vi har en klar ambisjon å knytte til oss høyt kvalifiserte medarbeidere. Det er et krevende marked vi går inn i, og vi står foran en vanskelig oppgave. Men vi har fagkunnskap og fagkompetanse, og vi kommer til å satse. Vi gleder oss til å etablere oss i en region som har et høyt aktivitetsnivå med nærmest bonanza-tilstander i oljesektoren. Vi går inn i en region som har vist handlekraft, som ikke lar seg stoppe av problemer, og som ønsker å skjære gjennom byråkratiet. Det er en evne til å gjennomføre sakene, en dette-skal-vi-fikse-mentalitet.

Det er i dette markedet Inventura går inn.

- Vi har optimisme, lidenskap og hardt arbeid. Det er vårt mantra uansett hvor vi er representert, sier Atle Sundøy.

Nå er ikke Atle Sundøy ukjent i Stavanger-regionen og selskapet har allerede store kunder herfra i sin portefølje. Han har også i sin tid vært ansatt i Norske Shell med hyppige besøk til Risavika og Shell-raffineriet.

I juni skal han som ivrig syklist gi seg i kast med Nordsjørittet. Det gjelder å sonde terrenget før oppstarten i Stavanger. Det kan som kjent blåse hardt underveis på Jæren.

Det gjelder å venne seg til forholdene i regionen.

Nye medlemmer siden sist:

Rush Maskinering as

Jørpeland

Kontaktperson:

Daglig leder
Ronny Hus

Webseite: www.rush.no

Firmabeskrivelse:

Rush Maskinering AS ble etablert i 1985 og holder til i moderne lokaler på Jørpeland, like utenfor Stavanger. I maskinparken vår har vi topp moderne CNC-styrte dreie- og freseverk som produserer diverse utstyr til oljerelatert virksomhet over hele verden. Vi har en ung arbeidsstokk som gjennom allsidig arbeid og mange år i bransjen har opparbeidet seg bred erfaring. Dette er verdifullt når vi møter nye utfordringer fra våre kunder. Vi investerer kontinuerlig i nytt og moderne utstyr for å sikre kvalitet og effektivitet i vårt arbeid. Vi har en stor maskinpark med topp moderne utstyr som kan utføre de mest kompliserte operasjoner. Vi er sertifisert i henhold til NS-EN-ISO 9001-2008. Våre kvalitetsrutiner er røde tråder i vår hverdag, og blir kontinuerlig gjennomgått og oppdatert for å sikre kvaliteten på våre produkter.



har et stort utvalg i plenklippere, verktøy, hageredskaper, arbeidstøy, ATV, høytrykksvaskere, bilhengere osv. Vi forhandler kjente merkevarer som New Holland, Case IH, Duun, Igland, Tredal, Brenderup, Husqvarna, Karcher, Mobil, Espesgaard, Can-am, Honda og Fiskars for og nevne noen.

Vi er et godt etablert selskap med god kompetanse og lang en erfaring innen vår bransje.

Haugaland Næringspark AS

Gismarvik, Tysvær Kommune



Kontaktperson: Direktør Gunnar Inge Stakkestad

Webseite: www.haugaland-park.no

Firmabeskrivelse: Haugaland Næringspark er en fremtidsrettet industripark tilpasset samfunnets krav til utvikling og miljø. Parken har en skjermet beliggenhet og er på hele 5000 dekar. Parken har egen dypvannskai og havn (Gismarvik Havn). Haugaland Næringspark AS skal være et lokomotiv for verdiskaping og vekst i Haugesundregionen.

fiberstroppe med lav vekt og ekstrem bruddstyrke kombinert med nærmest ubegrenset lav anleggsradius.

Brannvesenet Sør-Rogaland IKS

Sandnes

Kontaktperson: John-Haakon Wendt

Webseite: www.brannsr.no

Firmabeskrivelse: I 2004 slo brannvesenet i Gjesdal, Klepp, Kvitsøy, Sola, Randaberg, Rennesøy, Sandnes, Stavanger og Time seg sammen. Vår visjon er: Sammen for en trygg og sikker framtid. Vi er i dag 380 ansatte, med brannsjef Henry Ove Berg som øverste daglige leder. Brannvesenet har som hovedoppgave å redde liv og materielle verdier, men kanskje viktigst av alt: drive brannforebyggende arbeid. Samtidig er vi en servicebedrift som skal yte kvalitet overfor våre kunder i alle våre tjenester og tilbud.

Foruten å drive brannforebyggende arbeid og stille beredskap ved brann, har vi også ansvaret for miljørettet helsevern og skjenkekontroll.

Bedrift: Brandity AS

Stavanger

Kontaktperson: Kari Øritsland

Webseite: www.brandity.no

Firmabeskrivelse: Brandity er et spesialisert rådgivingselskap som leverer helhetlige strategiske prosesser for selskap som ønsker vekst i eksisterende og nye markeder. Med utgangspunkt i merkevareteori, research og forretningsutvikling, og med hjertet i posisjoneringen leverer vi skreddersøm som åpner nye dører. Vi fokuserer på kvalitativ kundeinnsikt og dialog med markedet, internkultur og tidsånden. Vår metodikk er forskningsbasert, uortodoks og oppdatert. Våre prosesser er skreddersydd. Vår gjennomføring er empatisk og engasjert. Vår misjon er at verden må bli et bedre sted.

Bang-Olsen Ledertrening

Randaberg

Kontaktperson: Kjetil Bang-Olsen



Ålgård Landbrukssenter AS

Ålgård

Kontaktperson:

Økonomi og personalansvarlig
Anniken Øgreid /
Daglig leder John Inge Øgreid

Webseite: www.a-k.no

Firmabeskrivelse:

Ålgård Landbrukssenter er en forhandler i AK-Maskiner. Ble etablert i 1980. Vi driver med salg av traktorer og landbruksmaskiner. Topp moderne verksted som blir betjent av åtte mekanikere. Er godt kjent lærebedrift. Totalt er vi 16 ansatte.

Vi har også en flott butikk med et stort vareutvalg som passer til de fleste. Vi



Marwin Vest AS

Stavanger

Kontaktperson:
daglig leder Tore Opsal

Webseite: www.marwin.as

Firmabeskrivelse:

Marwin Vest AS har, som et uavhengig selskap i Marwin Gruppen, etablert seg på Hinna Base i Stavanger. Vårt mål er å være våre kunders hovedleverandør av alle typer løfteredskaper så vel som alt servicearbeid normalt forbundet med dette. Leverandøravtaler er på plass og Marwin Vest AS tilbyr i dag de mest anerkjente produkter innenfor ståltau, fibertau, kjettingprodukter og sjakler. Marwin Vest AS har eksklusivt agentur på Slingmax® produkter. Twin Path®



ADsign

Forus

Kontaktperson: Arild Østbø

Webside: www.adsign.no

Firmabeskrivelse: ADsign er en effektiv og fleksibel partner for idéutvikling, nett-tjenester, 3D-visualisering, grafisk design og reklame. Vårt mål er å komme raskt fram til gode løsninger på de behov og utfordringer kundene våre har innen markedsføring, kommunikasjon og profilering. Adsign reklamebyrå ble etablert i 2003 og har hatt en fin, jevn utvikling siden den gang og ble «Gaselle-bedrift» i 2008 og 2009. Vi er i stadig vekst både i samlet vekt og kunnskap. Vår styrke ligger i den erfaringen vi har opparbeidet oss, de resultatene vi kan vise til, og kvaliteten på det vi leverer til enhver tid. Våre kunder kommer fra flere forskjellige bransjer og nivåer, alle er velkomne hos oss.

