

DET NORSKE MÅLTID 2012:

På vei til matfesten



Heine Totland og Arne Hjeltne starter turen til Stavanger og årets matfest den 25. oktober på TV 2. 5. januar ender de opp i Stavanger konserthus med den TV-sendte finalen i Det Norske Måltid – matens Oscar-utdeling. Nå kan du også bli med og spise det beste norsk matbransje har å by på.

[Side 8-13](#)

Ny rigg på Ullandhaug

Det er dyrt å bore etter olje. Nå kan gründeren Odd B. Skjærseth ha løsningen som halverer kostnadene, men først skal en testrigg på plass på Ullandhaug. Den blir også et viktig supplement i forskningsmiljøet regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

[Side 4-7](#)

Satser sammen for dobbeltspor

- Godt og viktig prosjekt, sier sandnes-ordføreren. Jær-kommunene skal jobbe for dobbeltspor til Egersund og etablerer nå en arbeidsgruppe sammen med Næringsforeringen. Det første målet er å få inn prosjektet i Nasjonal Transportplan.

[Side 14-15](#)

Øster Hus ble Årets bedrift

Lokalt eierskap, trivsel på arbeidsplassen, stolthet til håndverket og fornøyde kunder er viktigst. Øster Hus er Årets Bedrift 2012! De er også nominert og skal til landsfinalen i Entrepreneur of the Year.

[Side 16-19](#)



Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Harald Minge. Redaktør: Egil Hollund. I redaksjonen: John Gunnar Skien, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Elianne Strøm Topstad. Utgivelse/produksjon/layout: Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Telefon: 51 51 08 80. Telefaks: 51 51 08 81. E-post: post@stavanger-chamber.no. www.rosenkilden.no. Opplag: 14.000. Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS. Fotografer: Eirik Anda/BITMAP. Årgang:19. Redaksjonen avsluttet: 29. oktober 2012.



INNHold

NÅ VET VI HVA SOM IKKE VIRKER

EN BOREREVOLUSJON

STATOIL: - AMBISIØST!

- ET SPENNENDE PROSJEKT!

- BLI MED PÅ FINALEMIDDAGEN DU OGSÅ

- VI MÅ BLI TØFFERE I TRYNET!

- DEN KJEKKESTE OG VANSKELIGSTE JOBBEN JEG HAR HATT!

NÅ SKAL DE JOBBE FOR DOBBELTSPOR

ØSTER HUS KÅRET TIL ÅRETS BEDRIFT 2012!

ÅRETS BEDRIFT

KJØPER DU SEX?

VIL IKKE FORBY SALG

DEN NYE JA(C)KOBSEN

SKRIKENDE BEHOV FOR LÆRLINGEPlassER

FLYTENDE BYVEKST

3	KICK OFF 2012	34
4	INNSIKT OG UTSIKT FRA MARKEDSFØRINGSHUSET	37
6	EN STREK I TEGNINGEN	41
7	UTDRAG FRA BOKEN "STAVANGER SIGNERT TORGRIM"	43
8	JULEBYGDA BYGGER OMDØMME	44
10	FORSVARER I ETTERKRIGSTIDENS VERSTE STRAFFESAK	47
	AKTØR FOR BEDRE PERSONLIG ØKONOMI	49
13	OMFATTENDE ENDRINGSFORSLAG I DALANE	54
14	KOMMENDE MØTER	56
16	OM KRISE, KAOS OG KOMMUNER	59
18	STÅ SAMMEN, TENK LANGSIKTIG!	61
21	EU – ET FREDSPROSJEKT?	63
22	STAVANGERS HISTORIE KOMMER NÅ I 4 BIND, SAMTIDIG	
24	SOM VI ER PÅ FULL FART TIL Å BESLUTTE OSS INN I DET 5.	65
29	FIKK JOBB ETTER FACE2FACE I NÆRINGSFORENINGEN	66
32		

Nå vet vi hva som ikke virker

Her en morgen startet køen på Motorveien retning Forus rett før Kiellandsmyrå. Det betyr at det kun gjenstår en strekning på 200 meter før hele strekningen Stavanger-Forus er en sammenhengende kø. I disse dager er det denne type ubehagelige realiteter politikerne bør forholde seg til.

Realitetsorientering er ikke lett for tiden. Næringslivet står i kø, vi nærmer oss det totale sammenbrudd og venter på en befriende løsning – en troverdig plan. De som venter lenge venter normalt på noe godt, men i den såkalte konseptvalgutredningen som omsider ligger på politikerne bord, er det presentert to kollektivløsninger som ikke virker. Og den ene av de to løsningene som ikke virker, koster altså 4,6 milliarder kroner mer enn den andre. Enten vi velger bybane eller bussvei, konkluderer analytikerne med at andelen som bruker bil vil være uforandret, at økningen i antall kollektivbrukere vil være minimal og at bare én prosent av reisene vil foregå med en eventuell bybane i 2043.

Konseptvalgutredningen har altså kun identifisert hva som IKKE virker for å løse trafikkutfordringene i Stavanger-regionen. Og mens mange viser et oppsiktsvekkende pågangsmot for å gå for en av de svært kostbare løsningene som IKKE virker, vil mange andre gjerne har svaret på HVA som virker? Det har vi nemlig ikke i dag, og det har vi i løpet av alle disse årene og alle disse utredningene ikke funnet fram til.

På grunn av en slett prosess har vi klart å skape en svært uforutsigbar situasjon bare uker før politikerne skal forsøke å lande et vedtak om en ny kollektivløsning for Jæren. De politiske frontene er steile, og samarbeidsklimaet mellom posisjonen og opposisjonen i fylket er elendig. Arbeiderpartiet har bestemt seg for å gå for bussveialternativet, og dermed er det full splittelse og ikke flertall for noen løsning. Med dette som bakteppe skal det forhandles om en omforent løsning.

I mellomtiden er hverdagen preget av spindoctors som småkrangler på Facebook, dominerer leserbrevsidene og På tråden-spalten i RA. De fleste har for lengst mistet oversikten over hva som er fakta, og dersom det foreligger en ny og knusende rapport fra fagfolk mot den ene av løsningene, blir den

frekt og freidig tatt til inntekt av begge interessegrupper. Aftenbladet gikk på lederplass inn for bybane, men laget sin egen fantasitrasé på kryss og tvers i hele regionen som sannsynligvis vil koste et sted mellom 50 og 100 milliarder kroner. Og da Scenarier 2029 nylig ble presentert, la man inn ferdigstillelse av en bybane i 2020 som en av forutsetningene for at vi skal lykkes her i regionen. På tross av at Sintef altså påpeker at denne kollektivløsningen ikke betyr noen som helst for trafikkavviklingen, og at bybaneløsningen ifølge KVVU-en bare er marginalt bedre når det gjelder såkalte bystrukturerte kvaliteter.

Og til slutt: bybanekontoret, finansiert av offentlige midler, har engasjert en kommunikasjonsbyrå i den hensikt å påvirke en politisk beslutning. En uke før Arbeiderpartiets fylkesgruppe skulle bestemme seg, pushet de ut en undersøkelse som viste at 57 prosent av Ap-velgerne ville ha bybane. Underforstått; ville politikerne fatte et vedtak som ikke var i tråd med velgernes oppfatning? Og ikke nok med det. Næringsforeningen har som kjent stilt noen kritiske spørsmål til denne prosessen, og hva gjør bybanekontoret vårt da? De ringer våre kolleger i Bergen, som vi har et meget tett og godt samarbeid med, og ber dem skrive en kommentar i Stavanger Aftenblad om bybanens fortrefeligheter i Bergen. Artikkelen ble for øvrig avsluttet med at det ikke var forutsetninger for å konkludere med samme suksess i Stavanger.

Bussveialternativet har som kjent verken eget kontor eller egne pr-folk. Rett og slett fordi det aldri har vært meningen å framføre dette som et reelt alternativ.

”Konseptvalg-utredningen har altså kun identifisert hva som IKKE virker for å løse trafikkutfordringene i Stavanger-regionen.

Nå for tiden handler det om å slå hverandre i hodet med argumenter. Men vi er ved et punkt hvor arenaen må overlates til de rette politikerne i de ulike partiene som er klartenkte nok, som kan sitt politiske håndverk og som har de nødvendige kvalitetene når det gjelder dialog, evne til

kompromisser og løsninger. En del av de som mer eller mindre ukritisk har herjet rundt i offentligheten i det siste bør roe seg ned og tre til side. Alle partier har nå et ansvar for å skape et forhandlingsklima, og ikke bare kaste ut ultimatum. Hvis ikke vil det få fatale konsekvenser for regionen.

Våren 2010 brakte Næringsforeningen fram diskusjonen om valg av høyverdig kollektivtilbud. Fagfolkene sa omtrent det samme da som nå, og siden har foreningen



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

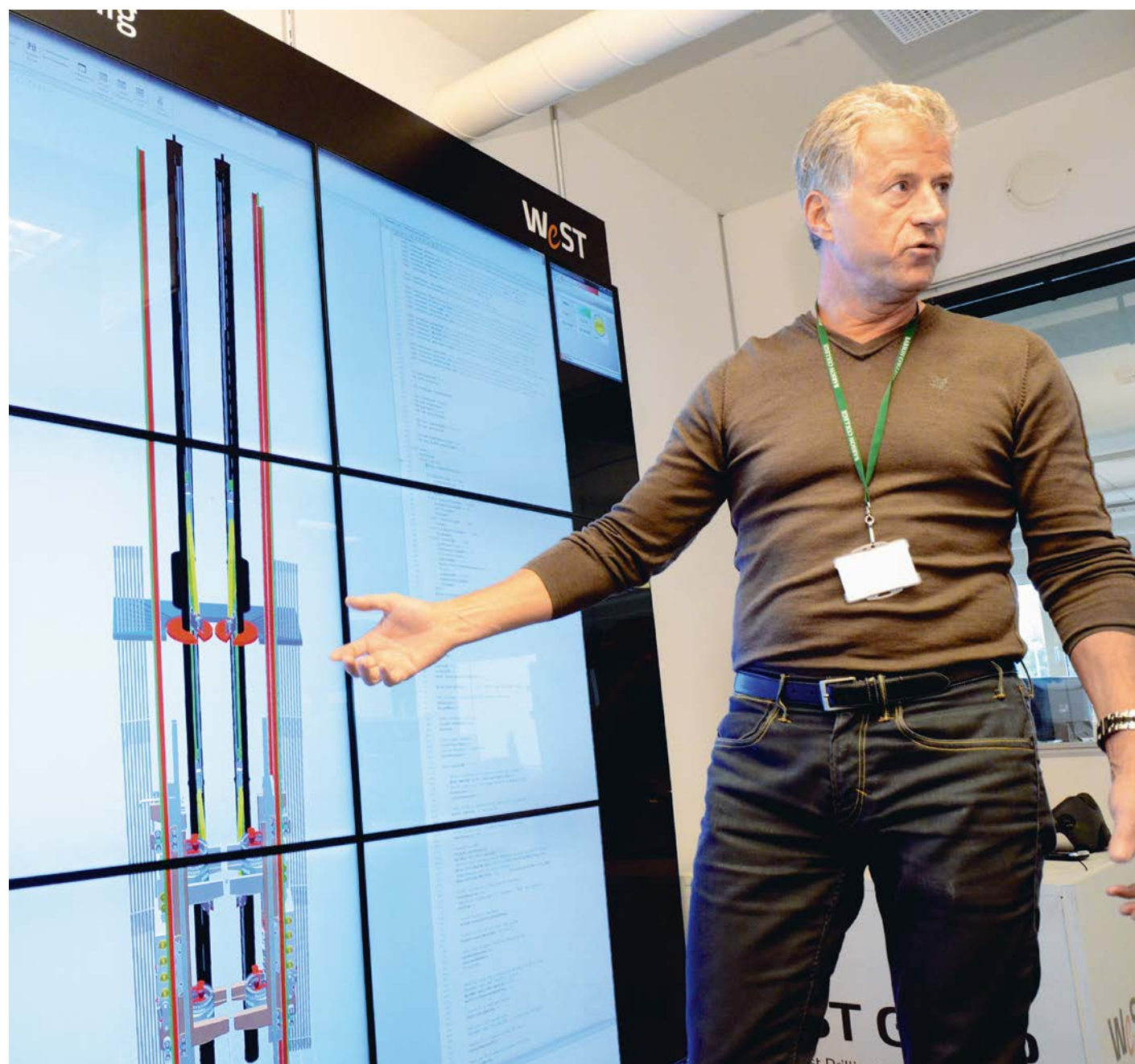
sagt at bybane må være målet, men bussvei må komme først. At det må bygges et omfattende bussveinett er det dessuten enighet om – uansett konseptvalg.

I hele regionen, fra Egersund til Ryfylke, sitter våre ressursgrupper og jobber med sine hjertebarn. Transportkorridor Vest, E39, dobbeltsporet mellom Sandnes og Egersund, Gandsfjord bru osv. Prisen på et kollektivsystem kan selvsagt også få konsekvenser for vår mulighet til å få gjennomført andre helt nødvendige prosjekter som skal hindre totalt trafikkinfarkt og sørge for regionsforstørring. På vegne av medlemmene er Næringsforeningen opptatt av at det velges et alternativ som virker. Det motsatte vil få enorme konsekvenser.

Vi er alle enige om at det regionale samarbeidet er avgjørende for vår evne til å takle veksten. På mange områder ser vi nå en helt klar tendens til et langt bedre samarbeidsklima mellom kommunene. Men i desember skal politikerne opp til eksamen. Politisk lederskap er stikkordet!

Slik skal de skape borerevolusjon

Det er dyrt å bore etter olje. Nå kan gründeren Odd B. Skjærseth ha løsningen som halverer kostnadene. I stedet for å stoppe hver 30. meter, skal det bores kontinuerlig med god hjelp av roboter. Men først må en ny forskningsrigg til 200 millioner på plass på Ullandhaug.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

I et kontorlokale på Forus jobber en håndfull mennesker med det som blir den ledende måten å bore etter olje på i fremtiden. Det er målet til gründer og daglig leder i West Group AS, Odd B. Skjærseth.

- Vi har ikke tenkt tanken på at dette ikke skal gå. Vi har lang industriell erfaring. Dette prosjektet har vi jobbet med i fire år og brukt mellom 40 og 50 millioner kroner allerede, så det er klart at vi får det til, forteller han.

Store summer, men småpenger målt mot inntektsmulighetene dersom de lykkes. Eller når de lykkes. Selskapet hans, West Group, teller i dag 10 personer, 25 når vi regner med samarbeidspartnere som er involvert i utviklingen av boreteknologien.

PARADIGMESKIFTE

Oljedirektør Bente Nyland har flere ganger uttrykt bekymring for høye borekostnader. Senest i sommer sa hun til Rosenkilden (7/2012) at "vi må utvikle en boreteknologi som gjør det billigere å bore. Det er for dyrt i dag".

- Hun har helt rett, og vi har hørt på henne. Og hun vet godt hva vi holder på med. Målet vårt er å redusere kostnaden betydelig, sier Skjærseth.

- Blir dette en revolusjon for oljebransjen?

- Revolusjon er kanskje å ta hardt i, og det gjenstår fortsatt mye arbeid, men et paradigmeskifte er det når vi endrer både teknologi og metode. Og det er jo nettopp det vi gjør.

ROBOTER PÅ DEKK

Utsikter til store besparelser er ikke nødvendigvis nok til å få oljeselskapene på kroken. Når bransjen går godt er det ingen som føler de må ha ny og ukjent teknologi. Men Statoil og Innovasjon Norge har støttet opp - og nå har flere kommet til. Det kommer vi tilbake til. Enkelt forklart handler det altså om å hindre stopp, stopp som både forlenger tiden det tar å bore - og som øker risikoen. En 6.000 meters brønn krever eksempelvis 200 stopp med dagens teknologi. Med CMR (Continuous Motion Rig) skal det bores kontinuerlig.

- Visualisering av prosjektet er viktig. Odd B. Skjærseth viser fram den virtuelle versjonen av riggen som skal bygges på Ullandhaug.



Den nye forskningsriggen (t.h) skal stå ved siden av Ullrigg på Ullandhaug og er ferdig i 2014.

- Et godt bilde er å sammenligne dagens boremetode med å dra inn fiskesnøret med én hånd. Med CMR bruker vi begge hendene. Det er klart at det er mer effektivt!

Det blir tryggere, boretiden halveres, det samme gjør utslippene og kostnadene. Det sparer både miljøet og oljeselskapene på, men også det offentlige som i stor grad finansierer boringen. Går kostnadene ned er det nærliggende å tro at det fører til større boreaktivitet og flere funn på norsk sokkel. For skal det gjøres funn må det bores. Så enkelt er det.

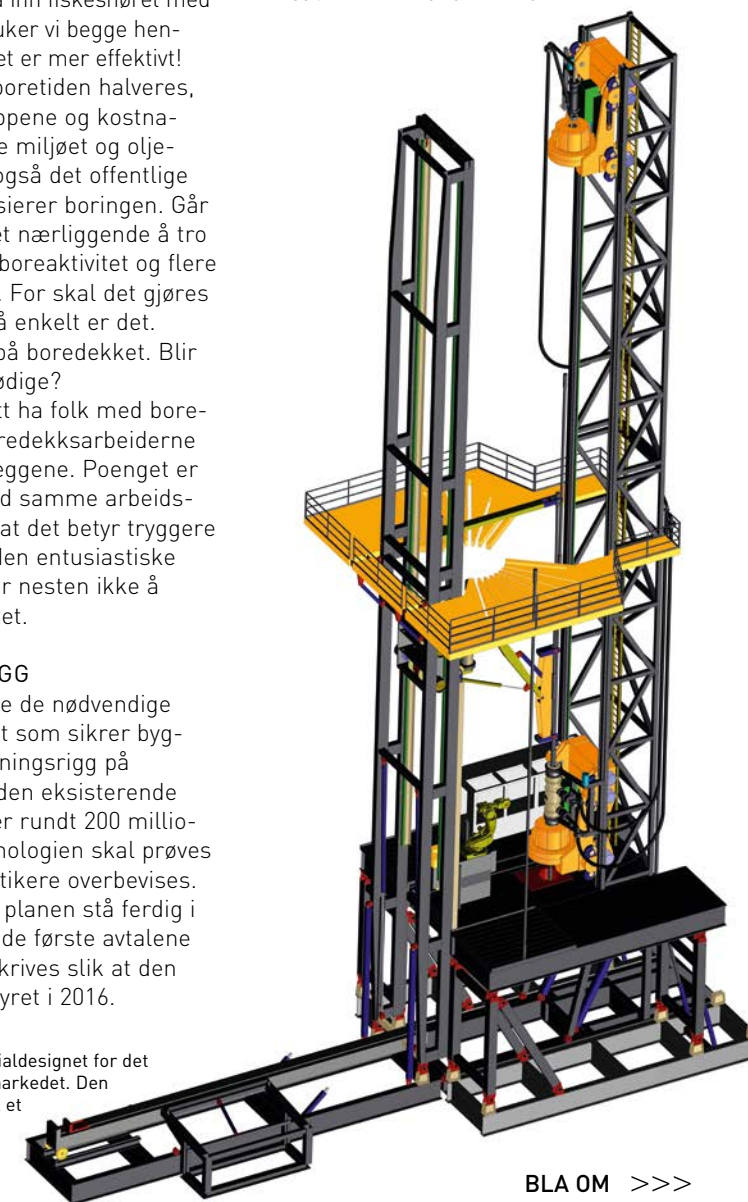
- Robotar overtar på boretaket. Blir oljearbeiderne overflødige?

- Nei, vi må fortsatt ha folk med borekompetanse, men boretaksarbeiderne er borte på disse anleggene. Poenget er at vi får gjort mer med samme arbeidsinnsats. Vi må huske at det betyr tryggere arbeidsplasser, sier den entusiastiske gründeren. Han klarer nesten ikke å vente på pilotprosjektet.

NY FORSKNINGSRIGG

Fredag 26. oktober ble de nødvendige avtalene underskrevet som sikrer byggingen av en ny forskningsrigg på Ullandhaug, like ved den eksisterende Ullrigg. Kostnadene er rundt 200 millioner kroner, CMR-teknologien skal prøves ut og eventuelle skeptikere overbevises. Pilotriggen skal etter planen stå ferdig i 2014, samme år skal de første avtalene om leveranse underskrives slik at den første riggen har utstyret i 2016.

CMR Super Double er spesialdesignet for det amerikanske landboremarkedet. Den kan flyttes fra et område til et annet i løpet av få timer.



Statoil og Innovasjon Norge er fortsatt med, Norske Shell og ConocoPhillips har kommet til - og alle bidrar vesentlig finansielt. Det samme gjør Forskningsrådet. I tillegg har ABB Robotics, med sin verdifulle robotkompetanse, blitt en strategisk underleverandør og partner i prosjektet.

- Det kreves en tilleggsinvestering på mellom 100 og 200 millioner kroner for å få CMR-teknologien installert på en flytende borerigg eller -skip. Men når totalkostnadene er fem milliarder for ett slikt fartøy, er det ikke så mye ekstra. Dessuten er det penger man raskt sparer inn når boretiden halveres, mener Skjærseth.

SKAPER ARBEIDSPLASSE

Teknologien kan like gjerne anvendes på land som til havs. Skjærseth ser slett ikke bort ifra at den første CMR-en blir montert på en landrigg. Teknologien må uansett industrialiseres for å lykkes og da skapes det arbeidsplasser. I pilotfasen skal rundt 60 personer jobbe med prosjektet, de aller fleste her lokalt.

- På mellomlang sikt (om fire-fem år) vil det skapes flere hundre arbeidsplasser både i Norge og internasjonalt. På lang sikt vil det kunne skapes flere tusen arbeidsplasser. Regionen vår forblir den ledende på bore- og brønnteknologi. Det skal utviklingen av CMR bidra til, sier gründeren.



- Når vi lykkes kan det skapes tusenvis med arbeidsplasser, håper Skjærseth.

Statoil: - Ambisiøst!

Statoil har så langt bidratt med rundt fem millioner kroner til utviklingen av CMR. Statoil-forsker Bjørn Brekne mener prosjektet er ambisiøst og håper teknologien kan bidra til mer effektive og sikrere rigger, raskere og billigere boring.



Tekst: John Gunnar Skien

Statoil har jobbet med automatisering i årevis, og CMR vil kunne være et prosjekt som passer selskapet godt i et fremtidsperspektiv. Bjørn Brekne, forsker i boreteknologi i Statoils forskningsorganisasjon, sier målet er mer effektive og sikrere rigger.

- Ved å ta i bruk robotteknologi, såkalte autonome operasjoner, kan deler av boremannskapet følge operasjonene fra en landsentral mens andre kan innta en "påseerrolle" på installasjonen, passe på at alt går greit - og eventuelt gripe inn dersom det ikke gjør det. Vi jobber kontinuerlig for å utvikle teknologi som kan bidra til økt sikkerhet, og vi håper CMR vil være et bidrag til det, sier Brekne.

SUPPLEMENT

Det jobbes med mange nye teknologier, forteller Statoil-forskeren. CMR er en av dem. Prosjektet er utvilsomt ambisiøst, men han tror ikke det blir den rådende metoden på norsk sokkel med det første.

- Sammen med våre samarbeidspartnere starter vi nå pilotering av CMR-boreteknologien. Det gjenstår fortsatt mye arbeid før vi kan trekke noen konklusjoner, men målet er å øke borehastigheten og redusere kostnadene. "Autonom boring" er et supplement der det egner seg - og gir oss større valgmuligheter.

- Statoil har brukt rundt fem millioner på prosjektet så langt. Hvor ønsker Statoil å ta i bruk CMR?

- Det er nok for tidlig å si noe om det. Dette er et langsiktig prosjekt. Nå skal teknologien piloteres og videreutvikles, så vil vi se hvilke muligheter som eventuelt åpner seg.

SYNERGIER

Det er velkjent at teknologiske nyvinninger i oljebransjen har blitt integrert i andre industrigrener. Like mye har ikke kommet andre veien. Brekne mener det er på tide å nyttiggjøre seg kunnskap fra

Vi jobber kontinuerlig for å utvikle teknologi som kan bidra til økt sikkerhet, og vi håper CMR vil være et bidrag til det.

andre felt for å komme videre også i oljebransjen.

- Norsk leverandørindustri besitter stor kompetanse, og vi ser ofte at det er synergier fra annen industri.

- Hvilke forhåpninger har du til forskningsrigger som skal bygges på Ullandhaug?

- Målet er å få demonstrert at dette virkelig fungerer. Resultatet vil i så fall kunne være et av flere elementer for mer effektive og sikrere rigger, raskere og billigere boring, men det gjenstår mye arbeid, sier Brekne.

- Et spennende prosjekt!

I 30 år har Ullrigg bore- og brønnsenter bistått forskning og innovasjon med testing for å finne bedre boremetoder. Forskningsriggeren har blitt et velkjent landemerke på Ullandhaug og nå ønskes den nye CMR-riggeren velkommen.



