

Makten etter Rettedal



Arne Rettedal hadde definitivt makt og var heller ikke redd for å benytte den. Hvem har makt i Stavanger-regionen i dag? Vi stilte en rekke maktpersoner dette spørsmålet, etter at Hele Rogaland Leser har utfordret oss med årets bok "Makt, Ofre og Idioter".

Side 6-15

Minton-Beddoes til Pulpit

Zanny Minton-Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, kanskje verdens mest anerkjente tidsskrift for økonomi og politikk. Hun gleder seg til Pulpit 2013, men spår usikre tider for norsk økonomi.

Side 30-31

Den nye reiselivsdirektøren

Elisabeth Saupstad går til jobben med store ambisjoner, men er likevel ydmyk i forhold til oppgaven. – Stavanger skal bli den nye weekend-byen i Norge!

Side 32-34

Fornøyd med reklamebransjen

Bedriftene i Stavanger-regionen er godt fornøyd med de lokale reklamebyråene, men de oppfattes ikke som viktige samarbeidspartnere innen merkevarebygging, viser en ny lokal bransjeundersøkelse.

Side 44-46



Dette er Næringsforeningen



1623 MEDLEMSBEDRIFTER

1623 bedrifter i Stavanger-regionen er medlem i Næringsforeningen. Til nå i år har vi ønsket 170 nye medlemmer velkommen. Dette innebærer et nettverk på 4.720 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 arrangement (NIS):

- 11. september: Treffpunkt Jæren
- 12. september: Slik skaffer vi riktig arbeidskraft
- 17. september: Bli den beste utgaven av deg selv!
- 18. september: Treffpunkt Sandnes
- 18. september: Tungenesmøtet 2013
- 18. september: Nytt og Nyttig i Dalane

... 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 arrangement (INN):

- 12. september: Discover USA
- 16. september: Job Training
- 16. september: Monday Walk & Talk - Mosvatnet
- 18. september: The Art of Good Communication
- 19. september: Work as a Guide in Stavanger?
- 20. september: Mother and Baby Matters

23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert (Sandnes, Jæren, Dalane 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

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 Forland. Tlf: 906 44 191
sveinivar.forland@sandnes-sparesbank.no



Gjesdal

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



Jæren

Leder: Per Kvernland. Tlf: 908 53 339
per.kvernland@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



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 En viktig møteplass i 200 år

7 Makt og vilje etter Arne Rettedal

9 Hvem har makt i dag?

11 - Annerledes bok i år

16 - Byens beste håndverkere reddet Rosenkildehuset



21 Slik ville Gunnar Roalkvam styrt

26 Lettet og fornøyd

28 Næringsforeningen med ny profil



30 Economist-redaktør spår usikkerhet

33 Satser på ukeslutt

37 Sats høyt!



40 Verdens største næringslivsdugnad!

42 Otd fyller Stavanger Forum

44 - Ikke viktige når merkevaren skal bygges



48 Ny arena for konsulentbransjen til Stavanger

51 Beina på bakken, hodet over skyene



58 Tomorrow's employees

63 Alle skal ha mat, men hvem skal lage den?

64 Ledelse; effektiv styring og glødende motivasjon

67 Transatlantisk handelsavtale kan påvirke næringslivet i Stavanger-regionen

69 Mer enn bare fine taler

70 Mindre press enn før



BMW i3.



Ren kjøreglede

NY EPOKE. NY ENERGI. HELT NYE BMW i3.

16. november går vi inn i en ny epoke med lanseringen av vår første elektriske bil. En renere epoke skapt for en enda renere form for kjøreglede med en imponerende akselerasjon med 170 hk, og ny energi. Miljøvennlig, fremtidsrettet, innovativ, skreddersydd og elektrisk - helt nye BMW i3.

Helt nye BMW i3 fra 249.900,-*



*Inkl. frakt og levering

Bavaria Stavanger

T: 51 96 50 00
Vassbotnen 13, 4313 Sandnes
www.bavaria.no

En viktig møteplass i 200 år

Rosenkildehuset markerer denne høsten sitt 200-årsjubileum. Ikke bare for å feire fortiden, men også for å invitere til en diskusjon om framtiden.

Dette året feirer vi at det er 200 år siden Rosenkildehuset sto ferdig til innflytting for Peder Valentin Rosenkilde og hans kone Charlotte Sophie. Kjøpmannen, rederen, konsulen, stadshauptmannen og politikeren Peder Valentin var på det tidspunktet en av byens mektigste menn. På innflyttingstidspunktet var Rosenkildehuset Stavangers største bygning. Huset var en klassisk perle og gedigent med sine 20 rom og seks kakkelovner. Det trengtes så mange arbeidsfolk til å bygge huset at det hadde betydelig innvirkning på sysselsettingen i byen. Alt rundt Rosenkildehuset virket plutselig lite. Inngangspartiet var på motsatt side av dagens sjøvendte, og en terrassehage strakk seg mot det som i dag er Straensenteret.

Mye har skjedd siden den gang. Nå står vi foran en transformasjon av området rundt Rosenkildehuset som betyr en svært spennende utbygging av Straensenteret og Ankerkvartalet. Selvsagt blir det en lang og sikkert belastende byggeperiode, men planene som arkitektkontoret Snøhetta jobber med vil ivareta Rosenkildehuset på en god måte. Bevaring og utvikling med andre ord. Byen må utvikles videre, og når det gjelder sentrumsutvikling i Stavanger er det ikke mange høye heisekraner vi har sett de siste årene, dersom vi ser bort fra Bjergsted-utbyggingen.

Helt siden Peder Valentin Rosenkilde flyttet inn i det som i dag er næringslivets egen storstue for hele Stavanger-regionen, har Rosenkildehuset vært sentralt for historiske beslutninger og viktige samtaler – ikke bare for Stavanger, men også for hele nasjonen. I 1814 reiste han som kjent over fjellet for å slutte seg til de andre eidsvollsmennene etter en svært omstridt avstemning i Domkirken. Da, som i dag, hadde vertskapet i Rosenkildehuset en ombudsmannsfunksjon for næringslivet i Stavanger. Rosenkilde var et godt vertskap, og drev utstrakt med det vi nå kaller nettverksbygging. Mange av samtalene innenfor dette husets fire vegger, enten i dag –

eller for 200 år siden – har i forbausende grad likhetstrekk. Det har handlet om samfunnsbygging og å innta pådriverrollen. Næringsforeningens visjon i 2013 er "Gir kraft til vekst", og mange assosierer visjonen med foreningshuset som er en viktig del av Næringsforeningens identitet. Verdien vertskap, modig og dagsordenssettende skal gi visjonen den nødvendige støtte.

Gjennom alle disse årene har Rosenkildehuset symbolisert både oppturer og nedgangstider. Bygd i velmaktsdager og solgt på tvangsauksjon i krisetider. Bebodd av rikmannsfamilier, men også etter hvert vært lokale for ulik forretningsdrift. Mot slutten av 1800-tallet foregikk det hermetikkproduksjon i kjelleren og det fantes en delikatessebutikk i første etasje. I det tilhørende sjøhuset ble det drevet med røyking av brisling. Byens næringslivshistorie kan nærmest fortelles gjennom Rosenkildehuset.

Midt på 1900-tallet var Rosenkildehuset i stadig dårligere forfatning. I 1983 ble huset kjøpt av Stavanger Håndverk og Industriforening (SHIF), og senere satt i stand etter et omfattende og kostbart renoveringsarbeid. I spissen for dette arbeidet var Helge Bie, og ildsjelene bak denne innsatsen dannet dermed grunnlaget for husets og Næringsforeningens posisjon i dag. Innenfor disse veggene bygget tidligere administrerende direktør Jostein Soland opp en organisasjon som i dag er landets største i sitt slag. I dag eier Næringsforeningen 93 prosent av aksjene i Rosenkildehuset AS.

Rosenkildehuset er i dag næringslivets viktigste møteplass. Mange av Næringsforeningens 180 årlige arrangementer foregår i dette huset. Medlemmene kommer for å få kompetansepåfyll eller for å møte kolleger. I hverdagen er de gjerne konkurrenter, men i Rosenkildehuset er det de felles utfordringene som alltid står på agendaen – spesielt når en av våre 23 ressurssgrupper har møter for å løfte inn utfordringer som foreningen skal jobbe videre med.

Det er verdt å merke seg at 80 av de årlige medlemsmøtene nå foregår på engelsk. Det har selvfølgelig sammenheng med regionens internasjonalt baserte næringsliv og Næringsforeningens rolle som tilrettelegger som tilbyr kurs og ulike nettverk for en stor del av våre medlemsbedrifters internasjonale arbeidstakere. Flere tusen av



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

dem har blitt kjent med denne regionen gjennom sitt besøk i Rosenkildehuset og foreningens internasjonale avdeling. Så er jo også tilgang til nok kvalifisert arbeidskraft en av våre viktigste oppgaver i øyeblikket.

Næringsforeningen har utviklet seg til å bli en regional interesseorganisasjon. Det er opprettet "lokalkontorer" som gjør at vi dekker inn mesteparten av regionen. Nå er det etablert ressursgrupper i både Dalene, Jæren, Gjesdal, Sandnes, Sola, Randaberg, Rennesøy og Ryfylke. Også disse arrangerer egne medlemsmøter på sine respektive steder, samtidig som de er en del av et stadig voksende fellesskap. Det er ingen tvil om at Næringsforeningens hovedsete er i Stavanger, men Rosenkildehuset skal også symbolisere at vi bor i en grenseløs region med et grenseløst næringsliv.



Makt og vilje etter Arne Rettedal

Arne Rettedal visste hva han ville og var villig til å bruke nødvendig makt for å nå sine visjoner og mål. – Dagens politikere er redde for å benytte makt, påstår Aslak Sira Myhre, som stemte Rettedal og Høyre som førstegangsvælger i 1991.



Tekst: Egil Hollund
Illustrasjon: Ståle Ådland

Det er også Aslak Sira Myhre som innleder "Makt, ofre og idioter", årets Hele Rogaland Leser-bok. For første gang

er boken, som er en antologi om makt, spesielt skrevet for det massive årlige leseprosjektet. Boken tar for seg makt i Rogaland i et bredt perspektiv.

- Da jeg stemte på Rettedal, etter å ha strøket alle de andre kandidatene på Høyres liste til fylkestingsvalget, var det viljen og evnen til å styre samfunnet jeg ville hedre, forteller Aslak Sira Myhre,

den tidligere partilederen i RV – som siden 1991 har stemt mørkerødt.

Han tror mye av forklaringen på politikernes og samfunnets generelle redsel for å søke makt og ikke minst benytte seg av makten, handler om frykten for å gjøre feil. Dermed ender man ofte opp med å gjøre ingenting.

- Redselen er stor for å gjøre noe

BLA OM >>>



upopulært og dermed ikke bli gjenvalgt. Det har utviklet seg en ukultur der alle feil som blir begått i helsevesenet, i skolen, i politiet og ellers i det offentlige – er politikernes ansvar. De stilles til veggs i VG og Dagbladet – og av et sutrende Frp, sier Sira Myhre, og fortsetter:

- Det topper seg med Anders Anundsen (Frp) og Per-Kristian Foss (H) i kontroll- og konstitusjonskomiteen. Tenk deg hvilket ståk det hadde blitt om de ble satt til å granske Rettedals metoder. Han hadde blitt stoppet lenge før han var kommet i gang og oljebransjen hadde ikke kommet til Stavanger. Kontrollregimet hemmer ganske enkelt muligheten til maktutøvelse.

GITT FRA SEG REDSKAP

I tillegg til frykt for å gjøre feil, mener Sira Myhre at dagens politikere i stor grad har gitt fra seg sitt viktigste redskap for å utøve makt – nemlig økonomien. Han understreker selv i boken at Stavangers rikdom bygger på oljen og gassen i havet og evnen vår til å ta den opp. Det var politikken som brakte den til

oss. Politikeren Rettedal og politikeren Bratteli. Det var politikken som skapte Statoil, skatteregimet på sokkelen og oppdragene til norsk leverandørindustri. Det var fagforeningene og politikerne som tvang gjennom sikkerhetsregimet som har gjort norsk sokkel til det tryggeste stedet å jobbe offshore. Uten politikken er pengene, ressursene, vennskapene, kjønnnet og klassen din alt.

- Den rådende idologien er at økonomi er et privat spørsmål. Staten skal ikke eie selskaper, i alle fall ikke aktivt. Når politikerne gir fra seg makten over økonomien, gir de også fra seg det som har mest å si i livene til folk, sier Sira Myhre, noe som bringer oss direkte over til hans neste poeng: Når politikerne er redde for å benytte seg av makt, synliggjøres ikke forskjellene og folk tror ikke noen har vilje til å gjøre noe annerledes.

- Du ser det veldig tydelig på valgdeltakelsen. Jo mer reell makt et organ har, jo flere møter opp. Deltakelsen er aller lavest ved fylkestingsvalg. Det betyr lite for folk. Den høyeste valgdeltakelsen i nyere tid var EU-valget i 1994, da 89

prosent stemte. Da betydde det virkelig noe hva folk stemte, og de trodde det kunne gjøre en forskjell. I USA gikk også valgdeltakelsen opp første gang Barack Obama stilte til valg og folk trodde på ham.

Sira Myhre mener du ikke får folk til å stemme med å redusere det til en rituell handling. Folk er ikke tullinger selv om de ikke stemmer.

- Du er ikke idiot når du kan skille mellom makt og skinnmakt, er hans poeng.

MEST MAKT I STAVANGER-REGIONEN

Men noen har makt fortsatt, også i Stavanger-regionen. Sira Myhre mener Helge Lund er regionens mektigste mann i 2013.

- I tillegg har du Barack Obama, Egypt og Midt-Østen – de som har innvirkning på oljeprisen. De har mer makt i Stavanger enn ordføreren.

Ifølge Sira Myhre har også Rettedal betydelig makt igjen i regionen, det vil si, arven etter Rettedal – representert med mektige nettverk innen næringsliv og politikken.

- Ole Rugland, Leif Johan Sevland, Jon Gjedebo, dagens ordførere og fylkesordførere. De er del av et nettverk som har røtter helt tilbake til Rettedals tid. Tenk deg hvor mye makt 20 personer i dette sjiktet har til å få gjennomført noe, om de setter seg ned og blir enige. Sammenlign det med hva 20 tilfeldige ansatte på Rosenberg, sykehuset eller i kommunen er i stand til. Mange av personene i disse nettverkene, opplever gjerne ikke selv at de har mye makt. Men gjennomførings-evnen er enorm, sier Aslak Sira Myhre.

Men skal de samme personene få opp engasjementet hos folk flest, må de være villige til flere konflikter, synliggjøre forskjeller og ikke frykte en smell.

- Det er vanskelig å få øye på hva Jens Stoltenberg, Kristin Halvorsen eller Erna Solberg vil. Og aller vanskeligst er det når de har makt. Om alle katter blir grå i mørket, så blir alle politikere like i det de inntar maktposisjoner. Nasjonalt og lokalt. Hva vil Christine Sagen Helgø eller Cecilie Bjelland? Hvordan vil de at Stavanger skal se ut om tretti år, og hvilken makt vil de bruke for å komme dit, spør Sira Myhre i "Makt, ofre og idioter".

Han skjønnes fortsatt ikke av at han stemte på Arne Rettedal i 1991. Han har respekt for folk som søker makt, og ikke minst har vilje og evne til å benytte makt for å nå sine mål. Og han tror også folk flest har det...



Aslak Sira Myhre tror frykten for å gjøre feil er større enn viljen til handling blant mange av dagens politikere.

Hvem har makt i dag?

Overdrives Arne Rettedals rolle i regionen? Hvem har makt i dag? Rosenkilden stilte tre spørsmål. Les svarene vi fikk!

1. Var det Arne Rettedals vilje til å benytte makt for å nå klare mål som har gjort at han av mange blir sett på som den mest markante politiker i regionen vår i nyere tid? Er det eventuelt andre forklaringer?

2. Hvem har makt i Stavanger-regionen i dag?

3. Er samfunnsaktører i dag for redde til å benytte makt for å nå sine klare målsettinger?

CECILIE BJELLAND, STATSSEKRE-TÆR I ARBEIDS-DEPARTEMENTET (AP)



1. Det er mitt inntrykk at Rettedals virke og betydning for Stavanger har sin rot i to grunnleggende forhold. Den første var at Arne Rettedal ikke brukte makt alene. Han så nødvendigheten av å kombinere både makt og tillit for å oppnå resultater. Hans makt lå derfor i stor grad også i den til-liten han hadde bygget seg opp og nøt godt av i ulike miljøer, både i og utenfor de politiske korridorer. Rettedal var i tillegg "rett mann på rett plass til rett tid". Leif Larsen var ordfører før Rettedal og gjorde et grundig forarbeid for at Stavanger etablerte seg som hovedsete for oljeindustrien i Norge samt at Statoil og Oljedirektoratet ble etablert i byen. Rettedal bygget videre på dette arbeidet der hans kunnskap om entreprenørvirk-somhet og sterke engasjement bidro til en videre utvikling av Stavanger.

2. Mange i Stavanger har makt, men makten virker mer fordelt som følge av posisjoner enn personer som sådan. Her vil jeg spesielt trekke fram:

– Lars Helle og Harald Minge er eksempler på menn med makt til å sette dagsorden.

– Regjering og Storting legger viktige rammebetingelser som kan være avgjø-rende for vår utvikling, enten det er off-shoreutbygginger, kronekurs eller rammer for arbeidsinnvandring.

– Stoltenberg-regjeringens tydelige satsning på petroleumsvirksomhet og en næringsvennlig politikk har derfor hatt – og har – stor betydning for Stavanger-regionen.

– Helge Lund og Statoil har uten tvil makt i egenskap av å være en "hjør-

nesteinsbedrift". Deres avgjørelser får direkte og indirekte betydning for dagligli-vet til tusener av ansatte i regionen, sam-tidig som de sender viktige signaler for framtiden her. Tilsvarende er det andre vesentlige bedrifter i Stavanger-regionen som har makt gjennom eierskap og kapi-tal. Disse er gjerne ikke så framtrædende utad i prosessene, men bruker sine nett-verk i regionen flittig for å fremme sine interesser.

– Ordførere, politikere og rådmenn har formell beslutningsmakt der Stavanger og Sandnes står i en særstilling.

Men kunnskap er makt og viktige beslutninger tas i stadig mindre grad i kommunestyrene, men er i stor grad spredt på en rekke interkommunale sel-skap. I stadig større grad ser vi at dette favoriserer styregrossistene blant posisjo-nens politikere eller deres bekjente som på den måten får kunnskap og innsikt som er forbeholdt de få.

3. Nei, det er ikke mitt inntrykk. Men maktbruken er ikke så åpenlys lengre fordi kunnskap og beslutninger, bruken av makt, sjeldnere kommer opp til debatt i det offentlige rom, blant annet på grunn av den utstrakte oppdelingen av ansvars-områder i interkommunale selskap. Vi er derfor mer enn noen gang avhengig av en fri og uavhengig presse som evner å se alle aktørene i kortene og som stimulerer til å løfte diskusjonene ut av styrerom-mene.

GUNNAR KVASSHEIM, REDAKTØR I DALANE TIDENDE



1. Arne Rettedal hadde visjoner og en sterk vilje til å gjøre det han mente var nødvendig for å nå målene. Han hadde en unik gjennomføringskraft. I tillegg hadde

han gode medspillere. Rettedal styrte Stavanger i en periode med et uvanlig stort potensial for forandring. Stavanger var i en meget krevende situasjon, og oljevirk-somheten ga muligheter for rask og sterkt vekst. Dette momentumet bidro Rettedal til at regionen klarte å utnytte.

2. Politikerne som er i flertallsposisjon, har mest makt. Også kommunal, regi-onal og statlig administrasjon har bety-delig innflytelse. Oljeindustrien og øvrig næringsliv har vilje og evne til å påvirke. I en liten region, som Stavanger-regionen er, har personlige relasjoner mellom beslutningstakere og andre samfunnsak-tører også stor betydning.

3. På noen områder er det for liten vilje til å bruke makt. Blant annet er det tilfelle når det gjelder klimautfordringene. Her trengs politisk lederskap og vilje til å ta de nødvendige grepene. Manglende vilje til å bruke makt, og mangel på mot til å fatte kontroversielle beslutninger, gir handlingslammelse.

Makt må ikke utøves på en måte som undergraver vårt demokrati med folke-valgte som gis tillit og som kan stilles til ansvar. Beslutningsprosesser må være åpne.

CHRISTINE SAGEN HELGØ, ORDFØRER I STAVANGER (H)



1. Ja, det er noe av forklaringen. Andre forklaringer er at han var framtidsrettet og så muligheter for nærings-utvikling og vekst – og handlet i tett samarbeid med nærings-livet og administrasjonen i kommunen. Tiden var også rett for enklere gjennom-føringslinjer og regelverk.

2. Den politiske makten er størst og mest betydelig. Andre viktige maktfaktorer er

MAKT I ROGALAND

næringslivet, forvaltningen, organisasjoner, fagforeninger og media.

3. Nei, men vi har mer kompliserte samfunnsstrukturer enn tidligere, og det kan noen ganger begrense handlingsrommet.

BJØRN G. SÆBØ, SJEFREDAKTØR I ROGALANDS AVIS



1. Rettedals forhold til politikk var som håndverkerens forhold til hammer og sag. Politikk var der for å få noe gjort. Andre forklaringer er at politikkområdet var mye større på 70- og 80-tallet. Det lokale selvstyret er snevret inn, organisasjoners makt er større, og samspillet mellom kommuner, fylkeskommuner og stat mye mer komplisert.

2. Fylkesmannen har mest negativ makt. Staten spiller for ofte en negativ rolle i forhold til kommunenes ønsker. Ellers mangler den ene, tydelige politikeren som virker samlande. Sevland hadde denne rollen, men vi må kanskje vente litt til uti valgperioden før vi ser om det er Wirak eller Sagen Helgø som er regionens politiske preses.

3. Ja. De er altfor redde for å si at det koster smerte og forsakelser å nå et mål.

HALLVARD WEEN, REGIONDIREKTØR I NHO ROGALAND



1. Arne Rettedal var rett person til rett tid. Det betyr ikke nødvendigvis at han ville vært rett person i dag. En hver leder som i ettertid blir sett på som markant, er av sin tid og arbeider ut fra sin tids premisser. Rettedals har utvilsomt satt store spor i utviklingen av regionen. Resultatene av dette nyter vi godt av også i dag. Om det var hans bruk av makt eller hans vilje og evne til gjennomføring som skapte resultater, skal være usagt. Men det er nærliggende å trekke frem hans pragmatiske tilnærming til utfordringer, mer enn parti-ideologi. Og hans evne til å se de lange perspektivene i løsninger. Han hadde åpenbart tro på samarbeid både i kommunal- og fylkespolitikken og på nasjonalt plan. Det er vel dette som er opphavet til begrepet "Rettedal-Høyre". En slik arbeidsform og tilnærming er vel å regne som en tidløs verdi...

2. "Ledelse gir makt, og ledelse er å gå fremst - og ikke midt i flokken", heter det.

Konsensus-praksisen har tidvis gitt resultater i regionen, men konsensus kan

også være ødeleggende for djerpe grep.

Stavanger-regionen domineres tilsynelatende ikke like mye av enkeltpersoner i dag. Ledere som våger å ta klare, og tidvis vanskelige eller kontroversielle valg, vil skrives inn i historiebøkene og bli husket som modige og visjonære i ettertid. Demokratiet må være, og skal være, samfunnets grunnstein, og makten fordeles slik hvert fjerde år. Men dersom løsninger knyttet til samfunnsutviklingen begrenses til korte valgperioder, gis det ikke rom for beslutninger som krever perspektiver som går langt ut over dette. Det synes å være langt mellom våre fremste tillitsvalgte som vil eller evner å ta disse valgene.

3. "Makt korrupperer, absolutt makt korrupperer absolutt" - er det blitt sagt. Beslutninger tas av det til en hver tids sittende flertall. Faren er når beslutningstakere ikke våger å se langt nok og ta de beslutninger som er riktige i et langt perspektiv. I debatten om kommuner og forvaltningsgrenser ser en tegn på dette; selv om flere ser behovet, vil få ta nødvendige grep.

I et samfunn hvor stadig flere av våre fremste tillitsvalgte omtaler sitt tillitsverv som "jobb", er det nærliggende å mistenke at langsiktige, djerpe beslutninger demotiveres av frykt for å miste "jobben".

ØYSTEIN HANSEN, DISTRIKTS- SEKRETÆR I LO ROGALAND



1. Arne Rettedal brukte makt, ja, men han brukte nok også en del "snarveier" for å få gjennom sine tanker til praktiske tiltak! Og det var hans pragmatiske holdning til samarbeid på tvers av alle parti- og politiske grenser som gjorde at han kunne tillate seg det uten at reaksjonen førte til at han ble "tatt ned" når han gjorde det!