Calibrer AS

Stavanger

Kontaktperson: Turid Svenning

Webside: www.calibrer.no

Firmabeskrivelse: Mange års erfaring fra salg og salgsledelse av kompetanse og teknologiledende løsninger, har vist at gode resultater oppnås med godt samspill mellom teknologi, kunnskap og kunder. I kompetansekreverende markeder fokuserer en ofte på teknologi og produktens egenskaper, og har mindre fokus på salgsteknikker og salgsprosessen. Calibrer bistår deg i salgsprosessen slik at du øker sannsynligheten for at kunden velger akkurat din løsning.

Coop Gjesdal

Ålgård

Kontaktperson: Knut Mjølhus

E Innovation

Sandnes

Kontaktperson: Tone Tjøtta

Webside: www.einnovation.no

Firmabeskrivelse: E Innovation drives av innovativ tankegang og fokuserer på utvikling av nye tekniske løsninger for et internasjonalt marked. Vår kompetanse gir oss grunnlag for å forstå problemstillinger og arbeide fram nye løsninger. Med erfaring fra vårt marked hvor kjent teknologi og elementers sammenheng har gitt oss nødvendig fundament til å utvikle nye løsninger.

Fleksi bemanning AS

Stavanger

Kontaktperson: Tommy Fjelde

Webside: www.fleksi.no

Firmabeskrivelse: Vi leverer løsningen til din virksomhet: elektrikere, mekanikere, bygningsarbeidere, tømrere, snekkere, forskalingssnekkere, rørleggere, sjåfører. Bedrift: Inpro AS

Geografisk plassering: Hauge i Dalane

Kontaktperson: Atle Støle

Webside: www.inpro-as.no

Firmabeskrivelse: Inpro driver innen produksjon av andre elektroniske og elektriske ledninger og kabler

KCC POWER SYTEM AS

Vestre Åmøy

Kontaktperson: Jan Erik Vikesaa

Webside: www.kccpower.no

Firmabeskrivelse: KCC Power system AS driver innen reparasjon av maskiner.

M & G Elektro AS

Egersund

Kontaktperson: Jan Noralf Myklebust

Webside: www.mgelektro.no

Firmabeskrivelse: M&G Elektro er et sertifisert firma i Egersund som pr idag teller 15 ansatte. Bedriften er medlem i EL-PROFFEN, som er Norges største kjede av frittstående elektroentreprenører. Vi utfører alt av elektroarbeid, fra små serviceoppdrag og nybygg til større oppdrag i næring og industri.

Vi har også en svakstrømsavdeling som fokuserer på FG-godkjente innbrudd- og brannanlegg til privatboliger og hytter, offentlige bygg og bedriftsbygg. I tillegg installerer og vedlikeholder vi alt innen telefon-, data-, og parabolanlegg. I våre lokaler har vi en butikk hvor vi selger utstyr til gunstige priser.

Reklameartikler til ONS?

QOSH RESPOND

Vekstselskaper i Rogaland

Hva har suksesselskapene gjort for å lykkes – og kan de gi andre i næringslivet oppskriften på suksess? Det var svaret deltakerne på Vekstselskaper fikk svar på.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/Bitmap

Næringsforeningen arrangerte seminaret Vekstselskaper i Rogaland for femte gang sammen med DNB. Loftet på Rosenkildehuset var fullstappet av næringslivsfolk. Med bolig- og sysselsettingsutfordringene i bakhodet, stilte regionbanksjef Lorents Nord-Varhaug spørsmålet: Er vår region klar for veksten som regionen får?

Selskapene som presenterte seg har i alle fall ikke tenkt å senke farten, tvert imot!

Tidligere toppsjef i Seadrill, Kjell E. Jacobsen, nå partner i Energy Ventures, fortalte nærmere om noen av deres vekstselskaper. Energy Ventures er teknologifokustert og investerer i unge selskap. I disse dager kan de feire ti års jubileum og Jacobsen er overbevist om at olje og energi vil bli den dominerende energibæreren i overskuelig framtid. Hittil har Energy Ventures investert i 34 selskap og solgt 12.

- Hvordan finner dere disse selskapene?

- Åtte av ti banker på døren hos oss, i snitt evaluerer vi 150 selskap per måned. Deretter er det vår jobb å finne ut hvem vi skal gi gass sammen med. Vi gjør investeringer i hele verden og derfor er det viktig å ha rådgivere som kjenner ulike markeder og teknologi. Denne rådgivergruppen samler vi et par ganger i året for å gi oss innspill på trender og utvikling, sier Kjell Jacobsen.

Energy Ventures har laget ti bud for venture capital-investeringer. Bedrifter som søker kapital bør ha gjort hjemme-



Foredragsholderne på første benkerad (fra høyre): Steinar Riise, Ocean Installer, Kjell Jacobsen, Energy Ventures, Rune Jensen, Progressus Management, Ole Ertvaag, Hitec Vision, og Marius Bengtson, DNB Markets CF Oil Services/E&P.

leksen og ha dekning for de ti rådene før de banker på døren deres.

- Vi ser ofte at FoU-programmet er imponerende, men salgfunksjonen er glemt.

Regnskap er vel og bra, men sier bare om hva som har vært. Selskaper bør ansette en dyktig finansperson som kan gjøre gode finansielle avtaler, er råd fra Jacobsen.

PROGRESSUS MANAGEMENT

Progressus er et privat equity-selskap som har et verdiskapningsfokus. Målet er å bidra til høy avkastning gjennom utviklingen av selskapene de investerer i. Progressus har kjøpt totalt 19 selskap. Det første fondet ble etablert i 2006 og de har en kapital på 472 millioner norske kroner.

Rune Jensen fortalte hvordan de har lykkes med å øke omsetningen i Viju AS fra 80 til 600 millioner kroner og etablert 15 kontorer i fem land over en femårsperiode.

- Dette er en vekst på 50 prosent i snitt hvert år, sa Jensen.

Han pekte på fire områder som gir vekst: Ambisjoner, ressurser, strategi og mennesker/ledelse/struktur.

FÅ KAPITALEN I ARBEID!

Ole Ertvaag, toppsjef i Hitec Vision, retter fokus på serieentreprenørskap satt i system.

- Jeg kjøper ikke opp bedrifter, jeg går i kompaniskap med entreprenører, sier Ertvaag med trykk på kompaniskap.

- Det er hele ideen min, poengterer



Helt fullt på Rosenkildehuset: 140 personer fra næringslivet deltok på Vekstselskaper i Rogaland.

han og utdyper: Min modell er å hente inn penger i fond. Disse pengene må pløyes tilbake til investorene, og selv skal jeg ha 20 prosent bonus. Så da sier det seg selv at pengene må være i arbeid og gi resultater!

Hitec Vision jobber i kryssningspunktet mellom industri og finans.

- Få rødrossen til å være stolt av blårossen og blårossen til å være stolt av rødrossen! Jeg har sagt det før, men dette samspillet er med på å skape verdier, sier Ertvaag entusiastisk.

Hitec Vision har hovedkontor i Stavanger og kontor i Oslo og Houston. Hitec Vision har fokus på olje og gass. Ertvaag har en enkel oppskrift for å gjøre det bra:

- Du må oppføre deg og du må tjene penger.

MILLIARDOMSETNING FØRSTE ÅR

Ocean Installer ble etablert på den strategiske datoen 01.01.11. Med kontor i Stavanger og Aberdeen og med Houston under etablering og Perth i neste fase,

har de inntatt strategiske plasseringer. Allerede nå er det 100 ansatte og i snitt ansettes en ny person hver uke.

