

Forus – landets viktigste næringsområde:

Et eventyr med dårlig rykte

Forus er mer kjent for trafikkaos og kø enn som landets viktigste næringsområde. Nå skal dette endres. – Forus har en omdømmemessig utfordring, sier daglig leder og markedsrådgiver i Melvær & Lien, Dag Terje Klarp Solvang, og får støtte fra Trygve Forgaard, daglig leder i Markedsføringshuset.

Side 8-13

Vi triller NTP-terningen

Har vi grunn til å være fornøyd med regjeringens forslag til Nasjonal transportplan som ble lagt fram 12. april? Næringslivstopper og politikere serverer terningkastene sine i Rosenkilden.

Side 4-7

Hvordan lykkes som konsulent?

– Konsulentyrket er definitivt ikke for alle, mener Trond Albert Skjelbred. Nå gir den erfarne PR-mannen ut boken "Hvordan lykkes som konsulent". Med seg har han bidragsytere som Harald Norvik, Sven Egil Omdal og Torger Reve.

Side 37-39

Steinar Aasland ny styreleder

Steinar Aasland er nyvalgt styreleder i Næringsforeningen. Konsernsjefen i Stream gleder seg til oppgaven. – Jeg vil ikke gå foran og ta æren, men heller stille meg bak og få alle med, sier Aasland.

Side 55-59

	14	Ståle Kyllingstad hadde innført behovsprøvd utdanning, strammet opp petroleumsloven og sørget for at flere av jobbene på norsk sokkel går til norske verft. Dersom han fikk bestemme absolutt alt.	25	Lei av ferdigmat? Ryfylkekokken tror trenden snur, vi blir mer opptatt av tradisjonsmat. – Vi må ta vare på kulturarven og øke stoltheten til yrket og råvarene våre, sier Frode Selvaag.
28	Favoritthyten måtte gjennom store omstillinger for å sikre videre drift av den tradisjonsrike bedriften. Byggesett er historie, nå satses det på kortreiste, nøkkelferdige hytter og fritidsboliger.	42	Skulderbredde, høyde, armlengde, skrittlengde, fotlengde og vekt. Igjen produseres det sykler i Sandnes, men Sandnes Sykkelfabrikk gjør det på mål – i lokaler som oser tradisjon.	

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: 20. Redaksjonen avsluttet: 25. april 2013.



INNHOOLD

TERNINGEN ER KASTET	3	10 RÅD FOR Å LYKKES SOM KONSULENT	37
VÅR DOM OVER TRANSPORTPLANEN	4	KAIZERS-SJEFEN ÅPNET MEDIEBAREN	40
DETTE MENER POLITIKERNE OG NÆRINGSLIVET	6	SKREDDERSYR SYKLER	42
- FORUS HAR ET OMDØMMEPROBLEM	8	- FÅ ALLE MED, SMØR MASKINERIET!	55
- FRA INDUSTRIPARK TIL KUNNSKAPSPARK	12	NÅ HAR KOKEBOKMUSEET ÅPNET DØRENE	60
VÅRE FOLKEVALGTE OM FORUS	13	OM STAVANGER. HISTORIEN OG FORTELLINGEN OM OSS	63
SLIK VILLE STÅLE KYLLINGSTAD STYRT	14	IVARETAR KONTRAKTEN BEDRIFTENS BEHOV?	65
- LITT FOR MYE PLANØKONOMI	18	LIKESTILING ER GOD SAMFUNNSØKONOMI – KVINNER MÅ INN I STYRENE!	67
- FLERE STUDENTBOLIGER VIKTIG FOR NÆRINGSLIVET	20	VIKTIG VISJON FOR LANDETS VIKTIGSTE NÆRINGSKLYNGE	69
TRYGVE HEGNAR TIL PULPIT!	22	FREDELIG I HEKTISK	70
LYKKELIG SOM LITEN	25	PERIODE VED AKER SOLUTIONS	70
TREFFPUNKT RYFYLKE MED ARNE BRIMI	27		
- KORTREISTE HYTTES TRENDEN!	28		
DET SKAL VÆRE LETTVINT	32		

Terningen er kastet

Alle vil ha toget, men ingen vil se det, ingen vil høre det og absolutt ingen vil betale for det, sa 90-tallets omstridte NSB-direktør Kristian Rambjør. I Nasjonal transportplan sies det ja til dobbeltspor mellom Sandnes og Egersund, men vil man egentlig betale for det?



(minus)

Terningkast 5 minus! Intet mindre! Næringsforeningen er svært godt fornøyd med Nasjonal transportplan. Med unntak av nedturen i forbindelse med Transportkorridor Vest, har Rogaland vunnet fram med de alle fleste større prosjektene. I løpet av kort tid har både Ryfast og Rogfast falt på plass, det blir lovet dobbeltspor over Jæren, fortgang i firefeltsbyggingen av E 39 til Ålgård og midler til å løse kollektivutfordringen i storbyregionen. Selv de rødgrønnes mest innbitte politiske motstandere ender opp på rekordhøye terningkast, og vi må nok bare innrømme at dette var mer enn vi torde håpe på. Sjelden har vi kommet bedre ut i den nasjonale fordelingen.

Hva dobbeltspor på Jærbanen fra Sandnes og sørover vil koste, er ennå ikke klart. Det er heller ikke bevilget ett øre til prosjektet i Nasjonal transportplan. Først skal det gjennomføres en konsekvensutredning. Det er ofte slik med Nasjonal transportplan at det ikke står så mye forpliktende om finansiering, men at dette forutsettes fulgt opp i de årlige statsbudsjettene. Det er bare en av grunnene til uforutsigbarheten og manglende helhetsplanlegging når veier og glaner skal bygges i Norge. Stykkevis og delt altså. Transportkorridor Vest ble bare i beskjeden grad nevnt i NTP-en, og da bare strekningen Sømmevågen-Risavika. Dette er planleggings-Norge i et nøtteskall. Tananger-området er i en voldsom vekst. Næringslivet blomstrer og Risavika er en nasjonal havn i et land hvor det skal satses sterkt på sjøtransport. På Jåsund skal etter hvert 10.000 mennesker flytte inn, like mange som bor i Randaberg kommune. I tillegg må egentlig Transportkorridor Vest nærmest kunne betraktes som en del av kyststamveien og en strekning som vil gjøre Rogfast enda viktigere. Som en del av helheten altså. Men siste ord er ikke sagt, og det jobbes videre med saken. At prosjektet likevel kan inngå i en Jærenpakke er det ingenting i veien for.

Tid er et annet element. Fra tid til annen diskuterer vi hvor mange tiår det egentlig tok fra tidspunktet da de første diskusjonene rundt en fjordkrysning mellom Stavanger og Strandaland fant sted, og fram til det endelige vedtaket i fjor. En stadig viktigere diskusjon som tvinger seg fram er hvordan tempoet i planleggingsarbeidet av større infrastrukturprosjekter kan skrus opp, for ikke å snakke om den endelige beslutningen om å iverksette prosjektet. I så måte er vedtaket om å forlenge dobbeltsporet over Jæren oppsiktsvekkende. Aldri har vel et så omfattende prosjekt blitt klarert så fort, spesielt siden Rogaland egentlig aldri har prioritert det. For i fylkets høringsuttalelse til Nasjonal transportplan var ikke dobbeltsporet nevnt. Man har derimot vært glødende opptatt av et visst annet skinnegående prosjekt...

Alle vil ha toget, men ingen vil se det, ingen vil høre det og absolutt ingen vil betale for det.

Utpå høstparten i fjor etablerte Næringsforeningen og ordførerne på Jæren Prosjekt dobbeltspor. Jærbanen hadde støttespillere i regjeringsapparatet som Hallgeir Langeland og Geir Pollestad, men de etterlyste rett og slett noen signaler fra vest som tydet på at dobbeltspor faktisk var prioritert og ønsket. I løpet av høsten og dette årets første måneder var vår prioriterte oppgave nettopp å gi tydelig beskjed. Så ble vi altså hørt, og ordførerne på Jæren har gjort en glimrende jobb i løpet av disse heftige månedene. Og dersom Ryfast kan være eksempelet på ekstremt lang behandlingstid, får vi si at Jærbanen representerer det motsatte. Men for prosjektgruppen har arbeidet så vidt begynt. Skal dette prosjektet bli realisert innen rimelig tid, kreves en innsats fra både næringslivet og det offentlige i regionen. Og nå avventer vi en mulighetsanalyse som vi i fellesskap har bestilt som skal synliggjøre effektene av den regionforstørringen et dobbeltspor vil representere. Plutselig ligger Egersund i akseptabel pendleravstand til Stavanger. Og motsatt.

På et av Næringsforeningens med-

lemsmøter i Høghuset på Bryne hevdet NHH-professor Victor Norman nylig at dobbeltspor over Jærbanen sannsynligvis vil bli Norges mest lønnsomme infrastrukturprosjekt. Fra før vet vi at det nesten hundre prosent bompengefinansierte Rogfast av Finansdepartementets tallknusere allerede er vurdert som det mest lønnsomme prosjektet i NTP, rent samfunnsøkonomisk. Også Ryfast er mer eller mindre fullt ut bompengefinansiert, og allerede har Hallgeir Langeland antydnet at det kanskje kan være aktuelt å bompengefinansiere noe av Jærbanen for å komme tidligere i gang med byggingen.

Det er ingen tvil om at vi i denne regionen begynner å nærme oss en smertegrense av hva både næringslivet og



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

innbyggere kan tåle av bompenger. Faren nå er at lønnsom samfunnsbygging stilles på vent fordi bompengepresset blir uanstendig høyt.

De siste ukene har vi diskutert hvordan denne regionen endelig skal klare å utløse såkalte storbymidler til nødvendige kollektivsatsinger. Det har handlet mye om pisk, lite om gulrot og altså enda flere avgifter. Rushtidsavgift og parkeringsrestriksjoner på Forus er det politikerne lukter på. Og etter mange års forsømler når det gjelder tilrettelegging for kollektivtrafikk, skal det nå iverksettes drastiske tiltak på rekordtid. Det går kanskje an å tenke seg fram til hvordan våre medlemsbedrifter på Forus reagerer på det.

I den videre diskusjonen må politikerne lytte til næringslivet. Så får vi i fellesskap søke løsninger som gjør at storbymidlene kan utløses, uten at forutsetningene for å drive næring på Forus skal bli dårligere.

Vår dom over transportplanen

Det skal bygges for flere titall milliarder kroner for å løse samferdselsutfordringene i Rogaland de neste ti årene. Her er Næringsforeningens dom over regjeringens forslag til Nasjonal transportplan (NTP) for 2014 til 2023.





Tekst: Egil Hollund

Rogfast

+ Rogfast er kanskje det enkeltprosjektet som vil bety mest for regionen vår framover, og det er en forventet gladnyhet at dette ligger solid inne i forslaget til NTP med oppstart i første fireårsperiode. Det sier litt at Rogfast er det desidert mest lønnsomme prosjektet i hele transportplanen. Rogfast vil utvide vårt felles bo- og arbeidsmarked sørover betraktelig.

— Vi skal betale største del av gildet selv. 12,2 milliarder koster prosjektet. Av dette skal staten betale 2,45 milliarder kroner, mens 9,5 milliarder kroner skal tas inn som bompenger. Selv om vi betaler velvillig for å få realisert prosjektet, hadde vi helst sett at staten tok en litt større del av regningen.

Dobbeltspor på Jærbanen

+ Den kanskje største positive overraskelsen i forslaget til NTP er at det ligger inne at det skal lages konseptvalgutredning for dobbeltspor på jernbanen sørover fra Sandnes til Egersund. I fagetatenes forslag var ikke dobbeltsporet nevnt, og heller ikke Rogaland fylkeskommune prioriterte dobbeltspor i sitt innspill til NTP. Sammen med kommunene langs strekningen, tok Næringsforeningen i høst et initiativ for å sette dobbeltspor på dagsorden. At vi får gjennomslag for dette allerede nå, er veldig bra.

— Vi kunne selvsagt tenkt oss at det ble prioritert midler til selve byggingen, selv om det ikke er vanlig før det er laget en konseptvalgutredning.

Kollektivsatsing i storbyen

+ Det er også helt avgjørende at det er gjort et valg i forhold til videre utvikling for kollektivsystemet på Nord-Jæren, med satsing på jernbane og

bussvei, og at staten setter av midler til å løse kollektivutfordringene i storbyene. Det er svært positivt at det legges opp til mulig ombygging til bybane i framtiden, dersom det skulle vise seg å være formålstjenlig. Men det er en fordel at det nå er valgt en løsning som vi kan få raskt effekt av.

— Regjeringen sier lite om hvor stor del av ansvaret for finansieringen staten vil ta på seg. Stavanger-regionen vil kunne inngå en såkalt helhetlige bymiljøavtale og få penger gjennom "Belønningsordningen for bedre kollektivtransport og mindre bilbruk i byområdene". Totalt snakker vi her om 26,1 milliarder kroner, men åtte andre byområder skal konkurrere om de samme midlene.

E39 Ålgård – Sandved

+ Det er positivt at regjeringen følger opp og prioriterer statlige midler til utbygging av firefelts vei på den om lag 15,5 kilometer lange strekningen Sandved til Ålgård. Hele prosjektet er anslått å koste i alt vel 7,5 milliarder kroner.

— Det legges opp til å gjennomføre prosjektet i to utbyggingsetapper med sikte på at Hove-Sandved skal være ferdig i første fireårsperiode, mens Ålgård-Hove skal være ferdig i siste seksårsperiode. Strekningen burde vært bygget ut i sin helhet i første periode. Å dele prosjektet opp vil fordyre prosjektet ytterligere.

E39 Smiene – Harestad

+ Regjeringen følger opp bevilningene til Eiganestunnelen og Ryfast, og har også lagt inn firefelts veg fra Smiene til Harestad i siste seksårsperiode. Det vil bety at det vil bli firefelts veg fra Bokn i nord til Ålgård i sør, når alle prosjektene i NTP-forslaget er gjennomført.

— NTP-forslaget burde i klartekst lagt opp til at strekningen Smiene-Harestad bygges ut i forlengelsen av Eiganestunnelen, uten opphold. Det henger også sammen med intensjonene om å bygge sammenhengende og helhetlig, ikke stykkevis og delt.

Stavanger lufthavn, Sola

+ Trafikkprognosene for Stavanger lufthavn, Sola viser en økning fra 3,8 millioner passasjerer i 2011 til 6 millioner fram mot 2020. Avinor har planlagt terminalutvidinger med ny terminalpir sørover og en utviding av terminalen på landsiden. Tiltakene vil blant annet øke lufthavnens kommersielle areal og antallet flyoppstillingsplasser. Det er positivt at flyplassen prioriteres, selv om det selvsagt er Avinor, som aksjeselskap, som til slutt bestemmer.

— Lufthavnen trenger å øke kollektivandelen. Derfor savner vi planer for egen kollektivtrase fra Forus og til flyplassen, som en del av den foreslåtte bussveien.

Transportkorridor Vest

+ Den store skuffelsen for Næringsforeningen, er at Transportkorridor Vest ikke prioriteres høyere. Det eneste positive er at prosjektet er nevnt som en mulighet i forbindelse med en helhetlig miljøavtale mellom lokale myndigheter og staten, men da bare strekingen Sømmevågen – Risavika.

— Næringsforeningen og foreningens medlemmer har forskuttert planlegging av denne sentrale strekningen helt til Randaberg med 15 millioner kroner, og forventet at hele strekningen lå inne i forslaget til NTP. I etterkant har det kommet signaler om at hele strekningen kan bli tatt med. Det bør den absolutt med en slik stor betydning for næringsliv og verdiskaping i Stavanger-regionen og landet for øvrig.

Totalinntrykk

+ Det skal bygges mye. Rogfast, fire felt på E39 og konsekvensutredning av dobbeltspor til Egersund er det mest positive lokalt, og selvsagt er også det overordnede målet om ferjefri kyststamvei fra Kristiansand i sør til Trondheim i nord, en seier for hele Vestlandet.

— Transportkorridor Vest er den store skuffelsen. Vi savner også mer til utbedring av flaskehalser på Sørlandsbanen og mer til E134, som med Rogfast blir en enda viktigere strekning også for Stavanger-regionen. Vi nærmer oss også faretruende grensen for hva regionen kan tåle av bompenger.

Rogfast, landets mest lønnsomme samferdselsprosjekt, skal bygges. Det er svært positivt for hele Vestlandet – og ikke minst Stavanger-regionen og Haugalandet.

Dette mener politikerne og næringslivet

Vi har bedt ti ordførere og representanter for Næringslivet i Stavanger-regionen kaste terningen over regjeringens forslag til Nasjonal transportplan (NTP) Her er deres dom.

Ole Ueland

ordfører, Sola kommune

+ Det beste med forslaget til Nasjonal Transportplan er at Rogfast skal bygges og at det signaliseres statlig satsing på flyplass og havn. Rogfast vil knytte sammen fylket og styrke E39. Det er også positivt for vår region at staten vil satse mer på Sola flyplass og Risavika havn.

- De største svakhetene med forslaget er at regjeringen overstyrer kommunene, og går inn for et kollektivsystem uten høyverdig forbindelse til Sola og flyplassen. Dessuten er det skuffende at ikke hele Transportkorridor Vest (TKV) er omtalt. Vi vil planlegge hele strekket i ett. Jeg håper at dette endres ved sluttbehandling i Stortinget, slik at hele prosjektet omtales, og vi har allerede fått gode signaler på det.

🎲 (dersom omtale av hele Transportkorridor Vest (TKV) kommer med ved sluttbehandling)



Christine Sagen Helgø

ordfører i Stavanger kommune

+ Det mest positive med regjeringens forslag til Nasjonal Transportplan er at Rogfast vil bli realisert.

- Det mest negative er usikkerheten rundt bymiljøpakken og lite reelle investeringsmidler til fremtidige kollektivløsninger.

🎲 (sterk)



Sigurd Ur

leder i Logistikkforeningen

+ Den største styrken i forslaget til NTP, er etter vår mening at rammene for investeringer er økt med 50 prosent i forhold til tidligere planer. Dette gir rom for oppstart av Rogfast som har vært vår fanesak i denne sammenheng. Det er viktig for verdiskapningen i regionen at vi nå binder fylket sammen både når det gjelder transport av gods, men også til et arbeidsmarked. Forslaget viser også en endring fra tidligere praksis der prosjekter blir planlagt stykkevis og delt, mens vi i dette forslaget ser tendenser til mer helhetlig planlegging.

- Den største skuffelsen i forslaget er at en full utbygging av Transportkorridor Vest ikke er tatt med. Dette var en unik mulighet til å få testet ut hvordan det ville fungert med et eget felt for kollektiv og tungtransport. Samtidig så ville Transportkorridor Vest styrket regionen som et knutepunkt for logistikk.



Reinert Kverneland

ordfører i Time kommune

+ Time er spesielt glad for at det i forslaget til NTP ligger inne en KVV for dobbeltspor på Jærbanen.

- Det mest negative fra vårt ståsted er at det mangler midler til selve byggingen av dobbeltsporet.

🎲 (sterk)



Håvard Hatteland

styreleder i NHO Logistikk og Transport Rogaland

+ Den største styrken i forslaget til NTP er de svært positive signaler og løftene som kommer fra regjeringen, blant annet med en økning i rammene på 50 prosent i forhold til den forrige planen. Ferjefri E39, fra Kristiansand til Trondheim, er et strålende eksempel på at regjeringen også ønsker å planlegge større prosjekter i sammenheng. Vår egen førsteprioritet, Rogfast, er inne i første fireårsperiode, noe som er svært positivt. Målsetningen om å halvere planleggingstiden for store samferdselsprosjekt er også svært viktig for å sikre fortgang i flere viktige prosjekter for regionen.

- Den største svakheten ligger i manglende alternative finansieringsløsninger knyttet til bane og vei. Vi har akseptert medfinansiering via bompenger, men andelen bompenger nærmer seg en smertegrense for hva næringslivet kan håndtere, og statlige midler må økes ytterligere for å få tilstrekkelig fremdrift. For vår region, og knyttet til transportbransjen spesielt, er konkrete og viktige punkter som må forbedres i den endelige NTP, blant annet, at Transportkorridor Vest kommer inn med hele strekningen, jernbanetunnel i Drangsdalen må med



Stanley Wirak

ordfører i Sandnes kommune

+ Aldri har noen regjering tidligere levert en så offensiv satsing med 50 prosent økning i budsjettet! Det er også viktig at det nå tas viktige grep for å få fart på planleggingsprosessene.

- Negativt at flere prosjekter fremdeles er for små. Eksempelvis burde E39 til Ålgård vært utbygd som et samlet prosjekt i stedet for to, som i forslaget. Transportkorridor Vest må vi også jobbe for å få inn, sammen med kollektivløsning til flyplassen.

🎲 (sterk)



- i tillegg til enda sterkere og raskere satsing på jernbane samlet, E39 utenom Vikeså og tunnel fra Drangsdalen til Heskestad er viktig prosjekt på E39 sør. E134 er vår viktigste korridor til og fra Østlandet og har behov for økte rammer. 

Leif Lorentzen, lufthavnsjef, Avinor

 Styrken er Rogfast og sammenhengende E39 for hele Vestlandet. I tillegg vil det være et stort fremskritt å videreføre dobbeltspor på jernbanen mot Egersund. Planen signaliserer også fortsatt prioritering av Stavanger lufthavn, Sola gjennom omfattende investeringer, hvilket er svært positivt. Da Avinor er et aksjeselskap, vil det likevel være selskapets styre som beslutter investeringsplaner.

 Planen omtaler ikke et høyverdig kollektivtilbud til Stavanger lufthavn. At det fortsatt ikke er planer om kollektivtrase fra Forus til lufthavnen, håper vi virkelig blir endret under sluttbehandling. Tilsvarende er en gjennomgående Transportkorridor Vest en forutsetning for å få til et minimum av et kollektivtilbud i nordlig retning. 

Hallvard Ween regiondirektør i NHO

 NTP har en tydeligere prioritering av de viktige stamveiene, og vi ser tegn til dette i overordnet prioritering av E39 og E134. Det er videre fokusert på smartere og mer effektiv planlegging og utbygging og, til en viss grad nye tanker, knyttet til finansiering. Her har regjeringen lagt opp til fornuftige og riktige grep. Nå gjenstår gjennomføringen.

 Manglende oppfølging av prioritering av E134 med midler. De få og utilstrekkelige midlene som er satt av er skjøvet lengst ut i NTP-perioden. Det er en svakhet at Transportkorridor Vest ikke er prioritert i hele sin lengde. Det samme gjelder mangel på tydelighet når det gjelder utbedringene på E-39 sør, blant annet Runaskaret og Vikeså/Vikesåbakkane. Og - selv om det skal bygges mye i Rogaland, kan vi ikke unngå å sitte igjen med opplevelsen av at vi skal betale for det aller meste selv gjennom bompenger. Statens eget bidrag til finansieringen  (pluss) er svakt.



Bjørn Kahrs

ordfører i Randaberg kommune

 Satsing på E39 og fastlandsforbindelse som skal erstatte ferger. Firefelts vei gjennom den hardt belastede strekningen fra Randaberg til Ålgård. Vekstområder er tilgodesett med økte midler.

 Mindre midler fra staten i forhold til prisen på prosjekter. Her må bruker, kommuner og fylke betale en for stor andel av byggekostnadene. Trafikkorridor Vest er ikke inkludert, noe som gjør at ønsket om å flytte transport fra vei til sjø kan bli vanskelig. E134 er heller ikke inkludert. Dette er, og vil bli, hovedvei fra vest til øst for store deler av Rogaland. Dobbeltspor er heller ikke høyt nok på prioriteringslisten. 



Ulf Emil Rakvaag

daglig leder, Maritimt Forum for Stavanger-regionen

 Den største styrken i forslaget til Nasjonal Transportplan som regjeringen har lagt fram, er at de tre milliardene som gis til nærskipfarten er et tydelig signal om viktigheten av å få mer gods over på kjøll.

 Det største svakheten er man fremdeles legger opp til at det ikke skal ferdigstilles strekninger, men bygges stykkevis og delt. 



Øystein Hansen

distriktssekretær i LO

 Det mest positive er at man klarte å finne plass til veldig store regionale prosjekter som både ferjefri E39 og Intercity-triangelet på Østlandet. At ikke vest og øst blir satt opp mot hverandre er bra. At vi fra næringslivet, NHO og LO, blir lyttet til og får gjennomslag for at Vestlandet trenger bedre kommunikasjon, viser at det nytter å si ifra! At man signaliserer positivitet til dobbeltspor til Egersund er også meget bra!

 Jeg opplevde nok skuffelse over at det ikke var funnet plass til Transportkorridor Vest på en egen post.  (sterk)



Ledig for leie fra 1/1 2014:

ATTRAKTIVE LOKALER I STAVANGERS BESTE HANDLEGATE



Illustrert bilde - butikkhandel

1. etasje i Handelens Hus.

Lokalene hvor DNB holder til i Klubbegaten blir ledig for leie fra 1/1 2014.

Sentral beliggenhet i Klubbegaten – byens viktigste handlegate hvor det nå er mye spennende på gang.

God eksponering med store vindusflater på gatehjørne.

Dette er et meget spennende og representativt lokale i et Stavangers flotteste funkisbygg.

Totalrenovert siste år. Mulighet for seksjonering. 610 m² netto på gateplan og inntil 250 m² areal i underetasje.

KONTAKT:

Kongsgaten 10 AS

Pb 336, 4002 Stavanger

TOR HEGGHEIM

tore@sfinans.no - 93 48 09 06

JONE HEGGHEIM

jone@sfinans.no - 91 11 59 64

- Forus har et omdømme- problem



Hva tenker du når du hører navnet Forus?
Landets viktigste næringsområde eller køer og
trafikkaos? Svært sannsynlig det siste – og det
skal og må det gjøres noe med.