Oddvar Skjæveland er direktør for Ullrigg bore- og brønnsenter på Ullandhaug.

- Det blir jo ingen direkte konkurrent til det vi driver, CMR-teknologien representerer en ny metode, derfor blir dette et viktig supplement i forskningsmiljøet regionalt, nasjonalt og internasjonalt, sier Oddvar Skjæveland, direktør for Ullrigg bore- og brønnsenter.

KVANTESPRANG

Skjæveland ønsker ikke å gå for mye inn

på enkeltprosjekter, men sier på generelt grunnlag at dersom prosjekter som West Groups CMR lykkes, vil det kunne bety et kvantesprang innen boreteknologi - ettersom det blir langt raskere og billigere å bore, noe som bidrar til økt utvinning.

- Vi har noen av de mest komplette og avanserte testfasilitetene for bore- og brønnteknologi, dette vil skape mye

oppmerksomhet og forsterke kompetanseklyngen på Ullandhaug. Spørsmålet er hvordan den nye forskningsriggeren skal drives videre etter testfasen. Det er veldig kostbart å holde vedlike et slikt anlegg, men det er svært fornuftig å bygge en slik rigg fordi det også gir underleverandører muligheten til å teste utstyret sitt. Dette er kostbart, men veldig spennende, sier Skjæveland til Rosenkilden.

Morgendagens kontorlokaler med regionens mest sentrale beliggenhet, på Forus Vest.

Innflytting 1. kvartal 2013

Med åpning av Solasplitten blir det enda lettere å komme seg til og fra flyplassen.

Kanalsletta

Åsenvegen

Sola Golfklubb

Forusbeien

Rønnebergstetta

Fabrikkeveien

Lagerveien

E39

Kontakt for leie av kontorer:

Torill Skrettingland tlf **917 77 814**

Torill Østrem Sevidt tlf **916 69 530**

For mer informasjon se **kanalsletta.no**



Første store TV-produksjon fra det nye konserthuset:

- Bli med på finalemiddagen DU også

25. november braker det løs på TV 2 og 5. januar ender Heine Totland og Arne Hjeltnes opp i det nye konserthuset med finalen i Det Norske Måltid 2012 og den store TV-sendte matgallaen. – Det blir en opplevelse for alle å være med på, lover Jostein Soland, som sammen med Harald Osa utgjør prosjektledelsen for den norske matbransjens Oscar-utdeling. Og nå starter billettsalget.



Heine Totland og Arne Hjeltnes er klare for en ny runde i det norske matfatet. Det Norske Måltid starter på TV 2 søndag 25. november – og finalen går av stabelen i Stavanger 5. januar.



Jostein Soland (f.v.) i Næringsforeningen og Harald Osa i Stiftelsen Norsk Matkultur utgjør prosjektledelsen i Det Norske Måltid og har dratt lasset sammen siden starten i 2008.



På gallamiddagen og finaleshowet i Stavanger konserthus får alle deltakerne spise et festmåltid bestående av det beste norsk matbransje har å by på.



Tekst: Egil Hollund

- Det eneste minuset er at vi denne gangen bare har plass til 700 til bords. I fjor hadde vi 1.200. Og siden bare rundt 500 av disse 700 billettene legges ut for salg, kan det bli rift om billettene, advarer Soland.

Årsaken til at arrangementet er flyttet fra Stavanger Forum er flere. For det første er den gamle hallen der Det Norske Måltid ble produsert i fjor, allerede revet for å gi plass til en ny utstillingshall. Men mye viktigere, Zetlitz-salen i det nye konserthuset er landets mest avanserte black box, bygget for lyd og bilde og perfekt til en TV-produksjon av denne typen.

- Jeg er overbevist om at årets produksjon blir enda bedre enn i fjor. De som er så heldige at de klarer å sikre seg billetter, vil selv få smake på den maten som juryer over hele landet har smakt seg fram til og vurderer som det beste hver region har å by på. I tillegg blir det et flott show med kjente artister. Rett og slett en skikkelig festaften, sier Soland.

FØR JUL

Men før finalen skal Det Norske Måltid besøke de fem regionene i Norge; Øst på, Vest på, Sør på, Nord på og Midt i. Det starter som sagt søndag 25. november. Hver søndag klokken 22.40 fram til jul, vil programlederne Heine Totland og Arne Hjeltnes besøke hver region. Der skal de presentere det som fagjuryene i de ulike delene av landet har plukket ut som de beste råvarene fra hver landsdel, og som

kokkene fra hver region skal tilberede på matgallaen.

- I år vil det bli et enda sterkere fokus på selve mattilfanget også i TV-produksjonen. Vi må huske på at det beste vi har av råvarer i Norge er helt i verdensklasse. Kokkelandslaget sikret seg nylig sølvmedalje i VM, vi har flere tidligere Bocuse d'Or-vinnere – sist Geir Skeie i 2009, og Ørjan Johannessen skal representere Europa i samme konkurranse til neste år.

Og om noen skulle tro noe annet, det blir lagt merke til internasjonalt. Ikke minst har restauranten Noma (Nordisk mad) i København blitt kåret til verdens beste restaurant både i 2010, 2011 og 2012 av det prestisjetunge bransjemagasinet "Restaurant".

- Og den har fjorårets vinner av innovasjonsprisen på Det Norske Måltid, Knudenosten fra Rogaland, på menyen, påpeker Soland.

OPPKJØRING OG FINALE I PRIME TIME

I uken før finalen 5. januar, sendes programmene fra hver av matregionene på nytt på TV 2, denne gangen klokken 19.00 hver dag fra tirsdag 1. nyttårsdag til og med lørdag. Finalen sendes på TV søndag 6. januar klokken 21.40.

- Vi er veldig fornøyd med at finalen sendes i absolutt beste prime time for TV 2 på en søndag, sier Soland.

I år, som i fjor, og helt siden Det Norske Måltid gikk av stabelen for første gang i 2008, vil juryen ledes av Bent Stiansen, som selv gikk til topps i Bocuse d'Or i 1993, som den første kokken i Skandinavia.

Det Norske Måltid ble startet av Næringsforeningen og var i 2008, 2009 og

2010 en landsomfattende konkurranse der matprodusenter fra hele Norge selv meldte på sine egne råvarer og produkter. I fjor var første gangen finalen ble gjort til et TV-show på TV 2, matbransjens svar på Amanda-prisen.



Det Norske Måltid

- Det Norske Måltid ble startet av Næringsforeningen i Stavanger-regionen, og i samarbeid med Stiftelsen Norsk Matkultur gikk den første finalen av stabelen i 2008.
- I 2011 ble finalen for første gang konkurransen sendt som en TV-serie med et finaleshow på TV 2.
- Heine Totland og Arne Hjeltnes var programledere i 2011, og vil også være det i 2012.
- Det skal kåres vinnere i følgende kategorier: Årets Kjøttprodukt, Årets Fisk og skaldyrprodukt, Årets Ost, Årets Nyskaping, Årets Øl. I tillegg skal Årets Matlag kåres og utmerkelsen Det Norske Måltids Hederspris skal deles ut.



- Vi må bli tøffere i trynet!



I oktober mottok han kongens fortjenstmedalje for sin mangeårige innsats for norsk matkultur og reiseliv. For Lauritz W. Hansen var det en hyggelig anerkjennelse etter 50 år i bransjen. Nå mener 67-åringen at Rogaland må gjenvinne posisjonen som landets Matfylke. Med stor M.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Rogaland er landets største matprodusent, vi har et nasjonalt kompetansesenter for mat, Måltidets Hus, vi har Det Norske Måltid og vi har Nordens største matfestival, Gladmat. For andre gang i historien skal Norge arrangere verdenskongress for kokker, WACS 2014, her i vårt fylke.

Vi vil så gjerne kalle oss Matfylket i Norge, og helst skal hele landet tenke Rogaland når de hører snakk om mat. Men helt slik er det ikke. Både Oslo, Trondheim og Bergen har kommet etter og utfordret oss – og muligens passert Rogaland. Lauritz W. Hansen var den første sjefen for Gastronomisk Institutt og tror han vet hva forklaringen er.

- Vi jobbet lenge for å få på plass Måltidets Hus. Da vi fikk til det, pustet vi

- Vi har alt som skal til, men må bli flinkere til å vise frem det vi produserer og ta en nasjonal plass som det store matfylket, mener Lauritz W. Hansen (t.v.)



ut, men samtidig tror jeg vi stoppet opp. Plutselig var vi ikke så utadvendte som før, og "journalistattraktiviteten" var kraftig redusert. Jeg vil ikke si at vi har saket akterut, men de andre storbyene har sett til Stavanger og det vi har gjort – og både lært og kopiert oss. Vi jobbet i aller beste dugnads ånd for å komme dit vi er nå. Men dugnadens tid er forbi, nå må vi profesjonaliseres i alle ledd.

MANGLER FYRTÅRN

67-åringen er fagutdannet kokk, og mat og lederoppgaver har stort sett gått hånd i hånd i hele yrkeskarrieren; inspektør på Norsk hotellhøgskole, leder av Sjøhuset Skagen, leder av Gastronomisk Institutt 1988-1992, eierandel i Skagen Brygge hotell fra 1988, daglig leder av verdenskongressen for kokker (WACS) og hotelldirektør på Skagen Brygge Hotell fra 1994 og ut 2011. Sammen med Harald Osa ble Gastronomisk Institutt (GI) etablert i 1988, to år senere kom Fagforum for mat og drikke. Måltidets hus på Ullandhaug så dagens lys i 2009 – på mange måter et resultat av Fagforum for mat og drikke. For GI har det gått opp og ned økonomisk siden starten, men Måltidets Hus er det få som vet hva står for.

- Skal Rogaland fremstå som Matfylket i folks bevissthet nytter det ikke å være størst på landbruk. Det hjelper heller ikke at ingen fylker lander like mye fisk som oss. Vi må ha profilene og drivkreftene som står opp og gir det hele et ansikt. Vi har dyktige kokker og profiler i matbransjen, men mangler nok et fyrtårn som kan være en nødvendig drivkraft. Det trenger vi. Måltidets Hus har ikke klart å ta den posisjonen i folks bevissthet. Det skal være et nasjonalt kompetansesenter, men har til og med problem med å

favne hele Rogaland. Det skjer uendelig mye rundt mat og matkompetanse her, men det "bobler" ikke opp til overflaten og når ikke ut til folk flest.

”Vi jobbet lenge for å få på plass Måltidets Hus. Da vi fikk til det, pustet vi ut, men samtidig tror jeg vi stoppet opp.

TRENGER ENGLER

Mat og olje er klart uttalte satsingsområder i Stavanger-regionen. Men nisje-produkter fra landets største matproduserende fylke Rogaland har likevel ikke klart å prege konkurransen Det Norske Måltid de fem årene den har blitt arrangert. Det er sannelig ikke lett å forstå grunnen til det.

- Det kan faktisk hende at de store produsentene overskygger de mindre. Vi har folk med penger nok til å satse, men jeg synes ikke de er flinke nok til å se mulighetene. I Bergen har de opprettet et Business Angel Network, der de såkalte engelinvestorene tilfører kapital til start av næringsvirksomheter og organiserer seg i mindre nettverk som deler kunnskap, innsikt og informasjon – og fordeler kapitalrisiko. Det er slike vi trenger for å hjelpe frem småprodusenter med gode produkt. Når den nordnorske bonden klarer å dyrke frem fantastiske poteter og vinner Det norske måltid, burde vi tatt

en nasjonal posisjon her, gjerne gjennom Måltidets Hus og lokale "engler", for å finne ut om det er grunnlag for en industriell produksjon. Men det skjer ikke. Jeg tror vi jobber altfor lokalt. Vi har jo alle miljøene vi trenger her, men det må samhandles bedre – og vi må bli langt tøffere i trynet!

FÅR STØTTE

Landslagskokk Karl Erik Pallesen er medeier og daglig leder på det nye Fisketorget i Stavanger. Han nikker til Hansens hjertesukk.

- Det er så mange produsenter der ute som lager gode produkt, men som er altfor beskjedne. Vi trenger noen som står opp og fronter matproduksjonen vår. På Måltidets Hus er det mange flinke folk med stor kompetanse, men det er for få som er klar over det, sier Pallesen.

TIL KONGEN

Når det blir vet han ikke, men til Slottet og Kongen skal Lauritz W. Hansen. Alle som mottar Kongens fortjenstmedalje blir invitert.

- Det blir spennende, kong Harald er alltid velinformert om de som kommer.
- Hva skal du snakke med ham om?
- Det er jeg litt usikker på. Men jeg tror det blir om mat.

”Vi har folk med penger nok til å satse, men jeg synes ikke de er flinke nok til å se mulighetene.



- Det finnes så mange flinke produsenter, men de er for beskjedne, mener landslagskokk Karl Erik Pallesen.



Lauritz W. Hansen mottok i oktober Kongens fortjenstmedalje for sin innsats for norsk mat, matkultur og reiseliv.

- Den kjekkeste og vanskeligste jobben jeg har hatt!

I snart tre år har Ellen S. Math Henriksen vært sjef for Måltidets Hus på Ullandhaug. Hun etterlyser både offentlige og private kroner for å profilere tilbudet bedre. - Du tar ikke store kvantesprang når du må jobbe om natten for å ha en jobb å gå til dagen etter, sier den erfarne lederen.

Ellen S. Math Henriksen har over 20 års ledererfaring og snart tre år på baken som administrerende direktør for Måltidets Hus i Stavanger. Huset som åpnet i 2009 skal bringe til torgs det beste innen hav- og landbruk – med gastronomi, vitenskap, industri og lidenskap som grunnpilarer. 17 ulike organisasjoner er representert, blant andre Bioforsk, Blue Planet, Bocuse d'or Norge, CORE, Gastronomisk Institutt, Gladmat, Nofima, Norges Kokkemesteres Landsforening, Stiftelsen Norsk Matkultur, Tine FoU og UiS. Men har huset klart å ta posisjonen som et nasjonalt kraftsentrum for mat?

- Vi har en tendens til å være veldig strenge med oss selv, jeg synes vi skal være litt mer "bønsne" over det vi har fått til, sier Henriksen. Jeg møter folk fra hele landet som er imponert over det vi har fått til. For vi er faktisk gode, men vi kan bli bedre.

NASJONAL MOBILISERING

Måltidets Hus består av mange ulike organisasjoner med forskjellige formål. Det er industri, det er forskere – og vi må slutte å tenke at det hele kan frontes av ett menneske, ett ansikt, mener Henriksen.

-Det er et helt miljø vi må profilere. Og jeg er enig i at dugnadstiden er over, matsatsingen i regionen må legge inn et nytt gir. Vi har en unik kompetanse samlet i eksempelvis industrien, hotellhøgskolen og Måltidets Hus, men blikket må



løftes og kompetansen deles med hele landet. Først da blir vi oppfattet som en mathovedstad. Vi må rett og slett gjøre hverandre gode og ikke være redde for at andre skal ta oss igjen. Vi må heller være stolte av at andre byer og regioner har tatt etter og gjort som oss. Vi har de beste kokkene, det beste utdanningstilbudet, vi skal by på oss sjøl og tilføre andre det vi kan.

- Hvordan skal vi klare å profilere tilbudet bedre til hele landet?

- Det handler om penger, hoder og hender. Hodene og hendene har vi, men vi trenger penger for å markedsføre tilbudet vårt bedre. Både offentlige og private kroner trengs. I Sverige og Danmark er det langt flere private som er villige til å satse på mat, det er rart at det er vanskeligere her i Norge. Vi må få til en nasjonal mobilisering, og vi i Måltidets Hus har et ansvar for å få det til, men jeg

- Vi trenger en nasjonal mobilisering for å gjøre tilbudet vårt bedre kjent, sier Ellen S. Math Henriksen. Foto Tom Haga.

må si at jeg savner privat kapital som kan være med og dra lasset.

KJEKT OG VANSKELIG

- Du har hatt jobben som administrerende direktør for Måltidets Hus i snart tre år. Hvordan har det vært?

- Det har vært den kjekkeste og vanskeligste jobben jeg har hatt! I starten brukte jeg mye tid på å skaffe midler til drift av miljøet på huset. Det er åpenbart at vi ikke kan foreta store kvantesprang når du må jobbe på natten for å ha en jobb å gå til dagen etter, for å illustrere poenget. Men huset er et kraftsenter. Det er det vi skal fokusere på og få hele landet til å forstå.

Tekst: John Gunnar Skien



Jær-kommunene med ordførerne i spissen skal jobbe for dobbeltspor på Jærbanen sørover mot Egersund og etablerer nå en arbeidsgruppe sammen med Næringsforeningen. - Dette er et godt og viktig prosjekt som utvider regionen vår, sier Stanley Wirak, ordfører i Sandnes.



Tekst: Egil Hollund
Foto: John Gunnar Skien

- Vi må se hvor mye som må gjøres fort og hvor mye som kan gjøres på sikt for å få realisert planene. Vi kan ikke la en eventuell diskusjon om bompeng bruk stoppe dette, sier Wirak.

Aller først skal det lages en grundig analyse som viser mulighetene for dobbeltspor fra Sandnes til Egersund. Næringsforeningen skal være sekretariat for styringsgruppen, som formelt startet sitt arbeid på et møte på Bryne i oktober.

- Vi håper at dette arbeidet kan starte opp før jul og at vi kan ha en rapport klar ut på nyåret, sier administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen.

Målet er å få prosjektet inn i Nasjonal Transportplan (NTP), som skal vedtas i Stortinget før neste sommer. Det skal

ikke gå på bekostning av andre viktige prosjekt i Rogaland, noe styringsgruppen mener er fullt mulig.

GODT DOKUMENTERT

Jernbaneverket har sett på hva det vil koste å bygge ut dobbeltspor på Jærbanen fra Sandnes og sørover. Utbyggingen mellom Stavanger og Sandnes kom på vel to milliarder kroner da det sto ferdig før jul i 2009. Å bygge videre til Bryne, vil koste mellom 2,5 og tre milliarder kroner. Sandnes-Nærbø vil koste mellom 3,5 og 4,5 milliarder, mens prisen vil doble seg til mellom åtte og 11 milliarder kroner for å bygge helt fra Sandnes til Egersund.

Dette vil bety mye for hele regionen, mener ordfører i Hå, Mons Skrettingland.

- Dobbeltspor vil hjelpe hele den sørlige delen av fylket å komme seg raskere frem, sier han.

Og selv om effekten av dobbeltspor mellom Stavanger og Sandnes er godt

dokumentert, med en vekst i passasjer-tallet på 30 prosent, mener Skrettingland at det må lages en realistisk, etappevis tidsplan.

- Det er ikke realistisk å bygge dobbeltspor på hele strekningen fra Sandnes til Egersund i en gang, tror han.

LENGER TID ENN FOR 20 ÅR SIDEN

Eigersund kommune fremmet dobbeltspor i kommuneplanen allerede i 2003, og setter stor pris på at prosjektet nå frontes i fellesskap med de andre kommunene og næringslivet.

- Vi bruker lenger tid til Stavanger i dag enn for 20 år siden på grunn av mer trafikk på skinnene. Så behovet er stort, sier ordfører Leif Erik Egaas.

Han får støtte av ordfører Reinert Kverneland i Time.

- Det er toget som kan avhjelpe køene. Spesielt sør i Hå kan det bli dyrt å bygge dobbeltspor, men dette skal vi stå sammen om, sier han.

Det har også vært snakk om kryssningsspor som rimeligere og mer realistisk. Også Jernbaneverket har sett på denne muligheten, men fraråder nå dette alternativet. Årsaken er at det blir nesten like dyrt, samtidig som det er mer komplisert teknisk og rett og slett ikke en like tilfredsstillende løsning.

- Vi må ha gode diskusjoner, men vi må klare å gå i takt. Konkurransen om pengene og prosjektene er stor, og det er de som står sammen og er enige som vinner frem. Vi må heller ikke glemme at Jernbaneverket har gjort mye, påpeker Wirak.

Ordførerne langs Jærbanen går nå sammen med Næringsforeningen og etablerer en arbeidsgruppe for dobbeltspor.

Dermed har regionen allerede svart på utfordringen Jernbaneverket framsatte i Rosenkilden tidligere i høst om å samle seg for å få dobbeltspor opp og fram.



I septemberutgaven av Rosenkilden fastslo Jernbaneverket at dobbeltspor er eneste alternativet på Jærbanen. Kryssningsspor anbefales ikke.

- Vi må ha gode diskusjoner, men vi må klare å gå i takt, sier Stanley Wirak, ordfører i Sandnes.



Øster Hus kåret til Årets Bedrift 2012!

Lokalt eierskap, trivsel på arbeidsplassen, stolthet til håndverket og fornøyde kunder er viktigst for eierne. Øster Hus AS er lokomotivet i Øster Hus Gruppen og står for halvparten av omsetningen i konsernet. Øster Hus er Årets Bedrift 2012!



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

“Øster Hus skal være proffe fra A til Ø. De leverer boliger, men bygger ikke hjem. Det er du som gjør boligen til et hjem. Det er du som står for Å”, kan vi lese i alt markedsmateriell, og det er innarbeidet hos hver eneste en av medarbeiderne.

- Å bygge boliger er en krevende jobb. Det er stor konkurranse om tomter samtidig som diskusjonen om jordvern versus tomteutvikling drar seg til. Nye forskrifter gir vanligvis enda høyere byggekostnader, i tillegg kommer ulike oppfatninger om byggeskikk og ikke minst hva som er

riktig prisnivå, sier brødrene Njål og Cato Østerhus.

GRÜNDERBRØDRE

Det er disse to brødrene som er gründerne bak Øster Hus Gruppen. Gruppen består av Øster Hus, KleppHus, Jærbygg, Solhytten og Øster Hus Tomter. Til sammen har de 130 ansatte og en omsetning på over én milliard kroner.

En ting er alle som jobber i Øster Hus Gruppen enig om: Alle kunder skal bli fornøyde med boligen de kjøper av dem. Brødrene presiserer at det er mål nummer én. Det er svært få reklamasjoner på utført arbeid.

- Dette er vi veldig stolte av. Men vi må hele tiden passe oss for å bli for tilbake-lente, det er alltid rom for forbedringer i alle ledd, sier yngstemann Njål.

Da brødrene var 17 og 19 år startet de

Bedrift 2012!

Øster Hus AS sammen med faren. Faren døde i en ulykke i 1990, da var brødrene 24 og 26 år gamle.

- Dette var en periode hvor mange etablerte byggmesterbedrifter gikk konkurs. Vi lukket øynene, så framover og ga gass, sier eldstebror Cato. De mener det var denne perioden fra 1990-1994 som la grunnlaget for det de har oppnådd i dag.

- Det at vi mistet faren vår ga oss nye dimensjoner i livet. I 1992 var vi 22 ansatte, av disse jobber 17 fremdeles her. Det er vi stolt av, forteller Njål.

- Det som er en enda større bragd er at alle de 17 har samme kone som i 1992! tilføyer broren leende.

Brødrene forteller at de er som en stor familie på jobben.

- Hvordan er forholdet mellom dere, er det preget av søskenkjærlighet eller konkurranse?

- Privat omgås vi kun i bursdags- og juleselskap. På jobb fant vi fort hver vår plass.

Njål er konsernsjef og Cato leder Øster Hus Tomter, det mest ekspansive selskapet i gruppen. Det å kjenne hverandre så godt privat gir både trygghet og tillit i arbeidslivet, kan det se ut til.

KOMPETANSEDELING

Mange av deres ansatte har over 25 års erfaring i faget. Brorparten er engasjert i å drive opplæring av neste generasjon tømmere. På den måten sørger de for god rekruttering og kompetansedeling i bransjen. De har rundt 20 lærlinger, 10 tar fagbrevet hvert år. Alle deres lærlinger har bestått fagprøven.

-Vi opplever at vi kan tilby en attraktiv arbeidsplass, og får ukentlig henvendelser fra tømmermenn som ønsker å jobbe hos oss, forteller Njål.

OM FRAMTIDEN

Byggebransjen er svært viktig for den framtidige utviklingen av regionen. Med stigende boligpriser i et allerede presset marked, får nyetablerere en vanskelig etableringsfase.

- Hvilke utfordringer ser dere i framtiden?

- Tomte tilgang, få tomter klar for bygging. Ellers hva som skjer i Europa. Finanskrisen var en flau vind, svarer brødrene kjøpt og konsist.

Av andre utfordringer ser de for seg

Brødrene Cato (til høyre) og Njål Østerhus startet Øster Hus i 1984 og har bygd opp Øster Hus Gruppen til en milliardvirksomhet. Et solid selskap i en bransje som er viktig for regionens videre utvikling.



Øster Hus AS sitt hovedkontor i Sandnes.

tilgang på kapital og finansiering for utbyggerne og at våre kunder får finansiert og kjøpt våre produkter.

- Hvis vi får frigjort og godkjent nok tomter, så kan vi doble vår produksjon fra 300 til 600 boliger i året, forteller Njål. Dette kan være et viktig bidrag til å løse boligutfordringen for regionen. Øster Hus Tomter har en portefølje på 10.000 tomter.