Det handler om flinke folk.

- Menneskene er styrken, de er alfa og omega, sier Steinar Riise som er toppsjef i Ocean Installer. Han presiserer at fokus på leveranser og HMS er sentralt.

Selskapet jobber innen subsea-installasjoner (forkortet SURF) som omfatter undersjøisk infrastruktur, kontrollkabler, stigerør og produksjonsrør.

SURF står for: Subsea infrastructure, Umbilicals, Risers and Flowline-systems.

SAMARBEID MED DNB

Næringsforeningen og DNB arrangerer Vekstselskaper for femte gang og har de to siste årene hatt fulltegnet arrangement.

- Hvorfor bruker banken tid og ressurser på dette arrangementet?

- DNB har som Norges største bank et samfunnsansvar overfor næringslivet. På dette viset tilbyr vi kunder å få presentere seg i et større fora samtidig som

næringslivet får tilgang til denne kompetansedelingen. Vi vil markedsføre DNB som beste bank i regionen, svarer Morten Lode i DNB Markets.

Lode var møteleder på seminaret og gleder seg til neste år hvor arrangementet kan huses av DNB Arena. Han ser for seg at det er mange spennende vekstselskaper som kan bli presentert neste år.

- Da slipper noen å stå på venteliste - vi vil ha plass til alle, smiler han fornøyd.



Nettverksbygging i pausen på Vekstselskaper i Rogaland.



FLEKSIBILITET

MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM



Fleksibelt rammesystem:

- Monteres uten verktøy
- Spennende byggemuligheter

Dekorpanel med print og magnetfeste:

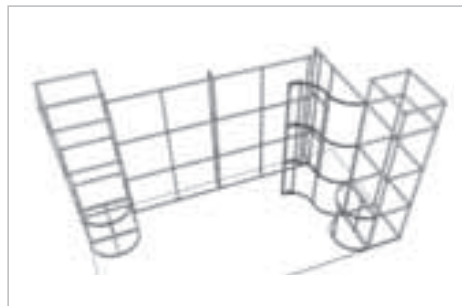
- Sandwichplater med aluoverflate
- Akrylplater for bakkelysning

Muligheter:

- Høy gjenbruksverdi
- Messevegger
- Disker, bord, hyller
- Innbygging av flatskjerm

Tilbehør:

- Belysning
- Messegulv
- Flightcase



*"Messe, utstilling eller bare tomme kontorvegger?
Vi har løsninger for det meste og printer på de aller fleste materialer. Vi har egne designere og leverer høy kvalitet til inn- og utland. Ring oss for en uforpliktende samtale."*

Egil Hagir | Prosjektleder | 909 14 759

BITMAP*

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

Grenseløs hagefest i Dalane

Med utgangspunkt i Næringsforeningens visjon om en grenseløs region, tar ressursgruppen i Dalane det bokstavelig når de inviterer til sommerfest i Egersund. Med utgangspunkt i en idyllisk museums-hage med et lysthus under en enorm blodbøk, inviteres alle ordførere fra Sandnes til Sokndal for å mingle med næringslivsfolk og spesielt inviterte gjester fra kulturlivet.



Tekst og foto: Johan Aakre

– Alle medlemmer er velkomne, men spesielt ønsker vi å invitere naboeene på Jæren og i Gjesdal til oss her i Dalane. Derfor vil vi sette opp busstransport til og fra når vi smeller på stortromma den 28. juni, sier Kolbjørn Rogstad hos det lokale vertskapet.

Han forteller at det i arbeidet for den grenseløse region, satses på lokale spesialiteter innen underholdning, mat og drikke servert i regi av Grand Hotell.

– Vi har mye å være stolt av, enten det gjelder bryggeri, sjokoladefabrikk, matjessild eller pølsesnadder fra slakter Grøsfjeld. Sammen med god musikk og kulturinnslag, er dette utmerkede ingredienser for å viske ut eventuelle grenser i regionen, humrer han, og håper at flest mulig tar i mot invitasjonen.

HEMMELIG VINKJELLER

I museumshagen samles gjestene ved konsul Kroghs lysthus fra 1820, et vidunderlig stykke byggekunst med en hemmelig vinkjeller: Åpner du et hjørneskap, kan gulvet svinges opp for å gå ned en trapp til en liten kjeller som for anledningen vil bli fylt opp med smaksprøver med passende vin. Lysthuset vil for øvrig bli dekket opp med stilig interiør som viser hvordan det kan brukes til storslåtte sommerlunsjer eller styremøter, og planene er i ferd med å dannes for å få det restaurert til grunnlovsjubileet i 2014.

Fjorårets hagefest var et arrangement som ga mersmak, så denne gang trappes det hele opp med enda mer entusiasme. DNB har meldt seg som sponsor, og bus-



Sommerorkesteret spilte foran konsul Kroghs lysthus fra 1820 under fjorårets arrangement.



Hagevertinner hjalp til med leskende drikke i fjor, og vil trå til også denne gang.



ser settes opp fra Gjesdal via Bjerkreim, fra Bryne gjennom Hå og fra Sokndal i sør. De som kommer med Jærbanen blir hentet av buss fra Egersund sentrum.

Det er klart for ny hagefest i Egersund. Gå inn på rosenkilden.no for å melde deg på.

Framtidsrettet Norrønakonferanse



Årets Norrønakonferanse ble arrangert i tidsriktige omgivelser i Vitenfabrikken i Sandnes 15. mai. Hovedtemaet var framtidsrettet og handlet om hvordan denne regionen kan løse sine grenseløse utfordringer.



Tekst: Frode Berge

Det svært aktuelle programmet var preget av de utfordringene regionens brennhete boligmarked representerer for næringslivet i regionen. Et tema som ble belyst fra ulike vinkler av blant

andre Laila Melkevoll, politisk rådgiver i Kommunal- og regionaldepartementet, administrerende direktør Svein Ivar Førland, Sandnes Sparebank og Hallvard Ween, NHO Rogaland.

På vegne av Kronengruppen mottok en stolt og ydmyk Helmer Steinsvåg den prestisjetunge Norrønaprisen. Kronengruppen mottok prisen på grunnlag av det stadig mer omfattende og særpregede hotelltilbudet selskapet ska-

per i regionen. Sandnesordfører Stanley Wirak trakk spesielt fram nyskapingen Bakernes paradis i Lauvvik da han gjorde rede for juryens begrunnelse for tildelingen.

Norrønakonferansen er en av landets mest tradisjonsrike næringskonferanser, og ble arrangert for første gang i 1969.

En tydelig stolt Helmer Steinsvåg mottar, på vegne av Kronengruppen, Norrønaprisen 2012 av sandnesordfører Stanley Wirak.





“Vi har fått mer nøyaktig time-registrering, enklere tildeling av arbeidsoppgaver og bedre faktureringsrutiner.”

Gaute Bergeland, viseadm. direktør i Apply TB

Datafangst ytterst i verdikjeden

Med over 300 aktive håndverkere var det viktig for Apply TB å finne et forretningssystem som åpnet for å fange dataene lengst mulig ute i verdikjeden. Timer, forbruk og arbeidsordrer synkroniseres nå direkte fra byggeplassen opp mot en Microsoft Dynamics AX-løsning, levert av EG NaviCom. Og kunden er fornøyd. 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 bransjetilpassede løsninger for en rekke ulike bransjer – deriblant bygg- og anleggssektoren. 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 Applys forretningssystem på www.egnavicom.no



www.egnavicom.no

51 96 37 80

post@egnavicom.no



NaviCom



“I MITT BYGG ER DET INGEN LØSE SKRUER”

Sigmund Osen, vaktmester
Vestre Svanholmen 4, (19.000 kvm kontorbygg)



Seabrokers
Services AS

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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

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

Tlf: 51 80 00 00

e-post: kunde@seabrokers.no

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

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



Sauebønder utvikler nytt gjerdesystem

Norge gror igjen, og færre folk kan kunsten å gjerde. Gode gjerder gir gode naboer. Å gjerde kan være et ork som stadig utsettes. Dette var utgangspunktet for Dalane-bonden Svein Narve Veshovda, som sammen med annen lokal ekspertise gikk i gang med å utvikle et nytt gjerdesystem.