Tettere, grønnere og flere boliger. Det er noen av grepene Juul/Frost Arkitekter i København ser for seg på Forus. Illustrasjon: Juul/Frost Arkitekter.



Tekst: John Gunnar Skien

40.000 arbeidsplasser. Norges viktigste næringsområde for vår viktigste næring. Dét er Forus. Men Forus er også trafikk, asfalt, køer og kontorbygninger. Har Forus pådratt seg et dårlig rykte?

– Ja, jeg har venner som sier at de ikke orker tanken på å jobbe på Forus. Forus har en omdømmemessig utfordring.

Sier daglig leder og markedsrådgiver i Melvær & Lien, Dag Terje Klarp Solvang.

FÅR DET MAN FORTJENER

Tre av fire arbeidstakere på Forus kjører bil til jobb. Flere kilometer i kø er konsekvensen for mange, da er det ikke rart at trafikkproblemene preger vårt lokale nyhetsbilde. Det snakkes om parkeringsavgift, rushtidsavgift, trafikkstyringstiltak og kollektivløsninger. Verdiskapingen er det sjelden vi hører noe om.

– Man får det omdømmet man fortjener. Forus er et område man kommer til, jobber og drar igjen, sier Klarp Solvang.

– Er det viktig å gjøre noe med omdømmet?

– Ja, dersom det skal skapes positive assosiasjoner må man jobbe med omdømmet sitt. Men det er sannheten man skal fortelle, folk lar seg ikke lure.

Hva er plusser og minuser? Deretter får man definere hvor man vil og jobbe med å endre folks oppfatning til det man ønsker den skal være.

Danske arkitekter har utarbeidet en visjon for Forus-området, der man blant annet ser for seg et langt større innslag av boliger, grønne lunger – og bruk av kanalene i området. En bedre miks mellom næring og bolig er veien å gå, mener Klarp Solvang.

„... nå viser vi mulighetene som ligger i området. Eierkommunene får bestemme hva som bør gjøres.

– Det kan bli så utrolig mye mer enn det er i dag. Men da må man jobbe med å få folk til å glede seg til å både jobbe og/eller bo der. Jeg er stor tilhenger av arbeidsplasser i Stavanger sentrum, men jeg ser verdien av å klynge der bedrifter innen samme bransje ligger vegg i vegg.

- FOLK ORKER IKKE MER

Trygve Forgaard er daglig leder i Markedsføringshuset og mener det er

liten tvil om at Forus har pådratt seg et rykte det vil ta tid å rette opp.

– Det er liten tvil om at omdømmet er svekket. Bare den siste uken har jeg snakket med tre personer om temaet, to har sagt opp fordi de ikke orker mer køer, en annen sa at han vil takke nei til absolutt alle jobbtillbud dersom han må til Forus. Mange er lei av køer.

– Vi bor i en byregion og må vel innse at det er vanskelig å unngå kø?

– Det er klart at det har med vane å gjøre også. Vi fikser ikke dette, vi er ikke vant til å stå mye i kø. Køene i Stavanger-regionen er ikke uoverkommelige, men vi nekter å venne oss til eller akseptere køståing – spesielt når lengden på køen er uforutsigbar. Vi har ikke satt av tid til å stå i kø, det gjør oss stresset. Og stress reduserer livskvaliteten.

– Ser du for deg hvordan det kan løses – og folks oppfatning endres?

– Det vil ta tid, men dersom man løser det trafikale på en god måte er mye gjort, tror jeg. Området blir assosiert med jobb, kø og lite grønt, derfor vil det også ha betydning for det framtidige omdømmet hvilke boligprosjekter man klarer å gjennomføre i området.

– Er det på tide å ta en skikkelig Forus-diskusjon?

– Ja, det er det. Og de planene og visjonene vi nå har fått servert er bra, men jeg tror de fleste tar det med en klype salt og venter på løsninger som virker. I dag er de mest attraktive bedrif-



Et velfungerende transportsystem og vannspeil. Kanalene på Forus må ikke skjules, men brukes, foreslår Juul/Frost Arkitekter. Illustrasjon: Juul/Frost Arkitekter.



– Jeg har venner som sier at de ikke orker tanken på å jobbe på Forus. Forus har en omdømmemessig utfordring, mener daglig leder og markedsrådgiver i Melvær & Lien, Dag Terje Klarp Solvang. Foto: Anne Lise Norheim.

tene for de som søker jobb, blant andre Statoil, på Forus – og det motvirker at Forus er en av de minst attraktive plassene å jobbe, i alle fall for de som bor et stykke unna, mener Forgaard.

– JA, VI HAR ET PROBLEM

Stein Racin Grødem har vært administrerende direktør for Forus Næringspark siden 1. august 2011. Området administrerer seg selv, som han sier, så jobben hans er å administrere tomtene som ikke solgt ennå. Per i dag er det rundt 400 mål igjen, men transformasjons- og forsettetspotensialet er enormt på Forus.

– Spørsmålet er bare hvor høy utnyttelse vi vil ha i området. I arbeidet som Juul/Frost Arkitekter i København har gjort for oss, ser vi at utnyttelsen på Forus Øst er 50-55 prosent. Dette kan lett tredobles viser tegningene, og det er faktisk en forsiktig utnyttelse. Men vi kan selvsagt ikke ha så mange parkeringsplasser på gateplan som i dag, bilene må under bakken eller i større parkeringsanlegg.

– Er du enig i at Forus har pådratt seg et omdømmeproblem?

– Jeg er for så vidt enig i det. Det blir naturlig nok mye oppmerksomhet rundt transporten til og fra når køene blir flere kilometer lange. Det haster med å løse trafikkutfordringen, samtidig har vi startet et samarbeid med 14 store grunnei-



Stein Racin Grødem, administrerende direktør i Forus Næringspark, er enig i at Forus har fått et omdømmemessig problem. Derfor er det viktig å løse opp trafikkfloken og vise framtidsmulighetene i landets viktigste næringsområde. Foto: John Gunnar Skien.

ere og eiendomsutviklere i området for å snu fokuset og konsentrere oss om de store mulighetene vi har her.

– Et større innslag av boliger er noe som sikkert kan justere folks inntrykk av området til en viss grad. Når får vi en omfattende boligbygging?

– Det kan gå raskt. Planforslagene for Forus Øst sin del kommer nok i år og da er de ferdigbehandlet neste år. Det er alt som trengs for å komme i gang. I et langsiktig perspektiv kan vi se for oss 15.000-20.000 hjem med kort avstand til arbeidsplassene.

– Hvor viktig er det å få flere boliger?

– Vi antar at kontorer blir en større del av Forus i framtiden. Vi rekrutterer mange utlendinger til regionen vår og de har ikke et ønske om å bo langt unna, vi trenger derfor mange kontornære boliger. Vi må huske at arbeidsplass-potensialet er stort, innenfor gjeldende planer er det plass til over 90.000 arbeidstakere her.

– Med så mange arbeidsplasser er det vel en forutsetning at mange bor i gå- og sykkelavstand til arbeidsplassen?

– Ja, og det er tanken med timinutters-byen. Ti minutt mellom hjem og arbeid, ti minutt mellom hjem og butikk – og så videre. Og Forus er så stort at vi kan ha mange slike timinutters-byer, nærmest urbane landsbyer.



– De mest attraktive bedriftene for jobbsøkende er på Forus. Det motvirker at området er et av de minst attraktive stedene å jobbe, mener daglig leder i Markedsføringshuset, Trygve Forgaard. Foto: Kjetil Alsvik.

MYE Å TAKKE FORUS FOR

Boliger, doubling av antall arbeidsplasser og langt færre industribedrifter, i alle fall i et 30-50-års-perspektiv. Det er mulighetene og utviklingstrekket Racin Grødem ser for seg. I tillegg skal Forus bli både grønnere og blåere når kanalene i området trekkes fram som en naturlig del av miljøet. For dette er et område vi skal være stolte av.

– Hadde vi ikke hatt Forus hadde vi ikke klart å utvikle oljenæringen i distriktet og kapre rollen som oljehovedstad, da hadde Bergen eller Trondheim stått klar. Forus var helt avgjørende for at vi har den posisjonen vi har i energisektoren.

Dette må vi ta vare på og videreutvikle. En IRIS-rapport viste at Forus omsetter for over 1.000 milliarder kroner i året, det vil si at 20 prosent av verdiskapningen i landet forvaltes fra Forus! Jeg vet ikke om et næringsområde som kan være viktigere for landets økonomi.

– Bør vi være stoltere av Forus?

– Ja, det synes jeg. Det som har skjedd de siste 40 årene er jo et eventyr!

– Men det må gjøres noe?

– Ja, og nå viser vi mulighetene som ligger i området. Eierkommunene (Sandnes, Stavanger og Sola) får bestemme hva som bør gjøres.

– Fra industripark til kunnskapspark

Arkitekt Helle Juul presenterte Forus-visjonen under årets Forus-møte.

– Området skal ikke ekskludere noen, men gjøre seg attraktivt, sa hun til de 220 møtedeltakerne.

– Bygningene ligger der, men det å ha grønne lunger og mulighet til å sykle på kryss og tvers blir enormt viktig i framtiden, sa Juul til Forus-møtet.

Visjonen som arkitektkontoret hennes har utarbeidet er både ambisiøs og viktig. Uansett hva eierkommunene Stavanger, Sola og Sandnes bestemmer seg for, Forus er ikke som i dag om 20-30 år, noe må gjøres med området. Det er alle enige i.

– I dag er det en industripark, men dette skal utvikles til en kunnskapspark. Det er dit vi skal. Og området har fine landskapstrekk, ta bare kanalen. Den må trekkes fram og brukes!

TIMINUTTERS-BYEN

Juul påpekte at Forus faktisk er på størrelse med København, alt ettersom man regner, men København er ikke én by. På lik linje kan Forus bestå av flere timinutters-byer; der avstanden er kort mellom bolig, jobb og det man ellers trenger i hverdagen, som matvarer og fritidsaktiviteter. Særlig har Forus øst et stort potensiale for omfattende boligbygging, påpekte den danske arkitekten under Forus-møtet.



Den danske arkitekten Helle Juul mener Forus har mulighet til å bli et langt mer attraktivt område enn i dag.
Foto: John Gunnar Skien.



Våre folkevalgte om Forus

Tre spørsmål, tre stortingspolitikere. Solveig Horne (FrP), Siri Meling (H) og Tore Nordtun (Ap) var alle på Forus-møtet 2013. Rosenkilden har stilt dem tre spørsmål om Forus.

1. Hvor viktig mener du Forus er som næringsområde i nasjonal sammenheng?
2. Er du enig i at Forus har pådratt seg et omdømmeproblem?
3. Hva mener du bør gjøres for å rette opp folks inntrykk av området?

Siri Meling (H)



1. Petroleumsnæringen er Norges viktigste næring, og Forus er et tyngdepunkt for denne næringen nasjonalt.
2. Usikker på om Forus har pådratt seg et omdømmeproblem, men trafikkutfordringene er velkjente.
3. Trafikkutfordringene må løses gjennom satsing på kollektivtilbud, veinett og tilrettelegging for sykkel.

Tore Nordtun (Ap)



1. Meget viktig. Det er nok den største og mest vellykkede næringsparkutbyggingen innen ny industri i Norge.
2. Kan ikke se at de har et stort omdømmeproblem til nå, men de trafikale utfordringene trekkes oftere fram i negativ retning. Kollektivløsninger må komme straks, hvis ikke vil en få miljømessig dårlig omdømme.
3. En må arbeide aktivt for en visuell forskjønnelse av området, også utformingen av de eksisterende bygg. Få frem den unike plasseringen i regionen, eksempelvis nærheten til universitetet, flyplassen, havner osv.

Solveig Horne (FrP)

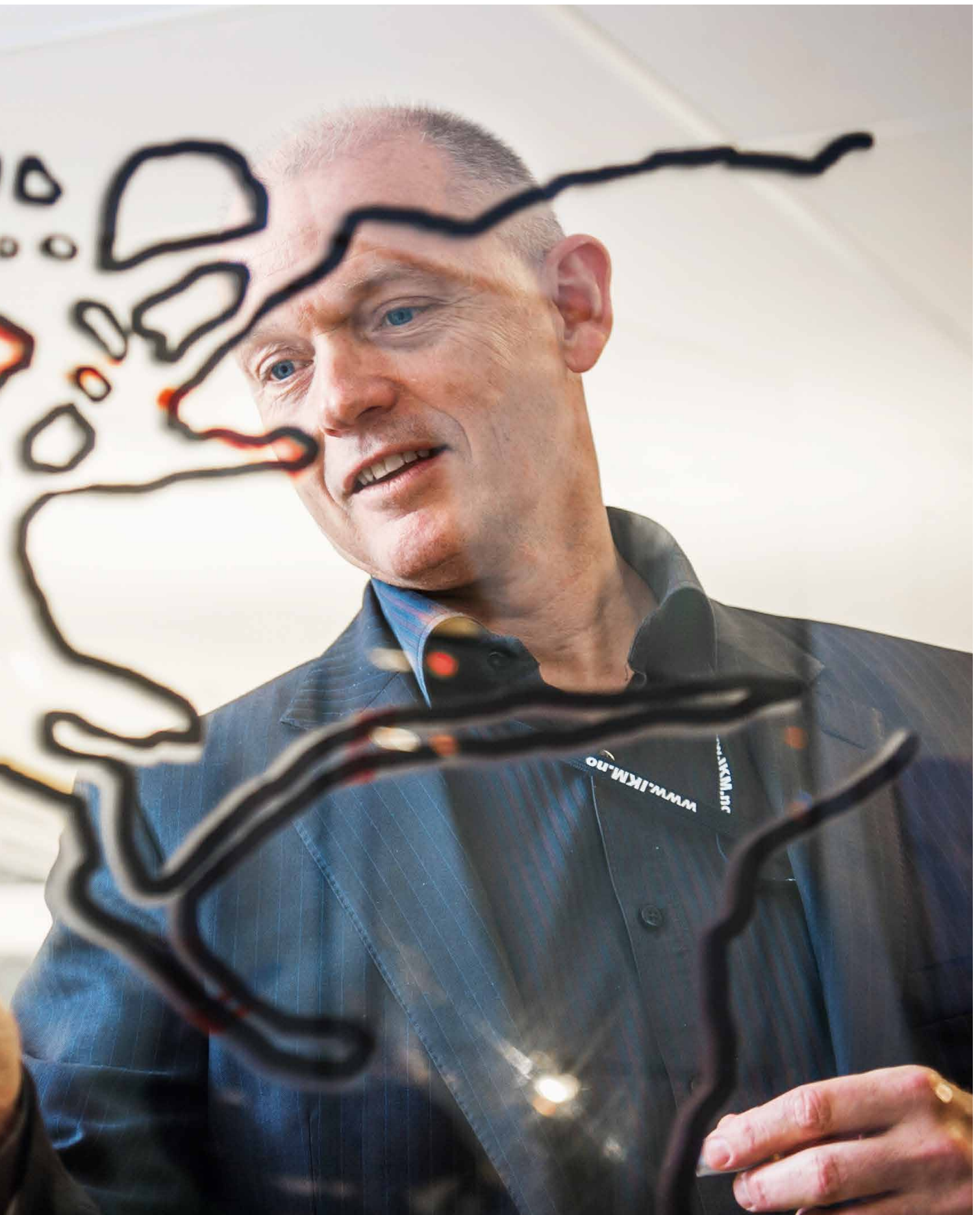


1. Forus som næringsområde er veldig viktig for hele landet. Den klyngen av næringsvirksomhet skaper viktige verdier for hele nasjonen. Her finnes både store og små bedrifter, og alle har stor betydning for sysselsetting og verdiskapning.
2. Nei. Slike påstander er nye for meg.
3. Forus-området er først og fremst et næringsområde og innbyggerne har sine arbeidsplasser her. Da bør en løse de utfordringene innen infrastruktur som en har. I tillegg så synes jeg personlig at det kunne vært spennende med andre tilbud også på Forus. Da tenker jeg både på nisjebutikker og høyhus med muligheter for leiligheter, slik at det i tillegg til næringsområde kunne utviklet seg litt mer urbant.

DIKTATOR FOR ÉN DAG:

Slik ville Ståle Kyllingstad styrt

Ståle Kyllingstad har ikke like mye respekt for jordvern som mange andre. – Jeg mener det hadde vært til beste for miljøet om vi bygget ut mer i nærheten av der folk bor, sier han.



DIKTATOR FOR ÉN DAG:

Ståle Kyllingstad ville ha innført behovsprøvd utdanning og han ville ha strammet opp petroleumsloven og sørget for at flere av jobbene på norsk sokkel går til norske verft. Han ville også ha løst opp jordvernloven, utviklet stasjonsbyene og satset på langsiktig utbygging av fire felt mellom de store byene. – Men jeg vil ikke at alle skal bli ingeniører, dersom noen skulle tro det, påpeker Kyllingstad.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Ikke overraskende starter Kyllingstad dagen sin som diktator med forslaget om behovsprøvd utdanning. Industrigründeren og konsernsjefen i IKM Gruppen hisset på seg store deler av kulturlivet da Dagens Næringsliv skrev at Kyllingstad "Sier nei til drama, dans og musikk".

– Jeg ble kritisert for en tittel og en ingress i en avisartikkel, også fra folk som burde visst bedre, sier Kyllingstad, som mener kritikerne burde lest og satt seg inn i hva han faktisk sa og mente, før de gikk til angrep på utspillet hans.

Utgangspunktet til Kyllingstad er ganske enkelt at samtidig som industrien og samfunnet trenger fagarbeidere, ingeniører og sykepleiere – for å nevne noe, utdannes mange unge til yrker der alle jobber er besatt. Derfor vil Kyllingstad ha såkalt behovsprøvd utdanning, det vil si at samfunnet utdanner så mange innen ulike yrker som det faktisk er behov for.

– Ifølge Ola Borten Moe, utdannes det mellom 100 og 200 ganger flere med bachelorgrad i bistandsarbeid enn vi faktisk har arbeid til. Jeg er imot at vi skal lure ungdom. Vi må sørge for at det er en jobb i andre enden når de unge er ferdig utdannet, sier Kyllingstad.

Han mener fagutdanningene burde få fornyet status, men ønsker samtidig ikke at linjene på videregående blir for snevre og avgrensede – slik at valgmulighetene senere begrenses. Han synes Vågen

videregående er et skoleeksempel på et sted med estetiske fag, men der elevene også kan kombinere med realfag og for eksempel ta en ingeniørutdanning i etterkant.

– Vi må lære av feilene til de søreuropeiske landene. Der er arbeidsledigheten blant de unge skyhøy. Utdanningsnivået er også høyt, men gjerne feil i forhold til hva det er bruk for. Mange har mastergrader i kunst, historie og internasjonal politikk – uten at de kan engelsk, påpeker Kyllingstad.

Tyskland skiller seg ut i motsatt retning, med lavere ungdomsledighet enn de fleste andre europeiske land, sammenlignet med den generelle arbeidsledigheten. Det forklares med et tett samarbeid med næringslivet og ikke minst en omfattende lærlingordning som gir de fleste unge muligheten til en smidig overgang fra skole til arbeidsliv.

RISTER PÅ HODET AV STATOIL

Kyllingstad har heller ikke problemer med å finne fram til tiltak nummer to. Han irriterer seg kraftig over at store kontrakter innen norsk olje- og gassindustri tildeles verft i Østen med liten eller ingen erfaring fra norsk sokkel.

– Det er trist at vi ikke klarer å plassere flere ordrer fra Statoil hos norske verft. I stedet går de til land som til og med er i krig. Gang på gang viser det seg at regnestykkene ikke holder når leveransene går til utlandet og forsinkelsene blir store. Svenske Lundin kommer til at de sparer én milliard kroner på å bygge ut Edvard Grieg her i landet. Noe er galt når det er de utenlandske selskapene

som holder liv i de norske verftene, sier Kyllingstad.

Utbyggingsprosjektene Skarv, Goliat, Yme og Valhall, der utenlandske verft har fått jobbene, har rapportert om en kostnadsoverskridelse på utrolige 48 milliarder kroner.

Kyllingstad vil ikke en gang forsøke å forklare eller forstå hvorfor selskaper som Statoil derfor fortsetter med å gi kontrakter til utlandet. Men løsningen har han.

– Det er bare å begynne å følge petroleumsloven igjen. Den setter krav om lokale ringvirkninger. Trond Giske kan begynne med å oppfordre Statoil til å følge loven, oppfordrer Kyllingstad.

ET TOMTEPROBLEM

Når Kyllingstad ser ut av vinduet ved hovedkontoret til IKM Gruppen på Sola, er det også for ham vanskelig å forstå at det ikke kan bygges nok boliger i nærheten av der folk jobber.

– Vi har ikke et boligproblem. Vi har et tomteproblem. Det er i stor grad skapt av jordvernslovene. Jeg vil påstå at det ikke er spesielt bra for miljøet at folk må kjøre såpass langt og lenge til jobb som mange er tvunget til i dag, sier Kyllingstad.

Plassproblemet i Norge og på Jæren er ikke reelt, men noe vi har skapt oss selv.

Han mener også det er en myte at vi trenger landbruksarealet for å kunne brødfø verdens befolkning.

– Vi kaster rekordmye mat. Ifølge FN, vil verdens befolkningsøkning stoppe opp når vi når rundt 11 milliarder mennesker. Jorden klarer fint å fø 11 milliarder, uten at vi produserer så mye mat her i nord. Det er bedre også for miljøet at det produseres der de har bedre forutsetninger for det, mener han.

Derfor ville Kyllingstad ha løst opp i jordvernet på Jæren, og tillatt mer bygging i nærheten av der folk jobber – det vil si på Sola og rundt Forus.

– Og Ullandhaug ville jeg ha bygget ut for lengst. For 25 år siden tjente en nyut-



- Vi må løse helheten, ikke bare delheten, sier Ståle Kyllingstad.

dannet ingeniør 185.000 kroner i året, og kunne kjøpe seg en tomt til 95.000 kroner. Nå tjener han 450.000 kroner og må betale 3 millioner, bare for tomten. Og så kommer huset i tillegg!

UTVIKLET STASJONSBYENE

Av samme grunn har Kyllingstad også veldig sans for planene om å bygge dobbeltspor på Jærbanen. Men det må følges opp av en aktiv og helhetlig satsing rundt stasjonsbyene, noen ganger på bekostning av jordvernet.

- På Klepp har vi bygget ut i Verdalen, langt fra Klepp stasjon. Vi må utnytte jernbanen, og bygge ut mye i 1,5 kilometers radius rundt stasjonene.

Kyllingstad tror mange flere enn i dag vil komme til å benytte seg av toget til og fra jobb i framtiden, dersom bare infrastrukturen legges opp til det.

- Plassproblemet i Norge og på Jæren er ikke reelt, men noe vi har skapt oss selv, sier han.

EN KONGSTANKE

I samme åndedrag sier Kyllingstad at han savner de store kongstankene, særlig innenfor samferdsel. Langsiktige, men målrettede og overordnede planer som faktisk blir realisert – steg for steg.

- Samferdsel og logistikk er et undervurdert fag. Vi trenger firefelts motorvei mellom alle de store byene i Norge. Trondheim, Oslo, Bergen, Stavanger og Kristiansand. Det hadde spart oss for mye tid og penger.

- Vi kunne også ha overført mye transport til fra land til sjø. Det ville også frigjort mye plass på veiene, sier Kyllingstad.

Den aktive industribyggerens dag som diktator er over. Vi blir likevel ikke overrasket om Kyllingstad på ny havner i mediene med flere forslag til politikerne. For som han selv sier det, vi må løse helheten – ikke bare delheten.

Ståle Kyllingstads liste

1. Behovsprøvd utdanning – der antallet elever og studenter innen ulike fag vektet om samfunnets behov for ulik kompetanse.
2. Stramme opp petroleumsloven overfor operatørselskapene, slik at mer av kontraktene på norsk sokkel tildeles norske verft.
3. Myke opp jordvernet, slik at flere boliger kan bygges der folk arbeider.
4. Bygge ut stasjonsbyene rundt det planlagte dobbeltsporet på Jærbanen.
5. Helhetlig og langsiktig satsing på samferdsel, blant annet med bygging av fire felts motorvei mellom de store byene.

- Litt for mye planøkonomi

– Det er lett å forstå at Ståle Kyllingstad blir frustrert når det er vanskelig å fylle svært attraktive ingeniørjobber på et kontinent med enorm arbeidsledighet. Men noen av løsningene hans smaker nok litt for mye av planøkonomi og proteksjonisme, samtidig som han peker på viktige styringsproblem, sier statsviter og vår faste kommentator, Svein Tuastad.

Når det gjelder behovsprøvd utdanning vil mange politikere hevde, som kunnskapsministeren alt har gjort i debatt med Kyllingstad, at han tegner et litt for karikert bilde – framhever Tuastad.

– For det første har tallet på studieplasser innenfor ingeniørstudiene allerede økt kraftig. For det andre er det for enkelt å si at utdanningen i myke og kreative fag fører rett ut i arbeidsledighet. Resonnementet hans har samme svakhet som planøkonomien hadde: Det er lettere sagt enn gjort å fortelle hva det er behov for 20–30 år fram i tid. Dessuten

må ungdom få velge selv uten å bli for sterkt styrt i et samfunn som verdsetter selvbestemmelse. Stort sett velger de jo utdanninger det er bruk for, sier Tuastad.

For mange, inkludert Kyllingstad, virker det merkelig at oljeselskapene velger utenlandske firma til store oppdrag, når det så ofte medfører dårligere kvalitet og lengre leveringstid enn forutsatt.

– Men å regulere selskapenes rett til selv å velge, havner fort i strid med handelsreglene. Vi har forpliktet oss til å avstå fra å føre en proteksjonistisk politikk. Trolig er det noe alle tjener på, sier Tuastad.

