

Rosenkilden

NÆRINGSLEVS
MAGASINET
NR. 6 - 2013
ÅRGANG 20



For første gang arrangeres ONS Norway og Rosenkilden gir deg alt om det nye arrangementet. – Bransjen må skaffe seg flere bein å stå på, og ONS Norway kan bli en døråpner mot verden, mener daglig leder i iPAX, Per Møller-Pedersen.

Side 6-13

Siddisjubel i Houston

Tre bedrifter fra Stavanger fikk den prestisjetunge innovasjonsprisen "Spotlight On New Technology" på årets OTC i Houston, sju av ti bedrifter ved den norske innovasjonsparken var fra Stavanger-regionen!

Side 14-19

Sitatileverandøren

- If you're not confused, you're not paying attention. Sagt av Tom Peters, skarpskodd og verdenskjent lederguru. Han har aldri vært i Stavanger, i september kommer han til Pulpit.

Side 20-23

Hvor skal vi bli friske?

Regionen vokser og trenger et langt større sjukehus. Hvor skal det ligge? Næringsforeningen foreslår Ullandhaug for å skape en spennende helseklynge. Men det tar sannsynligvis ett år før vi får svaret.

Side 37-40



Dette er Næringsforeningen



1635 MEDLEMSBEDRIFTER

1635 bedrifter i Stavanger-regionen er medlem i Næringsforeningen. Til nå i år har vi ønsket 140 nye medlemmer velkommen. Dette innebærer et nettverk på 4.713 kontaktpersoner.

I regionens største nettverk treffer du bransjekolleger, potensielle kunder og leverandører. Du mottar invitasjoner til alle møter og konferanser, får magasinet Rosenkilden og har en interesseorganisasjon i ryggen.



Bli medlem

I Næringsforeningen blir du medlem i regionens største næringslivsnettverk med over 1.600 bedrifter.

Tove-Mette Sædberg

Markedssjef.

Tlf: 932 66 401

saedberg@stavanger-chamber.no

170 MEDLEMSMØTER I ÅRET

Næringsforeningen gjennomfører ca 170 medlemsmøter i året. Hundre på norsk og 70 på engelsk. Interessen for disse møtene er stor, og i 2012 økte frammøtet med 30 prosent. I løpet av de 35 første møtene i år, har oppmøtet økt med ytterligere 52 prosent.

Et av de største arrangementene er Pulpit som foregår i Stavanger konsert- hus i september. Foreningen har også en egen lederskole i samarbeid med BI. Stadig flere møter foregår ulike steder i regionen – fra Dalane i sør og opp til Ryfylke.



Kommende arrangementer:

30. mai: Hagefesten i Egersund

4. juni: SMB-dagen

6. juni: Mediebaren

12. juni: Treffpunkt Jæren

19. juni: Selg Stavanger-regionen

... og husk Pulpit 25. September!!

Se detaljene og meld deg på her:

Rosenkilden.no

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden har et opplag på 14.000 og kommer ut hver måned. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen.

Rosenkilden skal være dagsordenssettende når det gjelder regionens viktigste næringspolitiske saker, og gjenspeile aktiviteten som foregår i de mange medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside heter Rosenkilden.no

Tips: Kommunikasjonssjef Egil Hollund
Tlf: 992 93 700

Annonser:

Tlf: Ketil André Christiansen: 970 00 592



HJELP MED UTENLANDSK ARBEIDSKRAFT



Inger Tone Ødegård er ansvarlig for INN-prosjektet

INN (International Network of Norway) er Næringsforeningens integreringsprogram for utenlandsk arbeidskraft og deres familier som rekrutteres til Stavanger-regionen. Det å velge å flytte til Stavanger skal være enkelt, trygt og interessant! Dette er et av foreningens viktigste oppdrag for å sikre medlemsbedriftene nødvendig arbeidskraft.

INN tilbyr Velkommen til Norge-kurs som inkluderer grunnleggende kulturforståelse og praktisk informasjon som er tidsbesparende ved oppstart på et nytt sted. INN har i tillegg ca 70 – 80 arrangement pr år, fordelt på faglige- og sosiale arrangement- i samarbeid med regionens næringsliv, lag og foreninger og et månedlig nyhetsbrev for å gjøre regionens tilbud godt kjent blant de nye (sjekk www.rosenkilden.com)

60 medlemsbedrifter abonnerer på INN-tjenesten, og kontaktnettet består av mer enn 2000 utenlandske kompetanseinnvandrere og ledsagere.

Kommende arrangementer:

2. juni kl 9.00: Tur til Kjerag

3. juni kl 19.00: Walk and talk – Mosvatnet

11. juni kl 19.00: Ladies night!
(Stemmerettsjubileet)

17. juni kl. 09.30: CV registration course
in English

20 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20v ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 20 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert (Sandnes, Jæren, Dalene osv). Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



Energi

Leder: Peter Vik. Tlf: 902 06 334
peter.vik@subsea7.com



Fornybar Stavanger

Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724
rune@vind.no



Bygg og anlegg

Leder: Egil Skjæveland. Tlf: 900 69 667
egil@oh-tomter.no



Sykkelløftet

Leder: Anne-Trine Benjaminsen. Tlf: 951 07 971
anne-trine.benjaminsen@akersolutions.com



Mat

Leder: Jostein Soland. Tlf: 480 33 000
soland@stavanger-chamber.no



Stavanger sentrum

Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442
arild.tvedt@tvedt-eiendom.no



Sandnes

Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702
dag@sig-halvorsen.no



Risavika

Leder: David Ottesen. Tlf: 954 95 040
david.ottesen@risavika.no



Forus

Leder: Svein Ivar Førland. Tlf: 906 44 191
sveinivar.forland@sandnes-sparebank.no



Gjesdal

Leder: Silje Eriksen Bølla. Tlf: 928 87 113
silje.eriksen.boella@sr-bank.no



Jæren

Leder: Per Kverneland. Tlf: 908 53 339
per.kverneland@geograf.no



Dalane

Leder: Kolbjørn Rogstad. Tlf: 917 54 988
kolbjorn.rogstad@akersolutions.com



Ryfylke

Leder: Jan Øyvind Jørgensen. Tlf: 911 13 101
jan.jorgensen@scana.no



Den grønne landsbyen

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
post@mxsportrandaberg.no



IT

Leder: Hans Bagstevold. Tlf: 911 37 644
hans.bagstevold@hatteland.com



Tilrettelagt arbeid

Leder: Oddvar Bjørkvik. Tlf: 901 42 360
oddvar@sanpro.no



Entreprenørskap

Leder: Sigmund Bræk. Tlf: 916 65 752
sigmund.brek@norseagroup.com



Kapitalforvaltning

Leder: Rolf Johansen. Tlf: 905 40 179
rolf.johansen@formue.no



Kultur og Næring

Leder: Torstein Plener. Tlf: 911 69 651
torstein@plenerconsulting.no



Strategisk ledelse og kompetanse

Leder: Jane Kindem. Tlf: 980 74 145
jane@unitech.no



Gir kraft til vekst i hele regionen

Næringsforeningen er til stede i hele Stavanger-regionen – fra Dalene i sør til Ryfylke i nord. Over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper som nærmest fungerer som lokalkontor og som arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Risavika, Randaberg, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER: "Gir kraft til vekst" er Næringsforeningens nye visjon. Våre tre utvalgte verdier er "modig, dagsordensettende og godt vertskap". Vertskapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER: De fem viktigste områdene Næringsforeningen skal levere på er infrastruktur, økt boligbygging, kompetanse, de to strategiske næringene energi og mat og Den grenseløse regionen. Herunder er det iverksatt 11 strategiske prosjekt.

ROSENKILDEHUSET



Rosenkildehuset er 200 år gammelt og Næringsforeningens medlemshus. Her jobber de 20 ansatte i foreningen, og her finner de fleste medlemsmøtene sted.

Men huset er også til leie til gunstig pris for foreningens medlemmer. Vi kan tilrettelegge alt fra enkle sammenkomster, til større seminarer og møter med opptil 130 deltakere. Våre lokaler er svært populære og passer like godt til private arrangementer, så husk og være ute i god tid.

Rosenkildehuset er et stort hus med mange rom, oppført i Louis Seize-stil og diskret tilbaketrukket midt i Stavanger innerste havn. Vi kan tilby en bred meny og stor fleksibilitet.

Kontakt Øystein Dahl Andersen,
salgs- og driftsansvarlig: Tlf: 481 79 770

Næringsforeningens styre



Leder:
Steinar Aasland



Nestleder:
Nina Lie



Odd B. Skjærseth



Kari Arntsen



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ådne Kverneland

Innhold



5 Leder

... **6** – Følg ressursene!

10 Heier fram leverandørene

12 – Annerledes, men til å kjenne igjen!

13 Våre medlemmer på ONS Norway



... **14** Tre ganger hurra for Stavanger-regionen

17 – Skifergass på alles lepper

18 Fem på OTC

19 – Stavanger-regionen vokser



..... **21** – Vi trenger flere unge ledere!



... **25** Kaptein for digital transformasjon

28 Boutique bilverksted

32 – For mange prosjekt, for lite saus!

34 Kampen om oljeforskningssenter spisser seg til



... **37** Men hvor skal det ligge?

42 Takhøyde og lavt sykefravær

55 Om folkevalgte og framkommelighet

56 Fra forutsigbarhet til usikkerhet

59 EUs klima- og energipolitikk etter 2020



61 Welcome to this mess!

..... **62** Velg deg selv!



FLEKSIBLE KONTORLOKALER SØKER IDÉRIKE BEDRIFTER

Gode ideer er glad i god plass. Det har vi her hos Ipark på Ullandhaug. Til deg også, dersom du er en kunnskaps- eller kompetansebedrift på jakt etter et sted å trives og vokse.

Ipark er et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling og har i dag rundt 130 leietakere. En fersk undersøkelse viser at 9 av 10 av dem anbefaler andre å leie lokaler her. På spørsmål om hvorfor, er beliggenheten det som nevnes først, deretter kommer de gode fellestjenestene sammen med god parkeringsdekning.

Ipark har 35 000 m² med kontorlokaler fordelt på 8 bygg og kan tilby avtaler i ulike prisklasser. Nå er vi i gang med å pusse opp hele 1200 m² som vil stå klar til bruk i løpet av 2013. Du kan være liten eller mellomstor, nystartet eller etablert – vi finner løsningen som passer.

Er du interessert i å bli en av oss? Da ringer du 51 87 40 00. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



Lånetørke kan kvele Stavanger-regionen

Et stadig tørrere utlånsmarked er i ferd med å ramme næringslivet i Stavanger-regionen. Nå sier 50 prosent av bedriftene som har hatt kapitalbehov de siste tre månedene at det er problematisk å få lånt penger. Regjeringens varsel om nye kapitalkrav til bankene kan kvele verdiskapingen og obstruere veksten.

Næringslivet i Stavanger-regionen er blant Norges mest kapitalintensive. Vestlandet under ett representerer totalt en tredjedel av utlånene til bedriftene i Norge. Felles for vestlandsfylkene, men spesielt Stavanger-regionen, er det betydelige veksten som skal håndteres. Dette er et nasjonalt oppdrag, for det er i vest at nasjonens viktigste næring har sitt sete. Det som er bra for Vestlandet, er bra for Norge.

TEGN PÅ LAVERE VEKST

Etter et par år hvor bankenes utallige indekser og målinger kun har pekt oppover, øyner vi nå en endring. Nylig presenterte Sparebanken Vest den såkalte Vestlandsindeksen hvor totalt 23 prosent av alle bedriftene på Vestlandet hadde inntrykk av at det var problematisk å få lånefinansiering. Og blant de bedriftene som faktisk har behov for lån, svarer altså hele 50 prosent at de oppfattet dette som vanskelig. En endring i kredittpraksisen bekreftes i tallene til Statistisk sentralbyrå og i bankenes veksttakt i kreditt som har vært fallende siden oktober.

I tillegg til de ulike målingene, mottar Næringsforeningen bekymringsmeldinger fra medlemsbedrifter. Vi vet at store prosjekt står midlertidig i stampe eller har stoppet helt opp på grunn av manglende finansiering. Regionen skriker etter flere boliger, og nye næringsbygg må opp for huse nyetableringer og utvidelser. Bremses dette, er det ingen tvil om at nettopp vår region rammes hardest i landet. Vi har behov for å tiltrekke oss kompetanse

og arbeidskraft, men kombinasjonen høyt prisnivå, strammere kredittpraksis og lite tilgjengelig areal, kan skremme interessante aktører til andre deler av landet. I Vestlandsindeksen framgår det for øvrig at kun halvparten av bedriftene i Stavanger fikk dekket sitt lånebehov hos hovedbankforbindelsen, mens over 80 prosent fikk det i Bergen.

REGJERINGEN MÅ AVKLARE

Dette kan bli en vond spiral for Stavanger-regionen framover. I verste fall kan vi komme til å oppleve permitteringer i bygg- og anleggsbransjen fordi prosjekter ikke blir oppfinansiert. Store selskaper med base i hovedstaden eller i andre land med gigantisk egenkapital eller tilgang til obligasjonsmarkedet, kan komme til å overta prosjektene fra lokale eiere.

Denne utfordringen adresserer vi direkte til regjeringen og finansministeren. Den usikkerheten som nå er skapt, krever en rask avklaring. Det er maktpåliggende at regjeringen avklarer de nye myndighetskravene så raskt som mulig slik at bankene får mulighet til å innrette seg.

GASS OG BREMS SAMTIDIG

I øyeblikket er det spesielt mange mellomstore bedrifter som frykter lånestopp i løpet av det kommende året. Skal vi sikre verdiskaping og ikke minst flere arbeidsplasser i Stavanger-regionen, er det umulig å leve med en slik uforutsigbarhet. For vanlige forbrukere har også denne usikkerheten fått betydning. Flere banker har satt opp utlånsrenten



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

i påvente av nye krav. Dermed ser det foreløpig ut til at virkningen av nye kapitalkrav blir en ekstraregning både til næringslivet og vanlige lånekunder.

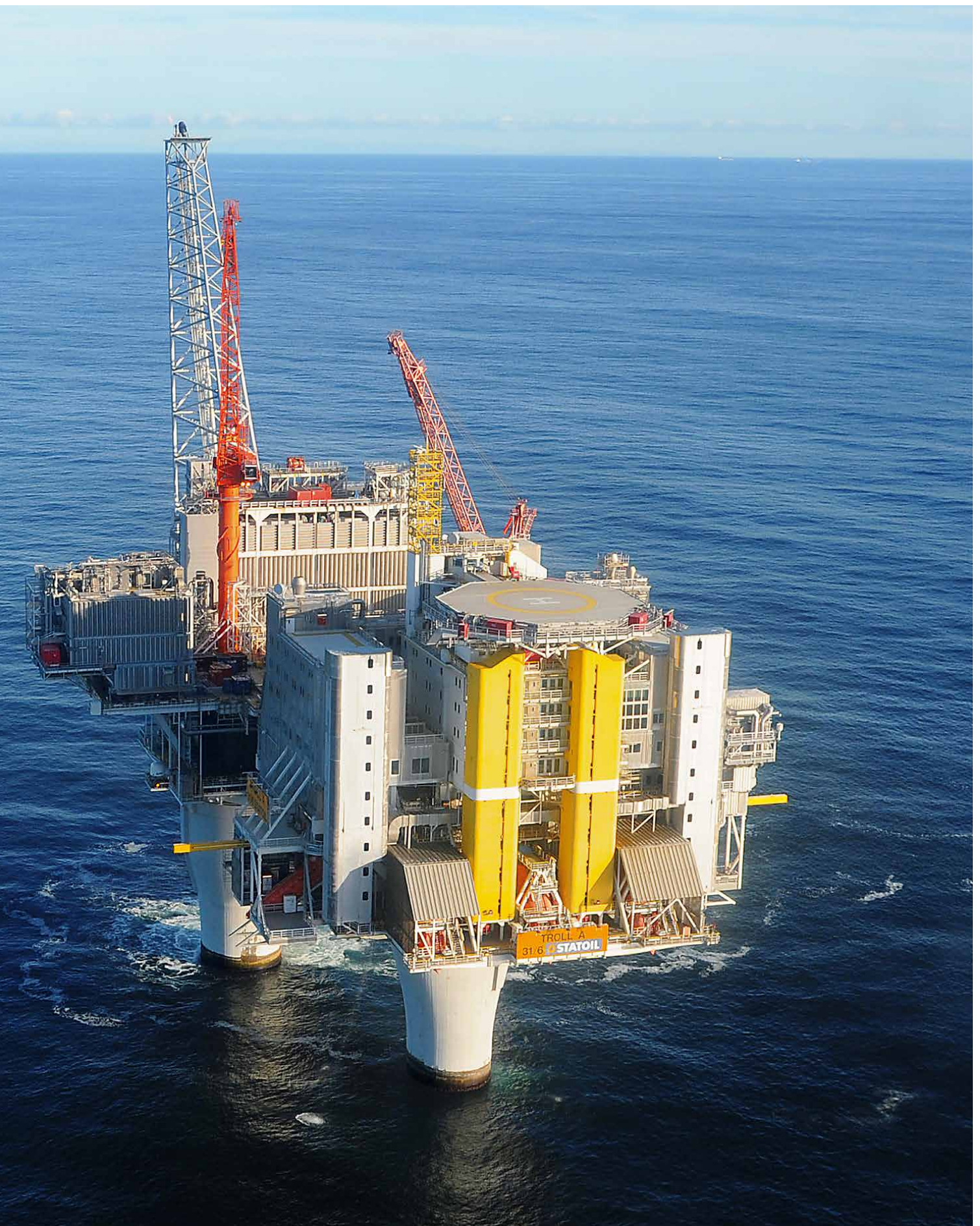
Så er det viktig å legge til at ingen er tjent med banker som driver uforansvarlig eller går over ende. At det i kjølvannet av finanskrisen stilles strengere krav til sikkerhetsbuffer og egenkapital kan være både riktig og nødvendig. Men i tillegg til behovet for en rask avklaring, er det også viktig at ikke Finansdepartementet og Finanstilsynet pålegger norske finansinstitusjoner strengere krav enn ellers i Europa.

Selv om 76 prosent av bedriftene i Rogaland fortsatt er optimistiske med tanke på framtiden, synes det som om vi ser de første tegnene på lavere vekst. Bedriftene vil trø inn gasspedalen, mens bankene dessverre ser seg nødt til trø på bremsen.

Leverer for 200 milliarder i utlandet:

— Følg ressursene!

Norsk leverandørindustri hadde en estimert utenlandsomsetning på 187 milliarder kroner i fjor, av dette er om lag 120 milliarder ren eksport fra Norge - fire ganger mer enn verdien av laksen vi selger til utlandet. Men selv om det går godt i Norge må leverandørene internasjonalisere seg enda mer, mener daglig leder i iPAX, Per Møller-Pedersen.





Tekst: John Gunnar Skien

Utviklingen har vært formidabel de siste årene. Menon Business Economics' beregninger viser at utenlandsomsetningen til den norske offshore-industrien økte fra 44 milliarder i 1995 til 170 milliarder i 2011. Nå er det ikke utarbeidet endelige tall for 2012, men i følge estimatene som analyseselskapet utførte i fjor, lå utenlandsomsetningen på hele 187 milliarder kroner, hvorav 120 milliarder er ren eksport. Resten skriver seg fra omsetning i datterselskapene i utlandet. Til sammenlikning eksporterte Norge laks for 29,6 milliarder i fjor.

– Det er store tall, selv sentrale norske politikere er ikke klar over hvor

– Norge har et stort teknologisk forsprang og en god konkurransemessig posisjon, men flere av leverandørbedriftene må internasjonalisere seg, mener daglig leder i rådgivings- og konsultantselskapet iPAX, Per Møller-Pedersen. Foto: John Gunnar Skien.

viktig og stor eksportnæring den norske offshore leverandørindustrien har blitt. Eksportverdien er fire ganger høyere enn laksen, sier Erik W. Jakobsen, partner og daglig leder i Menon Business Economics.

- FØLG RESSURSENE!

Den drøyt 40 år gamle oljeepoken i Norge har skapt en leverandørindustri som er teknologisk så langt foran de utenlandske konkurrentene at norske produkter er attraktive, til tross for et høyt kostnadsnivå. Men nye funn på norsk sokkel skaper et dilemma, mener daglig leder for rådgivings- og konsultantselskapet iPAX Per Møller-Pedersen.

– Det skjer mye spennende offshore i både Australia, Brasil, Afrika og Mexicogolfen, for å nevne noen av stedene. Norge har et stort teknologisk forsprang og en god konkurransemessig posisjon, men flere av leverandørbedriftene må internasjonalisere seg. Norsk offshoreteknologi er etterspurt i verden, og nå skal andre land ut på dypt vann og lete etter olje. Da må vi være der.

– Det går jo godt i Norge, så hvorfor er

”Det handler om å tenke langsiktig, gjøre bedriften mer robust til å tåle svingninger i markedet.

det nødvendig å etablere seg utenlands også?

– Det handler om å tenke langsiktig, gjøre bedriften mer robust til å tåle svingninger i markedet. Vi vet at det kommer opp- og nedturer i olje- og gassbransjen, da er det lurt å ha flere bein å stå på. Men helt klart; det kan være vanskelig å få det til når trykket er så stort i Norge at tiden ikke strekker til. Uansett mener jeg at leverandørbedriftene bør gjøre som operatørene, nemlig å følge ressursene.