2. Det er veldig mange uformelle ledere i regionen. Dette har fått utvikle seg gjennom lang tid, der politikerne er fratatt råderett, eller riktigere; har gitt fra seg makt på flere arenaer. Konsensuspolitikk har en bakside!

3. Nei, samfunnsaktører benytter makt der de kan, men jamført med mitt svar på spørsmål 2, så mener jeg at disse arenaene er blitt stadig færre!

SVEN EGIL OMDAL, JOURNALIST OG KOMMENTATOR I STAVANGER AFTENBLAD

1. Rettedal hadde selvsagt en sterk vilje til makt, men det er helst evnen til å utøve

den som har gitt ham det sterke ettermælet. Han var ikke den første ordføreren i Stavanger som nedtonet de ideologiske forskjellene, men Rettedal klarte bedre enn andre å omsette brede koalisjoner i praktisk virksomhet.

Hans maktutøvelse var spesielt tydelig i måten han gikk utenom de byråkratiske stengslene som ellers sinker store prosesser.

2. Et viktig journalistisk prinsipp lyder: Follow the money. Det gjelder også for den som vil studere makten i Stavangerdistriktet. Der hvor den politiske vilje faller sammen med næringslivets ønsker, skjer det store endringer, enten det er utbyggingen på Tjensvoll eller realiseringen av Bjergstedvisjonen. Der hvor pengemakten er uinteressert, hjelper det lite om den politiske viljen er sterk. Derfor får vi Norges største tetthet av idrettshaller langs Madlaveien, mens hele Storhaug ikke har stort annet enn Midjord-anleggene.

3. Selvfølgelig ikke. Max Webers klassiske definisjon om at makt er evnen til å sette sin vilje gjennom mot andre menneskers ønske, er synlig på mange felt i Stavangerregionen, fra byutvikling til kulturliv, fra bybane til PET-skanner. Når distriktet er landets dårligste på kollektivtrafikk skyldes det ikke redsel for å utøve makt, men uvilje hos de som har makten.

LARS HELLE, SJEF- REDAKTØR I STAVANGER AFTENBLAD



1. Forklaringen er mye mer sammensatt enn dette og det er en tendens til å overvurdere Rettedals innsats mer og mer for hvert år som går. Det var mange bra folk og institusjoner rundt ham som hver på sin måte bidro til å forme regionen gjennom nitid, grundig og målrettet arbeidsinnsats, klare mål og gode ideer. Dette handler om langt mer enn maktbruk.

2. John Peter Hernes, Christine Sagen Helgø og Stanley Wirak. Politikere har mye mer makt enn de sier og vi tror. I tillegg har byråkrater i nøkkelposisjoner i kommuner og hos fylkesmannen mye innflytelse, til en viss grad også ledelsen i de største bedriftene og i Helse Vest.

3. Nei, men det syns ikke alltid. Det gjorde det ikke alltid i Rettedals tid heller.

- Annerledes bok i år

- Årets bok, "Makt, ofre og idioter", er et annerledes prosjekt som utfordrer oss på en ny måte, sier prosjektleder og rådgiver i Rogaland fylkeskommune, Stig Beite Løken.

For det første, årets bok er laget spesielt for Hele Rogaland Leser og er ikke utgitt tidligere. For det andre har ikke boken én forfatter. Det er en antologi, en samling tekster og kunstneriske uttrykk – satt sammen av en egen redaksjon bestående av Ingeborg Sanner (Litteraturhuset Stavanger), Olaug Øygarden (Shahrazad, Stories for Life) og Espen Røsbak (Kapittel). Utgangspunktet har vært å utforske begrepet makt, ikke minst i lys av stemmerettsjubileet.

- Boken utfordrer oss og leserne på en ny måte. Det er også flere av tekstene som er ganske sterk kost, mener Ine Bertelsen, rådgiver i Rogaland fylkeskommune, som også er engasjert i prosjektet.



Bertelsen tenker blant annet på drapet på Jonny André Risvik, som journalist Thomas Ergo skriver om i en omfattende artikkel i boken.

Kriteriene for valget av årets bok har vært at den bør ha mulighet til å nå et stort publikum, den skal ha litterære kvaliteter, samtidig som den tar opp aktuelle og viktige spørsmål. I styringsgruppen, som har valgt ut boken, sitter Vidar Lund (Rogaland fylkeskommune), Marit Egaas (Sølvberget), Jostein Soland (Næringsforeningen) og Øystein Hansen (LO Rogaland).

Stig Beite Løken og Ine Bertelsen er godt i gang med å dele ut årets bok for Hele Rogaland Leser.
Foto: Egil Hollund

- Vi er nå godt i gang med å dele ut boken i hele fylket. Vi er involvert i prosjekter på skoler og Den kulturelle niste-pakken. Det blir spennende å se hvordan folk mottar den, fastslår Løken.

Dersom du ønsker en utgave av "Makt, ofre og idioter", helt gratis, er det bare å stikke innom Rosenkildehuset. På de neste sidene kan du lese noen smakebiter fra boken.



Hele Rogaland Leser

- Hele Rogaland Leser startet som et Stavanger-prosjekt i 2008 som en del av prosjektet "Gjestfrihetens kunster" på Sølvberget, Stavanger kulturhus.
- Med bakgrunn i suksessen, ble prosjektet fylkesdekkende i 2010. Målet er å gi befolkningen i Rogaland en felles leseopplevelse, øke interessen for litteratur og lesing og synliggjøre forfattere fra fylket. Over 40 000 eksemplarer av én utvalgt bok blir delt ut på bibliotek og gjennom mange arrangementer rundt omkring i Rogaland.
- Næringsforeningen ble med i

prosjektet i 2009, og er fortsatt en av partnerne sammen med Sølvberget, Stavanger bibliotek og kulturhus, Rogaland fylkeskommune, LO Rogaland og Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Sparebankstiftelsen SR-bank er med på å gjøre prosjektet mulig økonomisk.

- Tidligere har "Kaninbyen" av Arild Rein, "Fortuna" av Alexander Kielland, "M. Kanne & Søn" av Einar O. Risa, "Hitler, Jesus og farfar" av Lene Ask og "Utvalgte dikt" av Kolbein Falkeid vært utgitt av prosjektet.



Utdrag fra boksen "Makt ofre og idioter, en antologi om makt i Rogaland" – årets **Hele Rogaland Leser-bok**

Nettverksmakt

I Rogaland hadde Statoilsjefen og ordføreren i Stavanger ofte felles interesser. Ved å bygge nettverk ble de svært mektige. I dag sprekker maktkonsentrasjonen.

AV KINE HULT

Går det an å snakke om makt uten å snakke om penger?

Ja, selvfølgelig. Foreldre har makt. Lærere har makt. Religiøse ledere har makt. Politiske ledere har makt. Det skal visstnok være en god porsjon makt i de foldede hender. Mange har også satt likhetstegn mellom makt og kunnskap.

Store norske leksikon innleder kapitlet om makt med den tyske sosiologen Max Webers definisjon:

«Makt, ofte forstått som muligheten til å virkeliggjøre sine målsettinger overfor andre, særlig når man møter motstand, uansett hvilke midler som brukes.»

Videre presiseres det:

«Definisjoner av makt dreier seg som regel om årsaksforhold, det vil si om evnen til å forårsake noe, til å frembringe et resultat, gjennomføre en forandring eller å forhindre en forandring.»

Men hvordan avslører man hvor makten ligger? Et vanlig svar er at man skal følge pengene.

Oljeboomen Skal man følge pengene, er det naturlig å starte med sivilingeniør og Høyre-politiker Arne Rettedal (1926–2001). Rettedal var ordfører i Stavanger i mesteparten av tiden mellom 1965 og 1981. I ettertid er Rettedal omtalt som usedvanlig fremsynt og handlekraftig. Han har fått mye av æren for at landets største næring, oljebransjen, fikk sin hovedstad i en liten vestlandsby, som tidligere hadde vært mest kjent for å pakke brisling i små hermetikkbokser.

Oljeindustrien førte med seg tusenvis av godt betalte arbeidsplasser. Stavanger ble en by med store, dyre eneboliger, med borekroner i hagene. Stavanger ble etter hvert også en by hvor det var usedvanlig tett mellom de store, dyre bilene, hvor folk kaptes om å bygge de største hyttepalassene, og hvor boligprisstigningen har passert resten av landet. Medianinntekten i to av Stavangers bydel er på den nasjonale topp 3-listen.

Hvis penger er en vesentlig maktindikator, er det med andre ord mye makt som er samlet på Forus.

Vi styres fra Oslo Men er det sånn at pengemakten, altså oljebransjen, er den store, reelle maktfaktoren i Norge? Ikke nødvendigvis, mener oljehistoriker og instituttleder Marie Smith-Solbakken ved Universitetet i Stavanger. Hun understreker at det også eksisterer en stor forvaltningsmakt, politisk makt og mektige fagforeninger. Senteret for denne makten ligger i Oslo, og Smith-

Solbakken reiser spørsmålet om det er der den bør være.

Oslo er en omvei, et forsinkende, fordyrende, overadministrert, drøvtyggende ledd, mener hun.

– Det er på Vestlandet verdiene skapes. Vi har oljeindustrien og fiskeindustrien. Likevel styres vi fra Østlandet, og det er der de store investeringene innenfor infrastruktur kommer.

Smith-Solbakken peker på en rekke områder hvor hun mener Vestlandet taper mot Oslo:

– I stedet for å bygge lyntog mellom de store byene, bygger de ut veinettet rundt hovedstaden. Hvorfor skal vi ha en hovedflyplass langt inne i skauen på Østlandet? Hadde det ikke vært mer praktisk om de oversjøiske langdistanserutene gikk fra Stavanger?

– Vi har en Oslo-basert elite, et nettverk, som bytter på verv og dytter hverandre stadig høyere i hierarkiet, både innenfor private og statlige bedrifter, for ikke å snakke om fagbevegelsen. De har mye makt, og pressen har tatt altfor lite tak i det.

Eliten vet ikke hvor skoene trykker Kommentator i Stavanger Aftenblad Svein-Egil Omdal mener at situasjonen er mer sammensatt og avhengig av hvilket perspektiv man har.

– Da Statoil kunngjorde at de skulle bygge på Fornebu, var Aftenbladets vinkling at Statoil prøvde å lure seg bort fra Stavanger. Man kunne også ha spurt om hvor det var mest hensiktsmessig at Statoils hovedkontor lå. Det er ikke sikkert alle ville sagt at det var i Stavanger.

Smith-Solbakken mener imidlertid at Vestlandet ville klart seg bedre uten Østlandet.

– Det hadde vært bedre om Stavanger hadde hatt København, London eller Amsterdam som hovedstad. Det er byer som historisk har brakt oss i kontakt med verden, utviklet handel og gitt oss kulturelle impulser, sier Smith-Solbakken.

Med glimt i øyet forteller hun at Østlandet fortsatt kunne vært en del av Sverige.

– Ellers må Oslo begynne å skape sine egne verdier, i stedet for bare å forvalte våre. Maktsenterets legitimitet ligger i at de tilfører de produksjonsrettede delene av landet noe. Dersom de ikke klarer det, er vi mer tjent med enten å utvikle oss uavhengig, eller i samarbeid med andre sentra.

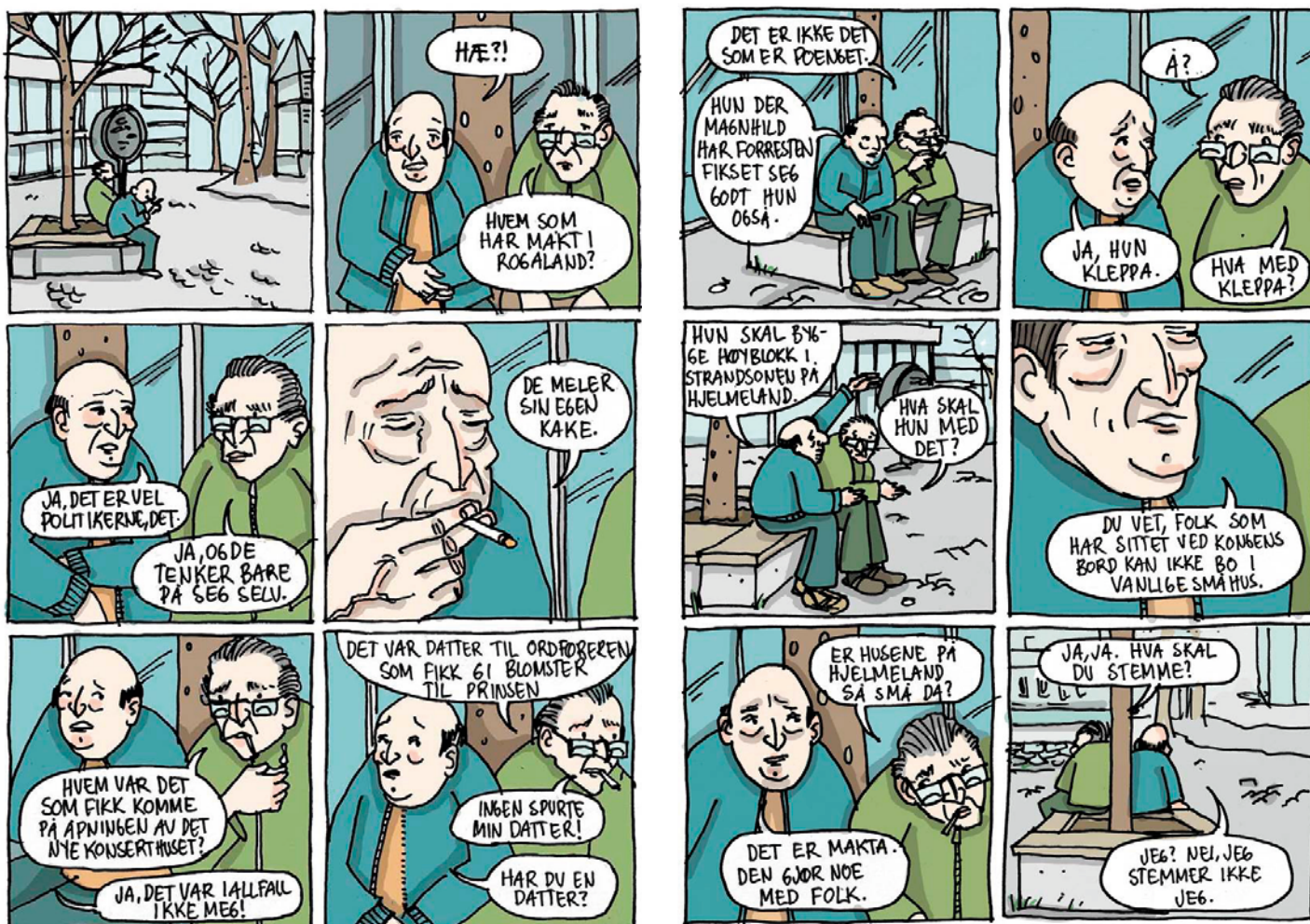
De Oslo-baserte fagforeningene er en maktfaktor Smith-Solbakken mener fortjener et kritisk blikk.

– Fagbevegelsen ivaretar sine medlemmers interesser innenfor hver enkel sektor. Samtidig bidrar fagbevegelsen til et utenforskap hos alle som ikke er innenfor arbeidsfellesskapet.

I Stavanger blir konsekvensene av skjevfordelingen ekstra tydelige.

– Innen oljesektoren har fagbevegelsen fått gode lønninger. I en del argumentasjon ser vi dette omtalt som en rettmessig del av overskuddet. Det er en måte å se det på, men hvor er solidariteten med for eksempel ansatte i omsorgsykker, studenter og de som ikke er i arbeid? Hvis oljerikdommen er et felles gode, fortjener vel også de en del av overskuddet?

HVEM HAR MAKT I ROGALAND? TEGNESERIE AV LENE ASK



Konsekvensen av skjevfordelingen er at det er vanskelig for lærere eller ansatte i omsorgsykker å bosette seg i Stavanger.

Tidligere ordfører i Stavanger, Leif Johan Sevland (Høyre) kjenner seg ikke igjen i Smith-Solbakkens beskrivelse av en regionalt betinget forfordeling av makt og penger.

– Det er en global fellesnevner at ingen er fornøyd med hovedstaden sin. Det vi også må ha i bakhodet i denne sammenhengen, er at de fleste som sitter i Oslo og tar beslutninger og utøver makt, ikke kommer fra Oslo.

Det gjelder fagforeninger, politikere og administrasjon.

– Jeg var med i samferdselskomiteen i en periode og reiste mye rundt i hele landet. Jeg hørte det samme uansett hvor jeg kom: Alle fikk for lite. Det er sjelden du møter fornøyde lokalpolitikere.

Næringsmakt For statsviter, førsteamanuensis ved Universitetet i Stavanger og SV-politiker Svein Erik Tuastad er det viktig ikke å bagatellisere oljebransjens makt.

– Stavanger-regionen er i aller høyeste grad et lokomotiv i norsk næringsliv, og da kan man ikke avfeie den reelle makten som ligger i oljesektoren.

Han mener Statoil uten tvil er en av de mektigste aktørene i Stavanger, men også i Norge.

– De kontrollerer 80 prosent av aktiviteten på norsk sokkel. Avkastningen til oljefondet, som er det som gjør at Norge er rikt, påvirkes i stor grad av Statoil. Selskapet har også høy legitimitet blant folk.

– Et sentralt premiss for Statoils makt er at vi har tillit til deres beslutninger.

Og når oljesandprosjekt i Canada møter mer murring og motbør, holder Statoil likevel fast på prosjektet. De viser makt.

Makten er stor. Ifølge professor i sammenlignende politikk ved Universitetet i Bergen, Frank Aarebrot, skjer det ingenting av betydning på norsk sokkel uten Helge Lunds viten og vilje. Han er heller ikke bundet til politiske føringer.

– Politikerne har ikke bestemt at Statoil skulle bli et internasjonalt oljeselskap, det har Helge Lund selv bestemt, sa Aarebrot til Aftenbladet i forbindelse med kåringen av de mektigste personene i olje-Norge høsten 2011. Lund havnet, ikke uventet, øverst på pallen.

Men hva er det som gjør at oljebransjen kan sitte på så mye makt? Vi kan lete etter svar i den nasjonale organisasjonsmodellen oljebransjen forholder seg til. Tuastad trekker frem en amerikansk forsker som studerte forskjellene mellom oljeindustrien i Norge og USA. Den største ulikheten var at Norge opererer med et tilsyn – Petroleumstilsynet – dit selskapene rapporterer inn hvordan de oppfyller kravene. I USA, derimot, er industrien regulert av knallharde lover og reguleringer, med harde straffer som ris bak speilet.

– Forskeren kunne først ikke forstå hvordan systemet i Norge kunne fungere, i og med at det innebar så stor grad av tillit. Hvor kom denne tilliten fra? Etterhvert gikk det opp for ham: «Aha! Alle kjenner jo hverandre». Det er det som skaper tillitsforholdet, konstaterte han.

Nettverksmakt Tuastad stiller spørsmål ved om systemet er ideelt.

Der Smith-Solbakken peker på de Oslo-baserte, politiske nettverkene, mener Tuastad at nettverkene med reell makt ligger i Stavanger. Der mener han Høyre og oljebransjen styrer.

– Folk skal være klar over at det i disse Høyre-nettverkene og oljenettverkene ligger det utrolig mye konsentrert makt. Dette er gjenger som deler bord på reiser og går ut og tar noen øl sammen. I de nettverkene blir mange avgjørelser reelt tatt, sier Tuastad.

Da Leif Johan Sevland ga seg etter 16 år som Stavanger-ordfører, hadde han ingen problemer med å finne noe annet å sysle med. Jobben som administrerende direktør i ONS, Stavangers store, internasjonale oljemesse, sto klar.

Tuastad beskriver eks-ordførers karriereskifte som «helt banalt».

– Det er et glimrende eksempel på maktkonsentrasjon i politikken og næringslivet, et uheldig samrøre. Det oppstår en del ukontrollerbare gråsoner, der vi må basere oss veldig på tillit til maktpersonene.

Makten i Rogaland beskriver han slik:

– Lederne i oljeselskapene og politikere med personlige nettverk i næringsliv og politikk.

Frank Aarebrot kaller denne modellen for den rettedalianske modellen

– Fra Arne Retterdals tid har den tradisjonelle analysen av makt i Stavanger vært at makten var delt mellom Rettedal og hans arvtagere, og Statoil-sjefen. Politikerne satt i mange styre og beslutninger ble fattet på kammerset.

Maktmannen Sevland Leif Johan Sevland var lenge en av Norges suverent best betalte ordførere, blant annet fordi han hadde så mange styreverv. Dette førte til at han rett som det var måtte melde seg inhabil, og han fikk en god del kritikk fra andre partier.

Stavanger Aftenblads kommentator Sven Egil Omdal er enig med Tuastad i at Sevland hadde stor makt.

– Sevland var og er innflytelsesrik. Som ordfører var han en alliansebygger med stor innflytelse på det politiske plan, overfor næringslivet og byråkratiet. Han styrte politikken i Stavanger suverent og hadde veldig stor gjennomføringsevne.

Omdal forteller at Sevland av og til havnet i konflikt med byråkratene, for eksempel i forbindelse med utbyggingen av Badedammen Vest.

– Men også der fikk han viljen sin igjennom, med et elendig resultat, sier Omdal.

Han tror at makten i dag er mer splittet.

Stavanger Høyre samarbeider ikke lenger med Arbeiderpartiet. Det vil si at det finnes en ekte opposisjon. I tillegg har Sandnes styrket sin posisjon overfor Stavanger. Aarebrot støtter dette synet.

– Den rettedalianske modellen med å finne ordninger på kammerset har begynt å slå sprekker. De gamle rettedalianerne i Stavanger Arbeiderparti er i opposisjon i stedet for å styre sammen med Høyre, slik de har gjort tidligere. Politikken er blitt mye mer krangete og normal. I Sandnes snakker de om å innføre parlamentarisme. Hvis du vil unngå kompromisser, er definitivt parlamentarisme veien å gå. Aarebrot mener også at makten til oljebransjen kan endre seg, den er ikke nødvendigvis knyttet til Stavanger for evig tid.



Julebord i Fjellet Det Blå

Stavangerregionens mest spektakulære festhall



Visste du at Byrkjedalstunet i dag er hotell med 64 senger (31 rom), kafé og restaurasjon, bakeri, butikk, fjellhall og Ovalen (250 pax) med unike kurs og konferanse fasiliteter? Kontakt Sissel på telefon 90 07 93 49 eller besøk oss på byrkjedalstunet.no



Det er på tide å bytte lokaler for årets julebord og ramme rundt årets triveligste fest, med fjell på alle kanter, overnatting i himmelsenger og tømmerhus, fyr i grua, grøt i gryta, flatbrød og øl på bordet, festmåltid inne i Glippehallen med minikonsert og buffét eller spesialmeny i samarbeid med vår dyktige kjøkkensjef, nattmat i Tofterommet eller Randalstølen. Sengene er reid opp med dundyner og frokosten med nybakt brød tar vi i restaurasjonen på Byrkjedalstunet.

EBT

Endresen Brygfeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

– Maktdeelingen mellom Rettedals arvtakere og Statoilsjefen på toppen, er ikke like åpenbar i Stavanger lenger. Helge Lund bor i Oslo og er ikke forpliktet til Rogaland. På Rogalandsbenken på Stortinget lever fortsatt Rettedals ånd, med stor grad av enighet omkring investeringer i Rogaland, og disse politikerne er nok viktigere enn Helge Lund for fylkets utvikling.

Det er altså flere konkurrerende maktsentra.

– Konsekvensen er blant annet at det sitter folk i næringslivet og vet at de ikke uten videre kan ringe Sevland.

Leif Johan Sevland blir bare oppgitt når han konfronteres med Tuastad virkelighetsbeskrivelse.

– Jeg har selvsagt opplevd at næringslivsledere har presentert problemer for meg som ordfører, men jeg har aldri opplevd at noen har forsøkt å oppnå urettmessige fordeler. Alle har opptrådt ryddig og ordentlig, sier Sevland.

Han forklarer at bedriftsledere selvsagt vil ha stor innflytelse, i kraft av sin stilling.

– Det samme gjelder politikere, som representerer et fellesskap, gjennom et mandat de har fått i valg. Media har betydelig makt ved at de kan sette dagsorden og påvirke opinion.

Makten er med andre ord spredd, slik eks-ordføreren ser det.

Kvinner har makt Ordfører i Stavanger Christine Sagen Helgø (Høyre) har valgt å sitte i færre styreverv enn sin forgjenger. Det underbygger Aarebrotts analyse om at den rettedalske modellen svekkes.

– Leif Johan Sevland har vært et forbilde og en læremester. Men for meg har det vært viktig å fordele mange av de posisjonene og vervene han hadde. Det er et bevisst valg ikke å sitte i like

mange styreverv. Det er bare sunt at flere får sjansen. Hun er enig i at det finnes mektige nettverk, såkalte gutteklubber, både innenfor politikk og næringsliv i regionen og er glad for at kvinner etter hvert har kapret stadig mer makt.