EKTE VINNERSVILJE, HANDLEKRAFT OG BESLUTNINGSDYKTIG

- Hva er suksessfaktorene deres – hvorfor lykkes dere?

- Det som er viktig er å ha det kjekt på jobb og glede seg til å gå på jobb. Vi bruker betydelige ressurser på ansatte i form av sosiale opplegg, konserter og firmahytter. Vi har dyktige medarbeidere som trives og som viser vinnervilje. Denne kulturen har satt seg godt i organisasjonen og vi har lojale medarbeidere og få, men utvalgte samarbeidspartnere og underleverandører. Det er sjelden vi skifter, og det gjør at vi bruker få ressurser på å avklare ulike forhold, forteller Cato og Njål.

I tillegg avventer de salgsstart til grunnmur er støpt. Det gjør at de kan doble omsetning uten å øke administrasjonskost og personell. De mener også at dialog med offentlig instanser er god. Nøkternhet, soliditet og effektiv drift mener de preger driften deres.

- Dere bruker 14 millioner i året på sponning. Hva betyr dette for dere - og hvorfor tar dere samfunnsansvar?

- Jeg kjenner ingen andre som bruker en så stor del av overskuddet sitt på sponning. Vi har gjort mye riktig i forhold

til sponning og har inntatt en unik posisjon i regionen. Tuftekampen satte oss på kartet og ble en “kjempebølge”. Det var handlekraft og beslutningsdyktighet som var avgjørende for at vi kunne vinne budrunden. Vi betalte 400.000 kroner, men før kampen hadde vi brukt 1,5 millioner. Nøkternt vurdert var stundet verdt 12 millioner.

I 2005 vant de budrunden om Tufte-kampen i enkeltauksjonen som innbrakte mest penger til TV-aksjonen “Drømmefanger”. Fredag 11. november 2005 gikk fotballkampen mellom Øster Hus og Tufte IL på en fullsatt Viking Stadion. Med 15.700 tilskuere på tribunen satte de verdensrekord i publikumsoppmøte på en bedriftsfotballkamp!

- Ålgård Skolekorps skulle spille på stadion, og vi hadde vel sagt at sjåfører fikk gå gratis. Jeg tror det var to sjåfører pr musikanter!

PRISDRYSS

Øster Hus er godt vant med pristildelinger. De mottok Næringsprisen til Sandnes Sparebank i 1997, Norrønaprisen i 2010 og er nominert og skal til landsfinalen i Entrepreneur of the Year i 2012.

- Årets Bedrift er en pris som henger høyt og vi er veldig stolt over å motta prisen, sier brødrene fornøyd.

Prisen ble tildelt Øster Hus AS 30. oktober. Selskapet ledes av Gord Rostøl som har jobbet i selskapet i 25 år. Øster Hus er det mest solide selskapet i Øster Hus Gruppen og står for en omsetning på en halv milliard.



Njål Østerhus er konsernsjef i Øster Hus Gruppen

- Gord og jeg gikk på "yrken" (yrkes-skolen) sammen, kommer det smilende fra Njål.

SATSER PÅ HYTTER

Brødrene forteller at de hele tiden har vært tro mot konseptet og ikke satset i andre bransjer enn den de kjenner. De siste åtte årene har brødrene satset i hyttemarkedet med Solhytten. I Sirdalen bygges nå tre felt i Hønedalen hyttegrennd. Her bygges 200 hytter, en utbygging til en milliard og det satses stort på sosial infrastruktur med varmestue, akebakker, utsiktspunkt og lysløype fra Kvæven.

SOLID ØKONOMI

For tiden har Øster Hus Gruppen prosjekter i rundt 30 områder i regionen, rundt 400 boliger er under oppføring og ennå



Cato Østerhus er eldst av de to brødrene og leder det mest ekspansive selskapet i gruppen: Øster Hus Tomter AS.

ikke overlevert kunder. Omsetningen har på få år har doblet seg. Gruppen hadde en omsetning på 506 millioner i 2008, og 1,054 milliard i 2011. Øster Hus AS gikk fra 203 til 512 millioner i samme tidsrom. Alle selskapene er strategisk plassert i Sandnes kommune med 20 minutters kjøring til 80 % av byggeplassene.

- Alt vi driver med er enormt kapitaldrivende. Vi er tuftet på en bunnsolid egenkapital som vi har tjent opp selv, forteller brødrene stolt.

VERDIER

- Hvordan ønsker dere å bli oppfattet i markedet?
- Jordnære, stolte, proffe og rause, svarer Njål kontant. Mottoet vårt er "Proffe fra A til Ø".

Øster Hus har siden starten i 1974 vokst til å bli et av Rogalands største byggefirma, og eies av brødrene Njål og Cato Østerhus. Øster Hus AS er et selskap i Øster Hus Gruppen, sammen med KleppHus, Jærbygg, Solhytten og Øster Hus Tomter. Øster Hus har tradisjonelt bygget eneboliger på kundens egen tomt, men virksomheten dreier seg i hovedsak om prosjektutvikling rundt om i distriktet.

Øster Hus skal være proffe fra A til Ø. Kunden skal kunne forvente en problemfri prosess, godt håndverk, overlevering til avtalt tid og pris, samt et sluttprodukt av god kvalitet.

På fritiden er Njål opptatt med familie og sykling, og med fire barn i alderen 9-20 år, aktivt opptatt på ulike aktiviteter blir det en del dugnadsarbeid i nærmiljøet på Ålgård, noe han synes er kjekt. Med fire hytter fordelt på Sele, Sirdal, Hafjell og Mandal blir han heller ikke arbeidsledig på fritiden. Han forteller at de har 25 døgn på hver hytte i løpet av året og berømmer kona for å ta seg av alt på hjemmefronten.

På spørsmål om hvordan han vil være som leder, svarer han omtrent det samme.

- Klar og romslig!

Årets bedrift

Årets bedrift er en pris etablert av Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken. Formålet med prisen er å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter. Kriteriene for pristildelingen er:

- at bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen
- at bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år
- at bedriften skal ha utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene

Prisen ble etablert i 1987 som Årets Stavangerbedrift. I 2002 ble Stavanger Næringsforening og Sandnes Næringsforening fusjonert til Næringsforeningen i Stavanger-regionen. I denne forbindelse endret prisen navn fra Årets Stavangerbedrift til Årets bedrift. I 1998 ble monumentet "Årets Stavangerbedrift" overlevert til Stavanger kommune av Tore Lærdal på vegne av tidligere prisvinnere. Monumentet ble avduket ved ordfører Leif Johan Sevland. Monumentet står på Holmen-allmenningen og kunstner er Hugo Frank Wathne. Monumentet er finansiert av tidligere prisvinnere og gitt som gave til Stavanger kommune.



Prisen Årets bedrift – statuetten som hver prisvinner mottar. I 2012 ble den delt ut for 26. gang i regi av Handelsbanken og Næringsforeningen.

Tidligere prisvinnere:

- 1987 Lærdal Medical A/S
- 1988 Skretting A/S
- 1989 Peder Smedvig A/S
- 1990 Hitec A/S
- 1991 Kværner Rosenberg A/S
- 1992 Brødrene Pedersen A/S
- 1993 Stavanger Aftenblad
- 1994 Skanem A/S
- 1995 SE Labels A/S
- 1996 RF-Rogalandsforskning
- 1997 Den norske stats oljeselskap a.s
- 1998 Scana Industrier asa
- 1999 Stavanger Fondsforvaltning AS
- 2000 Folke Hermansen AS
- 2001 Øgreid AS
- 2002 Kverneland ASA
- 2003 PAM AS
- 2004 Technor ASA
- 2005 A. Idsøe AS
- 2006 Acta Holding ASA
- 2007 Figgjo AS
- 2008 Seabrokers AS
- 2009 Helgø Matsenter AS
- 2010 Comrod AS
- 2011 IKM AS
- 2012 Øster Hus AS



Prisen Årets bedrift monument ligger på Holmen i Stavanger sentrum og er utformet av kunstner Hugo Frank Wathne.



Seabrokers Services AS

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

Wilberg AS er stolt leietaker med hovedkjøkken i et bygg driftet av Seabrokers Services.

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

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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



SNART HORE

HORE? GEOLOG?

Hvor mange små jenter tror du ønsker å bli hore når de blir voksne?

Når du kjøper sex, går du aktivt inn i et marked som systematisk ødelegger mennesker – som regel kvinner og barn. Hver dag kjøper 100 menn sex av prostituerte i Stavanger. De er med på menneskehandel. Deres tankeløse handlinger ute på byen skaper grobunn for et av vår tids mørkeste bakrom – en markeds plass hvor mennesker er blitt en vare.

STAVANGER MOT PROSTITUSJON er et samarbeid mellom Byen og Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



Kampanje mot prostitusjon:

20—21

Kjøper du sex?

100 menn kjøper daglig sex av prostituerte i Stavanger. Er det slik vi vil ha det? Nå skal annonser i aviser og tv få folk til å tenke seg godt om. Næringsforeningen og Stavanger Sentrum AS står sammen om kampanjen "Stavanger mot prostitusjon".



Tekst: John Gunnar Skien

Det kan være kollegaen din, naboen, kanskje en slektning eller venn. Kort sagt hvem som helst. Det har blitt vanskelig for folk, spesielt menn, å spasere gjennom Stavanger sentrum på kvelds- og nattestid uten å få opptil flere sextilbud fra prostituerte. Og mange slår dessverre til.

- Stavanger er i ferd med å bli en prostitusjonsby – også i internasjonal sammenheng. Vi har fått bordell i denne byen, det er gigantisk, det er utendørs og det heter Stavanger sentrum! Jeg har vært i mange europeiske byer, men har ikke opplevd lignende tilstander. Vi kan ikke bare sitte og se på at dette skjer med byen vår, sier adm. dir. Harald Minge i Næringsforeningen.

Nå skal potensielle horekunder vekkes i den søte førjulstid med annonser både i tv og aviser gjennom kampanjen

"Stavanger mot prostitusjon". Politikken legges til side, kampanjen handler om å få menn til å skjønne at de ikke bare gjør noe straffbart, de støtter samtidig opp om et marked som ødelegger mennesker, og det er stort sett kvinner og barn det handler om.

”Stavanger er i ferd med å få stempel på seg som "horeby". Vi kan ikke bare sitte og se på at dette skjer med byen vår.

- UTRYGT OG UBEHAGELIG
1. januar 2009 trådte sexkjøpsloven i kraft. Loven tillater å selge sex, men gjør det ulovlig å kjøpe. Likevel har ikke gateprostitusjonen forsvunnet slik mange

trodde. Det motsatte har skjedd, prostitusjonen har blomstret og blitt langt mer synlig i Stavanger sentrum.

- Dette er ødeleggende for byens omdømme, og det er en kontinuerlig negativ opplevelse for alle som bruker sentrum. Folk med barn blir tilbudt sex, folk som har hatt en hyggelig tur på byen må gå slalåm mellom de mange tilbudene, og når folk kommer ut fra kveldsarrangementer i Rosenkildehuset, står det en velkomstkommité av prostituerte og fallbyr sine tjenester. Fulle menn på vei hjem blir nesten overfalt og dratt med til minibanken, sier Minge.

For Stavanger Sentrum AS er det lett å fronte en kampanje mot prostitusjon fordi den dreier seg om holdninger, forteller daglig leder Cecilie Christ.

- 10.000 mennesker har arbeidsplassen sin i Stavanger sentrum. Vi vil tilby dem og besøkende et attraktivt og godt bymiljø. Prostitusjon er blitt et dagligdags innslag i bybildet og oppleves av mange som lite trygt og ubehagelig, sier Christ.

DUGNAD

Dugnadsånden lever i beste velgående i næringslivet i byen. Melvær & Lien har utarbeidet kampanjen og så langt har Rogalands Avis, Rosenkilden og TV Vest (egen film) bestemt seg for å publisere den gratis. Et viktig initiativ før julebordsesongen.

- Dette er en vaskeekte dugnad - noe hele næringslivet stiller seg bak, sier Minge.

- Kampanjen er sterk og maner til å ta ansvar, vi har alle et moralsk ansvar. Det verste som kan skje er at prostitusjon blir sett på som en normal og naturlig del av bybildet, noe ingen reagerer på. Det er jeg redd for - og dit må vi aldri komme, sier Christ.

Cecilie Christ i Stavanger Sentrum AS og Harald Minge i Næringsforeningen går til felles kamp mot prostitusjonen i byen. - Det må ikke bli en naturlig del av bybildet som ingen reagerer på, sier Christ.



Vil ikke forby salg

Næringsforeningens Harald Minge mener det må ryddes opp i "horebyen" og gjøre både salg og kjøp av sex ulovlig. Det vil ikke stortingspolitikkerne våre. - Salg er ikke et kriminalpolitisk problem, mener Torfinn Opheim. Vi stilte stortingspolitikkerne fra Rogaland tre spørsmål:

1. Bør salg av sex forbys - på linje med kjøp?
2. Hvordan blir dagens lovverk fulgt opp?
3. Prostitusjonen har blitt langt mer synlig enn før. Bør det gjøres noe med dette? I så fall hva?

Dette svarte de:

Hallgeir Langeland (SV)

1. Nei.

2. Altfor dårlig, derfor spør Rosenkilden om dette.

3. Loven må følges opp av politiet, og så må vi alle ta ansvar for at det ikke finnes horekunder.



Solveig Horne (FrP)

1. FrP var i mot sexkjøpsloven og mener at det er bedre å oppheve loven enn å gå veien om å forby salg. FrP ønsker ikke å forby salg.

2. Dagens lov ble innført som en renovasjonslov. Politikere kriminaliserer noe de ikke liker. Den fungerer overhodet ikke, og politiet prioriterer ikke dette med de små ressursene de har. Markedet har blitt tøffere og jentene har fått det verre. Vi ser like mye prostitusjon som før, noe som viser at loven ikke fungerer.



3. Vi må i mye større grad hjelpe jentene. Prioritere menneskehandel og hallikvirk-somhet som vi allerede har lovverk mot. Dette er tidkrevende og ressurskrevende. FrP mener loven bør reverseres. Hvis flertallet av politikere fremdeles ønsker denne kriminaliseringen, så må det settes inn ressurser for å få bukt med prostitusjonen og gi bøter som svir. Da må politiet få ressurser til å prioritere dette.

Arve Kambe (H)

1. Jeg mener kjøp og salg av sex for voksne over 18 år skal være tillatt.

2. Veldig få er jo arrestert og bøtelagt, men jeg mener det er feil bruk av knappe politiresurser å etterforske og bøtelegge frivillige handlinger mellom voksne mennesker.

3. Man må erkjenne at prostitusjon kommer til å eksistere uavhengig av politiske tiltak. Politiet har et ansvar for trygge sentrumsgater, og det offentlige kan bistå de som trenger hjelp for å komme ut av miljøet.



Siri Meling (H)

1. Jeg mener at det er noe unaturlig at kjøp av sex skal være forbudt, men ikke salg.

2. Mitt inntrykk er at dagens lovverk ikke blir spesielt godt fulgt opp. Det vil alltid være en prioriteringssak i politiet i forhold til hvilke områder de retter fokus på, og kjøp av sex er nok ikke øverst på listen.

3. Jeg tror det eneste som nytter er at politiet i større grad fokuserer på denne problemstillingen og synliggjør både for kjøper og selger at denne type aktivitet ikke er forenelig med norsk lovverk. Videre er det viktig at tiltak rettes mot de prostituerte i forhold til å hjelpe disse ut av deres livssituasjon.



Torfinn Opheim (Ap)

1. Nei! Synes jeg. Salget er ikke et kriminalpolitisk problem. Bakmanns-virksomheten er det (halliker, menneskehandlere o.l.). Det er kriminalisert.



Men sjøl om vi aller helst skulle sett at mennesker ikke solgte sex, bør vi ikke forby det. Men vi bør bestrebe oss på å gi prostituerte et alternativ til prostitusjon. Hvert år bevilges ca. 10 millioner kroner til tiltak og prosjekt med slikt formål.

2. Vanskelig for en politiker å svare på, det må politiet gjøre. (Vi forventer at lovbestemmelser håndheves; politiet må foreta den konkrete prioriteringen).

3. Har den? Ikke, så vidt jeg vet, om en sammenligner med situasjonen før lovforbudet inntrådte. Uansett: Vi skal evaluere lovbestemmelsen, for å se om den har den virkning lovgiver forutsatte, jf. Ot.prp. nr. 48 (2007-2008).

Dagfinn Høybråten (KrF)

1. KrF var en av forkjemperne til sexkjøpsloven, og grunnen til det er at kjøp av seksuelle tjenester er men-



neskehandel, og dermed undergraver menneskeverdet. Fokuset var, og er fremdeles, at man ønsker å verne om den svakere parten. Derfor vil KrF ikke gå inn for at salg av seksuelle tjenester skal bli straffbart.

2. Sexkjøpsloven kom blant annet som et av flere tiltak for å bekjempe menneskehandel, noe KrF presiserte i Stortinget da saken ble behandlet. Vi ba derfor regjeringen om å komme tilbake til Stortinget med sosiale tiltak som kan hjelpe prostituerte ut av prostitusjon. Regjeringen har bevilget penger til PRO-senteret, men KrF hadde håpet på en bredere satsing for de utsatte. I tillegg til dette bør regjeringen foreta en evaluering av loven for å kunne vurdere om det er eventuelle andre tiltak som bør iverksettes.

3. Hovedpoenget med sexkjøpsloven var å bidra til at prostitusjon skulle reduseres, fordi man ønsket at de som er prostituerte skulle få et verdig liv. Synligheten er ikke et problem i seg selv, men rekrutteringen til prostitusjonsmiljøet kan bli lettere. Dette er ikke noe KrF ønsker. På den andre siden kan synlig-



het bidra til at hjelpeapparatet får bedre oversikt over miljøet og kan dermed lettere sette inn riktige tiltak for den enkelte.

Grand Hotel

Kurs og Konferanse

www.grand-egersund.no

Vi utvider!

18 nye rom, nytt auditorium og ny konferanseavdeling klar februar 2013.

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

returmetaller.no

til beste for deg og miljøet

Håndtering av returmetaller

- ✓ Enkelt
- ✓ Effektivt
- ✓ Sikkert

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

Den nye Ja(c)kobsen

I snart 20 år har Pål Jacob Jacobsen vært energisk leder av Stavangerregionens Europakontor. Det eldste norske regionale Europa-kontoret i Brussel. Nå er en ny Jacobsen tilsatt som ny direktør i den belgiske hovedstaden. Men c-en er skiftet ut med k. Heidi Kristina Jakobsen (40) satte seg 1. september i lederstolen i Rue du Luxembourg 23.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Heidi K. Jakobsen vil ha få problemer med å finne seg til rette i Belgias hovedstad etter å ha jobbet i byen tidligere i seks år. Hun er lommekjent i Brussel.

FRA MANDAL

Den nye regionale direktøren er opprinnelig fra Mandal, en by som slett ikke er ukjent med folk fra Stavanger-regionen. Selv dro hun relativt tidlig fra fødebyen for å få høyere utdanning.

Heidi K. Jakobsen er utdannet statsviter fra Universitetet i Oslo i 1997 med mastergrad i europeisk og internasjonal politikk fra University of Edinburgh. Det europeiske engasjementet ble ytterligere stimulert med seks år i Brussel i KS, svenske KS og EUROCITIES, et nettverk for europeiske storbyer.

- Jeg har alltid vært samfunnsinteressert. I en stadig mer globalisert verden, er internasjonal og særlig europeiske politikk svært interessant, ikke minst for

Stavanger-regionen er en rik region med olje og energi, jordbruk, matkultur og status som tidligere europeisk kulturhovedstad. Det er en region med ja-folk, dynamikk, arbeidsomhet og positivisme.

oss nordmenn, sier Heidi K. Jakobsen innledningsvis, der hun sitter overfor oss i Rosenkildehuset.

NORSK PÅFYLL

Etter årene i Brussel var hun spesialrådgiver ved internasjonalt kontor i Oslo kommune og seniorrådgiver i nærings- og handelsdepartementet. En stilling hun hadde før hun igjen returnerte til Brussel som Stavanger-regionens forlengede arm inn i EU-systemet.

- I handels- og næringsdepartementet arbeidet jeg med handels- og næringsfremme i Europa, blant annet gjennom regionale fora som Nordisk Ministerråd og Østersjørådet. Det var spennende å arbeide så tett på politiske beslutningstakere i et dynamisk departement med høyt aktivitetsnivå.

Det er bakgrunnen for at Heidi K. Jakobsen søkte den ledige stillingen i Brussel som leder av Stavangerregionens Europakontor.

RELEVANT BAKGRUNN

- Dette var en spennende mulighet jeg ikke kunne la gå fra meg. Stavanger-regionen fremstår som svært dynamisk og målrettet, og jeg ser frem til å bidra med utvikling i regionen gjennom Europa-kontoret.

Heidi K. Jakobsen har selskap av en kollega i Brussel. Organisatorisk sorterer hun under Greater Stavanger med administrerende direktør Jan Soppeland som overordnet leder. I Greater Stavanger er en stilling avsatt til Europa-arbeid. Hun er i regionen 4-6 ganger i året.

SIDEN 1993

Europakontoret ble opprettet høsten 1993 og har i dag følgende eiere/eller partnere: Greater Stavanger, Rogaland

- Jeg har alltid vært samfunnsinteressert. I en stadig mer globalisert verden, er internasjonal og særlig europeiske politikk svært interessant, ikke minst for oss nordmenn, sier Heidi K. Jakobsen.

Fylkeskommune, Universitet i Stavanger, IRIS, Lyse, Haugaland Vekst, Eigersund kommune, Stavangerregionen Havnedrift A/S og Høgskolen Stord Haugesund.

Det er en eierstruktur som betyr at det er et samarbeid mellom offentlig sektor, kunnskapsmiljøer og næringslivet i Rogaland i EU-sammenheng.

EU består i dag av 27 medlemsland mens EFTA har fire medlemsland: Island, Lichtenstein, Sveits og Norge. Island, Lichtenstein og Norge har en EØS-avtale med EU. En avtale som dekker det indre marked, innkjøps- og konkurranseregler samt en del horisontale områder. Fisk og landbruk holdes utenom. Sveits står utenfor EØS-avtalen.

KOMPETANSESENTER

- Europakontoret skal være et kompetansesenter for EU- og EØS-spørsmål, sier Heidi K. Jakobsen. Det skal være en døråpner mot EU-systemet og Europa forøvrig. Stavanger-regionens Europakontor var i sin tid det første i norsk sammenheng. Det sier noe om regionens utadrettede og dynamiske måte å tenke på.

I dag er det seks norske regionale kontorer.

- I Brussel er det vår oppgave å informere om EUs politiske utvikling med relevans for regionen, om EU-programmer og muligheter for prosjektsamarbeid og prosjektfinansiering. I

den sammenheng arrangerer vi kurs og seminarer for medlemmer, sier Heidi K. Jakobsen. Videre skal vi utvikle nettverk mellom vår region og dynamiske partnere i Europa og bistå regionens næringsliv. Kontoret skal også bidra til profilering og fremme regionens interesser. At Stavanger var europeisk kulturhovedstad i 2008, for eksempel, bidro til å sette byen på kartet i Europa. To ganger i året inviteres traineer i EU-systemet innenfor energisektoren til Stavanger-regionen i håp om å tiltrekke kompetanse.

SAMARBEID OM PROBLEMSTILLINGER

- Jeg har stor tro på samarbeid og nettverk, fortsetter hun. Stavanger-regionen



har mye å lære bort, men også noe å lære av andre regioner i Europa. Det kan for eksempel være mye å hente på å se på hvordan andre byer og regioner har løst utfordringer knyttet til befolkningsvekst og mobilitet

Det er klare likhetspunkter på mange områder mellom Norge og Europa mer generelt.

- Vi står overfor de samme utfordringene knyttet til økt global konkurranse, klima og energi, samt demografiske endringer. I Europa er det også en aldrende befolkning og stort behov for helsetjenester. I takt med en aldrende befolkning er det behov for tekniske løsninger som gjør at folk kan bo lenger hjemme. Det er aktuelle problemstillinger som gir muligheter for prosjektsamarbeid innen det vi kan velferdsteknologi og som kan overføres til Norge som har en sterkt økende andel pensjonister som ønsker å bo i egen bolig så lenge som mulig.

- EU satser på å finne innovative løsninger på disse samfunnsutfordringene, og det finnes prosjektfinansiering tilgjengelig, særlig dersom man etablerer partnerskap mellom det offentlige, næringslivet og kunnskapssektoren, hvilket man jo har tradisjon for i regionen.

KONSEKVENSER

Problemstillingen på det økonomiske området er ikke så lett gjenkjennelige mellom Norge og EU for tiden.

- Norge har så langt vært relativt uberørt av krisen i EU, sier Heidi K. Jakobsen.

- Men vi ser nå at næringslivet begynner å merke at EU som er vår viktigste handelspartner er inne i en krise, og det er på det rene at etterspørselen etter olje og gass går ned. Det får konsekvenser for både vår region og resten av landet.