Foto: Øywind Hagen/Statoil



300 MILLIARDER-SCENARIET

Den store aktiviteten i Norge kan altså bidra til at flere norske selskaper ikke har kapasitet til å komme seg ut, selv om det vil være lurt i et langsiktig perspektiv. De årlige investeringene på norsk kontinentalsokkel har passert 200 milliarder i året, og veksten fortsetter lenge.

– I fjor sa jeg at vi når et årlig investeringsnivå på 300 milliarder i løpet av den neste tiårsperioden. Det står jeg fast ved. Det er likevel en tankevekker at store byggekontrakter forsvinner ut av landet, men jeg tror dette er en irreversibel utvikling der den arbeidsintensive delen av produksjonen flyttes til land der arbeidskraften er billigere.

Men sysselsettingsmessig er det lite som tyder på at vi er mindre olje-avhengige av den grunn. 50 prosent av arbeidstakerne i Stavanger-regionen jobber enten direkte eller indirekte med olje- og gasssektoren, og på landsbasis økte sysselsettingen innen olje- og gassnæringen med hele 11.000 personer, mens det ble færre i industrien fra 1. kvartal i fjor til 1. kvartal 2013, viser Arbeidskraftundersøkelsen til Statistisk sentralbyrå.

SVARTE SKYER

De fleste ekspertene er enige i at oljeprisen kommer til å gå noe ned de neste sju-åtte årene, uten at noen ser den store dramatikken i det. Kortsiktige prissvingninger betyr lite, men de langsiktige påvirker investeringsiveren og er langt mer alvorlig.

– Funnene av skiferolje og skifergass i USA har gjort landet mindre avhengig av import. Tilbudet er større, det blir mer olje på verdensmarkedet og det påvirker prisene. I den grad vi kan snakke om svarte skyer i horisonten, er det nettopp knyttet til en økende produksjon og mindre etterspørsel, mener Møller-Pedersen, og legger til:

– Derfor er det så viktig å ha kontinuerlig fokus på konkurransekraften vår!

VINDKRAFTINDUSTRIEN

Møller-Pedersen er dansk, utdannet oljegeolog og har lang fartstid fra Shell-konsernet. Og selv om Norge ligger langt framme teknologisk, ser han lett for seg at vi har noe å lære, for eksempel av noe danskene er gode på; vindkraftproduksjon.

– I vindkraftmarkedet har presset på

– Selv sentrale norske politikere er ikke klar over hvor viktig og stor eksportnæring den norske offshore leverandørindustrien har blitt, sier Erik W. Jakobsen, partner og daglig leder i Menon Business Economics.

pris vært stort lenge. Jeg tror derfor at norsk olje- og gassindustri kunne hatt stor glede og nytte av å knytte tettere bånd til vindkraftindustrien. Det kunne skapt virkelig spennende synergier.

ONS NORWAY

Og kanskje er ONS Norway i august en arena å starte på. Det er i alle fall et arrangement Møller-Pedersen er stor tilhenger av.

– Her går man ett skritt lenger ned i verdikjeden og fokuserer på leverandørene. Det gir dem en unik mulighet til å få vist seg fram. Så får vi håpe at det fører til at flere kommer seg utenlands. Selv om vi eksporterer mye allerede, er vekstpotensialet stort. Dessuten trygger det arbeidsplassene i Norge når bedriften har flere bein å stå på.

Heier fram leverandørene

Letingen etter et mellomårsarrangement er over for ONS-organisasjonen. ONS Norway ble svaret. Selv om påmeldingen gikk tregt i starten, er den nødvendige marsjfarten nådd og påmeldingen god. ONS-sjef Leif Johan Sevland gleder seg til 19.-21. august. Da skal alle overbevises om at nykomlingen har kommet for å bli.

ONS er verdens nest største oljemesse, men ikke bare det. For selv om OTC i Houston tar større plass målt i kvadratmeter, samler ONS i Stavanger flere beslutningstakere. Det er derfor ingen overdrivelse å si at Stavanger har den sannsynligvis viktigste energimessen i verden. Gjennom snart 40 år har arrangementet utviklet seg med utstillinger, konferanse- og kulturprogram – og blitt en arena der man trekker opp de store linjene i august annethvert år. Og slik skal det fortsatt være, men ONS har lenge søkt et mellomårsarrangement. Barnet heter ONS Norway og arrangeres for aller første gang 19.-21. august. Like stort blir det ikke, men desto viktigere for leverandørindustrien. Tanken er nemlig at nyskapningen skal være mest mulig matnyttig for industrien. Arrangementet er nedskalert og forbeholdt norsk sokkel, med et utstillings-

areal på om lag 6.000 kvadratmeter. Til sammenlikning kunne ONS 2012 boltre seg på 21.000 kvadratmeter i Tjensvollområdet. Leif Johan Sevland har ett arrangement bak seg som ONS-sjef, nå gleder han seg til noe ingen av forgjengerne har gjort.

– Det blir et utrolig spennende arrangement som er skreddersydd norsk kontinentalsokkel. ONS Norway skal være et møtested for både store og små, men der spesielt leverandørvirksomheten gis eksponeringsmuligheter. Det er mindre enn ONS, men det er det samme teamet som står bak, så kvaliteten blir like høy. Folk vil gjenkjenne den gode ONS-ånden, lover Sevland.

NESTEN 200 MILLIARDER I UTlandet

Nye funn har skapt ny giv på norsk sokkel, samtidig har vi en leverandørindustri

som er teknologisk så langt framme at vi har utviklet en viktig eksportnæring. 2012-estimer utført av Menon Business Economics i fjor, viser at utenlandsomsetningen til norske offshore-leverandører økte fra 40 milliarder i 1995 til rundt 187 milliarder kroner. Av dette utgjorde eksport fra Norge rundt 120 milliarder kroner, det resterende var omsetning fra datterselskaper i utlandet. Til sammenlikning eksporterte vi laks for 29,6 milliarder kroner i fjor – offshore leverandørindustrien er fire ganger større. Timingen til Sevland & co. kunne neppe vært bedre.

– ONS Norway er skreddersydd for den enorme utviklingen vi har hatt på norsk kontinentalsokkel. Det er ikke de globale energiutfordringene vi kommer til å drøfte, det er det som skjer nå og de neste årene, mulighetene som ligger der, de teknologiske løsningene, som skal gjenspeiles i utstillingen, sier ONS-sjefen.

– Utenlandsk etterspørsel etter norsk offshore-teknologi er stor og økende. Blir dette et viktig utstillingsvindu?

– Det gjør det definitivt. Det kommer kjøpere fra andre land enn Norge, for å si det slik. Interessen er stor for norsk teknologi. I tillegg flytter INTSOK sin årlige International Oil & Gas Business Days fra Asker til ONS Norway. Vi skal altså vise hvilke muligheter som finnes i Norge, men i tillegg får vi det beste virkemiddelapparatet vi har med tanke på mulighetene norske bedrifter har i utlandet.

– Norske selskaper kan bli enda flin-



”Det blir et utrolig spennende arrangement som er skreddersydd for norsk kontinentalsokkel.

Administrerende direktør Leif Johan Sevland og prosjektleder Gerd Anita Pettersson lover et spennende og matnyttig konferanseprogram under ONS Norway. Foto: John Gunnar Skien



kere til å internasjonalisere seg. Hvordan ser du for deg at ONS Norway kan bidra til det?

– Du tar ett skritt ut i verden når du deltar på ONS Norway. Bedriftene får internasjonale kontakter, INTSOKs mann i Brasil kommer, det samme gjør representanten fra Houston. Men jeg må jo si at mange bedrifter er veldig gode å til å komme seg ut i verden, vi skal ikke glemme det. Det er klokt å tenke langsiktig, sørge for at bedriften har flere bein å stå på i tillegg til norsk sokkel. Man trenger heller ikke å gjøre det vanskeligere enn det er. Jeg anbefaler de som ønsker å se utover Norges grenser å tenke på britisk sokkel. Det er jo i nabolaget vårt. Du trenger ikke å oppsøke de mest krevende områdene med en gang.

FÆRRE SLIPS

Sevland tror slipsandelen går ned målt mot det ordinære ONS-arrangementet. Det blir også færre toetasjers stands, mer intimt, og i positiv forstand enklere. Men det er ingen stor hemmelighet at interessen ikke har vært like stor hele tiden.

– Det er ni måneder siden vi lanserte ONS Norway. De første dagene var interessen stor, men så dabbet det av. Det er egentlig ikke så rart, det er vanskeligere

”Jeg bare gleder meg! Foran fotballkamper er jeg nervøs, men ikke foran et slikt arrangement.

å selge inn noe nytt enn det som er trygt og velkjent. Derfor har vi brukt mer tid enn vanlig på markedsføring. Heldigvis løsnest det rundt årsskiftet, og nå ser det ut til at vi blir utsolgt. Da vi var på OTC i Houston hadde de fleste fått med seg arrangementet vårt i august.

FØRSTE MANN TIL MØLLEN

Prislappen er også en annen enn det vi er vant til. Det blir ingen konferanseavgift, inngangsbilletten på kr. 200 gir deg tilgang til alt. Dermed gjelder det å være tidlig ute til de mest populære sesjonene. Noe billigere er det også å stille ut for bedriftene. En naturlig konsekvens av nyskapningen er at ONS-organisasjonen har blitt større, det samme har tempoet blitt. ONS nærmer seg 40 år og er revitalisert, men for Sevland som overtok toppsjefjobben etter at han ga seg som

– Min jobb er å føre skuten videre, ONS Norway er én måte å gjøre det på, under ONS 2014 vil dere få enda flere eksempler, sier ONS-sjef Leif Johan Sevland. Foto: John Gunnar Skien.

Stavanger-ordfører i 2011, det har ikke vært en motivasjon i seg selv å få satt sitt eget stempel på organisasjonen.

– Nei, nei, jeg er ikke sånn. Jeg overtok et bruk som var i utmerket stand, Kjell Ursin-Smith gjorde en kjempejobb! Men min jobb er å føre skuten videre, ONS Norway er én måte å gjøre det på, under ONS 2014 vil dere få enda flere eksempler. ONS Norway skal prege byen, men ikke i samme grad som ONS. Det blir ikke fyrverkeri og avslutningskonsert i Vågen, men jeg kan love et fantastisk godt møtested for de som har noe å selge og levere på norsk kontinentalsokkel.

– Gleder du deg eller er du litt nervøs?

– Jeg bare gleder meg! Foran fotballkamper er jeg nervøs, men ikke foran et slikt arrangement. Jeg har en fantastisk organisasjon med meg, men vi er selvsagt spent på hvor mange besøkende vi får. Håpet har vært rundt 15.000, men etter den gode responsen vi fikk i Houston tror jeg det blir flere, smiler Leif Johan Sevland.

– Annerledes, men til å kjenne igjen!

Det meste av ONS Norway skal foregå i konferanseområdet på Tjensvoll og i byens stolte storstue, Stavanger konserthus. Med drøyt to måneder igjen til ONS Norway mønstrer på, jobbes det selvsagt fortsatt med innholdsmessige detaljer, men hovedlinjene i konferanseprogrammet er klart.

Storslått fyrverkeri og artister fra øverste hylle under den gratis avslutningskonsernten. Joda, ONS har for vane å prege Stavanger de dagene arrangementene pågår. Men ONS Norway kommer ikke til å bli like synlig i bybildet som det ordinære arrangementet, forteller prosjektleder Gerd Anita Pettersson.

KULTUREN

Mandag 19. august: Deltakerne blir invitert til en sosial begivenhet på konferanseområdet.

– Da skal vi lage en stor møteplass for både besøkende og utstillere. Det blir musikk, mat og drikke – alle er hjertelig velkomne til ONS Social Club, forteller prosjektlederen.

Tirsdag 20. august: ONS Norway Night i Stavanger kulturhus. Som navnet tilsier er fokuset Norge. Men som alltid er det topp hemmelig hvem som kommer av artister. Samarbeidspartner Stageway skal sørge for at vi får oppleve en fin bukett norske artister, som det heter.

KONFERANSEPROGRAMMET

Vi skal ikke gå altfor detaljert til verks, men dette er noen av hovedtrekkene i konferanseprogrammet under tidenes første ONS Norway-arrangement.

Mandag 19. august: Det store mulighetsbildet på norsk sokkel hovedtemaet under åpningsdagen av ONS Norway. Mest mulig matnyttig er mantraet for hele arrangementet, med leverandørene i førersetet, derfor skal det dypdykkes i utbyggingsprosjekter og kontraktsmuligheter de neste årene. Statoils Margareth Øvrums, Liv Monica Stubholt fra Kværner og tidligere Seadrill-sjef Alf C. Thorkildsen er noen av de vi møter under denne seansen. Utover dagen blir

det dessuten flere parallelle sesjoner med temaer som subsea, boring/brønn og drift/vedlikehold.

Tirsdag 20. august: Forretningsidéer og vekstdrømmer er så sin sak, du må få andre til å tro på idéene dine for å sikre nødvendig finansiering. På dag to er det kapitalbehov og ikke minst kapitaltilgang som er temaet som belyses av blant andre SpareBank 1 SR-Bank, HitecVision og Statoil.

Onsdag 21. august: Utvilsomt de unges dag. Studenter fra hele landet kommer. En fadderordning er etablert slik at stavangerstudenter som har mulighet til å huse en gjest, tilbyr overnatting.

– De skal få høre hvordan det er å gå fra studenttilværelse til jobbhverdag og hvilke arbeidsmuligheter som finnes på norsk sokkel. I tillegg til studentene er utdanningsinstitusjonene og flere selskap på sokkelen representert. Det er viktig å få fram bredden i behovet, for det er ikke bare ingeniører bransjen etter-spør, det er også behov for økonomer og jurister og så videre, sier Gerd Anita Pettersson.



Konserndirektør i Statoil Margareth Øvrums skal fortelle hva tselskapet ønsker og forventer av leverandøriustrien. Foto: Trond Isaksen/Statoil.

ONS er hemmelighetsfulle i forkant, men sikter vanligvis høyt når artister hentes. I fjor var ompa-rockerne Kaizers Orchestra hovedattraksjonen. I år blir det ikke gratis konsert på torget, kun i Stavanger konserthus, men da må du huske å kjøpe billett. Foto: Paal Audestad.



ONS Norway blir vesentlig mindre enn ONS 2012, men blir vel så matnyttig for leverandørene på norsk sokkel.

Våre medlemmer på ONS Norway

Næringsforeningen nærmer seg 1.700 medlemsbedrifter, og mange av disse benytter selvsagt muligheten til å vise seg fram under ONS Norway. v21. mai er det klart at du kan møte disse medlemsbedriftene våre:

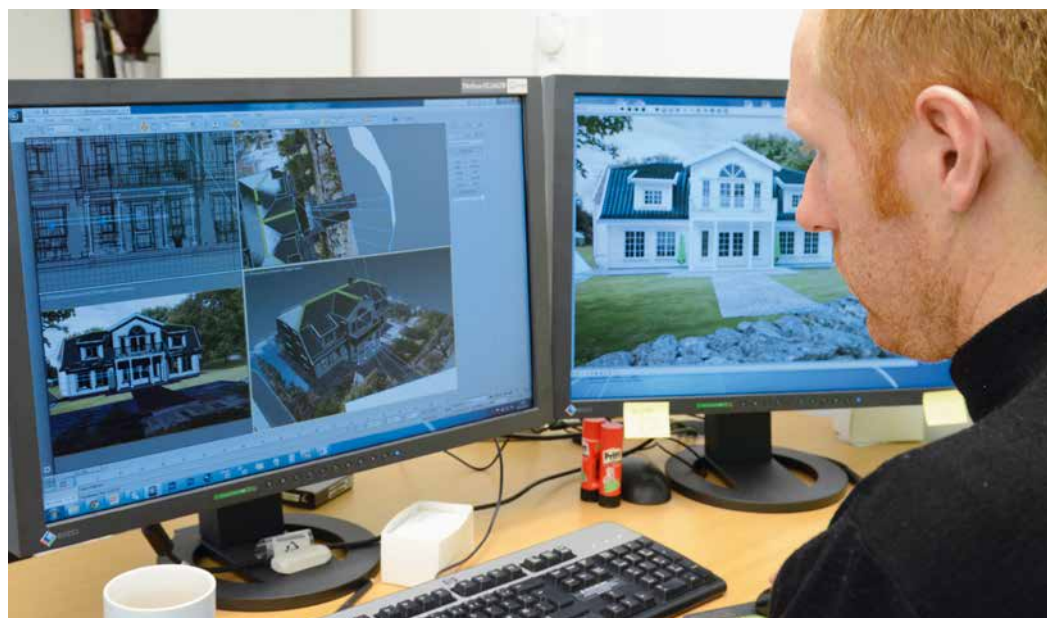
ABB AS
Aktiv HMS AS
Andersen Mek verksted
Antenor AS
Autronica Fire and Security AS
Bitmap AS
Blue Logic AS
BP Norge AS
Byberg AS
Cameron Sense AS
CHC Helikopter Service AS
Cutting Underwater Technologies AS
DOM Group AS
Ensto Nor AS
Eureka Pumps AS
Ex-Tech AS
Flekkefjord Elektro AS
Forus Næringspark AS
GE Oil & Gas
Handelshøyskolen BI
Holta & Håland Safety AS
Intergraph Norge AS
I-Tec AS
JWS Gruppen AS
Logi Trans AS
Malthus AS
Mechman AS

Mento AS
Mosaïque Headhunting
Nature Oil & Gas
Norsea Group AS
Nor-Service AS
Norwegian Drilling Academy
Parat Halvorsen
Petrolink AS
Positiv Opplæring AS
PPG Coatings Norway AS
Premiere-Produkter
Procurator AS
Quickflange Norway AS
Render AS
Robotic Drilling Systems
RobotNorge AS

Roxar Flow Measurements AS
Roxel AS
Rubberstyle
Safran Software Solutions AS
Scan Tech AS
Senergy AS
Simek AS
Smed T. Kristiansen AS
SoluDyne AS
Sparebank 1 SR-Bank
Stamas Solutions AS
Stangeland Glassfiber Produkter AS
Stavanger Sør
Sub Sea Services
Sumitomo Corporation

T.A. Elektronikk AS
Tendeka AS
TESS Rogaland AS
Titanium Engineers AS
TX:Translation AS
Universitetet i Stavanger
Vestec AS
Vink Norway AS
Well Innovation AS
Wellcem AS
Westcontrol AS
Øgreid Eiendom AS

Stavanger-bedriften Render AS har spesialisert seg på 3D-design og er en av våre medlemsbedrifter du kan møte under ONS Norway.



REKORDSTOR OPPMERKSOMHET PÅ OTC I HOUSTON:

Tre ganger hurra for Stavanger-regionen

Tre bedrifter fra Stavanger fikk den prestisjetunge innovasjonsprisen "Spotlight On New Technology" på årets OTC i Houston, sju av ti bedrifter ved den norske innovasjonsparken var fra Stavanger-regionen og ordfører Christine Sagen Helgø ble valgt som president for verdens energibyer. - Dette er veldig bra for Stavanger, fastslo ordføreren. Det er vanskelig å være uenig.



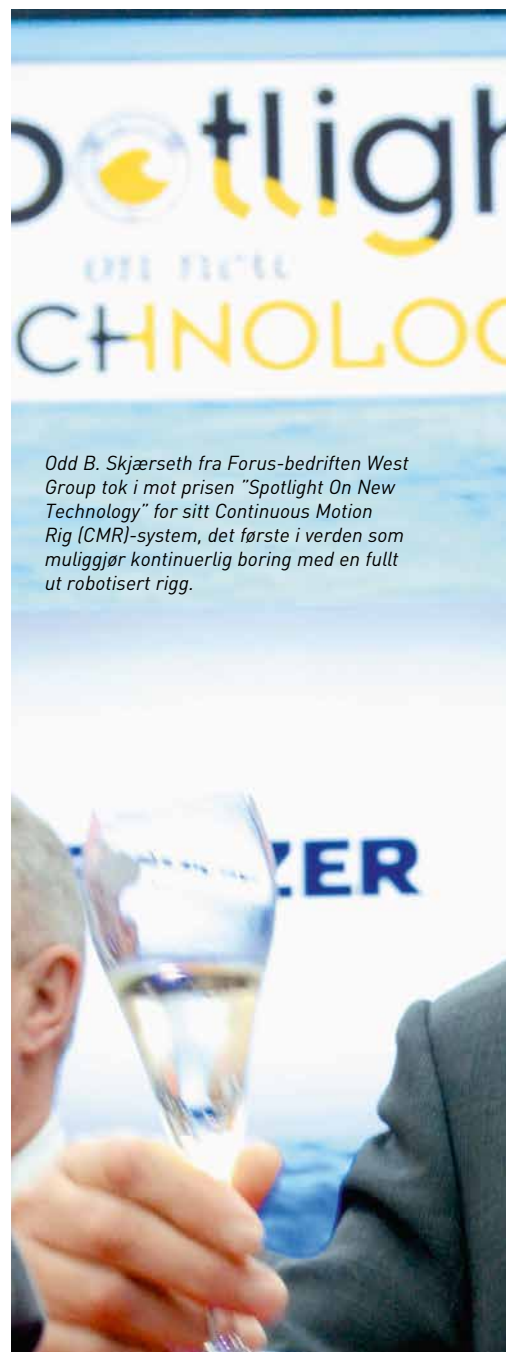
Jostein Aleksandersen og Arne Wyller Christensen i Reelwell var strålende fornøyd med å få utmerkelsen "Spotlight On New Technology" for femte år på rad, som første SMB-bedrift noen gang.