Svein Narve Veshovda og Martin Randa demonstrerer inngjerding på scenen, mens Næringsforeningens programvert Johan Aakre ser på til venstre.



Tekst: Johan Aakre

Systemet ble først demonstrert på scenen i et av Næringsforeningens talk-showmøter i Egersund.

Med god hjelp fra andre lokale krefter har den tidligere lederen for småbøndene i Rogaland utviklet et system som skal gi 50 til 70 prosent arbeidsbesparelse og lengre levetid enn tidligere. Siden gründerne har sine erfaringer fra et særdeles kupert strøk av landet, er det laget spesielt med tanke på å kunne følge terrenget over fjellnabber og ned i dalsøkk.

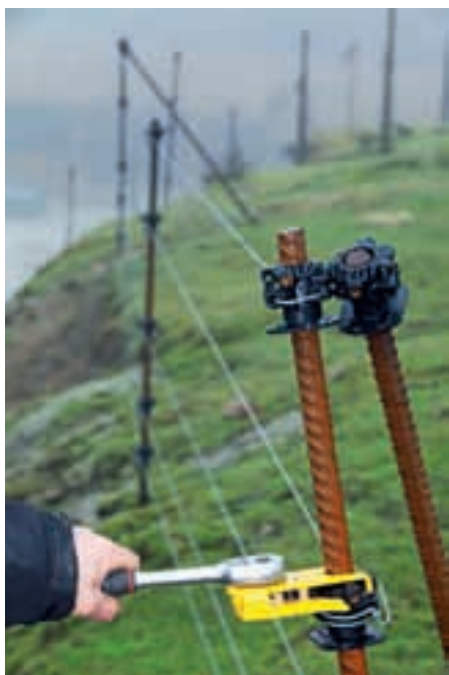
SLIK FUNGERER DET

Det hele fungerer blant annet slik at et valgfritt antall vanlige ståltråder kan strammes kraftig opp med en spesialutviklet strammeverktøy. De kan om ønskelig gjøres strømførende, og er så stramme at kyr eller hjort ikke klarer å legge dem flate.

- Siden vi i landbruket har brukt sterke ord om å satse på norske kvalitet, var det ikke tvil om at vi måtte gjøre som vi sier. Derfor gikk vi ikke til Kina, men til samarbeidspartnere i Lillesand, Nærbø og Egersund for å få dette til. Det er vi glade for, ellers hadde vi nok ikke fått dette til. Og Ipark Dalane må jeg få berømme som gode hjelpere i prosessen, sier Veshovda.

LETT

Han sier friskt at Veshovda Gjerde-systemer kan holde inne alt fra kaniner til elefanter, og at det er så lett å håndtere at selv akademikere kan få dette til. Det er Nærbø Maskinlag som står for distribusjonen til sitt forhandlernet over hele landet, mens utviklerne selv har ansvaret for prosjektmarkedet, som for eksempel entreprenører, jernbaneverket, vegvesen og andre storforbrukere av gjerder. Arbeidsmarkedsbedriften Uninor i Egersund står for produksjon av strammeverktøy og pakking av komponenter, mens en bedrift i Lillesand produserer multifunksjonsheten.



Et strammeverktøy og en multifunksjonsenhet er det som skal til, i tillegg til vanlig hyllevarer som armeringsjern og ståltråd. Så kan man følge ulendt terreng med så mange tråder i den høyden man trenger.



Bøndene Martin Randa og Svein Narve Veshovda hadde lenge etterlyst bedre måter å gjerde på, til slutt gjorde de noe med det selv.



Meget attraktive kontorlokaler til leie i Romsøekvartalet

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



ØGREID
www.ogreid.no



Om penger og provins



Inne i Oslo klages det over at for mye av fellesskapets ressurser går til provinsen. Til Distrikts-Norge. Til sveitserosten Vestlandet – der det er langt mellom folk, men tett mellom tunnelene. Og her i "provinsen" klages det over at alt for mye går til Oslo-området. Sentralmakta gir stadig mer næring til egen navle – til viktige prosjekter i og rundt Oslo. Godt støttet av våre sentrale medier. Inntil det blir så galt at selv de må ut med korreks: – Skremselspropaganda, konstaterte Dagbladet på lederplass den 14. mai i år, opplysningene om at utbygging av høyhastighetsbaner i Norge skulle koste 1000 milliarder kroner. Planene om et høyhastighetstog i Norge ble forsøkt slått i bakken av et kritikerkorps som mente denne utbyggingen til «nesten tusen milliarder» var galskap.

KORTE SLUTNINGER

JBVs presisering kommer først etter at næringsforeningene i alle de større byene hadde invitert til en lyntogkonferanse med bl.a. spørsmål om 1.000 milliarder kunne være rett? JBV kunne da opplyse om at i dette tallet lå prisen for alle alternative traséer.

Korte slutninger gir kortslutninger? Som når Finansdepartementet snakker om all pengebruk – til investeringer og drift – som kostnader. Det skal for eksempel penger til for å lete etter olje. Det skal penger til for å drive Finansdepartementet. Ergo blir oljeleting en kostnad. Men er det ikke nettopp investeringen i oljeleting som har gitt oss Oljefondet? Holbergs Erasmus Montanus bruker samme «logikken» til å gjøre Mor Nille til en sten: – En sten kan ikke, fly. Mor Nille kan ikke fly. Ergo er Mor Nille en sten. Er det rart moren brister ut i gråt i fortvilelse over resultatet av den lærde sønnens logikk. På samme måte skaper dagens finanspolitikk fortvilelse og forbannelse i stadig større deler av befolkningen på grunn av dårlige veier og nedkjørte jernbanelinjer. Hvor er logikken i «ett av verdens rikeste land»?

KORTSLUTNINGER

Slike «kortslutninger» får vi når konklusjoner trekkes på feil premisser. Som når all pengebruk blir en kostnad, enten pengene går til en ungdom som planlegger å "NAV-e", eller en samferdselsminister som vil investere i rassikring. Ungdommen akter å leve det gode liv på fellesskapet regning, men samferdselsministeren vil unngå tap av menneskeliv. Begge bruker penger. Men det er da ingen som vil finne på å si at Kleppa NAV-er?

I næringslivet investeres det nettopp for å tjene penger. Slik skapes det verdier. Rikspressen ynder å sende ut sin årlige gladmelding i agurktiden: Oslo-regionen er landets verdiskaper! Til Region-Norges store forbannelse fordi det er en sannhet med store modifikasjoner. I hovedstads-området brukes det

mest penger, fordi der sitter forvaltningen og hovedkontorene for landsomfattende bedrifter. Men hvor skapes verdien? – 70 % av verdiskapningen foregår på Vestlandet, sier vi til det kjedsommelige. Uten å bli hørt...