Heidi K. Jakobsen er klar på at EU er opptatt av å løse krisen. Det gjør at det brukes mindre tid på Norge og EFTA/EØS-landenes synspunkter og behov.

- I den norske evalueringen av EØS-avtalen går det frem at det vanskelig for Norge og andre aktører å påvirke EU-systemet som blant annet definerer rammebetingelser for næringslivet. En dypere europeisk integrasjon resulterer i mer avmakt, og vi blir mer avhengige av EU-aktørenes godvilje.

HANDLEKRAFT

Heidi K. Jakobsen understreker at EU viser handlekraft i dagens situasjon.

- Det er flere rådsmøter enn noen gang for å løse krisene. Det arbeides på spreng for å få til løsninger på krisen i EU-landene.

Det er tre hovedområder som det nå arbeides intenst for å løse.

- Det lanseres redningspakker og et eget fond for de gjeldstyngede landene, og for å gjøre noe med finanskrisen opprettes overvåkningsorganer for finansierings- og forsikringsinstitusjoner. For å komme ut av den økonomiske krisen

”I den grad europeere er klar over vår eksistens, er det vel ikke til å komme forbi at noen ser på oss som en nasjon som ikke vil dele og som ikke ønsker å være med i et fellesskap.

med stagnasjon og økende arbeidsledighet, har EU sin egen vekststrategi - Europa 2020. I Europa 2020-strategien er det satsing på innovasjon, bærekraftig og inkluderende økonomi for å få til vekst. Det er et mål å redusere frafallet i skolen til under ti prosent, øke BNP-andelen i forskning og utvikling til tre prosent og redusere andelen av mennesker som lever under fattigdomsgrensen. Det er en bevisst satsing på å omstrukturere økonomien for å få til økt vekst og velferd.

- I tillegg lanseres en pakke for at det indre marked skal fungere bedre og dermed forbedre konkurransekräften til landene.

KRISEN DOMINERER

- Krisen dominerer alt i EU for tiden. Ikke minst påvirkes budsjettforhandlingene for 2014-2020. Flere av landene ønsker til dels drastiske kutt. Hvor skal det kuttes, hvilke programmer vinner eller taper? Dette påvirker også oss som et EØS-land.

Krisen i EU i dag viser den store kontrasten mellom EU-landene og Norge. Norsk næringsliv går så det suser mens

EU og store deler av verden gjennomlever krise. Det er et paradoks som gjør inntrykk på et kriserammet EU der arbeidsledigheten er skyhøy og de sosiale følgene deretter.

- I den grad europeere er klar over vår eksistens, er det vel ikke til å komme forbi at noen ser på oss som en nasjon som ikke vil dele og som ikke ønsker å være med i et fellesskap, sier Jakobsen.

- Samtidig oppfattes Norge som eksotisk, et rent og vakkert land, og det er en økende oppmerksomhet rundt skandinavisk mote, design og livsstil mer generelt.

Heidi Kristina Jakobsen representerer en region som hun karakteriserer på denne måten:

- Stavanger-regionen er en rik region med olje og energi, jordbruk, matkultur og status som tidligere europeisk kulturhovedstad. Det er en region med ja-folk, dynamikk, arbeidsomhet og positivitet, sier hun.

Det er denne regionen Heidi K. Jakobsen skal representere og profilere i stillingen som direktør for Europa-kontoret i Brussel. Men det finnes et liv utenfor kontoret i Rue de Luxembourg 23.

STORTRIVES I BRUSSEL

- Jeg stortrives i Brussel. Det er et fint sted å bo med mangfold i mat og matkultur. Det er fortsatt tradisjon for de tradisjonelle markedene med lokale produkter tilsatt sjarme. Det finnes markeder i alle bydeler i Brussel, med blomsterhandlere, bakere og kafeer. Det er en spennende arkitektur i art nouveaux-stilen, et godt kulturtilbud og nærhet til storbyene i Europa.

FREDSPRISEN

Nobels fredspris for 2012 gikk til EU, en utdeling som ble godt mottatt i Brussel.

- Personlig synes jeg det er flott at EU er tildelt fredsprisen, sier Heidi K. Jakobsen.

- EU har bidratt til fred, forsoning og demokratibygging de siste 60 år, og prisen er i mine øyne velfortjent. Det begynte med kull- og stålunion mellom erkefiendene Tyskland og Frankrike, videre innlemmelse av eksdiktaturene Portugal og Spania, utvidelsene østover etter murens fall og nå innlemmelse av landene på Balkan. At EU er et fredsprosjekt er underkommunisert i Norge, og jeg ser gjerne at bevisstheten omkring dette øker.



FOTO: ISTOCK

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



FLEKSIBILITET

MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM



Fleksibelt rammesystem:

- Monteres uten verktøy
- Spennende byggemuligheter

Dekorpanel med print og magnetfeste:

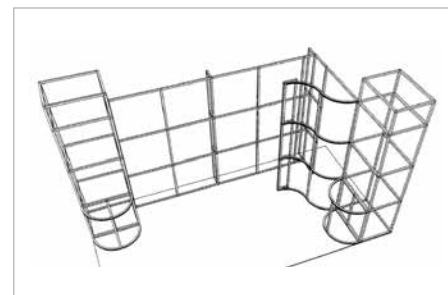
- Sandwichplater med aluoverflate
- Akrylplater for bakbelysning

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 kan printe på de
aller fleste materialer. Vi har egne designere og leverer
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

28—29

Skrikende behov for lærlingplasser

Fylkesordfører Janne Johnsen (H) har alltid en liste i lommen. En liste over alle som trenger en lærlingplass i fylket. For selv om bedriftene i Rogaland er blant de beste i landet, kan vi bli bedre. Hele 2.700 nye lærlinger tas i mot i år, men behovet er langt større.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

I Rogaland er 5.500 ungdommer til enhver tid under lærekontrakt, og i år tas det inn 2.700 nye i bedriftene. Vi tar inn flest i landet, men selv det er ikke nok, i følge fylkesordfører Janne Johnsen.

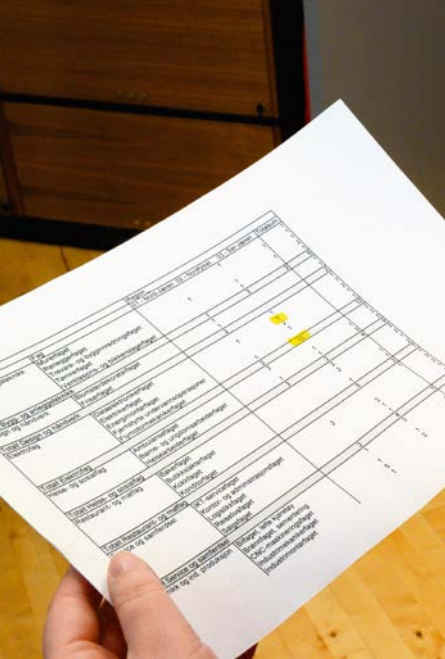
- Vi trenger 150 nye plasser årlig de neste tre årene. Mange bedrifter er flinke til å ta i mot og legge til rette for lærlinger, privat sektor har lange tradisjoner gjennom laugene, men jeg håper flere ser verdien av å satse på ungdommen.

INITIATIV FRA NÆRINGSFORENINGEN

Nå vil Næringsforeningen bidra til at flere kommer ut i lære. Administrerende direktør Harald Minge oppfordrer med-

Fylkesordføreren går alltid rundt med en liste over ungdommer som trenger lærlingplass. - Jeg treffer mange mennesker og besøker jo utallige bedrifter, sier Janne Johnsen.





Bildetekst

lemsbedriftene til å åpne dørene og slippe ungdommen inn.

- Vi har forstått hvor viktig dette er og Janne Johnsen har vært en viktig pådriver. Vi må slutte og bare snakke om behovet for kompetanse som en av de store utfordringene i regionen. Det må handling til og dette er et eksempel på noe konkret og målbart. Nå skal vi samarbeide med både fylkeskommunen og LO for å oppmuntre bedriftene til å ta inn flere unge, sier Minge.

LISTE I LOMMEN

Fylkesordføreren går alltid rundt med en liste med ungdom som ennå ikke har fått læreplass. Det er en effektiv måte å jobbe på. Rundt 70 står på listen akkurat nå.

- Jeg treffer mange mennesker og besøker utallige bedrifter i denne jobben, og det gir meg god anledning til å bringe temaet lærlinger på banen, forklarer Johnsen.

”Men vi må ikke glemme at for hver ingeniør trenger vi tre fagarbeidere. Vi må ikke bare konsentrere oss om ingeniørene, fagarbeiderne er veldig viktige.



Adm. dir. i Næringsforeningen, Harald Minge.
Foto: Egil Hollund.

STRÅLENDE INITIATIV

- Hva synes du om at Næringsforeningen tar initiativ til et samarbeid for å skape flere lærlingplasser?
- Det er helt strålende! Jeg håper at vi kan få til et tettere samarbeid med næringslivet på andre områder også. Jeg ser for eksempel for meg at folk fra næringslivet hospiterer i de videregående skolene. Og kanskje lærere kan jobbe en periode i en bedrift? Det er mange muligheter og jeg tror alle parter vil tjene på det.
- Næringsforeningen mener også at en slik ordning vil ha mye for seg.
- Rådgiverne i de videregående skolene kan ha godt av å være i en bedrift og oppdatere seg på hva som rører seg i næringslivet. Det er lettere å gi de unge oppdaterte råd da, sier Harald Minge.

LA SPILLET BEGYNNNE

DNB Arena. En storstue for hockey, musikk og mye mye mer.

4500 publikummere er klare for NM-gull i hockey. Og country-musikk. Og håndball, rock, sjakk, konferanser, kunstløp og julekonsert. Den nye arenaen byr nemlig på mer enn knallharde slagskudd. Den byr på Brad Paisley og Mark Knopfler. Den byr på icing den ene dagen, ståpiruett den andre – og *Brothers in arms* foran mer enn over 5000 siddiser 13. juni.

Vi gleder oss. Lykke til og gratulerer med nytt hjem.

 for DNB Arena

Stolt sponsor fra A til Å.

Til deg som trodde at Stavanger var fullpakket:

NÅ VOKSER BYEN IGJEN!

Se annonse på baksiden!



Stavanger sentrum er flott. Det trengs imidlertid mer folkeliv, og det er trangt om plassen. Kan flytende leiligheter, kontorbygg og teater i Vågen være en del av løsningen?



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Rektor Jan Aase og de kreative arkitektstudentene hans på den stavanger-baserte arkitektskolen Fiuni school of architecture + design mener så avgjort at en slik idé er vel verdt å forfølge. De har utarbeidet forslag og modeller for en bokstavelig talt flytende byutvikling. Modeller så radikale at de definitivt fortjener både oppmerksomhet og debatt.

Fiuni school of architecture + design har lagd et spenstig og framtidsrettet forslag til hvordan boliger, butikker, næringsbygg og nytt teater (!) kan plasseres på pontonger i Vågen.

SENTRUM TRENGER FLERE FOLK
Bakgrunnen for arkitektskolen sitt engasjement er velkjent og ukontroversiell. På samme måte som andre bysentra, sakker Stavanger sentrum akterut som handlested i den tøffe konkurransen med stadig flere velsmurte kjøpesentra utenfor bykjernen. Sentrum har derfor behov for å dra til seg mer folk, liv og røre. Fiuni-rektor Jan Aase erkjenner dette klarere enn de fleste.

- Vi har et fantastisk flott sentrum i Stavanger. Om sommeren er aktivitetsnivået høyt og variert. Resten av året trenger vi imidlertid mer liv, og uavhengig av årstid trenger sentrum flere beboere i alle aldre og et mer variert handelstilbud. I tillegg må det skapes flere kontorarbeidsplasser sentralt i byen, sier Aase.

Han understreker samtidig at sentrum, til tross for sine åpenbare kvaliteter, har utfordringer. Disse handler ikke bare om endrede handlemønstre, men også om hvordan området er komponert rent fysisk og geografisk.

- Dagens sentrum er lite og kompakt, og Trehusbyen har høy verneverdi som legger begrensninger i forhold til næringsutviklingen. Samtidig bidrar havnebassenget i Vågen og Tusenårsstedet til en to-delning av sentrum. En deling som har blitt enda tydeligere etter åpningen av det nye konserthuset.

Den fysiske to-delingen utgjør en utfordring, men gir samtidig nye muligheter.

- Vi ser nå en positiv utvikling i Holmen-området, med flere fastboende



Vannflaten i Vågen kan utgjøre tomten for nye Rogaland Teater. Teateret bindes sammen med Bjergsted og Holmen-området ved hjelp av løftbare bru. Portalene rundt bygget symboliserer at vi her befinner oss i en «Open Port».

og nye hoteller. Med utgangspunkt i dette stiller vi spørsmålene: Kan denne utviklingen danne grunnlaget for en ny og annerledes utnyttelse av byens geografiske sentrum; Byfjorden? Kan vi skape en ny form for urbanisering?

RADIKALT FORSLAG
Aase og arkitektstudentene ved Fiuni svarer bekræftende på disse ambisiøse spørsmålene og lanserer et knippe bokstavelig talt flytende løsninger. Leiligheter, kontorbygg og kanskje til og med et nytt teater, plassert på pontonger i Byfjorden.

- Vi har lagd modeller som viser hvordan det kan plasseres 700-800 leiligheter, inntil 20 000 kvadratmeter næringsareal og til og med et nytt teater i selve Byfjorden, forteller Aase.

Forslaget inneholder modeller av ny «Vågenholmer». Holmer som kan støpes/prefabrikeres på lokale verft (for eksempel Rosenberg) og rigges ferdige med ulike bygg, før de slepes og monteres i Vågen. «Vågenholmene» koples til Strandkaia og Skagenkaia med broer for gående, biler og varetransport. Det vil også anlegges parkeringsplasser i bygningene.

Holmen i nord kan døpes «Teaterholmen», og koples til Bjergsted/Konserthuset i vest og til Tollboden-området i øst via gang- og sykkelboder. Broene skal være heisbare slik at båttrafikken kan passere. I praksis vil det bli en relativt romslig kanal rundt og mellom holmene.

De nye holmene vil altså være det fysiske grunnlaget for et betydelig antall leiligheter, kontorer, butikker, cafeer og restauranter. Tilbud som det definitivt vil være økende etterspørsel etter i vekstbyen Stavanger.

FLYTENDE TEATER?
Ett av de mest debattskapende og oppsiktsvekkende elementene i Fiuni-modellen er likevel forslaget til lokalisering av nye Rogaland Teater. Det er et allment anerkjent behov for et nytt teaterbygg, og arbeidet med å kartlegge gode alternativer for lokalisering er i

gang. Med denne modellen kan et nytt teater sikres en svært sentral plassering midt i sentrum, og kun et steinkast fra det nye konserthuset. Dette vil utgjøre en ny, kraftfull kulturakse i Stavanger sentrum.

Jan Aase mener argumentene for den tilnærmingen, og de konkrete forslagene, som modellen presenterer er gode.

- Med dette forslaget kan vi få på plass nye boliger, butikker og kontorbygg uten å stjele plass fra et trangt sentrum. Bygningene kan utformes i tre, og bli spennende tilskudd til Trehusbyen. Energiløsningene er basert på solceller og varmepumper til sjø, og er dermed bærekraftige. Vi får bundet sentrum sammen på en langt bedre enn i dag. Jeg synes også det er spennende at pontongene som bygningene skal reises på, kan konstrueres ved hjelp av moderne offshoreteknologi som vi har mye av her i regionen. Vi snakker her om en ny form for urbanisering av Stavanger.

Aase regner med at forslaget om å plassere et nytt Rogaland Teater i Byfjorden vil skape ekstra mye oppmerksomhet.

- Vi har fått et flott, nytt konserthus som er et magisk sted for musikkopplevelser. Konserthuset har imidlertid ikke blitt det arkitektoniske signalbygget som mange hadde håpet på. Et spennende utformet nytt teaterbygg i umiddelbar nærhet av Konserthuset vil kunne bli et flott tilskudd til sentrum generelt, og til Stavangers kulturliv spesielt.

Mange vil sikkert være bekymret over at dere forslår å fylle opp Vågen og Byfjorden med bygninger som vil ta bort utsikt, og radikalt endre bybildet?

- Jeg er ikke enig i at utsikten vil forsvinne, den vil bli annerledes. Kailinjene blir utvidet, sjøfronten blir mer mangfoldig, aktivitetstilbudet for beboere og besøkende blir mer variert.

Fiuni-rektoren håper forslaget vil skape engasjement og debatt.

- Mange vil nok oppfatte dette som et radikalt forslag. Løsningene er imidlertid fullt gjennomførbare, og lignende prosjekter har blitt gjennomført i Danmark,



Dette er miljømessig bærekraftig tårnbygg i tre. Bygget kan leiligheter, kontorer og hotellfunksjoner og plasseres flytende på «holme» i Vågen. En løsning på plassmangelen i sentrum?

Fiuni school of architecture + design holder til i Norges Bankbygget på Domkirkeplassen, og utdanner diplomarkitekter ihht EUs arkitektdirektiv. Skolen søker nå NOKUT (Nasjonalt organ for kvalitet i utdanninga) om akkreditering for tildeling av mastergrad.

Nederland, Japan og Singapore. Jeg håper vi med dette kan bidra til å skape en reell og åpen diskusjon. Som arkitektskole ser vi det som en viktig del av rollen vår å lansere framtidsrettede løsninger og å skape debatt om utviklingen i Stavanger sentrum, avslutter Jan Aase.

BEGEISTRET RESSURSGRUPPE
Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum har blitt presentert for Fiuni-modellen. Og latt seg begeistre.

- Sentrum trenger flere beboere, flere butikker og flere kontorarbeidsplasser. I tillegg trenger vi mer aktive sentrumsaktører og politikere som er dristigere og mer handlekraftige enn i dag. Forslaget fra Fiuni-studentene er kjempespennende og fortjener seriøs behandling og grundig debatt, sier Arild Tvedt som leder ressursgruppen for Stavanger sentrum.

Kick off 2012

Stemningen var høy da godt over 250 mennesker kom til Hall Toll for å la seg inspirere og motivere på årets kick off for salg og service 17. oktober. Årets konferansier, Jenny Skavlan, var nok også en av grunnene til at en del av de unge herrene hadde møtt opp.



Tekst: Elianne Strøm Topstad
Foto: Tove-Mette Sædberg

- E det någen siddisaer her, spurte Jenny Skavlan med sin vri på Stavanger-dialekten. Med sin mangfoldige bakgrunn som både skuespiller, modell og programleder kunne hun dele flere erfaringer og opplevelser til salen. Med stor begeistring fortalte hun om den gangen hun la ut et bilde av sin egen armhule på sosiale medier og fikk litt større oppmerksomhet enn planlagt.

WOW FAKTOR PÅ SOSIALE MEDIER

Formålet med nettverkskvelden er at bransjen skal kunne møtes for både faglig og sosialt påfyll. Silje Herget fra Sandnes Sparebank, var første foredragsholder ut. Hun snakket om å skape opplevelser på sosiale medier. Hun gav tips til hvordan publikum selv kan være med på å få i gang positiv omtale av sine

Fullt hus på Hall Toll, deltakerne koste seg og traff mange nye og gamle bransjekolleger.

respektive arbeidsplasser, og hvor viktig det kan være å møte kundene på den arenaen de selv er.

KUNDEFOKUS

- 80 prosent av alle selgere tar ikke kunden på alvor, fortalte Roger Årdal fra Evan Jones fra scenen.

Han inspirerte de oppmøtte med sitt engasjerende foredrag om hvordan man må forstå og ta kunden på alvor.

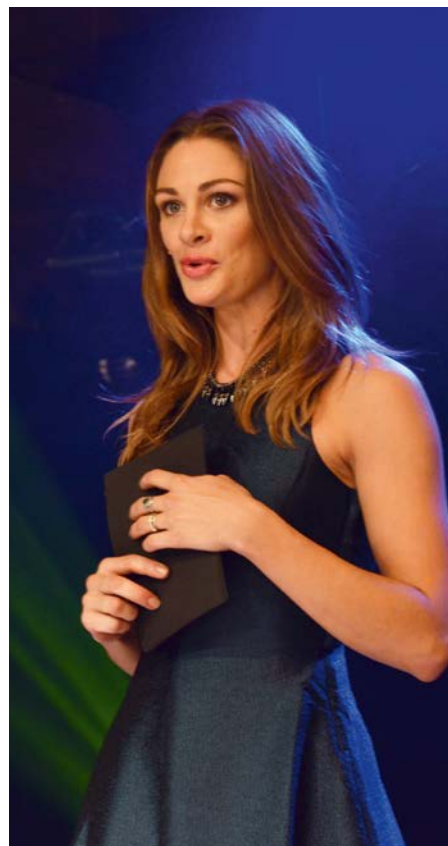
Edith Kristin Nøklung fra Forbrukerrådet ga nyttige tips om forbrukerkjøpsloven og håndtering av reklamasjon.

- Mange butikkansatte kjenner ikke til loven, og vi ser jo at kundene ofte får det som de vil, selv om dette ikke nødvendigvis er slik loven tilsier, forteller hun.

HØSTENS TRENDER

Tradisjonen tro ble kvelden avsluttet med motevisning. Mæhle, Idland, Zizzi, Din Ztil og Sørbø viste fram høstens trender. Motevisningen var i samarbeid med Prestige modellbyrå og Modern design.

Modeller fra Prestige viste fram klær fra lokale butikker. Her fra Mæhle/Dale of Norway.



Jenny Skavlan ledet kvelden med sikker stil.

#htkickoff

Det er ressursgruppen for varehandelen som tar tatt initiativ til arrangementet som i år ble arrangert for 6. gang.



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

SparebankenVest
– satser på Vestlandet



Innsikt og utsikt fra Markedsføringshuset

Hva gjør moderne ledergrupper forskjellige fra de som driver old school-ledelse? Markedsføringshuset mener de har funnet svaret: Kunden i sentrum.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Apropos sentrum: Markedsføringshuset med sin plassering på byens tak øverst i Breigaten, har synspunkter på det evige temaet om å skape liv i sentrum. Det kommer vi tilbake til.

Men først dette. Etter et møte med eiertrioen i Markedsføringshuset spørs det om ikke navnet Markedsføringskollektivet hadde vært det rette. For det er ikke bare utsikten som partnerne Trygve Forgaard (45), Terje Eide (44) og Bjørn Bruland (46) har felles. Fellesskapet er tuftet på samme utdanningsbane med start på Høgskolen i Stavanger innen økonomi og administrasjon og universitetsstudier i Aalborg med MBA i samme fagkrets. De stiller sin kollektive kompetanse til rådighet for næringslivet både på nasjonalt og lokalt nivå.

Det var i 1998 at Terje Eide, Trygve Forgaard og Bjørn Bruland sa farvel til Pro & Contra og grunnla Markedsføringshuset som i mer enn 15 år har jobbet tett med mange ledende regionale selskaper. Omsetningen i 2011 var 7,953 millioner kroner og de er fem ansatte.

KUNDESTYRT FORBEDRING

- Vi kom fra en avdeling i Pro & Contra for markedsanalyse og rådgivning og tok med vår kompetanse inn i eget selskap, sier Trygve Forgaard. Det var for å stå friere og gi uavhengige råd, tydeliggjøre integritet og en satsing på faktabasert rådgivning på bekostning av synsing. Vi ville gi bedriftene større innsikt i kundens erfaringer og oppfatninger – bidra til

at de ansatte ikke glemmer hvem som betaler lønna.

- Vi er ferdige med den epoken hvor markedsføringsfolket kunne jobbe uforstyrt uten å bli kikket i kortene. Det som skiller moderne ledergrupper fra old school-regimet er kravet om at også markedsførere må kunne dokumentere om markedsinvesteringen gir avkastning, sier Terje Eide.

Faktabasert rådgiving bygget på analyse og innsikt er grunnpilaren for å skape effektiv markedsinnsats.

- Vi har solid erfaring med de fleste analysemetoder og har sannsynligvis Norges mest erfarne team på web-baserte analysemetoder, sier Bjørn Bruland.

KUNDETILFREDSHET

- Det gjelder å vite om hvilke ting som virker og motsatt, sier Trygve Forgaard. Bedriftene blir mer lønnsomme ved å nyttiggjøre seg ansattes, potensielle kunders og egne kunders kunnskaper. Åpne og individuelle tilbakemeldinger fra kundene forbedrer kvaliteten på markedsarbeidet betydelig. Kundetilfredshet har stor betydning og er viktig for å få avkastning på kapitalen.

Nå viser trioene en utskrift fra en analyse utført for Marine Harvest, et selskap som opererer i et globalt marked. Utskriften er fra en ansatt i et japansk selskap.