Kyllingstads tanker rundt jordvern er kontroversielle tanker, noe han også selv er klar over.

– På den ene siden har han nok belegg for at den proteksjonistiske landbrukspolitikken har irrasjonelle trekk. Samtidig vil man vel kunne innvende at det bør gå an å finne områder for boligfelt utenfor den dyrkede marken, sier Tuastad, og mener Kyllingstad delvis svarer på den utfordringen selv i forslaget om å utvikle stasjonsbyene.

– Når han vil ha fart på stasjonsbyene, peker han i realiteten på et viktig styringsproblem. Det er et åpenbart behov for å se boliger, arbeidsplasser og transportløsninger i sammenheng. Da vil man kunne gjennomføre det som er opplagt fornuftig politikk, nemlig å bygge stasjonsbyer som Kyllingstad foreslår. Men våre politikere i regionen er ikke i stand til å samordne sin politikk. Det taper alle på. Enten må den politiske og geografiske strukturen organiseres



– Når Ståle Kyllingstad vil ha fart på stasjonsbyene, peker han i realiteten på et viktig styringsproblem. Det er et åpenbart behov for å se boliger, arbeidsplasser og transportløsninger i sammenheng, sier Svein Tuastad.

annerledes, eller så må man komme sammen for å finne fellesløsninger, mener Tuastad.

Det nylig fremlagte forslaget til Nasjonal Transportplan, svarer på noe av det Kyllingstad mener om å satse sammenhengende og overordnet på fire felts motorveier mellom de store byene.

– Ferjefri E 39 mellom Kristiansand og Trondheim er i tråd med hva Kyllingstad mener. Samtidig kan man jo ikke bare hoppe over at det eksisterer et klimaproblem i verden. Å ha fire felts motorveier mellom store byer generelt er heller ikke alltid samfunnsnyttig. Et alternativ er å ha flere felt for å få bort flaskehalser og langs de strekninger som er de mest trafikkerte, sier Tuastad.

Alente foto: Tom Hagen, Klar Caponekilden

Noen arbeidsdager er bedre enn andre.
Bestill på 51 94 30 00 eller kurs@sola-strandhotel.no

Sola Strand HOTEL

DE HISTORISKE



KONTOR-
LOKALER FRA
400 - 8.000 M².

TA KONTAKT
I DAG!



TUR/RETUR PARADIS NYTT KONTORBYGG - STAVANGER SENTRUM

Alle store byer i Europa har sine Central Business Districts (CBD). Nå følger Stavanger opp. Paradis Stasjon representerer en utvidelse av byens sentrum. Fra beliggenheten på Paradis Stasjon er det bare noen minutters gange til et rikt utvalg av butikker, restauranter og kafeer, parker, underholdningstilbud og annen offentlig kommunikasjon.

Paradis Stasjon vil bestå av to bygg på henholdsvis 10.000 og 8.500 kvadratmeter fordelt på fem etasjer over bakkeplan og underetasjeler. Byggene kommer til å fremstå som to skulpturelle monolitter, med tydelig referanse til det omkringliggende landskapet. De skrå gavler, den tiltede fasade og den diagonale vridning skaper et uttrykk der byggene vil oppleves forskjellig fra ulike posisjoner. Byggene vil speile det særegne landskapet som strekker seg rundt båthavnen, og videre ut i fjorden.

Hvordan leiearealene skal innredes vil skje i en prosess hvor du som leietaker er involvert. Bedriftens ønsker, behov, erfaringer vil bli ønsket velkommen i den videre utviklingen av prosjektet.

- Totalt 18.500 kvm. Kontorlokaler fra 400 - 8.000 kvm
- Gateplan har felles servicefunksjoner og kontor
- 5 etasjer med kontorarbeidsplasser
- Parkering, treningsrom og garderober i underetasjen
- Beregnet innflytting er høsten 2015
- Attraktiv beliggenhet, spennig arkitektur, og svært gode utsiktsforhold
- Moderne, arealeffektive og fleksible kontorløsninger, tilrettelagt for inntil 700 arbeidsplasser
- Fremtidsrettede tekniske løsninger, fokus på energieffektivitet, ambisjoner om BREEAM-klassifisering VERY GOOD eller bedre.
- Topp lysforhold og tekniske løsninger
- Spennende nabolag med flere større virksomheter



Foto: Student samskipnaden i Stavanger

– Flere studentboliger viktig for næringslivet

Behovet for flere studentboliger er stort i Stavanger-området. For næringslivet er det helt avgjørende at regionen er attraktiv for studenter med tanke på framtidig rekruttering. Derfor har Næringsforeningen i Stavanger-regionen tatt initiativ til samarbeid med politikere og byggebransje i jakten på gode løsninger.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Anslagsvis 10.000 studerer til enhver tid i Stavanger-regionen, men landets høyeste leiepriser er utfordrende. Én årsak til høye leiepriser er mangelen på studentboliger, noe som bidrar til et større og prisdrivende press i privatmarkedet. Derfor er det viktig å få fart på byggingen av nye studentboliger. Da Næringsforeningen arrangerte et uformelt møte med Studentsamskipnaden, byggebransjen og ordførerne i Sandnes og Stavanger den 4. april, var det for å finne ut hvor den berømte skoen trykker, forteller prosjektleder i Næringsforeningen, Anne Woie.

- Vi har lurt på om det handler om manglende finansiering, trekt reguleringsarbeid eller mangel på tomter. Derfor var møtet oppklarende, alle sentrale parter peker på ett og samme problem, nemlig manglende finansiering, sier Woie.

FRA 15 TIL 20 PROSENT

Studentsamskipnaden i Stavanger (SiS) disponerer snart 1.531 hybelenheter, dette betyr en dekningsgrad på rundt 15 prosent. Målet er 20 prosent innen 2020, noe som betyr at det må bygges rundt 1.200 nye hybelenheter de neste sju

Vi har vi lurt på om det handler om bevilgninger, trekt reguleringsarbeid eller mangel på tomter.

årene - eller 160 årlig. Per i dag har SiS tilgang til tomteareal nok til 500 enheter, men alt er ikke ferdigregulert.

- Suksessoppskriften er som regel å stå samlet som region, vi når lettere gjennom med ønskene og kravene våre da. Under møtet kom det fram noe interessante muligheter, blant annet skal vi se på mulighetene for finansiering av studentboliger gjennom Husbanken. Men like viktig blir det å sikre regionen vår et større statlig tilskudd til bygging.

I februar ble det kjent at Kunnskapsdepartementet ga tilskudd til bygging av 42 studenthybler i Sandnes, Stavanger fikk ingen. Studentsamskipnaden hadde søkt om 286. Men vi skal ikke henge oss for mye opp i kommunegrensene, mener Woie.

- Stavanger er utvilsomt en god vertsby, men universitetet er et felles ansvar for hele regionen, studentboliger inkludert. Derfor må dette være en problemstilling som politikere i både Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg føler eierskap til.



- Suksessoppskriften er som regel å stå samlet som region, vi når lettere gjennom med ønskene og kravene våre da, sier prosjektleder i Næringsforeningen, Anne Woie.

Samlet for flere studentboliger. Stavanger-ordfører Christine Sagen Helgø, Sigve Hebnes (Kruse Smith Eiendom) og Kjell Svihus (t.h.) (Kruse Smith Bolig).



Trygve Hegnar til Pulpit!

Trygve Hegnar er en av landets mest profilerte, respekterte og fryktede næringslivsdebattanter. Onsdag 25. september kan du høre ham på Pulpit 2013 i Stavanger konserthus. Her vil du også oppleve Zanny Minton Beddoes, økonomiredaktøren i The Economist!



Tekst: Frode Berge

«Kunnskapsrik», «engasjert», «modig», «sylskarp», «flåsete», «suksessrik». Karakteristikkene av en av Norges mest energiske næringslivsredaktører og investorer er mange og sprikende, men én ting er sikkert: Trygve Hegnar er en mann som det er umulig å forholde seg likegyldig til. Han er blant dem som blir lyttet til i enhver diskusjon om norsk økonomi, konkurranseevne og innovasjonskraft.

VARIERT BAKGRUNN

Siviløkonomen Trygve Hegnar er mest kjent som grunnlegger, eier og redaktør

av tidsskriftet Kapital og av Finansavisen. Bakgrunnen for etableringen av Kapital var et ønske om å etablere et nytt finanstidsskrift i Norge, inspirert av den tøffe og pågående stilen til magasiner som Stern og Der Spiegel i Tyskland. Dette som en motsats til den mer snille og servile stilen som blant annet Farmand representerte i Norge.

Kapital har i løpet av de siste 40 årene utviklet seg til å bli et av de mest dagsordensettende og innflytelsesrike finanstidsskriftene i Norge. Økonomihistorikeren Einar Lie har sagt dette om Kapital sin betydning: «Hegnar slo med siviløkonomisk klarhet ned på alle former for ikke-økonomisk tenkning i samfunnet. Samtidig drev han en personfokusert kritisk journalistikk overfor næringslivet. Her var ingen spor av ærefull lojalitet. Direktørene ble tvert imot

raljert med i det nye bladets spalter.»

Finansavisen er den seneste nyvinningen som Hegnar står bak. Her har han rollen som ansvarlig redaktør. Dette er en dagsavis som særlig dekker nyheter om norske børsnoterte selskaper. Hegnar fikk i 2008 utmerkelsen Årets modigste redaktør av Oslo redaktørforening.

Pulpit 2013 arrangeres i et samarbeid mellom Næringsforeningen, SpareBank 1 SR-Bank og Bavaria. Konsernmarkedssjef for næringsliv i SR-Bank, Helge Ims, gleder seg til å høre Trygve Hegnar.

- Trygve Hegnar har i flere ti-år vært en av våre mest profilerte næringslivsdebattanter. Det er svært sjeldent at han holder foredrag av denne typen, og vi er veldig glade for at han vil delta på årets Pulpit-konferanse, sier Helge Ims.



Harald Minge fra Næringsforeningen og Helge Ims fra SpareBank 1 SR-Bank kan også i år presentere et råsterkt program i Stavanger konserthus 25. september.



Zanny Minton Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, et av verdens mest anerkjente tidsskrifter. Hun kommer til Pulpit 2013.



Det er allerede klart at den verdenskjente lederguruen Tom Peters blir hovedtaler på Pulpit 2013.

THE ECONOMIST KOMMER

The Economist er sannsynligvis verdens mest velrenommerte og innflytelsesrike økonomitidsskrift. Pulpit 2013 vil handle om konkurransekraft og om Stavanger-regionen og Norges stilling i den internasjonale økonomien. Derfor blir det svært spennende å høre vurderingene og analysene til Zanny Minton Beddoes, økonomiredaktøren i The Economist.

Minton Beddoes har hovedansvaret for magasinet globale dekning av økonomisaker, og leder et verdensomspennende nettverk av journalister tilknyttet The Economist. Hun har tidligere hatt hovedansvaret for magasinet dekning av de framvoksende økonomiene, og skrevet omfattende artikler om den økonomiske utviklingen i Sør-Amerika, Øst-Europa og Sentral-Asia. Hun har i tillegg bakgrunn fra IMF (Det Internasjonale Pengefondet), og har fungert som rådgiver for den polske økonomiministeren.

Under Pulpit 2013 vil hun rette et særlig fokus på den økonomiske utviklingen i Europa, og utsiktene for Norge i en slik sammenheng.

- Økonomien i Europa er inne i en veldig turbulent fase, og Norge påvirkes selvsagt av dette. I en slik situasjon blir det både nyttig og interessant å høre vurderingene fra en internasjonalt anerkjent kapasitet som Zanny Minton Beddoes fra The Economist, sier Næringsforeningens administrerende direktør Harald Minge.

Fra før av har Rosenkilden meldt at en av verdens mest kjente ledelsesguruer, Tom Peters, også blir blant hovedforedragsholderne på årets Pulpit. Vi kan altså tilby et usedvanlig spennende faglig program!

I fjor ble Pulpit fulltegnet, så vi råder alle til å melde seg på allerede nå. Dette gjøres på: www.pulpit.no



Trygve Hegnar er en av landets mest innflytelsesrike næringslivsredaktører. Han kommer til Pulpit 2013.

returmetaller.no

til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

- ✓ Enkelt
- ✓ Effektivt
- ✓ Sikkert

SARmetall

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



*Dyktig- Grundig- Munter
er Ryfylkekokkens verdi-
grunnlag. Frode Selvaag
er en av de dyktigste kok-
kene i regionen og roses i
alle sammenhenger.*

Lykkelig som liten

Ryfylkekokken tror trenden snur og at vi blir mer opptatt av tradisjonsmat igjen. Han etterlyser en overordnet instans for alle matforeninger og -lag. – Vi må ta vare på kulturarven og øke stoltheten til yrket og råvarene våre.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Giftermål med sin Cathrine i fjor, nybakt pappa i år og nyinnflyttet i splitter nytt hus på Finnøy. Vi kan godt si at Frode Selvaag har funnet tilbake til sine røtter i Ryfylke etter mange år i ulike kokkeroller i inn- og utland. I april ble han hedret med Ryfylkes merkevarepris!

KJÆRLIGHET TIL RYFYLKE

– Ryfylke kan bli for Norge det som Toscana er for Italia, sier Ryfylkekokken, som ikke er redd for å rose Ryfylke.

– Kan du ikke ta oss med på en liten reise i din historie?

– Jeg er jo en enkel kokk fra Sandeid i Vindafjord, starter han forsiktig, og jeg ble tidlig interessert i mat. Hele familien min er opptatt av at vi skal ha ordentlig og skikkelig mat, og jeg lærte mye om matlaging av min farmor og mormor, forteller Selvaag.

Han har stor glede av sjølivet og var i sin barndom på utallige båt- og fisketurer med sin farfar og morfar. I likhet med andre gutter spilte han fotball og ble utdannet rekrutteringsdommer i en alder av 13 år.

– I 13-årsalderen var jeg utplassert på Sandeid kafe i arbeidsuken, og det var kanskje der det hele begynte.

Mormor var kokekone i Sandeid, hun kokte i alle begivenheter som dåp, bryllup, begravelser og årsfester. Frode var mye med henne i barndommen, og mener det var med på å skape hans interesse for mat og tradisjoner. I Sandeid Ungdomslag spilte han barne- og ungdomsteater og 15 år gammel flyttet han på hybel i Haugesund og startet

toårig kokkeutdanning ved Karmsund videregående skole.

– Jeg kan takke dyktige og engasjerte lærere og veiledere på ungdomsskolen som fikk meg inn på kokkeskolen, sier han med ettertenksom takknemlighet.

BRIMI OG BOCUSE ER FORBILDER

Arne Brimi var ettertraktet med Gutta på tur-programmene da unge Selvaag gikk ut videregående, og det var stor etterspørsel etter lære plass hos "Brimien". Det var hundre søkere til tre læreplasser, og Frode kom gjennom nåløyet etter to ukers prøvetid! Etter to års læretid ved Fossheim Turisthotell i Lom gikk turen til Stavanger. Her ble Frode Selvaag ansvarlig for daglig drift (commis) av kjøkkenet på Gastronomisk Institutt (GI), videre til Washington DC som kokk ved den norske ambassaden og deretter til Stavanger som sous-sjef på Craigs Kjøkken – og så kjøkkensjef på Spa Hotell Velvære fra oppstart i 2006 til 2010. Stjernekokken Paul Bocuse besøkte Spa-hotellet i forbindelse med Bocuse d'Or i Stavanger.

– Jeg husker vi stod på bryggen og ventet med rød løper og champagne. Det er et av de største øyeblikkene til en kokk å få besøk av mesterkokken Paul Bocuse. Han gikk i land og viftet bort champagnen, gikk resolutt bort til kokkene som stod linet opp og håndhilste på hver enkel. Etterpå sa han: Nå kan vi ha champagne! Dette at han så hver enkelt og satte dem i sentrum... fytti katta! Det gjorde noe med meg i ettertid.

Frode Selvaag har hatt et godt samarbeid med Arne Brimi helt siden læretiden hos ham.

– Han har gitt meg veldig mye, han er som en åndelig far for meg. Brimi snakker veldig varmt om Ryfylke og har et

sterkt forhold til Rogaland og produsentene i regionen.

Etter samtaler med Magnus Skretting og Arne Brimi som backet ham opp, tok Frode Selvaag beslutningen om å starte for seg selv. 10.10.2010 ble stiftelsesdato for Ryfylkekokken hvor Selvaag selv eier 70 prosent, Arne Brimi 25 prosent og Tor Øyvind Skeiseid fem prosent.

LYKKELIG SOM LITEN

Ryfylkekokken er en sjel og en skjorte, men leier inn folk etter behov og har etter hvert bygget opp en pool med kompetente folk han kan spille på.

– Hvordan liker du å jobbe?

– Jeg er ikke en person som er født til rutinearbeid, men bruker mye tid på planlegging av arrangement. Det er en god del usikre faktorer som jeg må ta høyde for, og som jeg må ta på sparket. Derfor tar jeg en risikoanalyse på situasjoner som kan komme opp og er løsningsorientert i slike situasjoner.

– Hvordan takler du stress?

– Jeg kan bli hissig, og kan være bestemt i enkelte situasjoner. Det er viktig med korte og tydelige beskjeder når ting står på. Da er det ikke tid for å sette ned et utvalg og evaluere, smiler han lett ironisk.

Frode Selvaag er av den oppfatningen at matlaging skal en bruke tid på. Han mener trenden snur og at vi får tradisjonsmat tilbake igjen. Det er en del av kulturarven. Den er han opptatt av å ivareta. Han liker å ha god tid til å forberede seg og lagre mat som krever litt tid.

– Det blir feil når vi hele tiden er opptatt av å lage rask mat. Jeg synes det er trist når vi ikke setter pris på det å samles rundt middagsbordet, som for meg er et av dagens høydepunkt, påpeker han.

LANDAHUSET – ET MATKULTURSENTER

I fjor dukket det opp en mulighet til å få kjøpe et eget hus, Landahuset. Huset er fra 1835 og ligger vakkert til i Steinnesvågen, på vestsiden av Finnøy.

– Vi pusset opp og investerte i utstyr, så nå har jeg min egen base med mitt eget kjøkken, mine kjøler, mitt lager, mitt kontor og et topp selskapslokale der vi kan ha 100 gjester oppe og 70 nede! Vi har kapasitet til 25 personer på kokkekurs.

Landahuset egner seg også til teambuilding og i fjor hadde de hele 80 arrangement. Finnfast er en suksessfaktor for driften, nå er de ikke avhengig av båt og ferge lenger, forteller Ryfylkekokken.

– Jeg har samarbeidet i en årrekke med Ryfylke Livsgnist og vi har utviklet et konsept der en komiker stiller dumme og morsomme spørsmål til meg.

Denne "dialogen" har et snev av infotainment, både fakta og gøy i samme pakke, som slår an hos deltakere i ulike sammenhenger. Når Frode Selvaag lager mat sammen med karer som Tor Øyvind Skeiseid, Arne Nordbø eller Torolf Nordbø, blir det fort moro. Her er det lov å le med mat i munnen. Samspillet mellom Ryfylkekokken og kompanjongen veksler mellom kjærlighet og kollaps. De kaller konseptet "Kokken og toskene", og Frode Selvaag er ikke toskene.

KVALITET OG RAUSHET

– Hva er favorittmåltidet ditt?

– Jeg er sushielsker, men best er sjømat generelt. Fisk er fantastisk, sier han med glødende entusiasme. Vi må tørre å være enkle i matveien; få fram de gode smakene. Men han innrømmer at han er altetende.

– Alt bortsett fra sild. Her har jeg en aldri så liten utfordring – ikke med smak eller lukt, men bein.

– Kjenn på hva maten gjør med deg. Ta for eksempel rabarbrasajt, det gir de fleste gode barndomsminner.

Ryfylkekokken liker å bringe tilbake gode lukter og smaker fra våre rike mattradisjoner.

– Ja, jeg er et tradisjonsmenneske. Julen er et høydepunkt. Jeg er glad i det meste, asiatisk mat er også fantastisk, men jeg må ikke ha for sterk mat slik at smakene ikke kommer fram.

Han henter mest inspirasjon fra det franske og italienske kjøkkenet, og har gjort mange reiser til middelhavslandene. Dette har gitt ham reisefeber. Og feberen er ikke over.

– Hva er dine sterke sider som kokk?

– Kvalitet er viktig, både i oppgaver og på råvarer. Kvalitet kombinert med raushet. Jeg byr på meg selv, og mener jeg er raus som person.

– Og hvor henter du energi og motivasjon?

– Jeg henter inspirasjon ved å gå tur i naturen, i fjellet og på stranda. Det å være på sjøen er fantastisk: ut i båt, høre klukkingen fra sjøen, legge i land og ta fram kaffe og avis – det gir meg påfyll.

Frode Selvaag har sammen med forfatter Tor Øyvind Skeiseid laget boken Matgleder i Ryfylke – ei festreise i Ryfylkemat. Gjennom boken blir leseren kjent med folkene bak de fantastiske råvarene og produktene Ryfylke tilbyr.

Kvalitet er viktig, både i oppgaver og på råvarer. Kvalitet kombinert med raushet.

MÅ GJØRE DET SKIKKELIG

– Du blir ikke bedre enn ditt siste måltid. Det går ikke å snakke om hvor god jeg var for to år siden, når du blir målt på ditt siste måltid, sier Frode Selvaag som tar med seg erfaringene i sitt videre arbeid. Han betegner seg som perfektjonist.

– Akkurat nå er jeg veldig opptatt av rotgrønnsaker. I Norge er det rotgrønnsaker som bærer oss gjennom det meste av året. Oppbevaring er viktig for smak og konsistens. Grønnsaker skal ligge i god jord.

– Hva gjør deg glad?

– Når jeg hører om noen som gleder andre med mat! Ellers er jeg en glad person som er opptatt av å gjøre ting skikkelig og opptatt av å samle kokke-Norge. Jeg er en kokk med stor integritet – jeg står ikke i noen leir, men samarbeider med alle. Vi må stå samlet for å nå fram, dette er en stor hjertesak for meg. Vi har så mange aktører som jobber på ulike fronter og delvis krangler om de samme ressursene og de samme midlene. Måltidets Hus burde vært sjefen i Mat-Norge!

REKRUTTERING TIL BRANSJEN

Frode Selvaag er av den oppfatning at kokk er et fantastisk yrke, men at vi skal ha respekt for de ulike rollene. Han har et budskap til ungdommen.

– Jeg er opptatt av at det skal være kokker til alt og alle. Vi må skape en forståelse for at alle kan ikke være på TV, alle kan ikke skrive kokkebøker, men det skal lages mat på alle nivå og det er viktig å ha respekt for det arbeidet som gjøres i alt fra gamlehjem til gourmetrestauranter.

Frode Selvaag mener det er for lett vint å starte opp som kokk. Alle kan starte

opp uten at det stilles krav til kompetansebevis, for eksempel krav til hygiene hvis du skal starte opp en matbod på Torget. Dette er forhold som ikke er regulert, og det er myndighetenes ansvar å sørge for dette, men de har et stort område de skal ha kompetanse på. Andre bransjer har regulert og autorisert sitt arbeid – her har vi en jobb å gjøre for å kvalitetssikre bransjen og matkulturen. Her må det gjøres en jobb som skal sikre at vi har trygg og god mat i framtiden.

ROM FOR MANGFOLD

– Vi må tørre å satse på småskala-produsenter. Hvis en produsent lager ti spekeskinker i året, så synes jeg det er kult. Da får det heller bli rift om disse ti skinkene. Vi er så opptatt av kraftig vekst her i Rogaland og at vi skal bli så store. Vi må ikke ta av og tro at alt skal vokse inn i himmelen. Jeg tror heller på mangfold. En liten aktør har ikke kapasitet til å lage svære budsjetter og markedsplaner. Det må være rom for å være lykkelig som liten. Vi skal selvsagt ha de store, men hvis vi skal stå sterkt som matfylke må vi ha rom for å være liten. Det må være støtteordninger for disse også, mener en engasjert Frode Selvaag.

Han har via Innovasjon Norge fått en mentor, Kenneth Hansen. Mentoren skal hjelpe ham i videreutviklingen av Ryfylkekokken. Selvaag er opptatt av å bygge stein på stein, bygge en sterk merkevare.

FORNØYD MED NÆRINGSFORENINGEN

– Du må få med at det er stas med Næringsforeningen! Foreningen gjør en god jobb og gjør det attraktivt for sånne som meg å være medlem. Det betyr noe, selv for meg som er en liten bedrift, avslutter Ryfylkekokken.

– Jeg vil gjerne framheve Magnus Skretting, som var i styret i Næringsforeningen. Han er en glimrende ambassadør for Ryfylke og markedsføringen av foreningen i Ryfylke.

Selvaag gleder seg til å kokkelere på Næringsforeningens første «Treffpunkt Ryfylke» 14. mai. Da blir det himalagte suppa og gongkaker på menyen.

Fakta

Daglig leder: Frode Selvaag

Web: www.ryfylkekokken.no

Omsetning: 3 millioner kroner (2012)

Telefon: 915 49 133

Treffpunkt Ryfylke med Arne Brimi

Treffpunkt Ryfylke legger vekt på faglig påfyll, inspirasjon og nettverksbygging og arrangeres for aller første gang 14. mai. Det blir det nye møtestedet for næringslivet i regionen. Arrangør denne gangen er Næringsforeningens ressursgrupper for Ryfylke og for Mat sammen med Ryfylkealliansen og SR-Bank.

Jan Terje Vignes, gründer og eier av Lauvsnes Gartneri på Finnøy er vertskap for det første Treffpunkt Ryfylke. Vignes er gründeren som vant BU-prisen i 2012 og var finalist til Ung Bonde 2012. Han er også medlem i ressursgruppen for mat.

For tre år siden hadde Lauvsnes Gartneri flere tomatorter, men nå har de spesialisert seg på Juanita, smakfulle cherrytomater på klase.