Jan Olav Berge og Michael Armstrong fra Statoil mottok Spotlight-prisen for selskapets "Remotely Welded Retrofit Subsea Hot Tap Tee," et verktøy som gjør hot tapping betraktelig lettere, og vil få stor betydning i områder med eksisterende infrastruktur og nye, marginale funn.



Norge feiret 40 år på OTC i Houston. 76 norske bedrifter stilte ut i den norske paviljongen.



Odd B. Skjærseth fra Forus-bedriften West Group tok i mot prisen "Spotlight On New Technology" for sitt Continuous Motion Rig (CMR)-system, det første i verden som muliggjør kontinuerlig boring med en fullt ut robotisert rigg.



I HOUSTON: Egil Hollund

Stavangers posisjon som en internasjonalt ledende og innovativ energiby ble igjen understreket på årets OTC i Houston, verdens største treffpunkt for olje- og gassindustrien. Stavanger-delegasjonen, som organiseres av Greater Stavanger og ledes av ordfører Christine Sagen Helgø, var med sine 270 deltakere den største internasjonale som deltok. Minst like imponerende var det at ikke mindre enn tre av totalt 15 vinnere av prisen "Spotlight On New Technology", var fra Stavanger.

Reelwell fikk prisen for femte år på rad for videreutvikling av sin Reelwell Drilling Method Riserless (RDM-R), som gjør det mulig å bore i 3000 meter vann-dyp fra tredjegerasjons enheter. Det er første gang i historien at et SMB-selskap har klart en slik bragd.

West Group fikk prisen for sin Continuous Motion Rig (CMR)-system, det første i verden som muliggjør kontinuerlig boring med en fullt ut robotisert rigg.

Sist, men ikke minst, Statoil fikk prisen for sitt "Remotely Welded Retrofit Subsea Hot Tap Tee," et verktøy som gjør hot tapping betraktelig lettere, og vil få stor betydning i områder med eksisterende infrastruktur og nye, marginale funn.

- Stavanger og Norges anseelse i bransjen er høy, det er det ingen tvil om. Store deler av vårt marked er internasjonalt. Enten vi er i Midtøsten, Canada, Australia, USA, lytter de fleste. Vi er kjente for å være teknologiledende, sier administrerende direktør Jostein Aleksandersen i Reelwell.

Odd B. Skjærseth, administrerende direktør i West Group, er enig. Han tror heller ikke at det bore og brønntekniske innovasjonsmiljøet i Stavanger og Norge får den oppmerksomheten i offentligheten som det kanskje burde.

- Det handler om at det i stor grad er fokusert på utstyr og teknikk. I tillegg foregår innovasjonen i stor grad i bedriftene - utenfor universitetene og



REKORDSTOR OPPMERKSOMHET PÅ OTC I HOUSTON:

det akademiske miljøet. Dermed er det heller ikke like målbart på samme måte, påpeker Skjærseth.

KONGELIG OPPMERKSOMHET

På OTC fikk imidlertid de norske bedriftene stor oppmerksomhet. Den norske paviljongen var den største på hele messen med 76 utstillere. Prisvinnerne fikk virkelig erfare at mange tok turen.

- OTC og prisene har betydd mye for oss markedsmessig. Det har ført til at mange har gått grundig gjennom vår teknologi og at flere dermed har åpnet dørene for oss, sier Aleksandersen i Reelwell.

For West Group er erfaringen fremdeles ganske fersk, men merket likevel pågangen allerede under årets OTC.

- Mange kom innom oss på standen og hadde allerede lest om produktet vårt på forhånd på bakgrunn av nominasjonen. Så vi ble utvilsomt lagt merke til, sier Skjærseth i West Group.

Dessuten fikk både Reelwell og West Group besøk av olje og energiminister Ola Borten Moe og kronprins Haakon og kronprinsesse Mette-Marit. De stoppet også ved innovasjonsparken til Innovasjon Norge, der ti bedrifter var invitert med, de fleste fra Stavanger-regionen. De ble vist rundt av spesialrådgiver Erling Johansson fra Innovasjon Norge i Stavanger.

- Jeg fortalte blant annet om det pågangsmotet og den entusiasmen som preger de virksomhetene som satser på utvikling og nyskaping innen bransjen. Sju av ti virksomheter som var med oss i år er fra Stavanger-regionen. Det er flott for Rogaland, men vi skulle gjerne hatt med oss flere fra andre deler av landet også, sier Johansson.

En av dem som fikk besøk av kronprinsparet og som har satset tungt er Control Cutter og gründerne Petter Birkeland og Tjerand Tveit. De ble begge hardt skadet i en eksplosjon på Malm



Orstad i 2011. Under årets OTC offentliggjorde de sin første kommersielle kontrakt. Deres system for raskt å kunne kutte ankerkjettinger i en nødsituasjon skal installeres på ankerhåndteringsfartøyet "Skandi Vega". Oppdragsgiver er Statoil, som også har støttet utviklingen sammen med Innovasjon Norge.

- Det har vært en lang reise for oss, noe jeg også fortalte kronprinsparet. Ulykken gjorde at vi ble satt tilbake halvannet år. Jeg skulle vært her i fjor, men var fortsatt for dårlig til å kunne dra. Derfor smaker det ekstra godt når vi i år kunne offentliggjøre vår første kontrakt under messen, sier Birkeland.

DRAR SAMMEN

Tallenes tale er også klare. Eksporten av varer og tjenester fra den norske leverandørindustrien har firedoblet seg på mindre enn ti år, og betyr nå nesten like mye i kroner og øre som norsk sokkel. Når innovasjonssuksessen skal forkla-

res, handler det om at bransjen og myndighetene makter å dra sammen.

- Vi har gode støtteordninger gjennom Forskningsrådet og Innovasjon Norge. Det betyr mye for bedrifter som har spennende og ny teknologi. Men forutsetningen for støtte er i mange tilfeller at du også finner potensielle kunder som har tro på løsningen din og vil være med på utviklingen. Det tror jeg også er et sentralt poeng, sier Jostein Aleksandersen i Reelwell.

Odd B. Skjærseth, administrerende direktør i West Group, tror det i tillegg handler om nordmenns, og kanskje i særlig grad vestlendingers, lange erfaring med å løse utfordringer i et røft klima til sjøs.

- Det ligger i vår tradisjon å ta utfordringene, sier Skjærseth.

Både han, Reelwell, Statoil og resten av delegasjonen fra Stavanger kunne feire suksessen med god samvittighet på årets OTC.



Innovasjonsparken til Innovasjon Norge besto av ti norske bedrifter, sju av dem fra Stavanger. Erling Johansson viste rundt olje og energiminister Ola Borten Moe og kronprins Haakon og kronprinsesse Mette-Marit.



Petter Birkeland i Control Cutter viste olje og energiminister Ola Borten Moe og kronprins Haakon og kronprinsesse Mette-Marit deres nyutviklede produkt.



Marita Kongsgård (t.v.) fra Greater Stavanger snakker med besøkende på standen, sammen med Siri Støldalen Gjervan og Trine Sola Larsen fra ONS og Inger Tone Ødegård fra Næringsforeningen.

- Skifergass på alles lepper

Det store samtaleemnet på årets OTC var skifergass og hvilke utfordringer det vil føre med seg for bransjen – positivt og negativt. Det var også det faglige hovedtemaet på årets delegasjonsreise. – Skifergass har fått skremmende lite oppmerksomhet hjemme i forhold til den effekten det kan få, sier administrerende direktør Jan Soppeland i Greater Stavanger.

- Skifergass kan vise seg å bli svært positivt for verdens energiforsyning. Samtidig kan det bli negativt for en del av den norske energiproduksjonen, som nok er basert på betydelig høyere gasspriser enn det kanskje nå er utsikter til, sier Soppeland.

Han og Greater Stavanger inviterte blant annet dr. Vikram Rao, tidligere CTO i Halliburton og forfatter av boken "Shale Gas: The Promise and the Peril" til å belyse temaet. Vikrams konklusjon er at det kommer til å skje store ting i forhold til å ta i bruk gass på flere områder, som blant annet transport. Det vil få konsekvenser, både når det gjelder priser, men også at markedene for gass vil endre seg.

- Jeg opplever at vi har truffet godt med det fokuset vi har forsøkt å skape rundt skifergass og skiferolje. Hensikten vår er jo å få fram hva som er nytt her i Nord-Amerika, slik at våre delegater får en førstehåndsoppdatering og forståelse av det. Det tror jeg vi har klart, sier Soppeland.

Rekordmange deltok i år på delegasjonsreisen som Greater Stavanger arrangerer. 150 selskaper, 11 kommuner og én fylkeskommune, fra Agder i sør til Finnmark i nord, var med – 270 delegater i alt. Det sørger for at delegasjonen er den største internasjonale på hele OTC. Bergen har sin egen med 75 deltakere, men en stor del av programmet er felles for begge delegasjonene.

Mange deltar utvilsomt fordi OTC er en messe og en konferanse av høy kvalitet og verdens største møteplass for olje- og gassindustrien. Samtidig er det også en god mulighet til å knytte nye kontakter både internasjonalt og blant deltakerne fra Norge og Stavanger.

- Det er gode tider i bransjen. Dermed er det enda flere som tar seg råd til å reise ut og delta. Kanskje sender mange to i stedet for én, eller tre i stedet for to, for å komme enda tettere på markedsmulighetene, sier Soppeland, og fortsetter:



Jan Soppeland, administrerende direktør i Greater Stavanger, er strålende fornøyd med årets delegasjonsreise og rekorddeltagelsen.



Tidligere CTO i Halliburton, dr. Vikram Rao, talte til delegasjonen fra Stavanger og Bergen på et frokostseminar om framtiden i energimarkedet. – Skifergass vil endre energimarkedet, konkluderte han.

- Den økende deltakelsen fra resten av landet skyldes nok at vi forsøker å oppfylle de forpliktelser som ligger i å være oljehovedstaden. Det er en rolle vi er gitt formelt gjennom plasseringen av

Oljedirektoratet, Petroleumstilsynet og Statoil. Men vi legger samtidig vekt på å være en partner for resten av landet som også vil de andre vel og ikke bare karre til seg.

Fem på OTC

Rosenkilden spurte fem OTC-deltakere følgende spørsmål om deres erfaring med årets OTC-konferanse i Houston: **1. Hva er din opplevelse av OTC?** **2. Hva er det viktigste for dere å oppnå på OTC?** **3. Skal dere delta på noen av de norske messene i Stavanger senere i år?**

Arne Thomas Haaland, administrerende direktør, Track ID Systems

1. Årets OTC har vært ganske vellykket for vår del. Vi hadde avtalt en god del møter på forhånd, slik at vi har hatt travle dager med mange møter både på messen og utenfor. Der er femte gangen jeg deltar i år, og jeg merker at det er mye mer folk i år enn tidligere år. Blant annet sliter vi med å komme gjennom på telefonen inne på messeområdet.



2. Nettverksbygging er det aller viktigste. Det er også viktig å få tatt temperaturen på bransjen, se hva bransjen er opptatt av og hva som er trendene. Det er også selvfølgelig viktig å komme i kontakt med potensielle kunder.

3. Vi har ikke helt bestemt oss. Trolig skal vi stille ut sammen med noen andre på OTD og så teller vi på knappene i forhold til ONS Norway.

Kenneth Mikalsen, teknisk sjef, Robotic Drilling Systems

1. Vi har vært med de tre siste årene på OTC. Som tidligere år, har vi også trukket mange spennende folk. Det utrolige er kanskje at de fleste du treffer er andre nordmenn. Så på mange måter reiser vi til Houston for å bygge nettverk med andre nordmenn. Men det er ingen ting galt i det.



2. Det viktigste for oss som et selskap i utviklingsfasen, er å komme i kontakt med det amerikanske markedet og treffe mange potensielle kunder og samarbeidspartnere.

3. Vi har også planer om delta på ONS Norway. Vi håper det blir bra, men det er jo en helt ny arena.

Leo E. Helland, administrerende direktør, Scana Offshore

1. Årets OTC har vært ganske bra. Det har variert litt med besøket på standen, men både første dag og hver ettermiddag har det vært veldig folksomt. Mye handler om det om å utvide nettverket vårt. Eksisterende



kunder og bekjente tar med seg nye på standen din, og slik kommer du i kontakt med stadig flere. Konkrete kontrakter blir ikke inngått her, men heller gjerne parallelt med OTC.

2. Mange andre messer kan du hoppe over, men her på OTC må vi være. Det er den viktigste møteplassen i bransjen, ikke minst for oss som også har kunder på andre siden av Atlanteren.

3. Vi har gjort det valget at vi skal delta på OTD og observere under ONS Norway. Det skal godt gjøres å kunne delta på alt.

Birgitte Ladsten Skjæveland, HR- og administrasjonssjef, West Group

1. Det er ganske enormt å være her. Det er min første gang her. Det gjør at det er ekstra mye å se og oppleve, selv om jeg ikke først og fremst har teknisk bakgrunn. Jeg har også truffet masse nye

folk som deltar på delegasjonsreisen til Greater Stavanger.

2. Responsen for vår del har vært enorm. Spesielt etter at vi fikk prisen "Spotlight On New Technology" har mange besøkt oss. Både operatører og riggselskaper har vært interessert i teknologien vår. Det er en jevn fordeling av både norske og internasjonale selskaper, men kanskje spesielt har interessen vært stor fra Midtøsten og amerikanerne.

3. Nei, vi har ikke planlagt å delta på noen av messene hjemme i år. Vi satser for fullt fram mot ONS i 2014.



Ken Pettersen, salgssjef, Cubility

1. Vi har hatt veldig bra besøk og det er god kvalitet på møtene vi har hatt. Etter at vi fikk det kommerielle gjennombruddet i fjor, så er det mange som har hørt om oss og er interessert i forhold til spesielle prosjekter.

2. Her kommer vi tettere på alle de store aktørene i Houston, i tillegg til andre spennende markeder som Tyskland og hjemmemarkedet i Norge. Vi har også vunnet prisen "Spotlight On New Technology", og det har betydd mye i utviklingen av selskapet.

3. Vi skal delta på ONS i 2014, men ingen av de to messene i høst. Siden vi ikke er veldig mange ansatte ennå, må vi fordele kreftene.



- Stavanger-regionen vokser

At Stavanger-regionen stadig vokser, var tydelig under delegasjonsreisen til OTC. Både bedrifter fra Agder i sør og Haugalandet i nord var blant deltakerne. - På den industrielle siden er det et potensiale for en betydelig større samhandling nordover mot Stavanger, sier Per Reidar Tønnessen, som har ledet Lister Alliance.

Lister Alliance er et nettverk bestående av de ti største industribedriftene i Lister-regionen innenfor mekanisk industri.

- Vi har en sentral plassering i et knutepunkt mellom store regioner, kraftverk og offshore. Allerede samarbeider vi godt nordover mot Stavanger, ikke minst når det gjelder turisme. Vi er et populært reisemål for mange i Stavanger-regionen, både sommer som vinter. Sirdal, Knaben, Kråkeland, Hadelands- og Naglestadheia gjør regionen til en betydelig skidestinasjon. Sommerstid er det stor tilstrømming til de kystnære strøk. Nå må vi få til større samhandling også midt i uka, sier Tønnessen.

Han deltok på OTC sammen med påtroppende leder i alliansen, Kim Kristensen. Under ONS Norway 2013 satser de stort med en egen stand på 80 kvadratmeter.



Kim Kristensen og Per Tønnessen fra Lister Alliance mener potensialet er stort for et enda tettere samarbeid med Stavanger-regionen.



MELVÆR ALLEN 3D, Kraftverk

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 Sevid hos Kruse Smith Eiendom på telefon 916 69 530

KRUSE SMITH
Eiendom

PARTNER TRE
+ + + + +

PULPIT 2013:



– Vi trenger flere unge ledere!

- Utviklingen av ny teknologi skjer så raskt og endringene kommer så brått, at selskapene som vil lykkes i framtiden må ha flere unge i ledelsen, sier Tom Peters.



Tekst: Frode Berge

Lederguruen Tom Peters blir en av hovedforedragsholderne under Pulpit 2013, 25. september i Stavanger konserthus. Peters er anerkjent som en av verdens mest skarpskødde lederguruer, og blant dem som virkelig blir lyttet til når han stiller diagnoser og gir råd.

I dette intervjuet med Rosenkilden begrunner han det tydelige fokuset på de unge på følgende måte:

- Den teknologiske utviklingen går med hurtigtogs fart. For alle bransjer og bedrifter blir det viktigere og viktigere å forstå hva ny teknologi betyr og hvordan den kan anvendes. Alle som følger med på de utfordringene bedrifter i mediebransjen opplever, og alle som har studert skjebnen til fallerte storheter som Nokia, Sony og Kodak, ser hva dette handler om. Kommer man på etterskudd i teknologi- og produktutviklingen så er konsekvensene brutale.

Og her er vi ved Peters sitt poeng:

- De unge er i dag gjennomgående høyt utdannet, og har ofte en helt annen følelse med de mulighetene og bruksområdene som ny teknologi gir. Derfor er det et paradoks at de er generelt underrepresentert i ledelsen av teknologitunge bedrifter. Vi trenger flere unge ledere både i USA og i Norge.

Tom Peters er en svært ettertraktet foredragsholder, og en bereist mann. Han har imidlertid aldri vært i Stavanger. Den 25. september kan du høre ham under Pulpit 2013 i Stavanger konserthus.

KREATIVITET OG PRODUKTIVITET

Tom Peters har oppnådd posisjonen han har mye takket være evnen sin til å forstå hvordan vellykkede bedrifter skapes, og hvordan samfunnet og miljøet som omgir bedriftene endrer seg i samspill med ny teknologi og ny arbeidsdeling.

- Som samfunn har vi vært igjennom mange stadier siden steinalderen. Nå er vi fortsatt del av informasjonssamfunnet, men også i stadig sterkere grad i en fase som jeg vil kalle «Creation Intensification». Denne er preget av en stadig større grad av automatisering i høykostland, og flytting av en stadig større andel av arbeidsintensivt rutinearbeid i lavkostland. Selv om denne utviklingen har pågått en god stund, er det min påstand at vi bare så vidt har

sett begynnelsen på denne teknologi- og kompetansedrevne internasjonale arbeidsdelingen.

Peters mener det norske oljeeventyret er en god illustrasjon på denne utviklingen.

- Da vi jobbet med boken «In Search of Excellence», var Norge og den petro-maritime næringen blant dem vi besøkte. I norsk offshoreindustri har vi de siste ti-årene sett en ekstremt sterk teknologisk utvikling, der ny teknologi og smartere måter å jobbe på har gitt vedvarende vekst i produktiviteten. Andre bransjer lærer av oljeindustrien, og den samlede veksten i produktivitet har gjort det mulig å opprettholde et høyt lønns- og kostnadsnivå uten å bli utkonkurrert. Samtidig ser vi at de store arbeidskraft-

Tom Peters:

Tom Peters har i flere ti-år vært en høyt respektert tenker, forfatter og agitator innen ledelse og organisasjonsutvikling. Peters figurerer på samtlige Thinkers 50-lists som er publisert. Han er en glitrende kommunikator som har inspirert millioner av mennesker.

Peters kommer fra Baltimore i USA, og bor nå på ranchen sin i Vermont. Etter en militær karriere under Vietnamkrigen og en rådgiverstilling under Nixon-administrasjonen, var han fra 1974 til 1981 konsulent i McKinsey & Company. Erfaringene herfra dannet grunnlag for hans mest kjente bok, «Derfor er de beste bedre» (originaltittel «In Search of Excellence») skrevet sammen med Robert H. Waterman, Jr i 1982.

Boka handler om hva som kjennetegner ledelsen av verdens aller mest suksessrike selskaper. «In Search of Excellence» betegnes ofte som den beste boken som noen gang er skrevet innen forretningsledelse.

Tom Peters har vært svært aktiv som forfatter og foredragsholder i hele perioden etter gjennombruddet tidlig på 1980-tallet, og er en av verdens mest ettertraktede foredragsholdere innen ledelse og organisasjonsutvikling.

krevenne byggeprosjektene gjennomføres i lavkostland. For Norges del er dette «Creation Intensification», og det er som sagt en utvikling som vil vedvare.

Hvilke konsekvenser vil/bør denne utviklingen ha for måten ledelse blir utøvd på?

- Det er et tusenkronerspørsmål som det ikke finnes et enkelt svar på. Vi må ikke glemme at ledere er mennesker, og at bedrifter består av mennesker, som av natur er ganske konserverende. Dette betyr at mye vil bestå, og at vi fortsatt vil ha hierarkier. Samtidig jobber vi nå mye mer prosjektorientert, og måten dette skjer på endrer seg raskt. Da jeg jobbet i Silicon Valley på 1990-tallet kunne jeg være del av et prosjekt der 50 personer

var involvert, 40 av disse var fast ansatt i selskapet, mens 10 var midlertidig innleide. I dag kan et tilsvarende prosjekt bli gjennomført med folk fra 16 forskjellige land og 14 ulike bedrifter, ofte høyt kvalifiserte og selvbevisste. I en slik setting vil det ikke fungere med hylende sersjant som skriker ut ordre.