– I forbindelse med 100-årsjubileet for kvinners stemmerett er det interessant å se på hvor mange kvinner som sitter i maktposisjoner i Rogaland nå i forhold til tidligere, sier Sagen Helgø.

Hun ramser opp en rekke viktige samfunnsposisjoner som i dag er besatt av kvinner. Deriblant 8 av 27 rogalandordsførere.

– De siste årene har vi fått kvinnelige ledere på mange områder. Inger Østensjø er rådmann i Stavanger. Janne Johnsen er fylkesordfører. Anne Næss Myhrvold er direktør i Petroleumstilsynet. Bente Nyland leder Oljedirektoratet. Gro Brækken er administrerende direktør i Oljeindustriens Landsforening. Aina Berg leder IRIS, og Marit Boyesen er rektor ved Universitetet i Stavanger.

I motsetning til Tuastad synes ikke Sagen Helgø at tette forbindelser mellom politikk og næring i Rogaland er problematisk.

– Jeg er stolt av at vi har tette bånd mellom næringslivet og det offentlige i vår region. Det gjør at vi får til ting. Etableringen av universitetet er et eksempel. Men for at et sånt system skal fungere, er det viktig at alle har god rolleforståelse, sier Sagen Helgø, og legger til at regionens politiske ledelse og næringslivet ofte har felles mål. Stikkord er nok boliger, infrastruktur og kompetanse.

Og vi er tilbake med definisjonen av makt.

«Definisjoner av makt dreier seg som regel om årsaksforhold, det vil si om evnen til å forårsake noe, til å frembringe et resultat, gjennomføre en forandring eller å forhindre en forandring.»

Da hjelper det å ha felles interesser.

Foto: Tor Eirik Pollestad, tatt fra Vidsyn

IT-helter, se her!

Vi i Alcom søker IT-entusiaster som ønsker å jobbe i en raskt voksende bedrift, med Rogalands råeste utsikt fra Forum Jæren.

Vil du være en viktig ressurs og ikke bare en av mange? Hos oss har du mulighet til å sette ditt preg, og være med å videreutvikle din arbeidsplass.

Ta en titt på våre hjemmesider og send oss en søknad: www.alcom.as/stillinger



www.alcom.as | 51 77 93 00
alcom@alcom.as

Les mer her:



ROSENKILDEHUSET 200 ÅR

- Byens beste håndverkere reddet Rosenkildehuset



Det var byens beste håndverkere som reddet Rosenkildehuset, mener arkitekt Arild Wåge. Han jobbet tett sammen med byantikvar Einar Hedén for å gjenskape Rosenkildehusets prakt da det midt på 80-tallet var reddet fra riving og sanering. Rosenkildehuset er 200 år i år, og i en artikkelserie får du noen av historiene til huset. Første del stod i forrige Rosenkilden. Dette er del to.



Tekst: Ingveig Tveranger

Oppdraget var å finne fram til Rosenkildehusets originale prakt i samarbeid med Håndverk- og Industriforeningen og Byantikvaren.

– Huset var sterkt forfallent og i dårlig forfatning, sier Arild Wåge og Helge Bie som var styreleder i Stavanger Håndverk- og Industriforening. – Vi fikk gode håndverkere med på laget, de beste som var i Stavanger på den tiden, husker arkitekten.

I hele etterkrigstiden gikk diskusjonen om sanering og nybygg eller bevaring og restaurering i Stavanger. I 1946 ble det laget en saneringsplan, men riving av eldre trehus kom ikke skikkelig i gang. Mange hus var dårlige og forfalne. Folk ønsket nye og moderne tider velkommen. Det er flere eksempler på nybygg i tiårene etter krigen i Stavanger. Norges Bank-bygget på Domkirkeplassen (1964), Hotell Atlantic (1952), Romsøegården (1960), Ankerkvartalet (1959) og Stavanger svømmehall (1971) er bygg for den nye tid som kom på 50-, 60- og 70-tallet.

Byantikvar Einar Hedén kjempet hardt. Han ville verne deler av byen som kunne fortelle tidligere tiders historie om sjøfart, sild og hermetikk – viktige deler av identiteten til Stavanger. I 1974 kom det reguleringsplaner som sikret vern. Hedén mente at Rosenkildehuset ville være en fin inngang til Gamle Stavanger som ble reddet fra riving. Det var kommunen som eide Rosenkildehuset, og da Stavanger Håndverk- og Industriforening overtok, fikk de tillatelse til å rive mattsalget som stod foran huset. Slik kom

Et omfattende restaureringsarbeid måtte til for å redde Rosenkildehuset på 80-tallet.

Rosenkildetorget til sin rett og fontenen på plass i 1985.

– Innvendig var Rosenkildehuset ombygd flere ganger. Hovedtrappen var borte, nye vegger var kommet til og andre revet. Planløsningen var endret flere ganger. Loftet var også forfallent. Huset var brukt av en rekke ulike leietakere under Stavanger kommunes eierskap. Vi satte i gang arkeologiske undersøkelser for å se hvordan det var opprinnelig. Vi studerte områdene og gikk gjennom arkiver, husker Wåge.

Han jobbet på arkitektkontoret Helliesen, Wåge og Hallgren.

Arbeidet var omfattende og kostbart. Alt måtte byttes ut...

Undersøkelsene munnet ut i ny trapp midt foran på bygget utvendig, med hovedinngang og god adgang til underetasjen. Inne ble det valgt å sette hovedtrappen midt i huset og jobbet symmetrisk ut fra det.

– Så plasserte vi trappen der vi antok den var originalt.

Arbeidet var omfattende og kostbart. Alt måtte byttes ut, noe Helge Bie i Håndverk- og Industriforeningen bekrefter.

– Sånn sett er Rosenkildehuset et ekte 80-tallshus, smiler Bie. – Grunnmuren er gravd ut og støpt på ny, kjellertaket er hevet fra to meter til 2,80. Selve bygget er rekonstruert på et stålskjelett, forteller han.

Kun noen få detaljer utvendig er originale, på hjørnene.

– Vi kopierte det vi fant ut av, for eksempel gjorde vi vinduene så likt som mulig originalen. Alle detaljer ble nøye vurdert og utviklet spesielt for huset,

ROSENKILDEHUSET 200 ÅR



Rosenkildehuset til høyre i bildet er helt innebygget med kjøtt- og grønnsak-butikker rundt seg. Bildet er tatt cirka 1964. Fra Gunnar Warebergs arkiv, Statsarkivet i Stavanger.



Rosenkildehuset fotografert i Nedre Strandgate rundt 1967. Til venstre ser vi restene av terrassehagen, og bilene hadde gode parkeringsmuligheter i området på den tiden. Hovedinngangen lå fortsatt på "baksiden", mens sjøsiden er helt innebygget. Fra Gunnar Warebergs arkiv, Statsarkivet i Stavanger.

utvendig panel, gesimser, utvendige bord og alt ble tilbakeført til så originalt som mulig, sier Wåge og Bie.

– Innvendig var det vanskeligere å finne tilbake til husets opprinnelse, så vi jobbet mye med å sette oss inn i stilen som var tidlig på 1800-tallet. Rosenkildehuset har en form for empire, klassisistisk stil, sier Wåge.

– Arkene med runde vinduer i taket kom fordi vi trodde det kunne ha vært med i huset i originalt, men vi måtte også tenke på at huset skulle brukes på en annen måte. Det ble et utrolig flott møterom og vi fikk inn dagslyset oppe i loftsetasjen.

De tekniske delene med rør, elektrisitet og ventilasjon bød også på utfordringer i et så gammelt hus. Alt er bygget inn

i veggene og gjort slik at det ikke viser.

– Vi fikk med oss en ventilasjonsingeniør som var kreativ og løsningsorientert, og du finner ingen foringer i Rosenkildehuset, noe som er et stort pluss, sier Wåge.

Det var en stor jobb å finne gode farger, tapeter og listverk som passet inn, og ikke minst belysningsarmatur som hørte til stemningen i huset. Bildene viser at Rosenkildehuset har hatt skiftende omgivelser. Nå står området rundt huset for tur til en fremtidsrettet transformasjon. Rosenkildehuset er 200 år – midt i en levende by som stadig fornyer seg!

Arild Wåge jobber nå som professor ved Arkitektskolen i Bergen og er arkitekt i Nordplan i Førde.

EN HENDIG AVTALE PÅ EN SERVIETT

At brannen som totalskadet Verdens-teatret (Tårngalleriet i dag) 5. mars 1973 skulle føre til full renovering av Rosenkildehuset var det nok ingen som så for seg. Men brannen banet vei for Rosenkildehuset som felles arena for Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Brannen var påsatt og førte til en stor forsikringsutbetaling for Stavanger Håndverk- og Industriforening (SHIF) som holdt til i huset.

– Sekretær Ole Helliesen foreslo å sende blomster til brannstifteren eller et telegram om at de ikke hadde fått med alt, sier Helge Bie som var formann i SHIF da Rosenkildehuset ble renoveret.

I forsikringsutbetalingen var det en klausul om gjenoppbygging, og det ble utlyst en stor arkitektkonkurranse. Men med dårlige tider var det ikke ressurser til å gjenoppføre et bygg på tomten og pengene var brukt opp. Foreningen stod i gjeld til forsikringsselskapet.

Banksjef Hall Guttelvik i DnC var interessert i å bygge på branntomten etter Verdensteatret. – Jeg kom på at det inneklemt Rosenkildehuset var en mulighet. Vi skrev en intensjonsavtale på en serviett, der vi var enige om at banken fikk kjøpe branntomten for fem millioner kroner, og å bistå for å få kommunen til å selge Rosenkildehuset til Stavanger Håndverk- og Industriforening, sier Helge Bie.

– Banksjefen hadde to krav; å få slet-



– Jeg kom på at det inneklemt Rosenkildehuset var en mulighet. Vi skrev en intensjonsavtale på en serviett, forteller Helge Bie.

tet alle krav fra forsikringsselskapet om gjenoppbygging eller tilbakeføring av erstatningen. Dessuten måtte tomten sjekkes ut for arkeologiske funn, minnes Bie.

– Vi fikk en kontakt på Arkeologisk museum og startet hemmelige utgravninger i kjelleren på Verdensteateret for å se om det var noen spor fra fortiden. Det ble ikke gjort noen funn, smiler Bie, som bestemt mener at utgravningene foregikk med teskje og var meget overfladiske.

– Rett og slett en planlagt shortcut, og snart var avtalen klar. Guttelvik hadde nok ikke regnet med at ting skulle falle på plass, og overtok tomten med et sukk.

Ordfører i Stavanger, Kari Thu (fra 1982-1988), jobbet på sin side med å legge til rette for salg av Rosenkildehuset til Stavanger Håndverk- og Industriforening. Hun ville få ned prisen, men til slutt ble den satt til én million kroner.

– Kjøpsavtalen med kommunen var en visjonær plan for eiendommen. Det skulle være fritt utsyn mot sjøen, parkeringshuset som hang sammen med Rosenkildehuset skulle bort slik at det



ble fritt rundt huset. Dessuten skulle Matsalget som lå foran Rosenkildehuset rives som en del av avtalen. Mange av disse avtalene var muntlige, det var slik det foregikk på den tiden, minnes Bie. Men alt gikk i boks og snart var det nye oppgaver for Håndverk- og Industriforeningens medlemmer. En stor

Inspeksjon i byggeperioden 1987.

F.v.: Rolf Egelandsdal, Thomas Helliesen, Arild Wåge, Lyder Soltvedt, Helge Bie, Per Skeie og Gunnar Halvorsen.

oppussing var på gang. En ny tid var på vei for den nedslitte perlen i Stavanger sentrum.

ATTRAKTIVT KONTORFELLESSKAP I STAVANGER SENTRUM

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER CITY



Nå kan din virksomhet sikre seg ny forretningsadresse sentralt i Stavanger. Vi har renover og utvidet i Reidar Berges gate 9 (tidligere Verkgaten 62). Nå tilbyr vi større og mindre kontorenheter, og tilpasser arealer etter leietakers behov. Allerede i dag har flere enn 20 bedrifter kontorlokaler i Business Center Stavanger City. Nå har vi plass til flere!

For mer informasjon, kontakt:
Merethe Svensen, markedsconsulent
Tlf: 51 85 40 19 / 948 88 908
E-post:ms@ogreid.no



En rask svepptur! Takket være næringslivet både i Nord-Norge og her i Rogaland vil nå flyselskapet BMI Regional starte opp flyruter direkte til Harstad og Tromsø fra Stavanger. Det er med stor takknemlighet vi nå kan gi hele regionen muligheten til å spare både tid og penger – og bli skikkelig kjent med en annen handlekraftig landsdel. Og ikke minst, det blir mye, mye lettere å ønske Nord-Norge hjertelig velkommen hit!





Slik ville
Gunnar
Roalkvam
styrt

DIKTATOR FOR ÉN DAG

Gunnar Roalkvam vil ha en samfunnsutvikling der gode humanistiske verdier og ansvarlighet er drivkraften, ikke grådighet og egenvinning. Han var heller ikke redd for å gjøre noe med det da han ble utnevnt til diktator.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Den folkekjære forfatteren og kulturpersonen Gunnar Roalkvam begynte sin dag som diktator med å se på elevtallet i skolen, han tok for seg kommunal og fylkeskommunal organisering – og endte opp med å innføre større forbrukerinnyttelse hos mottakere av sosial velferd.

– Som sosialist er det en selvmotsigelse å tvinge en politikk på andre. Det har heller ikke vært spesielt vellykket de gangene det har vært forsøkt, påpeker Roalkvam, som til daglig underviser ved St. Olav videregående skole.

Han er kjent som mannen bak ordene til kjente Stavanger-artister som Svein

Tang Wa, Stavangerensemblen, Reidar Larsen, Vamp, Vestlandsfanden, Sigvart Dagsland, Per Inge Torkelsen og Leif og kompisane – for å nevne noen. En kulturens og språkets mann. Men helt uten erfaring med økonomi og tall er han ikke. Han har lenge vært engasjert i forbrukersamvirket og sitter som ordfører i representantskapet til Coop Økonom. Han har også fått advokat Ole Dehlis pris for sin innsats for å spre kunnskap om samvirke som økonomisk driftsform.

– Vi har endelig fått en ny samvirkelov, men potensialet til å utvikle denne driftsformen er stor og også noe vi har lang tradisjon for i Rogaland, påpeker Roalkvam.

MAKS 20 ELEVER

Men som lærer begynte Roalkvams dag

som diktator i skolen. Og i motsetning til mange mer eller mindre diffuse politiske forslag, er hans tiltak enkelt og konkret: Maksimalt 20 elever i klassene, både i barneskolen, i ungdomsskolen og på videregående.

– Med 20 elever eller mindre, har lærerne en reell mulighet til å følge opp den enkelte elev. Med 28 elever, eller enda verre 30, er det vanskelig å være en god lærer, sier Roalkvam.

Han bør vite hva han snakker om.

– Større lærertetthet vet vi fungerer. Det er en grei og effektiv måte å få til en bedre skole. Jeg vil bygge på den gamle mester- og svennmodellen, særlig innen yrkesfagene.

Roalkvam ser også for seg et tettere samarbeid mellom skolen og offentlig og privat næringsvirksomhet.



Gunnar Roalkvam er kjent som tekstforfatter for blant andre Svein Tang Wa, Stavangerensemblen, Reidar Larsen, Vamp, og Sigvart Dagsland. Som diktator ville han blant annet ha gått løs på kollektivtilbudet i storbyen.

- All utdanning i ungdomsskolen og videregående opplæring bør koples til praktisk arbeid og variert erfaring utenfor skolen, mener han.

MER MAKT TIL FYLKESKOMMUNEN

Det er nok mange som kunne tenkt seg å ha makten til en diktator i spørsmålet om kommunegrenser, kommunal og fylkeskommunal styring. Roalkvam er enig med dem som mener at dagens kommuner, ikke minst i vår region, er for små til å sikre en samordnet, langsiktig og miljømessig forsvarlig utvikling. Men i motsetning til dem som higer etter kommunesammenslåing, vil Roalkvam i stedet overføre makt fra kommunene til fylkeskommunen.

- Jeg vil bryte med storbyregion-tenkningen. Vi har jo allerede fylkeskommunene. De har en velegnet størrelse. Med mer makt kan de både fungere effektivt og ivareta folks identitet og demokratiske deltakelse. Kommunene blir uansett for små. Derfor har alternativet blitt mye sentralstyring for utjevning og koordinering av utviklingen, mener Roalkvam.

- Jeg føler meg hjemme i Rogaland, legger han til.

RIMELIG KOLLEKTIVTILBUD

Som så mange av Rosenkildens diktatorer før han, er også Roalkvam opptatt av samferdsel – og ikke minst kollektivtrafikk.

- Her er det virkelig behov for en diktators avgjørelse. Alt for lenge har den komfortable bilen og den individuelle friheten fått herske i urbane strøk.

- Det som er gjort så langt i Stavanger-regionen står til stryk. Vi må tvinges over i en mer miljøvennlig tilværelse. Men jeg vil ha gulrot før pisk. Vi må ha en radikal utbygging og nysatsing på svært rimelig og god kollektivtrafikk.

Han er fullstendig klar over at folk har råd til å betale en bussbillett på 30 kroner.

- Det er likevel slik at en bussbillett var relativt mye rimeligere før. I 1963 var prisen seks kroner, omregnet til dagens kroneverdi. Pris betyr noe, og i alle fall svært rimelige månedskort mener jeg er veien å gå for å få til en radikal forandring, sier Roalkvam.

MER FORBRUKERMAKT

Som uttalt sosialist, blir kanskje noen overrasket når diktatoren Roalkvam ønsker mer forbruker- og brukerinnflytelse innen det sosiale velferdstilbudet, mer selvhjelp og sosialt medansvar. Han vil stimulere til frivillig, ulønnet arbeid,

ROALKVAMS LISTE

1. Innføre en maksgrense på 20 elever i hver klasse i grunnskolen og i videregående skole, for å gi lærerne mulighet til å være gode lærere.

2. Overføre mer makt og overordnet ansvar til fylkeskommunene, for å sikre helhetlig planlegging og en sterk nok motvekt til sentralisering av den politiske makten.

3. En radikal utbygging av kollektivtilbudet i urbane strøk, og samtidig sette ned prisen på kollektivreiser.

4. Legge til rette for mer forbruker- og brukerinnflytelse innen velferdssektoren for å unngå klientifisering.

5. Gi bedre rammebetingelser for den tredje sektor, den sosiale økonomien, og ikke minst favorisere samvirkesektoren politisk og juridisk.

men uten at noen skal være avhengig av andres frivillighet.

- Vi må ikke redusere folk til klienter og mottakere av tjenester. Folk må få mer kontroll overfor sin egen livssituasjon.

Et eksempel kan være at hjemmehjelpsbrukere kan velge mellom flere konkurrerende tilbydere av tjenester, betalt av det offentlige. Samtidig vil han holde rene kommersielle aktører med profitt som mål utenfor offentlig subsidiering.

- De ulike selskapene kan for eksempel være eid og drevet av ideelle organisasjoner eller samvirkeforeninger.

TJENE HVERANDRE

Og da er vi over i Roalkvams siste punkt på listen som diktator, nemlig bedre rammebetingelser for den tredje sektor, den sosiale økonomien. Frivillige lag, organisasjoner, ideelle stiftelser og humanitære initiativ som driver økonomisk virksomhet – vil han gi bedre rammebetingelser.

- Særlig bør samvirkesektoren, som eies av brukerne og der overskuddet fordeles etter innsats, favoriseres politisk og juridisk.

Roalkvam sier det er nødvendig å bryte med logikken i markedsøkonomien, som han mener fratar oss økonomisk, sosialt og miljømessig medansvar. Han vil unngå konsentrasjon av eierskap i næringslivet og unødvendig sentralisering av politisk beslutningsmyndighet.

- I Rogaland har vi lang tradisjon med frivillige økonomiske og lokalt eide fellesskap gjennom en meget sterk samvirkesektor innen forbruk, landbruk, fiskeri, bolig, forsikring og finans. Vi har ikke forvaltet denne folkestyrte og behovsorienterte økonomiske sektoren godt nok. Nå er det tid for en vitalisering, sier Roalkvam.

Han ser for seg et nytt frivillig bolig-samvirke som en skjermet, alternativ boligsektor. Han tror også økt satsing på ny og variert bærekraftig næringsutvikling kan skje gjennom samvirke.

- Det er nå vi har råd til ny forskning, veiledning og støtte til nytt entreprenørskap, påpeker Roalkvam.

Diktatorens dag er over. Han har luttet vettet, og håper det har bidratt til et nytt perspektiv og mer helhetstenking.

- Viktige korrektiver og slitesterke ideer

- Jeg oppfatter både Gunnar Roalkvam og hans tenkning som viktige korrektiver. Jeg synes hans diktatordag er preget av gode og slitesterke ideer. Men jeg vil kanskje spørre om målet om å spre makt nødvendigvis trenger å stå i motsetning til markedet, sier Svein Erik Tuastad, når han skal kommentere Roalkvams forslag.

Når det gjelder Roalkvams forslag og maks klassestørrelse, er det forskning som indikerer at ressursbruk ikke nødvendigvis bedrer resultatene.

- Kvaliteten på læreren er trolig det viktigste. Det er likevel vanskelig å være uenig i logikken til Roalkvam. Det vil jo logisk måtte innebære at flere blir fulgt opp dersom lærertettheten øker. Det vil jo elevene ha nytte av, sier Tuastad.

Tuastad er også noe skeptisk til forslaget om å overføre makt fra kommunene til fylkeskommunene.

- Det vil kunne svekke lokaldemokratiet og prinsippet om at de som er nærmest tjenestene, bør bestemme over dem. Men tankegangen til Roalkvam er likevel på sin plass: Lokaldemokratiet blir jo også svekket dersom politikerne ikke har evne til å styre. Og da kan en tenke seg en større reform enn bare å slå sammen kommuner eller bevare



den eksisterende strukturen, påpeker Tuastad.

Roalkvam vil også satse tungt på kollektivtilbudet i regionen.

- En bedre kollektivtransport kommer ikke av seg selv. Det er som om politikerne sover når det ikke en gang blir diskutert slike ting som Roalkvam ønsker seg. På samme tid skal vi ikke undervurdere verdien av den friheten det å bruke bil gir. Men alle kan ikke gjøre det uhemmet uten at det forurensar for mye eller blir kork i byområdene. Det går ikke i hop, og da må det nytenkning til.

Når Roalkvam vil ha mer brukerstyrte sosiale tjenester, har han store deler av det politiske establishmentet med seg, selv om de ikke alle er like redde private tilbydere.

- Faren for velferdspaternalisme er stor. Styrket brukermakt motvirker for-

- Når Roalkvam vil ha mer brukerstyrte sosiale tjenester, har han store deler av det politiske establishmentet med seg, selv om de ikke alle er like redde private tilbydere, sier statsviter og kommentator Svein Erik Tuastad.

mynderi. For eksempel har jeg inntrykk av at mange sliter med å forstå hvordan de går fram i NAV. Selv har jeg doktorgrad i statsvitenskap, men jeg slet med å forstå framgangsmåten og informasjonen da jeg skulle ha pappaperm, påpeker Tuastad.

Roalkvams ønske om mer bruk av samvirkeeierskap synes Tuastad er en god idé.

- Det har en demokratisk verdi å spre makt, også den økonomiske. Derfor kan en grunngi større innslag av felleseie med mer nøytrale, politiske verdier, avslutter han.

Konferansearr. - små og litt større.

Særpreget konferansehotell med vekt på god mat.

De beste overnattingsfaciliteter (26 dbl.rom),

og en restaurant for opp til 100 gjester.

30 min. med bil fra Stavanger.

tlf. 922 33 900



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Se mer:
www.fjordbris.no





BYEN DIN. NÆRT OG EKTE.

Små og store ønsker går i oppfyllelse med gavekort til 200 butikker og byopplevelser.

HER KJØPER DU GAVEKORTET:

Mæhle, Østervåg 4 • Adr. Østervåg i Østervåg • Vakkert, Salvågergata 3
Gavekortautomat, Straen Senteret • Stavanger Sentrum, Nygaten 15.



www.stavangersentrum.no

ONS Norway:

Lettet og fornøyd

– Det er mye vi skal forbedre, men nå må vi få dette arrangementet på avstand og evaluert ferdig, sier Leif Johan Sevland om ONS Norway.



ONS-sjef Leif Johan Sevland er strålende fornøyd med historiens første ONS Norway-arrangement i august. 15.117 besøkende fra 50 ulike nasjoner fant veien til messe- og konferanseområdet på Tjensvoll de tre dagene det stod på.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

– Utstillerne var fornøyde og konferansen gikk veldig bra. Jeg har fått mange gode tilbakemeldinger, sier en blid og glad ONS-sjef, Leif Johan Sevland til Rosenkilden.