- Denne tilnærmingen gjør at vi direkte kan måle kundenes tilfredshet med Marine Harvest på vitale områder, forklarer Trygve Forgaard. Markedsføringshuset gir tilbakemelding til Marine Harvest på hvilke områder kunden er fornøyd med, og hvor det er størst forbedringspotensial. Åpne tilbakemeldinger gir mulighet for individuell oppfølging mot de viktigste kundene. 80/20-regelen gjelder for de fleste. Sørg for å vite hva både beslutningstakere, brukere og påvirkere mener om mar-

kedstilbudet ditt og din posisjon i forhold til dine konkurrenter.

GODE PÅ BUSINESS-TO-BUSINESS

- Vi lever i en region som i stor grad lever av business to business-markedet. Vi har forsvinnende få merkevarer som treffer forbrukerne. Ikke glem at oljevirkksomheten er en kunnskapsbasert næring, hvor samhandling mellom bedrifter har preget denne regionens næringsliv i mange tiår. Dette næringslivet har vi har fulgt siden 1998, fortsetter Eide.

Nå er det udiskutabelt at det er penger i Stavanger-regionen.

- Det gjør at utenlandske bedrifter vil presse på for å komme inn i regionen. Alle vil ha en bit, og spørsmålet er om regionen er sulten nok til å ta opp konkurransen. Vi må videreutvikle og forsterke det denne regionen har vært flinke på, nemlig å utvikle relasjoner, og skape samhandling mellom bedriftene, påpeker Bjørn Bruland.

Stavanger-regionen er sårbar, men trioene mener at mye av den fremtidige produkt- og tjenesteutviklingen i regionen fortsatt bør forankres i spin off fra oljevirkksomheten.

- Det er et område der vi er best i verden. Samtidig må vi bruke kapitalen aktivt til å utvikle nye virksomheter slik at ikke for mange egg ligger i samme kurv, sier Terje Eide.

STORE REGIONALE KUNDER

Markedsføringshuset kan skilte med flere av de store regionale selskapene i sin portefølje og trekker spesielt frem Lyse/Altibox, SpareBank 1 SR-Bank, Skretting, ESS, Acta og Kruse Smith som har hatt et langvarig kundeforhold til Markedsføringshuset. Bedrifter som Marine Harvest og KPMG har enten vært i regionen eller har hatt sentrale ledere fra regionen og er også kunder av Markedsføringshuset, selv om de er lokalisert andre steder.

Bjørn Bruland (f.v.), Trygve Forgaard og Terje Eide startet Markedsføringshuset i 1998.

Fortsettelse fra forrige side

- Dette er selskaper der vi både har testet ut nye konsepter og hvor vi løpende kartlegger kunderelasjonene for å bli bedre, sier Trygve Forgaard.

- Vi utfordrer de ansatte på å jobbe forbedringsorientert – med kunden i fokus.

I kundeporteføljen, som består av både større og mindre bedrifter i svært ulike bransjer, er det muligens en smule overraskende at Markedsføringshuset har Birkebeiner-arrangementene som oppdragsgiver. Det har å gjøre med tidligere aktiviteter og oppdrag for gode gamle DBS å gjøre. Alt henger stort sett sammen.

BIRKEN I TI ÅR

- Birken er ekstremt profesjonelle, og vi har hatt gleden av å bistå dem med rådgiving og analyser av alle deres arrangement i mer enn ti år. De jobber svært profesjonelt og det er ikke uten grunn at 18.000 plasser på sykkelrittet blir utsolgt på 70 sekunder, sier Terje Eide.

Mer om det sportslige. Viking FK har også stått på kundelisten i mer enn ti år, og markedsrådgiverne har fulgt utviklingen på nært hold. Det har vært en

periode med drastisk fall i publikumstilstrømmingen både for Viking og resten av fotball-Norge.

- Når det gjelder Viking, har laget i snitt hatt plassering midt på tabellen de siste ti årene. De kommuniserte målsettingene har derimot ofte vært medaljer. Det har ført til at folk er blitt litt oppgitt, publikumstallet synker og nærmer seg grunnfjellet. Men interessen ligger latent og kan mobiliseres fort med gode resultater. TV-fotball har bidratt til synkende publikumstall og når publikum står overfor alternativer som å se Messi på TV eller gå på arenaene, er det lett å sette seg i TV-stolen, sier Terje Eide.

- For Viking kan også mangelen på profiler spille inn i tillegg til trenere som irriterer mer enn de engasjerer. På den annen side har sponsorinntektene vært på et høyt nivå, og Viking har vært flinke til å opprettholde høye inntekter til tross for syvendeplasser. Viking vil helt sikkert skape nye store øyeblikk og flere blå dager.

SENTRUM FOR HELE FAMILIEN

Tilbake til sentrum som de tre opplever på nært hold i Breigata. Markeds-

føringshuset har kommet med flere innspill i debatten om sentrumsutviklingen.

- Stavanger sentrum må tilby flere opplevelser som kundene ikke finner andre steder. Det kan lages sosiale treffsteder for familier. Geoparken er et eksempel som fungerer for hele familien. Det gjelder å komme bort fra krangel om juletrepynt og blomsterpotter. BID-tenkningen virker fornuftig. Det kan lages flere overbygg med tilbud om løpende konserter og gatemusikanter, og det er et behov for en mathall som kan berede et felles bord som vi kan forsyne oss av. Men det er grunnleggende at sentrum har god tilgjengelighet og er bedre på service enn kjøpesentrene, sier en samstemt trio.

Terje Eide, Trygve Forgaard og Bjørn Bruland har et sterkt faglig engasjement blant annet som forelesere på BI og UiS og lederoppgaver i det lokale markedsføringsmiljøet. I fritiden er de i aktivitet på sykkel, ski, ishockey, dykking, kajakk og you name it.

Det gjelder å holde seg i form fysisk og faglig.

m²

Ta del i det globale eiendomsmarkedet

Med utgangspunkt i SKAGENS investeringsfilosofi ser vi muligheter for attraktive langsiktige investeringer i det globale eiendomsmarkedet. Derfor lanserer vi nå aksjefondet SKAGEN m².

Fem gode grunner til å investere i SKAGEN m²:

1. Eiendom er lokalt priset, og det gir muligheter for geografisk risikospredning.
2. Eiendom er en begrenset ressurs. Urbanisering, befolkningsvekst og velstandssøkning vil fortsatt være hoveddrivere for verdistigning i eiendomsmarkedet.
3. Fondet setter kurs hver dag og er likvid. Du kan kjøpe og selge andeler på samme måte som i våre andre fond.
4. Fondet anvender SKAGENS investeringsfilosofi og erfaring med å plukke undervurderte, underanalyserte og upopulære selskaper over hele verden.
5. På lang sikt svinger eiendomsmarkedet annerledes enn aksjer og obligasjoner. Derfor kan SKAGEN m² være et godt supplement til å skape best mulig risikojustert avkastning i din portefølje.

Les mer om SKAGEN m² på www.skagenfondene.no/m2

Siden SKAGEN m² investerer i børsnoterte verdipapirer er fondet eksponert mot markedsrisiko. Historisk avkastning i eiendomsmarkedet er ingen garanti for fremtidig avkastning i fondet. Fremtidig avkastning vil blant annet avhenge av markedsutviklingen, forvalters dyktighet, fondets risikoprofil og forvaltningshonorar. Avkastningen kan bli negativ som følge av kurstap.

Kunsten å bruke sunn fornuft



Næringsbygg i Hinna Park

Klar for innflytting oktober 2013!

Byggingen av Troll-bygget er godt i gang. De første bedriftene flytter inn om ett år, men det er fortsatt ledige lokaler igjen fra 300 kvm og oppover. Parkering i bygget, sykkelparkering med garderobeanlegg samt buss og tog i umiddelbar nærhet. Ellers god parkeringsdekning i området. Troll-bygget er totalt 9.200 kvm fordelt på 8 etasjer. Det bygges i energiklasse A (som Passvihu med støtte fra Enova). Flere spennende bedrifter skal inn her - blir din den neste?



HINNA PARK
hinna-park.no



Kontakt **Kjetil Haver** på 99 50 74 75 (kjetil.haver@hinna-park.no)

En strek i tegningen

Enkelt, klart, karakteristisk. Stavanger hadde et næringsliv før oljen og gassen, og ingen kjente det bedre enn den allsidige reklamemannen Finn Torgrimsen. Den eminente tegneren med den særpregede streken døde i 2006, men glemt blir han ikke. Det sørger den nye boken til Engwall Pahr-Iversen for; "Stavanger signert torgrim".



Tekst og foto: John Gunnar Skien

- Jeg var ikke klar over at han hadde så mange kunder, at det var så mange bedrifter som brukte ham! Dessuten laget han langt flere forsider til Detektiv-Magasinet enn jeg kunne huske, forteller journalist og forfatter Engwall Pahr-Iversen.

Pahr-Iversen har en lang rekke bøker på skrytelisten, denne gangen handler det om en markant personlighet fra Stavanger, en personlighet som langt fra alle husker. I all korthet: Finn Torgrimsen, sønn av konsul K.M. Torgrimsen og fru Otlo. Født i 1919, døde i 2006. Han hadde to søsken, han giftet seg med Berit og fikk sønnen Frank.

Allerede som 12-åring gikk Torgrimsen på malerkurs hos Bjørn Smith-Hald fra Bergen og fortsatte senere studiene sine i London og Oslo. I 1946 ble han ansatt ved Idea reklamebyrå i København, men dro etter hvert hjem og etablerte sitt eget reklamebyrå i Stavanger. De som husker ham, forbinder han nok mest med signaturen "torgrim".

KJENDIS

"Torgrim" var en kjent mann i Stavanger - og han kjente mange. Han preget reklamebransjen i byen på både 50-, 60- og delvis 70-tallet, i tillegg spilte han gitar og piano og var en dyktig jazzmusiker.

- I dag hadde vi nok sagt at han hadde et stort nettverk. Vi hadde ikke mange kjendiser i denne byen på 60-tallet, men Finn Torgrimsen var på mange måter det. Han var morsom å være med, samtalene vi hadde bød på hyppige temaskifter og mange bisetninger. Akkurat det er vel ikke så ulikt meg selv, ler Pahr-Iversen.



”Vi hadde ikke mange kjendiser i denne byen på 60-tallet, men Finn Torgrimsen var på mange måter det.

BOK OG UTSTILLING

Han var den ledende reklametegneren i Stavanger i flere tiår og hedres altså med bok som gis ut av Mosaikk Forlag. I tillegg åpnes en utstilling med arbeider signert torgrim.

- Han hadde en enkel strek. Det han gjorde var karakteristisk og gjenkjennelig, sier forfatter Engwall Pahr-Iversen om reklametegneren Finn Torgrimsen.

- Han var en sentral personlighet både i musikken og i tegnemiljøet. Derfor mener jeg det er verdt å minnes ham på en slik måte. Han visualiserte på sett og vis hele nærings- og arbeidslivet i Stavanger før oljealderen. De mange bekker små kan vel aller best oppsummere den tiden; mange bedrifter, men gjerne ikke mer enn 2-300 ansatte på det meste. Felles for mange av dem var at Finn Torgrimsen gav dem et offentlig ansikt gjennom reklametegningene sine,



Svithun barnevogner, Maskinhuset og Anders Jaarvik Iskremfabrikk. Stavanger-regionen hadde et allsidig næringsliv også før oljealderen. Mange av bedriftene er udødeliggjort gjennom Finn Torgrimsens karakteristiske strek. Nå er boken om reklametegneren som preget bransjen gjennom flere tiår her, forfattet av Engwall Pahr-Iversen.



”Han var en sentral personlighet både i musikken og i tegne-miljøet. Derfor mener jeg det er verdt å min-nes ham på en slik måte.

eksempelvis Maskinhuset, Sven Andersen Møbelfabrikk, Holst & Hauge (se egen boks).

- Hva vil du si kjennetegnet reklame-tegneren Finn Torggrimsen?

- Han hadde en enkel strek med en forbillidlig utnyttelse av flaten. Spesielt er dette synlig og merkbart i magasinil-lustrasjonene hans. Det han gjorde var karakteristisk og gjenkjennelig, stilen leken og lett. Du så at det var torgrim som hadde laget reklameplakaten.



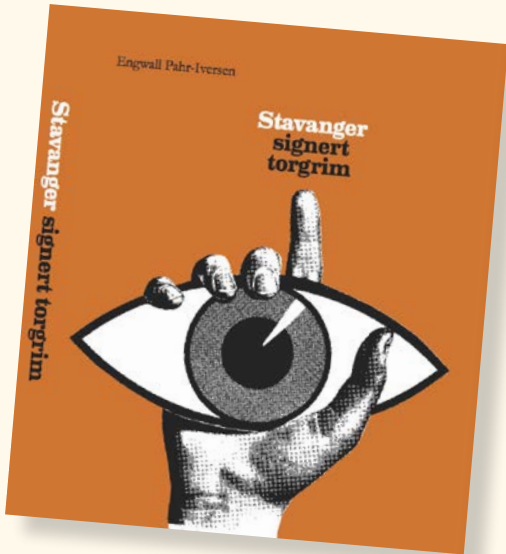
Finn Torggrimsen var også en anerkjent musiker. Her fotografert av sin gode venn Gustav Åkesson i 1982.

Fra Finn Torggrimsens kundeliste

Sven Andersen
Møbelfabrikk
Alstor Hotel
Agro Rogaland Fellessalg
Atlantic Hotel - Alexander
Brynes Planteskoler
Consul Konfeksjon
Expert-senteret på Skagen
Chr. Haaland & Co
Finns Konditori
K. Grudes Konfeksjon
Hiorth Møbler Co.
Haaves Møbler
Holst & Hauge
Hvarings Handel/
Stenografiskole
I.O.G.T. Stavanger
Anders Jaarvik
Iskremfabrikk
Fritz Jensen (Buntmaker)
Lue-Magasinet
Maskinhuset
S. Mauritzen & Sønner Lys/
Sepefabrikk
Møbelmessen Internasjonal
Møbelmesse
Design Scandinavia
Helge R. Myhre
N.M.S. Norske Meieriers
Salgsentral
Noreger Bjørn Exlibris
Norse Aluminium Products
No-KO Fabrikker Puffet
Havre og risnøtter
Overland Reiser
Oversea Canning

Sardinfabrikk
Rogaland Medisinske
Selskap (bokomslag)
Stavanger Næringsforening
Rogaland Teater
Rogalandsbanken
Rogalands Avis
M. Skjæveland & Co -
Kjolesalong
Sand Posefabrikk
Stavanger Bygg
Stavanger Industriforretning
Stavanger Kommune
Stavanger Høyre
Stavanger for bevilning av
vinmonopol
Stavangerflint
Stavanger Turbilsentral
Soma J.M. Manufaktur/
Skoforretning
Skotøyhuset Moderne
St. Svithun Hotell
Stavangeren Avis
Stavanger Salgs- og
Reklameforening
Sangfestivalen Stavanger
Skandinavisk deltagelse
Trio Maskinindustri A.s
TTK- Rogaland v/Stavanger
Kommune
Trelastkompaniet
Vest Norge v/Stavanger
Kommune
J.O. Overland Klisjeanstalt
Steensland Investment a.s.
Brødr. Fjogstad A.s.

Trelasthandel
A.s. Graverens Teglverk
Gann/Graveren
Ganddal Møbelfabrikk A.s.
Aase Dreieri
Polaris Fabrikker
Norsk Stål
Sandnes Kamgarnspinneri
A.s.
Sandnes Aduserverk
Brødrene Tjøstheim, Tau
Egersund Fayancefabrik &
Co, Egersund
Robertson Radio Elektro
A.s., Egersund
Figgjo Fayance, Ålgard
Svanedal Fabrikker, Oltedal
Årdal Betong A.s., Årdal
Haugesunds
Sjøforsikringsselskap,
Haugesund
P.I. Langlos Fabrikker
Møbler, Stranda
A.s. Tungen Gård,
Trondheim
Bladkompaniet A.s., Oslo
Luther Forlag, Oslo
Filadelfiaforlaget, Oslo
Norges Salgs- og
Reklameforbund, Oslo
Norsk Engelsk
Tobakksfabrikk NETO, Oslo
ABBA A.B. Brødrene Ameln,
Stockholm
Fona Radio, København



Utdrag fra boken

Stavanger signert torgrim,

Mosaikk Forlag (2012)

”Finn Torggrimsen var en pioner innenfor reklamebransjen i Stavanger og Rogaland. Da han etablerte seg som reklametegner, brakte han med seg noe nytt til byen. Han fornemmet tidens toner og sto straks fram som nyskapende både når det gjaldt tekst og tegning. I de mange årene som han virket som reklameskaper og -maker, var det mange som mente at Finn Torggrimsen ikke hadde sin likemann i bransjen – et synspunkt som vel også ble bekreftet av hans omfat-tende og varierte kundeliste.

Når Finn Torggrimsen ble bedt om å avlegge et personlig vitnes-byrd om sitt credo som reklamemaker, var svaret alltid kort, konkret og konsist: ”Det er ideen som teller. Det er den som frigjør eller feller...” Og så la han alltid til med et medrivende, og gjerne litt underfundig smil: ”Og så må du kunne tegne. Og kunne din typo-grafi. Du må rett og slett beherske ditt metier, kunne ditt håndverk.”

(...)

«Foredraget» skal nå fram

For Finn Torggrimsen var nemlig selve nerven i det som skulle for-midles, alltid det aller viktigste å forholde seg til. Det var det som han gjerne omtalte som ”foredraget”, som både skulle løftes, og nå fram til mottakeren.

Derfor var det vel ikke så underlig at han – som den musiker han også var - gjerne sammenlignet sin kreative prosess - når han jobbet for å få fram et reklamebudskap – med en komponists arbeid med å skape sitt musikalske opus.

Ofte formulerte han seg på denne måten i slike sammenhenger:

”Streken er anslaget, fargesammensetningen er akkordene. Sånn sett er alt jazz – også tegnerens arbeid. Verken jazzen eller tegn-nigen skal stå stille. Det skal svinge....

Og det svingte virkelig av Finn Torggrimsens reklamearbeider. Når man i dag ser på den kundemassen som han opparbeidet seg, er det som å studere en liste over byens ledende bedrifter i de første tiårene etter at fredsbegeistringen brøt løs i landet.

Denne listen viser at det virkelig fantes et levende stavangersk næringsliv også bortenfor brislingen. Samtidig dokumenterer kun-delisten en voldsom variasjonsbredde – fra bedrifter til ulike lag og organisasjoner – som også er unik.

Også av den grunn, kan det være grunn til å trekke fram – og se nærmere på noen av de firmaene og de organisasjonene – som ”torgrim” sto som reklameskaper for – og på sitt vis fungerte som en organisasjons- og forretningsmessig forløser.

Som hans far, konsul K.M. Torggrimsen, hadde vært en gjenganger i mange av maktens korridorer i sin tid, var Finn Torggrimsen den som næringslivets og maktens menn gjerne gikk til når de skulle markedsføre sin bedrift eller sin organisasjon.

Uansett om det handlet om et ”stort” eller ”lite” oppdrag, tok Finn Torggrimsen utfordringene og oppgave med samme alvor og entusiasme. Han var ustanselig entusiastisk til stede, og forsønte sjelden en anledning til å presisere sin overbevisning :

”Det er ideen som teller. Det er den som frigjør eller feller. Det er alltid budskapet som skal fram”.

Når han forkynte dette budskapet, var han like standhaftige og sterk i troen som en vekkelsespredikant. Hans begeistring smittet gjerne og ofte over på kundene.

(...)

Refleksjon om reklame

Da han takket for seg som aktiv reklamemann og daglig reklames-kaper, gjorde Finn Torggrimsen seg noen refleksjoner om reklamens utvikling gjennom hans år som kreativ kraft.

”Det har vært mye hardt arbeid med reklameoppdragene, men også mye moro. Ikke bare har selve utformingen av annonsene vært utfordrende, men det har innebåret møter med mange artige perso-ner. Da jeg laget reklamer for bilfirmaet Holst & Hauge – kan du forresten tenke deg en mer forunderlig plass å ha en bilforretning enn vis-a-vis teatret – ble jeg alltid fascinert når Knut Hauge snak-ket om sin korte tid som bystyremedlem i Stavanger.

Han ble nemlig innvalgt for Det Glade Upolitiske Folkeparti i 1937. Det var en liste som vel egentlig startet som en spøk – mer glede inn i politikken var kampkravet – men som ble – om ikke blodig – så i hvert alvor. To mann fikk partiet inn i bystyret da stemmene var opptalt. Tror du det hadde gått i dag?”, spurte han og nevnte i samme stund gamle gartner Thorstein Bryne som startet med foredling av roser på åpen mark i 1890. Det var det ingen som tidligere hadde forsøkt seg på i landet. Da Bryne startet sin plan-teskole i Hillevåg, var han ikke i tvil om at roser var noe som han ville satse på.

”Og han fikk det til og planteskolen blomstrer fortsatt i familiens rettnedadstigende eier-linje”, forkynte ”torgrim”, og hoppet fort over til en annen kunde som også hadde satt sine muntre spor i hans sinn:

”Kan du tenke deg at en jærbu selger iskrem - som jeg hadde nær sagt - hakka møkk? Det klarte Anders Jårvik fra Klepp som i 1917 startet en gros forretning i meieriprodukter med salg over hele landet – i tillegg til at han opererte på eksportmarkedet. Han fikk sølvmedalje for sin produksjon av gammeløst i 1923 på en nasjonal utstilling i Oslo og drev ellers med oppdrett av griser og ulike reve-slag som sølvrev, blårev og platina. Men det er iskremen som Jårvik nå forbindes med. Det er viktig at du gjør navnet kjent, at når en vare nevnes, assosieres straks fabrikanten med varenavnet.

Julebygda bygger omdømme

JulebygdSpelet settes opp for tredje gang i Malmheim bydel like utenfor Sandnes sentrum. Spelet skaper identitet og gir samhold i bygda, mener initiativtakerne.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Knut Vegard Fosse

Arnt Olav Klippenberg er kjent som journalist i Stavanger Aftenblad og som artist og kåsør. Han har skrevet JulebygdSpelet og sier at historien er kjent fra bibelhistorien, men at han faktisk har opplevd en lignende historie selv.

- Det var som et puslespill jeg fikk utdelt, det var bare å sette det sammen. Dette er et spel som er laget i en revytradisjon hvor en bruker humor og folkekomedie for å fortelle hva en har på hjertet. Vi skal ha det løye, le og kose oss, forteller Klippenberg på den gode egersund-dialekten.

Han kommer fra Julebyen Egersund til Julebygda og forteller at han har opplevd en enorm energi rundt bygda.

DYKTIGE ARTISTER OG AKTØRER DELTAR

Sigrun Eriksen er ny regissør i år. Hun er en erfaren revyartist og skuespiller, og skal selv spille en av hovedrollene i JulebygdSpelet.

-Det er bare å glede seg! Det er en god historie med mye varme og nestekjærlighet i stykket. Jeg gleder meg veldig. Selv om jeg ikke kommer til å snu opp ned på innholdet, har jeg noen tanker om endringer, sier Eriksen. Hun mener

sammensetningen av folk; amatører og profesjonelle, er spennende og tar utfordringen med å gjøre noe nytt.

Også Ole Alexander Mæland er ny i Spelet, og har rollen som Josef. Han ble landskjent i talentprogrammet «The Voice» i 2012, og har en av de sentrale rollene i musikalen Revansj! i Stavanger konserthus.

Anh Vu spiller Maria for tredje år. Hun ble kjent etter deltakelsen i Idol i 2004 og har siden spilt i flere musikalene.

Svein Tang Wa er kjent som norsk trubadur, tekstforfatter, komponist og billedkunstner. Han er også med for tredje året og spiller den myndige lensmannen i Spelet. På spørsmål om hva det gir ham å delta, svarer han med glimt i øyet:

- Kjekt å ha noe å gjøre før jeg skal på sykehjem. Han skal for øvrig på turné først, og ha egen kunstutstilling, så han har nok ikke mye fritid. Regissør Sigrun Eriksen skyter inn at han bidrar med solid erfaring, trygghet og utstråling.

GAMMELT BUDSKAP I NY DRAKT

JulebygdSpelet forteller julens budskap, men på en uventet og ny måte. Handlingen er lagt til 1810. Et ungt jødisk par er kommet til Norge for å søke arbeid. Josef og Maria Israelsson er på vei til Stavanger for å hente leidebrev som er nødvendig for at jøder og andre uønskede grupper i riket skal få lov å arbeide. Maria venter barn. På veien må

de stoppe på Malmheim, men der er det vanskelig med husrom, siden de ikke har papirene i orden.

Stykket inneholder det meste; intriger, slåsskamp, flammeshow, kjærlighet, strid, forsoning, samhold og flotte sanger.

- Hva blir den største utfordringen?
- Vi har vist gjennomføringsevne og nå må vi kunne si at Spelet er blitt en tradisjon. Det er nesten som å starte en bedrift. Det kreves dristighet og vi må bygge kompetanse underveis. De to første årene gikk vi i underskudd, men nå er gjelden sanert og vi har fått mange gode sponsorer. Takket være dem har vi sikret økonomien. Også Sandnes kommune bidrar med kr 50.000 i støtte samt en underskuddsgaranti på kr 200.000, sier Lothe i stiftelsens styre.