RESULTATER

Vi ønsker for eksempel mer etterrettelighet og perspektiv i debatten om høyhastighetsbaner i Norge. Flere av Oslo-avisene meldte 26. januar, etter JBVs presentasjon, at lyntognettet «ligger i 900 milliardersklassen» (Aftenposten), «Over 1.000 milliarder vil alt koste» (VG), «For å sette det i perspektiv – et statsbudsjett er på tusen milliarder kroner» (Dagbladet). Konklusjonene følger prisen: «De ulønnsomme lyntogene kan med fordel forbli på utredningsstadiet» (DN), «I sum er det nesten utenkelig at noen regjering vil finne plass til en slik voldsom satsing på høyhastighetstog på grunnlag av denne utredningen» (Aftenposten). Slik bygge en opinion på helt feil premisser.

Vi får nemlig høre fra JBV at de 1.000 milliardene nå er blitt til 600 for lyntognettet. Mens en annen utreder, Deutsche Bahns (DB) kalkyler ligger godt under dette igjen. JBV konkluderte med at alle lyntogstrekningene (bortsett fra Bergen – Haugesund – Stavanger via Stord) får en positiv driftsøkonomi, men ikke nok til å betale ned investeringene. Men hadde JBV gjort som Stortinget bad om – inkludert gods, mer underveistrasikk og InterCitytrafikken på Østlandet, ville lyntognettet kommet enda bedre ut. DB har vist dette, og konkluderer med at banene vil kunne gi et overskudd som kan dekke alle utgifter til drift og vedlikehold og betale ned investeringene i løpet av 30 år – med noe høyere avkastning enn den Oljefondet har gitt siden starten i 1998. Mens JBV kom ut med et negativt samfunnsøkonomisk resultat, kom DB også med et positivt samfunnsøkonomisk resultat på + 0,8. Forskjellig forutsetninger gir selvsagt også forskjellige resultater og konklusjoner.

Å BYGGE LANDET.

JBV melder at IC-trianget rundt Oslo kommer til å koste 130 mrd kroner pluss ny Oslo-tunnel. Utredningen kom tre uker etter «Høyhastighetsutredningen» og viser klart negativt samfunnsøkonomisk resultat. Her kan ikke en gang driften gå i pluss. Vi leser i Aftenposten (17.02.2012): «Politikere ber Kleppa bygge nå. Vi har ventet for lenge allerede, sier stortingspolitikere. De ber statsråd Magnhild Meltveit Kleppa fullføre moderne togstrekninger på Østlandet straks.» Til tross for sine negative resultater, etter beregninger gjort i henhold til Finansdepartementets kriterier: – Ulønnsomme investeringer i hovedstadsregionen må altså bare komme. Det er det tverrpolitisk enighet om på Stortinget – IC-trianget må stå ferdig i 2025!

DBs planer viser at langdistanse-, regional-, IC- og godstrasikk i samme nett, på høyhastighetsbaner styrker både økonomien og samfunnsseffektene. Løsningen tjener både Østlandet og resten av landet.

Generaliseringen av pengebruken leder til like ulogiske konklusjoner. Det er forskjell på å "NAV-e" og når samferdselsministeren vil bygge veier og jernbane. Det vil tjene samfunnsutviklingen at Finansdepartementet løfter seg over «Mor Nille-logikken». Da vil samferdselsminister Kleppa framstått som en moderne samfunnsbygger. Og hvis hun i tillegg kunne få låne penger fra vårt eget oljefond til samme rente som tyskerne til sine veier – 1,8% - ville prisen for Ryfast-prosjektet med 4,5% rente bli en helt annen enn 7,2 milliarder. Og folk i «provinsen» ville oppleve at pengene fra «provinsen» ble produktive på en måte som tjener «provinsen» og norsk verdiskaping.

John Land

SMB-dag med fokus på vekst

Store deler av næringslivet går så det griner, og de fleste pilene peker oppover. Men har næringslivet rygg til å bære alle de gode dagene?

Dette spørsmålet var utgangspunktet for årets store konferanse med fokus på små- og mellomstore bedrifter, SMB-dagen i Rosenkildehuset 22. mai..

Spørsmålet er tuftet på et behov for en sunn, kritisk gjennomgang av vekstens velsignelser og vekstens utfordringer. SMB-dagen arrangeres i et samarbeid mellom Nordea, Ernst & Young, Visma og Næringsforeningen.

Programmet var variert, aktuelt og faglig tungt. Nordeas sjeføkonom Steinar Juel benyttet anledningen til å minne om at intet tre vokser inn i himmelen.

- Vekst er bra, men den må være balansert og bærekraftig. Velstanden i Rogaland er i stor grad oljedrevet, og en

stadig større del av oljevirkksomheten vil i framtiden flytte seg nordover. Det er ikke sikkert at veksten i fylket vil være like sterk de neste tyve årene, som den har vært i de årene som ligger bak oss, sa Juel.

Sjeføkonomen benyttet også anledningen til å advare mot troen på at økt tempo i boligbyggingen automatisk vil løse regionens stadig mer presserende boligproblem.

- En kraftig økning i boligbyggingen vil forutsette en fortsatt høy innflytting. Denne vil imidlertid avta så snart veksten skulle stoppe opp. Da kan vi risikere boligbobler som sprekker, noe vi de siste årene har sett i land som Irland og

Spania. Vi er ikke der i dag, men risikoen er til stede, poengterte Steinar Juel.

IKM-grunder Ståle Kyllingstad var blant deltakerne i den påfølgende paneldebatten. Han var optimistisk med tanke på utsiktene for industrien i Rogaland de nærmeste årene og svært lite bekymret for boligbobler.

- Her i Regionen har vi behov for en kraftig økning i tallet på nye boliger, og det raskt. De høye prisene skremmer bort folk vi trenger, sa Ståle Kyllingstad.

Konsernsjef Øystein Moan i Visma holdet et svært interessant foredrag om vekststrategier under SMB-dagen, 22. mai i Rosenkildehuset.





Konsernsjef Rune Bjerke i DNB kommer på Rogaland på børs 7. november.

Sett av 7. november allerede nå!

Rogaland på børs innvier DNB Arena!

I samarbeid med DNB, har Næringsforeningen gleden av å invitere til vårt store kunnskaps- og nettverkstreff hvor børsnoterte selskaper med base i Rogaland presenterer seg for sitt lokale publikum.

Kom og få Rogalandsindeksen, økonomiske utsikter, presentasjon av de lokale

børsnoterte selskapene og foredrag av DNB-toppsjef Rune Bjerke i DNB Arena.

ILDDÅP I DNB ARENA

DNB Arena blir Oilers nye storstue og åpner 1. oktober, og Rogaland på børs blir det første arrangementet etter isen er tildekket. Arenaen ligger like ved Madla-

veien, ved siden av den nye ishallen bortenfor Stavanger Forum. Arenaen har et VIP-område på 560 kvadratmeter som vi skal bruke som minglerom. Program og mer info kommer senere, men merk deg datoen.

Tekst: Trude Refvem Hembre

Messeklær? Reklameartikler? Golfutstyr? Papirposer?
Drops? Skjerf? Skjorter? Navneskilt? Premiering til aktivitet?
Den lille gaven til den spesielle kunden?

Kontakt oss, vi hjelper deg med helheten
på standen og det lille ekstra.

GOSH RESPOND

PROFILERING • FIRMAGAVER • ARBEIDSTØY
Madlaveien 499, 4020 Stavanger - Boks 82, 4064 Stavanger
tlf. 51 90 57 50 - www.respond.no - kontakt@respond.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



Svein Olav Simonsen

Svein Olav Simonsen er Business Group Manager i Weatherford Norge. Han har tidligere vært assisterende banksjef i DnBs NORs oljeserviceteam med ansvar for næringsutvikling.