Dette innebærer at lederskapet som utøves må ta opp i seg at hierarkiene flater ut.

- Men husk at ledelse er artisteri og ikke mekanikk. Det finnes ingen fasit, ingen endelig oppskrift på hva som er god ledelse. Noe av det viktigste er å være fleksibel, åpen for endringer. Du må «danse tett» med kunder og ansatte hele tiden. Samtidig må du være raus.

Som leder må du skape en kultur der det er lov å prøve å feile. I altfor mange bedrifter bruker altfor mange ledere og medarbeidere altfor lang tid på å diskutere strategi i stedet for å faktisk gjennomføre den.

Dette er blant problemstillingene Tom Peters vil snakke om, og diskutere med oss, under Pulpit 2013.

- Jeg har veldig gode minner fra tidligere besøk i både Norge og Sverige. Dette blir imidlertid mitt aller første besøk til energihovedstaden Stavanger. Pulpit ser ut til å være en flott konferanse, og årets program ser svært spennende ut. Jeg gleder meg til 25. september, avslutter Tom Peters.

Sagt om Tom Peters

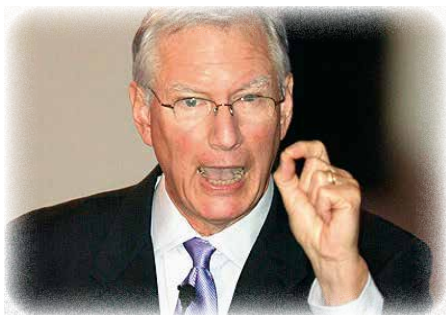
Tom Peters is the Red Bull of management thinkers. If the economy has got you down and you're feeling out of sorts, a shot of Peters is guaranteed to pick you up and put you back on the road to excellence.

Bo Burlingham INC.



In Tom's world it's always better to try a swan dive and deliver colossal belly flop, than to step timidly off the board while holding your nose.

Fast Company



In no small part, what American cooperations have become is what Peters has encouraged them to be.

The New Yorker



Tom Peters is the most provocative and engaging (as well as annoying and threatening) management guru running loose in America today.

CBS MarketWatch



Mr. Peters is an enthusiast, a storyteller and a lover of capitalism. He says that effective management is management that delivers more value to customers and more opportunity for service, creativity and growth to workers. He is saying that the decent thing to do is also the smart thing. It's a wonderful message."

Paul Weaver, Hoover Institute, in The Wall Street Journal

Peters is ...the father of post-modern cooperation.

The Los Angeles Times

We live in a Tom Peters world.

FORTUNE

Sagt av Tom Peters

Celebrate what you want to see more of.

If your company has a clean-desk policy, the company is nuts and you're nuts to stay there.

Stop being conned by the old mantra that says, 'Leaders are cool, managers are dweebs.' Instead, follow the Peters Principle: Leaders are cool. Managers are cool too!



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

I think it's wonderful to save the world, but you need to be part of the world, too.



If you're not confused, you're not paying attention.

Management is about arranging and telling. Leadership is about nurturing and enhancing.

Leaders don't create followers, they create more leaders.

Give a lot, expect a lot, and if you don't get it, prune.

Test fast, fail fast, adjust fast.

Excellent firms don't believe in excellence - only in constant improvement and constant change.

As a consumer, you want to associate with brands whose powerful presence creates a halo effect that rubs off on you.



Vision is dandy, but sustainable company excellence comes from a huge stable of able managers.

The simple act of paying positive attention to people has a great deal to do with productivity.

A passive approach to professional growth will leave you by the wayside.

We found that the most exciting environments, that treated people very well, are also tough as nails. There is no bureaucratic mumbo-jumbo... excellent companies provide two things simultaneously: tough environments and very supportive environments.

Communication is everyone's panacea for everything.



Good managers have a bias for action.

Mastery is great, but even that is not enough. You have to be able to change course without a bead of sweat, or remorse.



Remember my mantra: distinct... or extinct.



Kaptein for digital transformasjon

- Stavanger Aftenblads viktige samfunnsrolle endres ikke, selv om mediehuset går gjennom en digital transformasjon. Det slår administrerende direktør i mediehuset, Siv Juvik Tveitnes fast. Siden januar har hun styrt skuten som seiler inn i nye og ukjente farvann.



Tekst: Ingveig Tveranger
Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Denne jobben var en utfordring jeg måtte ta, sier Tveitnes om det å forlate Bergen og BT for å bli sjef i Aftenbladet. En større oppgave. Og hun er i full gang. Det har vært en spesielt hektisk vår for alle som jobber i Stavanger Aftenblad. På alle fronter har avisen gjort seg klar til å levere på en helt ny måte. Nyheter og journalistikk i det tradisjonelle papiravisformatet og nylig lansering av digitalavisen på nett, i en form som krever abonnement og betaling av leserne. Aftenbladet.no er ikke lenger bare et frisure for nyhetshungrige.

MANGE BEKKER SMÅ

Direktøren blir trigget av dette nye, ukjente som avisen går inn i. Hun møter opp i ballerinaske – uten strømper i vårkalde Stavanger! Snakker fort! Med litt humor og god pondus er Tveitnes ivrig og energisk i jobben hun overtok etter Hans Abrahamsen.

- Dette er veldig spennende. Hun beskriver situasjonen. - Leserne våre flytter seg fra papir til nett, brett og smarttelefon. Inntektene flytter seg ikke like raskt. I 120 år har avisens økonomiske grunnlag vært papiravisen. Hun beskriver det som en elv.

- Nå er den elven kanskje i ferd med å tørke litt ut, men flere små digitale bekker er oppdaget og gir muligheter man ennå ikke kjenner rekkevidden av. Nå gjelder det å sørge for at det renner inn-

tekter inn i kassen fra disse nye kildene. Det er ingen vei utenom hvis avisen skal bestå i 120 nye år.

ENDA MER SAMARBEID

- Vi skal levere god journalistikk i en krevende tid. Vi har ikke livets rett uten. Og nå handler alt om digitaliseringen. Som leder betyr dette at jeg må få folk til å bli med inn i dette nye og ukjente landskapet. Vi må tenke nytt og vi må samar-

Vi skal levere god journalistikk i en krevende tid. Vi har ikke livets rett uten. Og nå handler alt om digitaliseringen.

beide på nye måter. Det betyr kompetanseutvikling og tilpasning. Tveitnes er selv en tilpasningsdyktig kvinne med selvsikt og kulturforståelse, som bergenser i siddisland.

- Det er min jobb å få fagområdene til å fungere sammen i avisen. Tradisjonelt har vi hatt silotankegang og jobbet parallelt, journalister og markedsavdeling. Nå må vi bli bedre til å jobbe sammen, lære av og utfordre hverandre i møte med mulighetene teknologien hele tiden gir. Hun velger en lyttende tilnærming.

- Jeg er ikke lederen som brauter meg frem og står på bordet. Mitt ønske er involvering og deltakelse. Sammen skal vi finne gode produkter til våre lesere og kunder.

BRAUTENDE BERGENSERE OG ROLIGE SIDDISER

Siv Juvik Tveitnes er tvillingmor til to

aktive gutter på fem og har en ektemann som pendler til London. Bergensfamilien fikk barnehageplass i Sola og bosatte seg på Skadberg hvor de trives godt, heller ikke dumt å bo nær flyplassen. Som sjef i en avis som til forskjell fra tidligere arbeidsgiver Bergens Tidende skal dekke flere bysentra er hun fornøyd med stedsvalget.

- Stavanger sentrum er koselig og selvsagt mindre enn Bergen, og her har vi jo også de andre sentrumskjernene Sandnes, Sola og Bryne, ja helt sør til Eigersund som vårt område. Hun beskriver folket her som mer rolig og dempet enn i hjembyen.

ALDRI MER FROSNE REKER

- For meg var nok den sterke matkulturen her det mest overraskende. Rekene er i en helt egen divisjon, skryter hun. Hun har blitt såpass til siddis at hun aldri mer vil spise frosne reker, noe bergenserne gjør uten å blunke.

- Det er en stor glede å gå ut og spise her, kvaliteten er kjempebra selv om det er så enkelt som en kaffe og en bolle. Å handle på butikkene i Sola sentrum er en drøm. Tveitnes beskriver ferskvaredisker med sjømat og andre delikatesser som en endeløs lykkeopplevelse når hun gjør innkjøp før helgen.

- Jeg håper de klarer å levere den standarden over tid.

SKI OG LØPING

Barna og familien er det viktigste utenom jobben for Siv Juvik Tveitnes.

- Det er familie jeg driver med på fritiden, smiler hun, som gjerne også tar seg en løpetur. Et langsiktig mål er Siddisløpet i 2014.

- Jeg vet ennå ikke tiden min rundt Stokkavannet! Men for meg er det å løpe en mil på under timen ok, er jeg godt

- For meg var nok den sterke matkulturen her det mest overraskende. Rekene er i en helt egen divisjon, sier Siv Juvik Tveitnes.

trent kommer jeg ned mot 50 minutter. Vi har hytte på Ustaoset. Der får jeg dyrke gleden over både langrenn og alpint. Dessverre tar det 6 timer å kjøre fra Stavanger, så nå er jeg faktisk i gang med å utforske Jæren og ser litt sørover. Det er mye flott!

REGIONENS VIKTIGSTE MARKEDS- PLASS

Siv Juvik Tveitnes vil at Aftenbladet skal være et solid selskap i de neste 120 årene også. Avisen markerer den bursdagen 1. september.

– Nå er vi i en tid hvor endringene skjer så fort, bare tenk på at vi fikk de første iPadene så sent som i 2010. Hun slår fast at det vil være nytteløst med 3-5 årsplaner.

– Den unike merkevaren Aftenbladet er og posisjonen i vår region gir store muligheter fremover. Med digital brukerbetaling vil vi få ny kunnskap om våre lesere og det skal vi bruke til å gi våre annonsører målrettet plassering. Det er næringslivet her som holder liv i oss og vi er markedsplassen der de kan flytte varer. Det gjelder for eksempel eiendom, stillingsannonser og matvarekjedenes gode tilbud.

Enklere i uken, tyngre mot helgen?

Siv Juvik Tveitnes

(f. 1974) administrerende direktør i Stavanger Aftenblad

- Vokst opp på Askøy utenfor Bergen, bodd i Bergen de siste årene
- Tidligere direktør for økonomi og staber i Bergens Tidende
- Prosjektdirektør i Media Norge/Schibsted
- Utdannet ved Universitetet i Bergen og University of Bath, Master of Science, Business Administration and Management
- Bor med ektemann og sine tvilling-sønner på Skadberg i Sola



– Vi får flere lesere samlet sett med papir, nett og mobil. Det er svært gode nyheter for oss. Tveitnes vet en ting sikkert og det er at den digitale endringen er her nå. Hva det betyr fremover vet ingen. Men hun mener at papiravisen vil leve godt i mange år fremover, og at denne vil leve godt sammen med de digitale kanalene. – Den vil dreie mer

mot dybde og bakgrunn. Folk leser mer aviser på papir i helgene, kanskje de vil velge å få avisen i postkassen kun torsdag, fredag og lørdag og velger nettet tidlig i uken. Vår oppgave er å være viktig og relevant i de kanalene leserne velger. Det blir mer levende bilder i flere saker og hendelsesnytt blir i digitale kanaler. Det er spennende tider!

www.ogreid.no

PREMIUM KONTORLOKALER!

Attraktivt kontorfellesskap i Stavanger sentrum

Flytt din bedrift til moderne Business Centre Stavanger City! Ca. 20 forskjellige virksomheter har allerede tilhold i Reidar Berges gt. 9 (tidl. Verksgt. 62). Det er nå plass til flere, og vi tilbyr både større og mindre kontorarealer til nye leietakere. Velkommen til visning! Kontakt Merethe Svensen for mer informasjon. Telefon: 51 85 40 19 / 948 88 908. E-post: ms@ogreid.no.



1200 M² LEDIG | RENOVERT | STAVANGER SENTRUM | KANTINE | AV-ROM | GARDEROBEFASILITETER | PARKERING

Ring oss på 04800 - hele døgnet, alle dager

Nå også for
bedrifter!



Siden 1. januar 2011 har vi svart på telefoner døgnet rundt, 365 dager i året, for å hjelpe våre privatkunder med store og små utfordringer. Finnes det noen grunn til at ikke bedriftskundene våre skal få samme mulighet? Nei, det gjøre det ikke. Så nå kan både små, mellomstore og store bedrifter også ringe oss når det passer. På samme nummer, **04800**.

A for Alltid åpent. Hele døgnet, alle dager.

Boutique bilverksted

Hva ønsker vi av service og fasiliteter når bilen skal repareres?

- Hvis vi selger flotte biler bør tjenester og kundebehandling stå i stil. Slike interne spørsmål og svar hos Bavaria skapte Europas ledende bilverksted.



Tekst: Ingveig Tveranger

Foto: Eirik Anda/BITMAP

En garasjedør i glass åpner seg automatisk og du kjører bilen inn i parkeringshallen som ligner en veistubbe med gul stripe i midten. Derfra går du tørrskodd på lyse fliser inn i den lune resepsjonen der du blir møtt av en vennlig servicerådgiver. Atmosfæren er dempet og behagelig. Personalet jobber rolig for å ekspedere de over 50 bileierne og deres doning som daglig får service, diverse reparasjoner eller dekkskifte. Oljelukt og kalenderpiker glimrer med sitt fravær. Dette er et boutique-verksted som foreløpig er alene om sin spesielle standard i Europa.

LOKALT EIERSKAP – STORE AMBISJONER

Bavaria har god lokal forankring med Knut Øgreid, Svein Strøm og John Arild Ertvaag som største eiere. De er engasjerte og har visjoner om å lede an i utviklingen i sin bransje. Intensjonen er å skille seg ut fra andre. Siden oppstar-

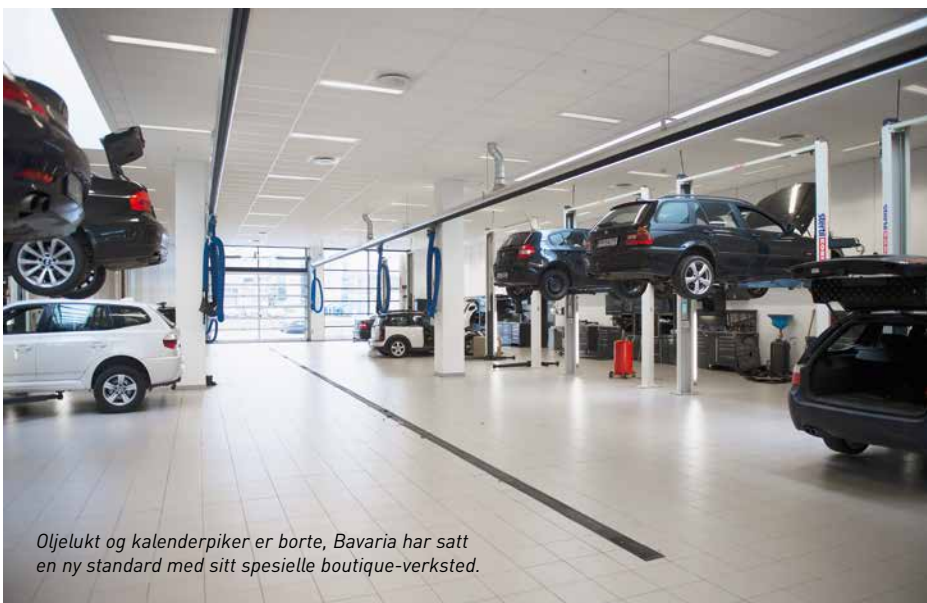
ten med bilmerket BMW i 1996 har selskapet vokst til å bli en nasjonal aktør, som i tillegg har fotfeste i København og Stockholm. Mini er også lagt til i merkeporteføljen (fra 2001). Konsernet gir arbeid til rundt 600 personer og hadde en omsetning i fjor på 4,5 milliarder. Og du må altså eie en såkalt premiumbil for å få tilgang til denne verkstedluksusen.

FEMSTJERNERS TANKEGANG

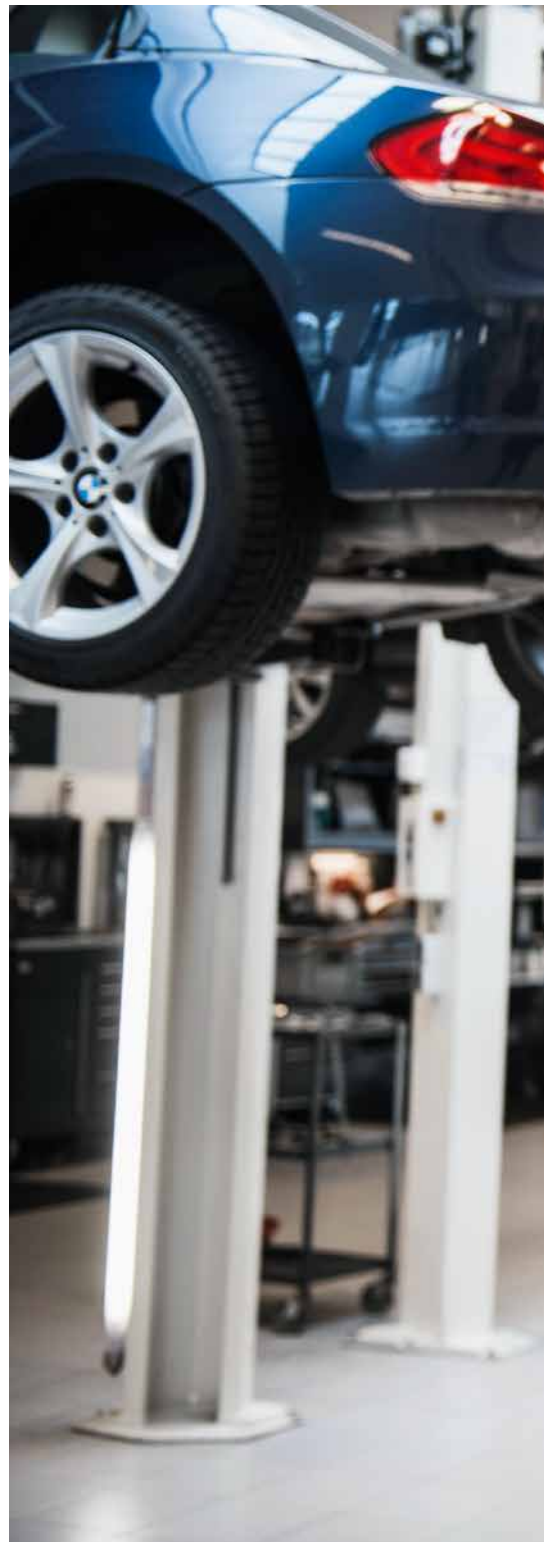
- Vi forsøker å tenke som et femstjerners hotell med Valet parking. Vår drive-in hall gjør at kundene slipper unna regn og vind som vi har mye av her, sier Sveinung Bø, daglig leder for Service hos Bavaria. Han er fullt klar over at Stavanger-regionen er spesiell med høy velstand og dermed kresne kunder med store forventninger. Bavaria har tatt konsekvensen av det. De tilbyr en egen lounge for kunder som venter på bilen. Trådløst internett er en selvfølge, og kundene kan få benytte både kontor og møterom hvis de vil sitte rolig og konsentrere seg om arbeid mens bilen får nødvendig behandling.

EGEN SJÅFØR

- Vi har også en egen sjåfør som kjører kunder til jobb etter billevering, eller



Oljelukt og kalenderpiker er borte, Bavaria har satt en ny standard med sitt spesielle boutique-verksted.



henter dem der de måtte ønske, forklarer Bø, som nevner at enkelte kunder gjerne blir kjørt til eller fra flyplassen når jobben krever dagsreise til hovedstaden. Så benytter de dagen til en service mens de er borte. Under hele nybygget til Bavaria er det en gedigen parkeringshall med spenstig belysning og plass til 122 biler. – Vi vil gjøre det enkelt og bekymringsløst for kundene, mange av dem har det jo ganske travelt.

PERFEKT PLASSERING

Den 20. september 2012 åpnet det 8600 m2 store verkstedet dørene der 45 personer kommer på jobb hver morgen. – Det er supersentralt for oss å holde til her i denne trekanten på Forus med IKEA-tomten som nærmeste nabo ved Solasplitten, sier Bø om nybygget. – Vi erkjente at vi ikke fikk til planene om å bygge ut anlegget vårt i Vassbotnen etter hvert som vi vokste ut av lokalene. Vi følte oss faktisk bakpå i forhold til

den servicen vi ønsket å levere. Dermed måtte utvidelsen komme et annet sted. Investeringen har kostet 125 millioner kroner, inkludert tomten. Det er ikke småpenger, men gir et signal om at Bavaria satser og ønsker det beste for sine kunder.

HEKTISK MORGENRUSH

– Det er morgenen som er vår mest travle tid, deretter kommer ettermiddagen. Kanskje ikke så underlig, folk





Dekkhotell er en naturlig del av tilbudet til Bavaria. Dekkene rengjøres og spordybden sjekkes før de merkes og lagres.

leverer bilen på service før jobb og henter den etter på. Du ser hvor rolig det er her midt på dagen, kanskje de smarteste kundene heller vil levere bilen i lunsj-

pausen? Det er tid å spare på det, sier Bø med et lurt smil.