Vignes har enerett på denne tomat-typen på det norske markedet og tipper han har 60 prosent markedsandel.

– Nå er vi oppe i 450 tonn som distribueres over hele landet. Det blir tre millioner beger i året.

Han gleder seg til Treffpunkt Ryfylke og mener det er et godt program.

RYFYLKE LIVSGNIST

Også Tor Øyvind Skeiseid er aktuell på Treffpunkt Ryfylke. Han sier dette om seg selv i en epost:

Ryfylkefanatiker på 38 år. Kåna seier eg er snill, men litt for sjeldan til stades. Gift, tre barn, finnøypatriot, fotballtrenar for to aldersbestemte lag, søndagsskuleleiar og grunder. Utdanna journalist, og jobba sju år i NRK Rogaland som reporter, programleiar og fotballkommentator. Ville heim til Finnøy. Måtte finna på noko. Stifta då Ryfylke Livsgnist, som tilbyr kulturopplevingar med glimt i auga. Eg var åleine då me starta, nå er me 4,5 årsverk. Leif Arild Steen og eg styrer skuta, med 26 prosent kvar.

– Hva er Ryfylkealliansen?



Arne Brimi (t.v.) har gått inn som deleier i Ryfylkekokken AS. Du møter både han og Frode Selvaag under Treffpunkt Ryfylke.

– Ryfylkealliansen er ei foreining som gjennom langsiktig merkevarebygging skal fremja identitet, bulyst og verdiskaping. Me ønskjer å løfta Ryfylke opp og fram, på tvers av bransjar, kommunar og organisasjonar. Ryfylkealliansen er både eit fellesskap (i dag med 102 medlemmer) og eit verk-tøy for å gjera Ryfylke meir kjent.

– Hvilke er det tre beste kvalitetene med Ryfylke?

– Rause folk, sjølvironi og patriotisme.

– Hvorfor er Treffpunkt Ryfylke viktig?

– Viktig å finna møteplassar der medlemmer i næringsforeningen i Stvanger-regionen blir kjent med Ryfylke sine folk kvalitetar. Og ein god møteplass der medlemmer i Ryfylkealliansen og næringsforeningen kan bli kjent med kvarandre. Me er ikkje større fylke, enn at me har godt av å møta kvarandre og sjå kor me kan samarbeida på tvers av by, land og regiontilhøyrsløse.

– Ellers?

– Du kjem faktisk ganske så langt ved hjelp av jordnær entusiasme, svarer den sympatiske ryfylkingen.

Program Treffpunkt Ryfylke

14. mai kl. 1630-1930

- Registrering, kaffe, suppe og drøs.
- Historien om Lauvsnes Gartneri og veien videre. Jan Terje Vignes, gründer og eier av Lauvsnes gartneri. Medlem i Næringsforeningens ressursgruppe for mat.
- Er matfylket Rogaland parkert? Mesterkokk Arne Brimi.
- Lykkelig som liten! Ryfylkekokken Frode Selvaag.
- Pause med gongkaker med tomat-syltetøy og kaffe.
- Kveita ut i verden - hvordan få produktet DITT ut i verden, med anerkjennelse og respekt? Magnus Skretting, administrerende direktør i Sterling White Halibut og leder ressursgruppen for mat.
- Himmelsk Lapskaus! Tor Øyvind Skeiseid i Ryfylke Livsgnist
- Spørsmål og avslutning.

Se info på www.rosenkilden.no under møtekalender og meld deg på!

– Kortreiste hytter er

Hytter og fritidsboliger stod ikke øverst på nordmenns ønskeliste da finanskrisen inntraff. Favoritthytten ble rammet på lik linje med de øvrige hytteprodusentene i Norge, og det måtte store omstillinger til for å sikre videre drift av den tradisjonsrike bedriften.



trenden!



Ådneram Fjellgrend i Sirdal har vært et godt utstillingsvindu for Favoritthytten. Nå legges det ut et nytt felt med 36 hytter i Suleskard. Foto: Favoritthytten.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Det var et av landets største hyttefirma. Favoritthytten var landsdekkende med 20-30 ansatte. Nå er de seks – og holder til i kontorene til hovedeier Otium på Forus. Finanskrisen gjorde det nødvendig å tenke nytt for å redde det 43 år gamle selskapet, forteller daglig leder Terje Wiig.

– Vi avviklet alle kontorene rundt om i landet og sluttet å levere byggesett. Det er bedre økonomi i å bygge nøkkelferdige hytter, forteller Wiig til Rosenkilden.

Finanskrisen gjorde vondt for Favoritthytten, det gjorde ikke situasjonen enklere at tidligere daglig leder og deleier, Lars Lunde, ble arrestert i forbindelse med Acta-saken i 2008 – og måtte forlate selskapet. Vanskelige år og et tregere marked til tross; Favoritthytten har både overlevd og reist seg.

Favoritthytten har satset på å bygge bynære hytter. – Folk etterspør hytter nær hjemmet, sier daglig leder Terje Wiig.

”Vi avviklet alle kontorene rundt om i landet og sluttet å levere byggesett. Det er bedre økonomi i å bygge nøkkelferdige hytter.

SATSER LOKALT

Og nå tenkes det ikke lenger landsdekkende. Det er lokal tilstedeværelse det handler om for selskapet. Utfordringer til tross, det er neppe noen som har bygget flere hytter i Sirdal de siste ti årene, og liv laga burde det være, selv i et hyttemarked som ikke har funnet helt tilbake til gammel storhet.

– Planen vår er å bygge drøyt 500 hytter i Sirdal de neste ti årene. Ådneram Fjellgrend er et godt utstillingsvindu for oss og nå legger vi ut et nytt felt med 36 frittliggende og vertikaldelte hytter i Suleskard. I Røldal tilbyr vi leiligheter, i tillegg planlegger vi bygging i Flekkefjord og på Tjørhom, forteller Wiig.

Vi nordmenn elsker hytter og hytteliv. Så sterkt er kjærlighetsforholdet at

Folk etterlyser kortere kjøretid. Når fredagen kommer er det ikke alle som setter like stor pris på å kjøre i to-tre timer...

selv ikke boligmangel i sentrale strøk forhindrer bygging av fritidsboliger. Nå skal det riktignok sies, som Bjørn-Erik Øye i Prognosesenteret gjør i Dagens Næringsliv 26. mars, at hyttemarkedet består av folk med god økonomi mens boligmarkedet har et større innslag av folk med dårlig økonomi. Vi er faktisk europamester i hyttebygging per innbygger, sannsynligvis verdensmester. Men trendene og ønskene til folk varierer.

KORTREISTE HYTTER

Både Sirdal og Røldal er populære områder for folk på Nord-Jæren. Avstanden er slett ikke avskrekkende, men nå ser Favoritthytten en tendens til at folk ønsker enda kortere kjøretur, sier salgs- og markedssjef Helge Skarveland.

– Vi er godt i gang med utbyggingen av et felt med fritidsboliger på Bersagel i Sandnes. 22 av de totalt 53 fritidsboligene er allerede bygget, 18 av disse er solgt.

– Det er ikke lange veien dit for folk på Nord-Jæren. Hvem er det som kjøper?

– Det er stort sett folk fra Stavanger og Sandnes. Det tar dermed 20-25 minutter for de fleste av kjøperne å komme seg til hytten. Landlige omgivelser, båt plass og naust er attraktivt til tross for ett forholdsvis høyt prisnivå.

Prisene varierer fra 4,2 til 5,3 millioner kroner. Da er hytten nøkkelferdig og innflyttingsklar – og til og med klargjort for fiber fra Lyse. Hyttelivet er ikke lenger utedass og stearinlys, folk ønsker komfort. Kort reiseavstand er heller ikke så dumt, ser det ut til.

Favoritthytten AS

- Etablert i 1970.
- Daglig leder: Terje Wiig.
- Ansatte: 6.
- Budsjettert omsetning i 2013: 80 millioner kroner.
- Største eier: Otium (80 prosent)
- Nettside: www.favoritthytten.no.



– Vi merket at kjøperne var avventende i fjor. Folk påvirkes av det som skrives i avisene og satte seg på gjerdet, det er ikke så rart. Men de er i ferd med å klatre ned igjen nå, sier salgs- og markedssjef Helge Skarveland (t.v.) og daglig leder Terje Wiig i Favoritthytten.



Det skal bygges 53 fritidsboliger på Bersagel i Sandnes. 22 er allerede på plass og de fleste solgt. Foto: Favoritthytten.

– Nei, disse hyttene er ikke langt hjemmefra for de fleste av kjøperne, og vi merker faktisk at folk etterlyser kortere kjøretid. Når fredagen kommer er det ikke alle som setter like stor pris på å kjøre i to-tre timer etter en lang dag på jobb, sier Wiig.

– Dere kaller det fritidsboliger, ikke hytter. Hva er forskjellen?

– Vel, det er nok ikke så store forskjeller. Men "fritidsbolig" signaliserer at standarden kanskje er noe høyere enn folk vanligvis forbinder med en hytte. De vi bygger på Bersagel har selvsagt helårsstandard, og det er fullt mulig for folk å bo der sommerstid og dra på jobb. Det er jo ikke så langt unna de store arbeidsplassene i distriktet.

FORSIKTIG VEKST

Otium kom inn som storeier i Favoritthytten i 2006, lokalt eierskap og regionalt nedslagsfelt, slik skal det fortsatt være. Omsetningen i fjor var rundt 80 millioner kroner, omtrent det samme legges det opp til i 2013. 20 hytter skal ferdigstilles i år, men det langsiktige målet er vekst til rundt 40 hytter årlig.

– Vi merket at kjøperne var avventende i fjor. Folk påvirkes av det som skrives i avisene og satte seg på gjerdet, det er ikke så rart. Men de er i ferd med å klatre ned igjen nå. Og vi er klar! Nå skal vi la feltet på Bersagel leve litt og inviterer folk til visninger på feltet hver søndag fram mot fellesferien. En stor slått åpning av området har vi også planer om, lover Wiig og Skarveland.

SIZE MATTERS

Vi printer til messe, dekor, innen- og utendørsreklame – i alle formater og på mange spennende materialer



BITMAP*

www.bitmap.no

"Handlevaner i norske byområder":



Det skal være lettvin

Folk liker å handle i sentrum, men bare 22 prosent gjør det. Høye leiepriser gjør det i tillegg vanskelig å drive lønnsomt i Stavanger.

Mennesker, blomster, folk og butikker er det som gjør folk i Stavanger-området mest glad når de ferdes i byen. Det viser en fersk handlevaneundersøkelse fra norsk byområder. Vel så spennende er det at vi synes bygatene og kjøpesentrene er like attraktive. Men hvorfor svikter kundene?



Tekst og foto: John Gunnar Skien

YouGov har på oppdrag fra næringsforeningene i de større byene kartlagt handlevanene våre. Hvor foretrekker vi å handle, hva reiser vi med når vi skal fylle handleposene og hvordan reiser vi til og fra jobb, er noe av det det ble spurt om.

GLAD I BIL

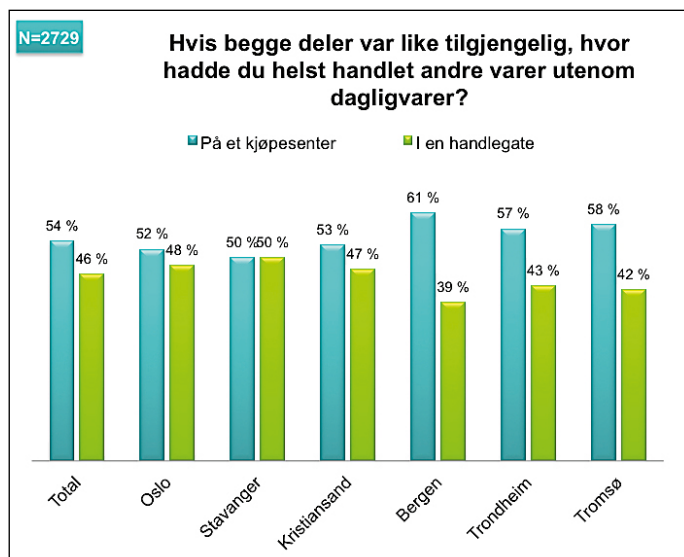
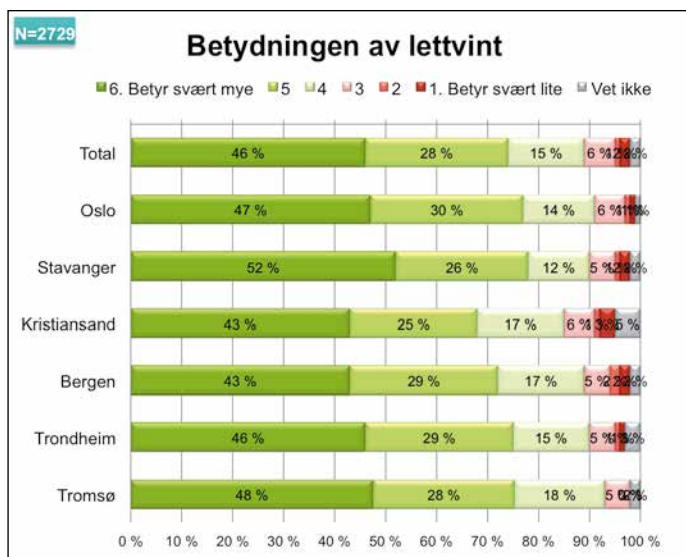
Ingen av de andre storbyområdene slår oss i bilbruk. Hele 62 prosent i Stavanger-området sier de velger bil til og fra jobb eller studiested, det er den høyeste bilandelen av alle byområdene i undersøkelsen. I hovedstaden velger fire

av ti bil, en vesentlig lavere andel enn hos oss. 21 prosent av oss tar bussen, en like stor andel tar beina fatt når de skal på jobb.

Hva er så bestemmende for hvilket transportmiddel vi velger? Pris bryr vi oss lite om, miljø er heller ikke avgjørende. Nei, det skal være lettvin, tidsbesparende og komfortabelt. Hele 52 prosent av oss svarer at det betyr svært mye at det er lettvin, ingen andre vektlegger ti samme grad komfort og tid. Ikke lar vi oss skremme av trusler om parkeringsavgifter heller. Hele 59 prosent svarer nei på spørsmålet om vi hadde latt være å bruke bil hvis all parkering hadde vært avgiftsbelagt - og vi samtidig hadde muligheten til å benytte oss av kollektivtransport.

DØDT LØP

Kjøpesentre i bydelene vs. sentrumshandel. Problemstillingen er velkjent i alle byregionene, men undersøkelsen viser at ingen foretrekker kjøpesentre i større grad enn bergenserne. På spørsmålet "Hvis begge deler var like tilgjengelig, hvor hadde du helst handlet andre varer utenom dagligvarer?", svarer 61 prosent av bergenserne kjøpesenter. I Stavanger er det like mange som heier på sentrumshandelen som kjøpesentrene, det er 50/50 - eller dødt løp, i motsetning til trenden ellers i landet. Men, og det er et stort men: I praksis handler bare 22 prosent i gatene i bysentrum eller i lokale handlegater i Stavanger-regionen - noe som er på nivå med de andre store byene. Men alt er ikke som det bør være.



- NEGATIV UTVIKLING

For næringsdrivende i Stavanger registrerer en negativ trend. Trine Lise Hodne har vært butikksjef for Kremmerhuset i Nygata i drøyt fem år.

– Det siste halve året har det gått trått, og det gjelder ikke bare vår bransje, det gjelder sko, klær... alt! Jeg skulle ønske politikerne brydde seg mer om hva som skjer i byen vår. Mange butikker rundt oss som legger ned, Gina Tricot er en av dem. Og det er ingen hemmelighet at leienivået i sentrum er så høyt at det ikke går rundt for flere. Det gjør det i tillegg for dyrt og vanskelig å starte små, kule nisjebutikker. For et knøttlite lokale rett nedenfor her skal de ha 25.000 kroner i måneden!

– Hvilke tiltak kunne du tenkt deg?

– Jeg skulle ønske politikerne hadde mulighet til å sette et øvre tak på husleien. Ingen ønsker et dødt sentrum, men det kan bli konsekvensen når lokaler blir stående tomme i lang tid. Det er trist for byen.

– Vil du heller inn i et kjøpesenter?

– Nei, aldri. Jeg har jobbet mange år på kjøpesenter da jeg var ung. Jeg likte ikke det, det er mye gøyere å drive butikk i bygatene.

- HØYE BOKOSTNADER

I Kirkegata, to-tre minutters gange unna Kremmerhuset, driver Bente Vandug byens mest intime parfymeri, Classic parfymeri. Hun tror høye bokostnader i regionen vår er noe av det handelsstanden nå ser konsekvensen av.

– Vi er jo mange om beinet. Vi har kjøpesentrene, men samtidig vet vi at det er veldig dyrt å bo i Stavanger-området. Jeg tror det er det vi ser nå. Folk har penger, men mye går rett og slett med til å bo. Samtidig reiser vi mye, og i vår bransje er taxfree en stor "tyv". Men uansett: Problemet er felles for mange bransjer, vi ser dessverre en merkbart tilbake-



– Det siste halve året har det gått trått, og det gjelder ikke bare vår bransje, det gjelder sko, klær... alt! sier Trine Lise Hodne, butikksjef for Kremmerhuset i Nygata i Stavanger.



Velduftende butikk, men selv byens mest intime parfymeri merker sviktende handlelyst. – Vi ser dessverre en merkbart tilbakegang de siste to årene. Det er roligere i gatene. Folk har penger, men mye går rett og slett med til å bo, tror Bente Vandug, daglig leder for Classic parfymeri i Kirkegata.

Fortsettelse fra forrige side ...

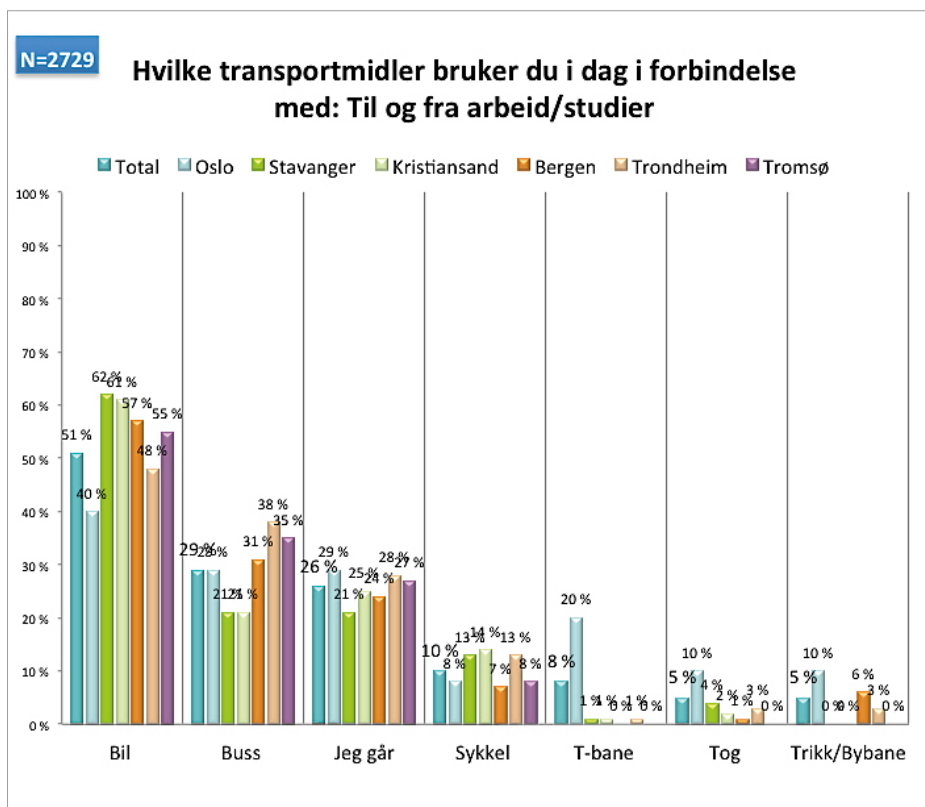
gang de siste to årene. Det er roligere i gatene. Fredag og lørdag er fortsatt store handledager, men jeg skulle ønske det var jevnere fordelt hele uken.

– Er det bare sentrumshandelen som merker dette?

– Nei, jeg kjenner mange som jobber på kjøpesentre, og de har også tøffe dager, jeg tror vi ser en generell nedgang. Men jeg er opptatt av at vi skal være positive og offensive. Det nytter ikke å sutre, smiler den blide parfymeri-sjefen.

OM UNDERSØKELSEN

Undersøkelsen "Handlevaner i norske byområder" er utført blant et representativt utvalg av befolkningen som bor i kommuner med tilknytning til storbyene Oslo, Bergen Trondheim, Stavanger, Kristiansand og Tromsø. Den er altså utført av analyseinstituttet YouGov på oppdrag av næringsforeningene i storbyene. Det ble i perioden 26. februar til 18. mars gjennomført til sammen 2.700 intervjuer, 404 av disse i vårt distrikt.



Kurs og konferanse på Sirdal Høyfjellshotell?

- Flott natur
- Møterom
- Tradisjonsmat

- Mange aktiviteter
- God stemning
- Moderne rom

795,-

per person per døgn
i enkeltrom, inkl. frokost

Prisen gjelder for arrangement
på ledige dager i mai og juni.



Fidjeland, 4443 Tjørhom.
Booking tlf. 38 37 74 00 – booking@hotel.as
Anne Gunn: 977 01 180 / Rolf: 911 67 571

IT-DRIFT

KOMMUNIKASJONSLØSNINGER

SUPEROFFICE CRM

GODKJENT AV OLJÅ

Alcom leverer stadig flere offshore kommunikasjonsløsninger til olje-, gass- og shippingbedrifter. Da er kravene til kvalitet og oppetid svært høye. Siden alle kunder er like viktige for oss, setter vi samme krav til oss selv overfor «landbaserte» kunder.

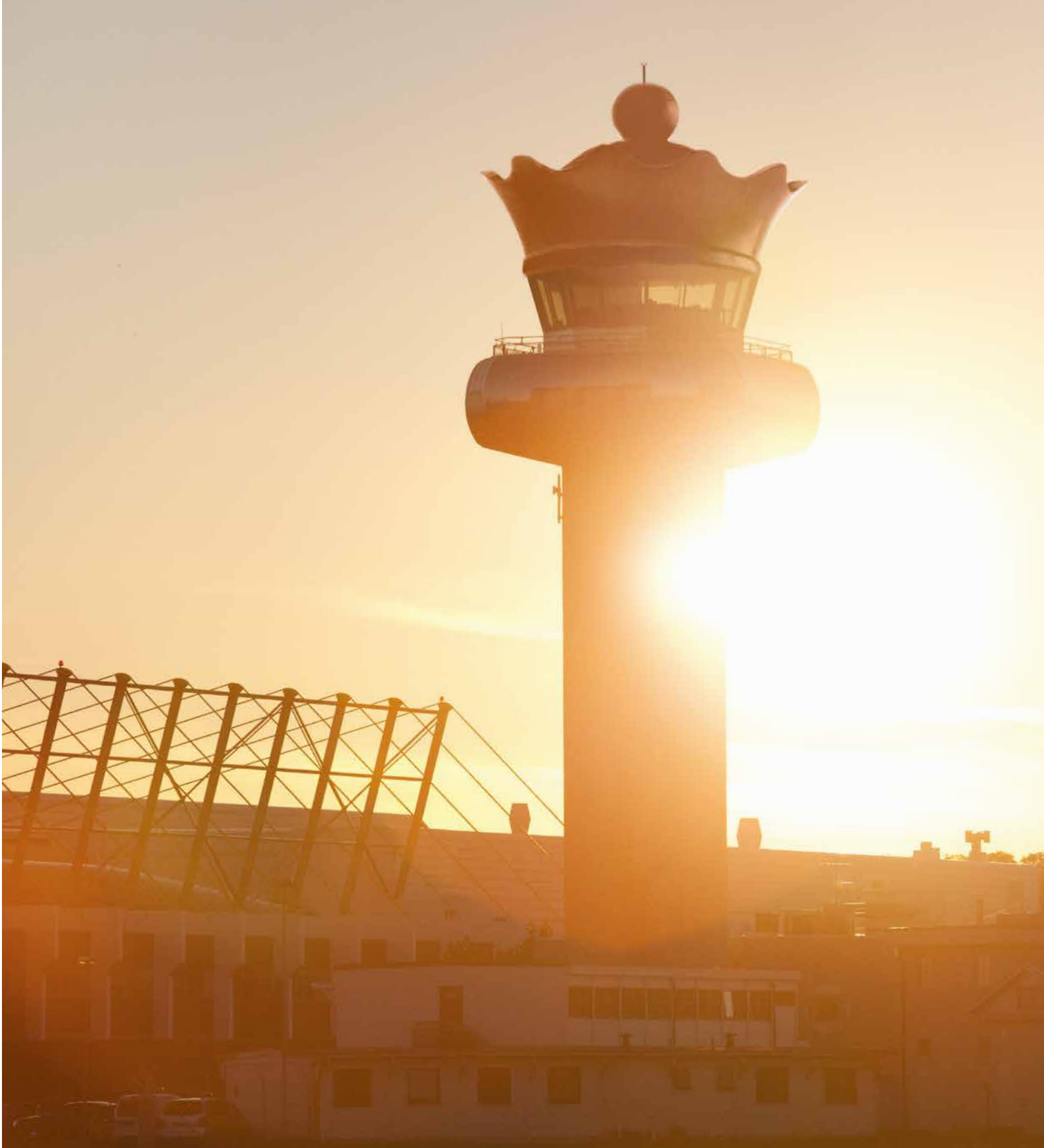
Det har gjort at stadig flere finner veien til oss.



Kjetil Rosnes
Salgssjef, Alcom

Kontakt oss for en uforpliktende prat: www.alcom.as | tlf 51 77 93 00





READY FOR LANDING, NORWAY CHESS!