– LA MER I DET ENN JEG TRODDE

Tanken var å skape en nedskalert arena målt mot de ordinære ONS-arrangementene, en matnyttig arena der

leverandørindustrien og norsk sokkel står i sentrum. Sevland trodde dette skulle gjenspeiles i mer nøkterne utstillinger, men der bommet han litt.

– Flere av utstillingene har holdt et langt høyere nivå enn vi regnet med, jeg ble gladere og gladere da jeg så hva som reiste seg i utstillingshallene helgen i forkant.

– Hva tar du med deg videre?

– Det er mye vi skal forbedre, men nå må vi først få dette arrangementet på avstand og evaluert ferdig. Vi har kommet mange steg videre i bruken av sosiale medier, det er bra. I 2015 blir arrangementet enda større, og vi skal

jobbe med å rekruttere en enda større del av industrien.

ALLEREDE BESTILLINGER TIL 2015

– Har du fått de bekreftelsene du ønsket med tanke på fortsettelsen?

– Ja, vi har et behov for en arena der vi får vist fram den fantastiske leverandørindustrien vår. Alle blir flinkere og jobber bedre når de får velfortjent skryt. Dessuten har det blitt inngått mange kontrakter under ONS Norway, da har vi også oppnådd mye av hensikten. Vi har allerede fått bestillinger til ONS Norway 2015! Det er jo et godt tegn.

Oi, for en utsikt!

God morgen, og velkommen til dagens møte.

Voila! Tallenes tale for neste år:

Tusen takk!

Litt frisk sjøluft etter lunsj gjorde susen.

Godt jobbet alle sammen – snakkes i Strandbaren.

Ha det fint på jobb.

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

DE HISTORISKE

Sola Strand HOTEL

Altente

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

TEATERKONSERT BEETHOVEN

AV CEDERHOLM & BRDR. HELLEMANN & FURIO
VERDENSPREMIERE 21. SEPTEMBER
HOVEDSCENEN



**GJØR DEG KLAR
FOR NOE HELT NYTT!**

BILLETTER: 51 91 90 90
WWW.ROGALAND-TEATER.NO

 **OBOS**

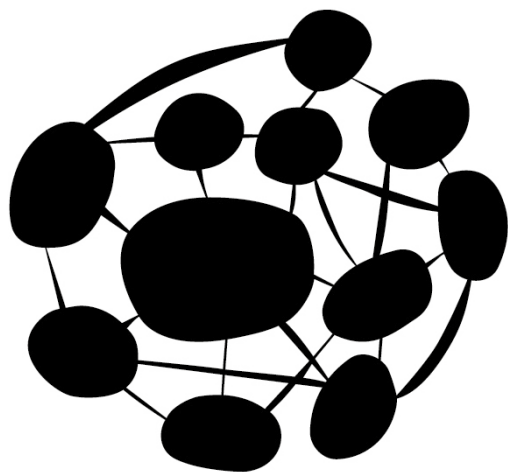
SpareBank
SR-BANK 

ConocoPhillips
BEETHOVEN MEDSPILLER

SCENE
SKIFTE

ROGALAND

TEATER



Den nye logoen understreker rollen som nettverksorganisasjon.

Næringsforeningen med ny profil

Næringsforeningen var for første gang på plass med egen stand under et ONS-arrangement. En ypperlig anledning til å framstå i ny og tidsriktig drakt, eller ny logo og profil som det gjerne kalles.



Tekst: John Gunnar Skien

– Den nye visjonen vår, "Gir kraft til vekst", ønsket vi å integrere i profilen vår, dermed var vi i gang. Dessuten ville vi tydeliggjøre rollen vår som nettverksorganisasjon og dialogskaper. Den gamle logoen fungerte ikke like godt på alle plattformer, heller ikke når vi brukte den sammen med samarbeidspartneres logoer, sier markedsjef Tove-Mette Sædberg i Næringsforeningen.

OMFATTENDE PROSESS

Næringsforeningen har energi som et av sine satsingsområder, derfor var det

Mot og dagsordenssettende er to av foreningens verdier. Derfor var det helt naturlig å skape en logo som er nokså utradisjonell, forteller Koll Svensen.

naturlig å både være til stede med egen stand - og ikke minst benytte ONS Norway som arena når nyheten slippes. En ny profil skal vise igjen på alt fra presentasjoner, brevark, invitasjoner, roll-up, eposter, invitasjoner, magasin og nettside, derfor er det en krevende prosess. Hun er svært fornøyd med resultatet - og ikke minst med reaksjonene som har kommet.

– Folk har vært veldig positive til både ny logo og profil. Tilbakemeldingene jeg får er at det ser lekkert ut - og at den forteller hvem Næringsforeningen er på en god måte.

– Utfordrende, spennende og utrolig lærerikt.

”For oss var det en svært spennende oppgave fordi det er Norges største næringsforening...

Det er ordene markedsjefen bruker når samarbeidet med Aldente reklamebyrå skal beskrives. Aldente fikk oppdraget med å utarbeide en splitter ny profil for Næringsforeningen.





Næringsforeningen lanserte sine nye profil under ONS Norway.
Foto: Fredrik Ringe.



Nærings- og handelsminister Trond Giske møtte Næringsforeningen og bedriftsledere på ONS-standen.
Foto: John Gunnar Skien.

– For oss var det en svært spennende oppgave fordi det er Norges største næringsforening og en aktør som er svært bevisst sin ambisjon for regionen, sier leder Kristin Koll Svensen.

– Hva forteller den nye profilen til omverden?

– Med utgangspunkt i foreningens største muskel, nettverket, har vi utarbeidet en logo og en profil som forteller om samarbeid, dynamikk og dialog på kryss av bransjer og kompetansemiljøer. Mot og dagsordensettende er to av foreningens verdier. Derfor var det helt naturlig å skape en logo som er nokså utradisjonell, mener vi.

- MER GLAD I NÆRINGSFORENINGEN

Det å implementere en ny logo og profil er tidkrevende. Derfor gjøres ikke alt nå, den nye profilen skal gradvis overta for den gamle de neste månedene. For Aldente har den strategiske prosessen i forkant vært helt avgjørende for resultatet. Næringsforeningen har en klar visjon og tydelige verdier, noe som gjør det enklere å utarbeide en profil som gjenspeiler og underbygger styrken i organisasjonen. Vet man ikke hvor og hva man vil, kan man ende et sted man ikke ønsker.

– Vi leter etter den iboende motoren



Fargerike visittkort. Næringsliv forbindes gjerne med blått, men så enkelt er det ikke. De ulike fargene gjenspeiler satsingsområdene til Næringsforeningen. Energi (blå), mat (gul), kultur og næring (rødt) og den grønne landsbyen (grønn). Foto: Fredrik Ringe.

som driver organisasjonen fram. Både forståelse av, og kunnskap om, organisasjonens personlighet og sammenhengen den skal virke i, gjør at løsningen ikke bygges på gjetting og synsing, men på godt, verdiskapende håndverk.

– Har du blitt glad i Næringsforeningen gjennom å jobbe så mye med profilen?

– Vi var glad i Næringsforeningen fra før også, men er det enda mer nå, ler Koll Svensen.

Economist-redaktør spår usikkerhet

Zanny Minton-Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, kanskje verdens mest anerkjente tidsskrift for økonomi og politikk. Hun gleder seg til Pulpit 2013, men spår usikre tider for norsk økonomi.



Tekst: Frode Berge

Zanny Minton-Beddoes besøker 25. september Stavanger for første gang. Her skal hun holde foredrag med tittelen A Long Shadow: The World Economy After the Financial Crisis. Hun gleder seg til Pulpit, er generelt imponert over tilstanden i norsk økonomi, men advarer mot usikre tider.

- Det er slående hvor godt den norske økonomien har utviklet seg i en periode med langvarig stagnasjon og tilbakegang i eurosone. Imidlertid ser vi nå at veksten i Norge er på vei nedover, og at kronen svekker seg. Det er interessant å merke seg at veksten i Norge avtar samtidig som økonomiene i eurosone begynner å vokse igjen. Denne parallelle utviklingen er interessant, og bør gi grunn til en viss bekymring i Norge.

Minton-Beddoes mener mye av utfordringene i norsk økonomi bunner i tre forhold: For det første at lavere vekst har gjort den norske kronen mindre attraktiv som en «trygg havn», og dermed svekket kronekursen. Dernest at husholdningene har bygd seg opp stor gjeld, og for det siste at boligprisene har økt kraftig over tid.

BEDRING I EUROPA

Economist-redaktøren poengterer at den gryende veksten i eurosone er

Zanny Minton-Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, et av verdens mest respekterte tidsskrifter. Hun kommer til Pulpit 2013 i Stavanger konserthus 25. september.

oppløftende. Usikkerheten om euroens blotte eksistens er borte, og flere land har løsnet noe opp på den knallharde budsjettpolitikken som har vært ført de siste årene.

- De tegnene til vekst vi nå ser, betyr imidlertid ikke at problemene er over. Det er stor ubalanse mellom utviklingen i eksempelvis Tyskland og landene rundt Middelhavet, som sliter med høy arbeidsledighet og et høyere rentenivå enn landene i Nord-Europa.

Hvis vi returnerer til Norge: Vi er blant verdens største eksportører av olje og gass, og har en svært oljeavhengig økonomi i en tid med usikkerhet knyttet til fremtidige oljepriser. Bør vi være bekymret?

- Enhver økonomi som er så avhengig av prisen på én enkelt råvare er sårbar, så i den forstand er svaret ja. Samtidig vil jeg si at Norge, i det store og hele, har forvaltet oljeressursene og inntektene på en god måte.

Norsk økonomi har de siste årene fått drahjelp ikke bare av høy oljepris,

men også av Kina. Kina er verdens nest største økonomi, har kjøpt råvarene våre dyrt, og solgt oss forbruksvarene sine billig. Nå ser den kinesiske økonomien ut til å bremse ned?

- Utviklingen i Kina er åpenbart viktig for Norge, og usikkerheten også her er økende. Debatten preges av ytterpunkter der noen er overbevist om at den høye veksten vil gjenopptas, mens andre frykter en hard kinesisk landing. Selv befinner jeg meg et sted midt i mellom disse anskuelserne. Kinesisk økonomi må nå håndtere to store utfordringer parallelt. For det første en overgang fra eksportdrevet vekst, til vekst basert på innenlandsk forbruk. For det andre en utvikling bort fra gjeldsdrevet vekst. De siste årene har låneopptakene hos både statlige selskaper og lokale myndigheter eksplodert. Spørsmålet er da: Hvor mye av denne gjelden er råtten, og har myndighetene evnen og viljen til å rydde opp? Personlig tror jeg den viljen og evnen finnes, men også her er usikkerheten betydelig.

Zanny Minton-Beddoes

Zanny Minton-Beddoes er økonomiredaktør i The Economist, og hovedansvarlig for magasinet dekning av økonomisaker verden over. Hun har erfaring fra IMF (Det Internasjonale Pengefondet), og har i tillegg jobbet som rådgiver for den polske økonomiministeren.

Zanny Minton-Beddoes understreker at utviklingen i Kina, og dermed et stykke på vei også i Norge, vil avhenge av hvor godt det kinesiske lederskapet håndterer disse utfordringene i tiden som kommer. Dette får du høre mer om hvis du tar turen til Pulpit 2013 i Stavanger konsert-hus 25. september!



M Ø B E L H U S E T

kielland®

www.kielland-home.no

Vi har ikke møbler for de tusen hjem. Bare for ditt.



Satser på ukeslutt

1. oktober er Elisabeth Saupstad (45) på plass som reiselivsdirektør i Region Stavanger. Hun går til jobben med store ambisjoner, men er likevel ydmyk i forhold til oppgaven. –Stavanger skal bli den nye weekend-byen i Norge, mener hun.



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda/BITMAP

– Når jeg ser Stavanger på dager som dette, sier jeg til meg selv: Tenk så heldig jeg er!

Elisabeth Saupstad. Den blide, energiske kvinnen som har fått ansvaret for å gjøre Stavanger-regionen enda mer attraktiv for tilreisende. 1. oktober overtar hun jobben etter Ståle Brandshaug, som drar til toppsjefjobben i Visit Sognefjord AS. Solen skinner, ett cruiseskip har allerede lagt til kai, et annet lirker seg forsiktig mot land. MS Sandnes ligger også til kai i Stavanger, det bakre dekket gir oss upåklagelig utsikt over Vågen.

– SKAL BLI BEST

– Det er jo dette det handler om, få turister til regionen vår, sier Saupstad og kikker mot de gigantiske skipene. – Men vi må bli bedre!

– Hva tenker du på da?

– Hotellene i regionen har godt belegg i ukedagene, men ikke i helgene. Og med flere hotelletableringer i emning, vet jeg at det er en viss bekymring i bransjen. Hvorfor er ikke Stavanger en weekend-by? Her har vi spennende nisje-butikker, et rikt kulturliv og gode restauranter – med kort vei til både fjorder, fjell og strender. Det er helt perfekt, vi må bare bli flinkere til å utnytte det, få flere til å legge helgeturen sin til Stavanger-regionen.

– Dreier det seg bare om å få turister hit i helgene?

– Nei, absolutt ikke, vi må også styrke oss på arrangementsturisme og kongressmarkedet, få flere til å legge

arrangementene sine til oss. Jeg tror det er viktig å allerede nå løfte blikket og legge gode strategier for de utfordringer og nye behov vi møter med økt kapasitet av hotellsenger i regionen. I tillegg har vi ledig kapasitet i allerede etablerte flerbrukshaller som skal fylles. Målet må jo alltid være at Stavanger skal ha den største veksten på kongress-, arrangement- og turistmarkedet. Vi bør slå både Oslo, Bergen og Trondheim, ha fokus både nasjonalt og internasjonalt.

...vi må også styrke oss på arrangements-turisme og kongressmarkedet, få flere til å legge arrangementene sine til oss.

– Du er ambisiøs på egne og regionens vegne. Hva skal til for å klare dette?

– Det høres nok voldsomt ut, men jeg er veldig ydmyk i forhold til oppgaven og skal nok få kjørt meg, men det er viktig med høye målsetninger slik at en har noe å strekke seg etter – og kan jobbe målrettet sammen med medlemmene, kommunen og Fjord Norge for å bli den beste reiselivsdestinasjonen i Norge. Jeg ønsker å være en synlig reiselivsdirektør; til stede på de viktige arenaer og arrangementer – og være en god ambassadør for regionen. Dessuten tror jeg det er viktig at alle føler et ansvar for å markedsføre regionen vår. Det bør være i alles interesse. Og med den knapphet det er på arbeidskraft i oljesektoren, så bør det også for dem være et mål å synliggjøre Stavanger-regionen som et attraktivt sted å jobbe og bo – eller for å legge sine arrangementer. For min del er det i alle fall et mål å være mye ute av

kontoret, smiler den nye reiselivsdirektøren.

– Hva tenkte du da du fikk jobben?

– Give it to me! Jeg kunne nesten ikke vente med å begynne.

Saupstad kommer fra stillingen som administrerende direktør i Add Consulting. Men det er i hotell- og reiselivsbransjen hun føler seg mest hjemme. Før hun kom til Add i 2012 hadde hun ansvaret for hele Comfort-kjeden i Norge. I sin nye jobb i oljeservicebransjen gikk det mer og mer opp for henne at formidling av konsulenter til oljebransjen ikke var det rette for Saupstad.

– Jeg hadde selvsagt som mål å bli mer enn ett år i Add, men så kom ganske fort savnet av det operative, dynamiske livet innen hotell og reiseliv – det å være på farten og få løst ting. Du tenker ikke at du er på jobb når du lever og ånder for det du gjør. Add er et fantastisk selskap, men jeg var ikke den rette til å løfte selskapet mot nye høyder.

DURACELL-KANIN

45-åringen vokste opp i Mo i Rana. Hun er gift med en bergenser, og sammen har de en gutt og ei jente på henholdsvis 10 og 12 år. Ranværing til tross, det er Stavanger som er byen i hennes hjerte, og slik har det vært siden hun kom hit som hotellhøgskole-student for 20 år siden. At det ble hotellbransjen var slett ikke opplagt, det var lærer hun skulle bli. Det var før hun reiste til USA og Epcot-senteret tidlig på 90-tallet. Da bestemte hun seg, det måtte bli hotell og reiseliv hun skulle bruke energien sin på. Og energi har hun nok av, sånn apropos.

– Jeg har blitt kalt både Tårnfrid og Duracell-kanin, haha! Og jeg skjønner ærlig talt hvorfor. Jeg er et 24/7-menneske, liker at det skjer noe og er ikke så flink til å sitte ned og slappe av. Men det blir ikke bare jobb, jeg liker å gå turer i fjellet og tar gjerne en økt på trenings-senteret når sjansen byr seg.

– Hvorfor er ikke Stavanger en weekend-by? Den nye reiselivsdirektøren, Elisabeth Saupstad, vil ha flere besøkende til regionen vår også i helgene.



1. oktober er Elisabeth Saupstad på plass som ny reiselivsdirektør. – Når jeg ser Stavanger på dager som dette, sier jeg til meg selv: Tenk så heldig jeg er!

VIKING-STYRET

Vår nye reiselivsdirektør har alltid vært glad i idrett og trening. I femårsperioden fra 2007 til 2012 satt hun i Viking ASA-styret, en fin måte å kombinere business og lidenskap. Men som nordlending blir hun ofte mistenkt for å være Bodø Glimt-tilhenger, men det stemmer overhodet ikke.

– Viking er laget i mitt hjerte! Jeg holdt faktisk med Viking FØR jeg flyttet til Stavanger. Grunnen er at jeg spilte fotball i 13 år – og har i tillegg vært trener. Og så hadde det seg slik at ranværin-

gene Ulf Karlsen, og etterhvert Tommy Bergersen, reiste til Stavanger og Viking. Da var valget av favorittlag enkelt.

– Hva lærte du av å sitte i styret i Viking?

– Åh, det var utrolig spennende å se hvor mye engasjement og oppriktig glede og fortvilelse klubben skaper. Men så var det også lærerikt å se fotball-økonomien fra innsiden; det handler hele tiden om å få mest mulig ut av hver krone i en bransje med tøffe økonomiske rammer. Det er dessuten utfordrende å jobbe med noe som så mange har en mening om. Det er på godt og vondt, men jeg mener hele byen må bli flinkere til å støtte og løfte fram laget uansett hvordan det går sportslig.

”Jeg har blitt kalt både Tårnfrid og Duracell-kanin, haha! Og jeg skjønner ærlig talt hvorfor.

–LITT FOR UTÅLMODIG

Elisabeth Saupstad skal ikke revolusjonere noe som helst i sin nye jobb, det er helt unødvendig, mener hun. For henne handler det om å videreføre alt det gode arbeidet som er gjort i Region Stavanger. Men tilføyer at hun er bortimot ”sykelig opptatt av resultater”.

– Det er jeg fordi det gir meg en fantastisk drive og lyst til stå på!

– Men hvordan er det å jobbe med deg da?

– Jeg er en energisk, positiv, åpen og glad person. Jeg får med meg folk og bidrar til at kollegene mine får ut det beste i seg. Jeg orker ikke å dvele ved problemer og hater korridorpolitikk, bruker heller tiden på å finne løsninger. Alt kan løses! Men i hektiske perioder kan jeg nok bli for utålmodig, ha løsningen på bordet og kjøre videre før folk får tenkt seg om. Det er jo slett ikke sikkert at min løsning alltid er den beste. Så det handler vel om å la den enkelte få tid til å ytre sine meninger før man kjører videre, og på den måten få et kvalitetssikret og best mulig sluttresultat!

– Du har mye du vil gjøre i ny jobb. Det kan bli travelt?

– Ja, nå ser jeg fram til å ”komma i gang”! Det er et uttrykk de rundt meg kjenner godt.

**God ledelse
gjør forskjellen**


BJØRNSEN
www.bjornson.no



12 møter. 3 land. Humøret på topp.

Alltid avslappet
til over 400
destinasjoner
verden over



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



Sats høyt!

Omtrent på ettårsdagen til Base Property meldte finanskrisen seg for alvor. Det unge eiendomsutviklerselskapet fikk ingen optimal start, med andre ord. Motbakken ble tung, men lærerik. Nå omsetter de tre ansatte i selskapet for 400 millioner kroner!



Tekst: John Gunnar Skien

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Hotellet på Løkkeveien i Stavanger, Lefdal på Forus, Forus Energy Arena, Forus Production Arena. Joda, eksemplene er mange på bygg oppført av Base Property. Totalt står selskapet bak 10 bygg på de seks årene som har gått siden oppstarten i 2007. I løpet av året er hele 90.000 kvadratmeter ferdigstilt.

– Vi blir nok aldri noen Olav Thon. Vi utvikler og investerer, vi tilpasser bygg for hotell, industri og næring og overleverer dem med drifts- og rammeavtale til industrielle investorer. Dermed sitter vi ikke nødvendigvis på bygningsmassen selv, forteller administrerende direktør og partner, Kjetil Andersen.

LOKALENE VIKTIGERE

Det å få tak i tomter og tilrettelegge for mulig vekst er det vanskelige. Langt mer hyggelig er det å samarbeide med leietakere som trenger nye lokaler. Base Property er et ungt selskap, men Andersen og partnerne har lang erfaring fra eiendomsbransjen, og de registrerer en påfallende holdningsendring i bedriftene.

– Før fant man et lokale og flyttet inn. Nå er det langt grundigere prosesser som må til. Det skal kanskje legges til rette for representasjon, og mange ønsker treningsfasiliteter for sine ansatte, eksempelvis. Men det stopper ikke der. De ansatte involveres på en helt annen måte enn vi har sett før. Det er kamp om de beste folkene, da kan attraktive lokaliteter og populær belig-

Andreas Poulsson (f.v.), Kjetil Andersen og Odd-Are Njø i Base Property omsetter for 400 millioner kroner i år etter en tung start midt i finanskrisen. Hele ti bygg har de hatt ansvaret for siden 2007, men slår samtidig fast at de aldri blir noen Olav Thon.



Bygg med særpreg. Hotellet i Løkkeveien i Stavanger er ett av totalt ti store byggeprosjekt Base Property har stått bak de siste årene.

... vi bør absolutt tåle og tillate mer bygging i høyden. Vi kan ikke fortsette med fem etasjer som standard i all evighet.

genhet være avgjørende for om man klarer å rekruttere og beholde kompetansen. Det vet bedriftene.

– I Oslo har vi sett forholdsvis nye bygg bli revet fordi de ikke innfrir ønsker og krav lenger. Kan det bli et vanlig syn?

– Det er klart at kravene og forventningene endres. De som sitter på gamle bygg vil nok slite med å få inn store, nye leietakere. Vi skal derfor ikke bli overrasket om flere 80- og 90-tallsbygg forsvinner og erstattes av nye de neste årene. Alternativet er store investeringer på eksisterende bygningsmasse, simpelthen for å henge med.

– Hvor da?

– Ta for eksempel Maskinveien og Fabrikkeveien på Forus. Der kommer vi til å se en transformasjon. Det kommer til

å fortettes, det må det på Forus, for ledig tomteareal blir det mindre og mindre av.

HISTORISK LOKALE

Og når vi er inne på saneringstemaet. Lokalet de selv holder til, Knud Holms gate 1, skulle strengt tatt ikke eksistert. På slutten av 70-tallet vedtok Stavanger-politikerne at de tre husene i Knud Holms gate 1, 3 og 5 skulle rives og gi plass til et parkanlegg foran St. Olav-komplekset. Et stort folkelig engasjement stoppet planene, og husene fra 1800-tallet fikk stå. Fint for Base Property, som må ha noen av de lekreste kontorene i byen. Joda, det har kostet noen millioner å sette huset i stand, men med en omsetning på flere hundre millioner årlig, går nok det greit. Man skal leve som man lærer. Det skal satses på kvalitet, og det skal satses langsiktig. Selv under den verste finanskrisen klarte selskapet å bygge for fem hundre millioner kroner. Det var det ikke mange som gjorde da, men kombinasjonen store, gode leietakere – og en solid eier i ryggen, gjorde det mulig å satse og skape en viss motkonjunktur her lokalt.



– Bankene er strengere, men jeg tror det er sunt. For vår del har det ikke vært et problem, sier Kjetil Andersen i Base Property.

– Det var jo en gunstig periode å bygge i rent prismessig, utfordringen for en fersking som oss var finansieringen. Men vi fikk bedriftene med på å bygge for framtiden, med noe overkapasitet. Nå er de glade for at de valgte å tenke langsiktig, for lokalene har de sannelig fått bruk

Bedriftene krever topp moderne bygg. Base Property mener det blir vanskeligere og vanskeligere å leie ut bygg fra både 80- og 90-tallet. Kostbar modernisering eller riving er alternativet.

for. Det viser at langsiktighet er utrolig viktig i denne bransjen, og det er vanvittig kjekt å være med og utvikle bygg og lokaler som skaper identitet og stolthet i bedriftene. Noe av det kjekkeste med jobben er å se en glad og fornøyd lager-sjef!