SER DEG I OLJEBAREN

En bilmekaniker er ikke lenger en bilmekaniker. Dagens kjøretøyer er fullstappet av teknologi og elektronikk som styres av en datahjerne. Derfor stilles det nå helt andre krav til de som tar hånd om bilen. – Vi jobber tett med billinjene på de videregående skolene og rekrutterer lærlinger hit til oss. Det samfunnsansvaret har vi tatt i alle år og vi ser det som en god investering i kunnskap og rekruttering til eget selskap. Verkstedet har grønne planter og frisk luft. Taket er laget som et vanlig kontortak og virker svært støydempende. Langs veggene er det litt røffe "kjøkkenløsninger" fylt av verktøy. Det er egen "oljebare" der mekanikerne kan hente den oljen bilen skal ha, fylle frost- eller spylervæske før siste finish. – Dersom kundene ønsker de tar vi dem gjerne med på en gjennomgang av arbeidet som gjennomføres her, slik at de kjenner oppdraget vårt, påpeker Bø.

MØTES PÅ DEKKHOTELLET

Vegg i vegg med verkstedhallen ligger delelageret med smått og stort til mange modeller og årganger bil. Praktisk for mekanikerne. På våren er det sesong for

dekkskift og dekkhotellet for 5-600 biler får en utskiftning. – Vi rengjør dekkene og sjekker spordybden før vi merker og lagrer dem. Bileieren er kjent med mulige behov for nye dekk før frosten kommer til høsten, forklarer Bø.

SNOPEBUTIKK FOR BILGALNE

Innerst i mottaket er en liten butikk.

– Her kan du tro det er hektisk før jul, mange kommer her for å kjøpe effekter som passer til bilen de kjører, sier Sveinung Bø. Alt fra skyggeluer og nøkkelringer til gamle modeller som samlerobjekter av BMW og Mini er utstilt i glassmontre. Snopebutikken for bilgalne har slått godt an hos Bavaria.

SATSER NYTT PÅ BILUTLEIE

Nå har selskapet funnet et nytt forretningsområde de vil satse på. – Vi ser at det er et marked for å leie ut BMW og Mini til folk som kommer hit på korte eller lengre opphold. Vi er i ferd med å starte vår egen bilutleie, opplyser Bø. Han tror dette kan bli enda en ny fot å stå på for fremtiden med Bavaria.



**"I MITT BYGG ER DET
INGEN LØSE SKRUE"**

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



Seabrokers
Services AS

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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

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

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

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

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





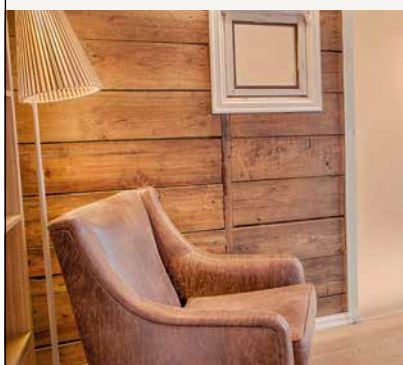
Nye Grand Hotell

*Med historien godt
forankret i veggene*

Grand Hotell sin historie går helt tilbake til 1897. Gjennom ulike epoker, forskjellige eiere og skiftende vilkår har Grand overlevd og blomstret. I dag illustrerer Grand Hotell ulike arkitektoniske tenkemåter og stilarter, såvel drage- og sveitserstil fra slutten av 1800-tallet som funkisstil fra 30-åra og 2000-tallets tilpasningsarkitektur. I den senere tid har flere nabohus blitt kjøpt og - med nennsom, antikvarisk hånd - bygget om og bygget inn i Grand Hotell slik det framstår i dag.

Tilrettelagt for dine møter

Vi er stolt av å kunne ønske deg velkommen til våre nye møte- og konferansesaler. Prøv vår nye lune lounge med sofagrupper og møtebord av lafta tømmer. Avslutt gjerne kvelden i vår stemningsfulle vinkjeller med kulinariske vin- og matopplevelser. Med god mat fra dyktige kokker og imøtekommende personale, skulle det være duket for en innholdsrik dag med en god og smaksrik opplevelse. Ta gjerne kontakt for mer informasjon og en hyggelig prat.



Grand Hotell Egersund
Postboks 16 / Johan Feyersgate 3
4379 Egersund

Tlf. 51 49 60 60
booking@grand-egersund.no
www.grand-egersund.no



Treffpunkt Ryfylke:

– For mange prosjekt,

Mesterkokken Arne Brimi advarte mot for lite mangfold, for mange prosjekt og for lite saus da Treffpunkt Ryfylke ble arrangert for første gang. Det nye møtestedet for næringslivet i regionen samlet 50 deltakere til faglig påfyll, bålcaffe, fantastisk tomatsuppe – og ikke minst gongkaker!



– Vi tilpasser oss de internasjonale ganene og da forsvinner ulikhetene. Vi må gjøre det stikk motsatte, forskjellene må dyrkes, sa mesterkokk Arne Brimi til Treffpunkt Ryfylke-deltakerne.



Bålcaffe og gongkaker med tomatsyltetøy står selvsagt på menyen når møtet arrangeres på Finnøy.



Forventningene er høye når du får servert tomat-suppe av Frode Selvaag og Arne Brimi. Mange var interessert i oppskriften etterpå...

for lite saus!



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Oppskriften var det mange som ville ha da mesterkokk Arne Brimi og ryfylkekokken Frode Selvaag serverte hjem-

melaget tomatsuppe under det aller første Treffpunkt Ryfylke. Ikke vet vi om noen klarte å lirke oppskriften ut av de to, men det var heller ikke utveksling av oppskrifter som stod på programmet på Finnøy. Næringsforeningen ønsker å skape et nytt møtested for næringslivet i regionen slik vi har gjort det i Dalane, Gjesdal, Sandnes og på Jæren. Rammen



”Vi må skape mat med identitet. Det er de som klarer det som lykkes.

var Lauvsnes gartneri og et fullbooket møte med 50 deltakere, noe som tyder på at behovet for et slikt treffpunkt på tvers av bransjer er stort. Foredragsholderne Jan Terje Vignes, Arne Brimi, Frode Selvaag, Magnus Skretting og Tor Øyvind Skeiseid sørget for et solid faglig påfyll – og glimt i øyet.

BRIMI ADVARTE

Mesterkokken Arne Brimi kjenner matfylket Rogaland godt, han er blant annet deleier i selskapet Ryfylkekokken. I foredraget la han ikke skjul på at han beundrer dugnadsånden i Rogaland, men påpekte samtidig at det har dukket opp mange gode matprodusenter rundt om i landet som har gitt oss rogalendinger konkurranse. Skal man lykkes som matprodusent i framtiden, må man ha historien og kvaliteten, mener Brimi.

– Poenget er at vi må skape mat med identitet. Det er de som klarer det som lykkes. Og vi må huske at det ikke er råvarene som skaper en matkultur, det er det identiteten til folk som gjør.

Brimi advarte mot ensretting, og han ser en tendens til at de lokale menyene er i ferd med å bli for like. Vi tilpasser oss de internasjonale ganene og da forsvinner ulikhetene. Vi må gjøre det stikk motsatte, forskjellene må dyrkes. Og så må vi ikke glemme hva det egentlig handler om, nemlig mat.

– Jeg er redd det har blitt for mange prosjekt og for lite saus! Det er for få som jakter på smaken av sausen som bestemor laget, så den blide kjendiskokken under Treffpunkt Ryfylke.

Møtet ble arrangert i samarbeid med Sparebank 1 SR-Bank, Finnøy og Ryfylkealliansen.



Treffpunkt-møtene skal sørge for faglig påfyll, men vel så sentralt er det å møtes.

Kampen om oljeforsknings- senter spisser seg til



Et samlet universitets-, forsknings- og industrimiljø i regionen mobiliserer for å få etablert et nytt nasjonalt kompetansesenter for økt utvinning i Stavanger. Per Ramvi ved UiS har koordinert arbeidet med søknaden. Nå er den levert, og Ramvi mener Stavanger-regionen har sterke kort på hånden.



Tekst: Frode Berge

Rosenkilden omtalte den regionale mobiliseringen for denne etableringen i fjor vinter. Bakgrunnen er at Norsk Forskningsråd 7. februar utlyste opprettelsen av et senter for økt utvinning fra felt på norsk sokkel. Dette er en oppfølging av "Åm-rapporten" om økt utvinning, samt til regjeringens petroleumsmelding som ble vedtatt i Stortinget sommeren 2011.

Her slås det fast at en økning i utvinningsgraden på norsk sokkel på ett prosentpoeng representerer økte salgsinntekter på 325 milliarder kroner. Argumentene for å etablere et slikt senter er med andre ord åpenbare. Universitetet i Stavanger (UiS), IRIS, Greater Stavanger og svært teknologiske selskaper som ConocoPhillips, Schlumberger og Halliburton står bak søknaden.

UNIK KOMPETANSE

Ramvi forteller at det nasjonale senteret skal bidra til økt utvinning gjennom studier av hvilke metoder man kan benytte for å produsere mobil og immobil olje ut av reservoarene.

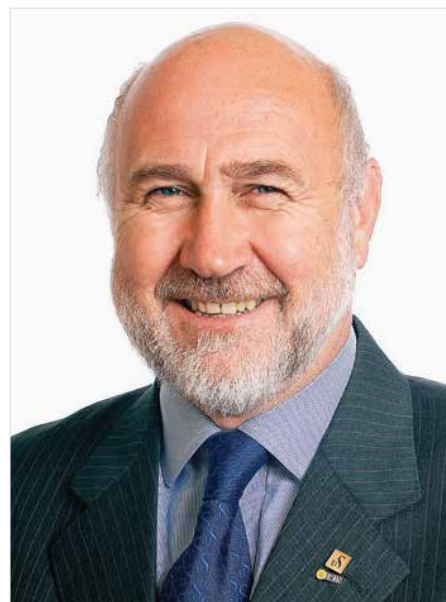
Dette er områder der UiS, IRIS og lokale oljeselskaper har unik nasjonal kompetanse.

- Vi har en målsetting om finansiere aktivitetene ved senteret med 20 millioner kroner hvert år fra industri og samarbeidspartnere, i tillegg til Forskningsrådets 10 millioner. Dette utgjør en programplan på 240 millioner kroner over åtte år. Senteret vil være organisert med én leder ved vertskapsinstitusjonen UiS. Senterleder vil rapportere til et styre, som har brukerflertall. Som støtte vil senterleder ha en faglig komité og det vil være referansegrupper for enkeltprosjekt som igangsettes, sier Ramvi.

GDGT EGNET

Han mener denne regionen vil være svært godt egnet som vertskap for senteret. Forløperen for UiS, Rogaland Distriktshøgskole, var den første utdanningsinstitusjon i Norge som startet utdanning av petroleumssingeniører i 1971. Siden har UiS bygget opp petroleumsutdanning på master og doktorgradsnivå. I samarbeid med IRIS har det vært satset på teknologi for økt utvinning i om lag 25 år gjennom flere store nasjonale programmer.

- Med vår lange forskningserfaring innen nettopp de områder Forskningsrådets utlysningstekst adresserer og med vår tette kobling til industrien og til operative petroleumsmyndigheter som OD og Petoro, som alle er lokalisert i vår umiddelbare nærhet, er UiS og IRIS et naturlig sted for et nasjonalt senter for økt utvinning (IOR), framholder Ramvi.



UiS og IRIS er et naturlig sted for et nasjonalt senter for økt utvinning (IOR), sier Per Ramvi.

UiS og IRIS er imidlertid ikke alene på banen. De konkurrerer med CIPR, Centre for Integrated Petroleum Research ved Universitetet i Bergen, SINTEF og NTNU og Høgskolen i Telemark. UiS og IRIS forsøkte innledningsvis å samarbeide med SINTEF og NTNU om en søknad. Forsøket strandet på grunn av uenighet om lokalisering av senteret. Nå vil høsten vise om oljehovedstaden får et nytt tilskudd til et fra før av svært innovativt petroleumsmiljø.

returmetaller.no



til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

- ✓ Enkelt
- ✓ Effektivt
- ✓ Sikkert



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



Som den aller første flyplassen i Norge ønsker vi nå lokale matvareprodusenter og råvarer velkommen til Solå. De kommer kortveisfrå – eller retttere sagt Ureist – og blir en viktig del av menyer og spisesteder hos oss utover året. I tillegg åpner vi også et "Ureist marked" der både informasjon og godbiter sitter løst og er mulig å ta med seg videre ut i verden. Du trenger altså ikke lenger reise langt for å spise kort, snarere tvert imot!



STAVANGER LUFTHAVN
Vi gjør reisen litt enklere

Nytt universitetssjukehus:

Men hvor skal det ligge?

Flytte og bygge helt nytt til 10-12 milliarder kroner?
Bli og bygge ut på Våland? Eller en to-senter modell?



Tekst og foto: John Gunnar Skien

- Vi er ferdig med idéfasen. Idéfase-rapporten skal til behandling i styret 17. juni. Da håper vi at prosjektet blir ført videre inn i konseptfasen, sier Marit Myrland, prosjektdirektør for sjukehusutbyggingen i Helse Stavanger HF.

Sjukehusutbygging er komplisert, dyrt og tidkrevende. Det skulle også bare mangle når man skal tenke flere tiår

fram i tid. Befolkningen vokser - og vi blir eldre. De 180.000 kvadratmeterne Stavanger universitetssjukehus disponerer i dag blir på langt nær nok i framtiden. Legger vi de høyeste prognosene for befolkningsutvikling til grunn, og samtidig forutsetter drift som i dag ved sjukehuset, er behovet i 2040 346.000 kvadratmeter, nesten en dobling i forhold til i dag. Omstilling og effektivisering kan riktignok redusere arealbehovet noe.

10-12 MILLIARDER - UANSETT

Når idéfasen er over i sommer, skal de alternativene som det velges å gå videre

med til konseptfasen, utredes langt mer detaljert.

- Konseptfasen er krevende i tid og arbeidsomfang. Jeg regner faktisk ett år.

Et slikt stort prosjekt tar tid, sier Myrland.

Tid tar det, billig er det heller ikke å bygge sjukehus. Et helt nytt sjukehus koster 10-12 milliarder kroner. Velges en løsning med utbygging på Våland, vil prislappen ikke bli stort mindre. Man vet at et nytt elektivt senter må bygges til en pris på rundt tre milliarder, nytt akuttsenter har en prislapp på åtte milliarder. Forskjellen mellom de to ulike

Fortsettelse fra forrige side ...

løsningene er at man ikke trenger å bygge de to sentrene samtidig og kan dermed fordele kostnadene over noe lenger tid. Et ikke uvesentlig hensyn å ta når dagens finansieringsordning legger opp til et statlig lån på 50 prosent, resten må sjukehuset finne selv. Det må effektiviseres og spares mye på universitetssjukehuset de neste årene dersom det ikke gjøres noen endringer i denne finansieringsmodellen.

- ULLANDHAUG ER PLASSEN

Næringsforeningen i Stavanger-regionen mener det ikke er tvil om hvilken løsning som bør velges. Det bør bygges helt nytt, og det bør skje i Ullandhaug-området.

– Alt taler for at det nye sykehuset bør ligge på Ullandhaug, sier administrerende direktør, Harald Minge, og fortsetter:

– Universitet og sykehuset samarbeider allerede tett. Så kommer de relevante næringene som seiler opp, spesielt innenfor såkalt velferdsteknologi, og som kan bli en viktig eksportindustri for Stavanger-regionen. Det bør absolutt være grunnlag for å etablere et cluster på et område der forskningsbasert innovasjon til de grader kan kaste av seg.

Mekanismen er velkjent og velfungerende, en geografisk konsentrasjon av relaterte bedrifter og institusjoner innen en bransje, teknologiområde eller verdikjede. Slike velfungerende næringsklynger kan føre til høyere sysselsetting, større økonomisk vekst, bedre produk-



– Universitetet i Stavanger har et svært godt samarbeid med sjukehuset, og ser gjerne en eventuell ny plassering nærmere universitetet, sier rektor Marit Boyesen. Foto: Morten Berentsen

... nytt sjukehus koster 10-12 milliarder kroner. Velges en løsning med utbygging på Våland, vil prislappen ikke bli stort mindre.

tivitet og ikke minst flere nystartede bedrifter. Det er med et slikt bakteppe spennende å tenke seg Ullandhaug som en helseklynge, med universitetet og sjukehuset som de ledende bedriftene, og en rekke relaterte bedrifter – og tilhørende støttefunksjoner. Det er mange som vil finne det attraktivt å ha en geografisk nærhet til så store aktører.

Det er avsatt et betydelig område til videre universitetsvekst på Ullandhaug, men Minge mener det er plass nok til de 350 målene et nytt sjukehus vil ha behov for. Idéen om en større nærhet mellom sjukehus og universitet ønskes velkommen av rektor ved Universitetet i Stavanger, Marit Boyesen.

– UiS har et svært godt samarbeid med sjukehuset, og ser gjerne en eventuell ny plassering nærmere universitetet. Uansett er det viktig å legge til rette for godt samarbeid for å videreutvikle helsefaglige utdanninger og forskning, sier Boyesen.

- KLYNGEEFFEKTEN OVERDREVET

Tore Lærdal er styreleder og eier i Lærdal Medical, en bedrift det er lett å tenke seg inn i en slik helseklynge, men han mener effekten av slike klynger ofte overdrives.

– Det er selvsagt mye å hente i samspillet mellom gode aktører, og vi har godt samarbeid med både universitetssjukehuset og universitetet. Men man trenger strengt tatt ikke gå avstander for at det skal fungere bra. Dersom



Skeptisk til klyngeeffekten: – Man trenger strengt tatt ikke gå avstander for at det skal fungere bra. Dersom kommunikasjonen er dårlig kan jo én etasje i samme bygg være en barriere i seg selv, sier styreleder og eier i Lærdal Medical, Tore Lærdal.



– Hvis man bruker unødvendig mye tid og ressurser på å forflytte seg for å utføre god pasientbehandling og omsorg, så må dette vurderes sett opp mot prisen det er å samle alt på én plass, mener fylkesleder i Norsk Sykepleierforbund, Nina Horpestad.



Skal Stavanger Universitetssjukehus fortsatt ligge på Våland, eller bør det bygges helt nytt et annet sted? Det kan ta minst ett år før vi får svaret.

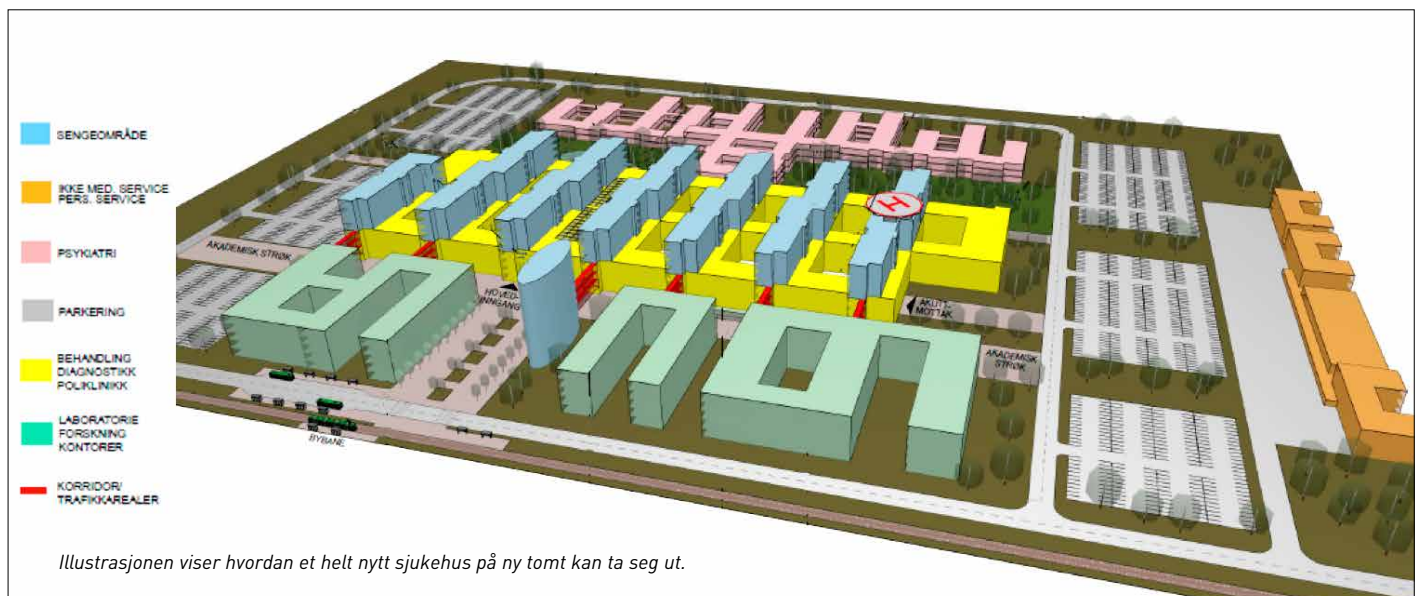
Et nytt sjukehus med nærhet til universitetsområdet på Ullandhaug kan skape en spennende helseklynge, mener Næringsforeningen.

kommunikasjonen er dårlig kan jo én etasje i samme bygg være en barriere i seg selv. Det trafikale er selvsagt en utfordring der sjukehuset ligger i dag, men det er ikke sikkert det blir bedre dersom det plasseres et annet sted langs Motorveien, mener Lærdal.

