

Peters vekket Pulpit



Han har skrevet ledelsesbibelen, han er en av verdens mest brukte næringslivspredikanter. Årets rekordstore Pulpit-konferanse med 830 deltakere fikk et sylskarpt budskap hamret inn av amerikaneren.

[Side 6-13](#)

Ferjestopp gir store muligheter

Om tre år forsvinner 1,3 millioner ferjepassasjerer fra Stavanger sentrum. Det vil merkes hos handelsstanden. Men det kan også åpne for ny og spennende sentrumsaktivitet.

[Side 14-17](#)

DNBs mann i Stavanger

DNB satser i Rogaland og Rasmus Figenschou er mannen som skal sikre banken flere bedriftskunder her i fylket. 34-åringen er et av de aller største ledertalentene i Norge.

[Side 30-32](#)

Nasjonalt senter

Fredag 30. august kom gladmeldingen. Det nye senteret for økt oljeutvinning skal etableres i Stavanger. Målet er å skape et ledende nasjonalt senter av internasjonal betydning.

[Side 40-41](#)



Dette er Næringsforeningen



1655 MEDLEMSBEDRIFTER

1655 bedrifter i Stavanger-regionen er medlem i Næringsforeningen. Til nå i år har vi ønsket 183 nye medlemmer velkommen. Dette innebærer et nettverk på 4.752 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

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 arrangementer 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):

- 14.10: Monday Walk & Talk - Mosvatnet
- 15.10: India Night
- 16.10: Visit a Herb Farm
- 17.10: Norwegian Conversation Group
- 21.10: Monday Walk & Talk - Mosvatnet
- 22.10: Introduction to Photography

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, Dalene osv). Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



Energi

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



Fornybar Stavanger

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



Bygg og anlegg

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



Sykkelloftet

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-sparebank.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



Ressursgruppen for kultur og næring

Leder: Anders Netland. Tlf: 478 78 600
an@sandnes-kulturhus.no



Strategisk ledelse og kompetanse

Leder: Mariann Strandvåg. Tlf: 977 15 449.
Mariann.strandvaag@lyse.net

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 Dalene i sør og opp til Ryfylke.



Kommende arrangement (NIS):

- 15.10: Konsulentdagen 2013
- 16.10: Treffpunkt Sandnes
- 17.10: Introduksjonskurs i styrearbeid
- 22.10: Treffpunkt Gjesdal med Kari Traa
- 24.10: Risavikadagen 2013
- 25.10: Boligkonferansen 2013

Se detaljene og meld deg på her:
rosenkilden.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, salg- og driftsansvarlig: Tlf: 481 79 770

Næringsforeningens styre



Leder:
Steinar Aasland



Nestleder:
Nina Lie



Odd B. Skjærseth



Kari Arntsen



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ådne Kverneland

Innhold

- 5 Leder
- 7 - Ingen bedre plass enn dette!
- 8 Mannen som skrev ledelsesbibelen
- 14 Store muligheter om seks år
- 17 - Vies stor oppmerksomhet i planen
- 18 Dette forventer vi oss, Erna!
- 23 Meningshus og møteplass for næringslivet
- 25 Feiret huset
- 26 Bli med på finale-middagen 15. november!
- 30 DNBs mann i siddisland
- 35 Jakten på den gode løsning
- 38 "Stavangerfjord" fikk sin ilddåp
- 40 Spydspissen tar form
- 42 Rekordstor OTD 2013
- 44 Samarbeid for nasjonalt vindkraftsenter i Rogaland
- 46 Rogaland på børs 2013 og morgendagens vinnere
- 51 Lommekjent på den digitale motorveien
- 58 Bright minds from 179 countries
- 60 Birgit Skarstein på Kvinneplassen!
- 63 Om skip og sentrum i Stavanger
- 64 Den utfordrende tilgjengeligheten
- 67 Nok et spennende år for Europa
- 69 Gammel vin på nye flasker?
- 70 Hvem blir Årets bedrift 2013?





FLEKSIBLE KONTORLOKALER SØKER IDÉRIKE BEDRIFTER

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

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

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

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



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



Y-aksen

Tegningen på denne siden ligner en litt deformert Y. La oss derfor døpe den Y-aksen og spørre oss selv om denne enkle streken kan være en illustrasjon på en god del av løsningene framover når det gjelder boligbygging og infrastruktur.

Aftenbladet har presentert nye tall som viser et bekymringsfullt gap mellom den mengde arbeidskraft næringslivet etter-spør og det antall boliger som er under planlegging i regionen. Og fortsatt synes vi å mangle den store masterplanen for fornuftig og helhetlig utbygging som er ambisiøs nok. Spesielt det siste året er det fra ulike hold spilt inn en rekke prosjekter for utvikling av bolig og næring som er særdeles spennende. Spørsmålet er om planleggerne klarer å se en helhet basert på mange av disse gode ideene. Som for eksempel mulighetene et forlenget dobbeltspor gir, eller hva den nye masterplanen for Forus kan bety.

Den litt skakke Y-en som for anledningen er tegnet av undertegnede skal altså forestille en kollektivakse mellom Stavanger og Egersund – med en avstikker over Forus, forbi flyplassen og videre over Tananger opp mot Randaberg.

La oss begynne med jernbanen fra Stavanger til Egersund. For noen få uker siden presen-

terte kommunene på strekningen, ved ordførerne – og Næringsforeningen – en ny rapport som viser potensialet ved å forlenge dobbeltsporet mellom Sandnes og Egersund. Urbanet konkluderte med at nær ti millioner årlige passasjerer mot dagens 3,6 millioner vil bruke Jærbanen i 2030 dersom det fortettes med boliger i stasjonsområdene på strekningen. I tillegg er det en nødvendighet at et system med matebusser inngår i totalløsningen.

Forutsetningen for at dobbeltsporet blir bygd er selvsagt at trafikkgrunnlaget er til stede. Det har kommunene på Jæren tenkt å gjøre noe med, og vil

sørge for å ta ansvaret for sine respektive deler av jernbanestrekningen for å tilrettelegge for utbygging. Et godt prosjekt som viser skikkelig dugnadsånd og jærsk entreprenørskap. Og ikke minst: vi snakker om en eksisterende veiletblert akse som har eksistert siden 1878.

Urbanets analyse viser også hvordan en god matebussordning fra en togstasjon på Forus på en enkel måte vil kunne flytte et stort antall arbeidsfolk som benytter jernbanen inn i Norges viktigste næringsklynge. Og vi beveger oss

dermed inn i den andre delen av Y-en, nemlig den evig sterkt forsømt aksen mellom Gausel, over Forus, til flyplassen, forbi Risavika havn, over Tananger og opp mot Randaberg. Har vi forstått potensialet og det mulige grunnlaget på denne strekningen? Svaret er enkelt.

Den nye masterplanen for Forus viser et revitalisert næringsområde med mulighet for å bygge 15-20.000 boliger. Om 20-30 år kan opptil 100.000 ha sitt arbeids-

sted i området. Stort mindre ambisiøse er man ikke rundt planleggingsbordene hos landets raskest voksende flyplass. Etter det såkalte aerotropolis-konseptet ønsker man å utvikle flyplassen til en næringsklynge hvor selve flyplassfunksjonen bare blir en del av totaliteten. Potensialet er stort og området gedigent.

Det tredje næringsområdet er Risavika med sin nasjonale havn og en rekke store og mellomstore selskaper. Allerede nå vet man at det vil bli arealknapphet i området, og dermed er flyplassplanene enda viktigere.

Poenget er at tre så sentrale aktører

utgjør en helhet som krever en overordnet plan for utbygging og infrastruktur. Uten en slik tankegang klarer man heller ikke å se trafikkgrunnlaget som ligger på denne aksen. I tillegg nevner vi Jåsund-



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

utbyggingen hvor det bygges boliger til like mange som bor i Randaberg kommune.

Eksisterende Solasplitten og den kommende Transportkorridor Vest er store framskritt, men den framtidige kollektivaksen mellom Forus og flyplassen for arbeidsreiser, privatreiser og flyplassreiser mangler. Riktignok ser vi nå viktige virkemidler som den separate bussveien langs fylkesvei 44, den nye kollektivbroen på Forus og nye ekspressruter, men det er ikke nok. Den systematiske undervurderingen av veksten på Forus vil bli ytterligere dokumentert når Næringsforeningens ressursgruppe i disse dager legger fram sin høringsuttalelse i forbindelse med kommunedelplan for parkering på Forus og Lura.

La oss derfor snakke mer om Y-aksen framover.



- Ingen bedre plass enn dette!

Zanny Minton Beddoes, økonomiredaktøren anerkjente The Economist, satte tonen for Pulpit 2013 foran 830 deltakere med sitt åpningsforedrag. – Verdensøkonomien er ikke god, men jeg kan ikke tenke meg et bedre sted å være enn Stavanger! Lederlegenden Tom Peters var ikke uenig.



Tekst: John Gunnar Skien
Tekst: Egil Hollund
Foto: Eirik Anda/BITMAP



PULPIT 2013:

Mannen som skrev ledelsesbibelen



*Sitatmaskinen Tom Peters trollbandt
Pulpit i én time og 40 minutter. Det var
ikke vanskelig å forstå hvorfor han har
solgt millioner av bøker om ledelse.*

Tom Peters, en av verdens aller mest kjente lederguruer, serverte Pulpit en kanonade av et foredrag. – Mye er enkelt og selvsagt, men er det tydeligvis ikke for mange toppledere, sa Peters.

Sitatmaskinen Peters skrev "In Search of Excellence" sammen med Robert H. Waterman, Jr i 1982. Dette er en av verdens mestselgende fagbøker for næringslivet noen gang – og av mange regnet som selve bibelen for toppledere. Han er mannen bak kjente sitat som "test fast, fail fast, adjust fast" og "leaders don't create followers, they create

”
 Hvordan arbeidslivet
 vil se ut om 50 år og
 100 år, vet ikke jeg. Og
 ingen av dere heller!

more leaders" – og hundrevis av andre spissformuleringer. Han elsker også å sitere andre ledere. Hans favorittsitat gjennom alle tider kommer fra den norskættede hotellkongen Conrad Hilton.

– Når Hilton skulle avsløre hva det aller viktigste han hadde lært som mangeårig hoteleier, var det "Remember to tuck the shower curtain inside the bathtub", fortalte Peters.

Han poeng var at uansett hvor flott hotell du har, hvor mye champagne og kaviar du serverer, må du aldri glemme det helt grunnleggende.

– Hilton viste at du tjener ikke penger på folks første opphold. Da har du brukt mye penger på å bygge hoteller og på å markedsføre det, slik at de velger å sette foten innenfor døren din. Det er først når gjestene kommer igjen for å overnatte 20 og 30 ganger – at du tjener penger. Og når de forteller familie og venner om hvor fantastisk hotellet ditt er, slik at de også kommer. Skal du oppnå det, må du aldri glemme det åpenbare og det grunnleggende, påpekte Peters.

PROVOSERT OVER NÆRINGSLEVEREDERE

Peters la heller ikke skjul på at han er mektig provosert over at mange næringslivsledere og selskaper ikke er i

stand til å innse helt grunnleggende og enkle sannheter.

– I forsvaret er alle generaler svært fokusert på trening av sine soldater. Det samme er dirigenten i et symfoniorkester eller treneren på et fotballag. Ingen vil høre et orkester som spiller dårlig eller se et fotballag som bare taper, selv om konserthuset eller deres stadion er imponerende, påpekte Peters.

I næringslivet derimot, er det mange som er mest opptatt av verdien til merkevaren og hensynet til aksjonærene.

– Aksjonærene er bare en av aktørene i et selskap og merkevaren er bare like verdifull som talentet til dem som jobber der. Hvorfor er det da slik at dem som har ansvaret for HR og utvikling, ofte ikke sitter i toppledelsen i selskapene, tordnet Peters.

”
 Enten har bedrifts-
 lederne forstått noe
 jeg ikke forstår, eller
 så har dirigentene,
 generalene og fotball-
 trenerne rett.

Han nærmest beordret topplederne på Pulpit til å gjøre mellomlederne med ansvar for etterutdanning og trening av medarbeidere til deres høyre hånd og sin best betalte i bedriftens ledergruppe.

– Enten har bedriftslederne forstått noe jeg ikke forstår, eller så har dirigentene, generalene og fotballtrenerne rett. Jeg tror mest på det siste, sa Peters.

500 TIL ÉN

Peters startet hele sitt foredrag med å forberede oss på det han kalte "The Great Restruction".

– Vi er verken inne i finanskrisen eller noe annet. Den store omveltningen som er i gang, er at maskinene tar over, sa han.



– Den gjennomsnittlige ansatte taper i konkurransen mot maskinene – og det går mye raskere enn tidligere, sa Tom Peters på Pulpit.

Hørt den før? Garantert. Det har også skjedd jevnt og trutt i løpet av de siste par hundre årene. Men Peters poeng er at nå skjer det i et mye raskere tempo. Bare i løpet av det neste året skal kinesiske Foxconn, som blant annet lager iPhone for Apple, installere én million roboter – eller der om kring.

– Det er kanskje ikke noe nytt at maskiner erstatter manuelt arbeid. Men det som er nytt, er at maskinene også er i ferd med å erstatte journalister, leger og advokater. Datamaskiner som kan kjenne igjen mønster i tekst og dokumenter, kan i dag erstatte flere hundre advokater. De kan gjøre én jurist i stand til å utføre jobben til 500, sa Peters.

Og konkluderte:

– Den gjennomsnittlige ansatte taper i konkurransen mot maskinene – og det går mye raskere enn tidligere.

Men, som også Peters påpekte. Noe må vi jo gjøre på. Ellers forsvinner mye av meningen i livene til folk.

– Men hvordan arbeidslivet vil se ut om 50 år og 100 år, vet ikke jeg. Og ingen av dere heller!

Etter én time og 40 minutter var det få i salen som var i tvil om at Peters hadde ett og annet poeng som er verdt å merke seg...

– Europeerne legger plaster og bandasje på sårene, i stedet for å prøve å lege dem!

Økonomiredaktør Zanny Minton Beddoes trakk opp de store linjene i verdensøkonomien etter finanskrisen. Og det er langt fra lysegrønt i Europa - med Norge som ett av de få unntakene.

Hun påpekte at vi sitter på en grønn gren samvmenliknet med store deler av verden, men upåvirkelige av det som skjer i verden ellers er vi ikke, advarte hun. Hun kan ikke tenke seg et bedre sted å være enn Norge etter at krisen rammet i 2008. Verdensøkonomien er ikke god akkurat nå, men hun ser klare lyspunkt i USA, verdens største økonomi.

– De har gjort mest for å legge skyggen fra finanskrisen bak seg – og ryddet opp i økonomien. Ettersom de er store, vil dette merkes i resten av verden også.

Funnene av skiferolje og -gass har fått energiproduksjonen til å eksplodere, påpekte Beddoes, men la samtidig til at

utvinningskostnadene er høye. Hun har ingen tro på at funnene tar bunnen ut av energimarkedet, noe som kunne gått kraftig utover oljeprisen. Men den billige

USA kan bli en attraktiv plass å legge energikrevende produksjon og bli et interessant land å investere i.

gassen i USA kan få industriell betydning.

– USA kan bli en attraktiv plass å legge energikrevende produksjon og bli et interessant land å investere i.

EUROPA PLASTRER

Andre store økonomier som Kina, Brasil og India kommer til å skuffe videre. Beddoes mener veksten i Kina fortsetter å avta, men noen krasjlanding har hun ikke tro på. Landet kommer sannsynligvis til å satse mer på forbruk og mindre på industri, dessuten har de en stat med muskler som er kraftige nok til å rydde opp i økonomien dersom det trengs – i



For en energi 1: Agnes Berntsen, hotelldirektør på Strand Hotel Fevik, har gjort suksess ved hjelp av lidenskap, klokskap og litt galskap.



For en energi 2: Jan Fredrik Karlsen har med gløddende entusiasme guidet unge talenter gjennom Idol og X Factor på TV2. På Pulpit 2013 holdt han et forrykende morsomt foredrag.



Kyrre Martinus Knudsen, sjefsøkonom og leder for analyse i SpareBank 1 SR-Bank, tok for seg utsiktene for vår region.



langt større grad enn USA har hatt. I eurosonen er ikke tilbakegangen like sterk som tidligere, men de fleste landene er satt tilbake og har ikke nådd tilbake til nivået de var på før finanskrisen.

– Europeerne legger plaster og bandasje på sårene, i stedet for å prøve å lege dem!

Økonomiredaktøren mener Tyskland har en helt sentral rolle i Europa. Men selv der er ikke alt rosenrødt.

– Fødselsraten er lav og landet begynner å få en gammel befolkning. Flere millioner trer ut av arbeidsmarkedet i løpet av få år. Da kan de få problemer med å skaffe nok folk til alle jobbene. Alternativene er flere kvinner ut i jobb og ansette folk fra de landene der arbeidsløsheten er stor.

- OLJE I 100 ÅR TIL

Trygve Hegnar har preget norsk offentlighet og debatt i flere tiår, men det er langt sjeldnere du ser ham som foredragsholder enn i et tv-studio. På sedvanlig klart og tydelig vis tegnet redaktøren og industrimannen et bilde

Oljealderen har vi ikke bak oss, den har vi foran oss!

av norsk konkurranseevne som kunne ta nattesøvnen fra alle andre enn de som driver med olje og oljeservice.

– Konkurranseevnen vår er svekket år for år siden 2005. Norsk industri-lønn er 69 prosent høyere enn hos handelspartnerne våre. Og det blir ikke bedre!

Høye lønnskostnader kjenner vi til, men da pleier vi å slå oss på brystet med produktiviteten. Vi er så effektive. Heller ikke dette stemmer, mener Hegnar.

– Tallene fra Teknisk beregningsutvalg viser at produktiviteten går ned. Det er heller ikke noe vi kan skryte av. Hvorfor går det likevel bra i Norge? Fordi vi er verdens heldigste land og hele verden vil ha det vi lager, nemlig olje og

Det meste av vrirlearealet i konserthuset tas i bruk når over 800 skal spise lunsj samtidig.

gass. Alt vi selv kjøper blir billigere og billigere, men det vi selger blir dyrere og dyrere! Bytteforholdet har med andre ord blitt stadig gunstigere for Norge.

Men økonomien vår blir stadig mer todelt. Olje og gass går bra, vi bygger flere skip og oljeplattformer. Men møbler produseres det mindre av. Tilfeldig er det ikke, for lønnsnivået er så høyt at olje er snart det eneste vi kan drive med her i landet, mener Hegnar. Men pessimist er han likevel ikke.

– Oljealderen har vi ikke bak oss, den har vi foran oss! Den varer i 50-100 år til! Hva vi skal finne på etterpå? Har ikke peiling, og det har ikke dere heller. Men kunnskapsbasen er stor i dette landet, så vi finner på noe!



Antall deltakere økte fra 600 til over 800 fra oppstartsåret 2012 til i år. Pulpit har blitt den møteplassen og inspirasjonskilden for næringslivet som mange har ønsket seg lenge.

Sølvi Sandstøl og Tove-Marie Sandvik i Kruse Smith Eiendom deltok på Pulpit for første gang i år.

– Vi hørte så mye godt om konferansen i fjor! Når du ser på konferanseprogrammet så er det en møteplass og ikke minst et sted å hente inspirasjon. For oss i boligbransjen er dette veldig interessant.

– Hva er det viktigste med Pulpit?
– Det er å treffe folk i egen og andres bransjer. Og så er det jo mange interessante foredragsholdere – ikke bare innen

økonomi, men også rene inspiratorer som Jan Fredrik Karlsen. I tillegg er det interessant å høre historiene til de som har fått til noe, skapt noe, som Nina Aasland og Agnes Berntsen.

GIR ENERGI

Hanne Kjersti Knutsen og Åse-Mari Frøyen Voll i Attende deltok også i fjor. Dermed var det liten tvil om hva 25. september 2013 skulle brukes til.

– Det var veldig positivt og en direkte energiinnspyring i fjor. Vi jobber i att-

føringsbransjen, og det er veldig viktig å løfte blikket og se hva som skjer i økonomien. Dessuten er temaene spennende!

– Er det en nyttig konferanse?
– Ja, det er en voldsom inspirasjonskilde. Hverdagene er så travle at det er godt å ha noe som motiverer, får deg til å kople av – og gir energi. Det er viktig. Det er svært positivt at noen tar seg bryet med å arrangere en slik konferanse!



Sølvi Sandstøl (t.v) og Tove-Marie Sandvik i Kruse Smith Eiendom AS deltok for første gang.



Hanne Kjersti Knutsen (t.h) og Åse-Mari Frøyen Voll i Attende AS mener konferanse er en stor inspirasjonskilde som gir energi.



Det faglige programmet er viktig, men Pulpit er også en arena der folk møtes på kryss og tvers av bransjer.



Cirkus Cirkör var overraskende og framkalte latter hos de fleste. Joda, den sprakk til slutt.



Nina Aasland hadde tonefølge til foredraget sitt om suksesshistorien utleieselskapet Naboen.



En engasjert, morsom og innsiktsfull Aslak Sira Myhre fikk mye skryt for jobben han gjorde som konferansier.

Iron Maiden-sjefen til Pulpit 2014!

Ikke før er Pulpit 2013 over med mer enn 800 deltakere, så kan vi begynne å glede oss til Pulpit 2014. Bruce Dickinson, vokalist i legendariske Iron Maiden, blir en av foredragsholderne! Sett like godt av datoen 24. september 2014 med en gang.

Dickinson er selvsagt først og fremst kjent som rockeartist. Iron Maiden er fortsatt et av verdens mest populære band og Dickinson selv har også hatt en betydelig solokarriere.