Både første og siste trekk i verdens første superturnering i Norge gjøres vel strengt tatt hos oss på Solås. Vi gjør ingen forskjell på verken bønder eller konger – velkommen skal dere være, hele sjakkverden!



STAVANGER LUFTHAVN
Vi gjør reisen litt enklere

10 råd for å lykkes som konsulent

- Konsulentyrket er definitivt ikke for alle, sier Trond Albert Skjelbred, partner og medeier i NOR PR. Nå gir den erfarne PR-mannen ut boken "Hvordan lykkes som konsulent?". Med seg i boken har han blant annet fått bidrag fra Harald Norvik, Sven Egil Omdal og Torger Reve.



Tekst: Egil Hollund

Etter snart 20 år som konsulent i Geelmuyden.Kiese, PwC og NOR PR, har Skjelbred sett mange dyktige kolleger

komme og gå. Noen har lyktes. Andre ikke.

- De har alle hatt et ønske om å beherske konsulentrollen, men mange har fått problemer. Det har sjelden stått på de faglige kvalifikasjoner. Erfaringene har inspirert meg til å skrive denne boken, som er en personlig beretning,

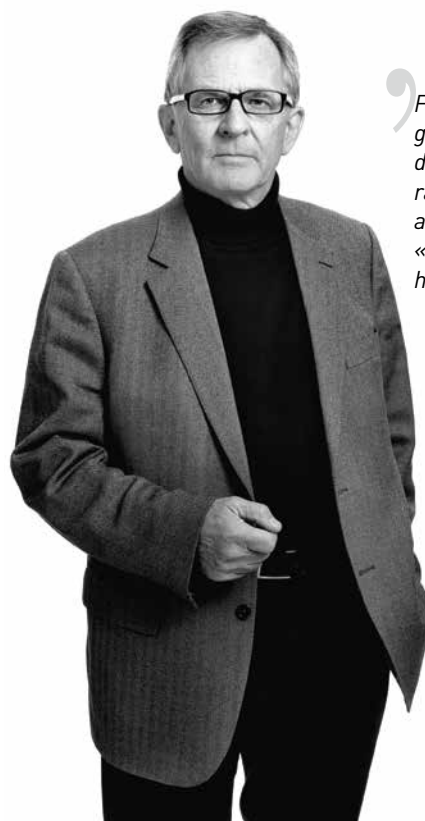
men lærepunktene er allmenngyldige. Boken går bak kulissene i konsulentbransjen og tar for seg ti egenskaper, som jeg mener er avgjørende for å lykkes som konsulent, sier Skjelbred.

Med «konsulent» mener han en person som har en fri rolle, som har et selvstendig salgs- og inntjeningsansvar,

Hvis du tvinges til å snakke et fremmed språk og ikke finner ord som dekker de tankene du har, ender du uvegerlig med å finne tanker som passer til de (få) ordene du kan.
Sven Egil Omdal



For oppdragsgiver og for den respektive rådgiver er det avgjørende at «den innleide» har integritet.
Harald Norvik





PR-mannen Trond Albert Skjelbred har skrevet bok om hvordan å lykkes som konsulent. Han har tidligere skrevet boken «Idar Vollvik om PR» sammen med Trond Blindheim.

og som i betydelig grad har tette relasjoner til egne kunder. En konsulent kan operere innenfor ulike fagdisipliner, for eksempel PR-rådgivning, kvalitets- og bedriftsutvikling, revisjon og økonomisk rådgivning, HR- og lederutvikling, IT-rådgivning og så videre.

Ikke uten grunn virker også konsulentbransjen skremmende på mange. Det handler om å skulle selge seg selv og bygge seg opp et nettverk av kunder. En god rådgiver er ikke nødvendigvis en god selger.

- Det er vanskelig å leve av å være konsulent over lang tid. Jeg vil anta at rundt 40 prosent fortsetter å være konsulent etter tre år i rollen. I mange partnerstyrte selskaper er karrierestigen enten opp eller ut, er Skjelbreds erfaring.

SPENNENDE BIDRAGSYTERE

Skjelbred har også fått med seg en rekke spennende bidragsytere. Skribent og journalist Sven Egil Omdal, professor Torger Reve, Per Chr. Øyan i Bayes Risk Management, tidligere Statoil-sjef Harald Norvik og professor Erik Lerdahl er blant dem som deler sine erfaringer.

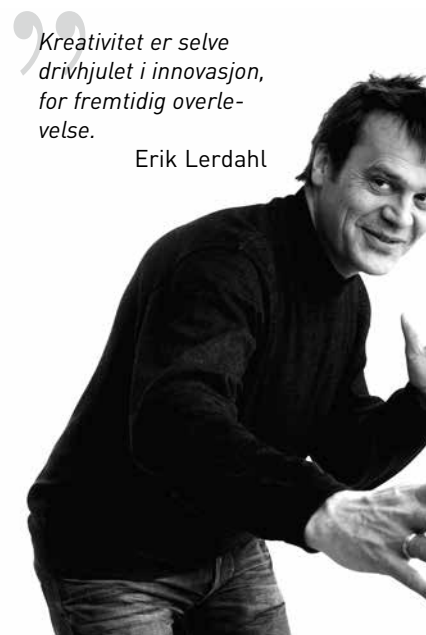


Jeg ser på kreativitet som hard jobbing.
Per Chr. Øyan



Konsulentrollen i næringslivet er betydelig undervurdert og til dels også utskjelt.

Torger Reve



Kreativitet er selve drivhjulet i innovasjon, for fremtidig overlevelse.

Erik Lerdahl

- Rådgivere, eksperter og konsulenter er blitt stadig viktigere aktører på alle samfunnsområder. Det er effektivt at enkeltpersoner og miljøer som har unik innsikt, erfaring og kunnskap kan hentes inn når det er behov. For oppdragsgiver og for den respektive rådgiver er det avgjørende at «den innleide» har integritet, er noe av det Harald Norvik trekker fram.

Torger Reve er opptatt av det tidvis dårlige ryktet konsulentbransjen har opparbeidet seg.

- Konsulentrollen i næringslivet er betydelig undervurdert og til dels også utskjelt. Det dårlige omdømmet henger sammen med at noen konsulenter ikke har særlig mye kompetanse å tilby, og at regningene gjerne overgår verdien av de tjenester som tilbys. Markedet burde raskt og effektivt kunne luke ut slike konsulenter. Det eneste som trengs er litt bedre markedsinformasjon, sier Reve.

INGEN ENKEL OPPSKRIFT

Selv om Skjelbred går systematisk til verks og gir leserne ti konkrete råd om hvilke egenskaper som er viktige for å lykkes, understreker han at det ikke er et forsøk på å framstille konsulentbransjen som enkel og gi leserne en kjapp vei til målet.

- Det finnes ingen oppskrift på hvordan du kan lykkes som konsulent. På



- Hverdagen som konsulent kan være tøff. Du blir målt på resultater. Utfordringen er å holde oppe trøkket i påvente av de gode resultatene. Det er som i idretten, sier Skjelbreds kollega, Jan Kåre Austrheim, som også har bidratt til boken.

samme måte som du ikke kan lese deg til å bli en god far eller mor, så kan du heller ikke lese deg til lykkes på dette området. Det er for sammensatt. Men det er mulig å si noe om hvilke egenskaper som er viktige, og kanskje også avgjørende, til å lykkes over tid. Bokens

undertittel, "Det enkle er ofte det vanskeligste", viser til at det ofte er de små tingene, som er avgjørende. Du kan være en dyktig fagperson, men dersom for få ser frem til å møte deg har du en utfordring. Kundene kommer ikke av seg selv, sier Skjelbred.

Og på samme måte som at noen har et musikalsk talent, har noen talent for nå fram til kundene og bidra med uvurderlig verdi. Skal du klare det, er det helt avgjørende å kunne lytte, ifølge Skjelbred.

- Det er lett å prate for mye, særlig i begynnelsen. Du er gjerne usikker i rollen både internt og i forhold til kunder, og prøver å veie opp for dette med å snakke. Du blir for opptatt av deg selv og glemmer hva du vil oppnå: Tillit og gode relasjoner, som igjen fører til butikk. Alt snakket får den motsatte effekten. Du risikerer at kunder og kolleger vender seg bort fra deg, sier Skjelbred.

Skjelbred mener personligheten derfor er så viktig at han selv primært rekrutterer mennesker med gode holdninger og verdier.

- Ferdighetene kan vi lære dem. Det er mulig å justere personligheten noe, men det tar tid. Det er viktig å ha gode og ærlige folk rundt deg som kan gi oppriktige tilbakemeldinger på din væremåte og rådgivning, sier han.

Skjelbreds ti råd

1. Evnen til å lytte.
2. Evnen til å bygge og vedlikeholde tillitsfulle relasjoner. Dette gjelder både i forhold til kunder, kolleger og viktige målgrupper for kundene dine – eksempelvis journalister, politikere eller byråkrater.
3. Evnen til å begeistre. Det skal være kjekt og inspirerende å treffe deg. Det betyr at du er godt forberedt og oppsummerer møter og samtaler på en måte som gjør at ingen er i tvil om det videre løpet og at de gleder seg. I dette ligger også det å være likandes, initiativrik og fremoverlent.
4. Til konsulentyrket kommer både erfarne og uerfarne, men det er ikke gitt at det er senioren som lykkes. Arbeidsdagene som konsulent er svært varierte, og det kan være tøft å fylle dem med relevant innhold som også gir avkastning i form av fakturerte kroner. Ofte vet du ikke hva du skal arbeide med den neste måneden, kanskje ikke så mye den neste uken eller påfølgende dag. Det er en tilværelse preget av usikkerhet, høye topper og dype bunner. Derfor, stayerevne! Du må virkelig ville dette og gå de ekstra milene som kreves.
5. Som konsulent kommer du borti mange og komplekse problemstillinger som skal sorteres og analyseres. Dine analytiske evner kommer derfor godt med. Denne evnen trenes opp på universiteter og høyskoler og det er en klar fordel med en slik bakgrunn.
6. Evnen til empati og til å være inkluderende. Be med deg kolleger til lunsj. Særlig dem som faller litt utenfor. Del dine erfaringer. Kunnskap blir mer verdt om den deles.
7. Som konsulent må du ha integritet og du må tørre å være rådgiver, tørre å gi ærlige og uhildede råd. Det er det kunden betaler for. Ikke at du snakker dem etter munnen eller sier det du tror de vil høre.
8. Det er ingen andre enn deg selv å skylde på dersom du ikke lykkes som konsulent. Du må være selvgående, se muligheter og benytte deg av disse.
9. Til syvende og sist er det kreativiteten din kunden kjøper. Uten den er du en maskin som enkelt kan erstattes.
10. For å kunne leve av å være konsulent må du ha kunder og for å få dette må du ha salgsevner, eller helst salgsgener. Noen er fødte selgere, mens andre igjen ikke klarer å selge noe som helst. Ikke en gang en god idé. Se på de beste og lær av dem.

B&S

BERSAGEL SØR

Fritidsboliger

BERSAGEL



FANTASTISK BELIGGENHET - NYDELIG SJØUTSIKT.



- ◆ 18 solgte og innflyttet, men fortsatt mange fritidsboliger igjen med fantastisk beliggenhet
- ◆ 2 innflyttingsklare er ledige, overta nå og få med hele sesongen ◆ Innholdsrike helårs fritidsboliger med 4 og 5 soverom
- ◆ Egen båt plass og sjønaust inkludert ◆ Opparbeidet badestrand i lun vik ◆ Ny visningshytte innredet av Slettvoll
- ◆ Flere hyttemodeller og løsninger ◆ Kun 20 minutters kjøretur fra Sandnes, lett tilgjengelig ◆ Priser fra kr. 4.270.000,-

Kaizers-sjefen åpnet Mediebaren

Mediebaren er vårt nye møtested for deg som jobber med eller er interessert i markedsføring og kommunikasjon. Torsdag 4. april åpnet baren for alle første gang, med selveste Kaizers-sjef Janove Ottesen som hovedgjest på barkrakken.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Fullstendig ukjente for de fleste tok Kaizers Orchestra den norske musikk-scenen med storm høsten 2001. 12 år etter tar bandet pause på ubestemt tid.

Et sant oljefat-eventyr har det vært, og en merkevare er skapt. Helt fra starten av har bandet framstått som uvanlig selvsikkert. Kaizers-sjefen Janove Ottesen fortalte om den fantastiske reisen da Mediebaren ble arrangert for aller første gang torsdag 4. april.

– I 2001 var det vinn eller forsvinn. Vi hadde ikke hatt suksess med visefor-matet tidligere. Vi hadde energien, men

det stemte ikke helt. Først da vi laget sangen Bastard var det noe som skjedde. De som stod bakerst i lokalet kom fram til scenen. Bastard var løsningen, folk ble begeistret. Så vi tenkte at vi kunne lage 10-15 slike sanger og byttet navn fra Gnom til Kaizers Orchestra, fortalte Ottesen til de 100 deltakerne.

Resten er historie, en historie som viser betydningen av pågangsmot,



– Vi har gått den lange veien. På det aller minste hadde vi én betalende i Egersund, sa Kaizers-sjef Janove Ottesen da han gjestet Mediebaren. Her intervjues han av Ingveig Tveranger.

utholdenhet, kreativitet – og tro på seg selv. Ottesen fortalte om Hjerteknuser-suksessen, Kaizer-virus, skolebygging i Afrika – og ikke minst om livet etter Kaizers.

SATSER PÅ MUSIKALER

Det er lett å tro at suksessen alltid har vært et faktum. Men Ottesen husker godt konsertene der de kunne håndhilse på alle som kom.

– Vi har gått den lange veien. Det var kanskje 20-30 som kom i starten. På det aller minste hadde vi én betalende i Egersund! Men alle sa at de ikke hadde sett maken! Dermed kom det flere og flere og så oss. Vi begynte å tro på det selv også.

Så hva skal en mann som har viet hele sitt voksne liv til musikken gjøre etter Kaizers' siste konsert i september? Svaret er selvsagt musikk, sammen med barndomsvenn og Kaizers-kollega Geir Zahl.

– Geir og jeg skal jobbe med en musikal basert på musikken fra Violeta-trilogien. Vi har et tiårs-perspektiv på dette og tenker både nasjonalt og internasjonalt. Asia skal også være et godt marked for dette, og musikken på vårt siste album gir nok en viss pekepinn på



hvor vi beveger oss musikalsk, avsluttet Ottesen foran et lydhørt publikum på Arkivet.

Mediebaren er et samarbeid mellom Markedsføringsforeningen, Kommunikasjonsforeningen og Næringsforeningen. 6. juni åpnes dørene igjen.

Mediebaren er vårt nye møtested for deg som jobber med – eller er interessert i – markedsføring og kommunikasjon. Torsdag 4. april åpnet baren for alle første gang. Neste mulighet er 6. juni.



Kontorlokaler i Stavanger
www.ogreid.no

Øgreid Eiendom
51 85 40 00 / post@ogreid.no



Skreddersyr sykler

Skulderbredde, høyde, armlengde, skrittlengde, fotlengde og vekt. Bestiller du sykkel hos Sandnes Sykkelfabrikk må du ha dine vitale mål klar. Hver tohjuling tilpasses nemlig den enkelte kunde, og selv-sagt holder de til i de gamle lokalene til DBS på Kvål – et sted som oser av stolthet og tradisjon.





Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Sandnes Sykkelfabrikk produserer sykler på en ny og innovativ måte. Samtidig ønsker de å utfordre måten sykler tradisjonelt blir overlevert til kundene på.

Fabrikken er et av Næringsforeningens ferskeste medlemmer og det er rene, lyse og moderne lokaler som både fungerer som showroom og outlet.



Eller utstilling og butikk, som det heter på norsk. Daglig leder Ken Meland (35) tar smilende i mot Rosenkilden. Han har lang erfaring i sykkelbransjen, både som aktiv BMX-syklist og fra omfattende sykkelmekking i familiens garasje helt fra seksårs-alderen. Han jobbet hos DBS da de hadde virksomhet på Kvål, i custom-avdelingen; avdelingen for tilpassede sykler tilpasset kundens ønske og lommebok. Det var her gründerne, Sondre Norland og Even Gjesdal, fikk idéen om å videreutvikle konseptet og startet Sandnes Sykkelfabrikk med merkevaren NOR i april/mai for to år siden.

"FIT FOR YOU"-LØSNING GIR MER-VERDI

- Hva er det unike med konseptet deres?

- Vi har brukt tid og energi på å utvikle en såkalt konfigurator der kunden designer og bestiller sin egen sykkel på internett. Syklene bygges på verkstedet, ikke lenger på samlebånd, men enkeltvis og etter kundens kroppsmål, forteller Meland.

Det er denne Fit4U, eller skreddersømmen, som er det unike med sykkel-fabrikkens konsept.

- Visjonen er å gi kunden noe unikt. Vi så også mot bilindustrien og tankesettet med spesialtilpassede løsninger og det å få et designriktig produkt. I likhet med Apple har vi få logoer og rene linjer - og et produkt som skal ose av kvalitet.

KONKURRANSEDYKTIGE PRISER

Sykkelfabrikken monterte i fjor 1.000 sykler og har som mål å bygge 1.500 i år. Med tanke på at det totalt selges rundt 350.000 sykler i Norge, har de kapret en liten nisje. Under DBS sin storhetstid med linjeproduksjon, ble det produsert 100.000 sykler i året.

- Alle tenker at det er dyrt å produsere sykler på denne måten, men vi leverer faktisk sykler fra 4.000 kroner og oppover og konkurrerer med andre leverandører i markedet.

Sandnes Sykkelfabrikk retter seg både mot privatmarkedet og mot bedriftsmarkedet.

- Flere og flere bedrifter gir sykler til sine ansatte - slike sykler kan vi tilby med bedriftslogo. På den måten slipper arbeidsgiver å tilby parkeringsplass og øker samtidig helse og trivsel hos medarbeiderne. I mange tilfeller går det raskere med sykkel enn bil. Mange virksomheter har tilrettelagte forhold for sykling til jobb, med dusjer og tørkerom.

Sykkelfabrikken tilbyr også profilbe-

kledning med logo og annet tilleggsutstyr.

ZIP'N RIDE

Syklene leveres i sykkelpose og er fiks ferdig til bruk. Det er bare å åpne glibelåsen og ta fram sykkelen. Posen er praktisk til oppbevaring og til frakt i forbindelse med reiser.

- Vår målsetting var å finne en løsning der vi kunne levere sykkelen 100 prosent ferdiginnstilt slik at det ikke gjenstår noe montering eller etterarbeid. Zip'n Ride er en ny og revolusjonerende måte å levere sykkelen på. Etter at den er montert og testet, pakker vi sykkelen i en spesialkonstruert sykkelbag. Du som kunde trenger ikke å demontere, montere eller løsne noen av komponentene.

ALLE SKAL MED

Det handler ofte mye om følelser og mindre om logikk når beslutninger tas på Sykkelfabrikken. Kundene skal oppleve fagkunnskap og genuin glede i sitt møte med Sandnes Sykkelfabrikk.

- Det er kjekt med sykkel, og skal være kjekt, konstaterer sykkelentusasten Ken Meland. Hos ham ligger sykkelgleden i blodet etter 29 års sykkel erfaring, og han er opptatt av at alle - uansett alder, vekt og fysikk - skal få komme seg ut på sykkel. "Få folk ut på sykkel" er derfor et motto som de har tatt seriøst og har blant annet inngått samarbeid med Revmatikerforbundet.

KVALITET OG DESIGN

- Hvilke mål og framtidvisjoner har du?

- Vi skal levere kvalitet og design og har som mål å selge sykler utover landegrensene på sikt. Hittil har vi startet med det lokale og nasjonale markedet og har inngått en samarbeidsavtale med Lene Byberg (profesjonell terrengsyklist fra Sandnes) som er en del av vår markedsstrategi. Vi er nye og vil opp og fram, og da er Lene en del av vår markedsstrategi, poengterer Meland.

HVER SYKKEL ER SPESIALTILPASSET

- Hva er det folk flest velger, hva er bestselgeren?

- På mountainbike går det mye i 29er i karbon. Det er en terrengsykkel med store hjul som passer utmerket som nordsjorittsykkel. Ellers går det mye hybrid sykler i aluminium. Vi dekker også alle segmentene og spesialtilpasser den enkelte sykkel. Alle våre ansatte har høy kompetanse og sykkelinteresse, forteller Meland.

En montør per sykkel, som signerer sykkelen med sitt navn, er også et kvalitetsstempel.

Ken Meland er daglig leder i Sandnes Sykkelfabrikk som leverer sykler med spennvidde fra internasjonale konkurransesykler til sykle-til-jobben-sykler.

Fortsettelse fra forrige side ...



Jewgienij Kucharienko («Johnny») og Tommy Meland monterer sykler på verkstedet på Ganddal. De setter sin signatur og epost på sykkelen og er stolt over produktet.

En montør, en sykkel, en eier, en lidenskap: Det er produktet fra Sandnes Sykkelfabrikk!

SYKKELGLEDE OG -KUNNSKAP I HØYSETET

Sykkelbyen Sandnes har over hundre års erfaring med sykkelproduksjon. I byen er det derfor stor kompetanse som sykkel-fabrikk kan dra nytte av.

- Det er en historie i bygget, og det er med stolthet vi viderefører tradisjonene og bringer verdiene videre. Dessuten er jeg stolt over å være fra sykkelbyen Sandnes og over å tilby et norsk produkt. Et norsk profflag hadde vært genialt, det er drømmen.

NY MEDLEM I NÆRINGSFORENINGEN

- Hvorfor ble dere medlem i Næringsforeningen i Stavanger-regionen, og hva

håper dere å få igjen for medlemskapet?

- Vi valgte å bli med i Næringsforeningen for å få en innsikt over hva som skjer og rører seg i vår region. Videre så vi mulighetene til å få nyttig informasjon og hente lærdom fra andre bedrifter i form av lesestoff og foredrag. Medlemskapet gir oss en god anledning til å kartlegge et marked som vi ønsker stå sterkere i, avslutter sykkelentusiasten Ken Meland.

Sandnes Sykkelfabrikk

www.sandnes-sykkelfabrikk.no og www.norbicycles.com

Antall ansatte: 5

Omsetning: 5 millioner kroner (2012)

Daglig leder: Ken Meland

NOR Bicycles er kvalitetssykler der kunden selv velger type sykkel, prisnivå, materialkvaliteter, farger og uttrykk. Syklene blir tilpasset syklistens kropp for å gi en optimal sykkelopplevelse og for å redusere faren for belastningsskader.



Det beste av Microsoft Dynamics CRM på 1-2-3

KUN kr 499,- per bruker per mnd.

Ferdig implementert

INLEAD

Ta kontakt for en presentasjon! ☎ 458 09 000



STAVANGER
SYMFONIORKESTER

Magiske øyeblikk

Velkommen til SUITE

SSO Suite er en sosial arena med stor takhøyde i godt selskap med både stor musikk og regionens næringsliv.

SSO Suite utgjør en serie faste næringslivssamlinger som opptakt til konserter i det nye konserthuset.

Les mer og meld deg inn i dag på SSO-suite.no

SUITE-medlemmer

Merkur EDB
Wintershall
Møbelgalleriet
Rosenberg WorleyParsons
Statoil

Roxar
Lyse
National Oilwell Varco
Belltech
Wilberg

Capgemini
Netprint
Halliburton
Avinor



GI ET GAVEKORT
SOM FIRMAGAVE

DIG

Når virkeligheten blir litt mye,
er Hollywood rett rundt hjørnet

DAVE



KINO

KJØPES I BILLETTSKRANKEN PÅ SF KINO, STAVANGER & SANDNES. BILLETTBEST./INFO: WWW.SFKINO.NO

Clarion Hotel Stavanger

Stavanger sentrum

Kontaktperson: Laila Neverdahl

Webside: www.clarionstavanger.no

Firmabeskrivelse:

Clarion Hotel

Stavanger ble nylig kåret til "Clarion Hotel of the year 2012" og "Clarions best breakfast 2012". Hotellet gir deg en unik mulighet til å oppleve Stavanger by og områdene rundt. Med gangavstand til byens butikker, restauranter og museer har du alle muligheter til å få et opplevelserikt opphold. Hotellet ble totalrenovert i november 2011 og har flere fargerike kunstverk av samtidskunstner Kjell Pahr-Iversen.



ClickLift AS

Stavanger, Ullandhaug

Kontaktperson: Max Gouchan, daglig leder



Webside:

www.clicklift.no

Firmabeskrivelse: ClickLift er et selskap som jobber med løsninger for å gjøre løft sikrere offshore.

HALL TOLL

Skansegaten 2 4006 Stavanger

Kontaktperson: Daglig Leder: Lavrans Gjønnes, mob.: 918 72 068, epost: lavrans@hall-toll.no

Salgssjef: Rudi Årbø, mob.: 948 21 477, epost: rudi@hall-toll.no

Webside: Hall-Toll.no

Firmabeskrivelse: Hall Toll er et levende og dynamisk restauranthus som passer de fleste anledninger. Restaurant, kurs, konferanse, lounge, bar og nattklubb.



Emmy & Oscar AS

Kontaktperson:

Siw Priscilla Selheim

Webside: www.emmy-oscar.no

Firmabeskrivelse:

Ekte, åpen, personlig og begeistring er kjerneverdien til Emmy & Oscar. Emmy & Oscar er et lokalt forankret selskap som fungerer som knutepunktet mellom personen som søker nye utfordringer, og bedriften på jakt etter en motivert og kompetent medarbeider. Selskapet opererer som hodejegere på oppdrag fra bedrifter, agenter på vegne av kandidater og formidlere av innleid arbeidskraft for kunder. Emmy & Oscar har tatt et strategisk valg ved å ikke annonse via tradisjonelle kanaler, og det har de ikke angret på. I samtalen med kandidatene er oppdraget å finne svaret på tre essensielle spørsmål. Er personen kvalifisert? Er personen motivert? Er personen genuin? Er svaret ja; Velkommen til Emmy & Oscar!



www.steinkopf.no

Høy fagkompetanse - Spennende jobber



STEINKOPF®
knowledge ahead



Teambuilding - på bryggekannten på Rennesøy

Kun 30 minutters kjøring ut av Stavanger - på bryggekannten i Østhusvik på Rennesøy, finner du idyllen Fjordbris Hotell.

Et særpreget konferansehotell med vekt på god mat. Moderne og elegante overnattingsfaciliteter (26 rom), særegne konferanserom og en restaurant for opp til 100 personer.

Konferansepakke 1 - enerom og full bevertning = kr 1.990,- eks mva pr pers.

Beverting i pakken: Frokost - 2 stk lunsjer - 3 retters middag

+ Kaffe, te, isvann, oppskåret frukt og en kakebit gjennom dagen.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK



Tlf. 922 33 900
www.fjordbris.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

Gac Shipping

Bekhuskaia 1. 4013 Stavanger

Kontaktperson: Truls Andre V Gabrielsen

Webseite: www.gac.com

Firmabeskrivelse: GAC Norway AS, tidligere Ole R. Olsen AS, er det eldste skipsbyrå og spedisjonssfirma i Norge, etablert i 1845. Hovedkontoret ligger på Mongstad med avdelingskontorer og nettverk i alle viktige olje og gass-steder i Norge, fra Hammerfest i nord til Oslo i sør. Ole R. Olsen AS ble i 2007 fusjonert med Gulf Agency Company (GAC), en av verdens ledende tjenesteleverandører av shipping, logistikk og maritime løsninger for den maritime næringen. GAC ble startet i Midtøsten i 1956 av svenske næringsinteresser og i dag sysselsetter de over 9.000 ansatte i mer enn 300 kontorer i hele verden.



Montagu Executive Search

Stavanger

Kontaktperson:
Ingunn B. Raïssis

Webseite:
<http://montagu.no/>

Firmabeskrivelse:

Montagu Executive Search spesialiserer seg på Executive Search av toppledere og styreutvalgelse. Med nær 20 års erfaring i bransjen sikrer selskapet dialog med de fremste talentene i markedet, basert på et omfattende nettverk og interne og eksterne databaser. Montagu rekrutterer innen ulike sektorer som olje og gass, finans, industri, private equity og non-profit organisasjoner – og rekrutterer til både nasjonale og internasjonale selskaper.

Montagu har som mål å bli den absolutt beste aktøren i markedet, med hovedkontor i Stavanger.



Motivera

Stavanger

Kontaktperson: Cato Tjåland

Webseite: www.motivera.no

Firmabeskrivelse:

Motivera har spesialisert seg på å motivere og skape entusiasme i bedrifter som vil ha økt fokus på helseforebyggende arbeid. De tilbyr motivasjonspakker som er rettet mot ansatte som ønsker å gjøre varige livsstilsendringer. Pakkene kan inneholde motivasjonsforedrag, kroppsanalyser, individuell oppfølging, vektreduksjonskurs, kostholdsforedrag, trening m.m.

Bedriften er ledende i Norge på gjennomføring og tolking av InBody-kroppsanalyser. I tillegg til å gjøre jevnlig tester av ansatte, har de ansvaret for å analysere kroppssammensetningen til landslagsutøvere innenfor fotball, sykling og løp.



Du trenger ikke gjøre alle oppgavene selv

I Visma Services har vi fageksperter som kan bistå deg med kompetanse innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning.

For mer informasjon, ta kontakt med oss:

Stavanger - tlf.: 51 81 57 00 • **Bryne** - tlf.: 51 48 95 00 • **Egersund** - tlf.: 51 46 15 10



www.visma.no/services



DET SMARTE ALTERNATIVET

Leilighetshotellet L115 tilbyr forskjellige ulike typer leiligheter tilrettelagt for deg som har jevnlig behov for hotell eller en sentral bolig i kortere eller lengre perioder. Hos oss får du splitter nye, komfortable og effektive leiligheter som gir deg muligheten til å slappe av akkurat slik du gjør hjemme. Leilighetene er fullt utstyrt med kjøkken, alle hvitevarer, servise, tv, trådløst internett og selvfølgelig meget behagelig senger. Lagårdsveien 115 ligger en kort spasertur unna Stavanger sentrum. Paradis stasjon ligger like ved og kollektivtilbudet er meget bra.

www.L115.no

LEILIGHETSHOTELL L115

**LEDIGE
LEILIGHETER!**

BOOK I DAG PÅ
909 111 46

/TROLL/ BUSINESS LOUNGE/ /600-1200m²/



For noen er det beste en nødvendighet. I Troll Business Lounge er det en ren naturlighet. En sjelden anledning med det ypperste av innredning og utsikt fra 7.-8. etasje i det vi tør å påstå er byens beste businesslokale - med fjorden, butikker, spisesteder, boliger og togstasjon like utenfor. Ferdigstilles i høst.

hinna-park.no

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



HINNA PARK

Kontakt Kjetil Haver / Salgs- og markedssjef
(e:) kjetil.haver@hinna-park.no
(m:) 995 07 475

Høringsuttalelse vedr. interkommunal kommunedelplan for Bybåndet sør

Næringsforeningen i Stavanger-regionen viser til høringsbrevet av 28.01.2013, og takker for anledningen til å avgi uttalelse ifm utarbeidelsen av kommunedelplan for «Bybåndet sør». Høringsuttalelsen er blant annet basert på innspill fra Næringsforeningens ressursgrupper for Sandnes, Jæren og Bygg og anlegg.

Områdene Ganddal, Orstad og Kverneland i kommunene Sandnes, Klepp og Time utgjør «Bybåndet sør». Det faktum at denne kommunedelplanen omfatter deler av tre kommuner gjør «Bybåndet sør-prosjektet» til et spennende nybrottsarbeid. Næringsforeningen vil gi de tre involverte kommunene, samt regionale og statlige myndigheter, honnør for utarbeidelsen av planforslaget og for evnen og viljen til å gå nye veier i møtet med viktige regionale utfordringer.

Jæren er en region i sterk og vedvarende vekst. Dette vil gi en betydelig etterspørsel etter boliger og næringsarealer de neste 40 årene. Kommunedelplanen for «Bybåndet sør» er derfor et særdeles viktig dokument som skal legge til rette for tilgang på tiltrengt bo og næringsareal.

Næringsforeningen vil i denne høringsuttalelsen legge særlig vekt på tre behov: Nye næringsarealer, nye boligarealer og ny infrastruktur.

Nye næringsarealer

Store næringsområder på Nord-Jæren, f.eks. Forus, er i ferd med å fylles opp. Samtidig viser alle indikatorer at veksten i næringslivet vil fortsette ufortrødent. I den tidshorisonten som planen legger opp til, vil det derfor være behov for betydelige nye næringsarealer i «Bybåndet sør-området». For Næringsforeningen er det svært viktig at dette nye regionale næringsområdet sikres og tilrettelegges på en god måte i årene framover.

Nye boliger

I en region preget av høy verdiskaping, et betydelig investeringsnivå og sterk vekst i folketallet, er høye boligpriser i ferd med å legge en sterk begrensning på næringslivet sin tilgang på arbeidskraft. Bybåndet sør er et område som vil være med å løse mangel på areal til bygging til nybygging, både når det gjelder nordre og søndre del av Jæren. Den næringspolitiske betydningen av at disse nye boligarealene blir realisert, vil dermed gjøre seg gjeldende langt utover kommunegrensene til Sandnes, Klepp og Time.

I det nye høringsforslaget er tidshorisonten kortet ned fra 2050 til 2035, og dermed er området Frøyland tatt ut. Når Næringsforeningen støtter dette grepet skyldes det ene og alene at vi på denne måten kan få fortgang

i utviklingen av området. Samtidig vil vi understreke at vi forventer at området Frøyland innarbeides i de videre planene så snart som mulig, slik at den nødvendige boligproduksjonen kan realiseres med tanke på forventet vekst i folketallet i regionen.

Næringsforeningen vil understreke at utviklingen av Bybåndet sør må skje uavhengig av utbygging av Sandnes øst og ikke, som tidligere varslet, må vente på at denne utbyggingen er ferdig. For regionen samlet sett er det viktig med en geografisk balansert utbygging av boliger.

Sandnes kommune har nylig hatt Planprogram for kommunedelplan for kulturminner og kulturmiljøer i Sandnes 2014-2030 ute til høring. Næringsforeningen håper at en slik registrering ikke vil medføre forsinkelser på planene vedrørende Bybåndet sør og Sandnes øst

Infrastruktur

Utbygging av ny infrastruktur er helt nødvendig for at den boligutbyggingen og næringsutviklingen som planen legger opp til, kan realiseres på en god måte. Det vil være avgjørende at tempoet i utbyggingen av ny infrastruktur er høyt, og at dette så langt som mulig er på plass før nye boligfelt bygges, og nye næringsarealer tilrettelegges.

Tverrforbindelsen mellom RV44 og E39 må på plass, og det må planlegges et planfritt kryss ved E39 som kopler seg til en ytre ringvei via Sandnes Øst og videre over Gandsfjord bru. Dette vil blant annet bidra til at Sandnes Sentrum vil bli skjermet for gjennomgangstrafikk og til at næringsareal på Vatne blir utviklet. Desentraliserte næringsområder avlaster trafikknettet med tanke på transport.

Det vil også være viktig å sikre et kollektivtilbud med god tilgjengelighet og høy frekvens etter hvert som utbyggingen gjennomføres.

Næringsforeningen har ikke innspill til noen trasévalg som omhandles i høringsutkastet, men vil oppfordre til å finne gode løsninger innen kort tid som gir tilgang på et differensiert næringsareal.

Næringsforeningen vil avslutningsvis understreke betydningen av at det sikres god framdrift i det videre arbeidet med denne viktige planen.



Harald Minge

Administrerende direktør
Næringsforeningen i Stavanger-regionen

DÅRLIG SPRÅK ER «BAD BISNISS»

... bli tryggere når du
kommuniserer internasjonalt

Ring: 907 97 431



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

Bredbånd til bedrifter: Etablering fra kr 0,-*

Hastighet fra 10 til over 100 Mbps opp/ned
Montering | konsulenthjelp | brukerstøtte

www.hesbynett.no

Hesbynett er regionens
mest erfarne leverandør
av bredbånd. Vi har levert
digital oppetid siden 1995,
med responstid vi er
stolte av.

*Forutsetter allerede innlagt fiber.
Minste avtaletid 36 mnd.

HESBYNETT

Friele Cafitesse Den smarte kaffeløsningen

100% ren kaffe på en effektiv måte...

Cafitesse-konseptet er basert på nytraktet kaffe som konsentreres og fryses. Kaffen pakkes slik at den holdes fersk, og det brukes ingen tilsetningsstoffer. Å brygge en kopp tar bare 4-9 sekunder, avhengig av dispensertypen.

...og velsmakende kaffevarianter

Prøv Good Origin, som er sertifisert av Utz Certified, bestselgeren Medium Roast, litt mørkere Superior Dark Excellence eller aromatiske Arabica Gold.

...som passer dine behov

Vi låner deg en dispenser som passer dine behov, og service er kostnadsfritt for deg!*

**FRI LEIE +
FRI SERVICE**

**Du betaler kun for
kaffen!**

*Lån av dispenserne er knyttet til et
årlig minimumskjøp av Cafitesse.



www.friele.no

Ta kontakt for å få vite mer om Cafitesse

Distriktssjef Tom Sveum - mobil 953 62 362 - tom.sveum@friele.no



Cafitesse®

Tjener din virksomhet best



Illustrasjon av Foto Mino Sogvik



DEN PERFЕКTE GAVEN

Gavekort til over 200 fristende sentrumsbutikker!

Kom og opplev Stavanger sentrum!
SE • SMAK • NYT • LE • HØR • LEK • FØL



**STAVANGER
SENTRUM**

SpareBank
SR-BANK

MAGASINBLAA

ARKADEN
TORG TERRASSEN

Gavekortet er gyldig i 3 år

HER FÅR DU KJØPT GAVEKORTET:

Mæhle, Østervåg 4 • Stavanger Aftenblad, kundesenter
Vakkert, Salvågergata 3 • Gavekortautomat, Straen Senteret
Stavanger Sentrum, Nygaten 15

GAVE TIL KOLLEGER OG ANSATTE?

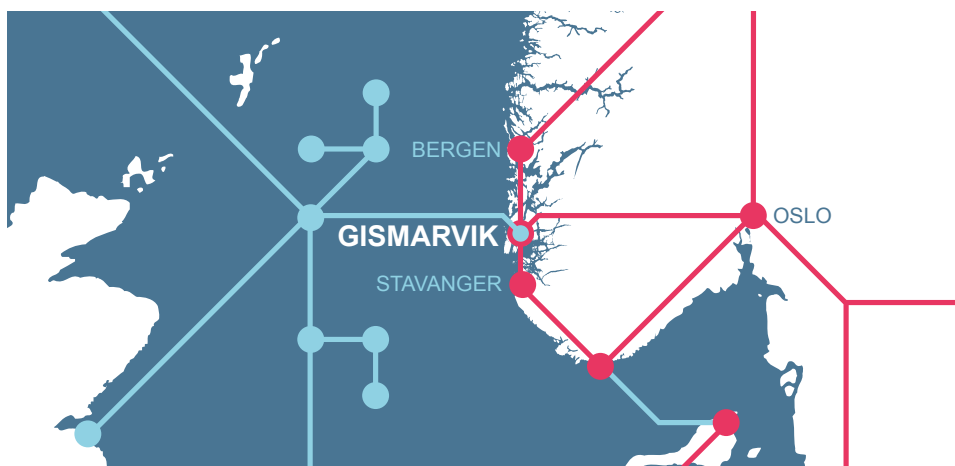
Bestill på www.stavangersentrum.no/gavekort
eller send din bestilling til post@byen.no!

www.stavangersentrum.no



GISMARVIK

Et lokomotiv for fremtidig vekst og verdiskaping på Vestlandet. Strategisk plassert mellom Stavanger og Bergen.



Med kort avstand til Norges oljehovedstad, kan parken på Gismarvik bli Stavangerregionens nye industrivekstområde. Ved ferdigstilling av Rogfast vil kjøretiden mellom industriparken og Stavanger være rundt 45 minutter.

HNP Gismarvik er en moderne industripark på mer enn 5000 dekar. Parken har egen havn med dypvannskai. Her etableres nå offshorebase for å betjene den kommende veksten i Nord-sjøen. Gismarvik Havn blir dermed en del av den eksisterende olje- og gassregionen.

Tomtesalget er i gang
– ta kontakt for mer informasjon.



Tlf. 982 37 052
post@haugaland-park.no
www.haugaland-park.no



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

*«En vellykket kantinedrift
er avhengig av et
godt samarbeid
med profesjonelle
eiendomsforvaltere som
Seabrokers Services»*

*Thomas Hoøy,
Produktsjef, Wilberg AS*

markedsavdelingen reklamebyrå foto Joakim Bjerk

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

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





- Få alle med, smør maskineriet!

Generalforsamlingen i Næringsforeningen i Stavanger-regionen valgte Steinar Aasland (47) til ny styreleder for 2013-2015. Aasland overtar etter Sissel Medby som har hatt vervet de to siste årene.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Aasland er til daglig konsernsjef i Stream AS, en bedrift med rundt 520 ansatte, som leverer ventiler, rør, elektro og instrumentering til olje- og gassindustrien.

OPTIMIST

Steinar Aasland er en person som ler mye, han virker trygg og glad og er til stede og interessert i samtalen.

– Jeg er glad hele dagen, jeg! Det er nesten lettere å spørre hva som gjør meg lei, svarer han retorisk med et smil.

For ham er det arbeidsglede som teller og han blir lett entusiastisk.

Smålighet og urettferdighet har han ikke noe til overs for. Selv sier han at han ikke er hissig, men prøver heller å forstå.

– For det finnes som regel en løsning. Jeg er opptatt av å finne konsensus-løsninger. Jeg selger heller inn idéer enn å trumfe igjennom.

– Vi googlet deg, og du dukker opp i flere ulike roller i norsk næringsliv?

– Det stemmer, men mange av disse er egne selskaper, altså internt i konsernet. Men jeg har også noen eksterne roller, blant annet Varmer & Bad-kjeden som jeg har vært med og bygge opp.

OPPVEKST OG KARRIERE

– Hva kan du si om Steinar Aasland?

– Jeg er en enkel gutt fra Storhaug, oppvokst i Vardeveien i Godalen. Jeg pleier å si at jeg vokste opp i et verksted, da driften ble mye diskutert på hjemmebane.

Steinar Aasland er ny styreleder i Næringsforeningen. Han vil fortsette det gode arbeidet og holde fokus på de viktige sakene for næringslivet.

Familien har drevet mekanisk verksted i tre generasjoner, og han ville blitt den fjerde hvis han hadde tatt over. Slik ble det altså ikke. Men unge Aasland jobbet i verkstedet etter skoletid og i alle ferier, og begynte sin karriere i Svafas i 1990. Etter det kom han inn i Stavanger Rørhandel i 1992 der han fire år senere tok over som daglig leder etter eieren Olav Hestness. Til Stavanger Rørhandel ble kjøpt av Ahlsell i 2004. Han ble sjef for Ahlsell Norge i perioden 2004-2009. Deretter bar det videre i rollen som konsernsjef i offshore- teknologiselskapet Bjørge Gruppen.

– Bjørge Gruppen bestod av ni selskaper og var da børsnotert. Hitec Vision og Convento kjøpte opp selskapet og vi tok selskapet av børs og splittet i tre selskaper: Naxys, Align AS og Stream AS. Hensikten med fisjonen var å spisse de tre enhetene med hvert sitt markedsfokus.

Steinar Aasland er nå konsernsjef i Stream som har 519 ansatte – samt noen innleide – og omsetter for to milliarder kroner.

Steinar var yngst i en søskenflokk på tre. Han har et tett forhold til sin bror og hans familie, søsteren døde dessverre i en alder av 43, men barna samles ofte i familiesammenkomster. Steinar Aasland har tre døtre og er gift med Ragny Bergesen. Hun har to barn fra et tidligere forhold. Sammen har de hytter i Ryfylke og i Sirdal.

– Vi er hekta på sjø og båtliv!

I fritiden liker han å gå på jakt i skog og fjell, han jogger litt – og liker å ro. Det blir sang og gitar til husbruk, og når det kommer til musikksmak karakteriserer han seg som altetende.

– Jeg er egentlig litt for ung for Beatles, men mine to eldre søsken har tydeligvis hatt en viss påvirkningskraft...

Creedence er også blant favorittene,

men han lytter også til klassisk musikk og liker å gå på konserter. Å finne roen med en god bok synes han er flott, og med medlemskap i Bokklubben Nye Bøker, leser han alt som kommer i posten. Akkurat nå går det i krim: Monark av C.J. Sansom. Han liker også å se en god film.

– Jeg liker filmer som rører meg, beveger meg. "De urørlige" var fantastisk.

Han går heller ikke av veien for en romantisk komedie med Julia Roberts.

LEDELSE

– Hvis du skal beskrive deg selv som leder, hva sier du da?

– Jeg trives med folk, er målrettet, liker å ha en visjon for det jeg gjør og tror jeg er god til å få folk med meg. Det er viktig for meg å ikke gå foran og ta æren for resultatene, men heller gå bak og få alle med, smøre maskineriet, sier han oppriktig.

Steinar Aasland har et holistisk perspektiv og ser helheten og da henger man seg ikke opp i detaljer, men finner løsninger.

– Det å ha en fleksibilitet er en styrke, mener jeg.

LEDERFILOSOFI

– Har du noen ledestjerner, noen personligheter du ser opp til?

– Jeg har sans for Jens Petter Ekornes. Han fikk med seg folk og var utrolig visjonær. Her lokalt har jeg alltid hatt respekt for Reidar Lund. Han sa: Få folk til å trives, få maskineriet til å fungere og tre fram hvis det blir krise. Dette har vært som et mantra for meg. En god leder skal få folk med seg, stake ut en kurs, få medarbeiderne til å trives og blomstre. Lederen må heller ikke ta plassen, men løfte fram medarbeiderne. Det må heller ikke være tvil om at det

Fortsettelse fra forrige side ...

er lederen som har ansvaret når det blir tøft, svarer Aasland.

KUNNSKAP OG KOMPETANSE

Steinar Aaslands hjertesaker er kunnskap og kompetanse. Selv har han tatt en teknisk utdanning innen maskinteknikk i Stavanger, siden har han tatt en master of management i strategi og ledelse på Handelshøyskolen BI.

– Jeg har etter hvert tatt en haug med masterstudier på BI, og de trodde en stund at jeg var sønnen til vaktmesteren der! sier han leende.

– Nettverket på BI er fantastisk bra, og lærekreftene er på topp nivå. Jeg er en god ambassadør og taler varmt for videreutdanning. Studiene har gitt meg et viktig fristed og faglig påfyll og gitt meg læring jeg har brukt i min jobb og hatt nytte av i min personlige utvikling.

Steinar Aasland oppfordrer alle til å ta videre utdanning. Han anbefaler også Lederskolen som Næringsforeningen har i samarbeid med BI. Selv har han 7-8 masterprogram, og har ikke gitt seg ennå!

OLJÅ ER MOTOREN

Det handler om å sette dagsorden, og her er olje og gass og rekruttering sentralt for den nye styrelederen.

– Oljeindustrien har et langt perspektiv, og vi er i stor grad avhengig av denne bransjen. Det er stor etterspørsel etter olje og gass i verden. Dermed vil også prisene holde seg høye, og det vil fortsatt være fokus på utvinning og kompetanseutvikling. Dette skaper en voldsom aktivitet på norsk sokkel. Før eller siden

kan dette snu, men perspektivet er likevel langt og det ser ikke ut til å avta. Oljebransjen er motoren i vår økonomi. Det har vært mye svartmaling av industrien; miljøforurensning og solnedgang har gjort at vi har skremt bort folk og forhindret at flinke elever velger denne retningen. For Norge er oljå motoren, konstaterer Steinar Aasland.

Nettopp derfor mener han det er viktig at vi skaper positive holdninger til oljeindustrien.

UNGDOMMEN

– Vårt land er det rikeste i verden, og vi sitter på den ytterste grønne gren i vår region. Dette er veldig unikt. Og dette skal vi være ydmyke for og forvalte klokt. Vi har et godt grunnlag å bygge videre på.

– Har du et budskap til ungdommen?

– Jeg ble litt skremt da jeg hørte et intervju på radioen om ungdommer som skulle velge videreutdanning. Det var siste dag for å velge retning, og det virket som de fleste ikke visste hva de ville. Ingen av de som var intervjuet hadde satt seg mål om å bli noe. Noen skulle ta et hvileår, reise litt, gå på folkehøyskole... Vi må passe oss for ikke å miste lusten og sulten, ikke hvile på laurbærene!

– Hvor er du om 10 år?

– Stream er i en vekstfase. I løpet av de siste to årene har vi økt omsetningen med 70 prosent. Neste skritt for Stream blir å gjøre det samme som vi gjør nå, men også internasjonalt. Vi har levert på det internasjonale markedet, spesielt til Korea i fjor. Der har vi en lokal agent som hjelper oss med å forstå kulturen.

Det er ikke bare å trampe inn i et slikt vepsebol uten å forstå.

UTFORDRINGER FOR NÆRINGS-LIVET

– Hva mener du at du har å tilføre Næringsforeningen, og hva tror du er de viktigste sakene for Stavanger-regionen og medlemmene?

– Dette vervet er noe jeg har hatt lyst til. Det blir kjekt å lære andre sider av næringslivet enda bedre. Jeg har dyp respekt for det arbeidet som er gjort i Næringsforeningen, og jeg synes Sissel sier det veldig godt. Hun oppdaget at hun får inspirasjon når hun ser alt som foregår. Foreningen setter bra saker på dagsorden og skaper en arena med bredt program som alle kan hente noe fra, store som små. Det å bidra til fellesskapet mener jeg er viktig. Vi er flere som kan dra i lag og ha en felles røst. Det er viktig. Jeg gleder meg også til å bli bedre kjent med ressursgruppene – her jobbes det vanvittig godt.

Akkurat i denne fasen, er jeg glad for at jeg har to ører og én munn: nå skal jeg bare lytte og lære! Jeg tror det er de små skritt som teller, jeg er ikke noen palassrevolusjon-type, jeg tror på det å bygge stein på stein.

Steinar Aasland har vært medlem i Næringsforeningen i en årrekke, først som studentmedlem, personlig medlem og i de ulike bedriftene han har jobbet.

– Jeg har tro på samarbeidsløsninger og å bygge en god region. Her har Næringsforeningen bidratt betydelig, avslutter den nye styrelederen, klar til å bygge videre.



1
ETG.
VANNKANTEN
SIRISKJÆR

URBANE NÆRINGSLOKALER. EN FOT I SENTRUM. EN FOT I SJØEN.

VANNKANTEN FØRSTE ETASJE gir mindre bedrifter helt unike muligheter midt i Stavangers mest vitale vekstområde. Fantastisk utsikt. Helt i vannkanten. Nær sentrum. Nær det aller meste. Ideelt for bedrifter med 5 til 25 ansatte. Opparbeidet uteområde.

Også servicefunksjoner som kafé, skjønnhets- eller velværetilbud egner seg svært godt i dette prosjektet.

Gjennomgripende kvalitet i bygg som nekter å være som alle andre!