VEIEN VIDERE

Mange tror at det er toppen vi har nådd i økonomisk forstand. Det tror Kjetil Andersen også. Men som så mange andre; noe stort fall ser han ikke komme.

– Det har blitt svært dyrt å bygge. Men vi, som i all hovedsak betjener oljeindustrien, merker at behovet er stort for nye kombi-bygg (kombinert verksted- og kontorbygg). Utover det skal vi se oss om etter nye nisjer. Jeg ser for meg at det i framtiden kan bygges både sjukehus og helse- og omsorgsboliger gjennom offentlig-privat samarbeid (OPS). Vi kjenner markedet, det finnes privat kapital, jeg tror vi ser mer av dette. Det er ikke bare veier som kan bygges etter en slik modell.

Her og nå arbeider Base Property med to hotellprosjekt. 200 rom til 250 millioner kroner på Forus venter på godkjenning, det andre ligger i Bjergsted i Stavanger, men der er Andersen & co. en av flere interessenter som vil bygge. Hvem som får oppdraget er ikke avgjort. Uansett snakkes det om en investering på en halv milliard kroner i en tid der

flere bedrifter merker at bankene fører en strengere utlånspolitikk.

– Bankene er strengere, men jeg tror det er sunt. For vår del har vi over tid vist gode regnestykker, gjennomføringsevne og en god kontantstrøm, da får du tillit og bankene støtter deg med den kapitalen som trengs.

– I Kina herjer skyskraper-feberen. Er det ikke på tide å sikte høyt i Stavanger-regionen også?

– Hehe, skyskrapere er nok ikke sannsynlig. Men vi bør absolutt tåle og tillate mer bygging i høyden. Vi kan ikke fortsette med fem etasjer som standard i all evighet. Vi må bli flinkere til å utnytte arealene våre, og det betyr mer høyde. Vi tror det tvinger seg fram. Planene som godkjennes i dag er lite fremtidsrettet hvis du ser bort fra visjonene som er presentert på Forus den senere tiden. Jeg støtter slike realiserbare planer 100 prosent.

Base Property

Ansatte: 3

Hovedaksjonær: Alfred Ydstebø (70 prosent)

Budsjettet omsetning 2013: 400 millioner

Nettside: www.baseproperty.no



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.

Verdens største næringslivsdugnad!

NRKs TV-aksjon regnes som verdens største dugnad og innsamlingsaksjon. Alle deler av det norske samfunn; privatpersoner, næringslivet, politikere, skoler, idrettslag, fagforeninger, kulturlivet, NRK og mange andre, bidrar hver høst for å gi et reelt løft til en god sak. TV-aksjonen er også verdens største dugnad for næringslivet.



Tekst: Frode Berge

Over 5000 bedrifter ga bidrag til TV-aksjonen i 2012. Med TV-aksjonen får man servert på et sølvfat hva posten "samfunnsansvar" kan brukes til på en effektiv og kvalitetssikret måte.

I 2012 engasjerte Næringsforeningen seg i TV-aksjonen og bidro til å mobilisere næringslivsledere til et ringepanel på rådhuset i Stavanger for TV-aksjonen. Også ressursgruppen i Dalane stilte med deltagere til ringestafetten i Egersund.

Den 16. oktober 2012 møttes stavangerordfører Christine Sagen Helgø, Finn Eide (advokatforeningen), Dag Terje

Klarp Solvang (Melvær & Lien), Heidi Jeanette Nygård (Region Stavanger), Ann-Elisabeth Serck-Hanssen (Statoil), Børge Moi Nilsen (Viking), representanter fra Næringsforeningen og en rekke andre fra næringslivet, for å konkurrere med de andre storbyene i Norge om hvem som hadde det mest samfunnsengasjerte næringslivet. Stavanger stakk av med seieren, på andre plass kom Sandnes med et panel bestående av blant andre Siri Ommedal (Nordsjørittet), Stanley Wirak (ordfører), Toril Nag (Lyse), Eli Orre (Nordsjørittet), Håkon Lund (Kongeparken) og Tom Rune Espedal (Sandnes Ulf).

- Rogaland har vist seg å ha et meget engasjert næringsliv og plassert oss på kartet som "the one to beat" i 2013. Jeg har stor tro på at næringslivet i

Rogaland også nå i oktober vil atter igjen vise seg å være de mest samfunnsengasjerte, sier Tone Therese Paulsen, Fylkesaksjonsleder for TV-aksjonen i Rogaland.

RINGESTAFETT ER NETTVERKS-BYGGENDE OG ARTIG!

Næringsforeningen var blant deltakerne i ringepanelet i 2012 for Amnesty International, og stiller i år igjen for Nasjonalforeningen for folkehelsen og deres arbeid med demens.

- Oppslutningen om fjorårets TV-aksjon viser at næringslivet i regionen er sitt samfunnsansvar bevisst, og vi hadde stor glede av å bidra. Vi ser fram til å delta også i år, sier administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen.



Bak fra venstre: Herdis Hjelmeland (Adecco), Dag Terje Klarp Solvang (Melvær&Lien), Børge Moi Nilsen (Viking), Finn Eide (Advokatforeningen), Eirik Faret Sakariassen (SV), Wenche Skorge (Acona),

Ann-Elisabeth Serck-Hanssen (Statoil), Heidi Jeanette Nygård (Region Stavanger), Ellinor Melbye (Petrad), Rune Bjerga (komiker)
Foran fra venstre: Cecilie Bjelland (AP),

Dag Schreiner (komiker), Frode Berge (Næringsforeningen)
Ikke tilstede: Ordfører Christine Sagen Helgø, Per A Thorbjørnsen (Venstre)

TV-AKSJONEN TRENGER DEG I RINGESTAFETT I OKTOBER

16. oktober skal både Stavanger, Sandnes, Egersund, Sola, Time, Haugesund, Karmøy og en rekke andre kommuner gjennomføre en ringestafett for TV-aksjonen og årets sak: Nasjonalforeningen for folkehelsens arbeid med demens. Allerede har flere fra næringslivet meldt seg på i ringepanelene! Ønsker du også å være med i din kommune, send gjerne en mail til rogaland@tvaksjonen.no

Alle bidrag fra næringslivet registreres på www.giverstafett.no, og det er mulig for bedrifter allerede nå å gi et bidrag. Her kan man også se hvordan din kommune gjør det i forhold til nabokommunen, sammenligne fylker, utfordre bedrifter til å bidra, og man kan se hvem som har gitt et bidrag. I tillegg legges det intervjuer med enkelte bedrifter som har gitt et bidrag og man kan dermed få artige tips til hvordan man som bedrift kan engasjere seg og sine ansatte.

- Demens angår oss alle og er en sykdom som også berører næringslivet, så ved å engasjere dere i årets sak, vil det komme både deg, ansatte og hele ditt lokalsamfunn til gode etter TV-aksjonen, sier Paulsen.

NASJONALFORENINGEN FOR FOLKEHELSENS ARBEID MED DEMENS

Målet med ringestafettene i oktober, er altså å samle inn penger til Nasjonalforeningens arbeid med demens. Over 70 000 mennesker i Norge har Alzheimer eller en annen demenssykdom. 10 000 får sykdommen hvert år og den kan ramme hvem som helst.

Demens er sykdommer som angriper hjernecellene. De funksjonene hjernecellene har ivaretatt, som å huske, snakke og gjenkjenne ting, situasjoner og personer, blir gradvis svekket. Over 300 000 mennesker i Norge opplever at ens partner, forelder, søsken eller barn forsvinner litt etter litt.

TV-aksjonen 2013 skal gi mennesker med demens en lettere hverdag og bringe forskningen fremover slik at færre får sykdommen. For at demenssyke og deres pårørende skal takle sykdommen best mulig er informasjon og kunnskap essensielt. Derfor går også midlene fra TV-aksjonen til en ordning med likemenn, der erfarne pårørende kan veilede og støtte familier som nylig har fått diagnosen. En god pott skal også gå til aktivitetstilbud og etableringen av ordningen «aktivitetsvenn» slik at mennesker med

Fakta om demens

- Over 70 000 mennesker i Norge har demens.
- Antallet vil fordobles de neste tiårene. 10 000 får sykdommen hvert år.
- Rundt 60 prosent av dem som har demens har Alzheimer.
- Demens angriper hjernecellene og funksjonene de har ivaretatt, som hukommelse, språk og orienteringsevne.
- Vi vet ennå lite om årsaker, behandling og medisiner.
- Det er ingen vaksine eller behandling som kurerer demens.
- Minst 300 000 er nærmeste pårørende til en demenssyk.
- 6 av 10 pårørende har tegn på utbrenthet eller depresjon.
- Over 60 prosent erfarer at familie og venner trekker seg unna

demens kan gjøre aktiviteter som utsetter sykdomsforløpet og gir livskvalitet.

FIRMAGAVER

Brødrene Pedersen løser dine utfordringer

Brødrene Pedersen startet opp i 1876, 137 år senere er vi godt posisjonert med butikker i Stavanger sentrum, på Amfi Madla, Kvadrat, Tvedtsenteret og Sandnes. **Nå satser vi for fullt på firmagaver, og har egen avdeling i Langgaten 19, Sandnes.**

Vi samarbeider med de beste merkevare leverandørene, som Georg Jensen, Orrefoss/Kosta Boda, Sambonet, Le Creuset, Menu og Howard Riedel for å nevne noen - velkommen innom!

Kontaktperson: Ingunn Grødem, mobil 920 23 300,
e-post: ingunn@brodrenepedersen.no

BRØDRENE PEDERSEN
designforevig.no



OTD fyller Stavanger Forum

Offshore Technology Days bekrefter sin posisjon som Norges desidert største årlige oljemesse. Når dørene åpner i Stavanger Forum den 23. oktober vil rundt 500 stands fylle de fire tilgjengelige hallene, og arrangøren regner med mellom 20-25.000 besøkende.



Tekst: Frode Berge

– Da det ble kjent at ONS skulle arrangere en oljemesse mot små og mellomstore bedrifter, i direkte konkurranse med OTD, ønsket vi dem velkommen, sier messe- og konferanseansvarlig Peter N. Keilen i Offshore Media Group.

– Etter 15 års drift regnet vi med at OTD står så sterkt i leverandørindustriens bevissthet at vi tålte den konkurransen. Det har vist seg riktig. Raskt fylte vi alle de tre hallene vi da hadde tilgjengelig i Stavanger Forum, og etter enkelte problemer fikk vi også åpnet den tilstøtende J-hallen. Dette ga oss ytterligere 4.000 kvm utstillingsflate, slik at det samlede utstillingsarealet nå er rundt 15.000 kvm.

Så viste det seg at heller ikke dette var nok. To måneder før messestart var hver eneste kvadratmeter solgt og vi opererer med ventelister. Dette er et tankekors når OTD etter planen skal tilbake til Stavanger etter å ha vært i Bergen i 2014. Selv med den nye hallen som nå reises er Stavanger Forum for liten for OTD. Derfor håper vi å kunne beholde J-hallen i tillegg til de fire andre hallene for messen i 2015, sier Keilen.



– Vi er tatt godt imot i Stavanger og vil gjerne fortsette her, sier OTD-sjef Peter N. Keilen. Foto: OTD.

LEVERANDØRENESES MESSE

Siden starten på Straume utenfor Bergen i 1998 har OTD vært en messe rettet direkte mot norsk offshoreleverandørindustri. Dette gjenspeiles både i spekteret av utstillere og på de besøkende. På OTD har selv de minste bedriftene kunnet vise seg frem – og få respons. Keilen mener at OTD er en av de mest effektive business-to-business-oljemessene som finnes, og kan føre bevis for dette.

– Vi har kartlagt ganske nøye hvem som stiller ut, og hvem som besøker messen.

Blant de siste er representanter for oljeselskaper og hovedleverandører, altså potensielle kunder. Men kanskje like viktig er at messen gir grobunn for at mindre leverandører kan møte hverandre, og kanskje innlede samarbeid. Vi har en rekke eksempler på at utstillere faktisk har gjort business direkte på OTD, sier Keilen.

SOSIALT SAMVÆR

OTD er mye mer enn en ren utstilling. Her er konferanser, spesialseminarer og ikke minst den legendariske Oktoberfest. Hver eneste utstiller blir invitert med på denne, som går om kvelden etter første konferansedag. I år skal festen holdes i Randaberg Arena, som var det største tilgjengelige lokalet for å ta imot 3.000 kolleger og gode kunder som vil kose seg og se topp underholdning. OTD er den eneste oljemessen som på denne måten automatisk inkluderer samtlige utstillende selskaper, og vi vet at også her legges grunnlaget for mangt et godt vennskap senere. Oktoberfest har vært utsolgt hver gang – og blir det ganske sikkert i år også, sier Keilen.



FREMTIDEN

OTD ble arrangert i Stavanger første gang i 2011, etter at det ikke var plass i Bergen til et så stort arrangement. Nå har et stort messesenter reist seg på Straume utenfor Bergen, og her skal OTD arrangeres i oktober 2014.

Keilen sier at historien dermed på mange måter er sluttet; fra den spede starten i 1998 til en gigantisk messe med over 500 utstillere.

– Straume er jo like ved et av navene i norsk offshorevirksomhet, oljebasen Coast Center Base (CCB), og det er stort interesse fra oljemiljøet i Hordaland for å vise seg fram. Selv om 2014 er et ONS-år, har vi fått klare indikasjoner fra en lang rekke selskaper at de stiller ut på OTD neste år, noe vi ser frem mot.

OTD vet allerede nå at høstens arrangement blir det største de noensinne har gjennomført.

– Kommer OTD tilbake til Stavanger i 2015?

– Det er planen, vi kunne ønsket mer hallkapasitet, men det er opptil kommunen om de kan beholde J-hallen. Vi er tatt godt imot i Stavanger og vil gjerne fortsette her, avslutter Peter N. Keilen.

Administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, håper at OTD vil etablere seg fast i Stavanger annethvert år.

– OTD er et svært viktig tilskudd til det oljerettede utstillings- og konferansetilbudet i Stavanger. Det er flott å se at interessen er så stor også i år. Dette lover godt for fortsettelsen, 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

– Ikke viktige når merkevaren skal bygges

Bedriftene i Stavanger-regionen er godt fornøyd med de lokale reklamebyråene, men de oppfattes ikke som viktige samarbeidspartnere innen merkevarebygging, viser en ny lokal bransjeundersøkelse.

– Reklamebyråene er feilposisjonert og må ta egen medisin, selv om de aller fleste er godt fornøyd med jobben de gjør, sier Terje Eide, rådgiver og partner i Markedsføringshuset.



Tekst: Egil Hollund

Det er noen av funnene i en undersøkelse som Markedsføringshuset har gjort i samarbeid med Næringsforeningen. Mange bedrifter er opptatt av effektiv merkevarebygging, noe som også undersøkelsen tydelig avslørte. De ansvarlige for merkevarene i bedriftene er langt på vei enige i påstanden om at de har en tydelig merkevarestrategi. De er mindre



Terje Eide, rådgiver og partner i Markedsføringshuset, tror mange bedrifter ikke slipper inn reklamebransjen når de planlegger sin merkevarebygging – og at denne ofte ikke er like profesjonell og gjennomtenkt.

dyktige når det gjelder å ha konkrete mål for merkevaren.

– Vi ønsket å belyse hvordan bedriftene arbeider med egen merkevare og hvilke verktøy de tror på, sier Eide.

Totalt 180 respondenter som er involvert i bedriftenes samarbeid med reklamebyrå, svarte på undersøkelsen. Det kanskje mest oppsiktsvekkende funnet, er nok at bedriftslederne i liten grad er enige i påstanden om at deres byrå er, eller har vært, viktige i arbeidet med å bygge deres merkevare.

Undersøkelsen avdekker også et paradoks. Man skulle anta at stor tro på betydning av kundeorientering skulle resultere i behov for faktainformasjon om akkurat dette. Det er ikke tilfelle. Bedriftene er i liten grad enige i påstanden om at de kartlegger kundetilfredshet regelmessig.

– Det er tydelig at reklamebransjen trenger å komme nærmere toppledelsen i bedriftene, der viktige merkevegrep tas – slik at de slipper til med sin kompetanse. Til tross for at bedriftene oppgir at kvaliteten i kundeopplevelsene

og positive omtaler fra egne kunder er det viktigste for å bygge merkevarer, er det for få som jobber profesjonelt med å kartlegge kundetilfredshet regelmessig, sier Eide.

DE MESTE KJENTE

Det er også ganske tydelig hvilke selskaper som er de mest kjente og attraktive i Stavanger. Mælver og Lien troner på topp, Procontra følger etter, med Fasett på tredje plass. Likevel er det Fasett som har størst omsetning i Stavanger. Undersøkelsen avdekker at det er stor forskjell i byråenes tiltrekkingskraft. Spørsmålet om hvem bedriftene ville byttet til dersom de skulle byttet reklamebyrå viser at enkelte har et vekstpotensial som er større enn markedsandelen, mens andre mer eller mindre har tatt ut sitt potensiale.

– Det betyr kanskje at ikke alle klarer å oppnå potensialet sitt i markedet, sier Eide.

Når så kundene velger reklamebyrå, er det kreativ styrke som er viktigst, etterfulgt av forutsigbarhet på økonomi,

gode referanser og kompetanse på nye medier.

- Reklamebransjen har ry på seg for å være opptatt av priser og utmerkelser. Men få av de merkevareansvarlige i bedriftene mener at reklamepriser er viktige når de velger byrå, påpeker Eide, og fortsetter:

- Byråene er generelt gode på kreativitet, forretningsforståelse, merkevarebygging og virkningsfull reklame. Det kundene mener bransjen er dårligst på er forutsigbarhet på økonomi.

ENDRING I FOKUS

Undersøkelsen avslørte også at tradisjonell reklame i aviser, radio og fjernsyn, ikke er veldig viktig når det gjelder merkevarebygging for bedriftene. Bedriftene er langt på vei helt enige i påstanden om at redaksjonell omtale og PR derimot har stor betydning. Digitale medier og sosiale medier har også en forholdsvis lav viktighet, men hele 75 prosent mener dette vil bli viktigere i fremtiden.

- Det viktigste for bedriftenes merkevarebygging, og noe de er overbeviste

om også vil være avgjørende i fremtiden, er kundetilfredshet, personlig oppfølging, kundepleie og positiv omtale fra egne kunder. Det er kanskje heller ikke noe reklamebransjen tradisjonelt har snakket mye om, sier Eide.

Kort oppsummert, bedriftene vil ha kreative og dyktige byråer som også kan mye om sosiale medier, hva som skaper gode kundeopplevelser – og som er forutsigbare på økonomi.

Tre om undersøkelsen

I forbindelse med byråundersøkelsen har vi stilt tre i bransjen følgende spørsmål:

1. Reklamebyråene vurderes ikke som spesielt viktige som samarbeidspartnere for å bygge bedriftenes merkevarer. Hva tror du det skyldes?
2. Fire aktører dominerer bransjen lokalt (Melvær & Lien, Oktan, Procontra og Fasett), mens det er en underskog av mindre aktører som er jevnt over mindre kjent. Hvorfor er det ikke flere som framstår med sterke posisjoner i markedet?
3. Hvilken utfordring tror du blir den største for reklamebyråene i tiden som kommer?

Kristin Koll Svensen,
leder
Aldente reklamebyrå



1. Dette er en klar indikator på at bransjen ikke har lyktes i å synliggjøre sitt bidrag til verdiskaping. Effekten av det kruttet vi med vårt fag og vår kompetanse sitter på er ikke tydelig kommunisert ut. God kommunikasjon skaper bevegelse og kan flytte fjell. En del reklamekjøpere fokuserer også mer på å få anerkjennelse av sjefen for å ha holdt sitt markedsføringsbudsjett, fremfor å sette seg hårete og verdiskapende mål. Oppdragsgivere; være krevende og modige!

2. Fordi størrelses- og aldersforskjellen er stor mellom de fire og oss andre. Store

byråer har store kunder. Store kunder er ofte synlige og dominerende i jungeltelegrafene. De fire er også flinke og har muskler og nettverk til å selge seg selv, både til kunder, potensielle ansatte og i media generelt. Men selv om man ser mest BMW, Audi, Toyota og Volkswagen på veiene, skal man ikke kimse av en Fiat 500 Abarth!

3. Å fortsette å utfordre oppdragsgiver, og oss selv, til å tenke ut av boksen i forhold til hva en tror en må ha av markedsføringsmaterie, kontra hva som virkelig virker. Verdiskaping i praksis er ofte den beste ambassadøren. Det vil også være, som det er i dag, viktig å holde tritt med teknologi i stadig endring med stadige nye muligheter. En fasit er ikke en fasit særlig lenge. Og om vi skal ta denne undersøkelsen på ordet: Skomakerens barn må i fremtiden bygge reklamebransjens omdømme og øke kunnskapen om hvorfor vi er en viktig samarbeidspartner i forbindelse med merkevarebygging.

Pål Hjorth Berge,
daglig leder
Fasett



1. Jeg tror det skyldes flere ting. En åpenbar årsak er at bedriftene har svært ulik oppfattelse av hva som menes med merkevarebygging. En annen er at mange av byens byråer ikke sitter særlig sentralt og tett på sine kunder og dermed ikke benyttes i den grad man gjerne ønsker. Det kan skyldes at de mangler kompetanse og kapasitet til å fortjene en slik rolle, men det skyldes nok like ofte bedriftenes manglende evne til å nyttiggjøre seg byråenes evner. For Fasett stemmer dette ikke med våre egne kundeundersøkelser, der vi tvert om får høy score på at vi bidrar betydelig i merkevarebyggingen, og våre kunder bekrefter unisont at vi bidrar til å skape verdier.

2. At fire aktører "dominerer" med hensyn til kjennskap og størrelse i vårt lokale marked er naturlig da det er disse som i stor grad jobber for de mest kjente, mest aktive og best profilerte kundene. I antall hoder utgjør de en stor andel av denne lille bransjen, reklame/kommunikasjon, lokalt. Felles for alle disse er også at de har utviklet sin posisjon og eget selskap over svært lang tid.

3. Bransjens største utfordring er nok å definere og etablere sin rolle tydeligere fremover for å være relevante samarbeidspartnere for bedriftene. Stikkord

Fortsettelse fra forrige side ...

her er forretningsforståelse, strategisk og kreativ kompetanse samt evne til å forstå og adoptere den digitaliseringen av mediene som pågår og som skaper helt nye arenaer og muligheter for kommunikasjon. Vi ser allerede at byråene gradvis får inn i seg ny kompetanse og nye roller som var ukjente for bransjen for kort tid siden. Omstilling, med andre ord. Så langt har bransjen internasjonalt vokst på digitaliseringen og jeg tror bestemt at aldri har byråenes muligheter vært større. Det fordrer dog at man ser dem.

Dag Terje Klarp Solvang, daglig leder Melvær & Lien



1. Det har kundene helt rett i! Jeg leser dette slik at de har forstått at en sterk merkevare er summen av de ansatte, produktene og forholdet til kundene sine. Reklame har null verdi som kakepynt. Jeg

tror mange i bransjen har vært for dårlig til å oversette betydningen av kreativ kompetanse som reell verdi for merkevarebyggingen. Undersøkelsen viser at en venter kundeopplevelse, kundeprat og PR som viktigere enn tradisjonell reklame. Sannheten er at all reklame skal møte en mottaker - intern eller ekstern. Budskapet og kanalvalget må derfor alltid ta utgangspunkt i mottakeren. Reklame skal alltid gi effekt gjennom å styrke en posisjon eller å nå et mål. Det stiller vi store krav til oss selv på hver eneste dag - og jeg er glad for at vi scorer svært godt på dette i undersøkelsen.

2. Jeg er stolt og ydmyk over å score så høyt som vi gjør, og ikke minst for resultatet som viser at vi er svært attraktive som byrå ved et eventuelt bytte. Jeg tror utfordringen til mange av de mindre aktørene er at de er relativt unge i markedet og på den måten mindre kjent enn oss som har vært her i snart 25 år. Reklame og merkevarebygging krever også en mer sammensatt kompetanse enn tidligere. Det er det vanskelig å være totalleverandør hvis en er en liten organisasjon. Jeg

tror derimot at noen av disse har potensiale og blir større konkurrenter i årene som kommer.

3. Internasjonalt snakkes det mest om individuell og personlig reklame. Det betyr at oss erstattes av deg og meg. Se for eksempel Coca Colas "Share a coke". Det krever et enda sterkere fokus på å integrere kommunikasjonen i hverdagen vår. Det er det bransjen skårer lavt på - og det er det vi ser merkevareeierne er opptatt av. Så den største utfordringen blir da å gjøre byråene relevante og kompetente til å møte stadige nye forbrukere. Faglig utfordrende og utrolig spennende.



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®**



Se laksen hoppe mens du spiser!



Planlegger du et arrangement?