-Spelet er et arrangement i kommunens 2160-visjon, og vi tolker det dithen at Spelet er viktig for kommunen, legger Ronald Mong til. Han er leder i Stiftelsen JulebygdSpelet og roser Julebygda for å vise stort pågangsmot og dugnadsinnsats. «Det vi bestemmer oss for, det gjør vi», er et slagord som passer godt for bygda ifølge Mong.

-Hvis stemningen er rett, tåler vi hva som helst av vær, sier regissør Sigrun Eriksen.

- Stemningen skal være så god at folk koser seg uansett. Publikum sitter uansett tørt og godt på tribunen. Vi skal lage varme!

ENGASJEMENT OG OMDØMME-BYGGING

Siv-Grete Lea, medlem i Næringsforeningens ressursgruppe for entreprenørskap, bor i Julebygda og har engasjert seg i Spelet gjennom sitt styreverv i Stiftelsen JulebygdSpelet. Hun forteller at flere har flyttet til bygda fordi det er godt å bo der.

- Vi er en bygd med 1.000 innbyggere, en liten 1,5% av folketallet i Sandnes kommune. Bøndene her produserer alt en befolkning på 25 – 30.000 personer trenger av melk, melkeprodukt, svine-

-JulebygdSpelet: Publikum vil få en magisk kveld som varmer hjertene en vintersnatt.



- Hovedrollenehaverne i JulebygdSpelet, fra venstre: Sigrun Eriksen, Svein Tang Wa, Anh Vu og Ole Alexander Mæland.

kjøtt, kylling og egg. Vi har til og med laget en egen film om bygda vår, forteller Lea stolt.

Bygda har opprettet sitt eget Ting, et råd for denne drivende bygda.

FN har de siste årene kåret Norge til verdens beste land å leve i, og Stavanger-regionen den mest velstående regionen i landet. Et godt omdømme fungerer som en magnet på mennesker som er mobile i forhold til jobb eller studier. Derfor er det viktig å ha et godt renommé. Omdømmet er ikke basert på rasjonelle argumenter, men på emosjonelle holdninger. Ofte er det følelsene som styrer de valg vi gjør, og når omdømmet er mer emosjonelt enn rasjonelt er det viktig med et godt omdømme - enten vi snakker om mennesker, bedrifter, offentlige virksomheter eller regioner.

SAMARBEID NÆRING OG KULTUR

-JulebygdSpelet er et godt eksempel på et lokalt initiativ som gjennom engasjement og kvalitet utvikler et spel som er levedyktig og i ferd med å bli en tradisjon som mange har glede av, sier Torstein Plener, leder i Næringsforeningens ressursgruppe for kultur og næring.

Han mener gode tradisjoner er viktig i vårt samfunn, og bygger på viktige verdier som i dette tilfellet gir positive ringvirkninger utover den lokale bygda.

Engasjement, mot og litt sunn galskap er egenskaper og holdninger som mange bedrifter kan lære av og utnytte gjennom et samarbeid med JulebygdSpelet. -Det er derfor bra at lokalt næringsliv og Sandnes kommune ser verdien av å bidra med støtte. Og det er sikkert plass til flere bedrifter som ønsker å skape nye spennende arenaer for de ansatte gjennom å engasjere seg i Spelet eller ha et annerledes julebord tilknyttet forestillingen. Jeg gleder meg til å se årets forestilling, sier Torstein Plener.

SPONSORSAMARBEID

SMI Human AS har engasjert seg som sponsor av JulebygdSpelet.

-Hvilke verdier tilfører dette bedriften?
-Dette er et spel som viser at de svake i samfunnet ikke alltid når fram. Da jeg fikk henvendelsen fra initiativtakerne, følte jeg at dette stemte godt med det vi jobber med i smi human. Vår hovedaktivitet er rettet mot mennesker som ønsker å komme inn i ordinært arbeidsliv, det være seg dem som har vært utenfor i lang tid eller personer med flerkulturell bakgrunn som trenger opplæring i språk og norsk arbeidskultur, forteller Torjus Sivertsen som er daglig leder i smi human.

Et annet argument gikk på effektivitet og bedret konkurransekraft.

JulebygdSpelet

Stiftelsen JulebygdSpelet presenterer «Det skjedde i Julebygda», et utendørs julespel skrevet av Arnt Olav Klippenberg. Musikken av Øystein Ellingsen og sangene er ved Ingvar Hovland. Spelet spilles på parkeringsplassen foran Julebygda kapell. Publikum sitter på overbyggtribune og får servert gløgg før forestillingen. Til nå har ca 5.500 sett spelet i Julebygda Malmheim.

Forestillinger i perioden 12-16. desember med plass til ca 3.000 tilskuere.

Regi: Sigrun Eriksen

I hovedrollene: Anh Vu, Ole Alexander Mæland, Svein Tang Wa, Sigrun Eriksen. En rekke amatører deltar.

Billetter fås kjøpt på
Joker Julebygda samt på
www.billettservice.no
www.julebygdspelet.no



-Ved å gi «omreisende» arbeidsinnvandrere bedre språk- og kulturferdigheter bedres også mulighetene til god integrering og høyere verdiskaping i bedriftene.

JulebygdSpelet handler nettopp om å gi mennesker en sjanse, og det stemmer svært godt med smi human sin grunnidé om at alle har et talent som de kan utvikle bare det blir riktig tilrettelagt. Det handler

om å se den enkelte, bygge opp selvtillit og gi dem troen på at de kan lykkes,

Sivertsen mener næringslivet og kulturlivet kan samarbeide for å gjøre hverandre bedre. Alle ansatte i smi inviteres til JulebygdSpelet. Temaet i Spelet illustrerer nettopp det viktige budskapet om at alle må gis en mulighet.

-I tillegg er JulebygdSpelet et stort dugnadsprosjekt i ei lita bygd, og det

viser at det går an å skape verdier bare en står sammen og har et felles mål. Dette er avgjørende, for da kommer også resultatene, avslutter Sivertsen.

Det blir kanskje nok en historie som den fra i fjor hvor et barn nappet i ermet til faren på vei hjem etter julebygdspellet: «Far, far, kan ikke vi flytte til denne bygda?»

Forsvarer i etterkrigs-tidens verste straffesak

Det var rekordmange som satt på kanten av stolen på Kommunikasjonsdagen og hørte Geir Lippestad fortelle hvordan han møtte norsk og internasjonal presse som forsvarer i etterkrigstidens verste straffesak i Norge. – Jeg kommuniserte grunnleggende verdier og var tydelig på skillet mellom meg og tiltalte, sa Lippestad.



Tekst og foto: Egil Hollund

Howdan takker du ja til å forsvare Anders Behring Breivik, som har drept 77 mennesker, mange av dem unge og barn? Det var et spørsmål Geir Lippestad også stilte seg selv da han fikk telefon fra politiet den 23. juli, dagen etter terroren rammet Norge. Gjerningsmannen hadde spesielt bedt om ham som forsvarer.

- Jeg spurte min kone, som svarte med spørsmålet; men er ikke du forsvarer da? Er det ikke dette du skal gjøre?

Dermed ble svaret ja. Lippestad bekreftet i en tekstmelding overfor Dagbladet at han skulle forsvare mas-sedrapsmannen. Tre timer senere hadde han fått over 3000 tekstmeldinger, mange av dem med alvorlige trusler og spørsmål om hvem han var som kunne si ja til å tale på vegne av dette monsteret.

- Da jeg gikk ned trappene på politi-huset første gang for å møte pressen, tenkte jeg på hvordan jeg skulle formidle det jeg var satt til. Jeg bestemte meg for å fokusere på det verdigrunnlaget vi har, hvorfor han må ha en forsvarer og å bruke formuleringer som "i hans hode" og "etter hans oppfatning" – for å skape en skille mellom ham og meg, fortalte Lippestad.

TILLIT SOM EN STATSMINISTER

Det som da etter hvert skjedde, var at Lippestad opparbeidet seg en forståelse for hans advokatrolle og en troverdighet i befolkningen som er ganske enestående i en slik sak av et slikt dramatisk omfang og med så mye følelser involvert.

- Barna mine syntes ikke det var spesielt stas i starten, for å si det mildt. Men så dukket det opp en Facebook-gruppe til støtte for Geir Lippestad. Den fikk ganske raskt 50.000 tilhengere. Da ble det også litt lettere å svelge for dem, fortalte Lippestad.

Nå, 15 måneder senere, er mas-sedrapsmannen dømt og Lippestad har gjennom hele saken utført advokatjobben med en verdighet som har overrasket mange.

Som en av tilhørerne på kommuni-kasjonsdagen påpekte; Lippestad kunne blitt statsminister om han hadde stilt til valg.

VGS DIGITALE SATSING

I tillegg til Lippestad, besøkte VGs Torry Pedersen Kommunikasjonsdagen. Pedersen har hatt ansvar for mye av VGs digitale satsing siden webbens barndom på 90-tallet. Det er utvilsomt landets mest suksessrike digitale satsing.

- Vi var i pole position, men vi har måttet være kjappe for å forbli der. Framtiden er digital, avisenes økonomiske gullalder er forbi – men det vil bli en spennende utvikling både for oss og leserne også i årene som kommer, mente Pedersen.



Geir Lippestad har klart å forsvare etterkrigstidens verste drapsmann, og samtidig opparbeidet en oppsiktsvekkende troverdighet i befolkningen. 19. oktober besøkte han Kommunikasjonsdagen.

Tenk bunnlinje

– også når du er 30 000 fot over bakken

Uansett størrelse på bedriften er det penger å spare på å fly med Norwegian, og enda mer om din bedrift inngår en bedriftsavtale.

For spørsmål om hvordan din bedrift kan senke utgiftene; kontakt vår salgsavdeling ved Rune Sand – rune.sand@norwegian.no eller Cecilie Thorsen – cecilie.thorsen@norwegian.no

Samme lave pris

fra /
én vei **399,-**

norwegian
10 år

Prisen gjelder utvalgte ruter ved bestilling på norwegian.no og er inkl. skatter og avgifter. På enkelte avganger kan det være få eller ingen ledige plasser til annonsert pris. Spesielle betingelser gjelder. Forbehold om endringer.

norwegian.no

DÅRLIG SPRÅK ER «BAD BISNISS»

... bli tryggere når du kommuniserer internasjonalt **Ring: 907 97 431**

Berlitz
Helping the World Communicate

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

Aktør for bedre personlig økonomi

Det er praktfull utsikt fra åttende etasje i Forum Jæren - et landemerke i det flate landskapet. Det er her Norsk familieøkonomi holder til og bruker sin innsikt på områder som angår personlig økonomi. Det var i 1995 at Harald Vaaland og Terje Hamre startet selskapet.



Tekst: Egil Rugland
Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Det har skjedd en stor utvikling i tilbudet siden starten på 1990-tallet, sier sjeføkonom Reid Krohn-Pettersen (45) i Norsk familieøkonomi.

- Vi ble kjent for de gode medlemsavtalene vi hadde på ulike forsikringsavtaler og på overvåkingen av blant annet strømpriser. I dag undersøker og analyserer Norsk familieøkonomi alle finansielle produkter som har betydning for medlemmenes personlige økonomi. Det gjelder banktjenester som går på lån, pengeplasseringer, fond, forsikring - i tillegg til strøm, telefoni og bredbånd. Det er områder som er av grunnleggende betydning for medlemmene.

Norsk familieøkonomi har i dag 15.000 private medlemmer og administrerer avtaler og fordeler for bedrifter og organisasjoner tilsvarende 100.000 personer. Det er en budsjettert omsetning i 2012 på 20 millioner kroner med 15 ansatte.

- Vi har inngått firmaavtaler hvor de ansatte tar del i vårt fordelsprogram som et alternativ til at bedriftene selv fremforhandler samme type avtaler, sier Krohn-Pettersen.

Norsk familieøkonomi bruker både interne og eksterne ressurser for å analysere de ulike delene av tilbudet.

- La oss ta et eksempel: Når det gjelder forsikring foretar vi en grundig undersøkelse av de forskjellige forsikringsselska-

- Vi er blitt medlem i Næringsforeningen for å få tilgang til et nettverk med kompetanse og delta i et spennende forum. Vi er opptatt av å kjenne den lokale pulsen, sier sjeføkonom Reid Krohn-Pettersen (45) i Norsk familieøkonomi.

penes tilbud. Dette danner grunnlaget for en kollektiv ordning som vi fremforhandler på vegne av våre medlemmer, organisasjoner og medlemsbedrifter basert på kvalitet og pris. Dette er en metodikk som gjelder for alle produkter vi overvåker. Norsk familieøkonomi er blitt en aktør i markedet for personlig økonomi som har betydning langt ut over medlemsmassen.

”Norsk familieøkonomi er blitt en aktør i markedet for personlig økonomi som har betydning langt ut over medlemsmassen.

RENTEBAROMETER

- Norges bank bruker vårt rentebarometer som et av grunnlagskriteriene når de skal bestemme styringsrenten, sier Reid Krohn-Pettersen.

- Vi overvåker kontinuerlig 160 banker når det gjelder renter på boliglån, innskudd, BSU-ordning i tillegg til gebyrer. Vi har dessuten en årlig gjennomgang av alle banker i vår store Bankundersøkelse som danner grunnlaget for en objektiv kåring av Norges beste bank.

Norsk familieøkonomi har også en overvåking av avgifter for brukerne i kommunene i landet gjennom den årlige Kommuneundersøkelsen.

- Det gjelder alt av serviceavgifter. Eksempelvis saksbehandling på påbygg og utbygging på hus og fritidseiendom, vann, kloakk og renovasjon.

Norsk familieøkonomi har i de senere årene også foretatt undersøkelser og målinger innen barneforsikring og fondsplasseringer.

- En barneforsikring bør være en del av den totale forsikringsporteføljen. Vi undersøker hvilken barneforsikring som gir best dekning målt opp mot pris og løfter den opp med anbefaling til medlemmene om hvor det lønner seg å kjøpe forsikringen. Vi undersøker også hvilke fond det lønner seg å spare i og med anbefaling om å bytte fond som gir dårlig avkastning.

Nå er det ingen tvil om at det er renten og renteutvikling som betyr mest for vår personlige økonomi. Norsk familieøkonomi blir kontinuerlig kontaktet av mediene for å gi en vurdering av renteutviklingen, blant annet som fast deltaker i økonominyhetene i Nyhetskanalen i TV2.

RENTEN

- Renten vil trolig være stabilt lav i de nærmeste 12 månedene, sier Reid Krohn-Pettersen.

- Det kan eventuelt bli tale om en rentetøkning til sommeren. Norsk økonomi er i dag preget av en sterk krone, lav prisstigning, og det er bra press på lønnsutviklingen. Samtidig må vi ta hensyn til at europeiske renter er lave. Øker vi renten vil den bli attraktivt for utenlandske innskuddskunder. Dette vil øke presset på den norske kronen. Det betyr at renten i Norge må være lav for å opprettholde konkurranseevnen.

Krohn-Pettersen viser til at krisen i europeisk økonomi har rammet bankvirksomheten, og det er nå strengere krav til europeiske banker om å styrke egenkapitalen.

- I Norge har vi nylig innført krav til 9 prosent kjernekapital, og vi skiller oss derfor ut fra resten av Europa. Det gjør vi også fordi det er store overskudd i norske

banker fra gebyrer og rekordstore rente-inntekter. Det vil på den bakgrunn være naturlig for bankkundene å etterspørre lavere rente. Rentemarginen i bankene er rekordhøye, og vi oppfordrer medlemmene til å be om bedre rentebetingelser.

Nå har Krohn-Pettersen selv det han kaller en personlig kjepphest.

FAST ELLER FLYTENDE RENTE?

- Jeg kan ikke huske at forskjellen mellom fast rente og flytende rente har vært så lav som nå. Det er min anbefaling med tanke på de unge som er i etableringsfasen å dele lånet mellom fast rente og flytende rente. En binding av lånet på fast rente vil bli en forsikring mot fremtidig økende rentekostnader. Men det er viktig å understreke at en binding bør skje i et langsiktig perspektiv fra fem til ti år.

- Vi kjøper alle en boligforsikring for rundt 6.000 kroner. Hvorfor skal vi ikke kjøpe en forsikring mot økte utgifter på

samme bolig. I Norge vil det være naturlig at renten skal ligge på 5 til 7 prosent. Hvordan vil det da gå med unge boligkjøpere, som har handlet rekorddyre boliger, når rentekostnadene dobler seg?

Reid Krohn-Pettersen understreker at det er gode utsikter i norsk økonomi med lav arbeidsledighet, lav prisvekst og god etterspørsel etter kompetanse, og tror at den verste krisen i europeisk økonomi snart er over med forbehold for utviklingen i Spania, Portugal og Italia.

Norsk familieøkonomi har et kundegrunnlag på nasjonal basis med utgangspunkt i en region som sannsynligvis er den rikeste i landet.

DRAR NYTTE AV REGIONEN

- Vi kan dra nytte av at vi er i en region som gir oss impulser og som på mange områder har vært forut for sin tid. Vi ser tendenser på avgjørende områder i denne regionen før de viser seg i andre deler av

landet. Det er en regional fordel. Vi har også et høyt kompetansenivå innen bank og forsikring og ligger langt fremme når det gjelder spareprodukter.

NYTT MEDLEM

Norsk familieøkonomi er nylig blitt medlem i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

- Det gjør vi for å få tilgang til et nettverk med kompetanse og delta i et spennende forum. Vi er opptatt av å kjenne den lokale pulsen.

Det er en puls som Reid Krohn-Pettersen selv har kjent i praksis. Han er med på Lederskolen og var nylig på Pulpit-konferansen.

- Begge arrangementene har vært inspirerende og er gode steder å bygge nettverk i. Lederskolen er blitt bedre og bedre, og jeg kommer gjerne igjen på Pulpit, sier Reid Krohn-Pettersen.

Nye medlemmer siden sist

F5 IT Consultants AS

Forus, Stavanger

Kontaktperson: Trond T. Furenes, 47925222 / tfu@f5it.no

Website: www.f5it.no

Firmabeskrivelse: F5 IT Consultants AS ble etablert i 2009 av lokale investorer. Selskapet leverer spesialist-kompetanse innen nettverk, systemutvikling, integrasjon og prosjektleidelse. De fleste av selskapets konsulenter har en kombinasjon av høyere formell utdanning, sertifiseringer og lang erfaring fra bransjen, og fra å være fire ansatte høsten 2011 teller selskapet 16 ansatte på samme tid i år. F5 IT leverer prosjekt og verdiskapende tjenester til internasjonale selskap som ConocoPhillips, ENI Norge, National Oilwell Varco, Altibox, Rignet, Statoil m.fl.

«Kompetanse og evnen til å gjennomføre effektive IT-prosjekt viser seg stadig å være etterspurt i markedet, og det ville forundre oss mye om vi ikke ser en sterk økning i antall ansatte også neste år. Vi ønsker å tiltrekke oss de beste innenfor sitt fagfelt – samtidig med at de må være sultne på mer kompetanse.



deturer, blåturer, familiedager, leder-samlinger og konferanser, er Jæren et naturlig alternativ, kun 30 min kjøring fra Stavanger sentrum. Destinasjon Jæren har utviklet ulike produktpakker, og leverer ellers skreddersøm på jærsk vis.

FolkiRogaland

Bryne

Kontaktperson: Petter Dubland

Website: www.folkinorge.no

Firmabeskrivelse: FolkiRogaland driver annonsesamkjøring for åtte aviser fra Hjelmeland i nord til Flekkefjord i sør. Avisene tilknyttet samkjøringen har til sammen 121.000 lesere. FolkiRogaland inngår i konsernet Jæren Avis AS, som omfatter seks aviser i Sør-Rogaland og har en samlet omsetning på omlag 110 mill. kr. Selskapet har nye lokaler i Bryne sentrum. Avisene som er tilknyttet annonsesamkjøringen er Jærbladet, Dalane Tidene, Agder, Strandbuen, Sandnesposten, Gjesdalbuen, Solabladet og Bygdebladet. Trenger du å nå ut i distriktet, spare penger og være effektiv? Så kan samkjøringen hjelpe deg!



ingeniør- eller sivilingeniørutdanning. I 2012 vil de fortsette satsingen på kritisk og viktig journalistikk. De skal fortelle om ny teknologi, hva som skjer ute i bedrifter og prosjekter, men ikke minst få fram ulike synspunkter rundt viktige teknologi- og næringspolitiske spørsmål. Bladet skal være motvekten – eller tillegg til – lettvinde tabloider, børsorienterte finansaviser og kildestyrte fagblader.

Teknisk Ukeblad fokuserer i hver utgave på nyheter om et fagområde under sine temaside. Det er fire fagområder som har sin temautgave hver måned. Disse bransjene er:

- Bygg og anlegg
- Energi og kraft
- Industri
- Olje, gass og skipsindustri

Bladet distribueres til 66.000 NITO Ingeniører, 53.000 Tekna Ingeniører og 2.500 medlemmer av Polyteknisk Forening. Antall lesere: 265.000 (Kilde: Norsk Gallup, forbruker og media 2012.) Frekvens: 42 utgaver pr år Opplag: 121.389 www.tu.no har ca 130.000 unike lesere hver uke.

Bayes

Bayes Risk Management AS

Stavanger

Kontaktperson: Per Christian Øyan

Website: www.bayes.no

Firmabeskrivelse: Bayes er et norsk forskningsdrevet rådgivningsselskap innen risikostyring. Selskapet ble startet i Stavanger i 2005 av fem risikoanalytikere som ønsket å modernisere faget sitt. Siden har selskapet hatt en fantastisk utvikling og har blant annet blitt kåret til Gassellebdrift og «Norges sprekeste bedrift» av Dagens Næringsliv og Bedriftsidretten i 2011. Bayes har i dag 35 rådgivere med kontorer i Stavanger og Oslo.

Idag operer Bayes i Olje og Gass mar-

Teknisk Ukeblad Media As

Geografisk plassering: Fabrikkeveien 27, 4033 Stavanger

Kontaktperson: Einar Hagelund

Website: www.tu.no

Firmabeskrivelse: Teknisk Ukeblad er Norges viktigste teknologi- og næringslivsmagasin og utgis ukentlig med 42 utgaver i året.

Teknisk Ukeblad har gjennom flere år styrket sin posisjon og har nå hele 265.000 lesere. Bladets lesere er teknologi- og næringslivsinteresserte, med



Destinasjon Jæren AS

Bryne

Kontaktperson: Bjørn Moi
E - post bmo@4349.no

Website: www.destinasjonjaren.no

Firmabeskrivelse: Destinasjon Jæren skal være det naturlige kontaktpunktet for bedrifter og grupper som ønsker å gjøre noe på Jæren. Arrangement fra A-Å, opplevelser, rundturer og lokaliteter er viktige stikkord for det vi skal levere. Jæren er annerledes, naturlig og ekte, og Destinasjon Jæren bruker gjerne naturen som rammer for deler av våre arrangementer.

I en tid der stadig flere bedrifter ønsker å gjøre noe annerledes når det skal arrangeres teambuilding, kun-



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

kedet hvor det er høye krav til risiko- og sikkerhetsstyring, samt at vi operer også i Bank & Finanssektoren hvor det er et stort fokus på operasjonell risikohåndtering bla gjennom BASEL direktivene.

Bayes har utviklet egne metoder og verktøy for risikoidentifikasjon og -håndtering som bygger på egen forskning og som anvendes i begge disse markedene per i dag.

Selskapets modeller passer alle markeder da alle bedrifter utsettes for risiko, de ser bare ulike ut, alle virksomheter er eksponert for risiko som kan koste bedriften både ift helse, miljø, renomme eller penger. Det være seg en eksplosjon og brann på en oljeplattform eller salmoneillasmittet kjøtt i matindustrien. Men ved å identifisere og kvantifisere relevante risiko, helt spesifikt for den enkelte bedrift, kan dette håndteres og bidra til å redusere risiko før disse inntreffer og skader bedriften og dets omgivelser.



SRC as

Dusavik, Tangen 14

Kontaktperson:

Åmund Sandvik, daglig leder

Website: www.srcas.no

Firmabeskrivelse: SRC AS er en stil-lasentreprenør for bygg og anlegg i Rogaland og de har også en Offshore avdeling. SRC as er en godkjent opplærings bedrift med kontinuerlig 3-4 læregutter til en hver tid, de er en av svært få mesterbedrifter i landet og de er også Achilles JQS sertifiserte. SRC as har god tro på at jo mere kompetanse du har jo bedre muligheter har du for fremtiden. Og kan nevne at alle i administrasjonen har fagbrev i stillasbyggerfaget. Hos dem er ingen jobb for liten eller for stor.

Explora Petroleum AS

Tollboden, Stavanger

Kontaktperson: John Rae Pickard

Website: www.explorapetroleum.no

Firmabeskrivelse: Explora Petroleum er et oljeselskap som skal drive med leting etter olje og gass på Norsk sokkel. Selskapet ble etablert i September 2011, og i mars 2012 flyttet selskapet inn i flotte nyoppussede lokaler i Tollboden, midt i hjertet av Stavanger sentrum. I mai 2012 ble de prekvalifisert som lisens eier på Norsk Sokkel, og i september 2012 fikk vi myndighetsgodkjennelse som deleier i sin første lisens.