AVVENTENDE HELSEPERSONELL

Rogaland legeförening har ikke tatt et offisielt standpunkt til sjukehuslokaliseringen, forteller leder Jan Robert Johannessen. Som leder for vel 1.700 leger mener han en løsning må avhenge av finansieringsmodell.

– Selv om SUS nå går med et lite overskudd er det langt fra nok til å bære finansieringen av et nytt sykehus. En ny finansieringsmodell må være en forutsetning for å gå videre med en slik plan. Forutsatt at finansieringen går i orden er det nok ønskelig med et nybygg. Det vil gi oss muligheten til å planlegge med fokus på logistikk og pasientforløp, som nok ville være en stor fordel. Med en bedret logistikk kan man fristes til å forvente effektiviseringsgevinster, men her må vi lære av de andre store sykehusutbyggingene de siste årene. Både ved St. Olav og



AHUS har man sett at forventet effektiviseringsgevinst har latt vente på seg, noe som har skapt problemer både organisatorisk og økonomisk, sier Johannessen.

Fylkesleder i Norsk Sykepleierforbund, Nina Horpestad, mener det er viktig å tenke avstander, fagmiljøenes mulighet til å dra veksel på hverandres styrke og kompetanse – og ikke minst

pasientenes beste når man skal velge konsept.

– Hvis man bruker unødvendig mye tid og ressurser på å forflytte seg for å utføre god pasientbehandling og omsorg, så må dette vurderes sett opp mot prisen det er å samle alt på én plass! Dette forventer vi utredes og konsekvensvurderes.

– I hvor stor grad engasjerer en slik debatt helsepersonell?

– Jeg er av den formening at det er en debatt som engasjerer, men foreløpig er det min erfaring at debatten er sterkt knyttet opp rundt finansieringen og ikke nødvendigvis hvor sykehuset skal bygges.



Nøkkelpersonell AS er et konsulentfirma, etablert i 1996, med virksomhet innen rekruttering og utvelgelse av personell til midlertidige og faste stillinger.

Vårt spesialfelt er innen området økonomi, regnskap og lønn. I tillegg har vi personell innen HR, innkjøp/logistikk, prosjekt- og administrasjonsarbeid. Vi har til sammen mer enn 40 års erfaring fra vikarformidling og rekruttering.

For mer info se www.nokkelpersonell.no eller ring 51 84 20 00.



Store nok til å levere – små nok til å bry seg ...

Vardheia næringspark

i Klepp kommune – et attraktivt område for næringsvirksomhet

**Til
leie**

ADMINISTRASJONSBYGG/ PRODUKSJONSLOKALER



Vardheia industriområde er i dag en av de største industriparkene på Nord-Jæren og består av virksomheter innenfor en rekke ulike bransjer. Området skal i de kommende årene utvides betydelig. Her er fremtidsmulighetene unike for store og mellomstore bedrifter.

Utleier kan etter nærmere avtale oppføre bygg tilpasset den enkelte leietakers arealbehov.

Våre leiebetingelser vil være meget konkurransedyktige sammenlignet med regionens største næringspark.

Vi tilbyr:

- **Gode grunnforhold /pelefrie tomter • Ingen kostnader til infrastruktur**
- **Byggeklare tomter • Gode trafikale forhold • Gunstige tomtepriser**
- **Rasjonelle og funksjonelle bygg tilpasset for leietaker**
- **Samlet gir det meget konkurransedyktige leiepriser.**

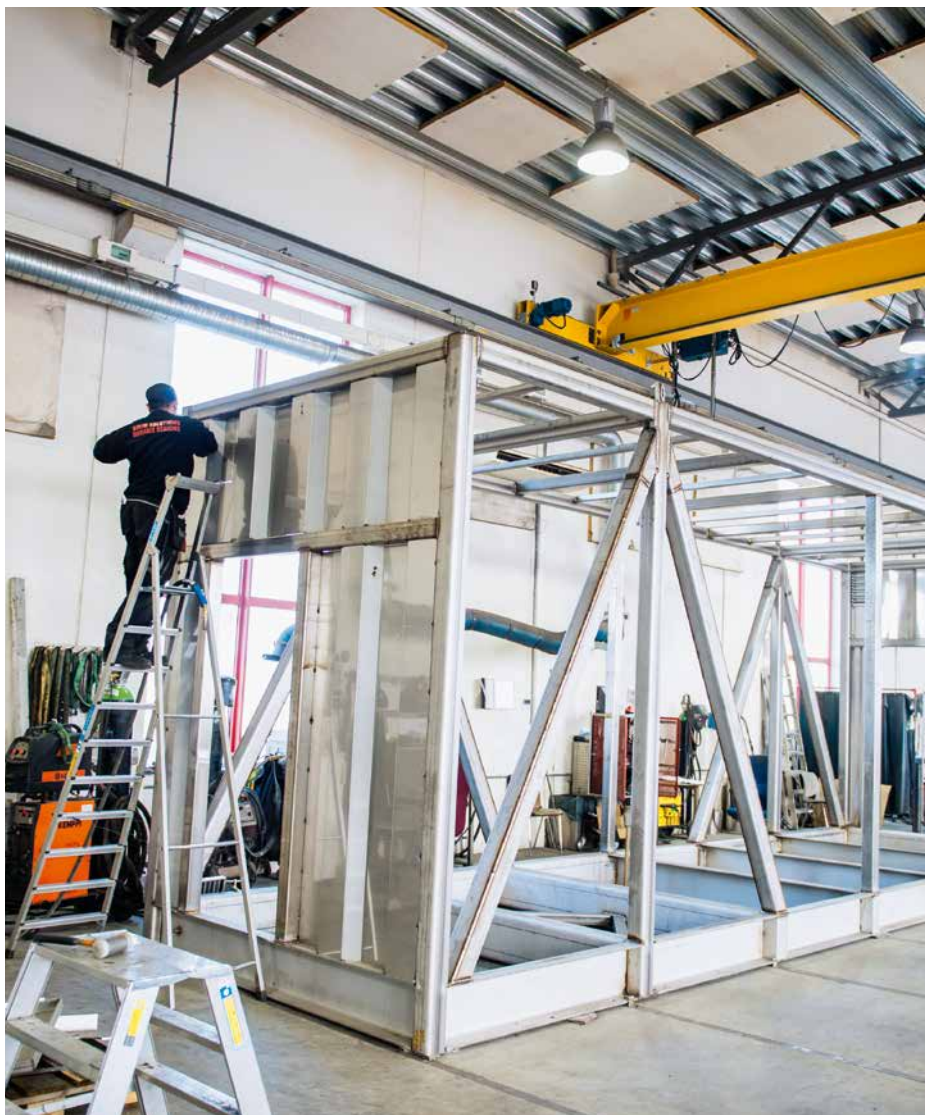
For nærmere opplysninger/prospekt kontakt:

Helge Riska mobil 416 92 324 mail: hriska@focal.no



Takhøyde og lavt sykefravær

Takhøyde og lavt sykefravær er to sentrale suksessfaktorer for Metallteknikk AS. Selskapet vil at folk skal trives og ha god stemning i verkstedhallene. Strategien er vellykket for Næringsforeningens nye medlem som har et sykefravær på under 1 prosent.



Tekst: Ingveig Tveranger
Foto: Eirik Anda/BITMAP

- Vi vil lytte til det våre folk har å si og vi sørger for å skape sosiale møtesteder for våre ansatte. Det skal være takhøyde på samme måte som verkstedene har mange meter opp til takbjelkene, sier Ronny Reiestad, som er daglig leder for Metallteknikk på Bryne. Han har sittet ved roret de siste seks årene, da han begynte

i selskapet var oppgavene salg og markedsføring. Dermed kjenner han bedriften fra golv og opp. - Det er kjekke folk og en topp bedrift å jobbe for, og vi liker å produsere og å lage ting.

VIKTIG NETTVERK I NÆRINGSFORENINGEN

Han tok selv initiativ til at Metallteknikk skulle bli med i Næringsforeningen for Stavanger-regionen. - Jeg er interessert i nettverket og mulighetene for å møte næringslivet som jobber både nasjonalt og internasjonalt, sier Reiestad som



Nytt medlem i Næringsforeningen:
- Jeg er interessert i nettverket og mulighetene for å møte næringslivet som jobber både nasjonalt og internasjonalt, sier Ronny Reiestad i Metallteknikk.

med dette finner ennå en arena der han kan ta pulsen på markedet. – Det var nok utløsende å høre Kverneland-sjefen Ingvald Løyning i Forum Jæren og at vi får møte folk på hjemmebane og dele erfaringer også med andre næringer, sier han.

SELSKAP I VEKST

Nå leder han et selskap med fullere ordrebøker enn de er vant til. Rundt den daglige driften utvides lokalene på

Bryneavdelingen for å kunne effektivisere driften. De ansatte skal få nytt spiserom og en helt ny etasje med gode kontorer og møterom kommer til administrasjonen. – I løpet av sommeren vil sveisehallen vokse fra 1.400 til 2.000 kvadratmeter. I tillegg har vi da 2.700 kvadratmeter i platehallen og 500 med kontor og administrasjon, opplyser Reiestad. – På Forus har vi også 1200 m² med produksjonsareale og ca 300m² med kontorer.

KAN KUNSTEN Å "BRETTE" METALL

Metallteknikk leverer avansert platearbeid og sveis, samt vannkutting og CNC-maskinering. – Våre folk er dyktige til å forme eller brette metall slik at det blir slik våre kunder ønsker, forklarer Ronny Reiestad. Han har dresset oss opp i verneutstyr og viser vei gjennom verkstedhallene. Der er det rolig og effektiv stemning. – Her lager vi et brannkabinett som skal offshore, og der står et brønnehodepanel som skal til Ekofisk. Vi er en



Fortsettelse fra forrige side ...

del av det store puslespillet, forklarer han mens vi går videre til et gnistrende hjørne i verkstedet.

– Dette er plasmakutting, disse delene skal til Kverneland AS og bli landbruksutstyr.

LYSE HORISONTER

Metallteknikk kom seg velberget gjennom finanskrisen med sorte tall og etter aktiviteten å dømme kommer 2013 til å slå fjoråret som var all time high for selskapet.

– Vi ligger allerede foran fjoråret og ordreserven er så langt dobbelt sett mot fjoråret. Vi har nå en fire måneders horisont mot vanlige halvannen måned. Reiestad tror de gode tidene vil vare fremover. Det er mange prosjekter på beddingen som de vil konkurrere om. Han forklarer suksessen med at de kan levere komplette løsninger, og det gir et konkurransefortrinn i markedet.

– Hos oss får kundene en fast kontaktperson som sørger for at jobben blir gjort fra platearbeider, sveis, maskinering og montering/testing. Dermed håndterer vi hele prosessen, uten at kundene må bruke tid på å shoppe rundt for å skaffe alt. Det blir kostnadseffektivt for kunden å få et komplett produkt som er produsert, montert og testet fra én bedrift.

NYANSETTELSE I 2013

– I slike hektiske tider er vi takknemlige og glade for at vi har lavt sykefravær. To prosent er vi fornøyd med. Vi ønsker at folk skal trives så bra på jobben at de nesten ser på jobben sin som en hobby, og de skal glede seg til å gå på jobb hver dag. I Metallteknikk er det mange som jobber "mot strømmen", og kjører mot køren hver dag, og får dermed til en god balanse mellom jobb og fritid.

– Mange liker å jobbe i en fremtidsrettet bedrift på Bryne, og det er kjekt å rekruttere lokalt, sier Reiestad, som også er veldig fornøyd med den nye veien mellom Forus og Ganddal, det tar 15-17 minutter å kjøre mellom avdelingen på Forus og Bryne. Han må reklamere litt for den praktiske beliggenheten, for det er karrieremuligheter hos Metallteknikk.

– Sveisere er attraktive og vi trenger 6-7 personer her. På Forus skal vi ansette flere CNC-operatører. Det er et stort ansvar og privilegium å ha folk i arbeid.



Knoppskyting

Metallteknikk har nettopp startet to datterselskaper basert på ekspertise selskapet har bygget opp.

Xnor skal levere produkter som det til nå har vært mangelvare av i markedet. – Vi vil nå i første omgang produsere standardiserte offshore lukke- og skyvedører som er brannsertifiserte og gasstette, opplyser Ronny Reiestad. Han regner med at kunder og samarbeidspartnere vil dra nytte av dette når de i fellesskap leverer anbud på jobber offshore.

MT Technology er et rent engineeringsselskap som holder til i Larvik. – Det er lettere for oss å få tak i gode folk der, og vi har allerede fem personer i arbeid, opplyser Reiestad.

– Ingeniørene våre jobber på oppdrag fra oss og andre eksterne oppdragsgivere. Vi ser også at det er oppgaver for Metallteknikk lokalt i Grenlandsområdet og på Kongsberg. Målet er at synergieffekten mellom engineering og produksjon vil tilføre begge avdelingene mer arbeid. Det er kjekt å se at det spirer og gror rundt oss.

Metallteknikk AS

Selskapet ble etablert i 1986 og vokste videre i 2001 da Bryne Stål og Serigstad ble innlemmet i familien. Prosessen førte til at selskapet flyttet inn i produksjonslokalene der Serigstad holdt til. For tre år siden kjøpte de Trio Maskin og Simex Mechanical Workshop og samlokaliserte disse på Forus. Dermed kunne Metallteknikk ha hånd om en komplett leveranse til kundene sine.

Metallteknikk AS har nær 70 ansatte og en årlig omsetning på 115 millioner kroner (2012).

Kundene er fordelt på 60 prosent innen oljeindustrien og 40 prosent på landbruk, infrastruktur og annen industri.

Hovedeier er Bjørn Rygg. Selskapet har to avdelinger, en på Forus og en på Vardheia industriområdet på Bryne.



JONAS SÖDERLUND
PROFESSOR
VED HANDELSHØYSKOLEN BI

*«Vil du lede din bedrift er det prosjektet
som tar deg dit du skal»*

MASTERPROGRAM I PROSJEKTLEDELSE

Videreutdanning på BI Stavanger - i kombinasjon med jobb

Gjennom programmet blir du godt rustet til å lede prosjekter, utvikle prosjektteam og utnytte prosjekt som arbeidsform i egen organisasjon.

EMNEOVERSIKT

- Prosjektifisering og prosjektets fundament
- Planlegging og håndtering av usikkerhet
- Organisering og relasjoner
- Oppfølgingen av prosjektet og læring gjennom prosjektarbeid
- Lederskap og teamarbeid i prosjektet
- Den prosjektorienterte virksomheten

Søknad og informasjon
bi.no/prosjekt

TYNGDEN DU TRENGER

BI



**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

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

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

YODLE HOF

/Fotograf Tania Nyberg

Stavanger

Kontaktperson: Tania Nyberg

Website: <http://www.tanianyberg.com>,
<http://www.yodlehof.com>

Firmabeskrivelse: Yodle Hof er ledet av Creative Director, designer og fotograf Tania Nyberg. Deres aktivitet omhandler kreativ produksjon og forlagsvirksomhet. De jobber sammen med kreative talenter internasjonalt for å skape sterke fotografi, film, reklamer og design innenfor merkevarebygging, firmapromotering, presentasjoner, brosjyrer, der hensikten er å skape noe nytt, friskt og sterkt for å vekke og motivere markedsgrupper.

WWW VERKTØY AS

Hillevåg

Kontaktperson: Odd Erik Thjømøe

Website: www.verktoyas.no og www.woodturningcruise.com

Firmabeskrivelse:

WWW VERKTØY AS er en spesialbutikk for alle som liker trearbeid! De tre WWW står for Woodturning, Woodcarving og Woodworking. Her finner du verktøy og tilbehør i et stort utvalg - alt fra tredreijern, dreiebenker, treskjæringsverktøy osv. Butikken har eksistert i over 20 år (tidligere en del av Øgreid A/S - Monter) og her finner du folk som kan produktene! De holder til i Stavanger med stor butikk og flott utstilling, men sender selvsagt varer over hele landet. De har også landets mest moderne kurssenter for tredreiing hvor de tilbyr mange typer kurs - fra nybegynner til mer avanserte teknikker.

WWW VERKTØY AS arrangerer også, i samarbeid med MS GANN, et unikt cruise for treentusiaster. De fyller opp skoleskipet MS GANN med utstyr og varer, og reiser på tokt langs norskekysten fra Stavanger til Honningsvåg. Underveis gir de passasjerer instruksjon innen tredreiing, treskjæring og mye mer. Ved havneanløp inviterer de kunder om bord til verdens eneste flytende verktøymesse. På reisen har de med ca 200 passasjerer fra 13 nasjoner. Cruiset arrangeres hvert tredje år, og neste er i 2014. De deltar også på andre messer rundt om i landet blant annet ved Dyrsku'n på Seljord og Hjem & Hobby, Lillestrøm.



Tata Consultancy Services Ltd (TCS)

Stavanger

Website: www.tcs.com

Firmabeskrivelse: Tata Consultancy Services Limited (TCS) leverer IT-tjenester, forretningsløsninger og outsourcing-organisering og har blitt rangert som den mest foretrukne innen Application Outsourcing og finans og regnskap-BPO av Gartner og ble rangert som den mest foretrukne outsourcing-tjenesteleverandøren i Norden etter KPMG. TCS tilbyr en integrert portefølje av IT og IT-tjenester via sin unike Global Network Delivery Model (GNDM) som underbygger løftet om topp levering for våre kunder. Som en del av Tata Group, Indias største industrikonglomerat, har TCS over 275.000 konsulenter i 42 land på 5 kontinenter. Selskapet omsatte for USD (\$) 11,2 milliarder for året som slutter den 31. mars 2013, og er det selskapet med høyeste verdien på børsen i Bombay (BSE: TCS).



Rig Management Norway

Stavanger sentrum

Kontaktperson: Geir K. Pedersen

Firmabeskrivelse: Rig Management Norway AS ble etablert i 2005, har per i dag sju ansatte (fem menn og to kvinner) - daglig leder er Geir K. Pedersen. Selskapets virksomhet er formidling av oljerigger, der de etablerer og fasiliteter rigg konsortier.

De jobber for 18 forskjellige oljeselskaper, og de har kontrakt med fem riggeiere;

1. West Alpha Consortium
2. Borgland Dolphin Consortium
3. Transocean Arctic Consortium
4. Leiv Eiriksson Consortium
5. Borgland Dolphin Consortium nr. 2

Deres virksomhet er i hovedsak Norge, men de har som mål å etablere seg internasjonalt. De holder til i hjerte av sentrum i «Stavangers fineste» nybygg (Byggeskikkprisen i 2011).



Xfiber AS

Stavanger

Kontaktperson:

Tore Garborg og Espen Ruud

Website: www.xfiber.com

Firmabeskrivelse:

Xfiber (tidligere NetPower Datacom) har siden 1995 levert bredbånd og datakommunikasjon til bedriftsmarkedet. De skal være markedets beste på service, tilgjengelighet, ytelse, kompetanse og oppetid.

Xfiber har bygd opp et omfattende og redundant kjernenett i Rogaland og sentrale deler av Norge, de har dessuten koblet sitt nett til en rekke andre operatørs redundante aksessnett. Dette gjør dem i stand til å levere markedsledende datacom-tjenester til bedriftsmarkedet over hele verden.

Norges taxiforbund avd. Rogaland

Stavanger

Kontaktperson:

Daglig leder
Henning Karlsen
Fylkesleder
Ole Henrik Olsen

Website:

www.ntrogaland.no

Firmabeskrivelse:

Norges Taxiforbund avd. Rogaland er en fylkesavdeling av Norges Taxiforbund som er en bransjeorganisasjon som skal ivareta taxinæringens interesser gjennom å styrke bransjens rammebetingelser og omdømme. Forbundet og fylkesavdelingen har til formål å sikre medlemmenes politiske, økonomiske, faglige og organisasjonsmessige interesser. Cirka 380 av totalt 550 drosjeeiere i fylket er tilsluttet Norges Taxiforbund avd. Rogaland.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

Hummeren Hotell

Tananger

Kontaktperson:

Signe Emilsen /Roar Sandvoll

Webseite:

www.hummeren.no

Firmabeskrivelse:

Hummeren Hotell er et lite hotell i Tananger Indre havn. De serverer god mat og god drikke i et maritimt miljø. De har 30 hotellrom og tre lyse møterom med utsikt til sjøen. Maks. kapasitet er 55 personer i kinooppsett. De serverer forretningslunsj hver dag – mandag til fredag. På søndager serverer de familielunsjbord. Hummeren Hotell danner en fin ramme rundt ulike typer arrangement som dåp, konfirmasjon, bryllup, jubileer og firmafester. De kan, i samarbeid med Stavanger Deep Sea Fishing Club og Tananger Båt AS, arrangere den komplette fiskeopplevelsen utenfor Tananger. I tillegg har de godt samarbeid med lokale aktører og kan tilby ulike aktiviteter, guiding og omvisninger i området.