Men i tillegg er han pilot, han har jobbet for flyselskapet Astraëus både som flyger og markedssjef. Han er gründer av selskapet Cardiff Aviation, som driver med vedlikehold av fly. Han har også gitt ut flere bøker og engasjert seg i sosialt entreprenørskap.

– Han er utvilsomt en spennende foredragsholder, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

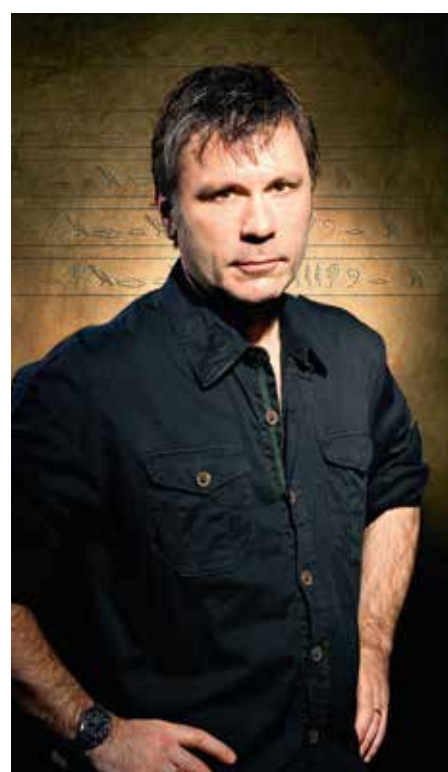
Planleggingen av neste års konfe-

ranse er med andre ord godt i gang.

Pulpit er den nye, årlige møteplassen for næringslivet i Stavanger-regionen. Den ble arrangert for første gang i 2012 med over 600 deltakere. I 2013 var det over 800 deltakere.

Det er Næringsforeningen i Stavanger-regionen og SpareBank 1 SR-Bank som står bak konferansen. Bavaria er sponsor og samarbeidspartner.

Iron Maiden-vokalist kan mer enn rock. Han er kjent som en engasjert og inspirerende foredragsholder. Opplev ham på Pulpit 24. september 2014. Foto: John McMurtrie.



Store muligheter om seks år



Om seks år forsvinner 1,3 millioner ferjepassasjerer fra Stavanger sentrum. Det vil merkes hos handelsstanden. Samtidig vil det gamle ferjeområdet kunne gi plass til ny og spennende sentrumsaktivitet. – Men planleggingen må starte nå, sier Arild Tvedt, leder i Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger Sentrum.



Tekst: Egil Hollund

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Få vet bedre hvilken aktivitet de rundt 1,3 millioner ferjereisende fra Ryfylke genererer enn Arild Tvedt. Som styreleder og medeier i Tvedt Eiendom, har han drevet butikk og eiendom med kaien som nærmeste nabo i en mannsalder. I dag har de 22 leietakere i Magasinblaa i Verksgata.

– Selv om ferjetrafikken langt fra betyr alt, vil noen av butikkene merke det når ferja forsvinner. Det er klart at mange benytter anledningen til å handle litt mens de venter på båten. Og selv om vi fortsatt vil ha båttrafikk til byøyene og hurtigbåten til Ryfylke, kan ikke det måle seg med 1,3 millioner årlige passasjerer på Tau-ferja, påpeker Tvedt.

Allerede fra årsskiftet, tyder mye på at Flaggruten også sier takk for seg. Når den i sin tid flyttet fra den gamle til den nye hurtigbåtterminalen, fikk det ringvirkninger for butikkene på Holmen. Den gangen var det snakk om å flytte passasjerene noen hundre meter. Nå forsvinner de helt.

OPPSIDEN STØRST

Men Arild Tvedt og Ressursgruppen for Stavanger Sentrum mener oppsiden er betydelig større enn nedsiden, når Tau-ferja blir lagt ned i 2019. At flere tusen kvadratmeter, midt i indrefiletten av Stavanger sentrum blir stående ledig, er ikke akkurat hverdagskost.

– Et levende sentrum trenger utvikling. I Stavanger kommer det ofte i konflikt med verneinteresser. Dette området kan vi ta i bruk uten store utfordringer i den retning, påpeker Tvedt.

Det vil ifølge ham både være mulig å bygge ut betydelige volumer i området, samtidig som byen kan få utbytte av nærheten til sjøen.

AKER BRYGGE

Arild Tvedt ser for seg at området må få en miks av tilbud, som sørger for aktivitet både på dagtid og på kveldstid.

– Butikker nederst, boliger og kontorlokaler lenger oppe. Vi trenger litt av alt, men ikke bare én av delene. Alle nyter godt av alle dersom vi klarer å få til en utbygging som kombinerer ulike tilbud. Ingen ønsker å bo på bakkenivå midt i sentrum likevel, så det å lage en

Arild Tvedt ønsker debatt om hva området ved ferjekaien skal benyttes til etter 2019 – når Tau-ferja forsvinner. – Vi har ikke god tid, dersom vi ikke ønsker at området skal ligge øde om seks år, påpeker han.



spennende byområde med mange ulike aktiviteter på et konsentrert område, er det jeg ser for meg, sier Tvedt.

Han vet det er et forslitt forbilde, men benytter den likevel:

- Aker brygge er idealet mitt. Det meste ligger til rette for å kunne lage Stavangers Aker brygge, selvsagt i en noe mindre skala, påpeker Tvedt.

Han er heller ikke fremmed for tanken på at et nytt Rogaland Teater kunne blitt plassert i området.

- Men det forutsetter på samme måte at det er plass til både teateret, sammen med butikker og gjerne bolig. Vi trenger ikke enda et område i byen som bare har aktivitet deler av døgnet, sier han.

Allerede er Øgreid er i gang med nytt Scandic-hotell i Verkskata 62. Det skal etter planen åpne i 2014.

- Spiller vi kortene våre riktig, kan det bety starten på en revitalisering av den gamle sjøsiden som kan gi positive ringvirkninger også i Pederskata og oppover mot Storhaug.

HAR IKKE GOD TID

Det verste som kan skje er imidlertid

at området blir liggende ubrukt, øde og forlatt den dagen ferja er historie – uten at vi har en klar plan for hva som skal skje– og uten at noen står klar med gravemaskinen i 2019.

- Vi vet alle hvor lang tid en planprosess tar. Heldigvis er Stavanger kommune godt i gang med en ny sentrumsplan, der området vil være godt omtalt. Men det må ikke stoppe med sentrumsplanen, sier Tvedt.

For som vi alle vet, bruk av sentrumsarealer blir vanligvis debattert og regulert ned til minste detalj. Det trengs også utbyggere og kapital for å få realisert det hele.

- Derfor oppfordrer jeg kommunen til å ta tak i dette så snart som mulig, og gjerne invitere med potensielle utbyggere. Stavanger sentrum fortjener såpass, mener Tvedt.

Derfor ønsker også Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum å invitere kommunepolitikere til dialogmøte på nyåret.

- Vi håper at det kan la seg gjøre, sier Tvedt.



Rundt 1,3 millioner passasjerer reiser med Tauferja hver dag. – Det vil merkes i sentrum, dersom ingenting kommer i stedet. Men oppsiden er mye større enn nedsiden, mener Tvedt.

Næringsforeningen mer sentral

Stavanger Sentrum AS (STAS) er reorganisert og Næringsforeningen eier nå 60 prosent av selskapet. Kommunen eier de resterende 40 prosent.

Selskapet, som organiserer de næringsdrivende i sentrum og jobber for sentrums interesser, ble etablert allerede i 2007 med Næringsforeningen og Stavanger kommune på eiersiden. STAS opererte i flere år side om side med Byen og Stavanger Gårdeierforening. I 2011 ble det etablert en tettere samarbeidsavtale med disse, og alt arbeidet ble organisert gjennom STAS. Medlemmene fortsatte imidlertid som medlemmer i sine respektive organisasjoner, Gårdeierforeningen og Byen. Den nye organiseringen, innebærer at alle blir medlemmer i Stavanger Sentrum.

- Det gir oss en mer ryddig og slagkraftig organisering, sier Arild Tvedt, som er leder av

Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger Sentrum.

Stavanger Sentrum AS er også i førersetet og får statlige tilskudd for å jobbe fram en ordning for å kunne etablere såkalt BID (Business Improvement District) her i landet. Kort fortalt dreier det seg om at dersom gårdeierne i et sentrumsområde selv ønsker det, kan et flertall bestemme seg for et tvungent økonomisk samarbeid – for eksempel når det gjelder markedsføring, sentrumsaktiviteter og åpningstider.

- BID vil gjøre det mulig å profesjonalisere sentrumsarbeidet i byer og tettsteder, og vil kunne bety mye i konkurransen med kjøpesentrene, sier Tvedt.

- Vies stor oppmerksomhet i planen

Stavanger kommune har jobbet et års tid allerede med ny sentrumsplan. – Vi har også startet arbeidet med å se konkret på hva ferjeområdet skal brukes til, sier Kristin Gustavsens, som er prosjektleder for kommunedelplanen for sentrum.

Siden dagen bruk av ferjekaien i stor grad vil fases ut etter 2019, er det et område som skal vies stor oppmerksomhet i sentrumsplanen, som skal legges fram for politisk behandling i første kvartal 2014.

Gustavsens mener det er litt tidlig å være konkret i forhold til hvordan og hva området skal brukes til, men ser at mulighetene er store.

– Noe av det som blir viktigst er å utforme et område som tiltrekker seg mange mennesker og som utnytter beliggenheten ved sjøkanten på en positiv måte, både med tanke på at området kan åpnes mer for tilgang til sjøen og samtidig være tilrettelagt for havnefunksjoner, sier hun.

Det sier seg også selv at i en bykjerne full av verneverdig bebyggelse, er det kjærkomment for utviklingen av aktivitet i byen at det også er større arealer hvor det kan bygges nytt.

– Det er avgjørende for en positiv sentrumsutvikling å gi plass til flere arbeidsplasser, flere boliger, mer handel, god tilgjengelighet i gatenettet og

tilstrekkelige arealer for opplevelser og rekreasjon. Dette skal altså skje i en bykjerne full av verdifull kulturhistorie. Her ligger kjernen til både utfordringene og mulighetene, fastslår Gustavsens.

Hun fortsetter:

– Vi har i planprosessen lagt stor vekt på få tilgang til den kompetansen som ligger hos de ulike sentrumsaktørene og brukerne av sentrum. Vi opplever at det i stor grad er et positivt samarbeid, men skulle det være noen som føler de ikke er hørt, så håper jeg de tar kontakt.

Det endelige planforslaget blir lagt fram i løpet av 1. kvartal 2014. Så er det politikernes tur til å kaste seg inn i debatten...

– Noe av det som blir viktigst er å utforme et område som tiltrekker seg mange mennesker og som utnytter beliggenheten ved sjøkanten på en positiv måte, sier Kristin Gustavsens, som er prosjektleder for kommunedelplanen for sentrum.



NEED SPACE?

LET US KNOW – WE'VE GOT IT!

base
PROPERTY

Tel. 971 00 999
baseproperty.no



Dette forventer vi oss, Erna!

1. februar møtte Høyre-leder Erna Solberg næringslivet i regionen vår i Rosenkildehuset. Sju måneder senere ble det klart at hun blir landets neste statsminister. Hva forventer vi av den nye regjeringen Solberg? Rosenkilden har stilt næringslivsledere og lokalpolitikere tre spørsmål.

- 1. Hvilke forventninger har du til den nye regjeringen?**
- 2. Hva er det viktigste den nye regjeringen kan gjøre for næringslivet i regionen vår?**
- 3. Hvilke rogalendinger ønsker du som statsråd?**

Svein Olav Simonsen, Business Group Manager, Weatherford Norge AS



1. Jeg forventer at den nye regjeringen bidrar med en ny frisk i næringspolitikken. Da tenker jeg særlig på å stimulere til nyskaping og innovasjon, at vi får lettelse i rapporteringshelvetet, lettelse i formueskatt på arbeidende kapital og reduksjon i arveavgiften som gjør generasjonsskifter så vanskelige i dag. Personlig drømmer jeg om at de stiller midler til rådighet for et investeringsfond som kan ta oljeteknologi inn i fornybar-samfunnet og stimulere til at vi kan ta en posisjon i det enorme markedet for fornybar energi som kommer de neste årene.

2. Det viktigste regjeringen kan gjøre nå er å bidra til at flaskehalsene innenfor samferdsel og boligbygging fjernes slik at vi kan legge til rette for fortsatt vekst. Regionen vår skal være et arnested for utvikling og eksport av ny teknologi og da må vi kunne samle de viktigste bedriftene her og legge til rette for at de kan få tak i de rette folkene og holde på dem. Arbeidsplassene og veksten ordner vi selv hvis vi har en forutsigbar, dynamisk næringspolitikk.

3. Hvor skal jeg begynne? Ketil Solvik-Olsen og Bent Høie regner jeg som selvskrevne. I tillegg skulle jeg veldig gjerne sett Christine Sagen Helgø og Petter Steen i regjering. Hvis jeg trekker ut realisme knappen skulle Ståle Kyllingstad og Tore Christiansen vært statsråder, men selv jeg skjønner at det ikke kommer til å skje. Min gamle venn og sjef fra DNB-tiden, Nina Lie, hadde blitt en fantastisk næringsminister, men der er det vel trangt i døra og nok politikere som står i kø.



Arnt-Heikki Steinbakk, gruppe- leder Arbeiderpartiet i Stavanger

1. For det første forventer jeg at en ny regjering holder det den lover, ikke minst i forhold til å vie stor oppmerksomhet mot Vestlandet og Rogaland, samtidig som man evner å se hele Norge som et mulighetenes land. I dette ligger også en forventning om at kommuneøkonomien ikke svekkes. Vi lever i en rik og ressurssterk region, men er etter mitt skjønn altfor avhengig av petroleumsforekomstene på norsk sokkel, noe som gjør oss svært sårbare både på kort og lang sikt. Dette har ført til et ensrettet næringsliv der troen på å finne stadig nye petroleumsforekomster er den største motivasjonen for fortsatt utvikling, vekst og velstand. Denne trenden må snus før det er for sent, og her kan en ny regjering sette inn ressurser på å gjøre oss mer uavhengig av oljen og gassen, samtidig som vi i fellesskap utvikler nye næringer og skaffer oss flere bein å stå på. Jeg forventer også at vi opprettholder det gode trepartssamarbeidet i arbeidslivet, og at spillereglene i arbeidslivet ikke blir tuklet med for å skape kortsiktige gevinster.

2. Det er selvsagt flere forhold som må arbeides videre med, men jeg vektlegger tre-fire forhold: 1. Videre utvikling av infrastrukturen, og da først og fremst innen samferdsel- og boligsektoren. Høyre har som kjent lovet minst 50 prosent statlig finansiering til kollektivsystemet i storbyene, og jeg ser frem til at Stavanger-regionen raskt får tilgang til friske milliarder. 2. Gode og tids-riktige rammevilkår for næringslivet (eksempelvis skatter og avgifter, avbyråkratisering og forenkling i koblingen mellom næringsliv og det offentlige) 3. Kompetanse og utdanning – styrke og videreutvikle våre utdanningsinstitusjoner for å sikre god og rett kompetanse

og arbeidskraft til et variert næringsliv. 4. Innovasjon og nyskaping – bidra til å finne og skape nye muligheter utover petroleumsindustrien, og selvsagt i samarbeid med den unike kompetansen som allerede finnes i denne industrien.

3. Jeg ønsker en sterk representasjon av rogalendinger på alle nivå i regjeringsapparatet. Sterk lokal representasjon i regjeringen er alltid en fordel, uavhengig av partifarge.

Øystein Langholm Hansen, distrikts- sekretær i LO Rogaland



1. Vi har en forventning om at man gjennomfører en trygg økonomisk styring, som ikke fører til hverken renteøkning eller inflasjon, og som ikke minst opprettholder kommunenes økonomi! Noe annet vil ødelegge konkurransekraften med utlandet. Det er også en forutsetning at man holder det man har lovet når det gjelder både freding av sykelønn og at man ikke skal gjøre noen store endringer i Arbeidsmiljøloven! Det forventes videre at regjeringen tar grep om boligbyggingen i hele landet. Når det gjelder utdanning, så må man bygge videre på den positive utviklingen man har hatt de siste årene, slik at elevene fortsatt bedrer resultatene. Den nye regjeringen trenger også å gjenoppbygge tilliten hos lærerne, en tillit som er brutt gjennom valgkampen og høyresidens anklager om dårlige lærere i den norske skolen. Noe som ikke medfører riktighet!

2. Sørge for forutsigbarhet for leverandørindustrien, gjennom fortsatt å sende signaler om at olje- og gassindustrien har lang levetid på norsk sokkel. Dessuten må øvrig industri, for eksempel smelteverk og råvareproduksjon, få levedyktige vilkår og forutsigbarhet når det gjelder både råstoff og energi! Landbruket trenger også forutsigbarhet og gode rammevilkår, slik at nærings-

middelindustrien i Rogaland får leveranser fra et område nær fabrikkene!

3. Det er vel ingen kioskvelter at jeg helst ville hatt rogalendinger med en annen politisk farge til å bestyre departementene, men når det er sagt, er det viktig at vi er godt representert. Nærhet til makten gir også nærhet til kontakt og meningsutveksling. Det har vist seg gjennom inneværende og tidligere perioder. Jeg ser nok for meg Bent Høie som en klar helseminister, Gro Skartveit tror jeg kunne blitt en god kommunalminister, kanskje. Vi kommer vel heller ikke unna Ketil Solvik-Olsen. Han bør vel få en plass der han gjør minst mulig skade! Nei, Ketil er dyktig, og med ham som olje- og energiminister tror jeg at vi kunne enes om mye! Det er jo viktig å si at det skal oppnevnes både statssekretærer og politiske rådgivere, og det er også viktig at vi får mange av disse fra gullkysten i Norge.

Kolbjørn Rogstad, leder for Næringsforeningens ressursgruppe i Dalane



1. Større fokus på infrastruktur, dette gjelder både vei og jernbane. Dalane har blitt oversett her i altfor mange år. Nå forventer vi at avgjørelser blir tatt og realisert i en akseptabel tidshorisont, noe som har et stort forbedringspotensial.

2. Dobbeltspor fra Egersund til Sandnes - og generelt forbedre vår infrastruktur og fortsatt legge til rette for økt oljeutvinning.

3. Flest mulig, avhenger selvsagt av enighet mellom partiene om en regjeringsplattform. Men disse bør være med: Siri Meling, Bent Høie og Ketil Solvik-Olsen. Uansett hvem som blir valgt er det utrolig viktig at dette er statsråder med gjennomføringskraft.



Ståle Kyllingstad, konsernsjef i IKM Gruppen

1. Ikke så store. Norge gjør mye rett, men vi har en del som kan gjøres bedre. Men bra med et skifte. Trenger nye "hoder" i regjeringskvartalet. Begrenset hva en kan gjøre av store endringer på kort tid. Forventning om at de husker hva de lovet i valgkampen.

2. Stabile forhold for oljeindustrien, inkludert konsekvensutredning i havet utenfor Lofoten/Vesterålen. Se til at hovedkontoret til Statoil forblir i Rogaland, også i praksis.

3. Ketil Solvik-Olsen og Siri Meling.

David Ottesen, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika



1. a. Ansvarlig økonomisk politikk. b. Effektivisering av de offentlige prosessesser, avbyråkratisering i forhold til næringslivet. c. Skarpt fokus på utdanning, helse og eldreomsorg. d. Infrastruktur, inkludert satsing på den maritime næring og stimulanse til å flytte godsstrømmer fra vei til sjø og bane.

2. a. Effektivisering av prosesser omkring etablering og oppgradering av

infrastruktur. Det tar for lang tid å få frem beslutningen, og så fra beslutning til gjennomføring. b. Stimulere til økt boligbygging, vi er i et pressområde og boligprisene er avskrekkende for mange som kunne tenkt å etablere seg her. c. En arbeidsmiljølov som gjør at vi kan arbeide effektivt i alle sektorer, samtidig som den enkeltes rettigheter er tilstrekkelig beskyttet. d. Stimulere til bedre tilgang til kapital for SMB- og gründerbedrifter. I dag er finansiering en betydelig flaskehals.

3. a. Mer opptatt av hvilke departementer som bør besettes av folk fra Rogaland b. Olje- og energi. c. Samferdsel og d. Fiskeri og kyst - med mindre havnen går inn i samferdsel.

Hallvard Ween, regiondirektør i NHO Rogaland



1. Den nye regjeringen må våge å ta grep som styrker vår konkurransekraft. Norge ligger i dag på 169 prosent av lønnsgjennomsnittet for våre viktigste handelspartnere. Av dette følger at vi har begrensede muligheter til å konkurrere ut fra en kostnadsfordel; vi må levere smartest. Det betyr kraftig satsing på kunnskap og kompetanse og eliminering av åpenbare, særnorske og kostnadsdrivende forhold. Den nye regjeringen må fjerne fartsdumpene og kostnadsdriverne for næringslivet. Noen av disse finner vi i forlengelsen av byråkratiske bestemmelser ved blant annet høringer og innsigelsesrett, en forvaltningsstruktur som er overmoden for revidering, et formueskatteregime som favoriserer utenlandsk eierskap, et kvelende skjemavelde og overdrevet krav til planleggingstid i de fleste offentlige sammenhenger. Yrkesrettet utdanning i videregående skole må bli gitt den statusen den fortjener, og y-veialternativet må åpnes for flere fag - for dem som ønsker og har forutsetninger for dette. I

en global virkelighet, med stor arbeidsinnvandring, må det åpnes for tilgang til å avlegge fagbrev på engelsk.