Høsting, såing, krig og fred og sånt

På Randaberg lager de salat. Lokalt produserte salater suppleres med eksporterte varianter i vintersesongen. Kvaliteten er strålende god. De er dyktige på pakking, produksjon og logistikk. De vet når salaten skal i jorden, høstes, når plasten skal tas av, de kan anvende gjødsel, alt omvanning og skånsom fjerning av ugress og skadedyr.

De har blitt gode på produktmiks og salgskanaler. Salater fra Randaberg er tilgjengelige gjennom de største matvarekjedene over hele landet. Man er gode på å tilby produkter forbrukerne vil ha, er i forkant av mattrendene.

Randabergs salatproduksjon er et strålende eksempel på innovasjonskraften i vår region. Det handler om å se muligheter og gripe de. Den nedardvede drivkraften til å gjøre bedre, gjøre forskjell og skape nye, gode ting.

Den samme kraften er veldig sterkt til stede i oljeindustrien, vår viktigste næring, der mennesker daglig ser løsninger, teknologi og produkter som ikke er optimale, arbeidsprosesser som er unødvendig kompliserte eller risikable. Disse menneskene går hjem og skisserer løsninger på baksiden av en konvolutt og tar den med til sjefen sin, til lpark, Innovasjon Norge eller en kompis for å finne ut om dette kan være noe.

Daglig fødes gode ideer og ukentlig opprettes nye selskap eller produktlinjer for å realisere disse. Men terskelen for å hoppe av en god og trygg jobb, med ytelsespensjon og full lønn under barselpermisjon for å ta sjansen på å starte for seg selv er høy, fryktelig høy for mange. Lange dager og stram lommebok aspirerer definitivt ikke til alle i dessertgenerasjonen.

SÅKORNKAPITAL

Begrensingen i kapitaltilgang er av både grundere, de som jobber med entreprenørskap som lpark, Innovasjon Norge og bankene beskrevet som den desidert

viktigste for at utvikling av nye ideer, virksomheter og arbeidsplasser ikke går fortere enn de gjør. Derfor er det fantastisk at Næringsdepartementet nå annonserer av det skal opprettes nye såkornfond. Det som er avgjørende nå er å sikre at fondene får en struktur som gjør dem best mulig tilpasset utfordringene og mulighetene som er der ute.

NOK PENDER

Den største utfordringen med dagens fond er at mandatet gjør det vanskelig å være med de beste ideene til mål. Det er begrensinger på hvor mye som kan investeres i hvert selskap og man kan heller ikke ta en dominerende eierposisjon. Mange selskap opplever uventede forsinkelser i kommersialisering av teknologi. Når da gründer ikke er formuende og såkornfondet ikke kan øke sin eierposisjon, opplever man altfor ofte at selskapet blir handlingslammet – man har ikke mulighet å tilføre mer kapital og ideen sulter i hjel ved brødboksen. For å virke må derfor nye såkornfond ha et utvidet mandat som gjør at man kan opptre som en krevende, kompetent og profesjonell eier.

NOK INDUSTRIKOMPETANSE

Innenfor oljeteknologi og IT er det et velfungerende oppkjøpsmarked der både internasjonale industriselskap og andre oppkjøpsfond kjøper gode teknologiske selskap for å utvikle dem videre. Det krever likevel at fondsforvalter har inngående kjennskap til dynamikken i industrien, kan forstå driverne til store teknologiske selskap, som for eksempel Weatherford, og kan nyttiggjøre seg denne i utviklingen av selskapene og teknologiene. For ofte ser man at ren finans- eller inkubasjonskompetanse blir tilført og man vet ikke hva som skal til for å kommersialisere nisjeteknologi i internasjonal konkurranse.

Industrikompetansen er også avgjørende for å kunne hjelpe selskapene til kvalifisering og kommersialisering.

Svært mange gode ideer blir kasteballer i systemet, mellom ISO-sertifiseringer, selskapsspesifikke krav og et mylder av det som oppleves som vikarierende krav av Pelle Parafinske dimensjoner. At man kan bringe forvaltere som kjenner disse irrgangene til selskapene er også avgjørende for at man skal lykkes.

SPILLE I ELITEDIVISJONEN

Fondet må ha full anledning å velge sine egne investeringer ut fra kommersielle hensyn. Vi vet at det er gode ideer i oljereelatert teknologi som med riktig kompetanse og kapital kan utvikles til betydelige internasjonale virksomheter. Ideer som vil gjøre olje- og gassproduksjon billigere, tryggere og mer miljøvennlig og derfor er svært etterspurte. Vi har kjernekompetanse på utvikling av slike virksomheter i Rogaland og meravkastningen fra den type investeringer kan subsidiere investeringer i andre, mer langsiktige industrier med mindre dynamikk i dag. Det er derfor også helt naturlig at et av fondene plasseres her, nær de beste ideene og de sterkeste fagmiljøene.

Det er ikke nok å si at fondet ikke skal investere i andre bransjer, der veien til suksess er lenger, men der den langsiktige verdien er stor – som innen fornybar teknologi. Men da må man ha i mente at modningstiden er lenger og tilpasse fondets løpetid og avkastningskrav deretter.

SÅ HØSTER MAN

Nye såkornfond er en fantastisk nyhet. Det er isolert sett det viktigste man kunne gjort for å stimulere til innovasjon, til etablering av nye arbeidsplasser og fyre gründerkraften hos oss i Rogaland. Jeg legger til grunn at et fond blir lagt hit og deretter håper jeg at man får et forvaltningsmandat som virkelig får gjort vei i vellingen.

Grunnlaget for nyskaping er unik hos oss fordi vi er i en problemløserbransje – den beste og mest bærekraftige bransjen som finnes.

VIS HVEM DU ER!

ANNONSÉR I NÆRINGSLIVS-
MAGASINET ROSENKILDEN

- » Stor temautgave i forbindelse med ONS 2012
- » Utvidet opplag
- » Kirurgisk presisjon i B2B fra Ryfylke til Dalane



Kontakt oss for annonsering og markeds pakker:

Ketil André Christiansen
Salgssjef

christiansen@stavanger-chamber.no
mobil 970 00 592

Tove-Mette Sædberg
Markedssjef

saedberg@stavanger-chamber.no
mobil 932 66 401





Pål Jacob Jacobsen

Stavanger-regionens Europakontor

pal@onemarket.be

www.stavangerregion.eu

64—65

NYTT FRA BRUSSEL

Kokkeregioen eller matregion

Over 300 norske fans fulgte kokkelandslaget til Bocuse d'Or finalen i Lyon – en fantastisk støtte som sikkert bidro til det fine sølvet.

Samtidig stopper Nortura produksjon og salg av HÅ-kylling, uten at det ser ut til å bli mye bråk i matregionen. Matbransjen er en av de næringer som har klart seg best gjennom krisen i Europa. Verken

Kina, India eller USA har matkvalitet som i Europa og mange er villige til å betale godt for å spise en Barilla-pasta med ekte Reggiano-parmesan og en god rødvin fra Bordeaux.

Europeiske matregioner klarer seg derfor bedre enn andre industriregioner, selv om de hverken vinner gull, sølv eller bronse i Lyon. De satser på matprodukter i stedet for kokker, som man hverken kan spise eller eksportere (unntatt til Oslo som gjerne stjeler Stavanger-kokker).

En riktig matregion kjennetegnes av følgende:

1. De har et bra utvalg av egne kvalitetsprodukter som er lett tilgjengelige i

butikker, markeder, togstasjoner og på flyplasser (på Sola kan jeg fortsatt ikke finne hverken HÅ-kylling, Rogalamm, Rogalaks eller en eneste sardin – men derimot sprit fra hele verden).

2. Gode og rimelige restauranter som baserer seg på lokale produkter.
3. Krevende forbrukere som velger kvalitetskylling fra Hå istedenfor volumkylling fra kjedene.

Kokkene er selvfølgelig veldig viktige, men bør her stå mer i bakgrunnen på kjøkkenet. Rogaland er den ledende norske matregion, men for å få synlighet bør vi styre ressursbruken fra kokkelandslaget til matvarene.

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

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.



DE HISTORISKE

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



Altente



40 DIREKTERUTER. 29 STORBYER. 1 SOMMER.

Amsterdam, London, København eller kanskje Barcelona i år?
For den som har SVG i nærheten, er ikke storbyene langt unna.
Følg oss på Facebook – og finn alt av informasjon, nyheter
og rutelider på ett sted!



STAVANGER LUFTHAVN SOLA
Vi har gjort reisen litt enklere i 75 år

Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.



La den gode dialogen leve

Vår region framstår som en vinner i mange sammenhenger. Er det «tyå» i Rogaland som utgjør det som har gitt oss konkurransefortrinn? Hva består i så fall denne «tyå» av og hvordan kan vi sikre at vi bevarer «tyå»?

I regionen er vi i ferd med å utvikle en god dialog mellom kommunene. God dialog er ofte en god strategi. Uansett hvor god strategien er, så er likevel den største utfordringen å få tingene gjort. Forskningen viser at det gode potensialet i en god strategi ofte ikke blir utnyttet optimalt. Det er gjennomføringsevnen som svikter.

Vi hører ofte og snakker ofte om «tyå» her i Rogaland eller på Nord-Jæren (usikker på hvor den geografiske avgrensingen går). Det er imidlertid noe diffust hva vi legger i «tyå». Jeg vil våge å påstå at handlingskraft og evne til endring og tilpassing er en vesentlig del.

Det arbeides nå med strategi for regionen i flere sammenhenger. Strategisk næringsplan for Stavanger-regionen skal rulleres. Næringsforeningen bidrar i dette arbeidet som ledes av Greater Stavanger. Det er behov for å gjøre store endringer i den strategiske planen og den må tilpasses vår nye virkelighet med nye utfordringer.

De tradisjonelle planleggingsprosessene i det offentlige har problemer med å følge med. Når en ny plan «endelig» presenteres, er det en risiko for at de allerede er utdatert. Ryfast med tilhørende muligheter er for eksempel ikke nevnt i fylkets regionalplan. Vi ser også behovet for å lage masterplaner (Flyplassen) og Forus.

Strategi i dette landskapet er komplisert, men som Stanley Wirak sa på Norrøna-konferansen: «Vi er enige om å bli enige».

Om strategi er det noen generelle og viktige sentrale punkt som gjelder. Det handler om valg; å velge inn og å velge bort. Det handler om å skape konkurransefortrinn for å skille seg positivt fra konkurrentene, på en varig måte. Det handler om å gjøre andre ting enn andre, eller om å gjøre tingene annerledes (og bedre) enn andre – på en slik måte at det ikke blir lett å kopiere. Derne handler det om evnen til å gjennomføre.

Mange vil si at et av våre viktigste konkurransefortrinn er gitt oss av naturen. Det er likevel slik at vi har måttet anvende et stort spekter av avansert kompetanse for å utnytte ressursene og mulighetene – og vi har så langt gjort dette på en bra måte. Når vår region nå skiller seg så positivt ut, så er det på den ene siden en positiv situasjon å være i, en situasjon vi bør være svært ydmyke for. Det er også en situasjon som innebærer en fare for at vi ikke er tilstrekkelig på vakt overfor behovene for endring.

I den Grenseløse Regionen er den gode dialogen en strategi for et bedre samarbeid mellom kommunene slik at regionen totalt sett kan få bedre og raskere løsninger på noen av våre store utfordringer; å skaffe nok boliger, og å få

god infrastruktur slik at både kollektivtransport og veinettet har nødvendig og tilstrekkelig kapasitet.

La oss håpe at vi med utgangspunkt i den gode dialogen i den Grenseløse Regionen nå har en god plattform for det strategiske arbeidet. En plattform som tar opp i seg evnen til endring og tilpassing, evnen til innovasjon og nyskaping, og ikke minst evnen til å handle. Regionens strategiarbeid må ha som mål at vi bygger på og videreutvikler våre styrker, bygger og videreutvikler «tyå» i oss.

Et element kan være at strategiarbeidet må være dynamisk og leve kontinuerlig og ikke være en STATISK PLAN.

Målet må uansett være at vi får en god region med et mangfold av mennesker og jobbmuligheter, en region som takler utfordringene med vekst, og som står støtt i en framtid med endringer. I skrivende stund har det nettopp vært MaiJazz. De feirer 25-årsjubileum til neste år. De har vist en flott evne til endring og fornyelse slik at vi stadig har en aktuell festival som gir byen vidunderlig underholdning. Vi ønsker oss en region som fortsatt innehar MaiJazz og mennesker som skaper det. En takk til Hasse Andersen og MaiJazz med ønske om fortsatt lykke til. Vi vil ha en region som kan ønske nye kunstnere og nytt mangfold velkommen.

Den store møte høsten



Næringsforeningen er i full gang med å planlegge høstens møter. Temaene er mange og foredragsholderne dyktige. Det blir en spennende høst på mange måter...



Tekst: Elianne Strøm Topstad

Først og fremst vil foreningen takke alle som har kommet med forslag.

- Vi har fått inn nærmere hundre forslag, og vi er utrolig takknemlige for interessen fra næringslivet, sier utviklingssjef Frode Berge i Næringsforeningen.

BOLIG OG REKRUTTERING I FØRERSETET

Næringsforeningen har som mål å være dagsaktuell og et talefor for medlemmene. Regionens utfordringer vil derfor gjenspeile møtekalenderen.

- Vi ser at regionen har et skrikende behov for rekruttering og kompetanse. Hvordan ivaretar vi behovet for vekst? Hvordan kan bedriften bygge opp merkevaren sin som arbeidsgiver? Dette er spørsmål vi vil prøve å besvare i løpet av høsten, forteller Berge.

Infrastruktur og boligbygging er også høyst aktuelt og har ikke gått

av moten. Dette er viktige tema som naturligvis også vil prege møte høsten. Både Boligkonferansen i slutten av oktober, Risavikadagen 4. oktober og Logistikkdagen 6. november, er arenaer som vil se nærmere på disse utfordringene.

MARKEDSFØRING ANNO 2012

Tilbakemeldingene fra medlemmene sier at det er et stort ønske om et møte om merkevarebygging og digital markedsføring.

- Vi vil derfor i løpet av høsten arrangere et møte hvor vi vil se nærmere på dette. Visste du for eksempel at fire milliarder videoer sees på YouTube hver eneste dag? Hvordan kan dette hjelpe deg i din markedsføring? Eller hvordan drive lojalitetsskapende kommunikasjon? Følg med på vår møtekalender for mer informasjon, oppfordrer Berge.

Næringsforeningen vil også vie Stavanger sentrum oppmerksomhet denne høsten. Ressursgruppen for sentrum inviterer til et møte med byen som tema. Stavanger sentrum står foran utfordringer når det kommer til næringsvirksomhet og et levende sentrum. Ikke minst er parkering og parkeringspolitikk et viktig premiss for mange. Møtet er 18. september.

NORGES NYE NÆRINGSLEVSKONFERANSE I STAVANGER

Dersom du ikke har fått det med deg før, er det bare å notere datoen nå. 27. september slår foreningen nemlig til for fullt. Sammen med Sparebank 1 SR-Bank arrangerer Næringsforeningen Pulpit – Norges nye internasjonale næringslivskonferanse.

- Vi åpner dørene til et splitter nytt konserthus og inviterer deg til en dag med faglig, sosialt og kulturelt innhold. Konkurranseskraft er stikkordet. Verdens beste foredragsholder kommer, Næringsministeren kommer, og da gjelder det bare å spørre: Kommer du?

THE CLASSICS

- Vi får også et gjensyn med våre kjente og kjære klassikere. Aldri en høst uten Kommunikasjonsdagen, Energiåret, Kvinneplassen, kåringen av Årets bedrift, Kick off varehandelen, og ikke minst vårt Juleavslutningsmøte på Rogaland teater.

Rogaland på børs er notert å gå av stabelen 7. november. Nytt av høsten er at møtet vil bli holdt på Stavangers nye storstue, DNB Arena, i samarbeid med DNB. Med andre ord en fantastisk mulighet til å få se og oppleve landets flotteste hockeyarena.

- Vi vil også i løpet av høsten invitere til omvisning og hockeykamp, forteller Berge.

FESTEN FORTSETTER

- Vi fortsetter naturligvis også med Lederskolen. Sesongen starter allerede fredag 14. september. Det jobbes nå hardt med å få på plass foredragsholderne, og vi lover deg stor variasjon, aktuelle tema og inspirerende foredragsholdere. Du kan naturligvis melde deg på alle seminarer som vanlig.

Festen fortsetter også i Dalane, på Gjesdal og på Jæren. Næringsforeningens talkshow-serie på Grand Scene i Egersund, Nytt og nyttig i Dalane går av stabelen 26. september og onsdag 31. oktober. I litt slentrende talkshow-stil kombineres nye og nyttige tema med mange spennende gjester, kulturinnslag, humor og mingling. Velkommen! Ressursgruppen for Jæren inviterer til Forum Jæren utover høsten. Her vil det bli tatt opp spørsmål som berører distriktet og temaene er mange.

- Vi ser fram til å invitere deg til en spennende høst sammen med oss, men vi skal naturligvis ikke glemme den store hagefesten i Egersund, 28. juni, før vi tar sommerferie. Har du meldt deg på?

PS! God sommer!



Nando Parrado er kåret til verdens beste foredragsholder. Nå kan du oppleve ham i Stavangers nye konserthus, 27. september



God stemming på Jæren. Vi inviterer til nye treff i høyhuset utover høsten.



Frode Berge lover en spennende møte høst.

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

NYTT OM NAVN



Ewy Myrhaugen
Instruktør
og rådgiver i
Evan-Jones
International

Ewy Myrhaugen er ansatt som instruktør og rådgiver innen salg, kundebehandling og ledelse i Evan-Jones International fra 10. april. Hun kommer fra stillingen som daglig leder ved ELIXIA Forus.

Ewy har lang erfaring med aktivt salg og salgsledelse, teambygging, ledertrening og personalarbeid. Ewy har sin utdanning fra HiT innenfor idrett, administrasjon, ledelse og markedsføring.



Jens Håkon Haga
Elektroingeniør
i RK Offshore

Jens Håkon Haga er ansatt som elektroingeniør i RK Offshore AS fra mai 2012. Jens kommer fra Profitek AS, avdeling Industri & Offshore, hvor han jobbet innenfor prosjekt planlegging og prosjekt ledelse. Før

dette jobbet han som elektriker i Aibel AS, og har mange års erfaring innen nybygg, modifikasjon og vedlikehold av offshore-installasjoner. Han ser frem til å ta fatt på nye utfordringer hos RK Offshore AS.



John N. Karlsen
Prosjektsjef i
Rolls-Royce
Marine

John N. Karlsen er ansatt som prosjektsjef i Rolls-Royce Marine AS. John har utdanning som ingeniør med tilleggsutdanning innen ledelse. Han har tidligere jobbet med prosjektledelse innen leverandørindustrien. John kommer fra stillingen som oppdragsleder i Statoil.



Bitten Børresen Sterri
Site Controller
i Rolls-Royce
Marine

lingen som Controller i Parker Maritime.

Bitten Børresen Sterri er ansatt som Site Controller i Rolls-Royce Marine AS. Hun har utdanning innen økonomi og HR, og har jobbet som økonomisjef og Controller mange år. Bitten kommer fra stil-



Sveinung Byrkjedal
Seniorkonsulent
i Karabin

Sveinung Byrkjedal er ansatt som seniorkonsulent ved Karabin AS sitt Stavanger-kontor. Sveinung har over åtte års erfaring fra Lyse AS og kommer fra stilling som gruppeleder for utbygging og leveranse.



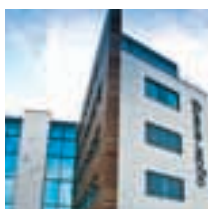
Alex Somby
Konsulent i
Peanuts

Alex Somby er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 1. mai, og skal jobbe med infrastruktur, med spesielt fokus innenfor Service Management. Han har erfaring innenfor Infrastruktur drift, operativ system utrulling, virtualisering og installering/implementering av Microsoft-systemer. Alex kommer fra ATEA.



Inger Marie Hass
Seniorkonsulent
i Karabin

Inger Marie Hass startet som seniorkonsulent i Karabin AS i medio mars, hvor hun blant annet arbeider innen målstyrt prosessforbedring. Hun har en lang karriere fra Posten Norge AS, med erfaring fra postkontornettet, produksjon, ledelse, terminaldrift og Lean-implementering. Inger Marie har sertifisering innen Lean Six Sigma.



Fra idé til virkelighet

Anlegg • Bygg • Byggfornyelse • Eiendomsutvikling • Bolig

**Stephen Moore**

Senior nett-
verkskonsu-
lent i F5 IT
Consultants

Stephen Moore er ansatt som senior nettverkskonsulent i F5 IT Consultants AS. Moore har sin mastergrad fra UK, har jobbet i større nettverksmiljø internasjonalt i ti år og er Cisco CCIE-sertifisert.

**Frode Enge Hovdal**

Senior prosjekt-
leder i F5 IT
Consultants

Frode Enge Hovdal er ansatt som senior prosjektleder i F5 IT Consultants AS. Hovdal har en mastergrad fra Italia og mange års bred erfaring som prosjektleder i større internasjonale prosjekter.

Han kom fra stillingen som internasjonal direktør i Greater Stavanger.



**CRM FOR PROSJEKTORIENTERT VIRKSOMHET.
TA KONTAKT FOR EN PRESENTASJON!**

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

Grand Hotel *Kurs og Konferanse* www.grand-egersund.no



Velkommen til Grand Hotel
Hotell fra 1870-tallet med utsøkt mat og flotte møtelokaler midt i hjerte av Egersund.

For mer informasjon:
Tlf: 51 49 60 60
booking@grand-egersund.no



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

Halvside: 186x134 mm (ligg)

Kvartside: 186x65 mm (ligg)

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

Kr. 18.000.-

Kr. 10.600.-

Kr. 5.800.-

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 24. juni

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

PULPIT // 2012

NORGES NYESTE NÆRINGSLIVSKONFERANSE

[... i Norges nyeste og beste konserthus] 27. september 2012

Hva er likheten mellom næringsminister Trond Giske, BI-professor Torger Reve, direktøren ved det prestisjetunge IMD World Competitiveness Center i Sveits, Stéphane Garelli og Nando Parrado, verdens beste foredragsholder?

Mer informasjon og påmelding på pulpit.no
eller for SMS påmelding send: **PULPIT** til 1963