- Kundetur med laksefiske i Suldalslågen (sesong)
- Konferanse/aktiviteter • Ferie & fritid/blåtur



RYFYLKE FJORDHOTEL
N-4230 Sand - Tlf. 52 79 27 00
ryhotell@online.no
www.ryfylkefjordhotel.no

2020park

Stavanger
12 min

Gausel

Sandnes
7 min

Klepp
16 min

Bryne
20 min

Nærbø
25 min

Egersund
55 min

Lei av at verdifulle medarbeidere må bruke tid i kø?

Dobbeltsporet har 97%* punktlighet og gjør arbeidsreiser mer forutsigbare og presise.

Kontakt oss i dag for et tilbud på kontorlokaler.

Ring 997 37 758
2020park.no

2020park™

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011

Ny arena for konsulentbransjen til Stavanger

- Konsulenter er sentrale aktører for utvikling, bærekraftig vekst og verdiskapning i Norge, og derfor er det også viktig å skape en felles møteplass, sier Sissel Medby, som er ansvarlig for arrangementet som for første gang legges til Stavanger.



Tekst: Elianne Strøm Topstad
Foto: John Gunnar Skien

Konsulentdagen arrangeres i Stavanger 15. oktober. Det er første gang at den årlige konferansen legges utenfor Oslo. Det er naturligvis svært positivt for bransjen i vår region, mener Sissel Medby, som står bak roret på årets konferanse.

- Konsulentbransjen har en sentral og viktig rolle i å skape resultater og verdier i organisasjoner, bedrifter og i samfunnet. I Stavanger er det mange som arbeider som management-konsulenter. Bransjen er stor, men det er ikke tilgjengelig statistikk som kan anslå nøyaktig størrelse på bransjen, sier hun.

- For meg som pådriver er jo ønsket å kunne skape et sterkt konsulentmiljø i Stavanger som første by utenfor Oslo.

Medby er regional director i IMC Norway, og har selv erfaring som konsulent gjennom 20 år med å rådgivning av kunder basert på funn fra undersøkelser.

FLERE SERTIFISERTE KONSULENTER

Det er Institute of Management Consultants Norway (IMC Norway) som står bak Konsulentdagen, som altså tidligere har blitt arrangert årlig i Oslo. CMC står for Certified Management Consultant (CMC) og er en internasjonal

Sissel Medby gleder seg til å samle konsulentbransjen i oktober.



sertifisering som management-konsulent.

- CMC er en formell kvalifisering av konsulenter og representerer "mesterbrevet" innen profesjonen Management Consultancy. Vår misjon er å utvikle og promotere profesjonen Management Consulting gjennom profesjonelle standarder, sertifisering, kompetanseutvikling og profesjonelle ressurser i verdensklasse forklarer Alexander Reincke Wendt, president i IMC Norway.

- Vi håper at Konsulentdagen skal stimulere flere konsulenter i Stavanger til å sertifisere seg og bli med i nettverket vårt. Sertifiseringsprosessen er lærerik, stimulerende og hyggelig, legger Medby til, og minnes et godt sertifiseringsseminar i Roma våren 2011.

ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPlass

Konsulentdagen tar opp aktuelle og sentrale temaer for aktører som opererer i konsulentmarkedet. Gjennom foredrag og drøftinger vil den utforske hvordan konsulenter kan være partnere for verdi-



Alexander Reincke Wendt- president IMC Norway

skapning i lys av utfordringer både i markedet og i samfunnet.

- Seminaret er årets viktigste møteplass for alle som er opptatt av ledelse og consulting, og som vil vite mer om hvordan management-konsulenter kan bidra til utvikling, bærekraftig vekst og verdiskapning sier Medby.

- Vi ønsker å gi både grunnlag for refleksjon og at dagen gir praktisk nytte for deltakere. Innledere og foredragsholdere representerer ulike tilnærminger til tema for dagen fortsetter hun.

Konsulentdagen gjennomføres ved en kombinasjon av foredrag fra sentrale aktører, innledninger til debatter og dialog med deltakerne rundt dagsaktuelle temaer for ledere og konsulenter.

- Tema i år er "Next Practice Consultant" og fokus er nye krav til og muligheter for å lykkes som ledelseskonsulent framover, sier Reincke Wendt.

-Vi har en rekke faglig dyktige og interessante foredragsholdere på programmet og vi håper at bransjen i Stavanger-region stiller opp og viser hva de er gode for, smiler Medby. Næringsforeningens styreleder og konsernsjef i Stream AS, Steinar Aasland, er en av innleiderne og vil utfordre deltakerne i rollen som hjelpere og rådgivere.

IMC Norway

IMC Norway er et institutt for individuelle management-konsulenter som er sertifisert som Certified Management Consultant (CMC) og medlemmer som har bedriftsrådgivning (Management Consultancy) til som profesjon.

Deres misjon er å utvikle og promotere profesjonen Management Consulting gjennom profesjonelle standarder, sertifisering, kompetanseutvikling og profesjonelle ressurser i verdensklasse.

IMC Norway er en del av den internasjonale rådgiversammenlutningen International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI). Institute of Management Consultant Norway er godkjent som nasjonalt institutt for CMC sertifisering.



Konsulentdagen 2013 er et samarbeid mellom IMC Norway og Næringsforeningen.

Dato: 15. oktober

Sted: Rosenkildehuset

Se rosenkilden.no/møtekalender for mer informasjon og påmelding.



Beina på bakken, hodet over skyene

Det kompliserte forklares enkelt. Og det fortelles slik at det sitter. Videoscribbling kalles teknikken, men det er også en forretningsidé som kan være starten på et aldri så lite gründereventyr fra Stavanger. Nå venter London på Zoaring.



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda/BITMAP

– Vi er ikke et reklamebyrå, altså! For vi lager ikke logoer og reklamemateriell.

Henrik Jesman Sunde (24) og Simen Ytre-Arne (21) synes det er greit å avklare hva Zoaring ikke er først som sist, så kan vi heller bruke tiden i lokalene på Storhaug i Stavanger til å finne ut hva de faktisk er. De holder til i lokaler som også huser Team Studio og musikeren Reidar Larsen. Et skapende miljø for de unge, kreative sjelene i Zoaring. Ikke reklame, såpass har vi forstått. Så hva er det de driver med?

– Det handler om kommunikasjon og læring, forklarer Sunde. – Vi lager filmer som forklarer kompliserte ting på en enkel måte. Samtidig er det viktig at de som ser filmene husker budskapet. Det høres selvsagt ut, men det er jo ikke alltid slik. Det kalles videoscribbling, eller videodrilling, om man vil.

Enkelt forklart er det animasjonsfilmer der kommentaren ledsages av tegninger vi ser skapes. Sunde og Ytre-Arne styrer for det meste butikken og har kontakten med bedriftene som vil ha tjenestene deres. Det er viktig å forstå godt hva som skal formidles, derfor legges det et grundig arbeid ned i forberedelsene. De ideelle kundene er bedrifter som er fleksible, mener de. Da er veien kortere til beslutningstakerne. Lange og tungroddede prosesser er dårlig butikk. Når man så er enig om hva som skal fortelles, hentes hjelpen som trengs til tegning, lesing av

kommentarer og redigering. Rundt 15-20 personer har de i basen, også dette unge folk.

FLYGER OG MUSIKER

Det var slett ikke opplagt at de to herrene skulle bli informasjonsfilm-gründere. Sunde er utdannet flyger, Ytre-Arne jazzmusiker. Musikkinteressen har de felles, og musikken er årsak til at de ble kjent med hverandre for seks

Du må ha en plan og vite hva du vil. Hvis ikke kan du bli løpende rundt i møter hele dagen.

år siden. Men de ville mer enn å spille i band sammen, det viste seg at begge bar på en drøm om å skape en egen bedrift. De dro på inspirasjonstur til Italia i 2011 på jakt etter en god forretningsidé. Først den siste dagen på tur dukket den opp. Med flygerutdanningen friskt i minne, mente Sunde at opplæringen kan bli langt mer effektiv. Hvor mye husket han av informasjons- og opplæringsfilmene han hadde sett under utdanningen, egentlig?

– Vi bringer flytsone-teorien inn i læringen, forteller de to ivrig.

– Er man i flyt er man fullstendig fokusert og konsentrert, og da er det balanse mellom de utfordringene vi får og ferdigheter vi besitter. Det gir en mestringsfølelse, noe som skaper motivasjon. Flyt i læring er det nye vi vil ha inn.

De to tegner ikke selv, men henter inn

flinke folk når det trengs. Og det gjør det oftere og oftere. Selv om videoscribbling er effektivt, og heller ikke så avskrekende dyrt, tar det tid å produsere fem filmer i måneden. Målet er atpåtill å doble denne produksjonen.

– Simen og jeg starter som regel arbeidsuken søndagskvelden. Da er vi godt i gang allerede mandag morgen. Det å være gründer er som tikamp, du må være god på mye.

Javisst, men ikke alt. Derfor har Sunde og Ytre-Arne delt rollene mellom seg, Sunde er daglig leder, Ytre-Arne den kreative sjefen.

SER TIL FLYMARKEDET

Ingen utdanning er bortkastet, selv om yrket ikke utøves her og nå. Joda, Sunde kunne vært den som satt bak spakene og informerte flypassasjerer om vær og flyhøyde. Det gjør han ikke, men kjennskap til flybransjen er likevel gull verdt, mener han.

– Flyselskapene opplever krav til omstilling som ingen andre bransjer kan vise til. Og det er vanskelig å tenke seg bransjer som er så direkte påvirket av kundene sine. Omstilling, det å leve med endring, det må flyselskapene være flinke til. Det blir bare viktigere og viktigere i næringslivet ellers også. Det skal vi lære av.

– Hva har du lært som flyger som du har nytte av nå?

– Disiplin og oversikt! Det er viktig – og noe jeg har god bruk.

– Jazzen er kjent (og beryktet) for sin improvisasjon. Greit å kunne for en gründer, Simen?

– Ja, vi har ulike bakgrunner, og det å få det til å fungere handler nok til en viss grad om improvisasjon. Nye selskaper må kunne snu seg fort og samtidig levere kvalitet. Da er det nyttig å ha spilt sammen i band! Vi kan vise til et dri-

Zoaring har i dag tre ansatte, men selskapet har store vekstplaner. F.v. prosjektleder Erika Christie Berle, kreativ leder Simen Ytre-Arne og daglig leder Henrik Jesman Sunde.

Fortsettelse fra forrige side ...

vende godt samspill på orgel og blokkfløyte, ler de to.

LONDON CALLING

Selskapet skal vokse, men ikke for fort. Begge beina på bakken, men hodet over skyene, som de sier. Drømmen er like fullt å være til stede i de store byene i både Europa og USA. Men en by om gangen, akkurat nå er det etablering av kontor i London som står for tur.

– Målet er mange utekontor, men lite reising. Teknologien er jo her, det er ikke nødvendig å reise så mye for å møtes effektivt og for å ta gode beslutninger.

– Hva er viktig for å lykkes i en storby som London?

– Du må ha en plan og vite hva du vil. Hvis ikke kan du bli løpende rundt i møter hele dagen. Sånn er det i London. Men vi har både en plan og selskaper som venter på oss. Det er betryggende.



Simen Ytre-Arne har det kreative ansvaret i Zoaring. Det hender han redigerer filmene, men som regel henter de inn hjelp til det.

ZOARING ADAPTIVE

Informasjonsfilmene kan også kombineres med teknologi som skal gjøre læringen bedre. Zoaring Adaptive kalles konseptet som nå utvikles. Sensorer på hodet registrerer om du får med deg det som formidles. Dupper du av eller er ukonsentrert, gjentas budskapet. Enkelt prinsipp, men selvsagt komplisert.

Både offentlige og private selskaper etterspør de underholdende informasjonsfilmene til Zoaring. Det produseres fem filmer i måneden, målet er en dobling.

Dersom Zoaring lykkes kommersielt, åpner det seg uante muligheter.

– Dere omsatte for 400.000 i oppstartsåret 2012, i år budsjetterer dere med 2,4 millioner. Pen vekst, men hvor utsatt er dere for svingninger i kundebeholdningene?

– Ikke så veldig, tror vi. Kommunikasjon ut mot kundene er bedriftene avhengig av uansett, og filmene våre er heller ikke så veldig dyre. Vi vil ikke være British Airways, heller ikke Ryan Air. Norwegian er mer oss; mange avganger – og vi tjener litt på alle.

Zoaring AS

Etablert: 2012

Ansatte: 3

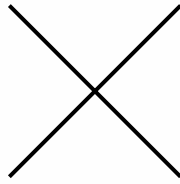
Daglig leder: Henrik Jesman Sunde

Budsjettet omsetning 2013: 2,4 millioner kroner

Nettside: zoaring.com



**KULTUR
PONDUS**



**NÆRINGS
VETT**

SUITE

Gang sunt strategisk næringsvett med kulturpondus.

Legg til like deler konserthuskarma, inspirerende foredrag, merkevareprofilering og orkesterplass i annen for både stor musikk og nettverksbygging.

Summen av det hele er SSO Suite, et stykke som går opp med fantastisk god lyd.

MARKEDSFØRING

Medlemsskap gir helsides annonseplass i sesong-programmet, som hvert år trykkes opp i 7000 eksemplarer og ofte beholdes gjennom året av brukere. Med i pakken er også logopresentasjon på www.sso.no pluss eksponering i inngangspartier/monitorer i tillegg til en innrammet kunstplakat for offisielle SSO-ambassadører.

ABONNEMENT

Medlemsskap gir 2 frikort til fri benyttelse for SSO Hovedserien og tilsvarende for SSO Klassikerserien

EVENTS

4 offisielle samlinger i året med regionens fremste næringslivsaktører. Hver samling består av inspirerende foredrag og mingling med noe godt i glasset i VIP salongen. Deretter tar man plass i konserthussalen og kan senke skuldrene til fantastisk musikk.

VIP

Som suite medlem får man 100 VIP-billetter og ekstra-billetter til ulike konserter, samt mulighet for å ta med samarbeidspartnere på konsert og skape en helt spesiell ramme rundt opplevelsen.

Total pris 40 000,-.

Konsertene hvor vi har kunnet tilby billetter til kundene har vært en stor suksess!

MØBELGALLERIET



sso-suite.no

Inspirerende samlinger med håndplukkede foredragsholdere og hyggelige støttespillere toppes med flotte musikkopplevelser og anledning til å traktere kunder og ansatte, i Nord-Europas kanskje beste konserthus.

NETPRINT



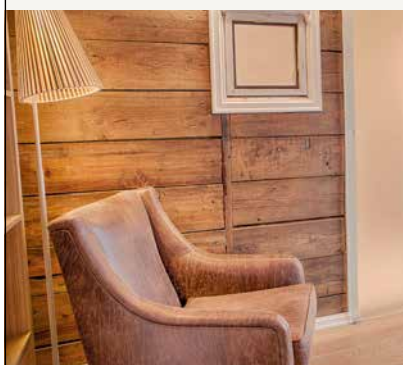
Nye Grand Hotell

*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 imøtekomende 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



VB Agilis

Geografisk plassering: Stavanger

Kontaktperson: Kjetil Balke, kb@vbagilis.no, mob. 952 72 430

Website: www.vbagilis.no

Firmabeskrivelse:

VB Agilis er en nyetablert teknisk totalentreprenør med kontorer i Oslo, Bergen og Stavanger. Bedriften har nye, friske tanker om hvordan produktiviteten kan økes i byggenæringen. Samarbeidsmodellene deres er annerledes, systemene enkle og effektive. Kjernekompetansen er på plass i både styre, ledelse, prosjektledelse og teknisk gjennomføring. Prosessene og rutinene er klare. Gjennom sterkere prosjektstyring, samkjøring av fagene, felles prosjektering og løsningsbeskrivelser vil de være med på å skape positiv endring. Fagfolkene har lang erfaring og består av ingeniører/prosjektledere innen VVS, elektro og ventilasjon.



GERT GILL AS

Gert Gill AS

Geografisk plassering: Stavanger.

Kontaktperson: Gert Gill
epost: gertgill@gertgill.as
mobilnummer: 928 29 48

Webadresse: www.gertgill.as

Firmabeskrivelse:

Gert Gill AS ble etablert i 1997. Hovedproduktet er konsulenttjenester og leveranser innenfor bygg og anlegg, samt prosjektadministrasjon av prosjekter. Eier og daglig leder er ingeniør Gert Gill.

Selskapets kunder er små og store bedrifter som leier eller eier lokaler/eiendommer. De tilbyr et bredt spekter av prosjektadministrasjon, bygningsmessige og tekniske tjenester etter kundens behov. Hovedporteføljen er oljeselskap og oljerelaterte bedrifter. Et av selskapets kompetanseområder er utvikling av spesialiserte offshore/kontrollsenters samt beredskapsfunksjoner med redundante tekniske systemer.

Ved gjennomføring av flere spesielle renoverings- og nybyggingsprosjekter har selskapet etablert et bredt kontaktnett av leverandører, der kvalitet, HMS, samarbeidsevne samt korte leveringstider er hovedfokus. Som totalleverandør tilbyr Gert Gill AS et «ferdigstilt produkt» inkludert forslag, planlegging, kontroll,

Bouvet ASA



Geografisk plassering: Norge og Sverige

Kontaktperson: Bjarte Gudmundsen, regionsleder Rogaland, mobil: 91595349, bjarte.gudmundsen@bouvet.no

Website: www.bouvet.no

Firmabeskrivelse:

Bouvet leverer tjenester innenfor informasjonsteknologi, digital kommunikasjon og virksomhetsstyring. Selskapet er notert på Oslo børs, og har 900 ansatte fordelt på 14 kontorer i Norge og Sverige.

Bouvet er strategisk partner for en rekke av Norges største bedrifter innenfor en rekke bransjer. I Rogaland er olje- og gassnæringen selskapets største satsning, men Bouvet er også sterkt involvert i bransjer som energi, shipping, transport, næringsmiddel, utdanning og andre offentlige etater.

Bouvet er opptatt av langsiktige kunderelasjoner, og av å hjelpe sine kunder med å utforme digitale løsninger som skaper nye forretningsområder. Bouvet har en regional modell som sikrer at vi alltid er kundenære i forhold til prosjekter og forvaltning av IT-løsninger.

Lingu AS

Geografisk plassering: Oslo og Stavanger

Kontaktperson: Odd Fridtjov Bjerga, tlf 93457416, epost: ofb@lingu.no

Website: www.lingu.no

Firmabeskrivelse:

Lingu tilbyr språktjenester for privatpersoner og bedrifter.

Lingu er en kommunikasjonsbedrift med kursentre i Oslo og Stavanger. Som bedrift ønsker Lingu å skape engasjerende løsninger for sine kunder, samt legge til rette for personlig utvikling for de menneskene de jobber med. Ved hjelp av Lingu sin portefølje av produkter og tjenester løser de utfordringer knyttet til språklig kommunikasjon og hjelper deg og din bedrift når du skal gjøre business på tvers av språklige barrierer. Hos Lingu finner du alle språktjenestene bedriften din trenger.

Lingu tilbyr:

- Språkkurs for privatpersoner og bedrifter
- Oversetting og språkvask
- Konsulenttjenester innen språk og kommunikasjon



Clockwork Bemanning Stavanger AS

Geografisk plassering: Rogaland, Stavanger

Kontaktperson: Tomas Lien mob 90995532 mail tli@clockwork.no

Website: www.cwork.no

Firmabeskrivelse:

Clockwork Bemanning er spesialisert innen bygg & anlegg. Ved å være fokusert på kun på ett område klarer selskapet å tiltrekke seg de beste kandidatene og levere bemanningsløsninger av høyere kvalitet til sine kunder. Clockwork Bemanning skal ikke være størst på alle typer bemanning, men skal være best på bygg og anlegg.

Selskapets kunder er store og mellomstore entreprenører, byggmestere og installasjonsbedrifter som setter høye krav til profesjonalitet og seriøsitet. Clockwork Bemanning er lokalisert med kontorer i Bergen og Stavanger, og dekker således det meste av Vestlandet.

Selskapets eiere er lokale investorer og egne ansatte.



SoluDyne

Geografisk plassering: Sandnes

Kontaktperson: Bjørn Bugge, mobil: 45482520, Bugge@soludyne.com

Website: www.soludyne.com

Firmabeskrivelse:

SoluDyne er et heleiet norsk selskap, og er det største konsulentmiljøet i Norden med spesialisering på nisjen virksomhetsstyring; styring, kontroll, etterlevelse og kontinuerlig forbedring. Selskapet har jobbet langsiktig med virksomhetsstyring siden oppstarten på 90-tallet. SoluDyne selger og serverer egenutviklede produkt SoluDyne. Produktet skaper støtte for hele organisasjonen, fra analyse til strategiutvikling, til gjennomføring og måling av resultater. Misjon, visjon, strategier, strategiske og operative mål med kritiske suksessfaktorer, nøkkeltall og handlingsplaner brytes ned over overordnet organisatorisk nivå til ulike enheter. Ulike styringsmodeller er støttet og eksisterende regelverk, lover og krav knyttet til aktiviteter sikrer etterlevelse.

SoluDyne har 15 års erfaring fra følgende bransjer: Olje og gass, kraftproduksjon og distribusjon, transport, produksjon, finans, offentlig sektor.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

Flexit AS – leverandør av ren og frisk luft for et sunt innemiljø

Geografisk plassering: Forus

Kontaktperson:

Petter Pedersen,
tlf +4791365231 e-post:
Petter.Pedersen@flexit.no

Webside: www.flexit.no

Firmabeskrivelse:

Flexit ble etablert i 1974 og er Norges største leverandør av boligventilasjon og sentralstøvsuger. Flexit har energieffektive luftbehandlingsaggregater og tilbyr prosjektering av balansert ventilasjon til boliger. Flexit tilbyr luftbehandlingsaggregater for næringsbygg og utvikler for tiden en helt ny energieffektiv aggregatserie med smarte løsninger. Flexit driver forskning og produktutvikling – og testing i foregår i eget nytt laboratorium.

Flexit selger sine produkter gjennom forhandlere i byggevarerhandelen, ventilasjonsbransjen og gjennom boligproducentene.



STO Norge

Geografisk: Vibemyr i Sandnes

Kontaktperson:

Jan Nordhagen
j.nordhagen@sto.com
Tlf. 45491440
www.stonorge.no

Firmabeskrivelse:

STO Norge AS er leverandør av byggematerialer og markedsfører produkter innen fasade, interiør og akustikk, betong og gulv. STO Norge leverer både til bolig og næringsbygg. STO Norge AS tilhører konsernet STO AG, som har virksomhet i hele verden. I sine lokaler i Sandnes har selskapet butikk og lager for proffmarkedet. Det er stor aktivitet innen fasadesystemer, pussede fugefrie murfasader, glassfasader og steinfasader.



SK Langeland as

Geografisk plassering: Strand

Kontaktperson:

Kolbjørn Haaland,
51749957,
post@sklangeland.no

Webside:

www.sklangeland.no

Firmabeskrivelse:

SK Langeland as er et rådgivende ingeniørkontor i Strand i Ryfylke. Selskapet arbeider med arealplanlegging, prosjekt- og byggeledelse, prosjektering av veg, vann og avløp, bygningsfysikk og byggeteknikk. SK Langeland as holder til i den gamle kraftstasjonen i Vågen på Jørpeland.



www.steinkopf.no

Høy fagkompetanse - Spennende jobber



STEINKOPF®
knowledge ahead



DET SMARTE ALTERNATIVET

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

www.L115.no

LEILIGHETSHOTELL L115

**LEDIGE
LEILIGHETER!**

BOOK I DAG PÅ
909 111 46



TAKK

til våre kunder for en mengde oppdrag i forbindelse med ONS Norway 2013. Våre leveranser besto av filmproduksjon, reklamefoto og produksjon av messestands. Alt levert i tide!



BITMAP*

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



Tomorrow's employees

Wednesday the 21st of August the ONS Norway conference largely focused on students and recruitment. INN Expats offered 100 free tickets for its members, making it possible for a number of expat spouses to meet potential future employers face to face.



By: Tom E. W. Gundersen

Ernesto Guevara is an MBA graduate with several years of experience from the oil- and gas sector. He recently relocated to Stavanger to join his fiancée who is currently working for Statoil on an expat assignment.

Ernesto chose to attend the ONS Norway event for three consecutive days. At Wednesday's recruitment event he noticed a difference in the general receptiveness of the companies and the number of HR-representatives present. Company representatives seemed open to discuss career opportunities and they also gave advice on how to proceed in order to be considered for open positions, he says.

"I was interested in attending the ONS Norway conference because I wanted the opportunity to connect and network with the energy companies participating in the event. I was very impressed with



Ernesto Guevara chose to attend the ONS Norway event for three consecutive days.

the overall organization and the featured speakers. It was my understanding that this conference targeted mainly Norwegian companies and it provided many opportunities to meet and talk to potential employers", Ernesto says.

At events like this it hard to know to what extent you're actually being consi-

dered for the open positions at the larger companies.

"I did have the opportunity to do a couple on the spot interviews with some companies, which I found very engaging and helpful. All the companies suggested as the next step to visit their website and either register my CV or directly apply for

a specific position” Ernesto explains.