Interessert? Ta kontakt med Torill Sevidt hos Kruse Smith Eiendom på telefon 916 69 530

KRUSE SMITH
Eiendom

PARTNER TRE
+ + + + +

Styret i Næringsforeningen 2013-2014:



Leder: Steinar Aasland, Stream AS (Nyvalg - to år)



Nestleder: Nina Lie, DNB (Ikke på valg - ett år)



Odd B. Skjærseth, Well System Technology AS (Ikke på valg - ett år)



Kari Arntsen, Mocca Sko AS (Ikke på valg - ett år)



Ronny Hus, Rush Maskinering as (Ikke på valg - ett år)



Ellen Wiik, Markedsavdelingen Reklamebyrå AS (Nyvalg - to år)



Lill M. Knutsen, NøkkelPersonell AS (Nyvalg - to år)



Cato Helmersen, Amfi Drift AS (Nyvalg - to år)



Ådne Kverneland, Brødrene Kverneland AS (Nyvalg - to år)

Regjeringsmiddagen til Stavanger?



Vi har jobbet for Coop Mega, Hillevåg Næringspark, Felleskjøpet, Fluid Control, Roxel, Coffice, Scan Tech, Ferguson Norge, Antenor m.fl.

Det kunne vært en artig utfordring. Vi i Eventos er klar for det meste.

Eventos er som navnet sier, et event-byrå. Vi gir deg opplevelser med det lille ekstra – vi vet hva som skal til for å begeistre. Vi har erfaringen, og vi kjenner de lure snarveiene til suksess.

Flotte lokaler for faglig påfyll og prima underholdning! Hvor skal arrangementet foregå? Vi i Eventos er så heldige at vi kan tilby kurs- og festlokaler i vårt eget hus i Sandvikv. 13 (tidl. Internasjonalt Hus). Stilig interiør som innbyr til boblende stemning for inntil 300 deltakere toppes av en flott scene som gir artistene intim kontakt med publikum.

Prøv noe nytt!

Det går mot sommerlige festligheter for noen og enhver, og for mange er det viktig å tenke nytt. Vi garanterer at nye hoder kan gi nye og spennende opplevelser. Ta kontakt med Emmelie Forsberg eller Asle Aasland. Og tiden flyr. Snart er det julebord. Sats på noe nytt!

Eventos

Asle Aasland
Mob. 97 97 05 35

Emmelie Forsberg
Mob. 94 18 81 60



Eventos AS
Sandvikveien 13, 4016 Stavanger
post@eventos.no - www.eventos.no

Firmafest • Kundetreff • Blåtur • Rebusløp • Kurs • Konferanser
Innvielser • Jubileum • Messer • Salgsmøte • Seminar • Foredrag
Teambuilding • Kick-off • Julebord • Konsert • Stand-up • Quiz



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

Papir
Plast
Tapet
Acryl
Stål
Glass
Lerret
Sponplater
Profoto medier
Tekstil/ flagg
Messesystemer

**- Stikk innom vårt
nybygg på Forus
og ta en titt.**

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 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



KAI HANSEN
TRYKKERI

BYGGESTART
2014

RESE fasett Illustrasjonsbilde: ramp

Kortere vei.

Ikke kjør samme vei som alle andre til jobb. Et perfekt fluekast fra Stavanger Konserthus etablerer nå Byfjordparken seg. Her skal vi bygge ni BREEAM-sertifiserte næringsbygg, på totalt 60.000 m².

Det betyr høy kvalitet og lave energi- og vedlikeholdskostnader for alle leietakere. De som kommer tidlig inn får stor innflytelse på innredning og løsninger. Så meld din interesse i dag!

byfjordparken.no



DNB Næringsmegling

Øyvind Mikalsen
oyvind.mikalsen@dnb.no
Tlf: 907 55 420

Et GMC-prosjekt

Lars Stangeland
lars@byfjordparken.no
Tlf: 913 40 190



Byfjordparken

mot strømmen, i byen

Nå har kokebokmuseet åpnet dørene

På Rosenkildehuset i 2001 ble ideen om Norsk Kokebokmuseum (NKM) født. Nå er museet blitt en realitet i kjelleren til Norsk hotellhøgskole ved Universitetet i Stavanger.



Tekst og foto: Rachel Annette Ketelaars

Norsk Kokebokmuseum (NKM) åpnet dørene i oktober i 2012. Kjendiskokk Eyvind Hellstrøm, en alumnus av NHS, fikk æren av å stå for den offisielle åpningen.

- Er det noen som fortjener et museum, er det denne skolen, sa Hellstrøm i forbindelse med åpningen.

Ingrid Espelid Hovig ble kåret til Gudmor for museet.

Ideen til et eget nasjonalt museum for kokebøker ble som sagt lansert på Rosenkildehuset tilbake i 2001. Helge Jørgensen, professor ved Norsk Hotellhøgskole (NHS), lanserte ideen sammen med en liten smaksprøve laget av søte glaserte mandler.

Men selv om mandlene var søte, har historien til museet vært bitter av og til. Det har ikke bare vært enkelt å få gehør for planene.

Men nå er museet en realitet. Hovedformålet er innsamling, arkivering, digitalisering, katalogisering og formidling av først og fremst nasjonal, men også internasjonal litteratur, tidsskrifter, historiske kilder, menyer og databaser for mat og drikke.

- Det skal være en kunnskapsbase for hoteller, restauranter, reiseliv, og primærnæringen for mat- og drikke for øvrig, sier Helge Jørgensen, gründer og pådriver for matregionens nyeste medlem i familien.

- Hovedpoenget er at museet skal bli et møtested og et bidrag til arbeidet med en bærekraftig matkultur for fremtiden og et bidrag til formidling av norsk matkultur internasjonalt, sier han.

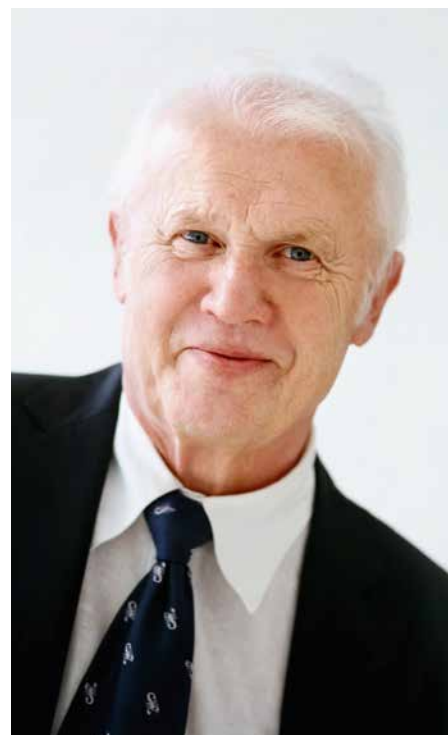
Det var i 2006 at planene begynte å materialisere seg. To år senere, 3. desember 2008, ble museumsstiftelsen grunnlagt med bare 100.000 kroner i grunnkapital.

- Museumsarbeidet blir gjort på frivillig basis og vi har ikke faste åpningstider ennå, forteller Jørgensen.

Museumsarkivet er søkbart igjennom universitetsbiblioteket, og kolleksjonen så langt er på rundt 6000 kokebøker.

- Det har tatt lang tid å engasjere folk. Men i samarbeid med blant annet Måltidets Hus, kan vi bidra til å styrke kompetansen og matmiljøet, mener Jørgensen.

Museet ser fortsatt ikke helt ut som den endelige visjonen. Drømmen er en inngangsport til kunnskapsområdet i det planlagte Snøhettabygget, i et særpreget kulturlandskap med panoramautsikt over havet i vest og Jær-landskapet.



Norsk hotellhøgskole (NHS), lanserte ideen om Norsk Kokebokmuseum i 2001, sammen med en liten smaksprøve laget av søte glaserte mandler. Foto: Elisabeth Tønnessen/UiS

Norsk Kokebokmuseum (NKM) har rundt 6000 bøker i samlingen så langt.



Kontor med fjordutsikt

Markedsavdelingen Reklamebyrå



HELT PÅ KANTEN

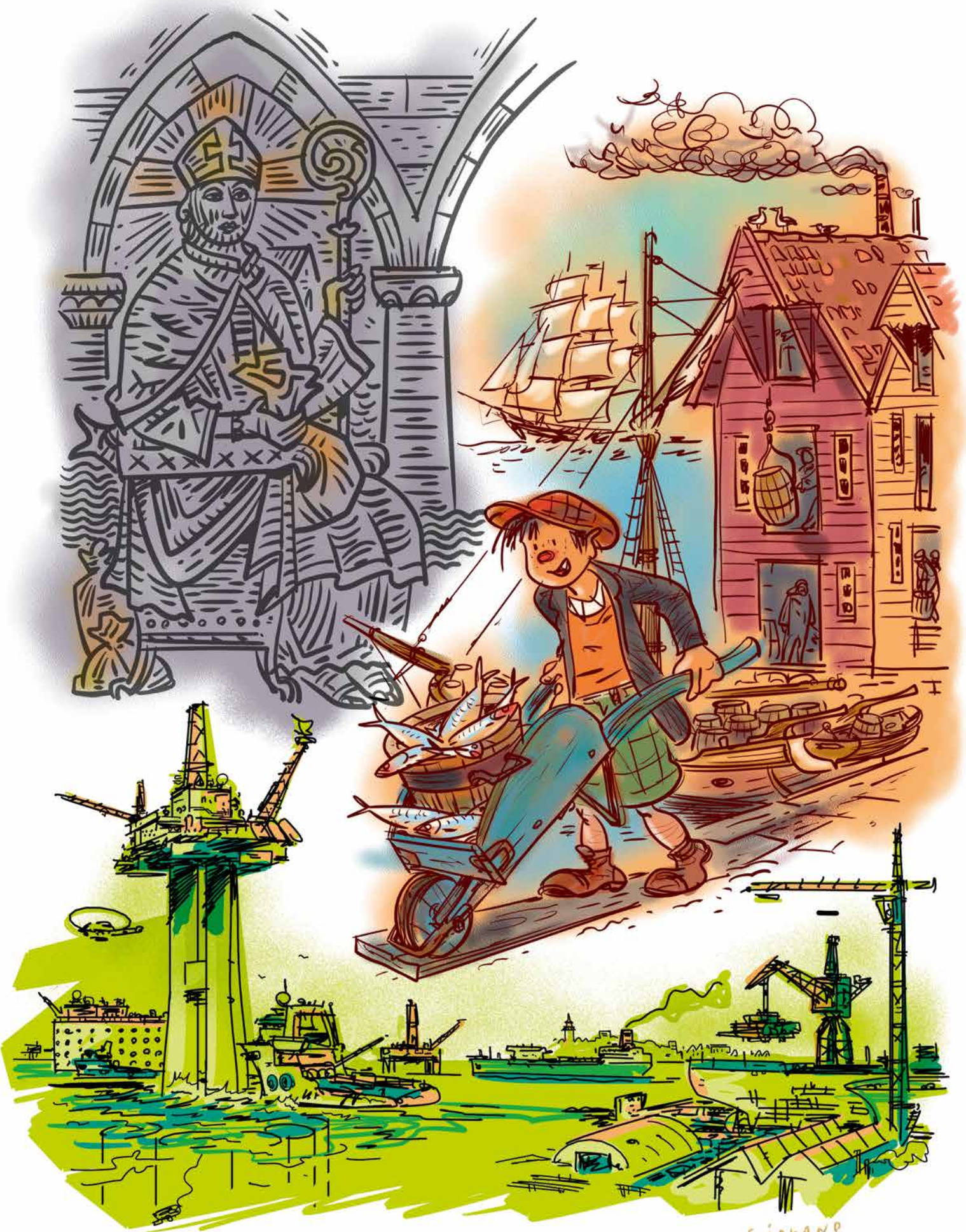


HODNEGÅRDEN
inntil 6.200 m²
til leie midt i innseilingen
til Stavanger
www.hodnegarden.no



Jan Olav Steensland
Mobil: +47 99 00 99 60
E-post: janolav@skagenkaien.no

Karl André Strandborg
EiendomsMegler 1 Næringseiendom:
Mobil: +47 907 35 935 / Sentralbord: +47 415 99 900
E-post: karl.andre.strandborg@em1.no



S. J. PLANO

Om Stavanger. Historien og fortellingen om oss

Dannelse er en vanskelig sak. Vi snakker ikke om tillært skikk og bruk, men om evnen til å forstå og bruke sine egne forutsetninger skikkelig. Da handler det om å kunne se seg og sitt og sine i større sammenhenger.

«Det forunderlige med menneskelivet er at det bare kan leves forlengs, men må forstås baklengs», sa salige Søren Kierkegaard. I denne forundringen har historiefaget utviklet seg med sine søk i vår felles fortid.

Stavanger har fått sin byhistorie. Og sin byfortelling. Et imponerende arbeid på fire bind på til sammen nesten 1700 sider med utfyllende fotnoter og navne-register. Fotnotene blir til tider så mange og så lange at teksten må leses forlengs og baklengs samtidig – for å få med de kildekritiske diskusjonene.

Vi skal lære av historien. Historien gjentar seg, sier vi. Derfor jakter historikerne på fortiden for å kunne rekonstruere tidligere generasjoners «spor». Historien skal framstå med ekthet, relevans og representativitet. Fortiden skal bli sannsynliggjort. Og den skal gi oss kunnskaper til nytte i framtiden.

DEN FJERNE HISTORIEN

Det første bindet har tittelen «Bispeby og borgarby – frå opphavet til 1815». Her skal historien om Stavanger før byens offisielle grunnlegging dokumenteres, og de utfordringene byen møtte gjennom middelalderen formidles. Urbaniseringshistoriker Geir Atle Ersland søker etter byens opphav, ser på byens enestående posisjon der den vokste opp rundt Domkirken – til kong Magnus Erlingsson i siste halvdel av 1100-tallet gir byen til St. Svithuns kirke – Domkirken. Slik blir biskopen byens herre helt fram til reformasjonen. Familie- og byhistorikeren Arne Solli tar oss gjennom den siste delen av historien fram til 1815 – da bispesetet flyttes til Kristiansand, mens kjøpstaden får sterkere bevissthet om sine rettigheter som by.

Vi leser resultatene av målrettet forskerarbeid. Kildene er ikke alltid mange, og tolkningene opp gjennom tidene har vært forskjellige. Faghistorikerne er «på hjemmebane», men framstillingen kan til tider virke vel omstendelig – for målgruppen som jo er «eit breitt publikum». Engasjementet blir lettere mot nyere tid.

DEN NÆRE HISTORIEN

Bind 2, «Sild og seil 1815-1890», er skrevet av Ole Kallelid. Han tar for seg den sosiale, økonomiske, politiske og kulturelle utviklingen i Stavanger – fra småby til landets fjerde største by, om økonomiske oppgangs- og nedgangstider, om politiske grupperinger og frivillige organisasjoner. Vi snakker om kanskje byens tøffeste, og derfor mest spennende, omformingstid.

Så kommer fortellingen om «Industribyen 1890-1965» av Anders Haaland. Han har vist at han «kan» Stavanger i sine tidligere bøker om hermetikkindustrien, utviklingen fra sild til olje – ikke minst gjennom det omfattende arbeidet «En by tar form. Stavangers bebyggelse 1815-1940». Haaland tar oss gjennom Industribyen og viser hvordan Stavanger kunne bli landets mest industrialiserte og eksporttette by. Hvordan tok den moderne byen form? Hvordan folk bygde sine egne trehus, om politiske grupperinger og dugnadsånd.

I bind 4 forteller Gunnar Roalkvam og Kristin Øye Gjerde om oljebyen 1965-2010. Når vi leser vår nærmeste historie – kan vi lettere forholde oss til kilder som brukes, og konklusjoner som trekkes. Da kan vi med selvsyn se at historieskriving om nyere tid går ut å på velge bort – for så å kunne en sammenhengende fortelling – syntese – av de enkelte begivenhetene som er blitt analysert. Det handler om ekthet, relevans og representativitet i fortellingen. Personer fra politikk og offentlig forvaltning omtales inngående, mens sentrale personligheter for eksempel byens næringsutvikling ikke nevnes. Her er mindre analyse, mens stoffet inviterer til engasjement.

OG FORTELLINGEN OM OSS

Dette er ingen bokmelding. Den får faghistorikerne levere. Dette er en tilbakemelding fra en leser som har funnet glede i å gå inn i historien om Stavanger – i ledige stunder over flere måneder. Etter å ha vært gjennom dybden og bred-

den i fortellingen om Stavanger, sitter vi igjen med en god følelse av ny innsikt. Om den sjøvendte byen og de mulighetene havet har gitt og gir. «Byens ansikt» skifter i dramatiske bølgeganger – fram til vår tid og denne verdens grønneste gren vi sitter på. Det er nå vi bør kunne nyttiggjøre oss den innsikten historien gir oss.

TIL LITT ERKJENNELSE...

Hva med den likhetstenkningen som har preget regionen? Som jo er forutsetning for vår dugnadsånd og evne til samhandling? Vil vi «nyrike» kunne beholde denne? Eller ender vi opp i likegyldighet i forhold til alle andre enn oss selv? Slik at den grønne grenen en dag knekker? Når egoismen får råde? Slik at egne seiere blir viktigere enn nytten for fellesskapet? Slik vi har sett det i den senere tids diskusjoner om kollektivløsninger. Der politisk prestisje blir viktigere enn folks behov for effektiv framkommelighet. Eller i diskusjonen om kommunegrensene der historisk kortsyn i dag begrenser regionens utviklingsmuligheter. Har vi glemt hvor små arealer Stavanger og Sandnes dekket før kommunesammen slåingene for mindre enn 50 år siden? Kan vi utvikle felles konkurransekraft når revirtenkningen får styre? Er ikke tiden igjen moden for å se framover? For å sikre at vår storbyregion får storbymidler og utviklingsmuligheter på linje med Bergen og Trondheim.

Som sagt: Historien gjentar seg. Ettertiden vil skrive vår historie. Klarte vi å utvikle et noenlunde felles virkelighetsbilde, en samforstand, som ettertiden honorerer som evne til samspill og samhandling? Slik at byen og regionen fikk sine rettmessige utviklingsmuligheter innenfor vår nasjonale fellesskap? Til beste for befolkningen?

«Stavanger bys historie» er vår kollektive dannelseshistorie – til nytte og glede for oss alle. Les den!





Advokat Johan Storm Bull
advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS

Ivaretar kontrakten bedriftens behov?

Den som skal inngå en kontrakt, bør sørge for at kontrakten imøtekommer det aktuelle behovet og at kontrakten er rettslig holdbar. Det gir større sikkerhet for at gevinsten av transaksjonen oppnås og at omkostninger og risiko for tap reduseres. Bruk av advokat kan være en god forsikring i den forbindelse.

En godt utformet kontrakt skal kunne ivareta partenes behov på en forutsigbar måte; det er kontraktens funksjon. Partenes behov ved en transaksjon kan forenklet deles i tre hovedkategorier:

1. Kontrakten bør sikre det resultat og den verdiskapning partene ønsker å oppnå ved å gjennomføre transaksjonen (resultatoppnåelsesbehovet).
2. Kontrakten bør sikre at fordeling av ansvar og risiko for uønskede eller uforutsette hendelser er slik at det plasseres der det mest hensiktsmessig kan forebygges og håndteres (risikobegrensningsbehovet).
3. Kontrakten bør effektivisere og holde nede omkostningene ved gjennomføring av transaksjonen (effektivitetsbehovet).

Resultatoppnåelsesbehovet imøtekommes ved å gi en tilstrekkelig detaljert og så presis som mulig beskrivelse av ytelsene; for man har bare krav på det man har bedt om. Beskrivelsen må derfor være såpass klar at det vil være kulant å avgjøre om ytelsen er levert mangelfullt, og om den er levert på rett sted til rett tid. Dette gjelder enten det er snakk om leveranse av varer eller tjenester, eller betaling av penger.

Risikobegrensningsbehovet imøtekommes ved å beskrive hvem av partene som skal ha risiko og ansvar for de uønskede eller uforutsette hendelser. Typisk

at den som skal levere en vare skal utbedre varen dersom den har mangler, eller betale erstatning for påfølgende tap. Ved utforming av slike bestemmelser er det også viktig å ta i betraktning hvordan lovverket ellers regulerer forholdet.

Effektivitetsbehovet imøtekommes ved at partene beskriver hvordan de skal opptre ved gjennomføringen av kontrakten; man avtaler et sett spilleregler. Det er typisk å oppgi hvem som handler på vegne av partene, og hvordan partene skal kommunisere og te seg ellers. Brudd på spillereglene betyr ikke nødvendigvis feil oppfyllelse, men påfølgende tap kan gi grunnlag for erstatning. Effektivitetsbehovet imøtekommes også ved at kontrakten er oversiktlig og systematisk satt opp slik at partenes representanter raskt og enkelt kan finne frem til og iverksette det som er avtalt.

Det er kontraktens evne til å binde partene og begrunne fremtvingelse av et bestemt resultat som er kontraktens kjernefunksjon og som gjøre den så egnet til å ivareta partenes behov på en forutsigbar måte. Rettslig sett snakker vi om at en kontrakt skal holdes slik den er inngått, og oppfyller ikke den andre parten frivillig må den kunne tvinges; sette makt bak kravet. Men bare myndighetene kan utøve tvang, og man må derfor få myndighetenes hjelp til å fremtvinge oppfyllelse. I praksis blir forutsigbarhet et spørsmål om du kan få dom for det kravet du mener å ha mot den andre parten og om dommen kan tvangsoppfylles. Og hva en kan få dom for, og hva som kan tvangsoppfylles, følger av rettsreglene.

Det er ingen formkrav i Norsk rett for å inngå en rettslig bindende kontrakt. Men skal man kunne få dom for oppfyllelse, må man overfor domstolene kunne

føre bevis for at man har fått en slik rett som man hevder. Kontrakter som anses inngått som følge av konkludent adferd eller muntlighet er krevende å føre bevis for, og det hefter alltid stor grad av usikkerhet om hvordan dommeren vil vurdere bevisene og avstemme dem mot hverandre. Det beste beviset er derfor alltid den nedskrevne kontrakten, underskrevet av begge partene. Det at den er gjort skriftlig gjør innholdet av kontrakten etterrettelig, og at den er underskrevet viser at den er inngått. For skulle man komme frem til at kontrakten ikke anses inngått, så vil det ikke være noen kontrakt å utlede rettigheter og plikter fra. Det betyr ikke at man er rettsløs, men situasjonen er mer usikker og krevende å håndtere. Da kan det fort bli dyrt å hevde sin rett. Jo bedre et kontraktsdokument er utformet, jo mindre problemer vil det normalt være rundt spørsmålet om hva som skal ytes, hvem som har rettigheter og plikter, hvem som har risiko og ansvar, og hvordan gjennomføringen av kontrakten skal foregå. En godt utformet kontrakt er normalt en god forsikring mot rettslige problemer.

Det er her advokatens rolle kommer inn, ved utformingen og oppfølgingen av kontrakten. Gjennom sin utdanning og trening i juridisk metode, er advokater med kunnskap om og erfaring fra det relevante næringsområde, svært godt egnet til å vurdere om kontraktens innhold lar seg håndheve. De vil kunne gjennomgå kontrakten og identifisere og anbefale endringer, eller foreslå tiltak for å avbøte svakheter. Er rettigheter og plikter utformet for vagt eller i strid med loven, eller er kontrakten selvmotsigende eller uoversiktlig, kan det medfører at en ønsket rett ikke blir anerkjent av domstolene og dermed heller ikke lar seg tvangsfullbyrde.

TIL SALGS/LEIE: SJØHAGEN 10, 4016 STAVANGER

GOD KOMMUNIKASJON OG NÆRHET TIL SENTRUM



MØTEROM



KONTORLANDSKAP



UTSIKT



KONTORLOKALER: SEKSJONER PÅ 400 – 5000 KVM

Totalt 5000 m² prosjekterte og fremtidsrettede kontorlokaler med sjøutsikt, gode parkeringsmuligheter og fantastisk tilknytning til jernbanens dobbeltspor og nye busstrasèer.

Arbeidssted i Hillevåg gir betydelig mindre kjøring, og en mer effektiv arbeidsdag. Bygget ligger i forbindelse med utbyggingen av næringsområdet Stavanger Sør med planlagt barnehage og andre fasiliteter. Ferdigstilles 2014.

Arealet kan deles i seksjoner fra 400 m², og tilpasses leietakers ønsker og behov.

- » Høy standard
- » Spennende og fleksible løsninger
- » God offentlig kommunikasjon
- » Fantastisk utsikt
- » God parkering
- » Miljøbygg
- » Ingen kø til jobb!

Kontakt megler Dag Soppeland på 98 28 00 01
eller dag@arealeiendom.no for mer info.

» www.arealeiendom.no
» 40 00 66 99
» post@arealeiendom.no



PULPIT PRESENTERER // 2013 FOREDRAGSHOLDERE I VERDENSKLASSE

**25. september 2013
STAVANGER KONSETRHUS**

PÅMELDING OG MER INFORMASJON: PULPIT.NO

**Hvor viktig blir kreativ ledelse
for bedrifter som vil hevde seg?**

Vi tror evnen til å lede kreative mennesker og prosesser vil bli avgjørende i framtiden. Derfor er Tom Peters en av de knallsterke foredragsholderne under årets Pulpit.

PÅ PULPIT 2013 VIL DU BLI INSPIRERT AV:



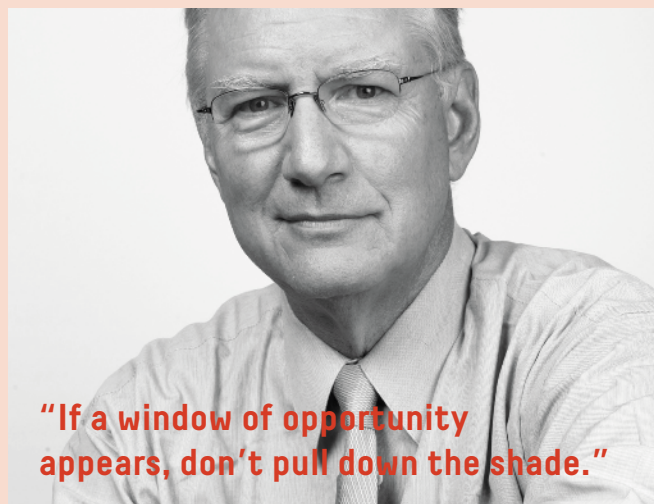
ZANNY MINTON-BEDDOES

Zanny Minton-Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, sannsynligvis verdens mest velrenommerte og innflytelsesrike økonomitidsskrift. Det blir svært spennende å høre hennes analyse av Stavanger-regionen og Norges stilling i den internasjonale økonomien.