NHO Rogaland forventer ikke at handlingsregelen skal sprenge, men at det som følger av fireprosent-bestemmelsen, tegnes formålet som i sin tid ble etablert; styrking av verdiskaping og næringsvirksomhet.

2. I tillegg til de nasjonalt relevante forventningene over, må landets viktigste næringsregion få løsning på åpenbare utfordringer knyttet til samferdsel; både kollektiv- og næringstransport. Vi må få på plass effektive kollektivløsninger raskt i byregionene i fylket – og infrastrukturgrep som åpner for større bo- og arbeidsregioner ved først å ta i bruk gulrot.

3. Vi er heldige som bor i et fylke med mange flinke folk. Flere av disse kunne inntatt de ulike departementene. Slik det ser ut i dag, er det vel urealistisk at Rogaland skal få flere enn to statsråder. I en slik situasjon er både Bent Høie og Ketil Solvik-Olsen selvskrevne kandidater. For oss som er opptatt av fagopp-læringen, og vil heve statusen på denne utdanningen, ville fylkesordfører Janne Johnsen, blant annet på dette området, kunne levert meget gode resultater som kunnskapsminister.

Rune Hersvik, leder for Nærings- foreningens ressurs- gruppe Fornybar Stavanger

1. Tidenes mest kritiske klimareport fra FNs klimapanel (IPCC), som ble offentliggjort fredag 27. september, samt



skrinleggingen av fullskala rensing av kraftverket på Mongstad, krever en skjerpet og offensiv klimastrategi med prioritering av det unike og lønnsomme fornybar potensiale Rogaland har naturlig fortrinn til å forvalte – og som ikke krever rensing. Viktig å styrke og gi prioritet til videreutviklingen av det fornybare energiclusteret i Rogaland, som sentralt supplement til den sårbare olje- og gas-savhengigheten i regionen.

2. Være tydelige på at Norge skal realisere visjonen om å være sentral del av Europas grønne batteri, med Rogaland som viktig hjørnestein slik også en av Norges ledende bedrifter, Det Norske Veritas på nasjonalt nivå, og ressursgruppen Fornybar Stavanger i Næringsforeningen på regionalt nivå, har prioritert på topp i sitt daglige arbeid. Konkret er det viktig at den nye regjeringen sørger for like rammevilkår for vedtatt mål for ny fornybar produksjon på 26,4 TWh i Sverige og Norge frem til 2020.

Uten like avskrivningsregler i Norge og Sverige, og like regler for utfasingen av det grønne sertifikatsystemet i 2020, vil en uforholdsmessig andel av investeringene i fornybar næringsutvikling havne i Sverige uten at næringen i Norge og Rogaland vil få del i verdiskapningen.

At avskrivning skal reflektere reelt verditap har vært en grunnregel, men det blir helt feil å tillate seks års avskrivning i Sverige på et vindenergiprojekt,

men 18 år i Norge, noe som tilsvarer en kostnadsforskjell på seks øre per produsert kilowatt. At det i Norge tillates seks års avskrivning for en oljeplattform understreker ytterligere den skjevheten Norge har pålagt fornybarnæringen her hjemme.

Det ville være en svært dårlig sak for en ny regjering å se tilbake på etter endt regjeringstid, at flere titalls milliarder i leverandørindustrileveranser og flere tusen nye fremtidsrettede arbeidsplasser finansiert av norske og svenske strømforbrukere i perioden frem til 2020, havner i Sverige på grunn av manglende politisk handlekraft og ulike konkurranseforhold.

Den andre saken som er en viktig forutsetning for hele fornybarnæringen i Rogaland og Norge som helhet er at regjeringen åpner opp for mer dynamisk utbygging av flere utvekslingskabler til våre europeiske naboland. Heller ikke dette krever subsidier, men kun politisk handlekraft. Det vil sikre en langsiktig bærekraft for næringen og for det energiclusteret med tilhørende nye innovative bedrifter og leverandør selskaper som det "grønne batteriet" vil ha behov for på kort og lang sikt for å kunne betjene de betalingsdyktige kundene i Tyskland, Nederland, England, Skottland, Danmark som allerede etterspør disse tjenestene fra Rogaland. Dette kan regjeringen løse ved å vedta like konkurransevilkår i Sverige og Norge som en av sine første saker.

3. En statsråd som er smart nok til å se behovet for å realisere ovennevnte konkrete visjon og mål, og som evner å kombinere disse to hoveddriverne; behovet for en styrket lønnsom fornybar energi og for effektive klimakutt tiltak som en bærekraftig fornybar næring i Rogaland vil kunne være en aktiv del av.



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®

Rosenkildehuset 200 år



Meningshus og møteplass for næringslivet

- Vi som jobber i Rosenkildehuset er vevd sammen med atmosfæren i bygningen, og vi har stor respekt for historien, sier Harald Minge som er administrerende direktør og Inger Tone Ødegaard som er strategidirektør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



Tekst: Ingveig Tveranger

De som styrer i Rosenkildehuset gleder seg over å kunne holde til i staselige og flotte omgivelser. Samtidig tenker de alltid fremover på vegne av regionens næringsliv og utvikling. Å sikre gode betingelser og arbeidsforhold er sentralt.

- Vi forvalter næringslivets interesser og meninger, både synspunkt og løsningsforslag kommer ut av Rosenkildehuset. Vi har en spesiell rolle som ansvarlig samfunnsaktør og skal bidra til å skape debatt ved å følge våre verdier som er modig, dagsordensettende og god vertskap, påpeker Minge og Ødegaard.

Dermed er de også åpne for at foreningen må organiseres slik det passer omskiftende tider. - Før kunne vi styre hele Næringsforeningen fra dette bygget, nå har vi "lokalkontorer" i regionen som arrangerer sine egne møter og fremmer sine egne saker, samtidig som de er en del av vårt større fellesskap. Næringsforeningen er ikke lenger en Stavangerforening men har mandat fra hele regionen som er med og spiller på lag, understreker Minge. Stadig flere av

- Vår fremtid henger sammen med regionens fremtid, utviklingen i næringslivet har betydning for oss. Vi er i vekst og samtidig skal vi takle omskiftelige behov. Når man holder til i et 200 år gammelt hus får vi perspektiver, sier Inger Tone Ødegaard og Harald Minge.

møtene er også andre steder. Det er viktig å være tilstede der det er naturlig.

- Vår fremtid henger sammen med regionens fremtid, utviklingen i næringslivet har betydning for oss. Vi er i vekst og samtidig skal vi takle omskiftelige behov. Når man holder til i et 200 år gammelt hus får vi perspektiver. Bygget vil overleve oss som jobber her og det er det fint å tenke litt på innimellom, sier Minge.

Akkurat nå jobber han og staben som nærmer seg 20 personer med stø kurs fra Rosenkildehuset. - Vår fremtid hen-

ger sammen med alle som står på for verdiskapning, sier han.

MØTESTEDET ROSENKILDEHUSET

Det er 180 årlige møter i Rosenkildehuset, det betyr at det er 2-3 møter i huset hver uke. Mange møter er på engelsk. Konferansesalen rommer 120 personer, men virker også intim og fungerer godt også for mindre samlinger. - Medlemmene våre skal føle seg velkommen, og vi ønsker oss enda flere møter, samlinger og liv i huset, sier strategidirektør Inger Tone Ødegaard.



Rosenkildehuset har en sentral plassering i dagens sentrum – og viser de historiske linjene 200 år tilbake i tid.



- Husk at Rosenkildehuset er lett tilgjengelig både med båt, buss, tog og bil, slik det ligger i Stavanger sentrum, sier Harald Minge. Det er i ferd med å bli installert heis i huset, så dermed er alle etasjene åpne for de som syns trappene er en utfordring.

DØRÅPNEREN TIL LIVET I STAVANGER

Svært mange av våre internasjonale medborgere kommer innom Rosenkildehuset når de flytter til Stavanger. Næringsforeningen har et velkomstsenter for expats, slik at de får en enklere inngang til det norske samfunnet. Stavanger-regionen har innbyggere fra 180 nasjoner, for mange er Rosenkildehuset inngangen til et godt liv her.

- Vi har et eget program der de som ønsker det får en generell orientering om å bo i Norge og jobbsøkerprogram-

mer for partnere og ektefeller som kommer uten å ha jobb. Nettverksmøter og sosiale arenaer er også en del av dette, og vi vet at det blir satt pris på av folk som kommer hit uten å kjenne en eneste person, sier Ødegaard.

ROSENKILDEHUSET FÅR HEDERSPLASSEN

Øgreid Eiendom har engasjert det prisbelønte arkitektkontoret Snøhetta til å tenke transformasjon i området rundt Rosenkildehuset. Der skal både Straen Senteret, og Ankerkvartalet, med byggene Romsøegården og Strandkaiaen 2, transformeres.

Dette får også konsekvenser for Rosenkildehuset. Det vil trolig bety at det åpnes mer opp bak huset, som vil bli et attraktivt rom opp mot Lendeparken og Straen Senteret. Politikerne i Stavanger skal ta endelig stilling til disse planene høsten 2013.

Øgreid Eiendom har engasjert det prisbelønte arkitektkontoret Snøhetta til å tenke transformasjon i området rundt Rosenkildehuset. Det vil bety en revitalisering av baksiden av Rosenkildehuset – det som en gang var framsiden.

EIERSKAPET I HUSET

Rosenkildehuset ble kjøpt av Stavanger Håndverk- og Industriforening (SHIF) i 1983. Etter oppussingen ble husets eierskap gjort om til Rosenkildehuset AS og medlemmene fikk tilbud om å kjøpe aksjer i selskapet. Da SHIF og Handelsforeningen slo seg sammen ble den nye foreningen majoritetseier. Målet for Næringsforeningen har hele tiden vært å sikre et enhetlig eierskap til Rosenkildehuset.

Næringsforeningen hadde muligheten til å innløse minoritetsaksjonærene etter salget av Handelens Hus i 1993, men den nye foreningen ønsket på det tidspunktet å beholde kapitalen sin for å gi den nye organisasjonen handlekraft.

- Det er derfor stor stas at Næringsforeningen i jubileumsåret 2013 har inngått en avtale med Helge Bie om å overta hans aksjer i huset. Dermed har Næringsforeningen over 90 prosent eierskap til huset, med et klart ønske om å overta resten av eierandelen fra de andre minoritetseierne, sier Inger Tone Ødegaard, strategidirektør i Næringsforeningen.

- Huset ble organisert som et AS med flere eiere da Håndverk- og Industriforeningen overtok huset. Nå er tiden moden for at Næringsforeningen får fullt eierskap og vi takker Helge Bie og de andre minoritetsaksjonærene for den innsatsen de har gjort for Rosenkildehuset, sier Ødegaard.

Rock i Rosenkildehuset

Den 8. november 1980 var det en stor begivenhet i Stavanger. I en ellers helgerolig by ble det både liv og røre da Stavanger rockeklubb holdt sin aller første konsert. 300 forsøkte å komme inn. "Lørdagsdans med lokal pønk i regi av Stavanger Rockeklubb i Rosenkildehuset" skrev Aftenbladets reportasje fra begivenheten.

- Vi hadde en begrensning på antall folk fra Studentamskipnaden, men det blåste vi i og slapp inn 150 personer, minnes Svein Arne Tinnesand. Han var initiativtaker og leder for Rockeklubben i startfasen. - Vi ble kastet ut for en stund, men fikk komme tilbake et års tid etterpå. Imellomtid hadde vi lånt huset under andre navn for å arrangere konserter.

På plakaten den novemberkvelden i 1980 stod Krampe fra Bergen, Mops og Det Pene Bæn fra Stavanger. - Det var Studentsamskipnaden som disponerte huset, så rockeklubben henvendte seg til dem for å få låne den store salen som lå der som det nå er en pizzarestaurant, vi var ikke på loftet så vidt jeg husker, sier Tinnesand. - For oss var dette et kjempeattraktivt lokale siden det lå så midt i byen. Det var nesten ingen konserttilbud i Stavanger på den tiden, verken for ungdom eller andre. Dermed ble starten en heidundrande suksess og rocken hadde offisielt inntatt oljebyen.

Feiret huset

Torsdag 5. september og fredag 6. september ble Rosenkildehusets 200-årsjubileum feiret. – Det er ikke tvil om at de som berget huset på 80-tallet gjorde en kjempejobb for foreningen og for byen, sa Harald Minge, Næringsforeningens administrerende direktør.

På torsdagskvelden var det offisiell feiring med inviterte gjester. Mange av dem som var med å restaurere huset da Stavanger Håndverk- og Industriforening (SHIF) overtok, fikk rikelig tid til å mimre.

– Egentlig er huset på mange måter et 80-tallshus. For det var i såpass dårlig stand at det aller meste måtte byttes ut. Blant annet er det satt inn helt ny bærende konstruksjon i stål, fortalte Helge Bie, som var sentral i restaureringsarbeidet.

I forbindelse med jubileet, ble en plakett med de personer og selskaper som var med i det opprinnelige aksjeselskapet Rosenkildehuset AS, og som på den måten gjorde restaureringen mulig, avduket.



Den offisielle feiringen av 200-årsjubileumet var torsdag 5. september. Blant gjestene var Stavangers varaordfører Bjørn Tysdal Moe, Lauritz Hansen og Odd B. Skjærseth.



Inger-Tone Ødegård i Næringsforeningen, ordfører Bjørn Kahrs i Randaberg kommune og styreleder Odd B. Skjærseth i Rosenkildehuset AS spretter jubileumskaken.



200-årsjubileumet var en god anledning til å snakke om det restaureringsarbeidet som ble gjort på 80-tallet – og resten av historien til Rosenkildehuset.



Kurs og konferanse på Sirdal Høyfjellshotell

- Flott natur
- Møterom
- Tradisjonsmat
- Mange aktiviteter
- God stemning
- Moderne rom



Sirdal
Høyfjellshotell
www.hotel.as



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



Bli med på finalemiddagen 15. november!

Nå inviterer Næringsforeningen til Matgallaen, avslutningen på TV-serien Det Norske Måltid 2013, fredag 15. november i Stavanger Hall. Meld deg på og få nydelig mat og drikke sammen med prisutdelinger for de beste matprestasjonene i Norge 2013 - alt innrammet av god underholdning. Kveldens verter er Arne Hjeltnes og Heine Totland.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Det Norske Måltid er et nasjonalt omdømmeprojekt som formidler matglede og kunnskap om norsk mat til hele befolkningen. Hensikten med prosjektet er å synliggjøre alle de norske råvarene og produktene og ildsjelene i matbransjen. Arne Hjeltnes og Heine Totland kommer til å reise landet rundt på jakt etter de beste produktene og matmeneskene.

- Dette blir en opplevelse for alle matelskere å være med på, sier prosjektleder Jostein Soland.

OMDØMMEBYGGING

Det var Næringsforeningen som i 2007 tok initiativ til å utvikle prosjektet Det Norske Måltid (DNM). Målet var å synliggjøre lokale og regionale produsenter og gjøre produktene tilgjengelig for forbrukerne. Det Norske Måltid kårer nasjonens beste råvarer og matprodukter. I år er det sjette gang konkurransen foregår – og tredje år på rad på TV2!

KÅRER ÅRETS PRODUKTER

Parallelt med opptakene til TV-serien, foregår utvelgelsen av mat- og drikkeprodukter som skal kjempe om heder og ære i Det Norske Måltid. Årets utvalgte råvarer og produkter blir gjenstand for nøye vurdering og smaking hos en nasjonal fagjury. Det kåres vinnere i følgende kategorier: Sjømat/blå sektor, kjøtt/grønn sektor, meieriprodukt og årets øl-innovasjon. Den siste er en kåring i samarbeid med Ølakademiet, Aperitif, Ølportalen og Norbrygg. Det Norske Måltids hederspris skal også deles ut i 2013. I denne juryen sitter Bent Stiansen,



Arne Hjeltnes og Heine Totland skal ta oss med på kryss og tvers i Norge på jakt etter de mest kulinariske matopplevelsene.



Årets hederspris 2012 gikk til destillatør Halvor Heuch, og ble delt ut av hedersprisvinner 2011, Ingrid Espelid Hovig. Her assistert av programleder Arne Hjeltnes.

Statholdergaarden og tidligere vinner av Bocuse d'Or, Ellen S. Math Henriksen, daglig Leder, NCE Culinology / Måltidets Hus AS, Nina Sundqvist, administrerende direktør, Matmerk og Jostein Soland, prosjektleder Det Norske Måltid 2013.

TV-SERIEN

I 2011 startet TV-serien Det Norske Måltid. TV-produsenten Tellus Works, Nordens mest erfarne og respekterte produksjonsselskap for matprogrammer, produserer programmene for TV2. I fjor ble det registrert meget gode seertall med et snitt på 443.000. Vi inviterer det norske folk til en ny reise i det norske matlandskapet uten sidestykke. De aller beste råvarene og de aller ivrigste matentusiastene presenteres – i noe av den vakreste naturen Norge kan by på.

Arne Hjeltnes og Heine Totland er programledere. I år er landet delt inn i seks ulike regioner – så seks søndager på rad vil programlederne besøke en ny

del av landet på jakt etter råvarer, matprodukter og, ikke minst, menneskene som står bak. I løpet av hver episode møter Arne og Heine kokker, produsenter og andre fagfolk, som er lidenskapsfulle opptatt av sin mat fra sitt sted i det langstrakte og frodige landet vårt. En kokk fra hver region møtes i en finale der de tilbereder hver sitt måltid med utgangspunkt i et utvalg av regionens beste råvarer og produkter. Det sjuende programmet i serien, viser denne kokkekonskurransen med innslag fra årets festmiddag.

MÅLTIDSKONFERANSEN 2013

I tilknytning til festmiddagen blir det arrangert en matfaglig konferanse samme dag. Denne er et samarbeid mellom Måltidets Hus, NHO og Næringsforeningen. Den er lagt til Måltidets hus – samme dag som «Matgallaen» - fredag 15. november.

- Vi setter fokus på de rekrutterings-

Det Norske Måltid

- Næringsforeningen i Stavanger-regionen står bak prosjektet Det Norske Måltid, et samarbeidsprosjekt som involverer en rekke aktører i hele måltidsnæringen.
- Prosjektet har som mål å synliggjøre lokale og regionale råvarer, skape stolthet og formidle matglede og kunnskap om norsk mat til hele Norges befolkning.
- I Det Norske Måltid 2013 er landet delt i regionene: Øst-Norge, Fjord-Norge (Vest-Norge), Midt-Norge, Nord-Norge, Fjell-Norge og Sør-Norge. Etter regionale nominasjoner og juryering går finalistene til den nasjonale fagjuryen bestående av Bent Stiansen, Wenche Andersen, Halvor Heuch og Arne Brimi.
- I år er det seks regionale TV-program samt et finaleprogram fra Rogaland hvor seks regionale kokkelag skal konkurrere.

utfordringene matbransjen står ove; fra kokken til fiskeren og bonden. Alle skal ha mat, men stadig færre vil lage den? spør Soland.

Han forteller at den matfaglige konferansen og Det Norske Måltids festmiddag – «Matgallaen» vil trekke landets ledende matfolk til Stavanger den 15. november – først til Måltidskonferansen og så til Matgallaen – der Rogaland vil vise fram det beste av sin høst i 2013. En rekke spennende foredragsholdere står på programmet – som retorikkesperten Kjell Terje Ringdal. Han vil snakke om handlevegns retorikk. Velkommen!

DE HISTORISKE

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

Sola Strand HOTEL

Alente foto: Tom Hagen, Klar Capone/Alente

Hvem fortjener Risavikaprisen?

For første gang skal Risavikaprisen deles ut når Risavikadagen 2013 arrangeres 24. oktober. Ressursgruppen for Risavika er initiativtaker til prisen. Kjenner du noen som fortjener den?

– Vi ønsker å løfte fram bedrifter, organisasjoner eller representanter fra disse som har bidratt til at Risavika og Tananger-området oppfattes og oppleves som en god plass å arbeide og bo, sier David Ottesen som er leder for ressursgruppen. Han sitter i juryen sammen med Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen og rådmann i Sola kommune, Ingrid Nordbø.

– Det er mange som kan fortjene en slik pris, men vi trenger noen som nominerer dem, sier Ottesen til Rosenkilden.

Kriteriene for tildeling av prisen er at bedriften, organisasjonen – eller en representant fra denne – over tid, eller i en spesiell sammenheng har satt Risavika og Tananger på kartet på en positiv måte og/eller har bidratt til å bedre forholdene for bosetting og



nærmiljø gjennom sitt spesielle engasjement. Prisen handler om omdømmebygging som fører til økt trivsel, stabil bosetting og stabile arbeidsplasser.

Du kan nominere din kandidat ved å ta kontakt med Anne Woie i Næringsforeningen: woie@stavan-ger-chamber.no



1
ETG.
VANNKANTEN
SIRISKJÆR

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

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

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

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

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

KRUSE SMITH
Eiendom

PARTNER TRE
+ + + + +



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

DNBs mann i siddisland

DNB har kastet sine øyne på bedriftskundene i Rogaland. Rasmus Figenschou er mannen som har fått jobben med å sikre banken større markedsandeler. 34-åringen regnes som et av de aller største ledertalentene i Norge.



Tekst: John Gunnar Skien

Foto: Eirik Anda/BITMAP

Det betyr ikke så veldig mye, men han innrømmer at det selvsagt er hyggelig å bli lagt merke til når vi nevner at E24 hadde han på listen over de ti fremste ledertalentene i fjor.

– Jeg setter selvsagt pris på det, men det betyr ærlig talt langt mer å få gode tilbakemeldinger fra de jeg jobber med til daglig, de som vet hva jeg driver med og står for, sier Rasmus Figenschou.

Han er divisjonsdirektør med

ansvar for bankens bedriftsmarked fra Haugesund til Arendal, men hovedkontoret hans er i Stavanger. Han flyttet hit i april og bosatte seg på Våland, en kort spasertur unna kontoret. Han tar i mot oss i 5. etasje i DNB-lokalene i Haakon VII's gate. Fra denne modernistiske betongbygningen fra tidlig 70-tall har den litteraturinteresserte bankmannen perfekt utsikt til der hvor Alexander L. Kiellands barndomshjem i sin tid stod. Skjønt dagene går nok med til annet enn kikke ut av vinduene for innflytteren fra Oslo.

– Jeg har følt meg veldig velkommen i denne byen fra første dag! Jeg har bodd mange steder i mange land og det er ikke alltid like enkelt å komme inn på folk. Her i Stavanger er det lett! Det er dessuten deilig å kunne gå til jobb, men regn er jeg ikke glad i, særlig ikke når det kommer sidelengs!

DNB STYRKER SEG

Det blir nok en vane, får vi tro. Faren er tross alt fra Bergen, og bestemoren kom fra Stavanger. Så Vestlandet er ikke ukjent grunn for Figenschou. Og heldig-

vis har regionen vår mye å by av fjell og natur, noe han setter stor pris på, enten han farer avgårde i joggesko, på rulleski, i kajakk eller surfebrett. Med lange arbeidsdager kan man jo lure på hvor han finner de ledige timene.

– Det handler om prioritering. Nå har ikke min forlovede og jeg barn ennå, så da står man jo friere til å jobbe lenge og mye. Dessuten ser jeg forsvinnende lite tv. Jeg leser aviser, nettaviser og bøker, men venner og familie merker nok at jeg ikke har mye ledig tid.

34-åringen har studert i USA og Sveits, jobbet i USA, Singapore, London og Estland. DNB så talentet og satset, dermed har reisen fra analytiker til

toppsjef gått bemerkelsesverdig fort. Når DNB vil styrke seg i et område der SR-Bank dominerer, trengs kanskje en som var uredde nok til å takke ja til å lede bankens bedriftssatsing i Tallin. Jobbmuligheten i Stavanger gjorde riktig nok at det ble med det ene året i Estland.

– Olje og energi har alltid interessert meg, særlig fra finansieringssiden. Samtidig har jeg alltid ment at man må forstå ingeniørsiden også, ganske enkelt for å skjønne utfordringene og risikoene med de prosjektene vi bidrar med finansiering til. Energibransjen er på sett og vis arvelig belastet med IEA-rapporter har alltid vært obligatorisk lesning for min far. Da er det klart at det ble veldig fristende med en jobb i oljehovedstaden Stavanger, smiler Figenschou.

– SR-Bank er store i bedriftsmarkedet her, DNB vil styrke seg og ta markedsandeler. Er det plass til dere?

– Ja, det mener vi absolutt. Men vi

Rasmus Figenschou er mannen som skal sikre DNB en større del av bedriftsmarkedet i regionen vår. 34-åringen regnes som et av de aller største ledertalentene i landet.



er i en utfordrerposisjon. Man kan ikke klandre SR-Bank for å være store, det er vi andre som må sørge for å gi dem konkurranse.

– Hvor lang tid har du på deg?

– Vel, det er det ikke jeg som avgjør, men jeg mener at vi må se synlige resultater i løpet av de neste par årene. Vi satser spesielt på oljeservice, småbedrifter og gründervirksomheter, og vi mener bestemt at vi har et tjenestetilbud som er både godt og interessant for dem. Dette sammenfaller også med bankens storby-

satsing som skal gjenspeile seg i et langt bedre banktilbud til både bedrifter og privatkunder. Hovedkontoret i Stavanger skal holde åpent fra 8 til 18 og ha lørdagsåpent. Banken må være tilgjengelig når kundene har tid. Da nytter det ikke å bare holde åpent når folk er på jobb, sier den entusiastiske direktøren.

ALDER INGEN HINDRING

Han er vant med at alderen blir et tema. Nå er ikke 34 år purungt akkurat, men det er utvilsomt vanligere med kledelig

gråstenk i håret når du har jobber i dette sjiktet.

– Det er ingen ulempe å være forholdsvis ung, men visse nedsider har det med tanke på erfaring. Noen har jobbet i denne banken like lenge som jeg har levd, det skal vi ikke glemme. Men vi skal heller ikke glemme at jeg ikke er alene, jeg er en del av en ledergruppe med lang erfaring.

– Hvordan beskriver du deg selv som leder?

– Jeg mener jeg er engasjerende,



Fortsettelse fra forrige side ...

energisk og flink til å vise hvilken retning vi skal gå. Skape engasjement rundt meg. Som leder skal du ha driv og energi for å gjøre en god jobb, men du må klare å få andre med deg. Ellers lykkes du ikke.

– Du har studert litteratur, kunst og film i tillegg til finans. Hva har du igjen for en så allsidig bakgrunn?

– Jeg tror den gjør meg i stand til å se saker fra andre vinkler av og til, og det kan være nyttig. Det er et pluss at folk har varierte bakgrunner, der er amerikanerne og britene mye flinkere enn oss, flinkere til akseptere og søke etter folk som kan komplettere hverandre og sørge for flest mulig perspektiver.

Han skulle vite hva han snakker om. Etter studiestarten i USA i 1998 med litteraturvitenskap og sosialøkonomi, har han bare bodd i Norge i fire år. Masteren i finans tok han i Lausanne i Sveits i 2009. Han er glad i bøker, og Shakespeare spesielt. Men med fire år i Royal Shakespeare Society i studiedagene er det kanskje ikke så rart at den britiske poeten ikke lenger ligger øverst i bunkeren med bøker som skal leses.

ADVARER MOT BLIND OPTIMISME

Ansvarer er altså DNBs bedriftsmarked fra Haugesund til Arendal. Et stort område. Haugesund er ikke så langt unna, men hva med Sørlandet? Joda, det finnes fellestrekk langs hele dette lange kystbeltet, mener Figenschou.

– Det er en påfallende driftighet i hele området, synes jeg. For ikke å glemme gründermentaliteten. Gründerne her føler et ansvar for å fortsette å bygge! Det er ganske uvant, men noe jeg har sansen for.

Som de fleste andre registrerer han at regionen vår er olje- og oljeservicedrevet. Oppsiden er et arbeidsmarked med



Eget kontor er det snart slutt på. I DNB jobber selv konsernsjefen i landskap. – Langt mer effektivt. Det bedrer informasjonsflyten, mener Figenschou.

gode betingelser, nedsiden kostnadsutviklingen på norsk sokkel – og et presset bolig- og arbeidsmarked.

– Blind optimisme er ikke bra, vi må ta på alvor de bekymringene som er reelle. Produksjonskostnadene i Nordsjøen er eksempelvis et problem. Men jeg er ikke så bekymret for oljeprisutviklingen. Jeg mener betydningen av den såkalte skiferrevolusjonen i USA er overdrevet. Utvinningskostnadene høye og investeringene derfor sårbare i forhold til oljeprisvariasjoner. Og ser vi fram mot 2020 er det klart at alternativ energi er spennende, men det globale energibildet tilsier at vi trenger oljen.

JA TIL LANDSKAP!

Enn så lenge har han sitt eget kontor med en fjong utsikt over Stavanger sentrum. Men når selv konsernsjef Rune Bjerke sitter i landskap, varer ikke dette lenge.

– Neida, vi skal lage landskap her også. Jeg ser det som utelukkende positivt. Man må følge noen spilleregler i forhold til nødvendig arbeidsro, men jeg mener det er langt mer effektivt. Det bedrer informasjonsflyten og gjør det mye lettere å se om folk er tilgjengelige. Så skal vi selvsagt ha stillesoner og rom der folk kan ta telefonsamtalene i fred og ro.



Spar energi med våre fasadesystemer

Verdens mest solgte

luftet fasadesystem med pussoverflate - StoVentec.

Med mange designmuligheter som passer til etterisolering av hus samt nybygg.

Egenskaper

- Totrinnstetting, høy sikkerhet mot fukt i bygg
- Motstandskraftig mot mikroorganismer (alger, sopp)
- Meget høy spreksikkerhet
- Tåler høy mekanisk belastning
- Motstandsdyktig mot slagregn
- Meget god værbestandighet

Godkjenning

- Sintef Teknisk Godkjenning Nr 2195
- Brannklassifisert iht. EN ISO 13501-1
 - StoVentec Mineral; A2,s1-d0
 - StoVentec Classic; A2,s2-d0



Kontakt oss for mer informasjon om våre fasadeløsninger.

Sto Norge AS | Telefon 66 81 35 00 | info.no@sto.com | www.stonorge.no

HER. DER. LETT.

PARIS. PALMA. ISTANBUL. NEW YORK. AMSTERDAM. MANCHESTER. NICE. STOCKHOLM. KØBENHAVN.
LISBOA. RIGA. SPLIT. LONDON. BERLIN. PRAHA. DUBROVNIK. ATHEN. DUBLIN. OSLO. BARCELONA.





Jakten på den gode løsning

Klienten er ofte bedre tjent med et godt forlik enn et kostbart maratonløp i rettssalene. Det handler om å finne den beste løsningen for klienten. Og et advokatliv som lar seg kombinere med familie. Det er noen av ledestjernene for Ryger Advokatfirma i Stavanger.



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Markus Johansson/
BITMAP

Ikke hørt om firmaet før, sier du? Det er ikke så rart. Navnet er nemlig nytt, men kompetansen stor og erfaringen lang. For selv om Ryger er et nytt advokatfirma, de startet opp 26. august i år, har de holdt på lenge. For å gjøre det hele mer forståelig: Selskapets tidligere partnere, Kåre Vierdal og Flemming Karlsen, har startet henholdsvis egen virksomhet i hjembyen Haugesund og i kontorfellesskapet Stavangeradvokatene. To ut av overgangsvinduet, inn kom Edle Endresen og Kurt A. Elvevoll som nye partnere. Øvrige partnere er Fredrik Bie og Paul Aakre. Med Vierdal ute, ble det unaturlig å beholde navnet Vierdal advokatfirma. Den tar de fleste av oss. Så da ble det Ryger, et ord og et navn på innbyggerne i det norrøne Rygjafylki, men nå også et advokatkontor i Stavanger.

– Det er tradisjoner for bruk av etternavn i denne bransjen, men vi ønsket et mer uavhengig navn med rogalandsforankring. Gjerne et kort, konsist og delvis beskrivende navn. Det har vi fått. Vi vet at klienter ofte har et personnavn de knyttes til, men vi vil at det er Ryger de skal ha et forhold til. Forteller Fredrik Bie og Edle Endresen.

Bergelandsgata 13 er fortsatt adressen, nytt er navn, epost-adresser og nettside. Men det er ikke alt.

- Vi vet at klienter ofte har et personnavn de knyttes til, men vi vil at det er Ryger de skal ha et forhold til. F.v. Paul Aakre, Camilla Hagen Egeland, Fredrik Bie, Elisabeth Brattebø Fenne og Edle Endresen.

FRA LUNDE TIL PØLSEBUSS

Var han ikke et kjent ansikt fra før, ble han det i alle fall da konkursene rammet Lunde-konsernet. Fredrik Bie har vært, og er, bostyrer i alle de 62 konkursene, og har jobbet med dette siden det begynte å gå galt i 2011. For Bie har det hele tiden vært viktig å forholde seg ryddig i saken og ikke strø rundt seg med adjektiver som gjør seg godt i tabloidpressen.

”Advokatene kan tjene godt på langdryge rettssaker, men ikke nødvendigvis klienten.

– Det er uten tvil alle konkursers mor vi snakker om her. Og det har vært ekstremt arbeidskrevende, med veldig mange nye problemstillinger. Så vi har måttet tenke nytt og søke råd. Det har vært både faglig utfordrende og utviklende. Jeg føler vi har gjort en grundig og god jobb, sier Bie, og for å komplettere bildet, legger han til at ikke alle konkurssaker er like omfattende.

– Ta pølsebussen på Torget i Stavanger, for eksempel. Den har jeg vel solgt videre to-tre ganger. Men det har vært betraktelig enklere saker å håndtere enn Lunde-konkursene, smiler han.

– Dere satser hardere på næringslivet, og særlig bygg- og anleggsbransjen. Hvorfor det?

– Vi har alltid hatt en rekke klienter innenfor næringslivet her på huset. Et

økt fokus på dette segmentet var likevel naturlig som følge av utskiftningene vi har hatt i selskapet. Vi har nå en bredere kompetanse innenfor det næringslivet har bruk for. For eksempel har vi styrket kompetanse innen bygningsbransjen og arbeidsliv. Når vi jobber med saker dukker det ikke sjeldent opp spørsmål som ligger utenfor den enkelte advokats kjernekompetanse. Da er det viktig at vi søker råd hos hverandre. Og det gjør vi i Ryger, forteller Endresen.

BYGG INTERNT

Selskapet har i dag 16 ansatte, og vil helst ha inn et par advokater til. Men dette er ikke plassen for den som trives aller best i takt med stigende kjendisstatus. Kort sagt er det ikke hotshots man ser etter, det er de som er villige til å vokse og lære. Man skal selvsagt ta de store sakene som får mye oppmerksomhet, men det skal tenkes kollegialt. Alle får sin dag i solen, som de sier.

– Vi skal bygge internt, folk skal bli gode sammen med andre her hos oss, vi skal være fagfokusert. Vi er opptatt av at vi skal ha gode advokater, ikke bare flinke jurister. Det betyr at vi hele tiden skal jakte den beste løsningen for klienten. Veldig ofte kan det bety et forlik i stedet for et maratonløp i rettssystemet. Advokatene kan tjene godt på langdryge rettssaker, men ikke nødvendigvis klienten. Det er dessverre ikke alle som tenker slik, sier Endresen. Bie tilføyer:

– Vi er opptatt av det faglige, og ikke minst at hverdagen internt skal være god. Det betyr at vi skal hjelpe hverandre dersom noen får en altfor stor arbeidsbyrde. Advokatyrket er kjent og beryktet for lange arbeidsdager, og selvsagt

Ryger Advokatfirma AS

Ansatte: 16

Daglig leder: Paul Aakre

Styreleder: Fredrik Bie

Webside: www.ryger.no

Omsetning: 20 millioner (2013).
20-25 millioner (2014)

kreves det når det virkelig brenner. Men vi er opptatt av at dette yrket må kunne kombineres med et familieliv. Vi skal ha det kjekt for å gjøre en god jobb, og det klarer du ikke dersom du blir for industrialisert.

DELINGSKULTUR

Man kan saktens si at bunnlinjen kunne blitt mer imponerende dersom man tenkte mer industri, men dit vil ikke Ryger. En levelig og kjekk arbeidsdag skaper lykkeligere advokater, og det har også klientene godt av. Slik tenkes det. Det skal heller ikke være slik at det bare er å karre til seg de mest attraktive sakene. Den som kan saksfeltet best skal ha saken i Ryger. Slik tenkes det. Vi skal heller ikke glemme likedelingsprinsippet i selskapet.

– Det betyr i praksis at vi deler overskuddet likt mellom partnerne. Vi mener dette bidrar til at de beste gjør jobben hos oss, og kundene får et bedre produkt.

– Hva er dere dårlige på?

– Vi er opptatt av å være gode på det vi driver med, og heller gi beskjed dersom en sak faller utenfor vårt kompetansefelt. Vi påtar oss for eksempel ikke



– Vi deler overskuddet likt mellom partnerne. Vi mener dette bidrar til at de beste gjør jobben hos oss, og kundene får et bedre produkt, sier Fredrik Bie i Ryger.

oppdrag vedrørende skatteplanlegging, børsmoteringer og kompliserte transaksjoner. På andre saker er vi minst like gode som andre selskaper, smiler de to selvsikkert.

– Hvilke saker er dere gode på?

– Det er mye. Fast eiendom i alle

varianter, odel, servitutter, eiendomsutvikling, bygg og entrepris, konkurs, selskapsrett, granskninger, økonomi/juss, arbeidsrett, tvisteløsning og prosedyre, generasjonsskifte og dødsbøehandling!

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



hinna.no MAKE BUSINESS /A PLEASURE

Vi har ledige business lokaler til din bedrift fra 150 m² og oppover.

Se flere detaljer på **hinna.no**

/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™



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

“Stavangerfjord” fikk sin ilddåp

Etter en rekke utsettelse ble Fjord Lines nye cruiseferge endelig ferdig - midt i fellesferien da trykket er størst og de fleste problemløsere var på nettopp ferie. - Masse ny teknologi, spesielt i forbindelse med gassdrift, gjorde starten ekstra krevende for mannskap og passasjerer. Og for administrerende direktør Ingvald Fardal.



Tekst: Egil Hollund

Nylig deltok han på Næringsforeningens Nytt & Nyttig i Egersund, der han blant annet fortalte om erfaringene med den hypermoderne danskeferja – så langt.

- Det var en sterk utfordring å skulle komme i gang midt i høysesongen. Først hadde vi tåle flere utsettelse med påfølgende beklagelser overfor tusenvis av passasjerer. Så skulle vi gjøre mye nytt akkurat da mange nøkkelpersoner ikke var tilgjengelige. Vi stod på stupebrettet og måtte bare hoppe, samtidig som vi konsentrerte oss om å bruke energi på det som kunne løses og finne praktiske løsninger og få hele organisasjonen med på det, fortalte Ingvald Fardal, på Nytt & Nyttig-møte i Dalane.

Fjordline-rederiet drives fra en bygning ved torget i Egersund og kontrolleres av familien Teigen som også har eierinteresser i blant annet Grand Hotell Egersund og Egersund Group. På mange måter var Fjordlines opplevelser med nytt skip, litt det samme som Norwegian har måttet gå gjennom med sine splitter nye Dreamliner-fly fra Boeing. Ny og grensesprengende teknologi, men samtidig ikke like gjennomtestet som gamle løsninger.

- Etter hvert som utfordringene dukket opp, var det litt som å hoppe på isflak. Men takket være medarbeidere som ytte alt, kom vi i etter hvert i rute og står nå bedre rustet til å sette i gang «Bergensfjord», som kommer ny fra

“Stavangerfjord” kostet én milliard kroner å bygge. Til neste år kommer søsterskipet “Bergensfjord” i drift. Foto: Erik Geese





Fosen og Bergen Group til neste år, forteller Fardal.

ÉN MILLIARD

Begge skipene er utstyrt for gassdrift som gir store miljøgevinster og tilskudd fra Nox-fondet. Alt i alt kommer investeringene på opp mot én milliard kroner per skip.

- Vi kom i gang takket være 300 medarbeidere med tillit til å løse oppgaver der og da, og de rette ubyråkratiske eiere. Innad spiller vi en slags ping-pong som gir oss raske beslutninger når nye muligheter dukker opp, fortalte Fardal til de 100 fremmøtte.

Dominoeffekten mellom fornøyde medarbeidere med tillit og humør er vesentlig for å gi fornøyde gjester som gir fornøyde eiere, mener han.

- Vi må se etter styrken hos hver enkelt, den som har spesielle gaver skal få oppgaver på det området. Med hjelp av Mia og Terje Skriver har vi fått til en intern treneropplæring der ti utadvendte ansatte fikk opplæring i å lære opp 30 personer hver. Det har fungert utmerket, så det skal vi selvsagt videreføre til neste båt neste år. Han sa også at rederiet over tid håper å komme opp i en markedsandel på 20 prosent. I dag er den sju prosent - og da de begynte tre prosent.

Men uansett er Fjord Line som en mus som springer mellom beina på elefant Color Line, for å bruke Fardals egne ord.

- Vi må være flinke og raske.

OMBRYGGING

Når begge de to nye cruisefergene er i drift, skal så den gamle "Bergensfjord" bygges om for 250 millioner.

- Da vi begynte på prosjektet med nye



- Etter hvert som utfordringene dukket opp, var det litt som å hoppe på isflak., forteller administrerende direktør Ingvald Fardal i Fjordline.

cruiseferger, var vi en variert blanding av fagfolk som bestemte oss for å «drømme frem» et skip vi ønsket det skulle være ut fra været og kapasitetsbehovet på Vestlandet. Med hjelp av gode designere ville vi lage skip som folk får lyst til å reise med, og som oppfører seg godt i sjøen. Det mener jeg vi har klart.

Som et offensivt rederi, har også Fjordline vært raske på ballen når Flaggruten nå har varslet at de kommer til å legge inn årene fra nyttår.

- Vi stilte kjøpt opp med vår kapasitet som kan transportere både folk og trailere mellom Bergen og Stavanger. Her står det bare om problemstillinger rundt momsen på maten, så det lar seg kanskje løse, sier Fardal.



"Stavangerfjord" er noe av det mest moderne som er laget av havgående ferjer - noe også interiøret i skipet bærer preg av.

MS "Stavangerfjord"

Byggeår: 2013

Byggested: Stocznia Gdansk, Bergen Group Fosen

Ant. Passasjerer: 1.500

Personbiler: 600

Lugarer: 306

Tonnasje: 25.000 BRT

Lengde: 170 m

Bredde: 27,5 m

Service fart: 21,5 knop

Restauranter, kafèer / barer: 5/4

Taxfree-butikker: 1

Spydspissen tar form

Fredag 30. august kom gladmeldingen: Det nye senteret for økt oljeutvinning skal etableres i Stavanger! Etter noen ukers velfortjent feiring, rettes nå blikket for alvor framover. Målet er å skape et ledende nasjonalt senter av internasjonal betydning.



Tekst: Frode Berge
Foto: Felix Låte, Greater Stavanger

Arbeidet med etableringen av IOR-senteret er nå inne i en ny fase. Grunnlaget for en vellykket etablering skulle være det beste. Merete Vadla Madland (UiS), Kirsti Veggeland (IRIS) og Geir Haug (Greater Stavanger) er tre av mange sentrale aktører i arbeidet med senteret. Når Rosenkilden ber dem oppsummere de viktigste grunnene til at Stavanger-søknaden gikk seirende ut, så er det tre forhold som peker seg særskilt ut: 1) Høy vitenskapelig kvalitet,

Kirsti Veggeland (IRIS), Merete Vadla Madland (UiS) og Geir Haug (Greater Stavanger) tror etableringen av det nye nasjonale IOR-senteret vil bety mye for både utvinningsgraden på sokkelen, og for utviklingen av fagmiljøet på Ullandhaug.

2) Langsiktig jobbing i et godt samarbeid mellom UiS, IRIS og Institutt for Energiteknikk og 3) Et svært tett og godt samarbeid med et kompetent industri-miljø, noe som sikret en sterk søknad både teoretisk og praktisk.

KOMPETANSEBYGGING OG ATTRAKTIVITET

Senteret skal finansieres gjennom et spleiselag mellom Norsk Forskningsråd, industrien og egeninnsats fra UiS og IRIS. Budsjettet vil være på minst 40 millioner kroner årlig over en periode på minst fem år, med mulighet for tre års forlengelse.

Det nasjonale IOR-senteret skal bidra til konkrete prosjekter og tiltak for å «skvise ut» enda mer olje fra feltene på norsk sokkel. Samtidig vil etableringen innebære et omdømme- og kompetanse-løft for fagmiljøet på Ullandhaug. Merete Vadla Madland er leder for senteret. Hun understreket dette aspektet sterkt.

- Det ligger i premissene at 25% av budsjettet skal brukes til langsiktig kompetansebygging. Dette vil bety mer ressurser til undervisning og veiledning, flere masteroppgaver og ikke minst flere doktorgradsavhandlinger om IOR. Det er også et mål å avholde en årlig IOR-konferanse med høyt faglig nivå. Her vil oljeselskapene, så vel som nasjonale og internasjonale forskere være velkomne til å delta. En slik satsing vil medvirke til at universitets- og forskningsmiljøet på Ullandhaug vil bli enda mer attraktivt på dette fagområdet. Det nasjonale IOR-senteret vil rett og slett gi UiS og IRIS og Institutt for energiteknikk et omdømmeløft, sier Vadla Madland.

VEIEN VIDERE

Vadla Madland opplyser at hun og resten av aktørene bak senteret nå jobber intenst med den formelle etableringen.

- Nøkkelen til suksess ligger som sagt i det tette samarbeidet med oljeselska-



pene og serviceselskapene. Dette er selskaper som allerede er langt framme på IOR-området. Vi fikk i alt 14 støttebrev fra industrien i arbeidet med søknaden. Nå går vi en ny runde med selskapene, denne gangen for å inngå formelle avtaler, avklare medfinansiering og så videre. Målet er en offisiell oppstart av senteret i november/desember.

Det er bred oppslutning om målet om å øke utvinningsgraden. Samtidig vet vi at både kostnadene per produsert fat og miljøbelastningen øker i takt med utvinningsgraden. Er det grunn til å frykte at dette vil reduserer selskapenes fokus på IOR i en tid der vi står foran store, nye feltbygginger?

- Det er jeg ikke bekymret for. Forventningene om økt utvinningsgrad er svært tydelige fra myndighetene. Samtidig er det viktig å tenke IOR fra dag én når nye store felt som Johan Sverdrup skal utvikles.inntekspotensialet knyttet til å øke utvinningsgraden er som kjent veldig stort, sier Kirsti Veggeland.



Nasjonalt senter

Norsk Forskningsråd inviterte 7. februar petroleumsmiljøene i Norge til å utforme søknader om å bli nasjonalt senter for økt oljeutvinning (IOR). Invitasjonen var en oppfølging av regjeringens petroleumsmelding, og en oppfølging av Åm-utvalget som har beregnet at ett prosentpoeng høyere utvinningsgrad kan gi over 300 milliarder kroner i økte oljeinntekter. Med dagens oljepris er inntekspotensialet enda større. Etter at et samlet universitets- forsknings- og industrimiljø i regionen hadde levert en svært sterk søknad, offentliggjorde regjeringen 30. august at senteret skal etableres i Stavanger.

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 Verksgaten 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

Rekordstor OTD 2013

Den 23-24.oktober arrangeres Offshore Technology Days i Stavanger Forum. Norges største årlige olje- og energimesse har samlet over 500 utstillere og forventes å trekke rundt 25.000 besøkende, opplyser messegeneral Peter N. Keilen hos arrangøren Offshore Media Group.



Tekst: Frode Berge

I sin 14. årgang er OTD større enn noen sinne. Allerede tidlig var de tre tilgjengelige hallene utsolgt, og en fjerde hall ble også raskt utsolgt, slik at det samlede utstillingsarealet på Tjensvoll er over 18.000 kvadratmeter.

– OTD er kjent som en messe der utstillerne gjør business, samtidig som man har det hyggelig. Nytt av året er Get Connected-systemet, der den enkelte utstillers kan styre sine egne aktiviteter elektronisk. Målsetningen er at man lettere og enklere skal komme i kon-

takt med eksisterende og potensielle kunder. Det arrangeres også rundt 230 såkalte speed networking-møter, og 40 ulike seminarer. I år lanserer vi OTD Technology Conference, en gratis konferanse i samarbeid med CMR og IRIS, der ulike sider av forskning og teknologi belyses, sier messegeneralen.

Deltagerne til messen forventes å komme fra 35-40 nasjoner, og hovedvekten (2/3) av dem kommer fra tre hovedkategorier: Operasjoner og vedlikehold, engineering og prosjekter og bore og brønn.

– Et viktig innslag er Young Professionals, og mellom 2.500 og 3.000 siste års studenter forventes å besøke årets messe, sier Keilen.



– Nytt av året er Get Connected-systemet, der den enkelte utstillers kan styre sine egne aktiviteter elektronisk, sier messegeneral Peter N. Keilen.



Den legendariske Oktoberfesten blir i år så stor at den flyttes til Randaberg Arena der over 3.000 glade festdeltagere samles.

SOSIAL MØTEPLASS

OTD er ikke bare en faglig messe, men i høyeste grad en sosial sammenkomst.

– Den hele starter den 22. oktober om kvelden, der man samles til OTD Opening på Hall Toll. Om kvelden dagen etter er det duket for den legendariske Octoberfesten. I år er den så stor at den måtte flyttes til Randaberg Arena, der over 3.000 glade festdeltagere samles. OTD er så vidt vites den eneste større

oljemessen i verden der alle utstillere samles til ett stort arrangement, og vi kan love at underholdningen blir bedre enn noensinne, sier Keilen som antyder at det kun er få billetter igjen til denne festen som alltid tidligere har vært utsolgt.

GRATIS INNGANG

Det er gratis inngang for alle interesserte, og OTD-pass får man ved å søke

på www.offshoredays.com. Det gir også tilgang til gratis buss til og fra messen.

– Vi er for øvrig i gang med selge innstands til OTD Bergen i 2014 og OTD Stavanger i 2015. Ettersom vi har vært totalt utsolgt de siste fem-seks årene anbefaler vi interesserte om å ta kontakt med oss snarest, avslutter Keilen.

www.steinkopf.no

Høy fagkompetanse - Spennende jobber



STEINKOPF®
knowledge ahead



FIRMAGAVER

Brødrene Pedersen løser dine utfordringer

Brødrene Pedersen startet opp i 1876, 137 år senere er vi godt posjonert 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



Samarbeid for nasjonalt vindkraftsenter i Rogaland

Under avslutningsseminaret i det internasjonale VETwind-prosjektet, ble det inngått en avtale om opplærings- og sertifiseringssamarbeid mellom Rogaland Kurs og Kompetansesenter, Dalane videregående skole og det tyske opplærings-senteret BZEE.



Tekst og foto: Johan Aakre

Resultatet kan bli etablering og drift av landets første HMS-senter innen vindkraft. Lokaliseringen er ikke endelig avklart, men høyst sannsynlig vil det bli lagt til Eigersund kommune, der Dalane videregående skole holder til. Denne skolen har ledet prosjektet de siste to årene, og var de første å tilby en linje for vindkraftoperatører.

Senteret skal kunne benyttes til utdanning av energioperatører innen drift og vedlikehold av vindturbiner, men også oppfriskningskurs for ansatte i vindkraft-

tindustrien. Gjennom samarbeidet med BZEE vil senteret kunne tilby sikkerhets-sertifisering godkjent av GWO (Global Wind Organization). Målet er at senteret skal kunne være operativt med et HMS treningstårn allerede i løpet av 2014.

Under konferansen for fagopplæring innen vindkraft var det samlet representanter fra åtte europeiske land for å utveksle erfaringer. Dette er et prosjekt innen Leonardo da Vinci programmet for teknologioverføring.

Tyske BZEE er den ledende organisasjonen for opplæring, og kan vise til etablering 29 steder i verden. De har utdannet 2900 vindteknikere og kan nå lære opp 1000 personer i året. De får øvelse i å arbeide sikkert i høyden, og utføre redningsarbeide med utgangspunkt i de spesielle forholdene som finnes i vindmøller.

RKK er en stiftelse opprettet av Rogaland fylkeskommune for å skape samarbeide og kunnskapsutvikling mellom 30 offentlige videregående skoler, LO og NHO. Målet er å være en samarbeidspartner innen kunnskapsutvikling i bedrifter, bransjer og regioner.



Enige om vindkraftsamarbeid: Frank Emil Moen (t.v.) fra Dalane videregående skole, Leif Knudsen fra Rogaland Kurs og Kompetansesenter (RKK) og Gerard McGovern fra Bildungszentrum für Erneubare Energien (BZEE), som er verdensledende når det gjelder HMS-opplæring av vindkraftoperatører.



Vindkraftsenteret skal kunne benyttes til utdanning av energioperatører innen drift og vedlikehold av vindturbiner, men også oppfriskningskurs for ansatte i vindkraftindustrien.

EM i
CURLING
2013

INVITERER TIL
DEN STORE

CURLING

Festen

SØRMARKA ARENA 23.-30. NOVEMBER



CURLINGBUKSENE KOMMER

Lei av båtturer, teater og kjedelige møterom?
Ta med kolleger og kunder på noe de aldri kommer til
å glemme – opplev EM i curling fra innsiden! Mulighet for
VIP-pakker og curlingspill. Mat og drikke serveres av Dèjà Vu.
Priser fra 300,- per person.

ÅRETS
GLATTESTE
TEAM
BUILDING
JULEBORD
KUNDETREFF

For mer informasjon om opplegg for bedrifter, kontakt oss på 952 44 920 eller info@ecc2013.no

Rogaland på børs 2013 og morgendagens vinnere

I Rogaland er veksten sterk, arbeidsledighet lav og arbeidsinnvandring høy. Det vil sette sitt preg på Rogaland på børs 2013, sier DNB-sjef Rune Bjerke, som selv vil være en av foredragsholderne i DNB Arena 28. november.



Tekst: Trude Refvem Hembre

I tillegg til Bjerke, kan årets Rogaland på børs friste med foredragsholdere som Eirik Larsen og Torger Reve. I år er det niende gang nettverks- og kompetanse-treffet arrangeres.

Stavanger-regionen opplever på mange måter en ny oljealder. Nye funn gir grobunn for et blomstrende næringsliv. All kompetanse som er samlet i regionen kommer til sin rett. Dette gir grunnlag for næringsutvikling på mange områder.

Toppsjefen i DNB deltar for femte år på rad og sier han gleder seg til å komme. I fjor var han klokkeklar i sin tro på næringslivet i Rogaland.

- I DNB ønsker vi å være med på å stimulere det kreative Norge, og bidra til at gode ideer og prosjekter blir satt ut i livet. I Rogaland er aktiviteten generelt høy. Dette gjenspeiler seg i framtids-utsiktene, hvor rogalandsbidriftene er blant de aller mest optimistiske i landet. Dette er definitivt en region hvor vi har ambisjoner om ytterligere å styrke vår posisjon, sier Bjerke til Rosenkilden.

- Hvorfor næringslivet bør delta på arrangementet 28. november?

- Gode møteplasser hvor de fremste aktørene i regionen kommer sammen er utrolig positivt for å få mest mulig kraft ut av næringslivet i regionen totalt sett. Rogaland på børs er i så måte en viktig arena, særlig for de store bedriftene. Dette er 5. gang jeg deltar, og jeg gleder meg til årets treff, sier Rune Bjerke.

FREMTIDENS NÆRINGSLEV

Torger Reve er professor i strategi og industriell konkurranseevne ved Handelshøyskolen BI, og kjent for sitt arbeid med næringskjeder og næringsklynger. Han har skrevet en rekke

bøker om strategi, konkurransekraft og ledelse. I fjor mottok Reve en internasjonal forskningspris fra Harvard Business School. I 2012 la han fram resultatene fra et omfattende forskningsprosjekt "Et kunnskapsbasert Norge". De forrige forskningsprosjektene kom i 1992, 2002 og 2012. I år har han sammen med sine forskerkolleger tatt utgangspunkt i oljedelen i «Et kunnskapsbasert Norge» som kom i fjor, og oppdatert med nye perspektiver. Rapporten legges fram for oppdragsgiver Norsk Olje og gass 30. oktober.

- Det er første gang rapporten blir presentert for et bredt publikum, sier Maiken Ims, fagsjef for næringsutvikling i Norsk Olje og gass i en kommentar til Rosenkilden.

- Hvor godt fungerer norsk næringsliv, og skiller Rogaland seg på noen måte fra andre deler av landet?

- Norsk næringsliv fungerer veldig godt for tiden, men problemet er at ikke alt fungerer godt. Vi ser en tredeling: Olje og gass, maritim og havbruksnæringen går så det suser. Det samme gjelder tjenestenæringene i Oslo-området; så Vestlandet og Oslo går bra. Den tredje type næringsliv, det tradisjonelle, eksempelvis treforedling og vanlig industri som opplever en sterk krone og har et høyt kostnadsnivå, sliter mer. Rogaland er den som drar mest og har overrepresentasjon av den type næringsliv som går godt, forteller Torger Reve - som er født i Klepp, vokst opp på Sørlandet, jobbet og reist i inn- og utland og er nå bosatt i Oslo. Han mener for øvrig at Rogaland er altfor Nordsjøorientert.

TUT OG KJØR

Reve har skrevet en rekke bøker om strategi, konkurransekraft og ledelse kjenner næringslivet i Stavanger-regionen godt.

- Hvilke endringer tror du må til for å gjøre Stavanger-regionen mer attraktiv

for innovasjon, kunnskapsutvikling og investeringer?

- Alt går godt så lenge oljeprisen holder seg høy, men dersom denne skulle snu, blir vi sårbare. Nå går det så det suser - det er litt sånn tut og kjør, men en slik bonanza varer ikke evig. Derfor er det viktig å sørge for at vi har omstillingsevne. Dette er nøkkelen for å lykkes, sier Reve.

- Hvordan kan vi hevde oss i internasjonal sammenheng med tanke på vårt kostnadsnivå?

- Dette er en utfordring. Vi må stille oss spørsmålet om vi fortsatt er konkurransedyktige. Norge blir utkonkurrert på noen tunge områder. Høyt kostnadsnivå gir seg blant annet utslag i høye boligpriser, og dette blir etter hvert et handicap. Vi kan ikke kutte lønninger, men vi kan effektivisere og vi kan satse på kompetanse. Jeg kaller det «kunnskapsallmenningen», det er det felles kunnskapsgrunnlaget en næring bygger på.

OMSTILLING OG KUNNSKAPS-UTVIKLING

Reve mener det er to ting som gir konkurransefortrinn, nemlig omstilling og kunnskapsutvikling.

- Det er de to eneste metodene som virker. Uten det går det ikke, svarer han overbevisende.

- Så det er kriteriene for å lykkes i framtiden?

- Rogaland må bli mer internasjonal, påpeker professoren.

Men er vi ikke nettopp det da? spør Rosenkilden.

- Nei, dere er ikke det, dere bare liker å tro det, parerer Reve.

Han korrigerer imidlertid med at noen deler av næringen er internasjonale, men ikke global i sin orientering slik som eksempelvis subsea i Kongsberg, drilling i Kristiansand og supply i Ålesund. Jærbedrifter som Kverneland og Aarbakke er eksempler på lokale



Rune Bjerke mener Rogaland på børs er en viktig arena for næringslivet, og gleder seg til å delta 28. november i DNB Arena.

bedrifter som lykkes i det internasjonale markedet.

- Og så har vi Laerdal Medical i Stavanger som er verdensledende i en smal nisje. Disse kaller vi «Hidden Champion» – de er få, men verdifulle, avslutter Reve.

Reve definerer konkurranseevne

som attraktivitet. Dette er kort oppsummert professorens anbefalinger: Få opp kunnskapsnivået, få gode folk, sats på innovasjon og forskning og langsiktig investeringer. Kom og lytt til resultatene av dypdykket hans i Et Kunnskapsbasert Norge hvor han gir oss nye perspektiver på olje og gass-bransjen.

Her er de børsnoterte selskapene i Rogaland:

AKVA group ASA
Archer Limited
Badger Explorer ASA
Comrod Communication ASA
Crudecorp ASA
Klepp Sparebank
Norwegian Energy Company ASA
Sandnes Sparebank
Scana Industrier ASA
Seadrill Limited
Solstad Offshore ASA
Solvang ASA
SpareBank 1 SR-Bank ASA
Statoil ASA



Torger Reve spesialist på strategi og industriell konkurranseevne kommer på Rogaland på børs. Reve ser to store utfordringer for Stavanger-regionen: - Vi må bli mer globale og utvikle ny teknologi på nye områder.



Det er 177 600 steg frå innerst i Ryfylke til Stavanger

Det er ikkje så langt!
Me tar gjerne turen.

Kva har du å tilby oss?

Bruk magasinet Mitt Ryfylke til å nå ut



Kjem ut 4 gonger årlig. Fulldistribusjon i dei 6 ryfylkekommunane; Suldal, Sauda, Hjelmeland, Strand, Forsand og Finnøy. Ta kontakt med nina@mitttryfylke.no for meir informasjon. 

Hvem fortjener Risavikaprisen?

For første gang skal Risavikaprisen deles ut når Risavikadagen 2013 arrangeres 24. oktober. Ressursgruppen for Risavika er initiativtaker til prisen. Kjenner du noen som fortjener den?

– Vi ønsker å løfte fram bedrifter, organisasjoner eller representanter fra disse som har bidratt til at Risavika og Tananger-området oppfattes og oppleves som en god plass å arbeide og bo, sier David Ottesen som er leder for ressursgruppen. Han sitter i juryen sammen med Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen og rådmann i Sola kommune, Ingrid Nordbø.

– Det er mange som kan fortjene en slik pris, men vi trenger noen som nominerer dem, sier Ottesen til Rosenkilden.

Kriteriene for tildeling av prisen er at bedriften, organisasjonen – eller en representant fra denne – over tid, eller i en spesiell sammenheng har satt Risavika og Tananger på kartet på en positiv måte og/eller har bidratt til å bedre forholdene for bosetting og nærmiljø gjennom sitt spesielle engasjement. Prisen handler om omdømme-



bygging som fører til økt trivsel, stabil bosetting og stabile arbeidsplasser.

Du kan nominere din kandidat ved å ta kontakt med Anne Woie i Næringsforeningen: woie@stavan-ger-chamber.no

returmetaller.no

til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

✓ Enkelt ✓ Effektivt
✓ Sikkert

 **SARmetall**

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



Hele kveldens opplegg med
mat (eks. drikke)

Fra kr 595,-
per person ved gruppebestilling

Enkeltrom med
deilig frokostbuffet kr 600,-

Dobbeltrom med
deilig frokostbuffet kr 800,-

Jærsk tradisjonsrikt julebord

Jæren Hotell ønsker dere velkommen til stemningsfulle lokaler med fyr i peisen, levende lys, god musikk og kokker som lager nydelig tradisjonsrik julemat fra Det Jærsk Kjøkken.

**For bestilling: booking@jarenhotel.no
eller per telefon 51 77 11 00**



JÆREN HOTELL

HØYT OG LAVT

Årelang erfaring fra offshoreoppdrag sikrer slagkraftige foto- og filmproduksjoner i krevende omgivelser. Se hva vi gjør for nasjonale og internasjonale selskaper på

www.bitmap.no



BITMAP*

BITMAP AS, Kvitsøygt. 15, 4014 Stavanger, Tlf. +47 51 84 92 30, post@bitmap.no, www.bitmap.no

FOTO FILMPRODUKSJON STORFORMATPRINT MESSESYSTEM UTSMYKNING SKILT



High-availability
datacom solutions

Customer



– Vi er en hardcore datakommunikasjonsleverandør, smiler Tore Garborg, administrerende direktør i selskapet.

Lommekjent på den digitale motorveien

- Vi kjenner regionen og kan Rogaland. Derfor satser vi her. Det er toppsjefen i Xfiber, Tore Garborg som sier dette. Service, lokalkunnskap, robust infrastruktur og kompetanse er selskapets fremste konkurransefortrinn.



Tekst og foto:
Ingveig Tveranger

På Forus sitter det 18 personer i kontorlandskapet til Xfiber. Disse 18 ansatte er lommekjente i et for mange ukjent landskap. Rundt oss og under oss går det noen brede digitale motorveier der hastigheten bare øker og øker. Det er ingen som står i kø der, tvert i mot er målet at fremkommeligheten skal være ultragodt.

BAKKEKONTAKT

Xfiber-gjengen vet alt om hvor fiberen ligger i bakken. Det gir store fordeler å ha den kunnskapen. For kundene til Xfiber liker å jobbe med store datamengder og tunge filer i reell tid. Real time. - Vi er en hardcore datakommunikasjonsleverandør, smiler Tore Garborg, administrerende direktør i selskapet. Nylig ble Xfiber medlem i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. - Vi mener det er en god arena for relasjonsbygging og dialog med både nåværende og nye kunder.

TEKNOLOGISKE MOTORVEIER

De fleste av oss kjenner til fibernettet som vi bruker til TV, telefoni og internett. Xfiber leverer et fibernett med mye større kapasitet og hastighet. Kundene er store oljeselskaper, leverandøriindustrien og andre selskaper med store dokumentasjons- og informasjonsstrømmer. - Vi leverer internett til våre kunder. Noen ønsker det vi kaller LAN2LAN,

som er en direkte bredbåndsforbindelse mellom ulike kontorer innen et og samme selskap. Disse brede teknologiske motorveiene kan for eksempel ha 10 gigabits linker, opplyser Garborg.

GARANTERT OPPETID

- Vi leverer samband som er livsviktig for kundenes drift. Nedetid er helt uaktuelt, det gir store tap for kunden, påpeker Garborg og begynner å snakke om redundans. Han er alltid på jakt etter redundans. - Det er ledig kapasitet i nettet vårt. Vi har en rekke fibertraseer rundt kysten, over fjellet og som går både nord, sør og øst. En del av fibernetet eier vi selv, en del kapasitet kjøper vi av andre.

ELEKTRONISK INNOVASJON

- Det er imidlertid ikke på fibersambandene utviklingen skjer, men på nettverkselektronikken og måten disse komponentene settes sammen i intel-

ligente nett som gir svært høye hastigheter og pålitelighet, forklarer Garborg. Han og kollegene kan også mye om datasikkerhet og brannmurer, slik at kundene blir fulgt opp og sikret på beste vis. Kundesenteret er åpent 24/7 dersom noe skjer.

HASTIGHETEN ØKER

Xfiber investerer jevnt og trutt i ny teknologi som er spesielt tilpasset behovene til kundene innen olje- og gassmarkedet. - Fordi vi kun leverer til bedriftsmarkedet og fokuserer primært på energiklyngene, kjenner vi godt til mulighetene for det enkelte selskap. Vi har allerede mange kunder med hastigheter på 10 Gbps, og kan levere 40 og 100 Gbps i mange deler av Norge, sier Xfiber-sjefen.

SEISMIKK PÅ MOTORVEIEN

Oljeselskapene og deres samarbeidspartnere jobber mye med tunge mengder seismikk og brønndata mellom sine



Xfiber satser i Rogaland og driver ingen salgsaktiviteter andre steder i landet. Nisjen er å levere knallgodt i oljeregionen.

Fortsettelse fra forrige side ...

kontorer. – Nylig vant vi en kontrakt med det svenske oljeselskapet Lundin hvor vi bygger et eget nett for overføring av seismikkdata mellom Lundin sine kontorer og datasentre i Oslo og Harstad.

DATALAGRING PÅ RENNESØY

Innen datakommunikasjonsmarkedet er det flere muligheter. De mindre oljeselskapenes fokus på eksterne it-leverandører med såkalte nettskyer gir muligheter for Xfiber. – Et eksempel på dette er datalagringsanlegget Green Mountain på Rennesøy. Da skjer selve datalagringen og prosesseringen i den underjordiske hallen på Rennesøy, men når dette er knyttet opp med en gigantisk datamotorvei opplever hver enkelt umiddelbar respons foran dataskjermen på kontoret.

LOKAL FORANKRING GIR ÅPNINGER UT I VERDEN

Xfiber satser i Rogaland og driver ingen salgsaktiviteter andre steder i landet. Nisjen er å levere knallgodt i oljeregionen. – Men våre kunder er så internasjonale at vi leverer andre steder i landet og en god del internasjonalt, sier Garborg. Han og kollegene sørger for skreddersøm med den infrastrukturen som finnes lokalt.

Xfiber – gjenfødt fra NetPower Datacom

- I 2012 ble det lille selskapet NetPower Datacom kjøpt tilbake av gründeren Jan Ivar Ljosland, som sammen med gründerkollegene Geir Solem og Ove Rydland hadde solgt hele NetPower-konsernet i 2006.
- IT-selskapet NetPower ble etablert i 1995, og i 2012 omsatte konsernet for 120 MNOK og med 80 ansatte i Norge og 30 i Vietnam. I 2006 ble majoriteten av aksjene i konsernet solgt til eksterne investorer.
- Selskapet leverer datakommunikasjonstjenester over optiske fibernett til en rekke kunder i Rogaland til en årlig verdi på 44 millioner kroner. – Vi budsjetterer med et overskudd på 4 millioner kroner, sier Garborg.
- Fra årsskiftet 2013 fikk selskapet navnet Xfiber, og har hovedkontor på Forus i Stavanger.



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

Gaute Bergeland, viseadm. direktør i Apply TB

Datafangst ytterst i verdikjeden

Med over 300 aktive håndverkere var det viktig for Apply TB å finne et forretningssystem som åpnet for å fange dataene lengst mulig ute i verdikjeden. Timer, forbruk og arbeidsordrer synkroniseres nå direkte fra byggeplassen opp mot en Microsoft Dynamics AX-løsning, levert av EG NaviCom. Og kunden er fornøyd. Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir løsninger som lønner seg.

Unike bransjeløsninger

For å spisse utnyttelsen, funksjonaliteten og flyten i prosessene har vi utviklet bransjetilpassede løsninger for en rekke ulike bransjer – deriblant bygg- og anleggssektoren. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg mer om hvem vi er og hva vi kan gjøre for din bedrift. Det er vi som gir deg prikken over i'en!

Les mer om Applys forretningssystem på www.egnavicom.no



www.egnavicom.no

51 96 37 80

post@egnavicom.no



NaviCom

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.

12 møter. 3 land. Humøret på topp.

Alltid avslappet
til over 400
destinasjoner
verden over

Nonstop
you

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



Lufthansa

Ex-Tech AS

Geografisk plassering: Forus

Kontaktperson: Terje Pedersen, terjepedersen@ex-tech.no, 51630070

Webseite: ex-tech.no

Firmabeskrivelse: Etablert i 1991 og er i dag et internasjonalt konsern med virksomhet i Norge, Frankrike, Nederland, Singapore og Storbritannia. Ex-Tech AS sin visjon er å bli en av verdens ledende produsenter av elektroniske og elektromekaniske produkter og løsninger for farlige områder. Alle produktene og løsningene er utviklet ved hjelp av state of the art-teknologi, og er brakt til markedet som et resultat av mange års FoU-satsing fra hele organisasjonen. Ex-tech produkter har vist seg å være konkurransedyktig både nasjonalt og internasjonalt. Hovedmarkedene er olje og gass, petrokjemisk og offshore/marine.

Petro Media News AS

Geografisk plassering: Stavanger

Kontaktperson: Leif Roger Torgersen, roger@petro.no, Business developer, 475 40 211

Webseite: petromedianews.no

Firmabeskrivelse: Petro Media News AS er et medie- og kommunikasjonsselskap med fokus rettet mot olje- og gass bransjen primært. Petro Media News AS har et spesielt fokus rettet mot nordområdene gjennom nettstedet petronord.no og følger den industrielle utviklingen tett gjennom tilstedeværelse og redaksjonell kapasitet i nord. Selskapet er også arrangør av fagkonferanser innen relevante tema for våre lesere. Gjennom konferansene ønsker de å knytte sammen mennesker og miljøer og skaper spennende nettverk for deltakerne.

Sepro Technology AS

Geografisk plassering: Sandnes

Kontaktperson: Frank Billingstad, frank@seprotechnology.com, 91316454

Webseite: seprotechnology.com

Firmabeskrivelse: Sepro ble etablert i 1993 og er en del av den danske SH Group AS. Sepro er en kvalifisert leverandør i Achilles Joint Qualification System, mer kjent som JQS, og blir brukt av verdens største oljeselskaper som et screening-verktøy for å velge sine leverandører. Sepro Technology er kjent for innovasjon, teknologi og pålitelighet, og har et sterkt fokus på kvalitet og sikkerhet. Sepro er ledende leverandør innen håndteringssystemer for ROV og Subsea Operations. Selskapet har videre den mest omfattende produktporteføljen i markedet for LARS (Launch & Recovery Systems) og har en omfattende erfaring og kunnskap innen design, engineering, prosjektledelse og produksjon.

Tetra Technologies Norge

Geografisk plassering: Tananger

Kontaktperson: Terje Eliassen, daglig leder terjeliassen@tetrattec.com, 99021899

Webseite: tetrattec.com

Firmabeskrivelse: Tetra er et globalt selskap med ansatte og kontorer i seks kontinent med hovedkontor i Texas, USA. TETRA er sammensatt av fem segmenter organisert i divisjoner: væske, produksjon/utstyr og offshore. Kontoret i Tananger tilbyr blant annet: Filtrering Lab Gjennvinning av væske

Novaform

Geografisk plassering: Sandnes

Kontaktperson: Edvard Hagman, eh@novaform.no, 991 02 256

Webseite: novaform.no

Firmabeskrivelse: Novaform tilbyr allsidig prosjektadministrasjon for bygg- og anleggsbransjen. Novaform tar hånd om hele prosjektet, fra planlegging av første spadestikk, til siste hånd på verket er lagt. Selskapet kan bidra med alt fra byggesøknader, kontrakter, HMS-planer, innkjøp og byggregnskap, til fremdriftsplaner og annen prosjektledelse, til byggherreombud, prosjektledelse, byggeledelse, kontrahering av entreprenører, teknisk og økonomisk oppfølging samt bemanning av større prosjekter.

Studio Sigdal

Geografisk plassering: Forus



Kontaktinfo: 40001417

Webseite: sigdal.com

Firmabeskrivelse: Sigdal kjøkken er et av Norges mest kjente kjøkkenmerker med mer enn 60 års erfaring på markedet, med et stort utvalg av modeller både fra det tradisjonelle til minimalisme, og med skreddersydde løsninger. Selskapet har god prosjektkompetanse, og er tilknyttet Europas største kjøkkenkonsern NOBIA, med et velutviklet system for kvalitetssikring, logistikk og leveranse. Studio Sigdal holder til i trivelige lokaler i Bjødnabeen 4 på Forus. De er en stolt forhandler av norsk kjøkkenkvalitet og våre eksperter står klare for å skreddersy optimale kjøkken, bad eller oppbevaringsløsninger etter dine ønsker og behov.



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

ENSLION

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST



TEAM BYGG

Geografisk plassering: Bryne

Kontaktperson: Ingvar Sikveland, ingvar@teambygg.no, 51 77 02 70

Webseite: teambygg.no

Firmabeskrivelse: Team Bygg har lang tradisjon for bygging av boliger over hele Jæren. Deres filosofi er å bygge gode boliger til en fornuftig pris. Selskapet bygger boliger for alle livssituasjoner, og har gjennom mer enn 20 år utviklet seg til å bli en viktig aktør i boligmarkedet i Sør-Rogaland. Stor kapasitet innen utvikling av større boligområder gjør Team Bygg til en ettertraktet partner for både private og offentlige eiendomsutviklere. Selskapet råder over de ressursene som trengs for hele gjennomføringen av prosjektet – fra regulering til innflytting. Team Bygg holder til i helt nye lokaler i Vardheivegen 11 i sentrum av Bryne.

Tomtespesialisten AS

Geografisk plassering: Kvernaland

Kontaktperson: Leif Undheim, daglig leder, leifu@tomtespesialisten.no, 98 23 07 73

Webseite: tomtespesialisten.no

Firmabeskrivelse:

Tomtespesialisten er en ny aktør, med lang erfaring, innen eiendomsutvikling i Rogaland. Bedriften har takstol- og trekonstruksjonsleverandøren, Jæren Treteknikk AS, med på eiersiden, og samarbeider blant annet med flere av regionens lende boligbyggere slik som Jadarhus AS og TeamBygg AS.



Tomtespesialisten har et mål om å bidra til å utvikle eiendom- og boligprosjekt som andre samarbeidspartnere senere oppfører. Tomtespesialisten utvikler eiendom og boligprosjekter, og står bak gjennomføring av alle forberedende faser knyttet til boligutvikling og produksjon. Dette innebærer blant annet gjennomføring av reguleringsarbeid, herunder utarbeidelse av detaljplaner og områdeplaner. Selskapet kan også besørge utarbeidelse av tekniske planer, kontrahering av tilbud for teknisk opparbeidelse, samt forhandling om og inngåelse av avtaler med den respektive kommunen.

JÆRTAKST AS

Geografisk plassering: Bryne

Kontaktperson: Jone Serigstad, jone@jaertakst.no, 993 47 661

Webseite: jaertakst.no

Firmabeskrivelse: JÆRTAKST AS er medlem av Norges Takseringsforbund og er autorisert i henhold til forbundets regler, krav til skolering og etterutdanning. Selskapet har som mål å betjene Jærens behov for taksering innen bolig-, nærings- og landbrukseiendommer. JÆRTAKST tilbyr: Verditaksering av boliger Tilstandsrapporter for boliger og næringseiendommer Boligsalgsrapporter – Sertifisert av DNV Verditaksering av næringseiendommer Skadetaksering av bygninger Naturskader Skjønn Taksering av landbrukseiendommer Byggelånskontroll Termografi Trykktesting av boliger. 3. parts kontroll i tiltaksklasse 1. Bistand/rådgiving.



Sirdal Høyfjellshotell as

Geografisk plassering: Fidfjeld

Kontaktperson: Anne Gunn Bø, salgsleder, annegunn@hotel.as, 97701180

Webseite: hotel.as

Firmabeskrivelse:

Sirdal Høyfjellshotell ligger på Fidfjeld, øverst i Sirdal kommune. Hotellet ble åpnet i 1986, og påbygd i 1990, og i 2010 ble hotellet totalrenovert. Hotellet ligger i et spennende fjellområde med skitrek, Hilleknuten 1209 og Jogledalen, Hotellet er også et utmerket utgangspunkt for turer til Kjerag, Lysebotn og Preikestolen. Da er vårt hotel stedet. Hotellet har 3 konferanserom/møterom med AV- utstyr, og tilpasser konferansepakken til ditt behov. Om det være seg en liten samling eller en stor konferanse, faglig arbeid eller en sosial sammenkomst – eller kanskje begge deler. Sirdal Høyfjellshotell leverer det du ønsker. Sirdal Høyfjellshotell tilbyr 65 moderne dobbeltrom – fordelt på 2 plan. De har restaurant, barer, dagligstue, svømmebasseng med saunaer. Utendørs klatrevegg. Skitrek, turløyper, golfbane i nærhet av hotellet.



Er du interessert i medlemskap? Send oss en mail så kontakter vi deg. post@stavanger-chamber.no



Ledersamling i Fjellet Det Blå
Randalstølen er vårt mest populære møterom med eget kjøkken og egen kokk



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



Byrkjedalstunet har gjennom generasjoner vært et populært møtested for små og store møter. Randalstølen er blitt et av de mest unike, med trebenker og skinnfeller å sitte på, langbord – solide nok til albuer og knyttenever, gulv av stein og gras på taket. Kokkens arbeidssted er en vedfyrt ovn og råvarene er korteiste og smakfulle, tilberedt på den «gamle» måten – eller om det ønskes litt mer «gourmet».

MUSIKK TIL FOLKET I

75 ÅR

1938-
2013



VISSTE DU AT...

- Samarbeidet med Statoil har vart sammenhengende fra 1990?
- Orkesteret hadde 74.458 publikummere i 2011?
- Det ble avviklet 145 konserter i SSOs regi i 2012?
- Gjennomsnittsbesøket på abonnementskonsertene økte med 40% fra våren 2012 til våren 2013?
- 17.000 barn og unge hørte orkesteret på konsert i 2012?



STAVANGER
SYMFONIORKESTER



Bright minds from 179 countries



By: Inger Tone Ødegård,
Stavanger Chamber of
Commerce and Industry

How will the Stavanger-region be able to offer an international mind-set where everyone feels included in the community? Stavanger has it all; a booming oil industry, enough jobs, a highly organized business sector, a well-functioning service centre for foreign workers (SUA), but Stavanger also needs to battle for the most competent candidates in the global work market.

THE IMPORTANT HR-FUNCTION

Rogaland Personalforum with manager Kjetil Gustavson has put the strategic importance of the HR-function on the agenda. They were present when a new, national report on skilled labour immigration was presented in Stavanger on the 12th of September. A separate meeting for HR-consultants will be conducted

the 1st of October.

The HR-function operates under various names within different companies, but regardless of title, they have an important role in the interaction with the international skilled workers when it comes to recruitment, the hiring process and training. They play a key role making sure the newly arrived workers find their place in both the company and new location. Gustavson stresses that Rogaland Personalforum will contribute actively to both training and motivating their members to front an international mind-set based on finds in the national report.

The six largest Chamber of Commerce offices in Norway have in cooperation with Abelia and Forskningsrådet conducted a broad survey on the immigration of skilled labour to Norway. The report was presented for businesses and partners in a meeting in Stavanger the 12th of September. The report states that Norway lacks an overall policy on skilled labour immigration. Norway receives many skilled workers, but is not necessarily a preferred country for highly specialized candidates with the opportunity

to choose whichever destination they want. In order to be a contender in the international competition for these workers in the future, Norway also needs to be attractive for this segment of skilled workers in the international market. Skilled people enjoy working with other skilled people. The Stavanger-region is already the most international region in Norway with a total of 20% of its' work force consisting of foreign workers from a total of 179 countries. Norway scores high on values such as family orientated, well organized and safe. However, on the negative side the report shows that it's hard to get Norwegian friends and to find work for spouses.

HOW CAN YOU AND YOUR COMPANY START BUILDING A "WE-CULTURE"?

53% of businesses in Stavanger have an international workforce, and many companies have found good solutions on how to build a new business culture based on an international staff. One needs to bury the attitude of "us and the foreigners" and develop a new mind-set around an international "WE" culture.

The report also suggests measures that might contribute to the Stavanger-region becoming a preferred destination for the most attractive workers in the international market.



Developing the Stavanger-region together: (from left) Hege Forus, Roxar [35 nations represented at the Stavanger office], Kjetil Gustavson and Veslemøy Schjelderup Sæveland, Rogaland Personal Forum.

Invitation to HR-representatives in companies with an international workforce:

Thursday 10th Oct 8.30 – 11.30
- free course in «Building and International WE culture within the company»

This course will be in Norwegian and will be held at Rosenkildehuset, for questions and booking please contact odegard@stavanger-chamber.no

For local authorities:

- Be a good host (it's easier to recruit to a destination which is known for something)
- Information about «Living and working in»
- High quality international schools is crucial (Here the region is "best in class")
- Apartments, infrastructure, access to kindergarten and language courses

For clubs and associations:

- Arrangements in English makes it possible for new arrivals to attend before they speak Norwegian
- All new arrivals are potentially new members to your organization

For businesses:

- Develop an international reputation for the business and the region
- Establish a role as «mentor» giving international candidates a knowledge on business culture
- Offer language courses (employee and spouse)
- Arrange social gatherings and team building where the foreign workers are able to show some of their culture, sometimes including the family
- If the company has a cafeteria, focus on food from different cultures – especially nationalities represented in the company
- Develop a «WE» culture (the Norwegian employees can learn more about other cultures and the newcomers can learn more about Norwegian values = together building an international «WE» business culture)

For you:

- Invite new colleagues to join clubs and associations and introduce them to «after job activities»
- Invite a new colleague with family to your private home
- If you get a new neighbor – be the first one to initiate a conversation
- Speak English during lunch or at the coffee machine making sure everyone can participate in the conversation

INN Expats events in October:

- 2.10 Cultural Awareness
- 15.10 India Night
- 16.10 Visit a Herb Farm
- 17.10 Norwegian Conversation Group
- 22.10 Introduction to Photography
- 30.10 Skiing in Norway
- 31.10 Norwegian Conversation Group

Every week:

Monday Walk and Talk - Mosvatnet

www.rosenkilden.com

The Stavanger-region

has its own resource group working to front recruitment and facilitate foreign labour. It consists of Rogaland County, Greater Stavanger, Haugaland Vekst, NHO Rogaland, LO Rogaland, NAV, NAV Eures, Norwegian Oil and Gas and the Stavanger Chamber of Commerce. The group suggests areas of improvement to the authorities, for example an increased focus on language training, the ability to obtain certificates in English, the processing time at NOKUT, job opportunities for spouses and marketing of the region. The group is the first to welcome an overall policy for the immigration of skilled workers.

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



Birgit Skarstein på Kvinneplassen!

Birgit Røkkum Skarstein ble lam fra livet og ned etter en mislykket epiduralbedøvelse for fire år siden. I fjor var hun med på Lars Monsen-programmet Ingen Grenser og imponerte hundretusener av tv-seere med sitt engasjement og ukuelige stå-på-vilje.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Birgit Røkkum Skarstein er hovedforedragsholderen på høstens Kvinneplassen. Den samfunnsengasjerte 24-åringen er med i studentpolitikken, i Norges Idrettsforbund og styreleder i Norges Handikapforbunds Ungdom. For et år siden startet hun med roing, og har allerede fått flere pallplasseringer i internasjonale konkurranser.

SAMFUNNSENGASJEMENT

Rosenkilden ber henne beskrive seg selv med få ord.

– Jeg er energisk, nysgjerrig, interessert og sosial, svarer hun. Birgit forteller at hun er vokst opp i Levanger i Nord-Trøndelag som eldst i en søskenflokk på fem, inkludert stesøsken.

– En såkalt moderne familie, ler hun. Allerede første året på videregående allmennfag ble hun valgt som leder for Operasjon Dagsverk. Utvekslingsstudent i USA, jobbet i tillegg til skolen; i hjemmesykepleien, på sykehjem, i kassen på Prix, vasket på sykehuset i Levanger, på hagesenter. Dette er bare noen eksempler i en rekke deltidsjobber.

– Det handler om å forstå den verden du er en del av, forklarer hun.

IA

Birgit Skarstein bor nå i Oslo, studerer statsvitenskap og engasjert i ulike styreverv, blant annet som påtroppende leder for en norsk gruppe i World Economic Forum hvor hun er nominert av kronprinsesse Mette-Marit.

– Vi kjenner deg gjennom media som en samfunnsengasjert og målbevisst ung kvinne. Kan du si noe om sakene du brenner for og hvorfor du er så samfunnsinteressert?

– Jeg er opptatt av fysisk aktivitet og et inkluderende arbeidsliv (IA). Vi har ikke råd til å kaste bort de ressursene som de med nedsatt arbeidsevne representerer. Jeg tror vi får en vann-vinn-situasjon og blir et bedre samfunn og får mer igjen av å være en del av et fellesskap, ivrer denne løsnings- og mulighetsorienterte 24-åringen.

BEGRENSNINGENE SITTER I HODET

Livet til Birgit tok en helt annen retning etter en hoppulykke og en mislykket operasjon i etterkant. De fleste ville kanskje blitt deprimeret og mistet livsgnisten i en slik situasjon. I hennes tilfelle ser det ut til at det motsatte skjedde. Hvordan forklarer hun denne styrken?

– En må bruke de ressursene en har best mulig. Det er viktig å anerkjenne at det finnes grenser. Det handler om å være åpen. Det er lov å gjøre feil, det gjelder bare å håndtere det etterpå. Jeg tror jeg ser kontrastene blir tydeligere hvis en kommer i en slik situasjon som jeg gjorde. Jeg husker min mor sa til meg: Nå Birgit er det på tide å ta fram all den staheten du har i deg – bruk energien din! Dette hjalp meg på rett spor etter ulykken. For min del er det upraktisk å bruke rullestol i en del sammenhenger, men intet hinder. De fleste begrensningene i livet vårt sitter i hodet.

MØTER MED MENNESKER

– Hvordan er en normal dag for deg? Og hva gjør deg glad eller sint?

– Hehe, det er så veldig mye forskjellig! Det er det som gjør det så spennende. Det blir en del epost, telefoner og møter med mennesker. Jeg setter pris på å møte andre mennesker – det er det morsomste jeg gjør. Det som gjør meg mest glad er mine nærmeste venner og familie. Denne tryggheten, det å få lov til å bli elsket og anerkjent for de små ting. Det som irriterer derimot, er regelrytteri

og manglende fleksibilitet. Det finnes ofte enkle løsninger, men dessverre er det enkelte som ser problemer i stedet for løsninger.

LITT OM MANGT I LIVET

– Bøker – hva ligger på nattbordet?

– Jeg har alltid lest mye, selv om det er blitt mindre de senere år. Når jeg er på reise har jeg alltid med en bok. Nå leser jeg «The magical thinking, thinking fast and slow». Jeg vil også anbefale «Raushetens tid».

– Hva gjør du om 10 år – har du noen mål eller ambisjoner for framtiden?

– Jeg har lyst til å gjøre noe meningsfylt. Det krever langsiktig arbeid å sette seg mål, samtidig er det viktig å være her og nå. I første omgang er målet å fullføre studiene ved universitetet. Jeg driver med roing og det krever mye tid og energi og er et stort samarbeid.

Nok en gang er hun så raus at hun deler suksessen med hele laget.

– Hva er du mest stolt av å ha fått til?

– Oi, kan jeg si en delt førsteplass?

Det at jeg klarte å stille på laget i «Ingen Grenser» og VM-sølv i roing – også det et stort lagarbeid, svarer hun.

– Er det en person som har gjort stort inntrykk på deg?

– Min beste venninne Ane. Hun er noe av det viktigste jeg har. Hun er raus mot medmennesker og har evnen til å se saker fra ulike perspektiv. Dette kombinert med å være smart og ydmyk er kvaliteter jeg verdsetter høyt.

– Hva er det leserne ikke vet om deg fra før?

– Egentlig er jeg en ganske reservert person. Jeg er personlig, men ikke privat i media. Det er jeg kun med mine aller nærmeste.

– Hvordan trives du som offentlig person, og hvordan opplevde du denne overgangen fra ukjent til kjendis?

– Jeg trives så lenge jeg har et bud-

skap, jeg er ganske bevisst på at jeg tar en plass i media. Det er et ansvar også slik jeg ser det. Hvis jeg ikke har noe å tilføye blir det bare støy. Og når man først går solo, er det viktig å se seg selv som et produkt av sine nærmeste. Det er det viktig for meg å få fram.

Fakta

Navn: Birgit Røkkum Skarstein

Alder: 24 år

Yrke: Student

Sivil status: Kjæreste

– Jeg har to ben som ikke fungerer, men hodet mitt gjør det. Og jeg skal ikke la manglende førlighet hindre meg i å gjennomføre det jeg ønsker å gjøre med livet mitt, sier en energisk Birgit Skarstein. Hun holder foredrag på Kvinneplassen 15. november.



Her er de to andre foredragsholderne på Kvinneplassen 14. november:

Irene Grastveit (46) er konsulent og eier sitt eget selskap Mindup. Hun har flere verv som styreleder- og styremedlem. Irene Grastveit var med og etablerte Koriander og har tidligere vært regionbanksjef i Sparebank 1 SR-bank. Nå jobber hun som konsulent med mentoring, coaching og trening av ledere og senior fagfolk og foreleser på BI blant annet innenfor selvledelse, coaching og endringsledelse. Hun er karakterisert av andre som «engasjert og inspirerende, gir forståelige og praktiske eksempler

og er opptatt av å bidra både til kunnskapspåfyll, ferdighetstrening og holdningsbearbeiding – noe som skaper varig læring.”

Grethe Moen (53) ny adm. direktør i Petoro. Petoro er et statlig aksjeselskap som forvalter statens direkte eide andeler i norsk olje- og gassvirksomhet. I 2012 var årsresultatet på 150 milliarder kroner. Grethe Moen har lang erfaring fra norsk og internasjonal olje- og gassvirksomhet. Hun har hatt en rekke

lederstillinger innenfor produksjon, teknologi og kommersielt i Statoil og sist i Shell – senest som leder for Shells oppstrømsvirksomhet i Norge og for helse, miljø og sikkerhet i Europa.

–Grethe Moen har demonstrert handlekraft og evne til verdiskaping, sier Petoros styreleder Gunnar Berge.

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



**‘Bytt bank.
Prøv en passe
stor bank hvor
du er viktig’**

Jan Klingsheim
Ring 952 42 780



Sandnes Sparebank
For lokalt næringsliv

© 2015 fasett Foto: Anne Lise Norheim



S. APPLAND

Om skip og sentrum i Stavanger

Cruisesesongen 2013 er slutt. 197 skip har besøkt Stavanger. 345.000 mennesker forteller nå sine Stavanger-historier til sine venner i 133 forskjellige land. Stavanger er blitt en attraktiv cruisehavn! Byen har opparbeidet seg en lenge etterlengtet posisjon. Men hvor mange cruisegjester tåler byen? hører vi nå. Og vi spør: Leverer vi en Stavanger-opplevelse som byen kan være bekjent av? Som gir gjestene lyst til å komme tilbake?

Gjennom mer enn 20 år har Stavanger arbeidet for å få cruisetrafikken til Vestlandet innom. Etter at Amerika- og englandsbåtene forlot Vågen og det ble helt slutt på laste- og losseoperasjoner i Sandvigå, ble Vågen fortøyningsplass for veteranbåter og spesialfartøy for Nordsjøen. Bergesen d.y. - «The Green Tankers» med Stavanger på hekken - ble solgt til Hong Kong og Statoils rederi, Navion, til Canada. Det var lite igjen av Stavangers storhetstid som da den var landets nest største sjøfartsby i siste halvdel av 1800-tallet, med Nordens vakreste seilskute - «Imperator» - for anker i Vågen.

Kailinjen er blitt spaservei: Den blå promenade lyser veien fra Fiskepiren og Hurtigbåtterminalen forbi oljemuseet til Konserthuset i Sandvigå. Tollboden og Fiskeutsalget er blitt restauranter, mens kaiskur er omgjort til gallerier. Den nye utenriksterminalen fikk ingen trafikk og er blitt øvingslokaler for dans og drama ved Universitetet. Sjømannsskolen ute i Kalhammaren er blitt ofret til oljeindustrien.

Kailinjen har ligget åpen for nye besøk. Det har cruiserederiene oppdagat så det holder...

HVOR ER VI?

Havnen i og rundt Vågen - kanskje Nordens mest intime havn - tilbyr kai-plass for skip av oversjøisk størrelse. Her fortøyes «Queen Mary 2» med sine 344 meter og over 3.100 passasjerer. Her starter 3.605 passasjerer fra «MSC Magnifica» sitt Stavanger-besøk. Skipene ligger langs Skagenkaia og Strandkaia, ute i Sandvigå og langs Skansekaia. På det meste fem skip på én gang - gjennom en sesong som nå er strukket fra mai til ut september.

Hva blir det igjen av Stavangers severdigheter når disse skal deles på kanskje 8.-10.000 gjester i løpet av noen dagtimer? Hvilke inntrykk sitter vi igjen med av dem? Og de av oss?

Til tider synes turistene å være mer fascinert av å fotografere egne skip, enn å ta byen i nærmere øyesyn. Fem cruiseskip tar nærmere 1,5 km kailinje.

Hvor ellers i verden ser de så mange kjempeskip på rad og rekke - med en middelalderby som delvis bakteppe? Kort gangavstand til en snart 900 år gammel katedral - og et torg - Stavanger-regionens 1000-årssted - som de visuelt kan besøke fra skipsdekket?

Stavanger har alle muligheter til å framstå som en annerledeshavn. Det har cruiserederiene oppdagat. Vi fikk 30 flere skipsbesøk i år enn i fjor. Men har byen selv sett og tatt disse mulighetene?

Vi har langt på vei overlatt byens 1000-årssted til andre - delvis omreisende torghandlere. Vi møter dem under hvite plastikkpresenninger, med kinasuvenirer «Hilsen Norge». En skikkelig Harry-mottakelse for 345.000 mennesker - som hver i sin tur gjerne snakker om sine Stavanger-opplevelser - kanskje med fem venner. 1,5 millioner ferske ambassadører for Stavanger? Hva snakker de om?

HVOR VIL VI?

Vi vil selvfølgelig fortelle historien om byen og regionen vår - midt i landets eldste kulturlandskap. - Et Norge i miniatyr som han elsket å si, nå avdøde fylkesordfører Lars Vaage - for så å legge til: - Pluss litt til. Og det var folket, kystbefolkningen som visste å se muligheter uansett vindretning og bølgehøyde. Som i 2013 skal være den triveligste regionen i rike Norge - å leve og virke i. Over 200 millioner kroner brukte vi for å gjenskape Torget - Piazza Siddisi - med et moderne uttrykk. Men plassen er blitt like fremmed for byens befolkning som prosjektets vinnernavn. Ingen av våre egne torghandlere vil stå på skjev torgstein, kundene finner ikke særlig behag i å gå på trynet i tversgående vannrenner - over en granittflate som bokstavelig talt "e steindaue".

Torget skulle få enhetlige boder, ble det sagt - slik vi ser dem på markeder på Kontinentet. Her skulle lokale matvarer og brukskunst selges. Var planen. Slik er det ikke blitt. De som bestemte seg for å strupe sentrum for privatbilisme uten å tilby effektive kollektivløsninger, må ta ansvaret.

Tilgjengeligheten til sentrum ble sterkt redusert, og dermed har grunnlaget for sentrumshandelen og annen næringsvirksomhet blitt svekket. Den ene spesialbutikken etter den andre er blitt nedlagt eller flyttet. Nå sist «Hauge på Torget» - en attraksjon for befolkning og turister. Burger King har overtatt - med 7-Eleven og Deli de Luca som naboer. Handel er erstattet med barer og restauranter. Vi har fått en hyperaktiv nattby og en trøtt dagby. Nå må våre folkevalgte gni søvnen ut av øynene og gjenåpne dagbyen. Slik at de ser mulighetene som ligger i målrettet utvikling av byens sentrum med sitt eldgamle torg for en ny tid - slik at vår tids handeltrender kan utvikles innenfor gamle rammer. Som på Torget. Slik at en får ut potensialet også fra cruisegjestene. Hvor gjest har lagt fra seg 100 euro under Stavanger-besøket - det ga vel 280 millioner kroner i 2013...

Det var neppe et harrystempel byen ønsket seg da arbeidet mot cruisemarkedet startet og Torget senere ble lagt om. Men faren er nå klart til stede. Vi snakker om 345.000 mennesker som forteller om Stavanger og regionen i 133 land. Vi har gitt dem byggesteinene til vårt omdømme. De er ikke like velstøpte. Hvordan setter våre gjester dem sammen? Hvilke inntrykk har vi etterlatt?

Det er snakk om bærekraft i begge retninger - å gjenskape en balanse som gjør Stavanger og regionen til en trivelig destinasjon. Vi har fått cruisebesøk i hopetall. Og vi får flere. Hvor mange skip tåler vi? Hvor finner vi balansen for trivsel både for våre gjester og byens innbyggere? Vi er «The Gateway to the Fjords» - verdens mest attraktive reisemål! Her begynner «Norway» eller «Norwegen». Hvordan kan vi bidra til å foredle snart 400.000 besøkende til verdens mest fornøyde cruiseturister? Kort og godt: Hva vil Stavanger med cruisetrafikken? Og hva krever den av Stavanger?

John Aune



Einar Brandsdal,
statsviter, organisasjonsrådgiver, tilknyttet
Institutt for medie, kultur og samfunn, UiS
som førstelektor i endringsledelse

Den utfordrende tilgjengeligheten

"De er nummer 78 i køen". "Min leder er fullstendig utilgjengelig. Jeg har ventet på et møte i en måned nå". "Min sjef har åpen dør, så åpen at hun bare springer rundt og ikke får utrettet noe som helst". "Jeg har aldri møtt en så ufor-skammet kundebehandler noen gang". Dette er utsagn som man ofte møter som privatperson eller i arbeidet som konsulent. Det dreier seg om tilgjengelighet, enten det er tilgjengelighet til en bedrift, en leder eller andre instanser. I organisasjonsvitenskapen er det utviklet en teori for å forstå hvilke mekanismer som hindrer eller letter muligheten for å nå igjennom til noe eller noen. Den kalles tilgjengelighetsteorien (Shaffer og Huang, 1975, Bleiklie m.fl., 1997). Det er en teori som bør børstes støv av. Det er ikke bare i møtet med det offentlige, men også som kunder og interessenter i forhold til private bedrifter, vi kan slite med å nå fram.

Tre begreper er sentrale i tilgjengelighetsteorien: Terskel, kø og skranke. Den enkle modellen sier at for å få tilgang må du passere en terskel, du må stå i en kø og du må legge fram din sak i en skranke. Årsaken til at noen kommer igjennom de tre barrierene med suksess, mens andre ikke gjør det, skyldes for det første organiseringen av virksomhetens tilgangsstruktur. Denne kan være ubyråkratisk og romslig, eller oppleves som rigid og uvennlig. For det andre ligger forklaringen i egenskaper ved brukerne. Noen er ressurssterke eller dyktige og passerer igjennom med egen hjelp. Andre er ressurssvake og vil slite fælt.

En terskel kan beskrives som et sett med adgangsregler. Du kommer ikke igjennom perleporten før du har oppfylt disse. Terskelen for å få behandling på sykehus er at man har en diagnose og en fastlege som gjør de formelt rette henvendelsene. Er du syk, men mangler en diagnose er du sjanseløs. For å få lån i bank stilles krav til egenkapital. Skal du nå fram til et kundesenter er du avhengig av telefon og god tid. Tersklene kan være høye og de kan være flere. Asylsøkere møter eksempelvis mange dørstokker før de kommer så langt at de har bosted og arbeid i en norsk kommune.

Er du informert om dine rettigheter,

kjenner organiseringen av virksomheten du vil nå fram i, og kan dokumentere at du er adgangsberettiget, vil du passere terskelen dersom dørvaktene kan jobben sin. Forskingen om offentlige ytelser viser at ressurssterke personer systematisk passerer tersklene lettere enn de ressurssvake. Resultatet kan bli at det skjer et underforbruk heller enn et overforbruk av ytelser forhold til de formelle rettighetene som er gitt.

Vel innenfor terskelen oppstår ofte kapasitetsproblemer. Det er få kundebehandlere og det tar tid å saksbehandle. Det blir køer. De fleste kunde- og klientorganisasjoner lager køregler, det vil si prioriteringsregler for hvordan køen av brukere skal avvikles. Den enkleste reglen er "først til mølla får først male" (FIFO-prinsippet - "first in først out"). Eller man anvender prinsippet om at det mest alvorlige må tas først (MIF-prinsippet - "most important first"). På legevakten vil den som kommer med fingeren i en plastpose slippe inn til legen før hun som sliter med en skarve influensa. Uansett hvilke køregler som anvendes, køene lever sitt eget liv. I hel-sekøene dør noen underveis, noen blir friske, noen trekker seg, noen kjøper seg ut av køen, og noen klarer ikke å holde orden på avtaleboka og møter aldri opp.

Vel igjennom køen kommer du fram til en skranke der du legger fram din sak og må samhandle med en eller flere personer. Det kan være den som behandler din lånesøknad eller teamet som skal foreta meniskoperasjonen. Liker skrankepersonellet deg, kan stemningen bli god. Er du en arrogant sytepave, er sjansen stor for at du ikke blir lyttet til med velvilje. Ved politiskranken er nok klimaet annerledes når en elegant dresskledd forretningskvinne legger fram sin sak, enn når en av byens løse fugler gjør det. De fleste serviceorganisasjoner er klar over disse uformelle mekanismene som alltid vil være til stede i samhandlingen mellom mennesker. Gjennom opplæring og læring på grunnlag av tilbakemelding fra kunder, forsøker man å forbedre kundebehandlingen. Men noen ser det også som viktig å ha skranketeknikker som gjør at uønskede kunder forsvinner og at de beste blir dyrket. At profittsyke-

hus er tilbøyelige til å prioritere de pasientene som er lette å behandle, mens det offentlige må slite med de mindre helbredelige, er eksempel på faren for det siste.

Tilgjengelighetsteorien kan gi nyttig innsikt i hvordan samspillet mellom organisasjoner og brukere virker. Rogaland Revisjon har eksempelvis sett på hvordan byplanavdelingen i Sandnes kommune fungerer. Ifølge revisjonsrapporten er det tre viktige utfordringer:

- Stor pågang og få ansatte (terskelen blir høy)
- Manglende prioriteringer (uforutsigbar avvikling av køer)
- Henger seg opp i detaljer, saksbehandlerne er utrygge i sine roller og er lite løsningsorienterte (uheldig skrankebehandling)

Det tar ofte dobbelt så lang tid å behandle en reguleringsplan i Sandnes som det gjør i Stavanger. Jeg tror systematisk anvendelse av tilgjengelighetsteorien i forbedringsarbeidet vil gi bedre forståelse av de problemene som berører brukerne, enten det er utbyggere eller en som ønsker å utvide garasjen.

Tilgjengelighetsteorien kan ved siden av hjelpe til med å finne svar på hvor utilgjengelig din bedrift er, også anvendes i lederutvikling. Ledere kan være for utilgjengelige eller de kan være for tilgjengelige. For å skape en levelig hverdag for både ledere og medarbeidere må man utvikle et bevisst forhold til organiseringen av tilgangsstrukturen.

Kjære leder: Har du kontroll med hvor tilgjengelig du er? Hvor høy er terskelen din, hvordan ordner du køen, hvilke relasjonelle ferdigheter har du, og hvordan anvender du disse når du sitter i skranken?

Litteratur:

- Bleiklie, I., K. Dahl Jacobsen og J. Thorsvik (1997): Forvaltningen og den enkelte, kap. 9 i Christensen og Egeberg, Forvaltningskunnskap, Tano Aschehoug.
- Schaffer, B.B. og Huang Wen-hsien (1975): "Distribution and the Theory of Access". Development and Change 6, s 13-36.

BMW 5-serie
Sedan

www.bavaria.no



Ren kjøreglede

EKSKLUSIV. NÅ OGSÅ xKLUSIV.

NYE BMW 5-SERIE. NÅ MED xDRIVE FIREHJULSDRIFT PÅ 520D.

Enda mer innovativ, individuell og attraktiv. Eksklusiv som aldri før. Nå kan du også få ekstrautstyr som nye LED-lykter og ny iDrive med touchfunksjon. Med den nye generasjonen av BMW 5-serie har kjøregleden aldri vært større, og med helt ny innstegsmodell blir prisen rimeligere enn noen gang.

Nye BMW 5-serie fra **459.400,-** Nye BMW 5-serie xDrive fra kr **555.400,-**

*Pris er inkl. frakt og lev.omkost. levert Stavanger / Bryne. Årsavgift kommer i tillegg.
Forbruk bl. kjøring inkl. alle modeller: 0,45-0,99 l/mil, CO2-utslipp: 119-232 g/km.*

BAVARIA STAVANGER - SALG

Vassbotnen 13
4313 Sandnes
T: 51 96 50 00

www.bavaria.no Norge Sverige Danmark

BAVARIA®

-vi skal lede utviklingen

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

2020parkTM

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011



Heidi Kristina Jakobsen

direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Nok et spennende år for Europa

EU-maskineriet er i gang etter sommerferien. Til tross for at det er valgår, er det ingen følelse av at ting står stille. Nye toppmøter er under oppseiling, Europakommisjonen utarbeider nytt arbeidsprogram og forbereder ny finansieringsperiode. Og ikke minst skal EU-landenes økonomier stabiliseres og stimuleres.

I løpet av 2014 skal det velges nytt Europaparlament, og en ny Europakommisjon skal utnevnes. I prinsippet betyr det at ingen nye, større initiativ lanseres det kommende året. Men det er nok av allerede omforent politikk som skal iverksettes, og initiativ som ruller og går. EU skal på bakgrunn av en høring lansere sin klima- og energipolitikk mot 2030, fortsette forhandlingene med USA om en handels- og investeringsavtale, og den nye programperioden for 2014-2020 er under utrulling.

Innretningen av EUs energipolitikk er sentralt for regionen, og en transatlantisk handelsavtale kan også påvirke næringslivet. Den nye programperi-

oden byr imidlertid på umiddelbare muligheter for regionens næringsliv. Horisont 2020, EUs nye forsknings- og innovasjonsprogram har økt fokus på løsning av samfunnsutfordringer og byr på særlig mange muligheter for triple helix-samarbeid i forhold til helse, aldring og energi, transport og IKT. Nå er det også klart at Norge deltar i COSME-programmet som er særlig rettet mot små og mellomstore bedrifter (SMB-er). Målet er styrket markedstilgang og konkurranseevne gjennom bedre rammebetingelser og økt tilgang til finansiering.

Men EU skal også forholde seg til den økonomiske situasjonen det kommende året. Heldigvis ser det ut til at EU-landenes økonomier er i ferd med å stabilisere seg. Når man tenker på at det bare er ett år siden flere eksperter mente at Hellas var på vei ut av EU og euroen nær kollapset, så er det i seg selv imponerende. Samtidig er det få land som opplever reell vekst, og arbeidsledigheten er faretruende høy i flere EU-land. Dette poengterte Kommisjonspresident Barroso

i sin årlige State of the Union-tale til Europaparlamentet, samtidig som han gav anerkjennelse til det solide arbeidet som er nedlagt av EU.

Det er altså godt håp om at toppmøtet mellom EUs statsledere i oktober ikke vil ha noe krisepreg. Snarere tvert om; etter det tyske valget venter man seg konkrete skritt mot realiseringen av EUs økonomiske og monetære union, inkludert en bankunion. Videre står blant annet innovasjon og digitalisering på dagsorden, to emner som henger tett sammen. Innovasjon er essensielt for Europas konkurransekraft, og ofte er digitalisering en forutsetning for innovasjon. Telekommunikasjon utgjør ryggraden i en digital økonomi, og Kommisjonen har derfor nylig lansert en telekommunikasjons-pakke, som et første skritt mot realiseringen av et digitalt Europeisk indre marked. Og Norge vil gjennom EØS-avtalen bli del av et slikt marked – en stor fordel også for næringslivet i Stavanger-regionen!

FRA RUIN TIL MØTELOKALE

I juni åpnet et bygg uten make i Norge: Abbedens hus. Dermed kan vi tilby en stor nyhet på Mosterøy: Møtelokaler i et rekonstruert middelalderbygg. Med fasiliteter og service anno 2013. Klosteret har eget kjøkken og overnattingsmuligheter.

booking@museumstavanger.no | 51 84 27 00

museumstavanger.no facebook.com/museumstavanger [@museumstavanger](https://twitter.com/museumstavanger)



Kontorlokale til leie i Strandgaten 41 i Stavanger sentrum

Type lokale:	Kontor
Areal:	1 etasje 300 m ² , 2 etasje m ² , 3 etasje 300 m ² .
Ovetakelse:	Etter avtale.
Beskrivelse:	Lokalene har god kontorstandard . Etter ny leietakers ønske kan lokalet oppgraderes til ønsket standard. Ta kontakt for mer utfyllende informasjon eller visning.
Beliggenhet:	Nedre Strandgate nr 41. Lokalene har en av byens beste beliggenhet på Strandkaaien med utsikt over Vågen og meget god profilering.
Kontakt:	Kjell Rommetveit, mob.: 918 62 301



Kontorlokale til leie i Vågen i Stavanger sentrum

Type lokale:	Kontor
Areal:	4825 m ²
Ovetakelse:	Etter avtale. Lokalene blir ledig 01.07.14.
Beskrivelse:	Lokale fremstår som god kontorstandard. Etter ny leietakers ønske kan lokale oppgraderes til ønsket standard. En oppgradering vil kunne påvirke overtakelsestidspunkt. Ta kontakt for mer utfyllende informasjon eller visning
Beliggenhet:	Nedre Strandgate 42/43. Lokale har en av byen beste beliggenhet på strandkaaien med utsikt over Vågen og en meget god profilering
Kontakt:	Kjell Rommetveit, mob.: 918 62 301



Steinar Aasland,
styreleder i
Næringsforeningen



Gammel vin på nye flasker?

Næringsforeningen har opprettet en ny ressursgruppe, «Ressursgruppen for kontinuerlig forbedring og innovasjon – Lean Forum Stavanger».

Lean er den mest utbredte ledelsesfilosofi i vår tid og er representert i alle bransjer, likevel er konseptet fortsatt uklart definert og mye misforstått. Det er på ingen måte en ny filosofi. Lean har sine røtter helt tilbake til 1400-tallets Venezia hvor man så de første forsøk på prosesstenking i produksjon. Henry Ford og Kiichiro Toyoda raffinerte dette ytterligere fra tidlig 1900-tall og gjennom etterkrigstiden. Selve tankegangen rundt Lean ble grundig beskrevet i boken «The Machine that Changed the World» (1990) og i etterfølgeren «Lean Thinking» (1996). Utspringet er altså fra rene produksjonsbedrifter.

Lean-filosofien har nå spredt seg rundt hele verden og anvendes ikke lenger bare i produksjonsbedrifter, men også innen logistikk, service, handel, helsesektor, konstruksjon, vedlikehold – kort sagt det meste av bransjer og sektorer. Toyota er vel det beste eksempelet i verden på kraften som ligger bak korrekt anvendt Lean-filosofi. Konsernet er i ferd med å bli den største bilprodusenten i verden, og deres eventyrlige utvikling i salg og globale markedsandeler, for ikke å glemme deres lederposisjonen innen hybrid teknologi, står som det sterkeste beviset på kraften som ligger i Lean-filosofien.

Også i oljebransjen, hvor det høye kostnadsnivået er et reelt hodebry for norske selskaper, har Lean-tenkingen fått fotfeste. Statoils konsernsjef, Helge Lund, har ved flere anledninger uttalt at oljebransjen har store potensialer for kostnadsreduksjoner og effektivisering hvis de blir flinkere til å ta i bruk ny kunnskap og nye metoder. Statoil-sjefen illustrerer de mulige gevinstene med nettopp det som har skjedd i bilindustrien.

- Det er mange industrier som har

vært under sterkt lønnsomhetspress i mange år og tatt større grep på verdikjeden for å gjøre den mer effektiv. Et eksempel er bilindustrien, med tidspre-sis produksjon, deling av teknologi på kryss av modeller og bedre bruk av globale markeder, sier Lund.

Lean-metoden ble utviklet av og for bilindustrien, for å effektivisere driften. Det viser seg at metoden kan være nyttig flere steder. Flere kommuner har allerede brukt metoden i flere år. Nå har også sykehus begynt å bruke Lean-metoden. En av de som var først ute i Norge var kirurgisk avdeling ved sykehuset i Lillehammer. Her er resultatet allerede markant, og synliggjøres i redusert ventetid og mindre sløsing, samt at man unngår dobbeltarbeid.

I Sverige er metoden enda mer utbredt. Samtidig som norske aviser rydder forsidene for avsløringer om et helsevesen uten styring og et stadig økende statlig byråkrati, har Lean-eksperter blitt hentet inn av det svenske politiet, det svenske forsvaret, den svenske folketrygden, den svenske skatte-etaten og det svenske helsevesenet for å øke deres effektivitet.

Fra prosessindustrien har vi mange gode eksempler. Både Elkem, REC, SAPA, Orkla, Hydro med flere, har kjørt forbedringsprogrammer basert på Lean. Aluminiumsprodusenten Hydro Primary Metal viser til en reell årlig besparelse på 1,4 milliarder etter å ha holdt på med et forbedringsprogram siden 2009. Mesteparten av forbedringene er hentet på områder som ligger utenfor selve kjerneprosessen.

I tillegg er det gjort betydelige forbedringer innenfor HMS-området. Stor reduksjon i antall personskader, utslipp og sykefravær.

KJÆRT BARN HAR MANGE NAVN

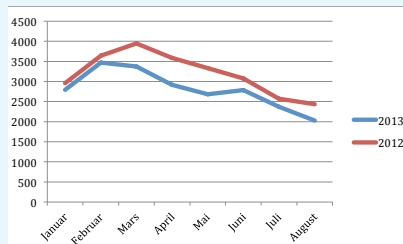
Selve ideen om kontinuerlig forbedring, prosessinnovasjon og kunnskapsdeling er ikke ny. Opp gjennom årene har det vært lansert en rekke verktøy og metoder. Total Quality Management, Business Process Reengineering, Six Sigma – for å nevne noen. Til syvende og sist er det man forsøker å oppnå det samme. Uansett hva man kaller det, så er dette et viktig og samfunnsmessig lønnsomt arbeid som vil kunne bidra til å styrke Norges posisjon i den globale konkurransen på ulike felt, selv etter oljealderen. Derfor har vi store forventninger til den nye ressursgruppen i Næringsforeningen, som har kontinuerlig forbedring og innovasjon som sin ambisjon.

For å få effekt av Lean som metode, krever det at man setter seg inn i tenkingen bak. Det dreier seg om en total systemfilosofi og det viktige er å forstå «hvorfor» bak verktøyet. Og, som med alle slike forbedringsprosjekter, dreier det seg mest om menneskers evne og vilje til endring.

Det finnes etter hvert mye bra litteratur og omtale på nettet om Lean filosofien. Boken, « Dette er Lean-filosofien på effektivitetsparadokset» som ble lansert i oktober 2011, er i dag den mest solgte boken om ledelse i Sverige. Boken er nå også tilgjengelig i Norge. I tillegg vil jo ressursgruppen i Næringsforeningen og Lean forum Norge bidra til å sette dette på dagsorden. En annen kilde til inspirasjon er: Lean Enterprise Institute. Det finnes også vestlandsbaserte konsulent selskaper, som Jaastad Consult, som har spesialisert seg i å bistå bedrifter og offentlige tjenesteytere i å implementere Lean-prosesser.

Her er det bare å komme i gang!

September 2013
2481
ledige jobber



Det var 2481 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til september. Trenden der markedet synes litt kjørligere enn toppåret 2012 fortsetter dermed, selv om det er 500 flere ledige stillinger enn måneden før.

	aug.12	aug.13
Administrasjon	331	231
Bank, finans og eiendom	19	24
Forskning og utvikling	2	0
Helse og sosial	241	240
Hotell, restaurant, reiseliv	78	63
Bygg og anlegg	216	265
Industri og produksjon	55	49
Ingeniøryrker	220	175
Organisasjoner	8	10
IKT	143	118
Jordbruk og fiske	6	7
Konsulenter og frie yrker	16	25
Personlig tjenesteyting	31	50
Kunst og kultur	16	12
Media og informasjon	4	7
Offentlige forvaltning	46	41
Olje, gass og maritim	917	568
Renhold og renovasjon	20	7
Salg og markedsføring	91	89
Transport og logistikk	84	55
Undervisning	151	100
Varehandel	155	117
Økonomi og regnskap	149	123
Øvrige jobber	81	105
Totalt	3080	2481

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.

Hvem blir Årets bedrift 2013?

Hvem har utmerket seg? Hvem fortjener å få prisen Årets bedrift? Handelsbanken og Næringsforeningen skal nå dele ut denne gjeve utmerkelsen for 29. år på rad!



Tekst: Trude Refvem Hembre

I fjor ble Øster Hus hedret, blant annet for å ha klart å kombinere sunn og god drift med et stort samfunnsengasjement. Denne kombinasjonen, sammen med lokalt eierskap, utgjorde kjernen i juryens begrunnelse. Stein på stein-tankegangen, men også en god porsjon dristighet, har gitt resultater for Øster Hus.

- Prisen er en bekreftelse på at utenforstående ser på oss som en tung og seriøs bedrift. Det er en anerkjennelse av den posisjon vi gjennom mange års hardt arbeid på alle hold i bedriften, har fått i markedet. Vi er stolte og glade over å ha fått prisen, og ikke minst inspirerte til videre innsats, sier daglig leder Njål Østerhus.

LOKAL TILHØRIGHET

- Hva vil du som jury medlem se etter og vektlegge mest hos årets vinner?

- Jeg vil se etter et selskap med sterk lokal tilhørighet og forankring, og som ellers tilfredsstiller kriteriene for pristildelingen om en god, stabil drift og at bedriften har utmerket seg den senere tid, sier Østerhus.

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

KRITERIENE

Kriteriene for pristildelingen er at bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-

regionen, at bedriften har vært i stabil virksomhet i noen år og at bedriften skal ha utmerket seg på et område det siste eller de par siste årene.

Prisen ble etablert i 1987 som Årets Stavangerbedrift. I 2002 ble Stavanger Næringsforening og Sandnes Næringsforening fusjonert til Næringsforeningen i Stavanger-regionen. I denne forbindelse endret prisen navn fra Årets Stavangerbedrift til Årets bedrift.

Har du forslag til kandidat for årets bedrift? Kontakt Næringsforeningen – eller send inn forslag via rosenkilden.no.



I 1998 ble monumentet "Årets Stavangerbedrift" reist på Holmen-allmenningen av kunstner Hugo Frank Wathne. Monumentet er finansiert av tidligere prisvinnere og gitt som gave til Stavanger kommune.



Njål og Cato Østerhus i Øster Hus fikk prisen tildelt i fjor.

Tidligere prisvinnere:

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

Juryen 2013:

Steinar Aasland, styreleder NiS
 Ole Henry Slette, banksjef
 Handelsbanken
 Svein Arild Holmen, næringssjef
 Stavanger kommune
 Harald Minge, adm. direktør NiS
 Geir Høiland, IKM (prisvinner 2011)
 Njål Østerhus, Øster Hus (prisvinner 2012)

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

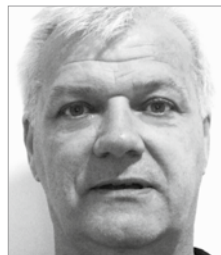
Headhunting



**Bjørn Erlend
Endresen**
Selger i Telenor
Stavanger

Bjørn Erlend Endresen er ansatt som selger i Telenor, og skal jobbe opp mot bedrifter i Rogaland. Han har lang erfaring med salg og markedsføring. Endresen kommer fra stillingen

som salgs- og markedssjef i Jaktsporet AS og har tidligere jobbet i banksektoren og som finansmegler i privateide selskaper.



**Bjørn Ståle
Birkeland**
Logistikk-
medarbeider i
Depro

Bjørn Ståle Birkeland er ansatt som logistikk-medarbeider i Depro AS fra 1. september. Han kommer fra stillingen som koordinator for leieutstyr hos Weatherford Norge.



**Bergljot Irene
Byre-Bugge**
Selger i Telenor
Stavanger

Bergljot Irene Byre-Bugge er ansatt som selger i Telenor og skal jobbe opp mot bedrifter i Rogaland. Hun kommer fra Kundeservice bedrift i Telenor og har jobbet i selskapet i to år.



Olaf Høyland
Mekaniker i
Depro

Olaf Høyland er ansatt som mekaniker i Depro AS fra 1. september. Han kommer fra stillingen som bilelektriker hos Varhaugs Diesel Elektro.



Jan Inge Dalsbø
Konsulent i
Peanuts

Jan Inge Dalsbø er ansatt som senior-konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 1. september og skal jobbe som løsningsarkitekt og utvikler innen SharePoint. Han har lang erfaring som konsulent og har

levert samarbeids- og publiseringsløsninger i SharePoint til flere fornøyde kunder. Dalsbø kommer fra Bouvet.



Mette Goa
Renholds- og
kantinemedarbeider i
Depro

Mette Goa er ansatt som renholder og kantinemedarbeider i Depro AS fra 1. september i år.

ARNTZEN
de BESCHE

DET ÅRLIGE ARBEIDSRETTSEMINARET 30. OKTOBER 2013

Advokatfirma Arntzen de Besche inviterer herved til seminar på Rosenkildenhuset.

Under seminaret vil det bli holdt foredrag innen følgende temaer:

- Nyheter i lovgivning og rettspraksis - *Foredragsholder: Hanne I. Bjurstrøm*
- Personvern i arbeidslivet – hvilke regler gjelder? - *Foredragsholder: Gry Steen Hvidsten*
- Ferieloven - *Foredragsholder: Lars Holo*
- I grenselandet mellom innleie og ansettelse - *Foredragsholder: Thomas Smedsvig*
- Sluttavtaler for de over 62 - *Foredragsholder: Tonje Urdal Sand*

Tid: kl 09.00 - 15.15, kaffe og registrering fra kl 08.30

Sted: Rosenkildenhuset, Rosenkildetorget 1, 4005 Stavanger

Seminaret er gratis og godkjent som obligatorisk etterutdanning for Advokatforeningen.

Påmelding via www.adeb.no/seminar (begrenset deltakelse)

Vi ønsker velkommen:

Tron Dalheim, Ingeborg Moen Borgerud, Sven Iver Steen, Lars Holo, Hanne Inger Bjurstrøm, Knut-Marius Sture, Steffen G. Rogstad og Thomas Smedsvig



Rolf B. Larsen
Advokat-
fullmektig
i Endresen
Bryggfeld Torall

Rolf B. Larsen begynte som advokatfullmektig hos advokatfirmaet Endresen Bryggfeld Torall AS den 15. august 2013. Larsen kommer fra advokatfirmaet Øglænd & Co. der han har arbeidet med blant annet

arbeidsrett, eiendomsrett, konkurs, familierett og barnevernssaker. Han skal betjene de fleste av EBT AS sine rettsområder.



Siri Dalehaug
Direktør i
Sandnes
Sparebank
Eiendoms-
megling

Siri Dalehaug begynte som direktør i bankens avdeling for eiendomsmegling 1. september. Hun kommer fra stillingen som general manager ved Comfort Hotel Square i Stavanger, der hun har vært ansatt siden 2010. Dalehaug

har erfaring fra ulike næringer, blant annet fra Sparebanken SR-Bank. Dalehaug har master i ledelse fra Handelshøyskolen BI og bachelor i hotel management fra Universitetet i Stavanger. Hun har styreverv blant annet i Viking FK.



Heidi Jeanette Nygård
Salgs- og
markedsjef i
Conventor

Heidi Jeanette Nygård er ansatt som salgs- og markedsjef i Conventor AS. Hun kommer fra stillingen som kommersiell leder i Region Stavanger BA, der hun har bygget opp flere nye innsatsområder innen

ferie- og fritidskonferanser samt arrangement for Stavanger-regionen. Hun har en rekke styreverv og er lidenskapelig opp-tatt av salg og markedsføring. Conventor satser sterkt både i Stavanger-regionen og Oslo – og leverer tjenester innen teknikk, multimedia, videoproduksjon, pr, kommunikasjon, konferanser og ulike events og messer i inn- og utland.



Sveinung Hodne
Prosjektleder i
Depro

Sveinung Hodne er ansatt som prosjektleder i Depro AS fra 1. september. Han kommer fra stillingen som prosjektleder hos Mechanica AS.



Seabrokers Services AS

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

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

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

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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

*Thomas Hoøy,
Produktsjef, Wilberg AS*

markedsavdelingen reklametyrå 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





Martha Steensnæs
Prosjektleder
digital i Fasett

Fasett har ansatt Martha Steensnæs som ny prosjektleder. Steensnæs har svært mye relevant kunnskap og erfaring, og da særlig innen olje- og gassbransjen fra sin tid som kommunikasjonsrådgiver i forskjellige

operatørselskap som GDF SUEZ E&P Norge AS, TOTAL E&P NORGE AS og Statoil. Her hadde hun først og fremst ansvar for utvikling av nettsider, internettprosjekter og rådgivning innen digitale flater. Steensnæs har en MA Communication Management fra University of Technology, Sydney – og studier innen engelsk og medievitenskap fra Universitetet i Bergen. I Fasett skal Martha være en prosjektleder, pådriver og en ressurs i en hverdag som stadig mer preges av digital kommunikasjon.

Gratis for medlemmer!

Husk at alle medlemmer i Næringsforeningen kan legge inn nyansettelser i Nytt om navn på nett og i papirutgaven. Det er god profilering for deg og godt stoff for oss.

Send oss din melding og et bilde via rosenkilden.no eller på e-post til post@stavanger-chamber.no, så kommer dine nye ansatte med begge steder – helt gratis!

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.

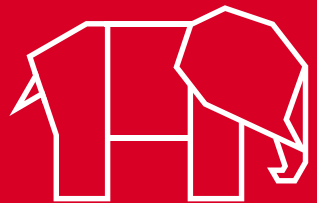
For mer informasjon kontakt:

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. oktober.

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