After attending several career events in the US, Ernesto claims there are differences in the general approach to recruitment in Norway.

“I experienced a very direct and open approach from all the companies I spoke with at ONS, which I found refreshing. In contrast, in some of my previous experiences the norm is to be more ambiguous and to only refer to applications via corporate websites”, he says.

“I am very glad that the International Network of Norway (INN) organized the expat group to attend the ONS Norway

conference. I am sure that I am not the only one that received many great tips and advice from the INN personnel and companies at ONS. In particular, one piece of advice that I found very helpful was to go ahead and reach out to the company contact which is listed with the open position. Apparently, in Norway this is a practice that would help a candidate stand out as very interested”

After arriving in Norway Ernesto and his fiancée has made use of the opportunity to explore the country, making new friends and begin to learn the Norwegian language.

“We have visited Bergen and have plans to visit Preikestolen and Manafossen in the near future. We have also had the opportunity to connect with the Stavanger Chamber of Commerce, International Network of Norway early on and attend several helpful events like the INN Area Orientation programme, the Grocery Shopping Orientation and other networking events like ONS Norway. Additionally, I am taking Norwegian language lessons with a private tutor twice a week in order to better understand and hopefully soon speak Norwegian.”



Guevara visited the INN team.

INN Expats events in September:

- 3.09 Grocery Shopping Orientation
- 3.09 Your participation in the Norwegian Democracy
- 9.09 Tour of the Stavanger Library
- 11.09 Driving instruction seminar
- 16.09 Job training
- 18.09 The art of good communication in a new culture
- 19.09 Work as a Guide in Stavanger
- 20.09 Mother and Baby Matters
- 25.09 Practicalities of having children in Norway pt. I & II

Norwegian Conversation Group

Every week:

Monday Walk and Talk - Mosvatnet

www.rosenkilden.com

Stavanger Chamber of Commerce has a regional welcome program for newcomers, International Network of Norway (INN)

- Weekly Area Orientation program (full day program)
- Weekly events
 - Cultural awareness and daily life
 - Networking
 - Introduction to Norwegian activities and sport
 - Job training sessions for spouses
- Monthly newsletter in English

www.rosenkilden.com

INN team: Randi Mannsåker, Emil Hume, Inger Tone Ødegård and Tom E. W. Gundersen



Høringsuttalelse til ny Regional kulturplan for Rogaland

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er invitert til å avgi høringsuttalelse vedr. forslaget til planprogram for ny regional kulturplan.

Næringsforeningen vil gi Rogaland fylkeskommune honnør for den omfattende kultursatsingen som fylket har vært eksponent for. Forslaget til planprogram for ny kulturplan bærer tydelig preg av å bli utformet av og i et fylke som har gjennomført betydelige investeringer innen kunst og kultur og som har en lyttende holdning til fagmiljøene. Det ser ut til at formål, tema og prosess slik det er beskrevet, vil danne grunnlaget for en grundig regional kulturplan.

Planutkastet viser også med stor tydelighet at fylket har store kulturambisjoner for framtiden.

I ethvert utkast til en regional kulturplan vil det imidlertid være rom for forbedringer og presiseringer. Næringsforeningen mener at det i første arbeidssamling bør settes av tid til å formulere de overordnede målene for kultursatsingen. Kulturen er en avgjørende bidragsyter til egenforståelse, identitetsbygging, selvinnsikt, samfunnsforståelse, selvkritikk og samfunnskritikk. Dette er verdier som blir stadig viktigere i en gradvis mer globalisert verden, og en stadig mer internasjonalisert økonomi. En beskrivelse av hvilken infrastruktur og andre tiltak som er nødvendig for å nå en overordnet målsetting er viktig for det videre arbeidet.

Næringsforeningen er naturlig nok særlig opptatt av samspillet mellom næring og kultur. Gevinstene ved et godt, systematisk og dynamisk samarbeid mellom kunstnere, kulturnæringene og øvrig næringsliv kan hentes ut langs flere dimensjoner. For det første kan aktører i næringslivet bidra til større forretningsmessig kompetanse blant kunstnere spesielt og kulturnæringene generelt. Dette vil i sin tid skape flere arbeidsplasser og høyere verdiskaping i kulturnæringen. Vi mener derfor at Regionalplan for næringsutvikling bør ses i sammenheng med Regional Kulturplan.

Videre synes vi at avsnittet under punkt 3.2, Kultur og næring, kan styrkes med å gi tydeligere retning på hva en vil med å ha kultur og næring som felles plantema. Vi kunne ønsket oss en setning som både anerkjenner det eksisterende samvirket innen kultur og næring – og som løfter blikket i planperioden. En ny innledning kan eksempelvis være:

”Kulturnæringene er i utvikling og vekst, og Rogaland viser evne til store felles løft. Samvirket mellom det offentlige, kultur- og næringsliv har vært avgjørende for realiseringen av store prosjekter (f. eks. det europeiske kulturhovedstadsåret Stavanger2008 og Stavanger konserthus). Hvordan kan Rogaland fylkeskommune legge til rette for vekst og bærekraftige kulturnæring i regionen?”

Kunstnere og aktører innen kulturnæringene, gjennom uttrykksformer som musikk, drama og bildende kunst, kan bidra til en sterkere bedriftskultur, kreati-

vitet og nyskapingsevne i bedriftene. Dette er et perspektiv som har blitt stadig mer fremtredende de siste årene. Enhver økning i ressursbruken til kunst og kultur vil derfor ha et iboende potensial til å øke nyskapingsevnen og verdiskapingen både innen kulturnæringene og i næringslivet for øvrig. Etter Næringsforeningens vurdering bør disse perspektivene få et fokus i planutkastet.

Det er gledelig å se at det er tatt hensyn til både regionale og sentrale føringer i oversikten på side 4 og 5 i høringsutkastet. Vi gjør oppmerksom på at IRIS har laget en utredning om omfanget og sammensetningen av de kreative næringene i Stavanger-regionen – denne inneholder vurderinger og data som kan være nyttige i kulturplanen. Næringsforeningen er opptatt av å få en helhetlig strategi på kultursatsingen, slik at vi bygger videre på arbeidet som er lagt ned i Kulturutredningen. De viktigste utfordringene kulturpolitikken står foran i årene som kommer er skissert i Kulturutredningen, samt kulturpolitiske mål, virkemidler og tiltak. Kulturutredningen 2014 skisserer også strategier for en bærekraftig kulturpolitikk etter 2014.

Næringsforeningen har selv et ansvar for å bidra til at næringslivets rolle som kulturbærer blir synliggjort, og til at verdiskapingspotensialet i samspillet mellom kultur og næring blir utløst. Vi vil i den forbindelse videreføre samarbeidet med Konserthuset og et fagseminar i forkant av Spellemannprisen som skal være en arena for nettverksbygging og kompetanseoverføring.

I tillegg ønsker Næringsforeningen å fortsette samarbeidet med blant andre fylkeskommunen, LO og Kulturhuset på Sølvsberget og videreføre ”Hele Rogaland leser”-prosjektetv med gratis utdeling av 50.000 eksemplarer av årets bok. Dette er et kulturformidlingsprosjekt som kommer hele befolkningen til gode.

I Næringsforeningens ressursgruppe for kultur og næring sitter 15 meget godt kvalifiserte ressurspersoner som har en omfattende kompetanse innen kultur og næring, med ledere fra de store kulturinstitusjonene i regionen. Vi anbefaler at denne gruppen, eller ressurspersoner fra gruppen, blir invitert med i arbeidssamlinger og/eller i referansegruppen.

I kapittel 4.3 Fremdriftsplan, gjør vi oppmerksom på en datofeil i kolonne 3, det skal være september 2013, ikke 2011.

Næringsforeningen takker for invitasjonen til å avgi høringsuttalelse, og ser fram til et fortsatt godt samarbeid om arbeidet med kulturplanen.

Stavanger, 7. august 2013



Harald Minge
Administrerende direktør
Næringsforeningen i Stavanger-regionen

PULPIT // 2013

STAVANGER // 25. SEPTEMBER

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

- Tom Peters

VELKOMMEN TIL PULPIT // 2013

Pulpit er den viktigste og største møteplassen
for næringslivet i Stavanger-regionen.
Pulpit symboliserer mye av det vi ønsker å
formidle: Meningsytring, dialog, utsikt og vidsyn.

PULPIT SKAL SETTE DAGSORDEN
FOR DEN NÆRINGSPOLITISKE DEBATTEN
BÅDE REGIONALT OG NASJONALT.

SENTRALE SPØRSMÅL ER:

- Hvordan står det egentlig til med konkurransekraften,
regionalt og nasjonalt?
- Går utviklingen i riktig eller gal retning?
- Hvor er truslene?
- Hvor er mulighetene?
- Hvordan vil Norge og regionen
vår bli påvirket av den internasjonale
økonomiske turbulensen og av
konkurransen fra de fremvoksende økonomiene?

Mer info og påmelding på pulpit.no

PULPIT 2013 arrangeres av:



Samarbeidspartner:



08:00 **Registrering**

09:00 **Åpning av Pulpit 2013**

09:30 **A Long Shadow: The World Economy
After the Financial Crisis**
Zanny Minton Beddoes, The Economist

10:20 **Norsk næringsliv –
mister vi konkurransekraften?**
Trygve Hegnar, Kapital og Finansavisen

11:00 **Pause**

11:30 **Utsiktene for olje og vår region –
soloppgang eller nedgang?**
Kyrre Martinus Knudsen, SpareBank 1 SR-Bank

11:55 **Engasjement som indre drivkraft**
Jan Fredrik Karlsen, Playroom

12:30 **Lunsj**

13:20 **Start**

13:40 **Verdibasert ledelse gjennom lidenskap,
klokskap og litt galskap**
Agnes Berntsen, Strand Hotel Fevik

14:05 **Veien til en sterk vinnerkultur**
Nina Aasland, Naboen

14:30 **Visjonen til framtidens ledere**
Studenter ved UiS og BI

14:50 **Re-imagine your business,
re-imagine your future**
Tom Peters, lederguru

16:20 **Sivert Høyem**

16:45 - 18:30 **// GET TOGETHER**

Vi avrunder Pulpit 2013 på konserthusets flotteste
utsiktspunkt. Det serveres nydelig mat og drikke i en
avslappet atmosfære.



Alle skal ha mat, men hvem skal lage den?

Ungdommen søker ikke til matyrkene. Meldingene fra Rogaland fylkeskommune er alarmerende. Kan vi risikere at vi sager over den greina vi sitter på i «Matfylket Rogaland» og «Mathovedstaden Stavanger»? Situasjonen er ikke akutt, men den kan snart bli det - hvis vi ikke tenker langsiktig...

MATHOVEDSTADEN OG MATFYLKET

Stavanger omtales av fagstatsråder og i riksmidlene som Mathovedstaden og Rogaland som Matfylket - i det landet som kokkeguru Paul Bocuse sier har verdens beste råvarer. Som om ikke det var nok: Vi har levert verdensmestre i kokkekunst på rekke og rad de siste tiårene. Vi kan ta vår del av æren for at Det nordiske kjøkkenet ligger på verdenstoppen. På Ullandhaug huser vi sekretariatet til det norske i Måltidets Hus - det nasjonale senteret for måltidsnæringen, regionen var vertskap for World Association of Cooks' Society - WACS - sin suksesskongress i 1984. Neste år kommer WACS igjen til Stavanger.

Rogaland har beholdt en ledende posisjon innenfor sjømat etter at silden forsvant og hermetikkindustrien ble faset ut. Landbruket har vært trendsetter for effektiv og framtidsrettet drift. Landets såkalte null-kommuner - der bøndene ikke mottar støtte - ligger på rekke og rad fra Randaberg i nord til Hå i sør. Norges mest avansert matindustrielle klynge ligger i Kviamarka i Hå, og Stavanger kan brese seg med landet største matfestival.

Vi kan gratulere hverandre med at det ene av de to hovedmålene i strategisk næringsplan er nådd: Stavanger og Rogaland er landets ledende matregion: Næringsforeningen serverer Det Norske Måltid herfra. Det andre målet var å gi petroleumsindustrien en ledende internasjonal posisjon. Det målet har vi også nådd: ONS er verdens nest største møteplass oljebransjen.

Nettopp «oljå» har levert ressurser til å sikre toppnivået på sisteleddet i matforedlingen: Bereiste og krevende oljefolk bidro tidlig til å løfte Stavangers restauranter opp på internasjonalt nivå. Fram til tusenårs-skiftet var det stas å bli kokk. Da var oljeprisen nede i 10 dollar fatet, søkningen til oljerelaterte fag var elendig.

HVEM SKAL LAGE MATEN?

I 2013 møter regionen en ny utfordring. Ungdommen står i kø for utdanning i boring og brønn - og de som ikke kommer inn der, søker andre offshorerela-

terte fag. Søkningen til restaurant- og matfagene går katastrofalt ned. Få vil utdanne seg som restaurantkokker - det yrket er blitt for krevende, mens institusjonskokk med regulerte arbeidstider fortsatt trekker til seg søkere. Rekrutteringsutfordringen er stor fra primærnæringene landbruk og fiske - til alle foredlingsfagene fram til dagligvarehandelen.

Rogaland fylkeskommune opplyser at fram til skoleåret 2011-12 ble restaurant og matfag tilbudt ved seks av fylkeskommunens videregående skoler. Skoleåret 2013-14, blir dette redusert til fem: Tilbudet ved Ryggabø videregående skole blir lagt ned. I perioden fra 2009 til 2012 ble det lagt ned flere klasser, hovedsakelig i sørfylket som et resultat av en betydelig nedgang i søkningen. Høsten 2012 vedtok fylket at tilbudet ved nok en skole skulle vurderes utfaset fra og med 2014-15, nemlig Godalen videregående skole. Tilbudet er planlagt videreført ved den nye skolen på Bryne.

Ungdommen uteblir. Hva skjer så med vår matproduksjon og matforedling om 10-15 år?

Et stort antall gjestearbeidere sikrer mattilgangen vår i dag - du ser det på navneskiltene i slakteriene, fiskeforedlingsbedrifter - eksotiske bilschilder på gardstun, ved drivhusene og langs jordbærråkene. Det er fortellingen om mennesker som ikke finner arbeid i eget land. De gjester oss i påvente av bedre tider i hjemlandet. Nå blir tidene bedre både i Polen og Baltikum.

Ni av ti norske matbedrifter mener at fagarbeideren er avgjørende for å lykkes. Matindustrien er Norges nest største etter verkstedindustrien og står for 23 prosent av industriens totale produksjonsevne. Bransjen som helhet forventer størst vekst i behovet for industriell produksjonskompetanse. Fag som automasjon, produksjonsteknikk og operatør for industriell matproduksjon vil vokse mest. Industriell matvareproduksjon vil ha et stort behov for faglært arbeidskraft i årene framover. Får vi opplyst i fylkeskommunen.

Nedlegging av matfag i landets «Mathovedstad» og «Matfylke» er en

realitet. Og det i en verden der alle skal ha mat, og medieoppmerksomheten rundt mattrender og kokker aldri har vært større.

ALLE SKAL HA MAT

Svikten i rekrutteringen gjelder hele verdikjeden for mat - fra primærnæringene til toppen av foredlingspyramiden. Nederst møter vi bøndene og fiskerne. Landbruk og fiskeri er lite attraktive med uregulert arbeidstid, stivbeinte reguleringer og labile inntekter. På toppen av vårt nasjonale «matsalg» sitter tre familier som gjennom sine dagligvarekonsepter er blitt landets rikeste. Sammen med John Fredriksen og Kjell Inge Røkke - som har tatt styringen over oppdrettsnæringen og villfiskene - nå også som vår tids «nessekonger».

Så får vi se hva som skjer med bøndene og norsk gardsdrift når dagligvarekjedene kjøper seg stadig dypere ned i produksjonslinjene. Hvem orker å bli bønder - og fiskere - når de i framtiden kanskje avspises med smuler fra de rikes bord? I et land der maten i dag bare koster en femtedel av hva den gjorde for femti år siden, er det matkjedene, vår tids «grevskap» og «baronier», som sitter igjen med fortjenesten. For de har makten over butikkhyllene, mot den blir bonden og fiskeren livegne. I et land som har vært fritt for grever og baroner.

Leser vi en moderne versjon av Holbergs «Jeppe paa Bjerget» - om spillet mellom makt og avmakt?

Alle skal som sagt ha mat, men stadig færre vil lage den. Er det de nye matstrukturene ungdommene ser komme? I vår todelte næringsstruktur: «oljå» og de andre næringene? Og derfor velger olje- og offshoreutdanninger? Av dem som i sin tid utdannet seg som kokker, velger mange å arbeide på plattformene. Der doubler de lønningene og ferier. Valget mellom onshore og offshore blir derfor enkelt.

Ilgjen: Hvem skal lage maten - i vidforstand - for alle oss andre?



Jan Gunnar Kaaresen er bedriftsrådgiver hos Garuda Utvikling, med fokus på Garuda Lederskole. Han er utdannet jurist med arbeidsrett som spesialfelt, i tillegg til en mastergrad i arbeids- og organisasjonspsykologi fra UIB.



Stig Berge Matthiesen er professor i psykologi ved Universitetet i Bergen fra 2006, nå professor ved BI i Bergen. Stig er en erfaren foredragsholder for private og offentlige bedrifter, og har skrevet flere bøker.

KOMMENTAR

Ledelse; effektiv styring og glødende motivasjon

Det er viktig å ha fokus på målrettet god ledelse, som på effektivt vis skaper motiverte medarbeidere og måloppnåelse for bedriften/hensiktsmessig oppgaveløsning. I moderne ledelsesteori er man opptatt av nettopp dette, hvordan ulike lederstiler har effekt på de ansatte. Enkelte teoretikere hevder oppgaveorienterte ledere er mest effektive for organisasjonen mens relasjonsorienterte ledere gir større grad av motivasjon/høyere grad av trivsel hos medarbeiderne.

Transformasjonsledelse er en ledertilnærming som hevder at den gode leder både er oppgave- og relasjonsorientert. Transformasjonslederen framstår også som et forbilde eller rollemodell for sine medarbeidere. I tråd med dette hevder Kornør og Nordvik (2004) at de mest effektive lederne er oppgaveorienterte, men samtidig er like opptatt av relasjonen til medarbeiderne. I lederteori vektlegges nå ledes kompetanse til å lede andre i større grad, blant annet som følge av moderne organisasjoners endring mot mer gruppebaserte arbeidsstrukturer. Motivasjonsaspektet ved det å være leder har blitt mer framtrædende. Ledelse oppstår når de som skal ledes frivillig slutter seg til det organisatoriske målet som er satt, det blir derfor viktig å skape sammensveide og målorienterte team. Forskning på effektive team viser at visse egenskaper må være på plass for å sikre måloppnåelse, slik som: god kompetanse og gode ferdigheter, høy grad av forpliktelse og teamfølelse, gruppebasert tilnærming, en passelig gruppestørrelse, innbyrdes tillitt, domenekunnskap og gode forbindelser til ytre nettverk (Mc Kenna, 2000). Lederen må ha både et oppgaveorientert og relasjonsorientert fokus, en fornuftig balansegang knyttet til når skal det ene eller det andre fokus gis dominans. Et lederperspektiv som poengterer at leder må justere sin stil avhengig av omstendighetene er situasjonsbestemt ledelse. Om medarbeider har tilstrekkelig eller mangler kompetanse, eller om medarbeider er engasjert eller mangler motivasjon, utgjør forskjellige situasjoner.

Hvilke situasjoner nødvendiggjør en oppgave eller relasjonsorientert tilnær-

ming? Arbeidsgivers styringsrett (eller ledelsesrett) har vært definert som retten til å ansette og å si opp arbeidstakere, til å lede, fordele og kontrollere det arbeidet som skal utføres i virksomheten, og til å bestemme hvordan virksomheten organisatorisk og driftsmessig skal være. Av rettspraksis følger at: «Arbeidsgiveren skal og må ha den fulle ledelse av bedriften» (Rt. 1977 s. 902 Hammerværdsdommen). I den styringsmessige siden av bedriften har derfor arbeidsgiveren stor grad av innflytelse, men utover dette må arbeidsgiver likevel evne å opptre klokt og i samhandling med de mennesker som er ansatt i organisasjonen. En samarbeidslinje har vært fulgt gjennom årtier i Norge, hvor partene i arbeidslivet har utviklet og etablert hensiktsmessige spilleregler for måloppnåelse og involvering. Hvorfor et tettest mulig samarbeid?

Det er i løpet av de siste 20 år funnet betydningsfulle sammenhenger mellom hvem som leder en organisasjon og ulike mål på organisatoriske resultat. En ledes betydning for organisatorisk suksess, handler i dag mye om at ledelse dreier seg om å overbevise eller engasjere, og ikke nødvendigvis om det å dominere slik arbeidsgiver rettmessig kan gjøre, jevnfør styringsretten. Leder kan være styrende og insistere på sin rett, men denne formen for ledelse har mer og mer gått ut på dato, når det skjer i utrengsmål. Det er ikke tilfeldig at Øystein Sundt sin visetekst «du må ikke komme her og komme her» slo så godt an i vår norske kontekst. Forskning på relasjonsorientert ledelse har satt søkelyset på ledes påvirkningskraft, inspirasjon og motivasjon i organisasjonen. Ledere påvirker ansattes tilfredshet og prestasjon. Personlighetsforskning innen ledelse har derfor fått økende oppmerksomhet, fordi ledelse har effekt på selvtilitt, trivsel, identitet og motivasjon hos medarbeider (Bass 2004).

Forventning om medvirkning og innflytelse og den nordiske maktstruktur i arbeidslivet, spiller også inn på effekten av lederstil. Vi bruker ordet medarbeider, og i mindre grad ordet underordnet. Den ansatte ønsker å bli tatt med på råd og ikke tvunget til det å arbeide. Selv om

arbeid i seg selv har et underordningselement av egne interesser fremfor arbeidsgiverens interesser. Det å ivareta og kommunisere med medarbeider fremfor å styre, gir over tid et bedre arbeidsresultat i vår kultur. Ledelse er ofte definert som det å nå mål igjennom andre, spørsmålet blir derfor hva kreves av management/styring og hva kreves av ledelse for å nå bedriftens mål? Det må arbeides frem gode samarbeidsmønstre og kommunikasjon lokalt på arbeidsplassen.

Medarbeidere foretrekker i stor grad tydelighet og klare rammer. Det at den enkelte vet hva en skal forholde seg til. Effektiv styring vektlegger derfor at noen (ofte leder) peker på rammer for oppgaveløsning/væremåte, mål og hva som er tillatt og ikke. Det kan nok virke noe paradoksalt, men måten den ansatte involveres på har betydning for opplevelse og grad av forpliktelse, men tydelighet i seg selv er ønskelig. Motivasjonen hos den enkelte ivaretas derfor best om den enkelte blir møtt med respekt, verdighet og en imøtekommende positiv holdning. Ledere som har fokus på egen relasjonskompetanse og evner å benytte denne, kan tillate seg å være meget tydelig uten at den enkelte medarbeider føler seg truet eller demotivert. Klargjøring av forventninger og tydelig kommunikasjon er ofte ønsket, og skaper en forutberegnelighet for den ansatte.

Arbeidstaker har rett på beskyttelse og vern slik dette er nedfelt i arbeidsrettslovgivning og praksis. Innskrenkningene i styringsretten for arbeidsgiver er etterhvert blitt mange, og det diskuteres om hovedregelen om arbeidsgivers styringsrett er på vikende front. Det ligger tungtveiende samfunnsmessig hensyn bak en inngripen i styringsretten slik det er i dag. Det er viktig at ledelse ikke utøves på en vilkårlig måte eller er basert på utenforliggende forhold, samt at saksbehandlingen er saklig. Disse prinsipper for ledelse som følger langvarig praksis, søker å ivareta noen viktige verdier. I et helsefremmende perspektiv bør ledelse og styring prøve å redusere sykefravær og øke jobbnærvær hos den enkelte, og få frem de positive sidene ved jobb og god måloppnåelse.



KJØP BILLETTER TIL HØSTENS VIKTIGSTE KONSERT OG FESTMIDDAG!

Dette er innspurten av den store innsamlingsaksjonen for å få PET-skanner i Stavanger.

Lørdag 5. oktober arrangerer vi stor festkonsert i Stavanger konserthus med påfølgende middag. Billettinntektene går uavkortet til innsamlingsaksjonen!

Målet er 26 millioner kroner. Nå er vi på 22, derfor inviterer vi hele regionen til denne festkvelden som skal bringe oss i mål! Mange flinke artister er med, og listen blir stadig lenger! Erik Thorstvedt og Kjartan Salvesen er konferansierer.

Gunnar Varnes og hans team står for maten. Vær forberedt på smakfulle opplevelser og spennende overraskelser i Zetlitz.

Gå inn på www.billettportalen.no og kjøp billetter nå! Konserten begynner kl. 19.30 lørdag 5. oktober i "Fartein Valen". Etterfølgende middag og party finner sted i Zetlitz-salen.