ATP Instone

Stavanger, Bergen, Oslo og Arendal

Kontaktperson:

Bente Worren

Webseite: www.atpi.com

Firmabeskrivelse:

ATP Instone er en ledende global leverandør av reisetjenester som betjener hovedsakelig selskap innen offshore, olje/gass og shipping. ATP Instone er en del av ATPi gruppen med hovedkontor i UK, har over 60 kontorer i 38 land, og samlet omsetning på over sju milliarder NOK. Selskapets ansatte i Norge har et gjennomsnitt på 20 års erfaring fra bransjen og har ekstra kunnskap og ekspertise innen komplekse reisemønstre. Dette er noen av grunnene til at store aktører i det norske marked velger ATP Instone til å håndtere deres reiseforestillinger. Våre konsulenter opererer 24/7, og leverer alltid en kostnadsbesparende, fleksibel og sikkerhetsfokustert service.



Flowtec

Sandnes

Kontaktperson:

Halvor Bergsaker

Webseite:

www.flowtec.no

Firmabeskrivelse:

Flowtec er et norsk trading selskap, og en del av BR Industrier konsernet. De er et selskap i sterk vekst og tilbyr instrumenteringsprodukter til olje-, gass og energiindustrien, både nasjonalt og internasjonalt. Deres satsingsområde er drift, vedlikehold og nyutvikling innenfor olje-, gass- og energimarkedet. Kvalitet er nøkkelford både for ansatte og produkter. Selskapet jobber for å få de mest fornøyde kundene på kort og lang sikt!



flowtec.no

SKAP ØKONOMISK VEKST GJENNOM PSYKOLOGISKE INNSIKTER

– én dags workshop om Enneagrammet og ledelse du aldri glemmer.

For deg som leder eller HR-medarbeider som vil bli kjent med Enneagrammet som typologi. Hvordan anvende Enneagram-modellen i virksomhetens ledelse-, team- og personalutvikling.



■ Torsdag 13. juni, Ipark Ullandhaug

Mer info og påmelding, se www.inner.no

Oi, for en utsikt!

Voila! Tallenes tale for neste år:

Tusen takk!

Godt jobbet alle sammen – snakkes i Strandbaren.

God morgen, og velkommen til dagens møte.

Litt frisk sjøluft etter lunsj gjorde susen.

Ha det fint på jobb.

Bestill på 51 94 30 00 eller kurs@sola-strandhotel.no

Sola Strand HOTEL

DE HISTORISKE

Aldente

12 møter. 3 land. Humøret på topp.

Alltid avslappet
til over 400
destinasjoner
verden over

Nonstop
you

Alle med en hektisk timeplan skal kunne nyte tiden de tilbringer på reisefot. Derfor tilbyr Lufthansa et av de største rutenettene i verden, med effektive forbindelser som får deg til å slappe av på hele reisen. Takket være god service ombord og på bakken, som for eksempel mer enn 50 Lufthansa-lounger over hele verden, føler du deg hjemme overalt, når som helst.



Lufthansa

PULPIT // 2013 PRESENTERER FOREDRAGSHOLDERE I VERDENSKLASSE

25. september 2013
STAVANGER KONSERTHUS

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:



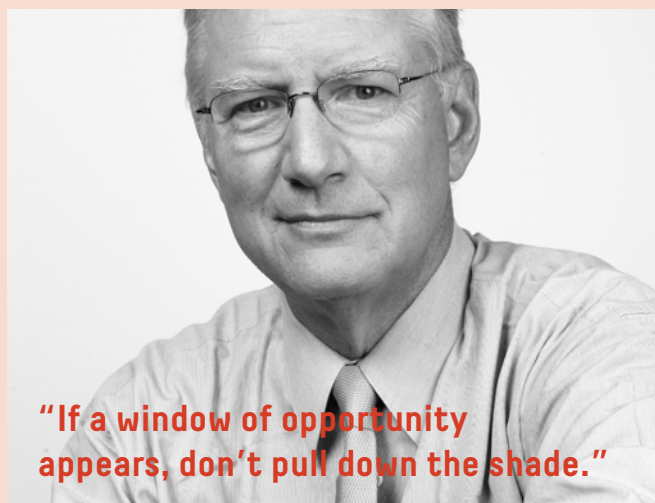
ZANNY MINTON-BEDDOES

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.



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.



KONFERANSIER: ASLAK SIRA MYHRE

I fjor tok han konferansen med storm med sitt foredrag. Nå er han tilbake som konferansier. Han er en kontroversiell og samfunnsengasjert 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





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**

Skeptisk til ny parkeringsnorm på Forus

Næringslivet på Forus frykter at politikerne vil redusere antallet parkeringsplasser på Forus før det er en troverdig kollektiv-løsning på plass. – Vi vil jobbe seriøst med alle forslag, men registrerer allerede bekymringen fra en rekke av våre medlemsbedrifter, sier administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen.

Det er et nytt forslag fra Stavanger, Sandnes og Sola som legger opp til færre parkeringsplasser på Forus og Lura når det skal bygges nytt for industri og næringsliv. Forslaget går ut på at næring får maksimum 1,2 parkeringsplasser per 100 kvadratmeter bruksareal. Unntaket er industri og lager. Der gjelder 0,4 plasser, fordi det er færre ansatte per 100 kvadratmeter på lagerbygninger og industri.

– Medlemsbedriftene frykter at forslaget vil gjøre Forus mindre attraktivt for næringslivet og hindre at vi klarer å skaffe den kompetansen de trenger, sier Minge.

Minge og Næringsforeningen innser imidlertid at noen trafikkregulerende til-

tak må til. Foreningen har tidligere sagt at den vil kunne godta en rushtidsavgift så lenge det bygges opp et skikkelig kollektivalternativ – og at det blir brukt både gulrot og pisk.

Parkeringsforslaget skal nå på høring i kommunene, og rådmennene i de tre kommunene håper at planen kan bli vedtatt før nyttår og at ny parkeringsnorm da kan tre i kraft fra og med 2014.

– Vi kommer til å engasjere oss tungt og har en egen ressursgruppe på Forus som vil jobbe med dette. Vi skal jobbe nøye og seriøst gjennom planen i forbindelse med høringen, sier Minge, men understreker igjen:

– En forutsetning for alle trafikkregulerende tiltak er jo en skikkelig kollektivløsning. Og det har vi ikke. Før vi har det på plass er det egentlig bare tull å diskutere dette, sier Minge.

INGEN PARKERINGSavgift

Et annet forslag som har vært diskutert som et trafikkregulerende tiltak på Forus, er innføring av parkeringsavgift på bedriftenes og kjøpesentrenes parkeringsplasser. Samferdselsdepartementet sendte i fjor ut til høring et utkast til lov om kommunalt pålegg om betalingsparkering. Tanken var at kommunene skulle få anledning til å pålegge grunneiere å innføre betalingsparkering både på privat



Administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen sier flere medlemmer er skeptiske til det nye forslaget. – Men vi skal diskutere det seriøst, lover han.

og offentlig eiendom. I Stavanger var det politisk flertall for en slik løsning. Nå sier regjeringen stopp. Inngrepet i den private eiendomsretten ble for stor.

– Vi er glade for at regjeringen har snudd. Forslaget var et grovt inngrep på annen manns eiendom som medlemsbedriftene syntes var uhørt, sier Minge.

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

Oscar-utdelingen til Stavanger?



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

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

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

Blåsenborg Reklamebyrå



 Microsoft Dynamics

“Vi valgte forretnings- løsning fra EG NaviCom - fordi de kjenner utfordringene i elektrobransjen!”

**Roar Reke,
avdelingsleder installasjon,
Kverneland Elektriske**

EG NaviCom har gjennom mange år utviklet bransjetilpassede forretningsløsninger – deriblant mer enn 100 leveranser til elektrobransjen. Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir løsninger som lønner seg. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg hva vi kan gjøre for din bedrift!



EG

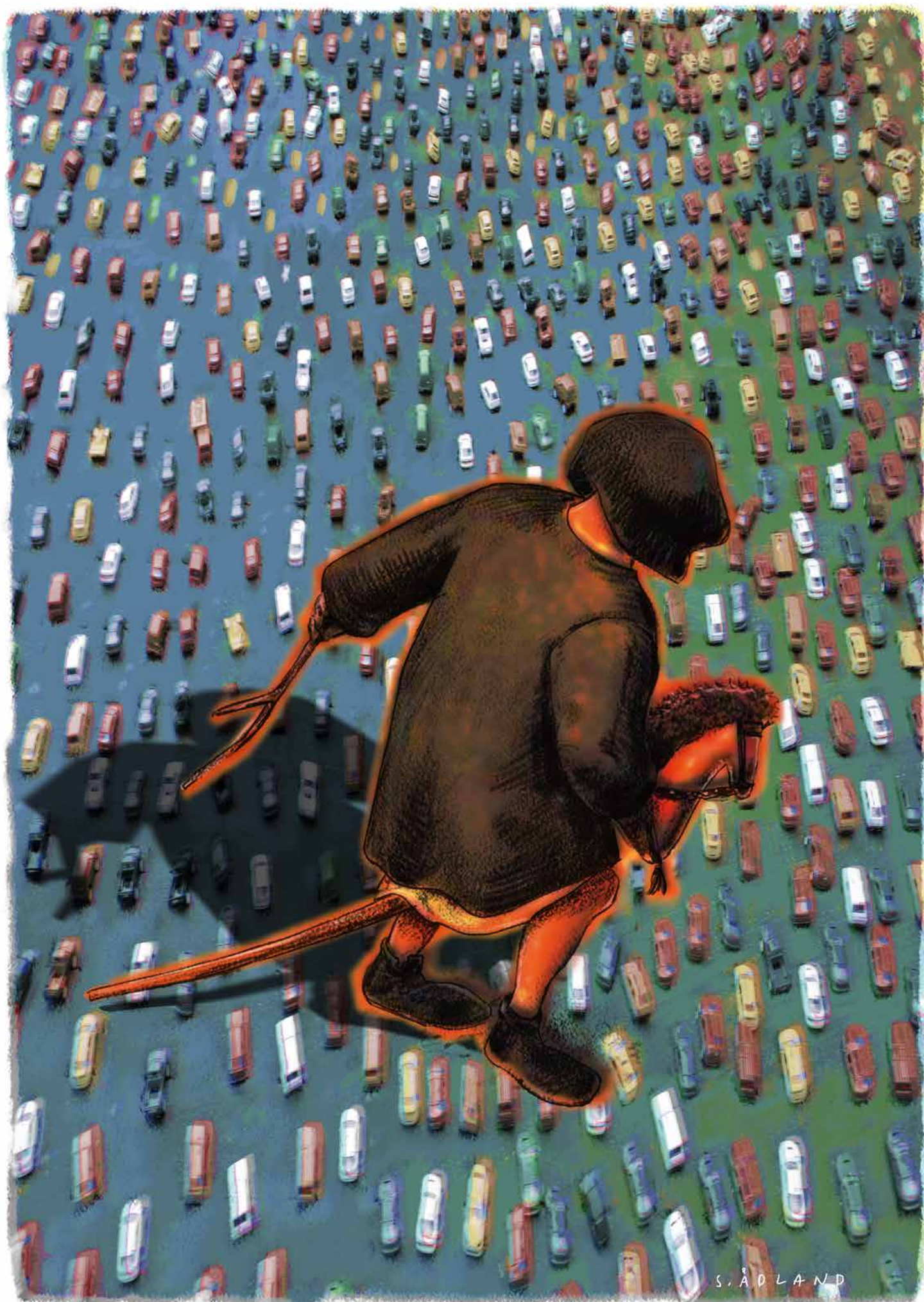
www.egnavicom.no

51 96 37 80

post@egnavicom.no



NaviCom



S. ADLAND

Fritt eller: Der ältere Kinderspiele av Pieter Bruegel.

Om folkevalgte og framkommelighet

Folk er opptatt av å komme fram i trafikken. Mens våre folkevalgte er mer opptatt av å ri sine kjepphester. Den som rir kjepphester, kommer som kjent aldri langt...

Den største av disse heter «Bybane». Den var planlagt som en kombibane – fra dobbeltsporet Stavanger-Sandnes skulle en linje trekkes videre fra Gausel mot Sola. Men så sa det allmektige Jernbaneverket at det ikke er mulig likevel. Og siden har våre folkevalgte sloss for og imot bybane – med en trasé i Rv44 parallelt med dobbeltsporet til Sandnes. En bybane som vil kunne stå ferdig om 6-8 år og betjene 1 prosent av regionens befolkning om 30 år, ifølge utredningene. Hva med alle oss andre?

Kjepphesten er et leketøy for barn fra den gangen hesten var det viktigste framkomstmiddelet på landjorda. Kjepphesten kunne aldri ta sin rytter lengre enn barnebenene maktet. Nettopp derfor skulle kjepphest komme til å tjene som uttrykk for mål som ikke kan nås, men gjentas og gjentas fordi en har fått «dilla på en sak». Slik som han maste om, den romerske senatoren Marcus Forcius Cato den eldre for om lag 2200 år siden: «Og for øvrig er det min mening at Kartago bør brennes».

Folkevalgte som velger å ri kjepphester – synes å gjøre det for egen prestisje – selv etter demokratisk valgte forsamlinger har fattet sine vedtak. Fylkestinget i Rogaland gikk for bussvei – mens mindretallet fortsatt vil ha sin bybane og nekter å parkere saken. Bare vent til regjeringsskiftet til høsten, får vi høre. Da skal vi sørge for at vedtaket om bybane kommer!

Folk flest er opptatt å komme fram – nå! De skal på jobb, skole, til dagmamma eller barnehage. Folk står i kø over alt. Køer som blir lengre og lengre og derfor går saktere og saktere – dag for dag.

Mens vi alle utsettes for vårt felles trafikkinfarkt, blåser folkevalgte til omkamp. Et flertall av kommunene vil ha bybane, mens fylkestinget vedtok bussvei. Vi spør: Kan det være legitimt å overprøve fylkestingets vedtak? Et lovlig vedtak er fattet som også det nye Stortinget må respektere. Den regionale samferdselsmyndigheten ligger hos fylkeskommunen...

KØER OG FRAMKOMMELIGHET

For den vanlige køståeren handler det om meningsfylt bruk av tid: Hvor lenge skal jeg måtte vente for å komme meg videre? Til neste kunde. Til neste møte. Til barnehage. Til dagmamma. Til ... Til... Tid handler om penger. Kunden må betale for rørleggeren som trekkere timer ved å stå i kø. Presist frammøte til møter og besiktigelser blir mer krevende. Det koster å komme alt for tidlig eller alt for sent. Det går utover trivselen i barnehagen når far henter barnet for sent. Og stemningen rundt middagsbordet blir neppe særlig trivelig når alle kommer for sent...

Det er mindre viktig å jakte sydebukker i fortid enn å finne løsninger i nåtid. Lett framkommelighet var tidligere et skikkelig konkurransefortrinn for regionen: Slå deg ned i timinutters regionen, var den invitasjonen som gikk ut til det ganske land for kort tid siden. Her er fjord og fjell, strand og sjø, kultur og konserter innen kort avstand. Velkommen som bedrift og velkommen som arbeidstaker! Oljeindustrien var på vei inn i solnedgangen, og nye mennesker med nye tanker ble ønsket velkomne. Men så opplevde oljeindustrien en ny og helt uventet vår: Veksten overgikk alle prognoser, og folk har strømmet til. Boligprisene øk i været og veikapasiteten er blitt sprengt. Avstanden fra trivsel til mistrivsel er kort. Våre folkevalgtes viktigste oppgave er å gjøre veksten posi-

tiv. Da kommer en ikke særlig langt ved å ri sine kjepphester...

HANDLINGSEVNE OG RESULTATER

Utfordringene krever evne og vilje til samhandling. Sett kjepphestene på barnerommet og finn løsninger. Det handler ikke om å være for eller imot bybane. Det handler om å være for framkommelighet. Hvem kan være uenige i et slikt mål? Enten vi må kjøre på hjul eller skinner. Vi må få løsninger til beste for flest mulig mennesker. I Bergen har de valgt å satse på bybane, mens Trondheim foretrakk en bussløsning. Begge har det til felles at de plukket vekk trikkeskinnene for 40-50 år siden. Stavanger sa nei til trikk for snart 100 år siden. I dag er trikk blitt til bybane...

I 1960- og 1970-årene skulle bilene fram. I dag har vi for mange biler og må tenke kollektivt igjen. Som tilfellet er i alle verdens storbyer. Om en liten generasjon har Beijing, Tokyo, London og New York løst sine miljøutfordringer ved å utvikle små, utslippsfrie biler. Derfor er det viktig å fortsette veibyggingen samtidig som nye kollektivtilbud utvikles. Økt framkommelighet kan vi utløse snarest og for flest mennesker ved å ta ut potensialet i dobbeltsporet mellom Stavanger og Sandnes. Kjør ringbuss med kombibilletter for tog fra alle stasjonene på strekningen mot de respektive bydelene – Gausel stasjon er alt dimensjonert for hele Forus-området. I dag går toget hvert 15. minutt i hver retning i båndbyen Stavanger-Sandnes. Antall avganger kan økes radikalt og gi et bredt kollektivtilbud langs Gandsfjordens vestside. Sett så ressursene inn på bussveier der den nevnte banekoblingen er vanskelig eller umulig.

Som sagt: Sett kjepphestene på barnerommet. Det er de folkevalgtes oppgave å tilby folk effektiv framkommelighet. Den er avgjørende for vår konkurransekraft og derfor vår evne til verdiskapning.

John Staud



Av Gro Brækken,
administrerende direktør Norsk olje og gass

Fra forutsigbarhet til usikkerhet

Skiftende regjeringer har gjennom mange år oppmuntret petroleumsnæringen til å få mest mulig ut av ressursene i bakken. Regjeringens skatteendringer spenner bein under dette arbeidet og bryter med den norske modellens grunnleggende idé om forutsigbarhet.

Norsk sokkel har utviklet seg mye de siste 10-15 årene slik at vi nå har et stort mangfold av selskaper. Denne endringen har et samlet Storting stått bak. Hensikten har vært at konkurranse og samarbeid mellom selskaper skal utløse en kreativitet som samlet sett fører til at størst mulige verdier blir hentet opp. Det er til fellesskapets beste.

Jeg er bekymret for at denne positive utviklingen – spesielt på modne felt – vil rammes hardt av regjeringens skatteendringer. De varslede endringene betyr at den samlede friinntekten reduseres fra 30 prosent til 22 prosent.

Mange vil tenke at petroleumsnæringen er svært lønnsom. Hvorfor skal vi bry oss om at friinntekten endrer seg noen prosentpoeng? Forslaget vil heller ikke ha vesentlig innvirkning på kort sikt. Dette fordi pågående prosjekter er dekket av overgangsregelen.

Men endringen vil få full virkning etter om lag fire år og vil kunne påvirke aktivitetsnivået 20-30 år fram i tid. Har regjeringen virkelig et ønske om å dempe aktiviteten i petroleumsnæringen i 2017, 2030 eller 2035? I andre sammenhenger har regjeringen tvert i mot fremhevet det motsatte, nemlig at vi trenger ny aktivitet fremover for å motvirke det langsiktige fallet i produksjon på norsk sokkel.

På verdensbasis greier industrien gjennomsnittlig bare å ta ut 35 prosent av ressursene i bakken. Det betyr at mange felt blir forlatt med store etterlatte ressurser i de forlatte reservoarene. Dette skyldes at det ikke finnes teknologi, penger – eller vilje til å hente opp de siste ressursene.

I Norge har vi en gjennomsnittlig utvinnsgrad på hele 47 prosent – og den øker. Årsaken er at det ofte kan være mer lønnsomt å få ut mer olje fra

eksisterende felt, enn å gjøre nye funn. Derfor har for eksempel Statoil en ambisjon om å få en gjennomsnittlig utvinnsgrad på hele 60 prosent.

Samtidig rammer regjeringens skatteendringer lønnsomheten til fremtidige prosjekter som skal øke utvinnsgraden. Jeg kan nevne Snorre 2040 som et eksempel. Det er et prosjekt til flere titall milliarder kroner som skal forlenge levetiden til Snorre-feltet til 2040. Snorre er det felt i den nordlige delen av Nordsjøen som har de største gjenværende reservene. Prosjekter av denne størrelsen er alltid avhengige av at flest mulig usikkerhetsfaktorer fjernes. Det gjelder å gjøre de mest fornuftige og økonomisk gunstige valgene på utbyggingskonsept, oljeeksporløsninger og borekapasitet.

Da er det svært uheldig at en skatteendring som regjeringen foreslår kommer inn og endrer forutsetningene for prosjektet. Endringene i rammebetingelsene kan påvirke hvordan feltets ressurser blir utnyttet i flere tiår fremover. Det kan også innebære mindre inntekter til staten og til fellesskapet – det vil si deg og meg.

Det anerkjente britiske konsultentselskapet Wood Mackenzie har beregnet nåverdieffekten av skatteendringen for Statoils andel av ikke-sanksjonerte prosjekter på norsk sokkel.

- Aasta Hansteen utbyggingen er i utgangspunktet dekket av overgangsreglene, men vil bli påvirket ved at fremtidige muligheter får redusert lønnsomhet isolert sett. Den nye rørledningen Polarled er dimensjonert for at også nye, mindre gassfunn som f.eks Zidane-funnet skal kunne tilknyttes rørledningen. Ifølge Wood Mackenzie vil nåverdien av Zidane-

utbyggingen bli redusert med 25 prosent med de nye skattereglene.