Siden oppstarten har selskapet bygget et høykvalifisert team med erfarne geologer og geofysikere med lang erfaring fra både inn og utland. Dette kombinert

med anvendelse av markedsledene teknologi og en effektiv beslutningsprosess mener selskapet vil bidra til flere nye og spennede olje og gass funn på Norsk Sokkel i tiden som kommer.

Explora Petroleum er finansiert av en gruppe med institusjonelle investorer, ledet av Warburg Pincus. De har sammen med ledelsen og selskapets ansatte kommitert hele USD 165 millioner til å dekke selskapets satsing de neste 5-7 årene.

Norsk Familieøkonomi

Forum Jæren, Bryne

Kontaktperson:

Reid Krohn-Pettersen

Website:

www.norskfamilie.no

Firmabeskrivelse:

Selskapet jobber hver dag med å finne de mest økonomiske svarene på store og små spørsmål. Norsk Familieøkonomi har gitt råd om ulike forhold som har betydning for vår personlige økonomi og selskapet har forhandlet gode avtaler for sine medlemmer siden virksomheten ble startet i 1995 og har idag 15 ansatte. De arbeider for å skaffe sine medlemmer best mulig betingelser på økonomiske og juridiske tjenester og produkter, for eksempel fra banker, forsikringsselskap, energiselskap og leverandører av telefoni og bredbåndtjenester. Deres tre viktigste kriterier er pris, kvalitet og tilgjengelighet.

I tillegg arbeider de for at våre medlemmer skal få tilgang til en best mulig oversikt over priser og betingelser innen ulike tjenester og produktområder. Deres analyse- og rådgivningsavdeling holder pris- og markedsinformasjon kontinuerlig oppdatert.

Norsk Familieøkonomi forhandler priser på vegne av over 100.000 medlemmer. Dette gir dem forbrukermakt som resulterer i at ulike leverandører tilbyr gode priser for å bli foretrukket som leverandør til sine medlemmer.

Videre har deres rådgivere lang erfaring fra blant annet bank og forsikring, samt lang erfaring med å sammenligne priser blant leverandører i det norske markedet. Dette gir dem den nødvendige bakgrunn for å kunne være sikre på at de priser som deres medlemmer tilbys, er blant de beste i markedet og at kvaliteten er god.



Biota Guard AS

Forus, Stavanger

Kontaktperson:

Lena Stenseth

Website:

www.biotaguard.no

Firmabeskrivelse:

Biota Guard AS er et prisbelønnet teknologi- og serviceselskap som tilbyr integrerte miljøovervåkingstjenester til olje- og gassindustrien. De tilbyr unike løsninger for sanntidsovervåking av miljøet, hvor en kombinasjon av fysiske, kjemiske og biologiske sensorer fortløpende gir data om status på miljøet. Data bearbejdes i Biota Guard Expert Center (BGEC), og relevant informasjon blir presentert for sluttbrukeren. Teknologien kan også brukes til andre formål, som for eksempel overvåking av havner, akvakultur, elveutløp og andre sensitive kystområder. Biota Guard tilbyr sin unike teknologi for å gi olje-, gass og maritim industri en mulighet til å endre og forbedre sin miljøledelse.

Aksdal Næringspark

Ryfylke

Kontaktperson: daglig

leder Bent Jakobsen

Website:

www.aksdalnaring.no

Firmabeskrivelse:

Området mellom Bergen og Stavanger er blant Norges mest aktive næringsområder, med et konglomerat av ulike virksomheter. E-39 er hovedpulsåren for denne regionen. Fremtidige veiprosjekter som, T-Forbindelsen, Rogfast, Hordfast og utbedring av Haukelitraséen gjør at E-39 får en ytterligere sentral



rolle i et økende transportbehov for næringer på Sør-Vestlandet

Aksdal Næringspark er etablert midt mellom Bergen og Stavanger, tett inntil E-39. Parkens beliggenhet gjør at den vil spille en sentral rolle i distribusjon av varer og tjenester, i denne svært så aktive delen av Norge.

Teamwork OU

Oslo/Rogaland

Kontaktperson:

Aud Ørnes

Website: www.medar-

beiderskaper.com

www.teamwork.no

Firmabeskrivelse:

Medarbeiderskap -frigjør organisasjonens iboende kraft, begreper og verktøy for utvikling av yrkesstolthet og arbeidsglede! Ledere, medarbeidere og tillitsvalgte etablerer utviklende samhandlingsmønstre etter nordisk modell som skaper ansvarlighet. Alle er medarbeidere og noen medarbeidere har et lederansvar. Utvikling av medarbeiderskap går i 3 dimensjoner:

1. Hvordan jeg forholder meg til egne oppgaver
2. Hvordan jeg forholder meg til kollegaene
3. Hvordan jeg forholder meg til arbeidsgiveren

Tre enkle elektroniske verktøy som hjelper midler i strukturerte forbedringsprosesser.

Effekten av Medarbeiderskap: Yrkesstolthet, arbeidsglede, produktivitetsøkning og lavt sykefravær. En bedriftskultur som preges av samspill og handling. Utviklingsprosessen strekker

seg over tid men allerede kartleggingen av nå-situasjonen er et resultat i seg selv. Godt medarbeiderskap; Ansvar for Arbeidsoppgavene - Ansvar for Kollegaene -Ansvar for Arbeidsgiver.



Autronica Fire & Security AS

Stavanger, Forus

Kontaktperson:

Regionsjef Kjell Lauritz Ydstebø

Website: Autronica.no

Firmabeskrivelse: Autronica Fire and Security er en ledende norsk produsent og totalleverandør av branndeteksjonssystemer, nødlys og talevarsling. De innfrir kravene til norske og internasjonale regelverk, blant annet FG.

Utvikling og produksjon skjer ved deres hovedkontor i Trondheim. Dyktige prosjektingeniører og servicepersonell sørger for en effektiv gjennomføring av alle installasjoner, og deres kunder kan til enhver tid stole på at de får den nødvendige kundedstøtte og dokumentasjon. Autronica Fire and Security: De verner liv, miljø og verdier.



EBT

Endresen Brygfjeld Torall

ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

Advokater, arkitekter og agronomer

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

Håvard Ånestad
ass. banksjef, 971 75 227

Sandnes Sparebank

Næringsliv

bedrift@sandnes-sparebank.no

Omfattende endringsforslag i Dalane

Eigersund kommune har sett på organiseringen av egen virksomhet, og rådmann Ketil Helgevold har lagt fram en liste med forslag til omfattende forandringer som kan få konsekvenser for mye av region-samarbeidet i Dalane.



Tekst og foto: Johan Aakre

Noen av tiltakene er for å få en mer offensiv utvikling og markedsføring av havn og næringsarealer, andre for å spare penger. Helgevold presiserte at det ikke var for å raide havnekassen, men for å få mer aktivitet ut av ressursene.

På Eigersundskonferansen nylig redigerte rådmann Helgevold for grunnene til at han foreslår at Eigersund havn omorganiseres og blir en del av et mer utadrettet foretak som skal promotere havn, næringstomter og reiseliv.

- Dagens havnedrift skal rasjonaliseres og konsentrere seg om forvalterdelen, mens en markedsrettet stab skal stå for all utadrettet virksomhet, heter det fra rådmannen.

Det blir presisert at arbeidet må ledes av en aktiv person med de rette personlige kvalitetene. Dette stemmer godt med de synspunkter og innspill havnebedriftene i Eigersund Sea Service og Næringsforeningens ressursgruppe i Dalane har spilt inn i prosessen.

KUTT TIL DALANERÅDET

I rådmannens innstilling er det også en rekke andre forslag som vil kunne føre til omfattende konsekvenser for samarbeidsformene i Dalane-regionen. Han foreslår blant annet kutt av tilskudd til Dalanerådet og dets sekretariat, Næringssjefen i Dalane. Her foregår det meste av det som gjelder prosjekter på tvers av kommunegrensene. Trekker den største kommunene seg ut, vil påfølgende dominoeffekt få store konsekvenser for opplæring, etablererveiledning og en rekke prosjekter som Næringssjefen i Dalane har drevet på vegne av Dalanerådet. Magma Geopark,



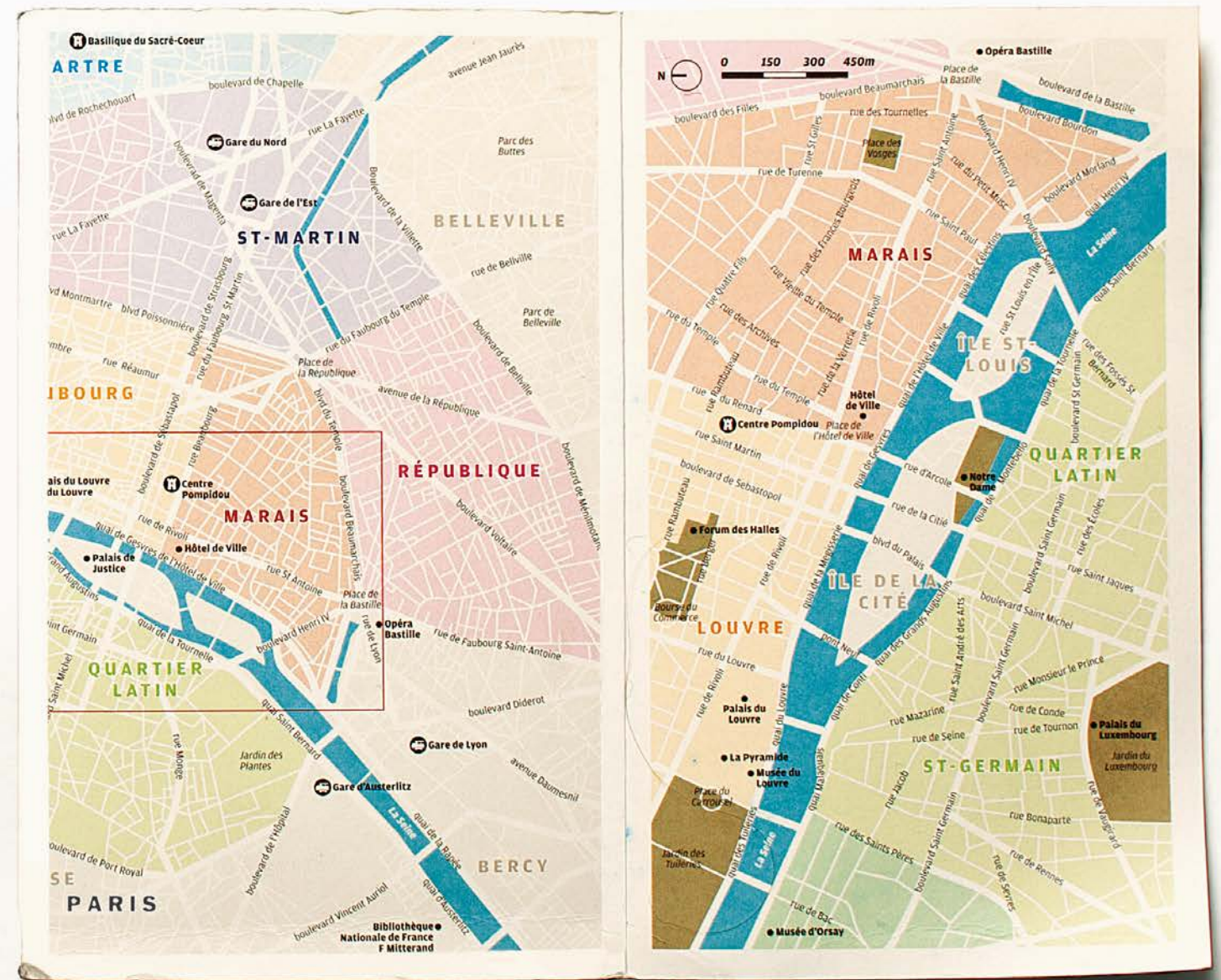
Jøssingfjordsenteret og reiselivsorganisasjonen Visit Dalane er også utsatt.

PÅ POLITIKERNES HALVDEL

Eigersunds ordfører, Leif Erik Egaas, ser heller for seg et samarbeid slik Jærrådet praktiseres, og har i tillegg regnet seg fram til at kommunens andel i Dalane Energi IKS bør selges for å betale ned lån.

Rådmann i Eigersund, Ketil Helgevold, foreslår blant annet at Eigersund havn omorganiseres og blir en del av et mer utadrettet foretak som skal promotere havn, næringstomter og reiseliv.

Nå er ballen på politikernes banehalvdel, men forslagene diskuteres foreløpig uten at man kjenner tallene i kommunens regnskap. De kommer snart i forbindelse med budsjettbehandlingen, og kan fort sette sitt preg på diskusjonen.



7000 CAFÉER. 2 PASS. 1 SØNDAG I ADVENT.



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

SIDDIS SJØNNAS

Når virkeligheten blir litt mye, er Hollywood rett rundt hjørnet



**GI GAVEKORT
TIL GODE
FILMOPPLEVELSER**

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

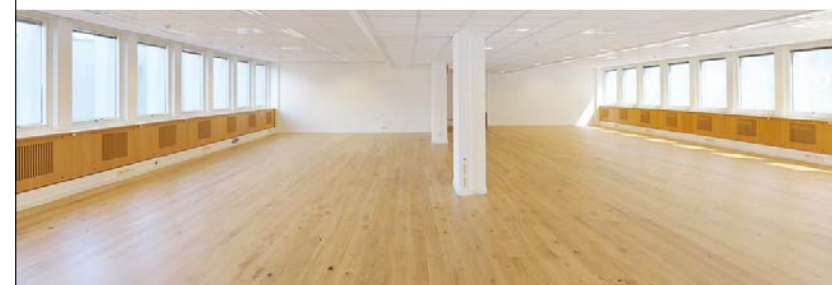


Stavanger & Sandnes. Billettbest./info: 51 51 07 00. www.sfkino.no



**Ledige kontorlokaler
i Klubbgate 6; nyoppusset,
fleksibelt og sentralt.**

Ta kontakt med Øgreid Eiendom!
Telefon 51 85 40 00 / ms@ogreid.no



ØGREID
Øgreid Eiendom AS

www.ogreid.no

SPA-HOTELL
VELVÆRE

HMS på Ryfylkevis



Ryfylke



Vi supplerer ditt
HMS-arrangement
med en spennende
HMS-meny med
aktiviteter, foredrag,
underholdning og
humor.

**Ta kontakt
med oss for
informasjon
og tilbud.**

- Kurs- og konferanser med energipauser
- Kun 50 minutt med fra Stavanger

Vi ordner all transport.

Velkommen til Hjelmland!

Tlf: 480 50 600
E-post: post@spahotellvelvaere.no
www.spahotellvelvaere.no

Om krise, kaos og kommuner

Vi opplever en annerledeskrise i annerledesfylket Rogaland - i annerledeslandet Norge: En «Sort Svane» dukket i fjor opp igjen i Nordsjøen – med funnet av Aldous/Avaldsnes. Vi kunne ikke vite at vi ikke visste at Nordsjøen ikke snart var tom. En overraskelse som en ny sort svane er - vel 40 år etter Ekofisk-funnet. En ny «Bonanza» er varslet som kan gi dobbelt så høy vekst som det foregående tiåret...

Vi har nå landets høyeste boligpriser og en trafikk som går saktere enn i Berlin og London, i vår lille region. Er vi villige til å erkjenne denne krisen slik at vi ikke ender opp i kaos? Slik at vi ikke her i Stavanger-regionen – motoren i utviklingen av Velstand-Norge – blir sittende igjen med Svarte-Per?

KRISE

Kriser kommer som regel som negative overraskelser. Hos oss er den positiv. Verdens største offshorefunn i 2011 ble gjort 140 kilometer fra Torget i Stavanger. Denne gladmeldingen er fulgt av stadig flere funn. Investeringer i nye og gamle felt vil kunne bli formidable 300 milliarder kroner årlig framover. De neste ti årene kan vi få 40.000 nye arbeidsplasser som gir 75.000 flere innbyggere på Nord-Jæren – dobbelt så mange som de 37.000 vi fikk i foregående tiår. Vi vil trenge minst 3.200 boliger årlig, mens planene sier 2.300. I år makter Stavanger 500...

Randaberg, Sandnes, Sola og Stavanger skal samarbeide om vei- og boligbygging – samtidig som hver kommune vil måtte gjøre hva den kan for å sikre sin andel av skatteinngangen fra gamle og nye innbyggere. Alle omgitt av landets strengeste jordvern. De fire kommunene dekker til sammen et areal

på størrelse med Bergens og noe større enn Trondheims. Kan det bli samarbeid av slikt. Hvordan gikk det med Vatnefjell-utbyggingen og Jæren Utviklingsselskap? Har vi alt glemt dem?

KAOS

Skal vi unngå at den krisen vi nå ser, ender i kaos, må vi omorganisere. Det vil enhver bedriftsleder måtte gjøre i en tilsvarende situasjon – og det før krisen inntreffer. Ellers går det galt. Vi må nå kunne forvente at våre folkevalgte organiserer nærmiljøet slik at veksten blir positiv – med fortsatt lav arbeidsledighet. At det kan bygges boliger til overkommelige priser, og at innbyggerne sikres framkommelighet og et service- og kulturtilbud av høyeste kvalitet. Vi tåler ikke flere tulleløsninger som dobbeltsporet Stavanger-Sandnes. Dette skulle jo være en kombinert bybane til Gausel. Eller Tjensvollskrysset som ble en sykkelkarusell. Eller Sola-splitten med sine fire felt som bare får asfalt i to – når den åpnes. Blir bybanen realisert, vil den i delvis gå parallelt med dobbeltsporet. Om 30 år vil denne tidenes største investering i samferdsel hos oss betjene én prosent av befolkningen.

Er det slik vi tar veksten positivt? Vi trenger boliger og framkommelighet nå! Verken mer eller mindre.

KOMMUNER

Dagens virkelighet krever en effektiv offentlig forvaltning for å unngå at krisen får utvikle seg til kaos. Kommunene skal tjene sine innbyggere i arbeid og fritid. Men når resultatet blir boligbølger og trafikkinfarkt med stadig lengre og hyppigere pendling mellom bolig og arbeidssted, tvinger dette spørsmålet seg fram: - Har vi en tidsmessig organisering av befolkningens gjøren og laden i vår region? Makter kommunene å ta dagens utfordringer innenfor grenser som ble trukket for rundt regnet 50 år siden?

Etter et tiår med kraftig vekst har vi fått landets høyeste boligpriser og lengste trafikkøer. Vi skal inn i et nytt tiår der veksten skal dobles.

Veksten i petroleumsvirksomheten blir formidabel – og det rett utenfor stuedøren vår slik at vi bokstavelig talt får problemer med å «huse» den. Den veksten som de fleste av oss ser som en positiv mulighet, kan fort bli negativ. Fordi vi ikke makter å ta den med dagens forvaltningsmodell: Boligprisene går til himmels og vi lider av et kollektivt trafikkinfarkt. Mangel på arbeidskraft vil føre til en stadig større ubalanse mellom oljeindustrien og resten av arbeidslivet. Offentlig sektor kan ikke besvare lønnspresset og lærere, helsepersonell og annet nøkkelpersonell innenfor offentlig sektor har ikke råd til å etablere seg i vår region. Hva snakker vi om da?

EN ANNERLEDES KRISE

En vekst som kunne vært positiv, kan ende i krise og kaos fordi vi ikke maktet å håndtere den. Regionen som landets beste verdiskaper kan bli en saga blott. Fordi kommunene selv ikke i forkant maktet å innse at de var for små til å ta utfordringene den enorme veksten ga.

Utfordringene innenfor bolig, samferdsel og rekruttering har aldri vært større. Vekstens muligheter har aldri vært mer forlokkende. Men veksten kan fort bli vår egen bane hvis ikke regionen makter å gjøre denne positiv for regionens innbyggere. Vi må for eksempel makte å opprettholde og styrke en effektiv offentlig sektor. Offentlig tjenesteyting er en helt avgjørende forutsetning for enhver næringsklynge – i særdeleshett innenfor energi. Vi må få beslutningskraftige organer som kan imøtekomme folks behov for utdanning, bolig og framkommelighet. Når veksten truer med å bli regionens egen forbannelse – med krise og kaos som resultat. Fordi vi ikke er organisert for å kunne ta imot 75.000 nye mennesker i vår region.

- Hva sier våre folkevalgte?
- Har vi en krise?
- Og hva gjør vi for å unngå kaos?

John Sand





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.

2020park™
 Environmental workspirit!



Håkon Rege

tidligere ordfører i Sola kommune

60—61
 KOMMENTAR

Stå sammen, tenk langsiktig!

Det siste året har samarbeidet mellom kommunene på Nord-Jæren blitt enda tettere enn tidligere. Initiativ tatt av ordførerne i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg med felles formannskapsmøter for å løse bolig- og trafikkutfordringer er prisverdig. Håpet må være at også regionens bedrifter, øvrige kommuner, interesseorganisasjoner, fylkeskommunen og andre slutter opp om arbeidet. Da kan man i fellesskap få løst de store langsiktige utfordringene.

Det finnes flere eksempler på at vi ofte ikke har greid å tenke langt nok frem. Måten utfordringer er løst på gir i mange tilfeller bare kortsiktige effekter, og innen kort tid er utfordringene like store. Veiprosjektet Solasplitten kan nevnes som ett eksempel på dette. Frykten er at kapasiteten på veien raskt vil være sprengt fordi det ikke bygges fire felt fra begynnelsen av. Kostnadene med å ha gjort dette nå ville vært marginale. Når jobben må gjøres senere vil de bli mye større. I den saken greide ikke regionen samle seg om en mer langsiktig løsning. Resultatet ble at vi nå får en løsning som kan ha for dårlig kapasitet innen kort tid.

HELHETLIG PLANLEGGING

Den siste tiden er det kommet positive signaler fra regjeringen og samferdselsministeren om at infrastrukturprosjekter må planlegges og gjennomføres mer helhetlig og raskere enn tidligere. Dette passer godt for flere viktige samferdselsprosjekter regionen. Blant annet Transportkorridor Vest (TKV), som er utvidelse av veien fra Sømmevågen om

Risavika til Randaberg med ekstra felt for kollektiv- og tungtransport. I Risavika har det offentlige i samarbeid med private bygget opp en storhavn med internasjonalt potensial. Regjeringen har pekt på Risavika som nasjonalhavn, men har ikke fulgt opp med et veisystem som er dimensjonert for aktiviteten. Hele regionen lider under dette. Nok et eksempel på manglende helhetlig tenkning. Kan TKV gjennomføres som et pionerprosjekt og eksempel på hva regjeringen mener med mer helhetlig og rasker planlegging og gjennomføring av veiprosjekter? Her gjelder det å samle seg og gripe sjansen.

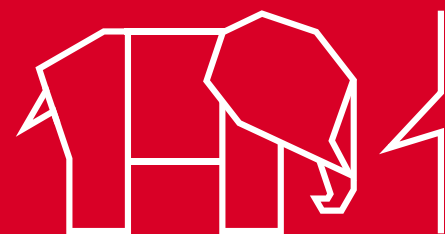
AVGJØRENDE VEIVALG

I løpet av høsten og vinteren står regionen overfor en rekke avgjørende veivalg som vil teste evnen og viljen til å stå sammen, og finne fremtidsrettede løsninger som er holdbare både på kort og lang sikt. Saken om valg av konsept for høyverdig kollektivtilbud på Nord-Jæren er kanskje det mest aktuelle eksempelet. Konseptvalgutredningen konkluderer slik jeg forstår det med at en bybaneløsning

vil være det beste, men at dette er en noe større investering enn et rent buss-konsept. Spørsmålet om investeringskostnadene vil naturligvis prege debatten. Men jeg håper at regionens beslutningstakere evner å løfte blikket, og se på dette i en lenger horisont enn det som har vært vanlig. Løsningen som velges må være holdbar også på lang sikt, og en bybane må dekke viktige områder som Forus og flyplassen. Dette vil definitivt kunne forsvare en større investering som bybaneløsning krever.

LOKALE BESLUTNINGER

Dersom regionen ikke greier å samle seg om de store sakene er det grunn til å frykte at vi lar andre ta beslutningene for oss. Vil vi la Oslo bestemme? Det vil neppe noen være tjente med. Regionen kan og må samle seg om de gode langsiktige løsningene, og selv sitte i førersetet. De store sakene kan løses i fellesskap. Det er lov å tenke lenger enn nesen rekker.



Min jobb er å
gi deg en god
trykkeopplevelse

Stavanger

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

Kristiansand

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

www.kai-hansen.no



Heidi Kristina Jakobsen
direktør ved Savangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

62—63

NYTT FRA BRUSSEL

EU – et fredsprosjekt?