JAN FREDRIK KARLSEN

Jan Fredrik Karlsen er kjent for sitt brennende engasjement. Han har alltid jobbet målrettet med det han brenner for, og mener at det er deg selv det kommer an på om du når drømmene dine.



**"If a window of opportunity
appears, don't pull down the shade."**

TOM PETERS

Tom Peters regnes som en av verdens aller mest anerkjente lederguruer. I flere ti-år har han vært en høyt respektert tenker, forfatter og agitator innen ledelse og organisasjonsutvikling. Peters figurerer på samtlige Thinkers50-lists som er publisert. Han er en glitrende kommunikator som har inspirert millioner av mennesker.



TRYGVE HEGNAR

Trygve Hegnar er en mann det er umulig å forholde seg likegyldig til. Han er blant dem som blir lyttet til i enhver diskusjon om norsk økonomi, konkurranseevne og innovasjonskraft.



KONFRANSIER: ASLAK SIRA MYHRE

I fjor tok han konferansen med storm med sitt foredrag. Nå er han tilbake som konfransier. Han er en kontroversiell og samfunsensgjert foredragsholder. Han er også kjent som forfatteren bak Herskap og tjenere som skapte heftig debatt om både miljøbevegelsen og venstre-sidens forhold til norsk olje- og gassindustri.



NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN





Heidi Kristina Jakobsen

direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Likestilling er god samfunnsøkonomi – kvinner må inn i styrene!

Nylig stemte Europaparlamentet ned Europakommisjonens forslag om felles-europeiske regler for 40 prosent kvotering av kvinner inn i ASA-styrer, og overlot til medlemstatene selv å bestemme dette. Tyskland, som et av de første landene til å stemme over forslaget, har stemt det ned.

Gitt interessen som har blitt det norske kvoteringsystemet til del, ikke minst i Tyskland, er den negative mottakelsen noe overraskende. Dette er uansett nedslående signaler for et Europa som desperat forsøker å få i gang økonomien etter flere år med til dels negativ vekst.

Skal EU-landene nå målet om smart, grønn og bærekraftig vekst innen 2020, er de nødt til å tenke mindre tradisjonelt og blant annet utfordre noen systemsvakheter som ulike stiller menn og kvinner i arbeids- og næringsliv – deriblant underrepresentasjon av kvinner i styrer.

Den nordiske modellen – kjennetegnet ved høy grad av konkurransekraft kombinert med høy grad av velferd – har blitt gjenstand for mye beundring de siste årene, og blant annet konsepter som "flexicurity" har blitt eksportert og nøye studert. Det man burde studere, er etter min mening, graden av likestilling i de nordiske samfunnene. Her tror jeg selve nøkkelen til den nordiske suksess-oppskriften ligger.

Full barnehagedekning og universell rett til eldreomsorg, har muliggjort kvinners deltakelse i arbeidslivet, og fordelaktige foreldrepermisjonsløsninger bidrar til at det også fødes barn. Norge er i Europa-toppen i antall fødsler, bare slått av Irland, Frankrike, Island, Sverige. Vi er også i toppen med tanke på andelen kvinner i lønnet arbeid. Her skjuler det seg muligens noe deltidsarbeid, men dog. Dette er ikke bare positivt for økonomien, men også for den demografiske

utviklingen. Videre har kvotering i politikken, og etter hvert også i næringslivet, bidratt til kvinners økte innflytelse mer generelt.

Bakgrunnen for denne bevisste politikken, er troen på at likestilling og involvering generelt er innovasjonsfremmende, og at det motsatte er ressurs-sløsing. Dette tankegodset mener jeg har eksportverdi som kan bidra positivt til utviklingen i EU-landene fremover.

Daværende handels- og næringsminister Ansgar Gabrielsen skapte som kjent furor da han i sin tid nærmest over natten innførte styrekvotering. Nå bør EUs stats- og regjeringssjefer også vise lederskap og visjoner – og gå for noe så samfunnsøkonomisk lønnsomt som likestilling. Næringsforeningen har også en unik sjanse til å tenke både geografi og kjønn når de nå sender over listen med potensielle styrevervskandidater fra regionen.

Vi flytter dine ansatte til og fra Norge!

For mer informasjon besøk oss på www.adamsexpress.no,
eller send en e-post til: oslo@adamsexpress.no,
bergen@adamsexpress.no eller stavanger@adamsexpress.no.



Adams
express



Ta toget til jobb!

Flytt til 2020park. Rett ved Gausel stasjon.
Bor du i Stavanger, i Egersund eller midt mellom,
vil du bruke mindre tid og slippe køer.
Da kommer du på jobb når du skal.
Flytt inn i 2014.

Ring 997 37 758.

2020park.no

2020parkTM **live
work
grow**



Steinar Aasland,
styreleder i
Næringsforeningen



Viktig visjon for landets viktigste næringsklynge

Jeg ønsker arbeidet med Forus-visjonen velkommen. Sett i etterpåklokskapslys, skulle en selvsagt ønske at denne visjonen var klar for mange år siden, da industribedrifter ble invitert og «lokket» til å etablere seg på Forus. Det er et viktig planarbeid som ble fremlagt på Forus-møtet 2013, og det vil kunne danne grunnlag for en god debatt videre.

Visjonen er spennende! Den legger opp til å transformere Forus til et fremtidsrettet og moderne næringsområde med urbane kvaliteter om 30 år. Visjonen til Juul/Frost Arkitekter er spennende fordi den tar grep om arealene på Forus, i tillegg til å ta grep for bedre tilgjengelighet. Forus er en av landets viktigste næringsklynger. 40.000 har sin arbeidsplass der ute i dag, og det sier seg selv at om antallet arbeidsplasser skal økes

med 60.000 de neste 25 årene, vil trafikk situasjonen, som allerede i dag er kaotisk, bryte fullstendig sammen.

Her trengs det virkelig en helhetlig plan, som også innbefatter gode infrastruktur løsninger.

Flere av våre folkevalgte ser for seg en utvikling fra Forus som industriområde, til boligområde og senter for kunnskapsbasert næringsliv. Forus skal være et attraktivt byområde med nye boliger, muligheter for rekreasjon, handel og kultur, det vil si parker, grøntområder, idrettsområder, restauranter og så videre.

Alt dette lyder attraktivt.

Samtidig er det, i et helhetlig perspektiv, viktig å ivareta alle interesser i området, både på kort og lang sikt. Norges hovednæring og fremste drivkraft er, og vil være i overskuelig fremtid, olje- og gassindustrien. Stavanger

er landets ubestridte oljehovedstad og Forus-området er en meget viktig industriklunge for denne næringen.

Forus må være attraktivt både for olje-, leverandør- og kunnskapsindustrien.

Rene industribedrifter, som livnærer seg som underleverandører til olje- og gassindustrien, må det også tas hensyn til. Nettopp disse er avgjørende elementer i en velfungerende næringsklynge. Det er kombinasjonen av ulike virksomheter i den totale verdikjeden som bidrar til effektive og innovative næringsklynger. Dette ser vi eksempler på fra møbelindustrien på Møre-kysten, og fra andre suksessnæringer internasjonalt.

I oljefylket Rogaland må vi tåle å se stålkonstruksjoner, arbeidere i kjelredress, maskindeler og «hauger med drill pipe». Det er verdiskapning!

EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

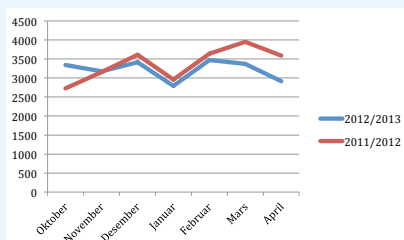
Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

April 2013
2919
ledige jobber



Det var 2919 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til april. Dermed holder tallene seg på et lavere nivå enn våren 2012. Men nivået er fortsatt høyt, omtrent som våren 2011.

	april 12	april 13
Administrasjon	346	271
Bank, finans og eiendom	39	13
Forskning og utvikling	6	4
Helse og sosial	317	324
Hotell, restaurant, reiseliv	96	80
Bygg og anlegg	261	280
Industri og produksjon	50	56
Ingeniøryrker	301	186
Organisasjoner	6	13
IKT	183	125
Jordbruk og fiske	6	8
Konsulenter og frie yrker	18	19
Personlig tjenesteyting	53	41
Kunst og kultur	13	13
Media og informasjon	9	13
Offentlige forvaltning	71	68
Olje, gass og maritim	1059	652
Renhold og renovasjon	12	17
Salg og markedsføring	103	167
Transport og logistikk	114	79
Undervisning	152	176
Varehandel	146	117
Økonomi og regnskap	149	143
Øvrige jobber	81	54
Totalt	3591	2919

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 rekrutteringselskaper sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.

Fredelig i hektisk periode ved Aker Solutions



Tekst og foto: Johan Aakre

For noen år siden kunne det være bråk når mange utenlandske arbeidere ble stuet sammen i brakkeleirer, men ved Aker Solutions i Egersund opplever man fred og trivsel til tross for at aktivitetsnivået på anlegget har vært rekordhøyt, med flere prosjekter pågående samtidig og over 2600 mennesker i arbeid innenfor portene. I en periode der det har vært over 1800 innleide, og flere polske enn norske medarbeidere, har bedriften satset på velferdstiltak for å skape trivsel.

- Mens det før kunne bli en del krangling om fjernkontrollen til Tv-en, har blant annet trådløse nettverk og tv på hvert rom vært en viktig del av tilbudet vi kan tilby de innleide. Bruk av nettbrett gir våre utenlandske arbeidere god kon-

takt med familie, venner og eget land. Sammen med enkeltrom, fritidstilbud og treningsmuligheter har vi fått fylt den lille fritiden med aktiviteter. Men etter 12 timers arbeid, litt mat, tv og en prat på skype med familien, så er det sengetid for de fleste. Det har fungert veldig bra, forteller personalsjef Per Johansen ved Aker Solutions i Egersund.

Aker Solutions i Egersund opererer i hovedsak innenfor tre forretningsområder, nybygg, subsea og vedlikehold og modifikasjon. Flere pågående prosjekter innenfor alle disse forretningsområdene, med leveringstid innenfor samme halvår er årsaken til den rekordhøye aktiviteten ved anlegget i Egersund. Fram mot sommeren avslutter og leverer Aker Solutions flere prosjekter. Markedsutsiktene ser gode ut, og bedriften har i dag sikret sysselsettingen for alle sine faste ansatte frem til 2015. I fjor ansatte Aker Solutions i Egersund 100 nye medarbeidere, og bedriften har





Tomas Ciepluch (t.v.) bor i brakkeleiren Camp Kaupanes, mens Tomas Kulaj leier hus i byen. I bakgrunnen ser vi flotellet "Bibbi Challenger". Begge er bussjåfører som står for skytteltrafikken mellom boliger, kantiner og arbeidssted. Fisking er hobby nummer en, og dagen før hadde Tomas fått en svær torsk, gliser han.



Personalsjef Per Johansen ved Aker Solutions i Egersund forteller at et velfungerende trådløst internett er et viktig velferdstiltak.

planer om ytterligere bemanningsøkning i år.

MÅTTE TENKE NYTT

Johansen forteller at mange av de innleide som har vært der en tid bor lokalt i leiligheter og hus. Men som en konsekvens av den rekordhøye aktiviteten, og det store innleiebehovet, måtte bedriften tenke nytt for å sikre nok overnattingskapasitet.

- I tillegg til det permanente bedriftshotellet vårt med 428 rom, etablerte vi 306 enerom i en midlertidig leir på Kaupanes noen kilometer herfra. Deretter så vi behovet for mer, og leide inn flotellet "Bibbi Challenge" som lokale

entreprenører bygde om slik at det ble 350 enkeltrom, kantine og trimrom - før det toppet seg og vi hyrte inn flotellet "Bella" med 70-80 rom noen måneder.

FORNØYD

- Da vi skulle lage transportopplegget mellom boliger og verftet, ble løsningen at vi kjøpte to busser og lagde et opplegg med egne sjåfører der vi har avgang hvert 5. minutt i rushtiden. Dette har gått utrolig bra, og gir rom for velferdsturer til Egersund sentrum, treningssenter, kino og svømmehall. Etter avtale med Kolumbus og kommunen så har vi også tilbudt oss å ta opp innbyggerne på Eigerøy uten at de trenger å betale for

det. Mengden kjøring har økt betraktelig, og vi har fått til en fleksibel og økonomisk gunstig løsning, sier en fornøyd personalsjef som leder den eneste avdelingen som ikke har blitt oppbemannet ved Aker Solutions i Egersund.

Tre personer med støtte fra to i ressursavdelingen klarer av situasjonen. Han berømmer for øvrig kantine og renholdsselskapet som har ansvaret for drift av opp til 1100 rom, og sier de har vokst med mangedoblingen av oppgavene. Ektefellene til noen av de polske medarbeidere som bor i distriktet, har fått jobb innenfor kantine og renhold. Det øker selvsagt trivselen for dem det gjelder.

Treffsikkerhet!

Vi fremskaffer et bredt utvalg av kandidater. Våre konsulenter har et stort nettverk, lokalt, nasjonalt og internasjonalt. Vi sørger for treffsikker utvelgelse.

www.mercuriurval.no

Mercuri Urval
Board & Executive

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!

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

MOSAÏQUE

Headhunting



Stian Tunge
Økonomileder i
Peanuts

Stian Tunge er ansatt som økonomileder i Peanuts AS. Han startet opp 18. mars og skal jobbe med økonomiledelse. Tunge er utdannet siviløkonom med spesialisering innen anvendt finans ved Universitetet

i Stavanger. Han kommer fra Sodexo Remote Sites Norway AS hvor han var ansatt som økonomikonsulent.



Maiken Johnsen
Markeds-
ansvarlig/
Partner i Vous.

Maiken Johnsen er ansatt som markedsansvarlig/partner i Vous AS. Hun har 15 års erfaring fra salg og marked, de siste årene innen rekruttering innenfor flere fagområder, deriblant Supply Chain

Management. Johnsen har opparbeidet seg et bredt nettverk av kunder og fagfolk innen SCM. Dette gir henne et godt grunnlag til å knytte rette kontakter.



Reidun Hana
Daglig leder/
partner i Vous

Reidun Hana er ansatt som daglig leder og partner i Vous AS. Hana har over 30 års erfaring innenfor fagområdet Supply Chain Management (SCM). Hun har jobbet i flere anerkjente selskap

som COPNO, Statoil, Aker, HeliOne, NOHA Norway og Petoro. Dette gir henne forståelse for behovene både innenfor olje og gass, privat og offentlig sektor. I tillegg til sin operative SCM-kunnskap har hun lang erfaring fra ledelse både som innkjøpsleder og Supply Chain Manager. Hun har et godt nettverk både på kandidatsiden og mot kunder.



Anette Vårvik
Journalist i
Norsk Familie-
økonomi

Anette Vårvik er ansatt som journalist i Norsk Familieøkonomi. Vårvik er utdannet journalist fra Universitetet i Stavanger og har flere års erfaring som journalist i Jærbladet og Trønderbladet. Hun har

også jobbet som redaktør og markeds-konsulent i SpareBank 1 SR-Bank. I Norsk Familieøkonomi skal hun blant annet jobbe med tekstproduksjon til eget kundemagasin og samarbeidspartnere som Dagbladet og Egmont Hjemmet Mortensen. Vårvik vil i tillegg ha ansvar for Norsk Familieøkonomi i sosiale medier.



Wiggo Yttergård
HR- og salgs-
konsulent i
Kompetanse
Partner1

Wiggo Yttergård er ansatt som HR- og salgskonsulent i Kompetanse Partner1 AS (KP1). KP1 driver med rekrutteringstjenester og konsulent-tutleie til næringslivet – både innen det private

og offentlige. Yttergård har bakgrunn innen salg av tjenester i Lyse, samt HR- og kunde-konsulent i RC Consulting. Han har

god erfaring innen salg og markedsføring og har også bakgrunn innen HR og IT. Hos KP1 skal Yttergård være ansvarlig for egen kunde- og konsulentportefølje, jobbe aktivt innen IT/sosiale medier og brukerstøtte-funksjoner.



Jeanette Flåte Vikse
Rådgiver i
Stavanger kom-
mune

Jeanette Flåte Vikse er ansatt som rådgiver i Stavanger kommunes kulturavdeling. Hun har master i kulturvitenskap og kommer fra stillingen som kulturkonsulent i Time kommune.



Elisabeth Hovland
Prosjektleder i
Stavanger kom-
mune

Elisabeth Hovland er engasjert i Stavanger kommunes kulturavdeling i to år for å være prosjektleder for demokratijubiléene i 2013 (allmenn stemmerett) og 2014 (Grunnlovsjubiléet). Hovland har vært jour-

nalist i 10 år og har bred erfaring fra kulturrelaterte prosjekter.



Per Kristian Wister
Partner i
Ipeople

Per Kristian Wister er ansatt som partner i Ipeople AS. Wister har lang erfaring i ulike lederstillinger i SMB-bedrifter – også innen HR- og rekrutteringsbransjen. Han jobbet nylig i et interimoppdrag

for et konsultentselskap i Stavanger med strategi og ledelsesprosesser. Før dette var han HR-direktør i et høyteknologisk programvare- og ingeniørselskap innen olje og gass. Wister er utdannet innen jus og informasjonsvitenskap ved Universitetet i Bergen.



Anne Gunn Reiten
Mellemstrand
Revisor i
Sagvaag
Revisjon AS

Anne Gunn Reiten Mellemstrand er ansatt som revisor i Sagvaag Revisjon AS. Hun er statsautorisert revisor med variert revisjonserfaring fra store, mellomstore og små selskaper i mange bransjer. Hun vil

således bidra til å videreutvikle selskapets kapasitet og kompetanse innen revisjon og tilhørende tjenester. Hun har tidligere vært ansatt i PwC.



Britt Aadnøy
Seniorrådgiver i
Backer Skeie

Britt Aadnøy er ansatt som seniorrådgiver i Backer Skeie i Stavanger og skal primært arbeide med rekruttering av ledere og spesialister innen olje og gass. Hun kommer fra stilling som director of resourcing

ved Seadrills hovedkontor og har tidligere vært HR-direktør for Afrika- og Midtøsten-regionen i selskapet, bosatt i Dubai. Aadnøy har arbeids- og organisasjonspsykologi fra University of Southern California og NTNU.

NYTT OM NAVN



Randi Hvam
Prosjektleder i
Aldente

Reklamebyrået Aldente har ansatt Randi Hvam som ny prosjektleder. Hun er utdannet innen økonomi og internasjonal business fra Edith Cowan University i Australia, forretningsøkonomi ved Uppsala

Universitet i Sverige og markedsføring og prosjektledelse fra BI i Stavanger. Til Aldente kom hun etter fire år som prosjektleder i byggebransjen. Med seg har hun også spennende og verdifull erfaring etter å ha brukt kompetansen sin som frivillig på kunst- og kulturprosjekter. Blant annet Reed Projects Street Art Gallery, Leila Hafzi og Nuproduction AS. Hun var på plass i Aldente 2. april.



Deyan P. Panchev
Senior security
consultant i F5
IT Consultants

Deyan P. Panchev er ansatt som senior security consultant i F5 IT Consultants AS. Panchev har en internasjonal mastergrad, er Cisco-sertifisert instruktør CCSI og CCIE Security. Han er en

erfaren IT-sikkerhetskonsulent som har jobbet for større internasjonale organisasjoner med arkitektur og design, testing og implementering av sikkerhetsløsninger.



Robert Didriksen
Prosjektleder
i F5 IT
Consultants

Robert Didriksen er ansatt som prosjektleder i F5 IT Consultants AS. Han har mastergrad fra Universitetet i Oslo og er prosjektlederutdannet ved NTNU i Trondheim. Didriksen har de siste årene jobbet

som prosjektleder og systemkonsulent i EVRY/Eyeshare.



Miguel Baptista
Senior nettverk-
skonsulent i F5
IT Consultants

Miguel Baptista er ansatt som senior nettverkskonsulent i F5 IT Consultants AS. Han er internasjonal mastergrad, er Cisco-sertifisert CCNP og har mer enn ti års erfaring blant annet fra arbeid hos globale

internettleverandører. Baptista har god kompetanse innen IP-nett og IP-telefoni og IPv6.



Knut André Furuløkken
Senior løsningsut-
vikler i F5 IT
Consultants.

Knut André Furuløkken er ansatt som senior løsningsutvikler i F5 IT Consultants AS. Han har hovedfag fra Universitetet i Bergen og over ti års erfaring med utvikling av løsninger for privat og offentlig sektor. Furuløkken har erfaring med både embedded c/c++-utvikling og Java og mobile løsninger, blant annet Bank ID.



Tomas Bakke
Senior
IT-konsulent i
Alcom

Tomas Bakke er ansatt som senior IT-konsulent i Alcom, og skal jobbe med drift og infrastruktur. Han kommer fra samme stilling i Bouvet der han har jobbet med både intern-IT og driftsenteret. Ellers har

Bakke flere års erfaring fra IT-bransjen, fra jobber i bl.a. Atos Origin, WM-Data, Logica og Avito Services.



Andreas Grumheden
Senior
IT-konsulent i
Alcom

Andreas Grumheden er ansatt som senior IT-konsulent i Alcom, og skal jobbe med drift og infrastruktur. Han kommer fra Bouvet, der han har hatt teknisk ansvar for Bouvets driftssenter. Grumheden har tidligere erfaring fra Stavanger

Aftenblad med ansvaret for aftenbladet.no. I tillegg har han jobbet hos Delfi Data i Bergen.



Bengt Lura
Autorisert
regnskapsfører
i Dataplan
Regnskap

Bengt Lura er ansatt som autorisert regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS på Forus. Han har fem-årig høyskoleutdanning og har tidligere jobbet hos Stavanger Regnskap AS/Visma Services Norge AS.



Nitha S. Andersen
Regnskaps-
fører i Dataplan
Regnskap

Nitha S. Andersen er ansatt som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS. Hun jobber både på Nærbø- og Forus-kontoret. Andersen har en bachelor i økonomi og administrasjon fra BI Stavanger. Hun har ved siden av skole/studier jobbet hos Coop Mega Varhaug.



Karen Laland
Regnskaps-
fører i Dataplan
Regnskap

Karen Laland er ansatt som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS på Forus. Hun har graden bachelor i regnskap og revisjon fra Universitetet i Stavanger. Laland har i tillegg 10 års erfaring

fra varehandel og fotobutikk.



Thor Inge Tinnestad
Salgsansvarlig
i Dataplan
Solutions

Thor Inge Tinnestad er ansatt som salgsansvarlig i Dataplan Solutions AS fra 1. mars 2013. Han har 19 år salgserfaring og kommer fra stillingen som distriktsansvarlig i Berendsohn.



Ivar Helgeland
System-
konsulent
i Dataplan
Solutions

Ivar Helgeland ble ansatt i Dataplan Solutions AS den 18. mars 2013. Han er ansatt i stillingen som systemkonsulent med hovedvekt på Visma Business. Helgeland har en bachelor fra Universitetet i

Stavanger og kommer fra tidligere jobb i Stavanger kommune, SK-Regnskap, der han blant annet har jobbet med Visma Enterprise og elektronisk fakturahåndtering.



Mikaela Cecilia Ramirez
Senior CSR i
Regus

Mikaela Cecilia Ramirez er ansatt som Senior Customer Service Representative hos Regus Business Centre Stavanger. Regus er verdens ledende leverandør av fleksible kontorløsninger. Hos

selskapet kan du leie møblerte og fullt utstyrte kontorlokaler,



Morten Ekeland
Markeds- og
salgsansvarlig i
Buylogic

samt møterom, på over 1.500 lokasjoner i hele verden. Ramirez prater flere språk og er derfor en viktig ressurs for både norske leietakere og internasjonale kunder. Hun har over 10 års erfaring fra servicebransjen og er ansvarlig for alle kunderelaterte tjenester.

Morten Ekeland er ansatt som markeds- og salgsansvarlig Buylogic AS. Han har sin bakgrunn fra fagområdet Supply Chain Management innen olje og gass, med god erfaring fra flere nivå innen innkjøp og kontrakt. Ut over dette har han også flere års erfaring innen salg av konsulenttjenester. Han skal bidra med finnett SCM-ressurs i forhold til kundens behov og bidra med analyser og rådgivning hos kunder som gjør strategisk vurderingen innen innkjøp av definert "ikke kritisk materiell".

Raskt på plass!

Relocation assisterer virksomheter over hele landet med å integrere internasjonale medarbeidere.

Vi ordner med oppholdstillatelse, bolig og nødvendige formaliteter, slik at dine nyansatte kan konsentrere seg om jobben.

Relocation er ISO-sertifisert, har bred kompetanse og skreddersyr løsninger for hver enkelt kunde.



www.relocation.no



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

Priser 2013: (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 17. mai.

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

B-blad

Returadresse:

Næringsforeningen i Stavanger Regionen
Actioncenter Postboks 150,
Oppsal
0619 Oslo

Dine differently.

It may be hard to believe,
but Flor & Fjære is a restaurant on a
palm tree island near Stavanger, in the
fjords of Norway. It features one of the
most beautiful gardens in the world.
Oh, and the food is pretty great as well.



FLOR & FJÆRE

Simply out of this world

WWW.FLORGFJARE.NO