- Johan Castberg (tidligere Skrugard) er et annet felt som vil bli hardt rammet av de nye reglene, selv med egne unntaksregler i tiltakssonen. Ilandføring generelt vil få betydelig svakere lønnsomhet.
- Nye investeringer som er svært viktig for økt utvinning på de store, eksisterende feltene vil ikke bli dekket av overgangsreglene. Wood Mackenzie nevner blant annet Troll, Ormen Lange, Snorre og Gullfaks.

Infrastrukturprosjekter på norsk sokkel vil også bli påvirket av skatteendringene, blant annet Polarled og ilandføring av olje til Veidnes utenfor Honningsvåg i Finnmark. Skatteendringene vil også gjøre det vanskeligere å realisere framtidige prosjekter for gass-evakuering fra Barentshavet.

Det blir sagt at omdømmet bygges i millimeter og rives ned i meter. Norge har gjennom år bygget seg opp et renommé internasjonalt som en forutsigbar og trygg region å drive petroleumsvirksomhet i. Dette har skjedd fordi næringen har opplevd å bli tatt med på råd og fått anledning til å gi innspill ved fremleggelser av forslag som gir konsekvenser for virksomheten.

Nå vet ingen om vi kan vente flere runder med reduksjon av friinntekten. Hvor store endringer vil det bli, eller når de vil komme. Usikkerhet rammer investeringslyst og vilje til å satse fra petroleumsnæringens side.

Det er denne usikkerheten regjeringens skatteendring har skapt. Derfor er vi så sterkt imot den. Fordi vi vet at usikkerhet er en av våre aller verste fiender.

/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.no

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



HINNA PARK

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



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 Næringsseiendom:
Mobil: +47 907 35 935 / Sentralbord: +47 415 99 900
E-post: karl.andre.strandborg@em1.no



Heidi Kristina Jakobsen
direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

58—59

NYTT FRA BRUSSEL

EUs klima- og energipolitikk etter 2020

Energispørsmål fortsetter å være høyt på EUs dagsorden. Illustrerende nok var energi et sentralt tema under EUs toppmøte nylig, der EU-landenes statsledere blant annet diskuterte en mulig felles tilnærming til den omstridte skifergassen – dette til tross for at sentrale EU-land som Tyskland og Frankrike foreløpig har lagt ned forbud mot utvinning.

Den økonomiske krisen bidrar til dette bildet, ettersom prisen på energi er avgjørende for EUs globale konkurransekraft. Et utslag av økt fokus på pris i en presset krisetid, er blant annet skifergassrevolusjonen i USA som har gjort landet både selvforsynt og mer konkurransedyktige på grunn av tilgang til billig energi, mens EU-landene opplever det motsatte. I tillegg til skifergass, er det tre andre faktorer som preger EUs

energipolitikk for tiden; utfasing av kjernekraft i land som Tyskland i kjølvannet av Fukushima-ulykken, økende global etterspørsel som presser energiprisene opp, samt en vedvarende manglende investerings og finansieringsevne i sektoren. Den økte importen av kull, som en sideeffekt av skifergassrevolusjonen, skaper også bekymringer over økte CO₂-utslipp.

FREMTIDENS KLIMA- OG ENERGIPOLITIKK

Oppi alt dette forsøker EU å utmeisle fremtidens energi- og klimapolitikk som skal bidra til tre mål: Lavest mulig pris og dermed størst mulig konkurransekraft, økt forsyningssikkerhet og mindre avhengighet av import, samt økt bærekraft/klima- og miljøhensyn. Det langsiktige målet er som kjent å være karbonnøytrale innen 2050, men hvor går veien dit?

EU har nettopp lansert en høring om EUs politikk etter 2020 og frem mot 2030, dette ikke minst etter press fra industri og næringsliv om forutsigbarhet i forhold til investeringer. Et sentralt

tema er hvorvidt dagens konsept med de tre såkalte 20-20-20 målene er vellykket og hvordan tilpasse disse frem mot 2030 i lys av den seneste utviklingen. Næringsaktører som Statoil mener ikke overraskende at det er mest fornuftig med ett, teknologinøytralt mål som ikke favoriserer det de omtaler som den sterkt subsidierte fornybarsektoren.

NORGE OG EU

Gitt Norges tette forhold til EU på det energipolitiske området, blir EUs framtidige politikk av stor betydning, og det er viktig at norske aktører aktivt deltar i debatten om EUs energipolitikk frem mot 2030. Da kommer prissamarbeids-saken ubeleilig. Skillet mellom Statoil og nasjonen Norge er ikke tydelig, og hvem vil lytte til en mulig jukse-maker? Påvirkningskraften vår påvirkes neppe heller i positiv retning av den massive norske motstanden mot offshore-direktivet (som sannsynligvis leder til EØS-veto). Vi får trøste oss med at vi i hvert fall ikke er like ille som russerne! Dessuten: Heldigvis for oss trenger EU vår energi – også i fremtiden!

God ledelse
gjør forskjellen


BJØRNSEN
www.bjornson.no



Mosaique 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



Mosaique 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 Mosaique 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 lykket i et vanskelig marked. Fornøyde kunder og fornøyde kandidater er et bevis på det!

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

MOSAIQUE
Headhunting

Steinar Aasland,
styreleder i
Næringsforeningen



Welcome to this mess!

Det er tid for messer i oljebransjen. Nylig ble den verdenskjente messen OTC avholdt i Houston. 2.728 selskaper som representerer 40 land deltok som utstillere, og nesten 105.000 besøkende fant veien. Offshore Technology Conference (OTC) er verdens fremste evenement innen utvikling av offshore ressurser for områdene drilling, leteaktivitet, produksjon og miljøbeskyttelse.

Til Houston dro det en stor delegasjon fra Rogaland med blant annet representanter fra kommunene, Greater Stavanger og Næringsforeningen, i tillegg til lokale næringslivsledere.

Houston er en oljehovedstad, og her er forholdene virkelig lagt til rette for at ulike virksomheter i næringskjeden skal kunne utvikle seg side om side. Her finnes alle fasiliteter som bransjen etterspør, lett tilgjengelig. Selv i en storby som Houston er det få problemer med infrastrukturen.

Det er noe å tenke på for våre folkevalgte når vi skal sikre Stavangers posisjon som norsk oljehovedstad også i fremtiden.

Arne Rettedal var i sin periode som ordfører i Stavanger forutseende og handlekraftig nok til å legge forholdene til rette slik at hovedbasene for oljeventyret ble lagt hit til byen. Det hviler derfor et stort ansvar på dagens politiske ledelse i å sørge for Stavanger bevarer sin attraktivitet for denne viktige nærin-

gen. Opp gjennom årene har aktørene i oljebransjen vist stor evne til innovasjon, tilpasning og omstilling. Det er derfor rimelig å anta at de samme aktørene lett flytter sine virksomheter ut av regionen dersom boligmangel og trafikale problemer vedvarer over tid. Mange vil mene at man allerede nå er på overtid i forhold til å opprettholde attraktiviteten i Stavanger-regionen. Her må det handling til!

På slike internasjonale messer får en virkelig bekreftet at norsk teknologi er vel anerkjent og etterspurt verden over. Vi er fremst i verden på mange felt.

Når det første sjokket over at samtlige kontrakter i de siste norske utbyggingsprosjekter ble tildelt asiatiske verft hadde lagt seg, varte det ikke lenge før underleverandører her hjemme ristet av seg skuffelsen og kontaktet koreanerne.

Og vi er mer enn velkomne!

Norsk teknologi og kompetanse er en viktig faktor selv om byggingen foregår i Asia. Så her gjelder det å se muligheter i stedet for begrensninger.

Her hjemme står messene ONS Norway og Offshore Technology Days (OTD) for tur i Stavanger, og i tillegg er det messe i Aberdeen i år.

Høsten 2011 ble OTD arrangert i Stavanger for første gang. Messen har tidligere år vært arrangert fast i Bergen, men ble flyttet midlertidig til Stavanger. Det ble en stor suksess med nesten dobbelt så mange besøkende og mer enn 100 flere utstillere. Dette gjorde at arrangørene, Offshore Media Group, bestemte seg for å rullere mellom byene Bergen og Stavanger. I år får messen konkurranse fra nykommeren ONS Norway som satser tungt på å være et møtested for leverandørindustrien til Norsk sokkel. Det kan virke som om det har gått en smule inflasjon i å arrangere messer for denne industrien, og konkurransen om utstillere og deltagere hardner til. Tiden vil vise om det er behov for flere parallelle messer for offshore-næringen. Aktørene må jo få tid til å jobbe litt innimellom!



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

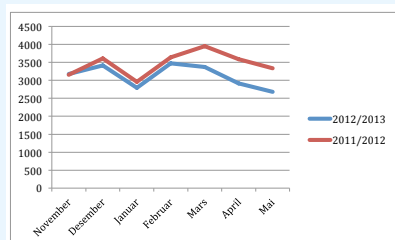
 www.visma.no/services

 **VISMA**®

Mai 2013

2680

ledige jobber



Det var 2680 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til april. Med andre ord, trenden med et litt kjøligere arbeidsmarked holder seg. Men nivået er fortsatt høyt, omtrent som våren 2011.

	mai.12	mai.13
Administrasjon	361	258
Bank, finans og eiendom	26	18
Forskning og utvikling	5	4
Helse og sosial	272	272
Hotell, restaurant, reiseliv	92	59
Bygg og anlegg	267	234
Industri og produksjon	50	41
Ingeniøryrker	251	146
Organisasjoner	7	11
IKT	166	151
Jordbruk og fiske	2	6
Konsulenter og frieryrker	14	24
Personlig tjenesteyting	57	49
Kunst og kultur	13	24
Media og informasjon	5	6
Offentlige forvaltning	58	61
Olje, gass og maritim	884	553
Renhold og renovasjon	17	13
Salg og markedsføring	84	143
Transport og logistikk	124	94
Undervisning	160	180
Varehandel	164	137
Økonomi og regnskap	161	131
Øvrige jobber	92	65
Totalt	3332	2680

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

Ledelse og kjernekompetenser:

Velg deg selv!

Hvordan blir framtidig ledelse? Det finnes nok ikke noe fasitsvar, men det er mange meninger og mange påstår å ha svaret. Oddvar Bakken mener vi ofte sitter med svaret dypt inne i oss selv. - Still deg selv spørsmålet: Hva kan jeg gjøre mer av for å glede meg selv og andre, sier den erfarne lederen og coachen.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: John Gunnar Skien

Oddvar Bakken mener det er viktig å se helheten, se sammenhenger og guide fram til å løse andres problemer. Han viser til Per Fugelli som ofte siterer Håvamål: "Mennesket er menneskets glede".

- Med dagens erfaring, så ville jeg valgt å kikke inn i meg selv for å finne svaret – det finnes ingen annen plass. Det er de kjernekompetenser eller personlige egenskaper som står bak all din formelle utdanning som skaper dine resultater. Det kan dreie seg om styrke, beslutningsevne, utholdenhet, reaksjonsevne, systemtenkning, observasjonsevne og så videre. Så det å kombinere god formell utdanning med dyp innsikt i egne kjernekompetenser eller verdier vil gi en god innsikt i eget lederskap. Og dermed best mulig evne til å skape en virksomhet som har felles retning - eller mål - som samarbeider og samhandler på det nivået som leder har ansvar for. Dermed kan du glede deg selv og andre på best mulig måte, sier han.

TOPPLEDER ER OFTE AVGJØRENDE FOR SUKSESS

Oddvar Bakken deler gjerne sin kompetanse, men har ingen tro på at det finnes noen enkle, kortsiktige løsninger.

- Ha tålmodighet med deg selv.

Klokskap kommer med alderen, sier han oppmuntrende.

Bakken mener det er viktig at ledere viser retning og hvordan organisasjonen skal komme dit. Det er mange ledere som kan bli tydeligere på mål, strategier og handlinger og kommunisere dette ut og deretter følge opp underveis. Tydelig lederskap innebærer mot til å gå mot ofte ukjente mål, og se samarbeid og samhandling som vesentlige suksessfaktorer.

ER VI VÅKNE OG OBSERVERER HVA SOM SKJER RUNDT OSS?

Oddvar Bakken er finnmarking, men har bodd i Stavanger-regionen de siste 12 årene. Han er blant annet utdannet psykoterapeut og jobber nå med ledelse, styringssystemer, kurs og læring i Inner AS. Bakken stiller noen betimelige spørsmål: Går vi rundt og opplever at livet er mer og mer stressende? Mer og mer forpliktelser? Alt går fortere og fortere? Trøtt og sliten og mindre energi? Flere og flere råd om å gjøre sånn og sånn, så blir alt bedre?

Blader og bøker er fulle av velmente råd. Det samme kan du få hos alle typer konsulenter også. Har du observert hvilke av disse velmenende rådene som virket for deg, eller ikke virket? Eller har det gjort deg kanskje enda mer frustrert?

Og er du blitt frustrert, så er det vel et godt tegn på at det er på tide å rydde opp i de observasjoner som er gjort!

Bruk dine særlige evner for å finne din livsglede.

DET ER GJEMTE KVALITETER I ALLE MENNESKER

- Er du enig i uttrykket «den fødte leder», eller kan ledelse læres?

- Noen ser ut til å være mer fødte leder enn andre. Jeg mener likevel at alle kan lære ledelse, og observerer at også de «fødte» ledere, kontinuerlig tar nye steg i sitt lederskap. Det er viktig å ta hensyn til den indre drivkraften som ligger i hjertet, svarer Oddvar Bakken.

- I løpet av de siste ti årene, ved å møte ulike mennesker fra forskjellige land, har jeg oppdaget at alle bærer på kvaliteter som kan komme enda mer i bruk. Et tydelig tegn på at kontakt med disse essensielle kvaliteter er til stede og anvendt, er en god følelse, stille sinn, større hjertevarme, medfølelse, indre glede og lykkeligere omgivelser. Noen kaller dette også for indre flow – en flow som tjener deg selv, andre, organisasjonen, og omverden.

Han mener at vi som mennesker og ledere må innse at vi har fallgruver, blinde områder og ikke alltid liker alle sider ved andre mennesker. Dette er en god observasjon som gjør oss i stand til å forbedre eget lederskap. Det er rett og slett menneskelig å feile, og det er faktisk her nøkkelen til våre essensielle styrker og kvaliteter ligger gjemt. Det krever personlig mot og tillit til seg selv for å gå i gang med en slik undersøkelsesprosess, lage en handlingsplan og så foreta de korrektive handlinger som er til beste for seg selv og andre. Enneagram-modellen kan hjelpe med innsikter rundt dette.

- Har du noen oppskrift på god ledelse?

- Jeg vil svare med Mario Sikora, en



verdenskjent Enneagramtrener og lederkonsulent: "Suksessfullt lederskap er kunsten å kunne påvirke andre for effektivt å oppnå resultater, gjentatte ganger og over tid."

Ledere har viktige oppgaver i alle virksomheter. Ved siden av faglig kompetanse, skal de være strategiske, relasjonelle og operasjonelle. Hvor mye fokus som er på hvert element avhenger av hvilket nivå og hvilke oppgaver de har i organisasjonen. Ledere med god psykologisk innsikt, god emosjonell innsikt, har full adgang til sine kjerne kvaliteter og de er gode strateger, gode til å skape samarbeidsrelasjoner eller gode til å få gjennomført oppgaver. Og gode topp-

Det er de ledere med størst innblikk i eget lederskap som oftest skaper langvarig god bunnlinje og en effektiv organisasjon som evner å fornye seg, sier Oddvar Bakken, daglig leder i Inner AS.

ledere med gode HR-avdelinger som bygger organisasjoner og utvikler ledere med tilhørende kompetanser som skaper en helhet som tjener dem selv, andre ledere og alle ansatte. De anvender visjoner og verdier som guide når de utvikler mål og strategier, fatter beslutninger og implementerer og gjennomfører før de til slutt evaluerer og lærer.

Innenfor ledelse kan man stille seg et viktig spørsmål: Hvilken påvirkning vil jeg som leder gjøre - den som skaper gode eller den som skaper dårlige minner?

Lokal tilstedeværelse – global aktør

Vår lokale konsulent kan være din partner internasjonalt via våre 70 kontorer i 24 land



www.mercuriurval.no

Mercuri Urval

Board & Executive

SIZE MATTERS

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



BITMAP*

www.bitmap.no

B&S

BERSAGEL SOR

Fritidsboliger

BERSAGEL



FANTASTISK BELIGGENHET - NYDELIG SJØUTSIKT.



- ◆ 19 solgte, men fortsatt mange fritidsboliger igjen med fantastisk beliggenhet i variert terreng
- ◆ 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. 4.250.000,-

favoritt-hytten®

En del av Otium

Kontakt vårt salgsteam i dag:

Helge Skarveland – 406 01 715 helge.skarveland@favoritthyttene.noStian Dirdal – 957 20 535 stian.dirdal@emvest.no
 EiendomsMeglerVest



Ingunn B. Raïssis
Kontorsjef
i Montagu
Executive
Search.

Ingunn Blanche Raïssis har startet i jobben som kontorsjef hos Montagu Executive Search 2. april. Hun har over 14 års internasjonal erfaring som kontorsjef fra London og har bred og solid bakgrunn

innen utvikling og drift av administrative tjenester. Raïssis har tidligere bidratt til suksess for firma i oppstartsfasen, implementert rutiner og har hatt ansvar for den daglige driften. I London jobbet hun blant annet for arkitekt-, IT-, advokat- og vindenergisektoren. Hun kommer fra stillingen som kontorsjef ved Norsk Hotellhøgskole, UiS, hennes første jobb i hjemlandet etter at hun flyttet fra London i 2011.



Tor-Erik Hauge
Senior-
konsulent i
Miles Stavanger

Tor-Erik Hauge (40) er fra 2. mai ansatt som seniorkonsulent i IT-konsultentselskapet Miles Stavanger AS. Han er utdannet ved Universitetet i Stavanger der han har master i informasjonsteknologi

fra 2005. Hauge er en erfaren systemutvikler og -arkitekt og har bidratt i mange ulike roller innen olje og shipping; som rådgiver, systemarkitekt, utvikler, Scrum Master, kravinnsamler og tester. Han kommer til Miles fra Bouvet og har før det også vært produktutvikler hos Tieto Energy Components.



Daniel Meyer
Engineering
Project Leader
i AGR.

Daniel Meyer er ansatt som Engineering Project Leader i AGR Well Management Norway. Meyers hovedansvar blir engineering support i Norge, med særlig fokus på kompliserte brønner. Han er opprinnelig

fra Østerrike, utdannet petroleumsingeniør og har over 10 års erfaring fra bransjen.



Morten Ek
Kreativ
leder i Oktan
Stavanger

Morten Ek er ansatt som ny kreativ leder i Oktan Stavanger. Ek kommer fra stillingen som kreativ leder i Statoil, hvor han har jobbet med merkevarebygging siden 2008. Før tiden i Statoil, jobbet han i en årrekke som tekstforfatter i byråer i

Oslo, Bergen og Stavanger. Blant annet i Oktan Stavanger hvor han nå er tilbake 1. august.



Jytte Birch Emmerhoff
Senior
kontrakt-
spesialist/rådgiver
i Buylogic.

Jytte Birch Emmerhoff er ansatt som senior kontraktspesialist/rådgiver i Buylogic AS. Hun har bakgrunn fra fagområdet Supply Chain Management. Hun har jobbet innen olje- og gasssektoren, samt i det

offentlige og annen privat næring. Hun skal bidra som rådgiver inn i SCM-relaterte prosjekt som innleid ressurs til prosjekt, eller til tyngre kontraktsarbeid. Ut over det vil Emmerhoff være med og forme Buylogic sitt uavhengige Supply House innen ikke-strategisk materiell, både med prosesser og prosedyrer for intern bruk og for kunder.



Elisabeth Knutsen Kruiderink
Kommunikasjonskonsulent/
grafisk designer
i Student-
samskipnaden

Elisabeth Knutsen Kruiderink er ansatt som kommunikasjonskonsulent/grafisk designer i Studentsamskipnaden i Stavanger. Kruiderink gikk to år på Norges Kreative Fagskole i Stavanger hvor hun

fikk sitt fagbrev i grafisk design. Hun fullførte så sin bachelorgrad i visuell kommunikasjon på Griffith University i Brisbane i Australia i 2012. Kruiderink skal ha ansvaret for det grafiske materialet til SiS i tillegg til en del kommunikasjonsoppgaver.

www.steinkopf.no

Høy fagkompetanse - Spennende jobber



STEINKOPF®
knowledge ahead





Tor Kåre Enoksen
Konsulent i
Peanuts

Tor Kåre Enoksen er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 1. mai og skal jobbe med infrastruktur, med spesielt fokus innenfor IBM Tivoli Storage Manager. Enoksen har erfaring innenfor

drift av backup-systemer, hardwareinstallasjon og support av Windows-systemer. Han kommer fra EVRY.



Bente Bergsåker Sævareid
Kundekonsulent
i Gilje Tre

Bente Bergsåker Sævareid er ansatt som kundekonsulent i kundesenteret til Gilje Tre AS. Her skal hun gi kundene den beste service i markedet for vinduer og dører. Hun har allsidig erfaring både fra

vindusproduksjon og serviceyrker, deriblant fra kundeservice i Lyse AS.

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. juni.

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.FLOROGFJARE.NO