I forrige nummer spådde jeg at Brusselhøsten ikke kom til å bli kjedelig. Lite ante jeg hvor rett jeg skulle få! At fredsprisen for 2012 tildeles EU, har til dels skapt furore hjemme i Norge. Tildelingen diskuteres også her i Brussel, men mest fordi man har lurt på hvem som skal ta i mot prisen på vegne av EU. Prisen er utvilsomt et kjærkomment klapp på skulderen for det krisepregede EU. Og hvem vet? Kanskje får dette folk til å glemme at Norge har skrudd opp importvernet på kjøtt og ost...

Det er lenge siden han har smilt så bredt, Kommisjonspresident Barroso, som da han kommenterte tildelingen. Samtidig har en del nordmenn opplevd tildelingen som en provokasjon og Nei til EU har hatt et skred av innmeldinger. Fredsprisutdelingene skaper ofte debatt.

Følges Nobels testamente i stor nok grad? Er vinneren verdig nok? I EUs tilfelle er det nok å diskutere i så måte. For EU er i sannhet mye forskjellig, men det er definitivt også et fredsprosjekt.

FRED – EN FORUTSETNING FOR VEKST OG VELFERD

Hadde ikke erkefiendene Tyskland og Frankrike i sin tid opprettet kull- og stålunionen og etablert handelsforbindelser, kunne mye sett annerledes ut i Europa. Og hva ville skjedd dersom eks-diktaturene Hellas, Spania og Portugal, de tidligere østblokklandene ikke hadde fått bli med i EU? Og nå landene på Balkan? At EU bidrar til fred og demokratibygging i regionen kan ikke benektes. Og fred er i sin tur en forutsetning for handel, vekst og velferd.

TIMING

Noen har pekt på at tildelingen var dårlig timet. Ikke bare opplever EU en omfattende krise, de strategiske utvidelsene har dessuten allerede funnet sted eller finner sted i fremtiden. Uansett, jeg vil hevde at dette er et sjeldent godt tidspunkt for tildelingen. EU-landene opplever politisk og økonomisk polarisering og dyp sosial nød som følge av krisen – de trenger en oppmuntring! Kanskje kan prisen minne om hva som var utgangspunktet for EU-samarbeidet; nemlig fred og forsoning. Fredsprisen har i hvert fall bidratt til små øyeblikk av fellesskapsfølelse, noe som kan behøves i de forestående tøffe forhandlingene om EUs langtidsbudsjett (2014-2020) og om fremtidens økonomiske og monetære union.

Mandager kan du få billig
av oss. Fredager også.

Alle dagpakker mandag og fredag i 2012: ÷ 10%. Tilbudet gjelder dagsarrangement. Prisene og innholdet i de ulike dagpakkene finner du på stavanger-forum.no

Send en forespørsel til booking@stavanger-forum.no i god tid før mandag. Eller fredag.

Ingen arrangementer er like, men alle er like viktige.





NÅR KJØREGLEDEN TAR OVERHÅND.

Når du kjører BMW 5-serie er det fort gjort at kjøreleden tar overhånd. Da kan det være greit med navigasjon. Trykk på hjem-knappen så guider systemet deg tilbake. Nå får du med Navigasjonssystemet Professional og 8-trinns automatgirkasse til under halv pris, enda en grunn til å kjøre så langt at du må ha navigasjonsutstyr for å finne veien tilbake.

BMW 5-serie Sedan fra kr 481.900,–
BMW 5-serie Touring fra kr 518.000,–

BMW GARANTI
 5 ÅR 200.000 km

BMW EfficientDynamics
 520d Sedan 0,45 l/mil 119 g CO2/km 163 hk

Bavaria Stavanger - Salg
 T: 51 96 50 00
 Vassbotnen 13, 4313 Sandnes
Bavaria Bryne
 T: 51 77 66 50
 VTrallfavegen 7, 4340 Bryne

*Pris er inkl. frakt og lev.omkost. levert Stavanger / Bryne. Årsavgift kommer i tillegg. Forbruk bl. kjøring inkl. alle modeller: 0,44-0,79 l/mil, CO2-utslipp: 115-189 g/km.

Sissel Medby,
styreleder i
Næringsforeningen.



Stavangers historie kommer nå i fire bind, samtidig som vi er på full fart til å beslutte oss inn i det femte

I disse dager kan vi feire at Stavanger får sin historie – innbundet i et bokverk i fire bind. Er det en del av det å være en by med respekt for seg selv? Det er utvilsomt mange av oss som vil være stolte av historien innbundet. Vi kan dvele med mange epoker i Stavangers historie; vi kan fryde oss over ting vi gjenkjenner; vi kan lære av å få hendelsene inn i et nytt perspektiv og de fleste av oss vil vel også finne noe nytt i historien vår.

Gjennom fire bind vil bokverket fra Wigestrands forlag gi oss Stavanger, kanskje veldig kort oppsummert i de fire titlene:

1. Bispeby og borgarby – frå opphavet til 1815
2. Sild og seil 1815 – 1890
3. Industribyen 1890 – 1965
4. Oljebyen 1965 – 2010

Det er viktig å forstå sin historie; historien rommer mye kunnskap om hva som har skjedd og hvorfor. Historien vil danne grunnlag for en framtid, og den kan romme god veiledning for beslutninger som vi må leve med lenge.

Historien vil fortelle om viktige beslutninger som er tatt. I mange store beslutninger har sannsynligvis beslutningstakerne vært seg bevisst dens betydning for framtiden, men det er ikke sikkert at det gjelder for alle. Viktige beslutninger blir ofte tatt på tynt grunnlag under stort tidspress.

For noen dager siden arrangerte Næringsforeningen kommunikasjonsdagen 2012. En av foredragsholderne var Geir Lippestad som fortalte om sin første dag som forsvarer i terrrorsaken. Han fortalte om et par vesentlige beslutninger. Den første var å ta saken.

Sent på kvelden 23. juli, etter en lang dag med mange sjokkerende avhør, satt Geir Lippestad på toppen av politihuset. Alene. Han hadde noen minutter før han skulle møte et kobbelt av pressefolk og fotografer – fra hele verden. Han måtte beslutte hva han skulle si, og hvordan han skulle formidle sin rolle som forsvarer for den terrormistenkte. Han hadde allerede fått haugevis av hatmeldinger. Familien var under beskyttelse. Det han skulle si måtte han finne ut av og beslutte i løpet av korte 15 minutter. Hans valg om hva og hvordan han skulle kommunisere dette oppdraget ville bety mye både for umiddelbar og lengre framtid. Han falt ned på grunnleggende verdier og verdigrunnlaget som ligger i vårt rettssystem og vår jus. Også Anders Behring Breivik hadde krav på en forsvarer. Det er et slikt samfunn vi vil ha. Dette ble plattformen som han startet med og som ble sentral for hele den lange rettsaken. Det var en meget god og klok beslutning. Han vant oss.

Det var en beslutning sterkt tuftet på en profesjon og etikk. Viktige beslutninger blir ofte bedre når de er godt forankret i solide verdier. Viktige beslutninger krever ofte både mot, dyktighet og klokskap.

Historien forteller om modige beslutninger som har hatt stor betydning for vår region og vår nasjon som oljenasjon. Rettedal blir ofte trukket fram med ære

knyttet til måten han bidro til raske og sterke beslutninger i en viktig fase i vår historie.

Beslutningene som ble tatt i Rettedals tid var så gode at i dag har regionen store utfordringer knyttet til å takle forventet vekst. Vi har store utfordringer med å løse boligbehovet og kjøproblemer. Regionen står dermed foran nye, store og viktige beslutninger som vi alle er opptatt av. De fleste er klar over hvilken betydning disse valgene vil ha for framtiden – både på kort og lang sikt. Når det gjelder transport og framkommelighet er det viktig å få en beslutning raskt og som bidrar til at vår region og våre behov blir prioritert inn i nasjonal transportplan. Vi har en tidsfrist.

Politikerne har en stor oppgave og et stort ansvar for å lande på den beste beslutningen som kan tas på det grunnlaget vi har nå.

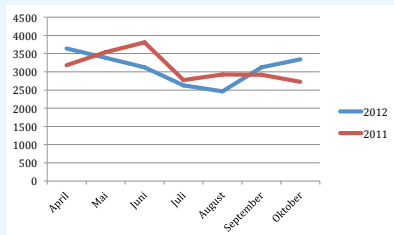
Vi har utredninger og mulige løsninger. Skal det bli bybane eller busway? Skal det bli mer vei og bil eller skal det bli kollektivløsninger med pisk? Skal beslutningen tas basert på å løse transportbehovet eller skal vi ta en beslutning om framtidig byutvikling?

Jeg håper og ønsker at faglig ekspertise kan vise hva som er de faktiske forhold som kan gi godt grunnlag og samtidig vise tydelig hva som må velges ut fra et verdigrunnlag. For det blir til slutt et valg basert på verdier.

La oss håpe vi får en beslutning som står seg når neste kapittel i historien skal skrives.

Om nødvendig og mulig – vil vi være i stand til og villige til å ta en «Rettedal»? Godt valg!

Oktober 2012
3345
ledige jobber



Det var 3345 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til oktober. Det er rundt 200 flere enn samme tid i fjor. Mens sommermånedene hadde noen færre utlyste stillinger enn fjoråret, har dette snudd. Året sett under ett, ligger 2012 på nivå med 2011.

	okt.11	okt.12
Administrasjon	269	282
Bank, finans og eiendom	34	27
Forskning og utvikling	5	9
Helse og sosial	197	213
Hotell, restaurant, reiseliv	59	69
Bygg og anlegg	222	317
Industri og produksjon	31	57
Ingeniøryrker	233	348
Organisasjoner	5	11
IKT	210	156
Jordbruk og fiske	6	11
Konsulenter og frie yrker	22	17
Personlig tjenesteyting	39	51
Kunst og kultur	11	7
Media og informasjon	7	10
Offentlige forvaltning	38	39
Olje, gass og maritim	710	828
Renhold og renovasjon	5	10
Salg og markedsføring	88	283
Transport og logistikk	90	104
Undervisning	83	116
Varehandel	123	184
Økonomi og regnskap	132	132
Øvrige jobber	106	64
Totalt	2725	3345

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaïque i samarbeid med søkemotorselskapet rubrikk.no, og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen utarbeides med bakgrunn i utlyste stillinger i annonser, på jobbportaler, hos arbeidsgivere og rekrutteringsselskaper sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.

Fikk jobb etter Face2Face i Næringsforeningen

Dumebi Onyeogo fra Nigeria er en av mange høyt utdannede som har flyttet til Stavanger-regionen fordi ektefellen eller samboeren har fått jobb – men uten at de selv har noe å gå til. –Etter at jeg deltok på Næringsforeningens Face2Face-arrangement i oktober og møtte flere potensielle arbeidsgivere, har jeg nå fått jobb, forteller Onyeogo.



Tekst og foto: Egil Hollund

Det sier seg selv at dersom Stavanger-regionen skal få høyt kvalifisert arbeidskraft til å bli værende i regionen, er det viktig at også deres ektefeller og samboere får seg relevant arbeid. Og høyt kvalifisert arbeidskraft har ofte partnere som også er høyt kvalifiserte.

– Og det er jo høyt kvalifisert arbeidskraft vi trenger i regionen, så vi må ta i bruk det potensialet vi allerede har, sier INN-rådgiver Randi Mannsåker i Næringsforeningen.

Det var også bakgrunnen for at INN Expats-tilbudet i Næringsforeningen nå satser på Face2Face. Face2Face er kort fortalt et møteplass der potensielle arbeidsgivere møter potensielle arbeidstakere.

På første arrangement i oktober møtte over 100 exbats med bakgrunn som geologer, ingeniører og økonomer – for å nevne noe, interesserte bedrifter. En av dem var Onyeogo.

VIKTIG MEG RELEVANT JOBB

Onyeogo er nygift, og hennes ektemann jobber som forsker hos IRIS. Selv har hun en master i økonomi, og har blant annet studert i London.

– Språk er den største utfordringen når du skal begynne å jobbe i Norge, og

selvsagt også for meg, forteller hun.

Men nå har hun skaffet seg hos FABI og er utleid til Roxar som regnskapsmedarbeider.

– Det er helt avgjørende for meg at jeg får jobbe med noe innen mitt fagfelt. Vi ønsker å bli værende i Norge og Stavanger, min ektemann har allerede bodd her i flere år, men skal jeg trives her også – må jeg ha en jobb som er relevant og som jeg synes er interessant, sier Onyeogo.

Hun får støtte av Aurélie Lehmann fra Frankrike. Hun kom hit sammen med sin ektemann for bare noen uker siden. Hun er jurist, med internasjonal forretningsjus som spesialfelt.

– Jeg har allerede begynt å lete etter en jobb. Det er flere aktører i min bransje i Oslo, men håper det er noen i de større selskapene her i regionen som har bruk for min kompetanse, sier hun.

Og fortsetter:

– Skal vi bli værende her og trives her, må også jeg finne en relevant jobb. Jeg ønsker å bidra med deg jeg kan, ikke bare være min manns hustru, sier Lehmann.

Det første Face2Face-arrangementet var en stor suksess med fullt hus på Rosenkildehuset.

– I neste omgang vil vi gå enda mer spisset ut og ha egne Face2Face for ingeniører, helsearbeidere og så videre, forteller Mannsåker i Næringsforeningen.

Så følg med alle som skal ansette. Face2Face kan bli nyttig for mange.



Dumebi Onyeogo, Randi Mannsåker og Aurélie Lehmann er enige om at Face2Face er et viktig bidrag for å få verdi-fullt arbeidskraft til å bli værende i regionen.

Oi, for en utsikt!

Voila! Tallenes tale for neste år:

Tusen takk!

Godt jobbet alle sammen – snakkes i Strandbaren.

God morgen, og velkommen til dagens møte.

Litt frisk sjøluft etter lunsj gjorde susen.

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

DE HISTORISKE

Sola Strand HOTEL



Mosaïque ble etablert i 2001 og har vokst til å bli en av de største aktørene innen headhunting. Vi rekrutterer for det meste til olje- og gassbransjen, IT og stillinger relatert til salg og markedsføring.

Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere og mellomledere, til bistand i rekrutteringen av fagspesialister og juniorpersonell.

VI FINNER kandidatene du leter etter



Mosaïque har vokst til å bli den største aktøren innen headhunting i Stavanger-regionen. Med 13 ansatte i Stavanger og nyetablert Oslo-kontor er vi en betydelig aktør innen vårt område.

Det som kjennetegner de ansatte i Mosaïque er at vi har alle lang og god kjennskap til markedene vi jobber mot - HR, IT, O&G, engineering og ledelse.

I dagens marked er det en utfordring å finne nye medarbeidere. Det er ikke bare å finne en person med de rette kvalifikasjonene, vedkommende skal også være riktig motivert og virkelig ha lyst på jobben. Vi har lyktes i et vanskelig marked. Fornøyde kunder og fornøyde kandidater er et bevis på det!

MOSAÏQUE

Headhunting

STAVANGER: Verksgaten 62, 4013 Stavanger. Telefon 5185 4160
OSLO: Drammensveien 82C, 0271 Oslo. Telefon 918 28 307
E-mail: info@mosaïque.no • www.mosaïque.no



Dag Henrik Aas
Hodejeger/rådgiver i Raadhusgruppen

Dag Henrik Aas er ansatt som hodejeger/rådgiver i Raadhusgruppen as. Dag Henrik har arbeidet som leder på flere nivåer i næringslivet. Da muligheten bød seg til å bli med Raadhusgruppen og åpne deres avdeling på Vestlandet var det en spennende retning for videre utvikling. Dag Henrik sin hovedkompetanse er innen ledelse, salg, rekruttering og rådgivning.



Tormod Andreassen
Rådgiver i NHO Rogaland

Tormod Andreassen er ansatt som rådgiver i NHO Rogaland. Han skal arbeide med næringspolitikk med særlig vekt på kompetansespørsmål. Tormod Andreassen er utdannet cand. theol. fra Misjonshøgskolen i Stavanger. Andreassen har de siste seks månedene arbeidet som politisk rådgiver/gruppesekretær i Venstres bystyregruppe.



Hilde Thomassen
Distriktssjef NHO Reiseliv Innkjøpskjeden

Hilde Thomassen er ansatt som distriktsjef i NHO Reiseliv Innkjøpskjeden. Hun skal ha ansvar for fylkene Rogaland, Vest Agder og Aust Agder. Hun vil være ansvarlig for oppfølging av Innkjøpskjedens medlemmer, arbeide med markedsføring av tjenester og medlemsverving for NHO Reiseliv. Hun har de siste seks årene jobbet som fagkonsulent hos TINE SA i Stavanger.



Ståle Fjellberg
Avdelingsleder i Brannvesenet Sør-Rogaland

Ståle Fjellberg er ansatt som avdelingsleder i avdeling for beredskap i Brannvesenet Sør-Rogaland IKS (BVSR) fra 1. september, og er brann- og redningssjefens faste stedfortreder. Fjellberg er bygg- og anleggsingeniør, med videreutdanning innen arealplanlegging og som branningeniør. Fjellberg kommer fra stillingen som leder for avdeling for brannforebygging i BVSR.



Frode Strøm
Avdelingsleder i Brannvesenet Sør-Rogaland

Frode Strøm er ansatt som avdelingsleder for brannforebygging i Brannvesenet Sør-Rogaland IKS (BVSR). Strøm er utdannet branningeniør med videreutdanning innen offshore og sikkerhet. Strøm kommer fra stillingen som seksjonsleder for avdeling for forebygging i BVSR.



Pål Jakobsen
Senior nettverkskonsulent i F5 IT Consultants AS

Pål Jakobsen (31) er ansatt som senior nettverkskonsulent i selskapet F5 IT Consultants AS. Pål har en internasjonal bachelor innen network security, og mange års erfaring med sikkerhetsarbeid i enterprisenettverk, hovedsakelig for ISP og olje- og gasssektoren. Pål er Cisco- og ITIL-sertifisert, og har god kompetanse knyttet til IPv6. Pål kommer fra konsultantselskapet Bouvet.

CRM FOR PROSJEKTORIENTERT VIRKSOMHET. TA KONTAKT FOR EN PRESENTASJON!

INLEAD

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



Aurelien Beraud
Senior software
developer i F5
IT Consultants

Aurelien Beraud (30) er ansatt som senior software developer i konsultentselskapet F5 IT Consultants AS. Han er sertifisert scrum master og har en internasjonal master of computer science. Foruten teamledelse besitter Aurelien spesialistkompetanse innen Java, SQL og Oracle. Han kommer fra en tilsvarende stilling i Tieto.



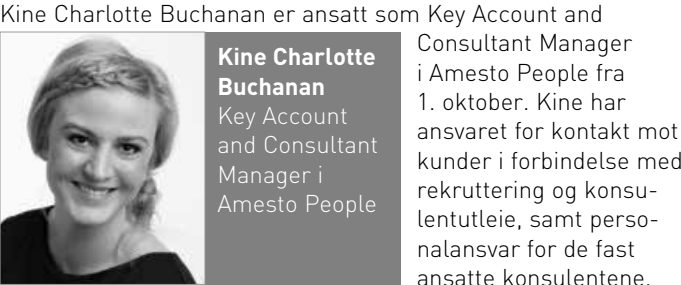
Ragnar Stølsmark
Konsulent i
Peanuts

Ragnar Stølsmark er ansatt som konsulent i Peanuts. Han startet opp 3. oktober og skal jobbe med løsninger innenfor .NET/Windows 8. Ragnar er utdannet sivilingeniør i datateknikk fra Universitetet i Stavanger, hvor han de siste tre årene har vært doktorgradsstipendiat med fokus på å forbedre elektronisk sauesporing.



Bjørn Inge Waage
Advokat-
fullmektig
i Endresen
Brygfjeld Torall

Bjørn Inge Waage begynte som advokatfullmektig i advokatfirmaet Endresen Brygfjeld Torall AS (EBT) den 1. september 2012. Bjørn Inge kommer fra stillingen som juridisk rådgiver i Compendia AS, hvor han hovedsakelig har arbeidet med arbeidsrett. Bjørn Inge vil betjene de fleste av EBTs rettsområder.



Kine Charlotte Buchanan
Key Account
and Consultant
Manager i
Amesto People

Kine Charlotte Buchanan er ansatt som Key Account and Consultant Manager i Amesto People fra 1. oktober. Kine har ansvaret for kontakt mot kunder i forbindelse med rekruttering og konsulentutleie, samt personalsvar for de fast ansatte konsulentene. Kine har bl.a. en bachelorgrad i internasjonale relasjoner og har tidligere jobbet flere år innen HR og rekruttering for Aker Solutions i Stavanger - og som Key Account Manager for Norwegian Petroleum Consultants.



Joakim Soma Tokvam
Konsulent-
trainee i EG
NaviCom

Joakim Soma Tokvam er ansatt som konsulenttrainee på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Joakim kommer rett fra Handelsskolen BI i Bergen der han har tatt en bachelorgrad i økonomi og IT-ledelse. Joakim har tidligere vært i Sjøforsvaret som vernepliktig og vervet matros - og har dessuten lært mye om kundepleie gjennom arbeidsforhold i DnB NOR og Posten Norge. Han har gjennom Microsoft University allerede tatt to sertifiseringer på Microsoft Dynamics AX 2012.



Andrea Tajana
Konsulent-
trainee i EG
NaviCom

Andrea Tajana er ansatt som konsulent-trainee på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Andrea har en solid økonomisk utdanning fra universitetet i Napoli. Han er født og oppvokst i Italia og har gjennom flere år vært tilknyttet den italienske ambassade i Oslo. Andrea har gjennom Microsoft University allerede tatt to sertifiseringer på Microsoft Dynamics AX 2012 og inngår i teamet som betjener EG NaviCom sine prosjektkunder.



Arnold Fredriksen
Konsulent-
trainee i EG
NaviCom

Arnold Fredriksen er ansatt som konsulent-trainee på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Arnold kommer rett fra Handelsskolen BI der han har tatt en bachelorgrad i økonomi og administrasjon. Han har tidligere vært ansatt i forsvaret og har dessuten lært mye om kundepleie gjennom flere arbeidsforhold, senest hos Lefdal. Arnold har gjennom Microsoft University allerede tatt to sertifiseringer på Microsoft Dynamics AX 2012.



Vigdis Szanto
Konsulent i EG
NaviCom

Vigdis Szanto startet i august som konsulent på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Vigdis har lang fartstid med økonomi og lager/logistikk i ulike bransjer. Hun kjenner flere av systemene EG NaviCom leverer fra praktisk bruk i tidligere arbeidsforhold, senest som medarbeider ved regnskapsavdelingen i Living AS.



Elisabeth Saupstad
Admini-
strerende direk-
tør i add energy

Elisabeth Saupstad er ansatt som ny administrerende direktør i add consulting, et av add energys datterselskaper. Elisabeth kommer fra stillingen som driftsdirektør i Nordic Choice Hotels, med ansvaret for Comfort Hotels Norge. Elisabeth startet i stillingen 3. september.



Ingrid Hart
Expat Advisor i
Expat Norway

Ingrid Hart er ansatt som expat advisor i Expat Norway. Ingrid har økonomisk/administrativ bakgrunn fra Universitetet i Stavanger og har 20 års erfaring fra service- og markedsrelatert næring. Hun kommer fra stillingen som markedssjef i Stavanger Sentrum A/S.



Jorunn M. Clausen
Selger/kunde-
rådgiver i Gosh
Respond

Jorunn M. Clausen er ansatt som selger/kunderådgiver i profilerings-selskapet Gosh Respond. Jorunn har en allsidig bakgrunn, og kom sist fra Figgjo as hvor hun jobbet som salgsleder innenfor firmagaver. Hun er utdannet Diplom Markedsøkonom. Hun skal jobbe med kreative og smarte løsninger sammen med våre kunder innenfor profileringsprodukter, arbeidstøy og firmagaver.



Jan Ketil Bjerkreim
Prosjektleder i
EG NaviCom

Jan Ketil Bjerkreim er ansatt som prosjektleder ved EG NaviCom sitt hovedkontor på Sandnes. Jan Ketil har lang og variert erfaring med prosjektstyring, service, administrasjon og ledelse fra ulike bransjer og kommer nå fra jobb som prosjektleder i Skeie AS. Logistikk, internkontroll og IT har vært fellesnevnerne i de fleste av hans tidligere arbeidsforhold.



Medarbeidere i ny stilling?

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

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



- the smooth start

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

Priser 2012: (størrelser angitt med BxH)

Helside:	{utfallende} 210x297 mm, 186x270	Kr. 18.000.-
Halvside:	186x134 mm (ligg)	Kr. 10.600.-
Kvartside:	186x65 mm (ligg)	Kr. 5.800.-

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

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

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 20. november.

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

EN NY DYNAMO FOR REGIONENS NÆRINGS LIV

Tenk deg en ny bydel 3 kilometer fra Breiavannet, hvor smarte bedrifter
får helt nye muligheter! www.stavangersør.no

**STAVANGER
SØR**

NY VEKST.
MIDT I STAVANGER!