Priser: Kr. 500,- pr. pers. for konserten. Kr. 2500,- pr. pers. for konsert + party med mat, drikke og underholdning.

**ARTISTER: STAVANGER SYMFONIORKESTER/SIGVART DAGSLAND/
LIDO LIDO/KAADA/BRITT SYNNE JOHANSEN/HANNE SØRVAAG/
HANS MORTEN HANSEN/CANOES/CHARLOTTE THORSTVEDT/POOR
EDWARD/KJELL REIANES/CHRISTIAN ERIKSEN/RUNE BJERGA/
KONFERANSIER: ERIK THORSTVEDT**

Samspill

**FOR PET-
SKANNER**

SAMSPILL FOR PET-SKANNER ER EN DUGNAD MELLOM:
SYKEHUSET I VÅRE HENDER, STAVANGER SYMFONIORKESTER,
VIKING FK, KULTURKOMPANIET, WILBERG, INNEN 48 TIMER,
STAVANGER KONSERTHUS, MELVÆR & LIEN OG STAVANGER AFTENBLAD.

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





Heidi Kristina Jakobsen

direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Transatlantisk handelsavtale kan påvirke næringslivet i Stavanger-regionen

EU og USA innledet nylig forhandlinger om en omfattende handels- og investeringsavtale som går under navnet Transatlantic Trade and Investment Partnership, eller TTIP. Til tross for spionskandalen som ble avdekket nylig, møttes EU og USA til første forhandlingsrunde i Washington i juli og neste forhandlingsrunde finner sted i Brussel i oktober.

De økonomiske forbindelsene med USA er de viktigste for EU, både i omfang og intensitet. Ikke minst er investeringsnivået mellom blokkene høyt og gjensidig. TTIP-en forventes å bidra til betraktelig økonomisk vekst hos begge parter og å bidra positivt til verdensøkonomien for øvrig.

Det er sannsynlig at en omfattende avtale mellom USA og vår største handelspartner vil påvirke norske næringslivsinteresser. Dersom USA og EU gir hverandre fordelaktige tollsatser, vil det eksempelvis kunne påvirke norsk eksportindustri negativt. Gitt at toll- og avgiftsregimet mellom USA og EU-landene allerede er på et minimum

(under to prosent), ventes dog ikke den største effekten å komme på dette området, men snarere i form av reduksjon av ikketollmessige barrierer (handelshindre innenfor grensene). Eksempler på ikketollmessige barrierer er tekniske reguleringer, standarder og sertifisering.

Reduksjon av ikketollmessige barrierer vil utgjøre kjernen i TTIP-forhandlingene. En studie bestilt av Europakommisjonen sannsynliggjør at opptil 80 prosent av fortjenesten ved avtalen vil komme fra reduksjon i kostnader knyttet til byråkrati og regulering samt ved liberalisering av handelen med tjenester og offentlige anskaffelser. Fokuset på ikketollmessige barrierer

forsterker den første effekten, ettersom norske myndigheter og næringsliv gjennom EØS-avtalen må innrette seg etter EUs markedsregler for å delta i EUs indre marked.

Nærings- og handelsdepartementet (NHD) koordinerer handelsavtaleforhandlinger på vegne av Norge, og ønsker nå innspill fra aktører som mener noe om hvordan norske interesser eventuelt påvirkes. Stavanger-regionens næringsliv har nå en gylden mulighet til å synliggjøre eventuelle utfordringer og å komme med forslag til hvordan departementet skal posisjonere seg i en forhandlingssituasjon. Grip den!

NEED SPACE?

LET US KNOW – WE'VE GOT IT!

Tel. 971 00 999 – baseproperty.no

base
PROPERTY



KOMBINER JOBB OG STUDIER

Ta et masterprogram på BI Stavanger i høst

Søknad:
bi.no/stavangervidere

Våre masterprogrammer gir dynamiske møter mellom teori og deltakernes arbeidserfaring. Programmene kvalifiserer deg for større lederansvar, gir deg faglig fordypning og nettverk gjennom intensive samlinger. BI Stavanger har lokal forankring og arbeider tett med næringslivet i regionen.

- **Human Resource Management** - Oppstart 24. september
- **Ledelse; makt og mening** - Oppstart 14. oktober
- **Samspill og ledelse** - Oppstart 4. november
- **Strategisk ledelse** - Oppstart 15. oktober

TYNGDEN DU TRENGER

BI

Steinar Aasland,
styreleder i
Næringsforeningen



Mer enn bare fine taler

I disse tider nylig gjennomført valgkamp og løfter om «gull og grønne skoger», samt et lokalt, unisont krav om bedre infrastruktur og gode parkeringsløsninger fra et næringsliv i drivende vekst, er det lett å fremstå som navlebeskuende og ensidig opptatt av eget ve og vel. Tilstanden i næringslivet og befolkningen for øvrig, er heldigvis ikke alene av den karakter.

Stiftelsen Kirkens Bymisjon Rogaland (KBR) sitt samarbeid med frivillige og næringslivet, er et godt eksempel på den innsats, om enn i det stille, som tross alt legges for dagen for å bidra til å styrke det samfunnet vi lever i.

Bymisjonen har lyktes i å etablere en samarbeidsarena basert på engasjement, verdier, gode mål og kompetanse som oppleves som attraktiv og givende for frivillige og næringslivet. Årsaken til dette er at Bymisjonen representerer grunnleggende verdier og aktiviteter som oppleves som meningsfulle og viktige. Dette forsterkes gjennom at Bymisjonen har stor tillitt til sine frivillige og dermed gir de frivillige til dels krevende oppgaver som skaper et sterkt eierskap og engasjement. Det er et stort behov blant mange mennesker når det gjelder å kunne arbeide med noe meningsfullt, og de 200 frivillige som er engasjert hos Bymisjonen er et synlig resultat på dette.

Det handler om å sette arbeidet i et perspektiv når det gjelder hvilket samfunn vi ønsker å leve og bo i. Det er mennesker som skaper byen, og i det perspektivet har Bymisjonen sitt arbeid en viktig funksjon knyttet opp til menneskeverd og byutvikling.

Godt samarbeid er basert på gode felles mål, og ønsket er at en gjennom det samarbeidet som er etablert med næringslivet kan bidra til at næringslivet i større grad kan engasjere seg i å etablere gode mål for det arbeidet

som Bymisjonen representerer. Dette skal igjen føre til at bedrifter i større grad utøver sitt samfunnsengasjement i samarbeid med Bymisjonen. De ulike bedriftene tilbys kunnskap og innsikt som skal bidra til engasjement internt i bedriften knyttet opp mot Bymisjonen sitt arbeid men også til de interne verdiene som bedriftene ønsker å forsterke. I dette ligger det også en mulighet for å engasjere de ansatte i arbeidet. Dette har ført til at Bymisjonen har etablert et samarbeid med rundt 25 bedrifter og hvor mange av bedriftene er med i et sponsorlaug hvor et av målene er å få til et spennende nettverk blant deres samarbeidspartnere. I tillegg er det et ønske å utnytte spisskompetansen hos samarbeidspartnerne hvor en sammen kan utvikle og gjennomføre gode prosjekter. Etableringen av sykkelverkstedet PaaHjul, sammen med HitecVision, er et godt eksempel på dette. Her møtes to miljøer med spisskompetanse som fører til et prosjekt hvor målet er å etablere en normal bedrift som skal bidra til at rusmisbrukere får arbeidspraksis som kan gjøre dem i stand til å gå ut i vanlig arbeid. Et slikt prosjekt viser hva sosialt entreprenørskap kan bidra til og det oppleves en økende interesse når det gjelder den type samarbeid. En av årsakene kan være at de ulike bedriftene ønsker å vise konkrete resultater av sitt samfunnsengasjement og at det blir noe mer enn bare fine taler.

Et annet godt eksempel på sosialt entreprenørskap er gatemagasinet Asfalt som gir rusmisbrukere mulighet til å tjene noen penger gjennom salg av dette bladet. Her bidrar selskapet Ferd med midler og ressurser som har ført til Asfalt har blitt et vellykket prosjekt.

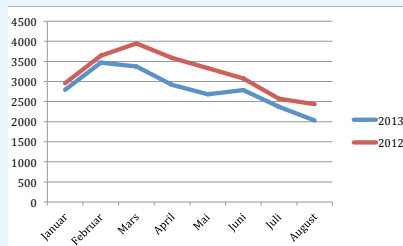
Et bredt samarbeid med næringslivet utfordrer også Bymisjonen på mange måter og bidrar positivt til at en hele tiden har et fokus på hvem en er og hva de viktigste oppgavene er. Bymisjonen legger derfor, i deres samarbeidsrelasjoner, vekt på å være tydelig på hva de står for og hva de ønsker å oppnå, og ønsker ikke å gå på kompromiss med dette gjennom samarbeidet med næringslivet.

Bymisjonen jobber blant de svakeste i samfunnet, og legger vekt på at det skal være rom for alle. Det er derfor viktig at alle behandles med verdighet og gis muligheter som kan bidra til et bedre liv for den enkelte.

Bymisjonen har som mål å etablere et enda større samarbeid med næringslivet og frivillige og tror det er et stort potensiale i å identifisere og utvikle prosjekter som tar vare på de svakeste, og de som velferdssamfunnet ofte ikke strekker til overfor, når det gjelder å dekke grunnleggende behov.

Utfordringen til å delta er herved gitt!

August 2013
2029
ledige jobber



Det var 2029 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til august. Det er merkbart mindre ledige jobber sommeren 2013, enn det var i fjor – selv om det midt på sommeren ofte er litt roligere på arbeidsmarkedet.

	aug.12	aug.13
Administrasjon	262	205
Bank, finans og eiendom	25	13
Forskning og utvikling	4	0
Helse og sosial	174	175
Hotell, restaurant, reiseliv	62	73
Bygg og anlegg	201	185
Industri og produksjon	41	25
Ingeniøryrker	189	89
Organisasjoner	18	8
IKT	125	106
Jordbruk og fiske	9	6
Konsulenter og frie yrker	11	14
Personlig tjenesteyting	29	38
Kunst og kultur	11	17
Media og informasjon	7	6
Offentlige forvaltning	44	48
Olje, gass og maritim	714	479
Renhold og renovasjon	12	5
Salg og markedsføring	69	61
Transport og logistikk	57	48
Undervisning	93	118
Varehandel	107	106
Økonomi og regnskap	86	103
Øvrige jobber	86	101
Totalt	2436	2029

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

Mindre press enn før

Stavanger-regionen vil ha behov for arbeidskraft i lang tid framover. Mange av de nye hodene og hendene må vi hente inn fra utlandet. Spesielt petroleumsnæringen gir uttrykk for økt behov for kompetansearbeidskraft. Men hvor og hvordan får vi tak i dem vi mangler?



Tekst: Trude Refvem Hembre

- Petroleumsindustrien er landets største kunnskapsnæring. Næringen er hovedmotor for teknologiutvikling og anvendelse av ny teknologi. Vi skal bidra til kompetanseutvikling ved å koordinere saker for industrien, sier Thina Hagen som er informasjonssjef og jobber spesielt mot arbeidsliv og kompetanse hos Norsk Olje og gass, en landsforening i NHO.

STAVANGER-REGIONEN EN FORETRUKKET DESTINASJON?

Det er fortsatt stort behov for kompetanse i næringslivet og de fleste bedriftene i regionen ansetter, eller skal ansette folk i tiden fremover.

Hvor stort er behovet i olje- og gassnæringen?

-Våre medlemsbedrifter opplever arbeidsmarkedet som mindre presset nå enn før. Det er enklere å få tak i nyansatte, noe jeg tenker er naturlig når andelen studenter på real- og teknologifagene har hatt en god vekst de siste seks til åtte årene. Det er fremdeles vanskelig å få tak i erfarent personell, den gruppen som har fem til ti års erfaring. Når det gjelder seniorpersonell konkurrerer bedriftene ofte mot hverandre

fordi tilgangen er knapp. Årsaken? Mye skyldes små kull på petroleumsrelaterte studier på slutten av 90-tallet og begynnelsen av 2000-tallet. Årsaken til manglende interesse blant studentene i den tiden var generelt svært lav interesse for real- og teknologifagene, lav oljepris og pessimisme i næringen, forteller Thina Hagen.

Er Stavanger-regionen en trendsetter i tilretteleggingen for kompetansearbeidskraft og hva mener du er nødvendige rammebetingelser i forhold til internasjonal kompetanse?

- Når det gjelder nødvendige rammebetingelser så er det et stort spørsmål. Det viktigste er de juridiske forholdene, de som går på arbeids- og oppholdstillatelse. Som et eksempel har vi sammen med NHO og Næringsforeningen i Stavanger-regionen jobbet aktivt for å bedre reglene for tjenesteytere. Tidligere i år ble reglene endret for arbeidsinnvandrere fra land utenfor EØS hvor oppholdstillatelsen for tjenesteytere er utvidet fra fire til seks år, dette er viktige forhold, poengterer Thina Hagen.

Hun legger til at industrien er internasjonal på alle måter. Mange av selskapene vi finner i vår region, og spesielt på Forus, er deler av internasjonale konsern med internasjonale eiere. Mange av de større norske selskapene er også internasjonale både gjennom ansatte fra en rekke nasjonaliteter og med oppdrag og kontor utenlands.

Kan vi velge eller er det andre som velger oss?

-Det er ikke sikkert vi er så aktuelle og relevante som vi tror. Vi er en olje- og gassprovins i sterk konkurranse med andre provinser, og jobb er kun én av flere faktorer for mange personer og familier. Jeg kan ikke si om vår region er attraktiv å bo i over tid. Det jeg vet er at våre bedrifter lyser ut stillinger internasjonalt og får kvalifiserte og interesserte søkere fra hele verden. Vi kan ikke pøse på med tilbud og goder vi ikke vet om noen vil ha, og det kulturelle elementet tror jeg er viktig og krevende. Et regionalt fortrinn kan være aktørene vi har innenfor dette segmentet i regionen vår. Men vårt viktigste fortrinn er bevisstheten om viktigheten av utenlandsk arbeidskraft blant politikere og næringsliv. Vi har vist handlekraft og vi evner å samarbeide, vi må bare vise at vi samarbeider med de rette partene. Det blir litt som å kjenne hvor skoen trykker når man har den på, sier Thina Hagen.

Hagen peker på at konkurransen om kompetansen er stor både regionalt, nasjonalt og ikke minst internasjonalt. Vi er en kompetansedrevet industri hvor faglige eksperter kan ha et globalt arbeidsmarked, og det er ingen selvfølge at Norge blir førstevalget. For hvem er det som velger? Er det fremdeles «eksperten», eller har familien fått større innflytelse? Og hvis sistnevnte, hva er det da som er viktig?

UTENLANDSKE STUDENTER I NORGE

Thina Hagen er opptatt av de juridiske aspektene.

-Når jussen diskuteres går det gjerne på begrensingene og ikke på de fantastiske mulighetene internasjonal kompetanse kan tilby regionen. Vi har et universitet som er svært attraktivt for studenter fra andre land. Studenter fra land som er aktuelle handelspartnere, og vi må gjøre en ekstrainsats for å tiltrekke oss denne arbeidskraften. De innehar gjerne en språklig og kulturell kompetanse som er uvurderlig for næringslivet. For å vise oss aktuelle for denne målgruppen må vi kanskje vurdere hvordan vi tradisjonelt rekrutterer og kontakter disse studentene hvis vi har som mål å ansette dem senere.

ATTRAKTIVITET OG KOMPETANSE

-Når det gjelder attraktivitet har industrien et høyt kompetansenivå i alle ledd. Det laveste utdanningsnivået i industrien er fagbrev, og dette er høyt sammenliknet med andre olje provinser. Regionen tilbyr også viktig utdanning for industrien på alle nivå. På videregående skole har vi fagbrevsordninger innenfor mekaniske fag, elektrofag og bore- og brønnfagene. På tertiærnivå gjennom Teknisk fagskole har vi egen Petroleumsfaglig linje og universitetet tilbyr bachelor, master og Phd-grader innenfor industriens kjernefagsområder, sier Hagen.

Dette er svært viktig for industrien, fordi det er med å sikre tilgangen til kompetent arbeidskraft på alle nivå.



Thina Hagen er informasjonssjef i Norsk olje og gass.

Norsk olje og gass

Norsk olje og gass er en interesse- og arbeidsgiverorganisasjon for oljeselskap og leverandørbedrifter. På vegne av våre medlemsbedrifter arbeider de med saker som er viktig for norsk petroleumsvirksomhet.

Lokal tilstedeværelse – global aktør

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

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

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

MOSAIQUE

Headhunting



Tone Sæthre
Selskaps- og
cateringkoordi-
nator i Ostehuset
AS

Tone Sæthre er ansatt som selskaps- og cateringkoordinator i Ostehuset AS. Hun startet opp 5. mars. Sæthre har hovedansvaret for all selskapsaktivitet i Ostehusets regi.

Hun kommer fra stillingen som salgskonsulent i Kwintet Norge avdeling Stavanger og har også vært avdelingsleder for Hinna Bakeri. Sæthre har 15 års erfaring med catering og selskap.



Amalie Oftedal
Lærling i Depro

Depro har ansatt Amalie Oftedal som lærling i faget industrimontør fra 24. juni i år.



Christian Meyer
Prosjektleder i
Apply Capnor

I juni startet Christian Meyer som prosjektleder ved kontoret i Bergen. Meyer er ingeniørutdannet innen maskin og rørsystemer fra Høgskolen i Bergen. Han har tidligere

jobbet hos KCA Deutag og Aker Solutions som senior piping/ mekanisk ingeniør. Meyer har arbeidet med forskjellige offshore-prosjekt, med fokus på topside drilling system - og har erfaring innen vedlikehold og modifikasjonsprosjekter.



Nils Jørgen Mittet
Seniorkonsulent i
Miles Stavanger

Nils Jørgen Mittet (36) er fra 1. august ansatt som seniorkonsulent i IT-konsultantselskapet Miles Stavanger AS. Han er utdannet ved Norges Tekniske

Naturvitenskaplige Universitet (NTNU) der han har master i informatikk fra 2006. Mittet er en erfaren systemutvikler, løsningsarkitekt og Scrum Master. Han kommer til Miles fra mediekonsernet Amedia og har før det også vært løsningsarkitekt og hovedutvikler hos DB Medialab.



Lise Bjørnsen
Ny i Rolfsen

Lise Bjørnsen er ansatt i Rolfsen A/S. Dermed er fjerde generasjon på gang fra 1. september. Rolfsen A/S ble etablert i 1924 av Rolf Rolfsen. Lise Bjørnsen (27) begynner i en hel-

tidsstilling etter å ha vært butikksjef i Varner-konsernet i rundt fire år. De fleste familiefirmaene i bransjen har dessverre lagt ned i Stavanger sentrum, men Rolfsen er inne i en veldig god periode, spesielt de siste fem årene, og dette har fortsatt også i 2013.



Jorunn Kolnes
Rådgiver i
Randstad

Jorunn Kolnes er ansatt som rådgiver i rekrutteringsselskapet Randstad. Hun skal jobbe med rekruttering til faste stillinger innen økonomi, finans og skatt. Kolnes er utdannet statsautorisert revisor fra NHH og har, i tillegg til revisjonserfaring, bred erfaring innen økonomi, finans og skatt fra selskaper som Transocean, Prosafe og Teekay.



Narendra Reddy
Seniorutvikler

Narendra Reddy er ansatt som seniorutvikler på Microsoft Dynamics NAV i EG NaviCom, avdeling Oslo fra 1. august. Reddy har over 11 års erfaring i IT-bransjen og har spesifikt jobbet med utvikling i

Microsoft Dynamics NAV i over sju år. Han kjenner alle aktuelle versjoner og har en rekke sertifiseringer. I EG NaviCom skal han bidra i kundetilpasninger og av forretningssystemet, samt i utviklingen av EG-konsernets Microsoft Dynamics NAV 2013 bransjeløsning for bygg- og anlegg. Reddy snakker foreløpig tre språk flytende (telugu, engelsk og hindi), og forstår rimelig greit norsk.



Anne Karen Gravdal
Project Manager i
Mosaïque
Consulting

Anne Karen Gravdal startet i Mosaïque Consulting AS i Stavanger 1. august 2013 som Project Manager. Hun er utdannet adjunkt og kommer fra stillingen som Resource

Responsible hos IKM Consultants AS, der hun har vært ansvarlig for å skaffe konsulenter til olje- og gassindustrien.



Brit Jane Lerang
Salgs- og lever-
ansekoordinator
i Lyse Fiber

Brit Jane Lerang er ansatt som salgs- og leveransekoordinator i Lyse Fiber AS. Hun startet opp 6. mai og jobber i selskapets markedsavdeling. Lerang har 15 års erfaring fra salg og marked, og de siste

10 årene har hun jobbet i Stavanger Aftenblad som mediekonsulent med ansvar for flere ulike prosjekter.



Per Andreas Madland
Hjelparbeider i
Depro

Per Andreas Madland er ansatt som hjelpearbeider i Depro AS fra 1. august 2013.



Elin Bergsåker Sola
Tekstforfatter i Fasett

Fasett har ansatt Elin Bergsåker Sola som ny tekstforfatter. Sola er utdannet journalist med spesialisering avis ved Høgskulen i Volda og har også utdannelse

fra tekstforfatterlinjen ved Westerdals Reklameskole. Hun har tidligere arbeidet frilans som journalist og tekstforfatter, vært webansvarlig ved Stavanger Universitetssjukehus – og har også jobbet som tekstforfatter og prosjektleder i byråene Aldente og Destino.



Jonas Thire
Art director i Fasett

Fasett har ansatt Jonas Thire som ny art director. Han er utdannet fra AD-linjen ved Westerdals og har jobbet som art director i reklamebyrået McCann i flere år før rockelivet tok ham. Thire har de siste årene vært musiker, reist verden rundt som trommeslager, gitt ut og designet platecover, laget plakater, logoer, t-skjorter og så videre, drevet utested, vært manager og bookingagent og sist; produksjonssjef på studentstedet Folken.



Linn T. H. Tufteland
Kreatør i Fasett

Fasett har ansatt Linn T. H. Tufteland som ny kreatør. Tufteland er utdannet AD/kommunikatør ved Norges Kreative Fagskole, og hun kommer rett fra

Southampton Solent University med en bachelorgrad om teknologiske utviklinger og medietrender for interaktiv reklame. Hun har også hatt et år som praktikant i Try Reklamebyrå/”Tryterrassen”.



Elisabeth Saupstad
Reiselivsdirektør i Region Stavanger

Region Stavanger har ansatt Elisabeth Saupstad som ny reiselivsdirektør etter Ståle Brandshaug. Saupstad kommer fra stillingen som General Manager of Add Consulting i selskapet Add Energy.

Hun har erfaring både fra salgs- og lederstillinger i lokale og nasjonale bedrifter og organisasjoner. Hun startet karrieren i hotellbransjen med hovedfokus på salg. Videre var hun salgssjef for eksport hos Figgjo og driftsdirektør i Comfort-kjeden. Saupstad starter i jobben 1. oktober.



Seabrokers Services AS

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

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

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

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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

*Kristin Nilsson,
Risk Consultant,
Scandpower*

markedsavdelingen reklamebyrå foto: Joakim Bjerk

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

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





Ole Ringdal
Administrerende
direktør i IRIS

Ole Ringdal er ansatt som ny administrerende direktør for IRIS (International Research Institute of Stavanger). Ringdal kommer fra jobben som dekan ved det teknisk-naturvitenskapelige fakultet ved Universitetet i Stavanger.

Ringdal tiltrer i stillingen 15. september. Han har hovedfag og doktorgrad fra Universitetet i Bergen innen biologi og kjemi, og har mange års erfaring fra industri, instituttsektor og universitets- og høyskolesektoren.



Fride Solbakken
Daglig leder i
Maritimt Forum

Fride Solbakken er ansatt som daglig leder i Maritimt Forum i Stavanger-regionen, samt sekretær for Stavanger Rederiforening. Solbakken over-

tar etter Evelyn Rojas og tiltrådte stillingen 1. august. Fride Solbakken har bodd i Stavanger siden 1999 og kommer fra Ulsteinvik på Sunnmøre, som har et sterkt maritimt næringsliv. Hun kommer fra jobben som informasjonsleder i Ipark – Innovasjonspark Stavanger. I perioden 2008-2011 var hun politisk rådgiver for Nærings- og handelsministeren og Fiskeri- og kystministeren.

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.

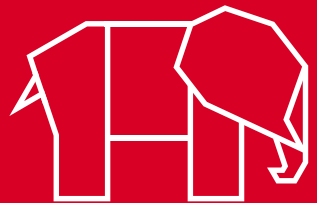
For mer informasjon kontakt:

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. august.

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS



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

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

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

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00 - Faks: +47 51 90 66 35

Kristiansand

Rigetjønneveien 3 - Postboks 146 - 4662 Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50 - Faks: +47 38 01 43 42

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI