

Dette tror vi om 2014



Ny all time high på norsk sokkel, lav, ledighet, lave renter og en svekket kronekurs som styrker eksportindustrien. Les hva næringslivet tror og forventer av økonomiåret 2014.

Side 6-13

Lyse satser smart

For vel ti år siden var Lyse dristige og satset på fiber og det som skulle bli Altibox. Nå vil Lyse gjøre huset ditt smart – og samtidig bygge en ny nasjonal merkevare.

Side 14-17

Slik var 2013

Rogfast kom som ventet inn i Nasjonal transportplan. En større overraskelse var det at dobbeltsporet til Egersund ble nevnt. Vi gir deg 2013 i Rosenkilden.

Side 27-38

Ny medlemsrekord

ME Kontormaskiner på Sola ble medlemsbedrift nummer 1.700. – Det er jo et enormt nettverk som gir oss mulighet til å knytte nye forretningsforbindelser, sier daglig leder Ola Edland.

Side 46-48



Dette er Næringsforeningen



1.719 MEDLEMSBEDRIFTER

1.719 bedrifter i Stavanger-regionen er medlem i Næringsforeningen. Til nå i år har vi ønsket 261 nye medlemmer velkommen. Dette innebærer et nettverk på 4.870 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 1.700 bedrifter.

Tove-Mette Sædberg

Markedssjef.

Tlf: 932 66 401

saedberg@stavanger-chamber.no

180 MEDLEMSMØTER I ÅRET

Næringsforeningen gjennomfører rundt 180 medlemsmøter i året. 100 på norsk og 80 på engelsk. Interessen for disse møtene er stor. Årlig deltar rundt 9.000 på arrangementene våre.

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



Kommende arrangement (NIS):

- 7.1: Aksjeåret 2014
- 23.1: Byggebørsen 2014
- 24.1: Lederskolen I
- 30.1: Ryfylkekonferansen

MAGASINET ROSENKILDEN

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

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

Tips: Kommunikasjonssjef Egil Hollund
Tlf: 992 93 700

Annonser:

Tlf: Ketil André Christiansen: 970 00 592



HJELP MED UTENLANDSK ARBEIDSKRAFT



Inger Tone Ødegård er ansvarlig for INN-prosjektet

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

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

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

Kommende arrangement (INN):

- 9.1: CV Registration Course in English
- 15.1: Grocery Shopping Orientation
- 15.1: Social Night at Cardinal
- 17.1: Visit Kunsthall Stavanger
- 26.1: Cross Country Skiing in Sirdal

23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 ressursgrupper. Disse jobber med spesialiserte 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.



Rennesøy

Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@subsea7.com



Energi

Leder: Svein Olav Simonsen. Tlf: 905 96 822
sveinolav.simonsen@eu.weatherford.com



Fornybar Stavanger

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



Bygg og anlegg

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



Sykkelløftet

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



Mat

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



Stavanger sentrum

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



Sandnes

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



Risavika

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



Forus

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



Gjesdal

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



Jæren

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



Dalane

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



Ryfylke

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



Den grønne landsbyen

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



IT

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



Tilrettelagt arbeid

Leder: Arild Kastmann. Tlf: 932 67 958
arild.kastmann@jas.no



Entreprenørskap

Leder: Else-Marie Sandvoll. Tlf: 979 81 883
97981883@online.no



Kapitalforvaltning

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



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



Internasjonale relasjoner

Leder: Steinar Olsen. Tlf: 900 59 794
so1003@online.no



Lean

Leder: Christine Wathne Seloter. Tlf: 995 07 261.
christine.w.seloter@sr-bank.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, Rennesøy, 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, dagsordenssettende 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 140 deltakere. Våre lokaler er svært populære og passer like godt til private arrangementer, så husk og være ute i god tid.

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

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

Næringsforeningens styre



Leder:
Steinar Aasland



Nestleder:
Nina Lie



Odd B. Skjærseth



Kari Arntsen



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ådne Kverneland

Innhold



- 5 Bedrift nr. 1700
- 6 Nye rekorder står for fall
- ... 14 Smart, smartere Smartly
- 17 Smartere vinduer og dører
- 18 Nye momsavtaler gir lavere utbyggingskostnader
- ... 20 Satser på dram og golf
- ... 24 – Dette er Europas oljehovedstad
- 27 2013 i Rosenkilden
- ... 28 Gode tider og lav rente
- 29 Diktator for en dag
- 30 Ting tar tid
- 31 Kultur er butikk!
- 32 – Forus har et omdømme-problem
- 33 – Leverandørene trenger flere ben
- 34 Toppen er nådd?
- 35 Makt og vilje etter Arne Rettedal
- 36 Mannen som skrev ledelsesbibelen
- 37 – Ett kontor bør selge store arrangement
- 38 Et landemerke for framtiden
- ... 41 Menneskekjennerne
- ... 44 Fra full gass til halv fart
- ... 47 ME Kontormaskiner er medlem nr. 1.700!
- ... 52 "Dining is more than food" – a taste of Norway
- 55 Om de i oljå og de andre...
- 56 Hva er fakta?
- 58 Kompetansedelingsprisen til Ødegård
- 60 Lengre enn fire år fram i tid
- 62 Slik får du arbeidstakere til Norge



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



Bedrift nr. 1700

I dette magasinet kan du lese om ME Kontormaskiner som i desember ble medlem nr. 1700 i Næringsforeningen. En solid bedrift med 13 ansatte som i 2013 slo følge med 258 andre nye medlemsbedrifter. Dermed er en viktig milepæl passert for foreningen.

ME kontormaskiner er en del av Magnar Eikeland-gruppen og holder til på Sola. Plasseringen er ganske betegnende for den medlemsveksten Næringsforeningen har hatt. Når vi nå rundet 1719 medlemsbedrifter ved årsskiftet, må det erkjennes at mye av veksten har skjedd utenfor regionshovedstaden Stavanger. Det har vært en bevisst strategi. Oppbyggingen av egne ressursgrupper i Dalane, Jæren, Gjesdal, Risavika, Randaberg, Rennesøy og Ryfylke har ført til etableringer av nye og voksende nettverk. Vi har den lokale tilstedeværelsen, samtidig som næringslivet i de respektive deler av regionen er en del av et større fellesskap. Når daglig leder i ME Kontormaskiner, Ola Edland, får spørsmål om han representerer en typisk Sola-bedrift, føler han heller behov for understreke at han jobber i en regionsbedrift. Så svarer da også 95 prosent av våre medlemsbedrifter at de foretrekker en mest mulig grenseløs region.

”Næringsforeningen er et enormt nettverk som gir oss muligheten til å knytte nye forretningsforbindelser”, også disse ordene fra Ola Edland. Her ligger mye av kjernen når vi snakker om en så viktig del av vår funksjon som vertskapsrollen. 180 arrangementer i året betyr at vi er en viktig møteplass for medlemmene våre. Konkurrenter kjemper for felles sak og felles interesser når de kommer inn i Rosenkildehuset, i Høghuset på Bryne, på Tungenes fyr eller på BI hvor opptil 300 ledere møtes hver måned på vår Lederskole.

Noe av de viktigste du har med deg i bagasjen i næringslivet er nettverket ditt. Det har stadig flere forstått, viser det seg. I 2013 økte møtedeltakelsen med 18,5 prosent. I løpet av de to siste årene er økningen på 47 prosent. Medlemmenes dom over kvaliteten, både på foredragsholdere og nettverksmulig-

heten, er god. Gjennomsnittskarakteren er 4.82 poeng av seks mulige.

Det som er godt nok i dag, er nødvendigvis ikke holdbart i morgen! Vi vet alle at fornying og omstilling er nødvendig for å møte framtidens utfordringer. Det gjelder både Næringsforeningen og våre medlemsbedrifter, og ikke minst politikerne som skal ta mange viktige beslutninger på vegne av fellesskapet i året vi går inn i. ME Kontormaskiner representerer definitivt en bransje hvor omstillingsevne har vært viktig. Det er ikke så mange år siden telefaks-maskinene sto og durte i kontorlandskapene og veien mot det papirløse samfunnet synes stadig kortere. Likevel sier ME Kontormaskiner at de vil øke omsetningen med 10 prosent i 2014. Det betyr at de har tilpasningsevne og en god strategi, egen-skaper som kjennetegner svært mange av våre medlemsbedrifter. Eksempelet: Hvis du legger om kursen 15 grader i rom sjø, oppfattes det ikke dramatisk. Men hvis du har seilt den kursen over tid, kommer du til et helt annet sted enn du ellers ville gjort. Fortsatt er det nemlig optimisme i regionens næringsliv, men den er forankret i realiteter og ikke drømmerier. 63 prosent av våre medlemmer forventer økt omsetning i 2014. Og 2/3 av de som i 2012 sa at de forventet økt omsetning i 2013, har innfridd.

”Beeing smarter together” er slagordet til Centre for Industrial Asset Management (CIAM) ved Universitetet Stavanger. Nøkkelen til omstillingsevne og framtidig utvikling ligger utvilsomt i erfaringsutvekslingen mellom næringsliv, forskning og utdanning. Derfor går CIAM og Næringsforeningen inn i det nye året med en fersk samarbeidsavtale – nettopp i den hensikt å styrke båndene mellom Universitetet og næringslivet. For å bli smartere sammen!



Harald Minge

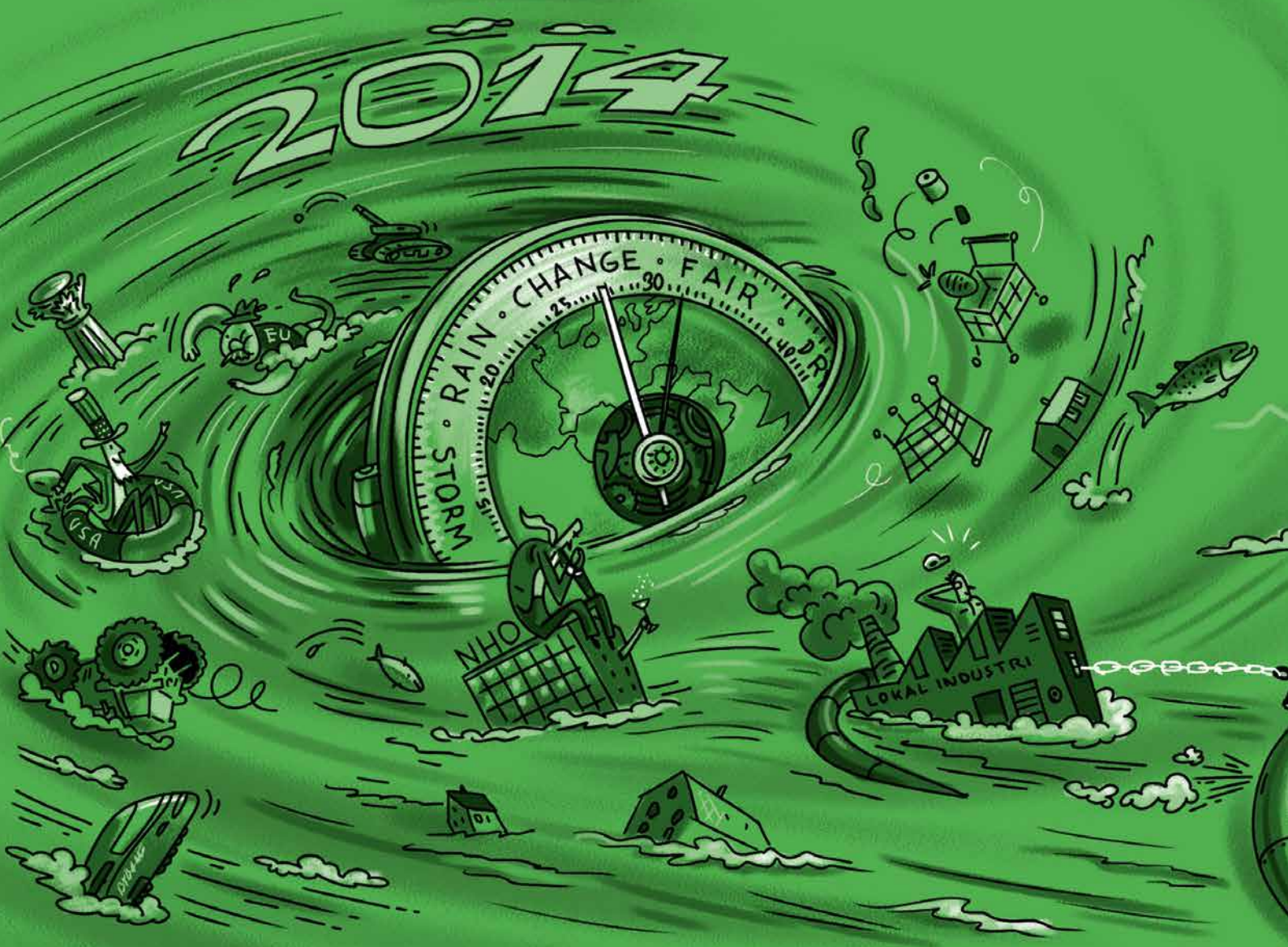
Administrerende direktør i Næringsforeningen

Årets første utgave av Rosenkilden er tradisjonen tro preget av årskavalkaden 2013 og framtidsutsiktene. Det siste er viktigst! Vi opplever generelt en sterk vilje i denne regionen, både i næringslivet og i det offentlige til å møte de utfordringene vi står foran på en offensive måte. På de fleste områder er vi også helt omforent i synet på viktige strategiske spørsmål. Det er dessuten fort gjort å glemme at mange mennesker legger ned en innsats som ligger langt utenpå det som kan forventes for at næringslivet skal få de beste rammebetingelser. De gode kreftene som setter samhandling og resultater til fellesskapets beste framfor egne markeringsbehov er i klart flertall.

Stol aldri på en god magefølelse, men alltid på en dårlig! Det kan være en god leveregel når viktige beslutninger skal tas, enten i næringslivet eller i politikken.

Et riktig godt nytt år til ME Kontormaskiner og alle andre medlemsbedrifter!

Nye rekorder står for fall



Ny investeringsrekord på norsk sokkel, aksje-
markedet opp 20 prosent, fortsatt lave renter,
fortsatt lav arbeidsledighet og en svekket krone-
kurs som gleder eksportindustrien. Ved inngan-
gen til 2014 tyder alt på 2014 blir en nytt gullår
i Rogaland. Men boligmarkedet preges av usik-
kerhet og fallende priser...



Tekst: Egil Hollund
Illustrasjon: Ståle Ådland



- Det blir et godt år

Alt er ikke bare økonomisk rosenrødt ved inngangen til 2014.

– Jeg mener likevel vi står foran et nytt godt år i 2014, sier Kyrre Martinius Knudsen, sjefsøkonom og leder for analyse i SpareBank 1 SR-Bank Markets.

En NHO undersøkelse fra november avslørte at litt over halvparten av bedriftene så mørkt på framtidsutsiktene i 2014. Samtidig er det usikkerhet i boligmarkedet med prisnedgang etter toppen i mai og et tregt marked for nye boliger. På den andre siden avslørte Næringsforeningens egen storbyundersøkelse at 63 prosent av bedriftene i vår region planlegger høyere omsetning i 2014 enn i 2013. Det er tre prosent lavere enn tilsvarende tall for 2013, men likevel optimistisk. Statistisk

Sentralbyrå har også nylig oppjustert sine anslag for olje- og gassinvesteringene på norsk sokkel i 2014– til en all time high på nesten 224 milliarder kroner.

– Verden ser bedre ut, folk beholder jobbene sine, staten blir stadig rikere og kronekursen har svekket seg. Det er vanskelig å være veldig pessimistisk, selv om den kraftige veksten i norsk økonomi de senere årene er i ferd med å dempe seg. I år havner vi på litt under to prosent. Til neste år forventer jeg litt over to. Det er lavere enn de tre-fire prosentene vi har hatt tidligere år, men like vel bra. En litt lavere veksttakt vil også kunne dempe lønns- og kostnadspresset, noe som også er positivt, påpeker Knudsen.

EN GAVEPAKKE

At valutakursen har svekket seg såpass mye som den har i løpet av 2013, er en gavepakke til norsk industri. Med mindre virksomheten også importerer mye, vil det styrke konkurransekraften og bunnlinjen direkte.

– Veksten i Europa og USA er også i ferd med å ta seg opp. Derfor vil eksporttrettet industri kunne forvente et bedre år enn på lenge, mener Knudsen.

Helt avgjørende for den økonomiske utviklingen, er imidlertid olje- og gassprisene. Både regjeringen og mange med dem, forventer en svak nedgang i oljeprisen til neste år. Knudsen er imidlertid ikke helt enig.

– Jeg tror ikke den arabiske våren gir seg med det første. Ser vi på tilbudssiden, er det derfor mer som tyder på at prisene skal opp framover – enn motsatt. Vi må heller ikke glemme gassprisen. Den har også trendet oppover den senere tiden, sier Knudsen.

På kort sikt tror han heller ikke at en midlertidig dupp i oljeprisen vil få store konsekvenser for økonomien innenlands.

– Det handler om at norsk olje- og gassproduksjon er investeringstung og ikke stopper opp, selv om prisene skulle falle. Vi har også en rik stat med mange ansatte i det offentlige. Effekten av dette er konjunkturdempende, selv om oljeprisene skulle falle noe. Det har vi også sett tidligere. Langvarige fall vil imidlertid få større konsekvenser, påpeker Knudsen.

ULIKT MELLOM BRANSJENE

Men selv om Knudsen tror på et godt år for de fleste også i 2014, vil det ikke være likt i alle bransjer. Foruten eksportbransjen, ser han tendenser til vekst i handelsnæringen – etter den duppen de har opplevd. Byggebransjen vil merke høstens nedgang i markedet.

– Jeg tror prisnedgangen i boligmarkedet vil stoppe opp når usikkerheten er vasket ut. Det kan ta noen måneder eller kvartaler. Men ett år fram i tid tror jeg boligprisene er litt høyere enn de er nå, sier Knudsen.

Han legger til:

– Men vi må huske at boligprisene har doblet seg på ti år. En tilsvarende reise vil vi nok ikke få igjen. Det er nok heller ikke ønskelig. Med en lønnsvekst på 3,5 prosent i året, er det godt mulig veksten i boligprisene vil ligge under det.

Rentene tror Knudsen vil holde seg omtrent uendret. Det må mer fart til i makroøkonomien, før vi vil se at disse beveger seg noe særlig. Og selv om aksjemarkedene har steget fram til desember både i Norge og USA, tror han på fortsatt stigning og at hovedindeksen på Oslo børs kan nå 650 i løpet av året.

– Normalt er aksjer priset til et sted mellom 50 prosent og 130 prosent av bokført verdi. Vi ligger i dag på mellom 60 og 70 prosent, det vil si i nedre halvdel. Selskapene tjener godt, gjør Knudsen oppmerksom på.

Dermed vil en oppgang på 20 prosent i 2014 være som en normalisering å regne.



Kyrre Martinius Knudsen, sjefsøkonom og leder for analyse i SpareBank 1 SR-Bank, tror på fortsatt lave renter – men samtidig en vekst i aksjemarkedene på rundt 20 prosent i 2014.

Ny all time high

I 2013 ble det satt investeringsrekord på norsk sokkel med over 200 milliarder kroner. Trolig blir den slått i 2014. - Etter flere år med investeringsvekst på norsk sokkel nærmer vi oss nå en topp, tror informasjonssjef Roger Pedersen i Norsk Olje og Gass.

De totale investeringene i året vi nettopp har lagt bak oss, vil trolig havne på 211,9 milliarder kroner. Det er mer enn de 207,8 milliardene Statistisk Sentralbyrå (SSB) og bransjen selv anslå i fjor på samme tid – men ganske riktig passerte vi i 2013 for første gang 200 milliarder kroner. Det ble med andre ord ny rekord, som forventet. Det tror SSB og bransjen at vil skje igjen i 2014. Anslaget ligger på 223,3 milliarder kroner.

- Investeringene i årene 2015-2018 anslås samtidig å bli liggende på rundt 200 milliarder kroner årlig. Vi nærmer oss altså toppen, men aktivitetsnivået de nærmeste årene vil samtidig holde et jevnt høyt nivå, påpeker Pedersen.

For første gang på lenge ble også 2013 et år med økende produksjon.

- Etter snart et tiår med fallende produksjon fra sokkelen, står vi igjen ved et vendepunkt hvor produksjonen på ny er økende. Skal denne trenden fortsette inn i neste tiår er vi imidlertid avhengige av å gjøre nye funn. Det er fortsatt et betydelig ressursgrunnlag på norsk sokkel. Samtidig er bare rundt 40 prosent av sokkelen, hvor en forventer at det kan finnes petroleum, åpnet, minner Pedersen om.

Så langt i 2013 er det gjort 15 funn på sokkelen. Det samlede ressurspotensialet er på linje med resultatet for fjoråret.

- Et flertall av funnene er samtidig små og avhengige av en rekke faktorer om det skal lønne seg å bygge dem ut til felt, sier Pedersen.

FØRSTE GANG SIDEN 1994

Når Pedersen ser tilbake på 2013, er kanskje det aller mest positive åpning av Barentshavet sørøst, som for første gang siden 1994 ga olje- og gassnæringen tilgang til et helt nytt leteområde.

- I 2013 var aktivitetsnivået på norsk sokkel fortsatt høyt. Høye energipriser har gitt høy letevirksomhet, som sammen med nye funn har gitt grunnlag for nye utbygginger. Samtidig har norsk sokkels konkurransekraft blitt utfordret

dret gjennom overraskende og negative endringer i petroleumsskattesystemet, og den nye regjeringen har igjen satt spørsmålet om Lofoten, Vesterålen og Senja på vent, sier Pedersen.

Åpning av Barentshavet sørøst vil kunne gi viktige bidrag til aktivitet i næringen mot slutten av neste tiår. Pedersen legger imidlertid ikke skjul på at han, på vegne av næringen, er skuffet over regjeringens standpunkt i Lofoten og Vesterålen.

- Vi mener at en utvinning av petroleumsressursene i det nordøstlige Norskehavet i tidslinje bør ligge foran Barentshavet. Resultatene av den kunnskapsinnhenting som er gjennomført i forrige stortingsperiode peker etter næringens syn klart i retning av en konsekvensutredning som neste skritt.

Det som nå har skjedd mener han er et demokratisk problem.

”Kostnadsutviklingen, sammen med usikre energipriser, utgjør næringens viktigste utfordringer.

Roger Pedersen

- Til tross for at tre av fire stortingsrepresentanter i det nye Stortinget er valgt inn på et program som sier ja til en konsekvensutredning av disse områdene, har den nye regjeringen av Høyre og Frp, med Venstre og KrF som støttepartier i Stortinget, valgt å si nei til konsekvensutredning i perioden 2013-2017. Regjeringen har i tillegg valgt å ikke åpne for petroleumsvirksomhet ved Jan Mayen, og åpnet for ny usikkerhet om kriterier for petroleumsvirksomhet langs iskanten. At et klart stortingsflertall for konsekvensutredning igjen blir overkjørt av et lite mindretall i viktige spørsmål for



Informasjonssjef Roger Pedersen i Norsk Olje og Gass er skuffet over at regjeringen ikke vil gå inn for konsekvensutredning i Lofoten og Vesterålen, men tror likevel på høy aktivitet i årene som kommer.

næringen, må ses på som demokratisk dilemma som bidrar til å skape usikkerhet om framtidig aktivitetsnivå og utnyttelsen av ressursene på norsk sokkel, sier Pedersen.

USIKKER ENERGIPRIS

De største usikkerhetsmomentene for bransjen er som vanlig den uforutsigbare energiprisen.

- Kostnadsutviklingen, sammen med usikre energipriser, utgjør næringens viktigste utfordringer. Petroleumsnæringen må ha fokus på kostnader for å stå bedre rustet mot lavere energipriser. Dette forsterkes av endringer i rammebetingelsene, slik vi har sett i år, som bidrar til at prosjekter gjennomgås på ny med tanke på effektivisering og kostnadskutt, sier Pedersen.

Mange av de som spår oljeprisen for 2014 forventer en liten nedgang, men få tror på noe dramatisk.

- Fortsatt tøft for oss

Det blir fortsatt et tøft marked i Europa, selv om USA vokser og olje- og gassindustrien holder aktiviteten. Det er spådommen til administrerende direktør Jan Henry Melhus i Scana Industrier.

Den såkalte tradisjonelle og landbaserte industrien i Norge sliter i motvind – og har gjort det helt siden 2008. En av de få store eksportrettede industribedriftene i Stavanger-regionen, som også har vesentlig del av virksomheten utenfor energisektoren, er Scana Industrier. De trodde på et utfordrende år i 2013, og fikk rett.

- Fortsatt utfordringer i eurosone og lavere vekst i fremvoksende økonomier sørger for at det blir utfordrende i 2013, mente selskapet i fjor.

De fikk rett. Selv om industrien som helhet, ved utgangen av oktober 2013, har hatt en positiv vekst på 2,6 prosent siden 2012, sliter metallindustrien og må notere seg en tilbakegang på 0,6 prosent. Scana på sin side har også fått merke det. De har varslet oppsigelser på stålverket på Jørpeland og har måttet tilføre konsernet ekstra kapital fra aksjonærer og via lån i 2013.

- For Scana har 2013 vært et utfordrende år der måloppnåelsen ikke har samsvart med våre forventninger. Året har også hatt innslag av strukturelle grep i konsernet hvor utsalget av stålvirksomheten i Kina har vært den mest krevende, forteller Melhus.

HØYT KOSTNADSNIVÅ

Noen lysglimt er det imidlertid. Ikke minst har en svekket kronekurs gjort situasjonen litt lysere for norsk eksport.

- Maskin- og industrimarkedene i Sentral-Europa er fortsatt de tøffeste. Vi har tro på en bedring innen marine og energisegmentene i 2014. Når det gjelder olje og gass, forventer vi disse på et høyt aktivitetsnivå, spesielt innenfor service. I forhold til produkt og komponenttilvirkning, er prosjektene her veldig binære med vekslende belastning og det er også vanskelig å planlegge inn i en prosessindustri, påpeker Melhus.

I 2014 tror Melhus at industrien vil merke at kostnadsnivået fortsatt er høyt og at markedssituasjonen fortsatt er stram.

- Kostnadsnivået er som kjent spesielt utfordrende i Norge for den delen av industrien som ikke har sin hovedak-



Administrerende direktør Jan Henry Melhus i Scana Industrier, tror utfordringen til neste år fortsatt vil være en ustabil valuta og den generelle overkapasiteten i markedet.

tivitet innenfor olje og gass. Når det gjelder markedstilgang, er det nødvendig å åpne for nye markedskanaler, spesielt i forholdet til BRIC-landene (Brasil, Russland, India og Kina) og samtidig øke eksportandelen ut av Europa til det amerikanske og asiatiske kontinent generelt, mener Melhus.

For Scana spesielt vil også oppgaven med å finne en bærekraftig løsning for stålverket på Jørpeland være en av selskapets hovedoppgaver i 2014.

- Her må det uansett strukturelle grep til for å tilpasse oss markedet. Scana har ved denne virksomheten hatt store tap på tross av investeringene som er gjort. Konsernet gjennomfører derfor en evaluering av denne virksomheten - for om mulig finne bedre driftsmodeller enn dagens, forteller Melhus.

USIKKERHET

En betydelig svekket krone og økende vekst i eksportmarkedene indikerer at

eksporten fra fastlandsøkonomien vil øke i 2014. Europakommisjonen forventer også vekst til neste år, i det som er norsk eksports største marked. Samtidig har eksport av oljerelatert utstyr og tjenester økt kraftig de siste årene, en vekst som det forventes vil dempe seg noe på grunn av økende kostnadsnivå.

- De største usikkerhetsmomentene er fortsatt valuta, den generelle overkapasiteten i markedet og hvordan denne påvirker prispresset i 2014. Scana har er valgt å posisjonere seg med en utvikling av foredlingsgraden og unngå en markedskamp på rene enhetspriser. Valutasvingningene i land vi eksporterer til har i 2013 vært store. Vi har hatt en gledelig utvikling i det siste, ettersom kronen har svekket seg, påpeker Melhus, som tror vi fortsatt må belage oss på en del valutasvingninger i 2014.

- Det blir spennende

Boligprisene har høsten 2013 falt for første gang siden finanskrisen.

– Det er knyttet stor spenning til hvordan markedet vil utvikle seg i 2014, sier Rune Bertelsen, leder av Rogaland eiendomsmeglerforening.

I fjor tippet han en prisvekst på fire prosent. Han fikk rett når det gjelder eneboliger i Stavanger. Ved utgangen av november, hadde de steget med 4,4 prosent siden november 2012. Men etter en het boligvår, har prisene snudd nedover i høst. I snitt har prisene for alle boliger sunket med 1,4 prosent i Stavanger siste år, 0,9 prosent i Sandnes og resten av fylket. Rekkehus stått omtrent på stedet hvil, mens leiligheter er ned 2,6 prosent i Stavanger, 1,8 i Sandnes og 1,7 prosent i Rogaland utenom de to byene. Sammenlignet med resten av landet, har prisene på eneboliger steget mer i Stavanger og Rogaland, mens leiligheter har sunket mer i pris i Stavanger og Rogaland.

– Grunnleggende faktorer for fortsatt prisøkning er på plass. Lav rente, lav arbeidsledighet, befolkningsvekst og god aktivitet i næringslivet legger til rette for et godt boligår. Det som taler i mot fortsatt prisvekst er at inntektene ikke er høye nok til å betjene høyere boligpriser flere steder. Innstramminger fra myndighetene har begrenset tilgangen på kapital og dermed har terskelen for nyetablerere i boligmarkedet blitt høyere. Den største påvirkningsfaktoren er kanskje den psykologiske. Når prisene går ned fire måneder i strekk, venter flere for å se hva som skjer. Media gir god plass til eksperter som spriker i sine uttalelser. Totalt sett skaper det usikkerhet, sier Bertelsen.

Han øyner likevel en positiv utvikling, året sett under ett:

– Mitt håp for 2014 er at vi får et godt første kvartal slik at prisutviklingen snur til det positive igjen og at året totalt sett ender ut i en liten, men psykologisk viktig, prisvekst. Jeg tror ikke vi vil få vesentlige forskjeller innenfor regionen, men se ikke bort i fra at kommuner som Sola, Klepp og Gjesdal blir stadig mer populære – da de har lavere boligpriser men kort vei til det meste.

STABILT SALGSVOLUM

Når Bertelsen ser tilbake på 2013, ble det mye større svingninger enn han hadde forventet.

» Jeg ville gjerne hatt fart på planene for Forus-området slik at man kan bo, jobbe, ha service- og fritids-tilbud nær arbeidsplassen.

Rune Bertelsen

– Kraftig prisvekst på våren og flere måneder med prisnedgang på høsten ga uventende bølger. Det imponerende og betryggende er likevel at salgsvolumet på brukte boliger ikke ble mer påvirket. I 2011 og 2012 ble det solgt rundt 2900 brukte boliger i Stavanger, i 2013 ble det nær 2800. Månedene med prisnedgang var også bemerkelsesverdig lik de foregående høstsesongene. Det virket som om selgerne kjøpt tok innover seg at prisveksten ikke fortsatte og var mer tålmodige, sier han.

UNDERSKUDD PÅ BOLIGER

Både Bertelsen og byggebransjen er spent på hva som skjer i forhold til nybygging i 2014.

– Det er bra byggeaktivitet i regionen, men underskuddet er ikke redusert. Høye tomtepriser, høye byggekostnader og nye tekniske krav sett opp i mot en tregere høst har senket farten i salget av nye boliger vesentlig. Utbyggerne tar nok den nye markedssituasjonen inn over seg og tilpasser seg i 2014. Sett i et lengre perspektiv er det viktig å holde nybyggaktiviteten høy for å unngå kraftige svingninger i prisene. Sett fra side-linjen ser det ut som interkommunalt arbeid sammen med byggebransjen vil bære frukter, kombinert med betydelige infrastrukturinvesteringer.

Han applauderer satsingen på boligutvikling nær kollektivaksene.

– Jeg ville gjerne hatt fart på planene

for Forus-området slik at man kan bo, jobbe, ha service- og fritidstilbud nær arbeidsplassen – kombinert med godt kollektivtilbud til Stavanger og Sandnes sentrum. Vi har ikke plass til alle i enebolig og rekkehus. For at det skal være lønnsomt å investere mye i infrastruktur, kreves derfor en kultur- og holdningsendring. Vi kan leve det gode liv litt tettere på hverandre.

Han har følgende råd til boligkjøpere:

– Tenk på boligkjøpet i et langsiktig perspektiv. Å bli sittende lenge på gjerdet for å vente på vesentlig lavere priser er et sjansespill. Finn en bolig du har råd til og hvor du kan bo en stund. Ikke tenk på hjemmet ditt som et investeringsobjekt.



– Det som taler i mot fortsatt prisvekst er at inntektene ikke er høye nok til å betjene høyere boligpriser flere steder, sier Rune Bertelsen, leder av Rogaland eiendomsmeglerforening.

- Tror på vekst i 2014

Varehandelen tror på vekst i 2014 og bilbransjen kalkulerer med en liten nedgang. - For AMFI Madlas del forventer vi en vekst på tre prosent i 2014, sier senterleder Anette Ø. Worum.

I 2012 hadde handelsstanden en fantastisk vekst på opp mot ni prosent. I 2013 har det gått mer trått, men likevel litt bedre her i regionen enn i landet for øvrig. To prosent opp fra tredje kvartal 2012 til tredje kvartal 2013, mens snittet i Norge var på 1,7 prosent.

- Vi hadde mål om en vekst på fem prosent. Det ser det også ut til at vi vil klare. Vi kommer til å få en omsetning på mer enn 1,2 milliarder kroner i 2013. Dette gjør oss både ydmyke og glade - da vi ser at mange andre kjøpesenter i Norge opplever nedgang i 2013, sammenlignet med 2012, sier Worum.

Bilsalget, som kanskje er en enda bedre indikator for troen på egen økonomi og fremtiden, stiger også fra 2012 - selv om 2012 var et veldig godt år.

- Forventningene til 2013 var 130.000 personbiler, men vi ender på drøye 140.000. Med andre ord et særdeles godt år også sett i historisk perspektiv. En økning på nær to prosent i et allerede godt marked, var klart over forventningene, sier Øyvind J. Ohm, styreleder i Rogaland Bilbransjeforening.

I Rogaland er veksten fra i fjor på nesten fire prosent. Det selges nå flere nye personbiler i Rogaland enn i Hordaland - selv om folketallet i Hordaland er høyere.

- 2013 har vært preget av mange nybillanseringer, i tillegg til at elbil er blitt en betydelig tilvekst. På nyttekjøretøy har vi fortsatt et høyt aktivitetsnivå, selv om vår region har hatt en svakere utvikling enn landet for øvrig på dette området, sier Ohm.

Han fortsetter:

- Selv om vi ser sprikende økonomiske indikatorer for neste år, så forventer bransjen et salg på 130.000 personbiler og 31.000 nyttekjøretøy. Dette henger sammen med prognoser for fortsatt lav ledighet og høy kjøpekraft i husholdningene. Så får vi håpe at Europa for øvrig har sett bunnen i konjunkturutviklingen, og kan se lysere på året som kommer.

IKKE FLERE SENTER

Selv om Anette Ø. Worum på Amfi Madla tror på fortsatt vekst for varehandelen i regionen i 2014, tror hun også at konkurransen blir hardere.

- Det hardner til både innen den tradisjonelle varehandelen og i forhold til internett. Fremover vil det være de flinkeste innen markedsføring, distribusjon og service som vil oppleve vekst og vinne, forutsatt at de tilbyr de varene forbrukerne vil ha. Vi ser en økning i forbruket av litt dyrere merkevarer og av det som blir opplevd som litt bedre kvalitet. Det kan tyde på at flere forbrukere kjøper færre, men dyrere ting, sier Worum.

Når det gjelder etablering av nye kjøpesenter, tror hun det er nådd et metningspunkt i Stavanger-regionen.

- Det er bedre å legge godt til rette for at eksisterende kjøpesenter og bykjerne kan leve godt sammen, istedenfor å gi tillatelser til enda flere aktører.

Men nyetableringer forventer hun.

- Jeg tror store internasjonale merkevarer vil få øynene opp for det norske markedet. Norge har ofte blitt sett på som et lite ubetydelig land med for få innbyggere, men nå som de sliter i sine kjerneområder, seiler endelig Norge opp som et spennende marked med godt innjeningspotensial.

ØKNING FOR HOTELLENE

På landsbasis har det vært en liten nedgang på 0,2 prosent i antallet hotelovernattinger de tre første kvartalene av 2013, sammenlignet med året før. I Stavanger-regionen er situasjonen motsatt. Her er det en økning på fire prosent - og det er ferie og fritid som øker mest. Inntjeningen per disponibelt rom er imidlertid noe svakere, minus 0,7 prosent. Men totalt sett er inntjeningen per disponibelt rom likevel rundt 50 prosent høyere enn snittet for Norge - og også høyere enn i Oslo.

Veksten på Stavanger lufthavn, Sola fortsetter også. Pluss seks prosent ved utgangen av november er det kun Flesland som slår. Det betyr at antallet passasjerer for hele 2013 kan bli opp mot 4,7 millioner. Blir veksten tilsvarende i 2014, vil Sola passere 5 millioner passasjerer for første gang.



- Vi hadde mål om en vekst på fem prosent. Det ser det også ut til at vi vil klare for hele 2013, sier senterleder Anette Ø. Worum ved AMFI Madla.



- Selv om vi ser sprikende økonomiske indikatorer for neste år, så forventer bransjen et salg på 130.000 personbiler og 31.000 nyttekjøretøy, sier Øyvind J. Ohm, styreleder i Rogaland Bilbransjeforening.

- Ledigheten blir lav

Arbeidsmarkedet i Rogaland blir svært godt i 2014 også, men kanskje ikke like overopphøyet som det har vært. - Det store usikkerhetsmomentet blir utviklingen innen bygg og anlegg, sier fylkesdirektør hos NAV Rogaland, Anneline Teigen.

I desember var det registrert 5050 personer helt ledige i Rogaland, tilsvarende to prosent av arbeidsstyrken. Dette er 24 prosent høyere sammenlignet med desember 2012. Tar du med arbeidstakere på ulike tiltak, er det en bruttoarbeidsledighet på 2,3 prosent av arbeidsstyrken. Det er lavest i landet. Bruttoarbeidsledigheten i Norge som helhet er på 3,2 prosent.

- Det har vært en økning i arbeidsledigheten for alle næringsgrupper her i fylket, men størst oppgang innen bygg og anlegg og deler av industriktoren. Over 40 prosent av de helt ledige innen bygg- og anleggssektoren er polske statsborgere, påpeker Teigen.

De helt ledige med utenlandsk statsborgerskap er ofte middelaldrende og ufaglærte menn med manglende norsk kunnskaper. Dette medfører ofte svært dårlig yrkesmobilitet, og derfor er også mange i denne gruppen med arbeidssøkere langtidsledige.

Økningen i ledigheten til tross, ledigheten er lav og arbeidsmarkedet er fortsatt veldig godt – noe NAV forventet da vi spurte dem for ett år siden.

- Vi estimerte i oktober 2012 med at årsgjennomsnittet med helt arbeidsledige i 2013 ville utgjøre 3892 personer, tilsvarende 1,6 prosent av arbeidsstyrken. Det faktiske blir 1,9 prosent av arbeidsstyrken. Dette betyr et avvik i forhold til prognosen på 705 personer. Prognosen for 2013 var derfor litt for optimistisk. Det er den markante økningen i arbeidsledigheten innen bygg og anlegg og deler av industriktoren som drar opp snittet, forklarer Teigen.

FORUTSIGBART

Fjorårets prognose estimerte en økning i sysselsettingen fra 4. kvartal 2011 til 4. kvartal 2012 på 6059 personer, tilsvarende 2,3 prosent. Den faktiske økningen var på 4209 personer (1,7 prosent). For de fleste bransjen har det vært veldig forutsigbart.

- Differansen mellom faktiske tall og estimerte tall for industriktoren var bare 160 sysselsatte. Videre forventet NAV en økning i antall sysselsatte innen forretningsmessig tjenesteyting på 796 personer. Den faktiske økningen var på 727 personer. Det var kun et lite avvik mellom prognose og faktisk økning i sysselsettingen for helse, pleie og omsorg. Prognosen traff bra, tatt i betraktning at dette er den næringsgruppen med flest antall sysselsatte, oppsummerer Teigen.

” Vi forventer en økning i sysselsettingen for energisektoren på rundt seks prosent.

Anneline Teigen

Det var derimot et større avvik mellom faktiske tall og prognose for bergverksdrift og utvinning. NAV Rogaland forventet en økning i antall sysselsatte innen bergverksdrift og utvinning, som primært dreier seg om olje og gassindustrien, på 5,7 prosent. Fasiten viser en økning på 10,1 prosent.

NAV forventer at denne utviklingen fortsetter i 2014, men i mindre grad enn de siste årene.

- Markedet vil ikke være så overopphøyet fremover som i 2012 og første halvdel av 2013, forklarer Teigen.

Og fortsetter:

- NAV forventer i 2014 en økning i sysselsettingen for energisektoren på rundt seks prosent.

BEDRE ENN RESTEN AV LANDET

NAV i Rogaland tror antall helt ledige i 2014 fortsatt vil ligge godt under gjennomsnittet for landet.

- Vi forventer imidlertid en liten oppgang i arbeidsledigheten for bygg- og



Fylkesdirektør hos NAV Rogaland, Anneline Teigen, tror at arbeidsledigheten i Rogaland fortsatt vil ligge godt under snittet for Norge også i 2014.

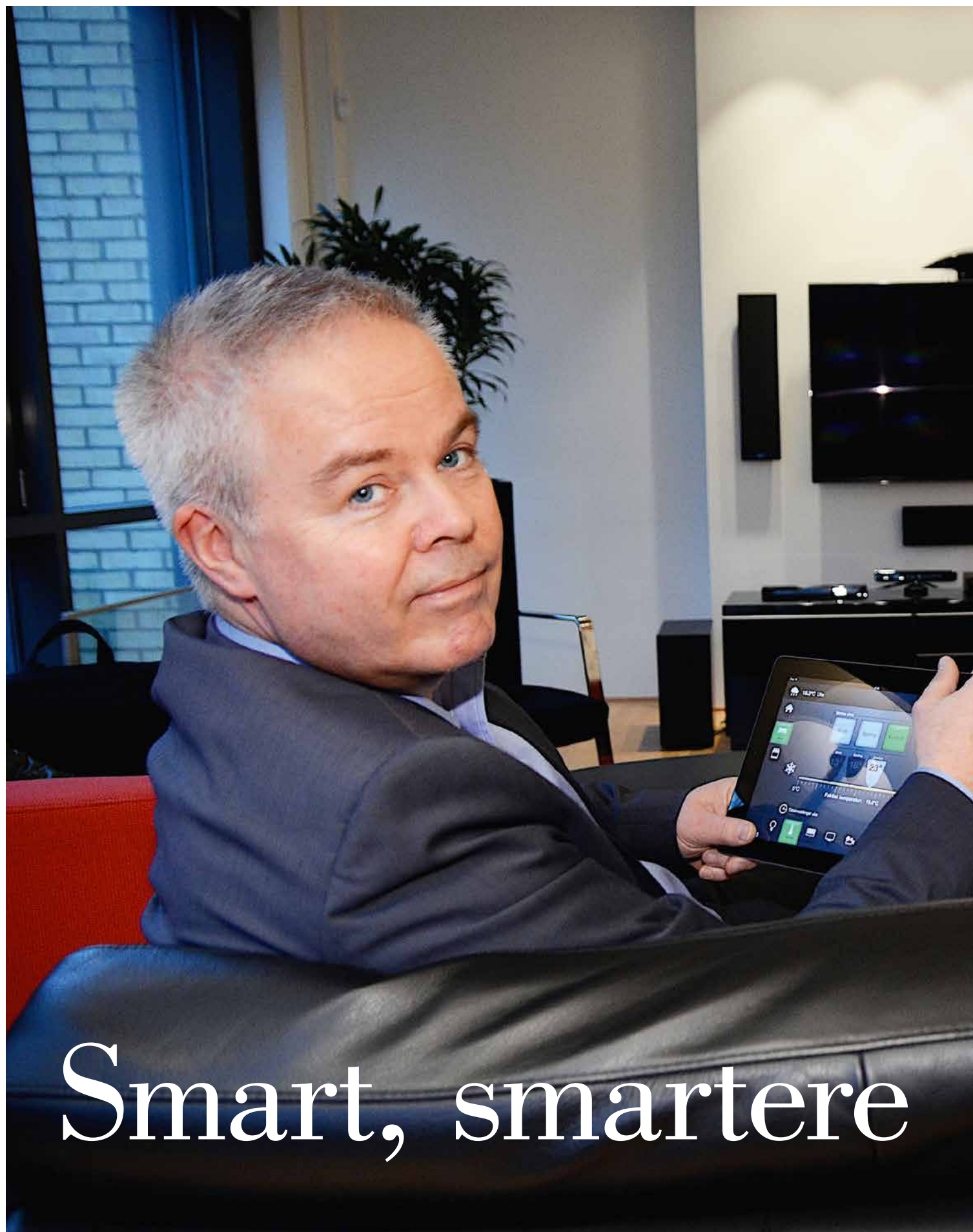
anleggssektoren, og vi tror det er øst-europeisk arbeidskraft som primært blir rammet. Vi estimerer med en svak oppgang i arbeidsledigheten også for de andre næringssektorene, med unntak av offentlig virksomhet, sier Teigen.

Hvordan arbeidsledigheten i Rogaland utvikler seg i tiden fremover, vil som kjent være avhengig av oljepris og rentenivå, etterspørselen på boligmarkedet, men også av utviklingen på eksportmarkedet.

- Vi forventer at de rekordhøye oljeinvesteringene og de nye oljefunnene i Nordsjøen, den relativt høye oljeprisen, den lave renten, og det oljerelaterte næringslivet i Rogaland fortsatt vil ha en positiv effekt på hele arbeidsmarkedet i 2014, men ikke i så stor grad som tidligere, forklarer fylkesdirektøren.

Og det største usikkerhetsmomentet er altså utviklingen innen bygg og anlegg.

LYSE BYGGER NY MERKEVARE MED NY TEKNOLOGI:



Smart, smartere



Smartly

For vel ti år siden var Lyse dristige og satset på fiber og det som skulle bli Altibox – i dag den største utfordreren til Telenor i det norske markedet. Nå vil Lyse gjøre huset ditt smart – og samtidig bygge en ny nasjonal merkevare.



Tekst og foto: Egil Hollund

- Det er fantastisk spennende og en stor mulighet for oss og regionen til å plassere oss helt i front innen smarthusutviklingen, sier konserndirektør for smart utility og forretningsutvikling i Lyse, Eirik Gundegjerde.

Han trer inn i Lyses demoleilighet på Mariero. Den ser omtrent ut som en vanlig liten leilighet, med lys, alarm, varme og TV. Men den skjuler en god del mer avansert teknologi enn det de fleste av oss har hjemme.

Lyse-konsernet har jobbet lenge med smarthusløsninger, ikke minst i kombinasjon med velferdstjenester og tilbud for eldre. Nå bygger selskapet på disse erfaringene og alt de har lært som en nasjonal aktør gjennom Altibox, og lanserer Smartly. Springbrettet er myndighetenes krav om at alle husstander i Norge skal ha installert automatiske strømmålere innen 1. januar 2019. Kravet til disse strømmålerne er at du som kunde skal slippe å lese av strømforbruket ditt, da det skjer automatisk. Utgangspunktet er at verden er i endring. En ting er at det totale strømforbruket øker. Men kravet til maksimal effekt, på en gang, samtidig, øker enda mer. Det

- Vi kommer ganske enkelt til å etablere en smart-husplattform i rundt 140.000 boliger i Sør-Rogaland. Det vil bli det mest avanserte som er gjort på dette området i Europa i en slik skala, sier Eirik Gundegjerde i Lyse.

Fortsettelse fra forrige side ...

betyr at maksimalbelastningen på strømnettet blir formidabel. Med automatiske målere, kan strømmen prises ulikt gjennom døgnet. Dermed passer folk på at de ikke lader den elektriske bilen sin, vasker klær, fyrer opp induksjonstoppen og setter varmen på full guffe – samtidig.

- Men vi ønsker å gå mye lengre enn dette, forteller Gundegjerde entusiastisk.

ALLE FÅR

Det Lyse har gjort er å benytte anledningen til å utvikle en smarthussentral som kan mye mer enn det en automatisk strømmåler er i stand til. Boksen, skal kunne styre både belysning, varme, alarmen din, låsene i dører og vinduer og mer til. Denne boksen vil Lyse plassere ut til alle boliger i Lyse Elnett sitt nettområde. Installasjonsjobben begynner i 2014.

- Vi kommer ganske enkelt til å etablere en smarthusplattform i rundt 140.000 boliger i Sør-Rogaland. Det vil bli det mest avanserte som er gjort på dette området i Europa i en slik skala, kanskje også world wide. Vi vil sette regionen på kartet og det vil komme til å bety mye for både velferd og energioptimalisering, sier Gundegjerde.

Selve smartboksen er noe alle nettabonnenter får, og det vil heller ikke koste noe ekstra. Om kunden vil ta i bruk funksjonaliteten til mer enn bare automatisk avlesning av strømforbruket, er selvsagt opp til den enkelte.

- Men det betyr at alle vil ha en plattform i boligen sin som gjør at det vil være relativt rimelig å installere smart-

”Det er utvilsomt et stort potensiale i Smartly, også som industriprosjekt.

Eirik Gundegjerde

styring i hjemmet, helt eller delvis, forteller Gundegjerde.

Lyse har allerede lansert ulike pakker for dem som vil være tidlig ute og prøve.

En startpakke med både varmestyring, lysstyring og alarm koster fra 17.000 kroner, inkludert installasjon. Det hele baserer seg på trådløs teknologi og installeres på eksisterende elektriske anlegg – uten mye ombygging.

- Vil du smartstyre alle rom i en vanlig enebolig, vil dette variere, men jeg vil typisk anslå en pris på mellom 40.000 og 50.000 kroner totalt.

Lyse vil også være tidlig ute med å teste ut smart strømstyring – for å kunne bidra til å redusere belastningen på strømnettet.

- De kundene som lar oss får skru av varmtvannsberederen noen timer når forbruket er på det høyeste, vil i framtiden kunne redusere sin strømregning. Vi vil starte forsøk med det på nyåret, forteller Gundegjerde.

For som den vanlige forbruker nok ikke er klar over, kan innkjøpsprisen for elektrisk kraft variere en god del i løpet av det samme døgnet, spesielt vinterstid.

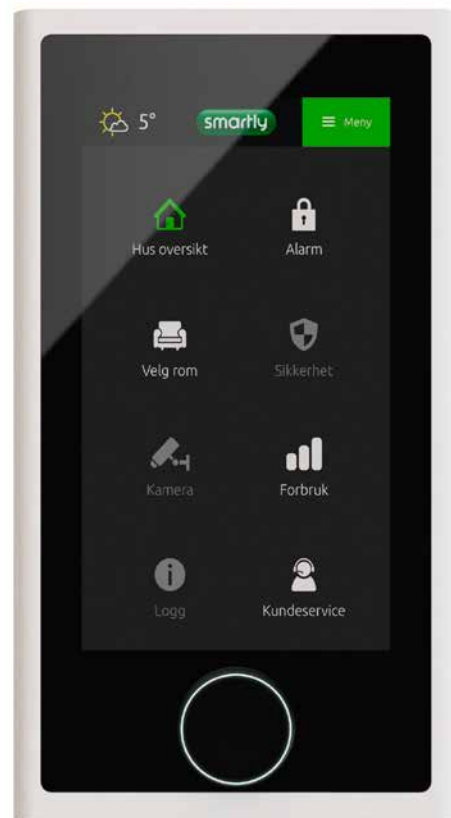
INDUSTRIPROSJEKT

Når Lyse har etablert Smartly i Sør-Rogaland, vil vi vurdere å lansere tjenesten i andre deler av landet.

- Vi er i dialog med andre nettselskaper og ser mulighetene for å knytte til oss flere partnere. Vi har lært mye gjennom Altibox-satsingen, som opprinnelig hadde et mål om 28.000 kunder i Rogaland innen 2017. Nå har vi 320.000 kunder i Altibox-familien. Men vi må lære å krype først, påpeker han.

Industrielt kan også satsingen bety mye.

- Hovedutfordringen vår var at det ikke finnes standarder i noen særlig grad, slik at vi måtte velge en smarthusboks som kunne støtte mange produ-



Slik ser styringspanelet til Smartly ut. Med det kan du kontrollere det meste i huset ditt.

senter av automatiseringsutstyr. Derneft trengte vi en plattform som vil være fleksibel nok til å kunne støtte de standarder som vil komme framover, forteller Gundegjerde.

Et titalls produsenter er i ferd med å komme inn i plattformen, deriblant NorDan og Eaton.

- NorDan med sine smarte dører og vinduer er virkelig et løft for smarthusmarkedet, mener Gundegjerde.

Han fortsetter:

- Det er utvilsomt et stort potensiale i Smartly, også som industriprosjekt.

Det er vanskelig å i ikke være enig med ham. Vi forlater Lyses leilighet på Mariero. Men før vi går ut døren, trykker Gundegjerde på en knapp som heter "borte". Da slås lysene av, varmen skrues ned og alarmen går på. Er han usikker på om han husket å sette alt i borte-modus, kan han gå inn på smarttelefonen og kontrollere. Smart?

Smartly

- Smartly er Lyse-konsernets nye satsing og merkevare for smart styring av tjenester som oppvarming, lys, alarm og velferdsteknologi i boliger.
- Satsingen utvikles av Lyse Smart, et datterselskap av Lyse Energi.
- Rundt 140.000 boliger i Sør-Rogaland vil få installert en sentral som legger til rette for Smartly-tjenester. Utrullingen starter for fullt i 2014.

Smartere vinduer og dører

Dør- og vindusprodusenten NorDan på Moi har signert en samarbeidsavtale med Lyse. Lyse skal levere smarthusteknologien til vinduer som kan lukkes med en tastetrykk på nettbrettet og dører som kan låses fra hvor som helst i verden.

– I Norge låser de aller fleste dørene sine med en fysisk nøkkel, og få tenker nytt. Nå er det på tide at vi viser folk hvordan dette kan gjøres både lettere og smartere, sier Tore Rasmussen, administrerende direktør i NorDan.

Sammen med Lyse, har de tro på at dette er framtiden.

– Alle vil ha smarte løsninger, det skal involvere så lite synlige kabler

og utstyr som mulig, og det skal være enkel installasjon. Nøkkelen ligger i å integrere den smarte teknologien inn i produktene, og det er her samarbeidet mellom NorDan og Lyse kommer til sin rett. Dørene og vinduene vil bli høyteknologiske uten estetiske inngrep, forklarer Eirik Gundegjerde, konserndirektør for forretningsutvikling i Lyse.

Avtalesigneringen skjer samtidig som Lyse lanserer sin store smarthussatsing under merkenavnet Smartly. Foreløpig vil produktene kun tilbys i Sør-Rogaland, for senere å bli lansert i resten av landet.

– Vi er stolte over at vi er den første leverandøren av smarte vinduer og dører i Norge. Dette har hele tiden vært noe folk har tenkt på som vagt og langt inn i framtiden. NorDan og Lyse gjør de smarte vinduene og dørene til konkrete produkter som folk kan kjøpe, sier Rasmussen.

NorDan ble etablert på Moi i 1926 av dansken Johannes Rasmussen og eies i dag 100 prosent av grunnleggerens etterkommere. Bedriften har hovedkon-



Lyse samarbeider med NorDan om å utvikle smarte vinduer og dører. Illustrasjonsfoto: NorDan

tor på Moi og er Norges desidert største leverandør av vinduer og dører med en årsomsetning på 1,5 milliarder og 1300 ansatte.



1. ETV. YNNKANTEN
SANDNESSJØEN

URBANE NÆRINGS-LOKALER.

EN FOT I SENTRUM. EN FOT I SJØEN.

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

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

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

Interessert? Ta kontakt med Torill Sewid hos Kruse Smith Eiendom på telefon 916 69 630



KRUSE SMITH
Eiendom

PARTNER TRE



Illustrasjon: © NorDan



Administrerende direktør Harald Minge og ressursgrupeleder Egil Skjæveland er glade for at Stavanger kommune i framtiden vil inngå utbyggingsavtaler som vil gi lavere kostnader og høyere kvalitet. Den forestående utbyggingen på Revheim er blant de første store prosjektene der de nye avtalene kan prøves ut i praksis.

Nye momsavtaler gir lavere utbyggingskostnader

Utbyggerne i regionen har lenge etterlyst avtaler med kommunene som gir lavere kostnader og en mer rettferdig fordeling mellom utbyggeren og kommunen. Sandnes har lenge vært i front på området, og nå gleder utbyggerne seg over et gjennombrudd i Stavanger.



Tekst: Frode Berge
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Utbyggerne i regionen har i lang tid etterlyst bedre avtaler for tilbakebetaling av merverdiavgift ved oppføring av kommunal infrastruktur når nye boligområder bygges ut. Næringsforeningen har jobbet med saken de siste 18 månedene, og hatt kyndig bistand fra PricewaterhouseCoopers.

Hvis denne typen avtaler ikke inngås får ikke utbyggeren tilbakebetalt merverdiavgiften overhodet, noe som øker kostnadene for både utbyggere og boligkjøpere.

Hvis det derimot inngås avtaler, kan dette gjøres på to måter: Administrasjonsavtaler eller justeringsavtaler. En administrasjonsavtale innebærer at kommunen har det formelle byggherreansvaret. Dermed sikres utbyggeren, som står for den faktiske byggingen, full momskompensasjon. Dette mot at utbygger betaler kommunen et gebyr for å kompensere det arbeidet kommunen har med å administrere avtalen.

Ved en justeringsavtale er det utbyggeren som har det formelle byggherreansvaret, mens det er kommunen som har fradragsretten for den merverdiavgiften utbyggeren betaler i forbindelse med oppføringen av den kommunale infrastrukturen. I forhold til likviditetsflyten er denne modellen dårligere for utbyggerne fordi kommunene fradragsfører merverdiavgiften over en periode på ti år. Det er også en utfordring at kommunene i regionen har svært ulik praksis i forhold til hvor stor andel av den tilbakeførte merverdiavgiften de beholder selv, og hvor mye de overfører til utbyggeren.

SANDNES I FØRERSETET

Sandnes har i lang tid vært den eneste kommunen i regionen som har praktisert den klart beste modellen, administrasjonsavtaler. Kommunen besluttet våren 2013 å videreføre denne praksisen. Tidligere i høst besluttet formannskapet at også Stavanger i framtiden skal tilby slike avtaler. Dette er lederen av Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg, Egil Skjæveland, svært glad for.

- Vedtaket i Stavanger er veldig gledelig, og på mange måter et gjennombrudd i denne saken. Sandnes fortjener også honnør. De har praktisert administrasjonsavtaler lenge, og har vist at dette er en avtaleform som fungerer godt for alle parter. Når Stavanger nå kommer etter, betyr dette at de to desidert største utbyggingskommunene i regionen framover vil praktisere den beste modellen, sier Skjæveland.

Hva er fordelene med administrasjonsavtaler?

- Mange. For det første reduseres den økonomiske risikoen for utbyggerne. Dette kan bidra til at flere prosjekter bygges ut, noe som er viktig i en region som skriker etter flere boliger. Dernest får vi muligheter til bygge rimeligere boliger for kjøpere som blant annet opplever strengere krav til egenkapital når de skal ta opp huslån. Også kvaliteten på uteområdene vi opparbeider kan bli høy-

Fakta

Når nye boligområder skal bygges ut i privat regi, inngås det avtaler mellom utbyggeren og kommunen. I slike avtaler er det vanlig at utbyggeren pålegges å føre opp nødvendig infrastruktur som veier, rørnett og lekeplasser. Denne infrastrukturen overføres så til kommunen uten vederlag.

For at utbyggeren skal få tilbakebetalt merverdiavgiften forbundet med utgiftene til infrastrukturen, kan det inngås enten en administrasjonsavtale eller en justeringsavtale. En administrasjonsavtale innebærer at kommunen tar det formelle ansvaret for utbyggingen, noe som gir utbyggeren en raskere tilbakebetaling av utleggene til merverdiavgift. Administrasjonsavtaler er derfor den klart foretrukne avtaleform for utbyggerne.

ere når vi får bortimot full kompensasjon for momsen.

Dette er fordeler som fortsatt vil gjøre seg gjeldende i Sandnes, og som i tiden framover også vil slå inn i Stavanger. Det er imidlertid fortsatt slik at det store flertallet av kommunene i regionen ikke tilbyr administrasjonsavtaler.

- Det at vi har fått et gjennombrudd i Stavanger, betyr ikke at vi er i mål. Vi vil fortsatt jobbe for at også de øvrige kommunene begynner å praktisere administrasjonsavtaler. Ved justeringsavtaler er det i tillegg store sprik kommunene imellom i hvor mye av den fradragsførte momsen kommunene tilfører utbyggerne, og hvor mye de beholder selv. Her vil vi jobbe både for en rettferdig fordeling, og for en mer ensartet praksis på hele Jæren, avslutter Egil Skjæveland.

Tannlege-pensjonist Arne Lærdal (71) kjøpte urskog i Portugal

Satser på dram og golf

Snart blir Arne Lærdal (71) verdens største produsent av medronho, Portugals nasjonale brennevin. – Et sunt og godt produkt som fortjener et stort marked. Og så dreier det seg om å ta vare på og utvikle en viktig del av Portugals arv, sier den pensjonerte tannlegen fra Stavanger.



Tekst og foto:
Per Lars Tonstad

En mild bris kjæler med huden mens vi vandrer i de solsteikte åsene innenfor Lagos på Algarvekysten helt sør i Portugal. Her i Corte Velada, et utmarksområde på 2700 mål, har Arne Lærdal plantet over 40.000 medronhobusker, over 20.000 korkeik, anlagt 40 kilometer vei og åtte kunstige sjøer. Foreløpig har han investert rundt 35 millioner kroner, og utgiftene vil ennå løpe lenge før inntektene kommer.

Mange skeptikere har ristet på hodet over gigantsatsingen. –Len deg tilbake nå, nyt det gode livet, ikke ta denne store risikoen, sier de.

–Dette er det gode livet, smiler Arne Lærdal, og peker ivrig mot dalen der en

Ricardo Jazinto (t.v.) kan det som er verdt å vite om medronho. Han er Arne Lærdals fagmann og rådgiver. I drivhuset klones medronhobusken for å avle fram den optimale planten.

18 hulls golfbane er tegnet inn. På en bakkekam skal hotellet ligge, ved siden av er det satt av tomter til boliger. Et ridesenter er planlagt, kafeteriaen skal bygges i vinter. Drivhuset hvor medronhobusken klones og optimaliseres er allerede på plass, og det spirer under glasstaket. Parken skal være bærekraftig og ha en klar miljøprofil. Publikum, unge og eldre, skal tilbys en totalopplevelse.

-VIL IKKE VÆRE BARE TURIST

Arne Lærdal er skråsikker på at kombinasjonen medronho, golf, hest og fot- og sykkelturisme har livets rett. Ingen har gjort noe sånt før. Finanskrisen kom ubeleilig, men forstyrret ikke framdriften vesentlig.

–Etter dårlige tider, kommer bedre dager. Turistene vil komme tilbake. Algarve og Portugal er en bortgjemt perle. Dette området har et stort potensiale, mener Lærdal. Utbyggingen skjer i regi av Corte Velada Investimento SA, hvor Lærdal kontrollerer 95 prosent av aksjene.



Stavanger-mannen Arne Lærdal (71) investerer sin formue i et Portugal-eventyr. I dette landskapet har han plantet over 40.000 medronhobusker. Av frukten skal han lage medronho-brennevin, Portugals nasjonaldram.

For 14-15 år siden reiste Stavangermannen sammen med venner rundt i det sørlige Europa. Som mange andre nordmenn ønsket han å finne en ferieplass under solen. Alt klaffet da han kom til Algarve og kjøpte drømmeleiligheten ved ei rolig strand i en søvning landsby. Der tar han daglig sitt morgenbad i Atlanterhavet, før det gjerne blir noen timer på golfbanen. Gode vin- og matopplevelser er aldri langt unna. Pensjonistlivet kunne ha blitt en dans på roser..

–Men jeg var helt bestemt på å ikke sitte passiv i leiligheten og bare være turist. Målet har vært å skape noe.

Her nede trengs det initiativ, sier Arne Lærdal.

Han var på utkikk etter et landområde med plass for golf og kultur. Corte Velada var nærmest jomfruelig land, og til salgs. Først ventet et enormt ryddearbeid. Området ble avsvidd av en stor skogbrann i 2003. Terrenget var dominert av eukalypsustrær. Om nettene rådet villsvine, fra morgen til kveld hang sola som en glødende kule over karrig land. Arne Lærdal krummet nakken og gjøv løs.

–Vi har gravd opp enormt med svære eukalypsyrøtter. Og det var litt av en jobb å plante titusener av nye busker,

medronho og korkeik, forteller Lærdal. Etter noen tiår kan borken kles av eiketrærne, og bli til korker i vinflasker, eller vesker, hatter, og et utall andre produkter.

MANGE FIASKOER I NABOLAGET

Det ulendte terrenget var for det meste veiløst. Ruinene fra to gårdsbruk vitnet om aktivitet for et par generasjoner siden, ellers var det urørt land. Infrastrukturen manglet totalt. Det tok tid å føre strøm til Corte Velada.

Byråkratiet i Portugal er ikke vant til å takle utålmodigheten til en norsk investor med store planer. Arne Lærdal kunne



Fortsettelse fra forrige side ...



Dette er medronhofrukten som er basisen for Portugals nasjonaldrikk. Arne Lærdal er den første som satser stort og kommersielt på medronho. Tradisjonelt har produksjonen skjedd lokalt hos gårdbrukere.

rive seg i håret over søknader som måtte sendes og planer som måtte godkjennes på ulike nivåer, framdriften haltet og stadige forsinkelser plaget nordmannen.

–Egentlig var det heller ingen grunn til å forsere byggingen av golfbane, hotell og boliger. Vi kunne vente til finanskrisen var over, sier han i dag.

For rundt ham så han uferdige hoteller, tomme boliger, halvferdige byggeprosjekter og pengeløse golfbaner som ble drevet av banker. Stavanger-mannen lot seg ikke skremme, medronhobuskene blomstrer og bærer frukt.

DRAM OG MEDISIN

I drivhuset er skogmannen Ricardo Jazinto sjef og viser hvordan medronhoplanter klones for å avle fram den optimale veksten. Tradisjonelt har dette brennevinet blitt produsert i småskala på lokale gårdsbruk. Bonden har hatt noen busker i bakgården og et enkelt destilleri i et fjøshjørne. Salget skjer fortsatt gjerne på det svarte markedet, der en liter går for 20 euro. Kvaliteteten kan være så som så. Eldre menn nyter gjerne en dram til morgenkaffen. Ofte gnir de en dråpe i håndflaten, duften sier mye om kvaliteten. Eller de rister en slurk og og framkaller bobler, en edel medronho skal frese litt.



Arne Lærdal har også plantet over 20.000 korkeik i parken sin i Algarve i Sør-Portugal. Av barken på treet kan det lages vesker, hatter, vinkorker og mange andre produkter.

Industriproduksjon av medronho er ukjent i Portugal. Arne Lærdal og Ricardo Jazinto mener den halsbrennende drikken vil vinne også et europeisk marked.

–Dette er nesten en antioksidant-bombe, flirer Jazinto, og tilbyr et glass. I mange portugisiske hjem anses medronho ikke bare som en dram, men også som medisin. Tannverk kan lindres med medronho, magen slår sjelden vrang på seg med en skarp en innabords.

Lærdal skal også produsere medronhobusker for salg. –Når folk kjøper frø, kan de ikke stole på at planten vil gro og gi frukt. Hos oss kan de kjøpe planter med optimalt genmateriale, og være sikre på at snart kan høste bær, sier Lærdal. Et universitet i Algarve har fått interesse for forsøkene i Lærdals drivhus, en stipendiat skriver hovedfagsoppgave om emnet. EU har støttet prosjektet.

Arne Lærdal mener det ligger nok et nisjeprodukt i selve busken. Medronho er en vintergrønn plante. Ei medronhograen vil pryde enhver blomsterbukett

og dekorasjon. En busk kan ha både blomster, umoden og moden frukt samtidig, da stråler busken som solen over Algarve.

Medronho er en hardfør busk som kan klare seg i lang tid uten regn. Men dette året var for tørt til at medronhoplantene i Lærdals park ga frukt. Nå skal destilleriet bygges, samtidig som merkevaren medronho fra Corte Velada skal promoteres. Flasken skal være særpreget og unik, som produktet.

Lærdals prosjekt i Algarve er så banebrytende at selv departementer og direktorater i Lisboa har sendt ned delegasjoner for å studere satsingen. Lovordene er mange. Byråkratene påpeker at det er i nasjonens interesse å satse kommersielt på en drikk som har vært gjemt bort i mørke krokar på Portugals sørkyst.

–Slik ros er hyggelig. Responsen og resultatene gir meg mer pågangsmot, dette skal vi få til, sier Arne Lærdal, og takker ja til entreprenørens invitasjon til villsvinparty neste dag. Villsvinet ble nettopp skutt rett bak haugen.

NEED SPACE?

LET US KNOW – WE'VE GOT IT!

base
PROPERTY

Tel. 971 00 999
baseproperty.no



What does the rev-isor say?

Det kommer an på hva du spør om. Og du kan spørre om hva som helst her i Sumergo. Vi har fagmiljøet og nettverket som skal til for å gi deg de rette svarene. I forkant, slik at du slipper å få bakoversveis når regnskapets time kommer.

Vi tror på den gode drøsen. Den som skaper forståelse og tillit. Og med 24 medarbeidere er vi ikke større enn at alle kundene er kjempeviktige for oss. Nå er vi også på plass i Høghuset på Bryne. Ring oss for å avtale et møte! Og ja, du kan glede deg – tar du heisen opp til 16. etasje, lover vi deg en revisoropplevelse som når nye høyder.



sumergo

– GAMLE FORUSVEI 1 PÅ FORUS
– HØGHUSET PÅ BRYNE
51 81 73 60 – www.sumergo.no

– Dette er Europas oljehovedstad

De fleste tilknyttet oljebransjen her i regionen håpet på en ny olje- og energiminister fra distriktet vårt. Jobben gikk til Tord Lien fra Øksnes i Nordland, men dét er ingen i bransjen misfornøyd med i dag.



Tekst og foto:
John Gunnar Skien

En offensiv olje- og energiminister Tord Lien begeistret en samlet energibransje da han besøkte Stavanger i slutten av november. Svein Olav Simonsen som leder Næringsforeningens ressursgruppe for energi, mener vi har fått en innsiktsfull statsråd.

– Han ser utfordringene i bransjen i forhold til å legge til rette for vekst, og han kjenner historien og betydningen vi har for norsk økonomi. Det er veldig positivt.

– Han er opptatt av å snakke opp bransjen. Er det nødvendig?

– Ja, det er nok det. Det er mye manglende forståelse, og som med alt vi ikke kjenner så godt: Vi frykter det. Så vi har en betydelig jobb med å framsnakke bransjen. Dette er også ett av mandatene vi har gitt oss selv i ressursgruppen; å øke forståelsen av hva vi driver med.

- FÅ UT MER!

Det var en energisk statsråd som møtte energibransjen i Rosenkildehuset. I foredraget sitt vektla Tord Lien betydningen som olje- og gassbransjen har hatt for det øvrige næringslivet. Lien mener likevel det ikke er riktig å snakke om en todelt økonomi, ganske enkelt fordi alt er viklet mer inn i hverandre enn man gjerne tror. Kongsberg er et godt eksempel, mener statsråden.

– Hadde vi ikke hatt olje og gass hadde det ikke fantes så mange gode arbeidsplasser her i landet. LNG-fartøyer i hele verden navigerer ved hjelp av systemer utviklet i den gamle bergverksbyen, påpekte Lien.

Olje- og energiministeren mener det har spredd seg en feilaktig oppfatning om at utbyggingsprosjektene nærmest



– Det er viktig for meg å kommunisere at vi skal legge til rette for et høyt aktivitetsnivå på sokkelen, sier olje- og energiminister Tord Lien.

står i en endeløs kø på norsk sokkel. Slik er det ikke. Per i dag har vi Johan Sverdrup, Castberg og Snorre C som står for tur av store utbygginger. Derfor er det helt avgjørende å få mer ut av eksisterende felt. Da Ekofisk åpnet produksjonen i 1971 var utvinningsgraden planlagt til 17 prosent. Vel 40 år senere henter vi ut over 52 prosent.

– Det er en utvikling som må fortsette. Det blir ikke bare morsomt, det betyr mye hardt arbeid, men det er svært viktig å få enda mer ut av de eksisterende feltene.

Lien er utdannet historiker fra NTNU i Trondheim, en bakgrunn han mener er praktisk når du skal forstå og analysere oljebransjens historiske betydning for



Det var stor interesse i energibransjen for å møte statsråden på hans første besøk i Stavanger.



– Vi har fått en statsråd som forstår og tar bransjen på alvor, sier Svein Olav Simonsen, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for energi.

norsk økonomi og samfunnsutvikling. Til Rosenkilden sier Lien at det var viktig å komme til Stavanger og møte bransjen så tidlig i statsrådkarrieren.

– Dette er Europas oljehovedstad og aktørene her har vært helt sentrale i suksesshistorien norsk olje- og gassindustri. Det er viktig for meg å kommunisere at vi skal legge til rette for et høyt aktivitetsnivå på sokkelen.

– SAVNER IKKE EN ROGALENDING

Både før og etter valget var det mange rogalendinger som nærmest forlangte at den neste olje- og energiministeren skulle være fra fylket vårt, og mange pekte på Ketil Solvik-Olsen. Slik gikk det ikke. Men ingen i bransjen tenker på det i dag, i følge Svein Olav Simonsen.

– Nei, ikke det hele tatt! Vi har fått en veldig god minister som tar bransjen

på alvor. Og det er kjekt at han var rask med å komme til Stavanger!

– Da blir vi fjåge?

– Ja, det gjør vi, ler ressursgruppelederen for energi.

ATTRAKTIVT KONTORFELLESSKAP I STAVANGER SENTRUM

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER CITY



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

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

ATTRAKTIV TOMT SENTRALT I RISAVIKA



Kan bebygges med 15.000 m² - Kontor / kombinasjonsbygg

Ønsker du lokaler her ta kontakt med
næringsmegler Øyvind Mikalsen
Mob.: 907 55 420 | E-post: oyvind.mikalsen@dnb.no

2013 i Rosenkilden

Med forventninger om gode tider, lav rente og over 200 milliarder i oljeinvesteringer gikk vi inn i 2013. Rogfast kom som ventet inn i Nasjonal transportplan. En større overraskelse var det at dobbeltsporet til Egersund ble nevnt. Slik var året 2013 i Rosenkilden.

Rosenkilden

Verden i 2013

- Arbeidsmarkedet
- Økonomi
- Energi og industri
- Bil og varehandel

Sida 1-11

Sultan på Mathis

Den nye sultanen i Oman har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 12-15

Norges giftigste

Norge har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 16-19

Gjennomstrømning

Gjennomstrømning er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 20-23

Rosenkilden

Slik ville industrigründeren styrt: All makt til Aarbakke

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 24-27

Gjennomstrømning

Gjennomstrømning er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 28-31

Møstet og premiedrys

Møstet og premiedrys er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 32-35

Demokratiljubler

Demokratiljubler er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 36-39

Rosenkilden

Historien om Zaras Stavanger-etablering: Ti års jakt på et lokale!

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 40-43

Slik kan være bi mindre

Slik kan være bi mindre er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 44-47

Vareberg er diktor

Vareberg er diktor er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 48-51

Et husser en mulighet

Et husser en mulighet er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 52-55

Rosenkilden

Kultur er butikk

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 56-59

Vil ha flere i jobb

Vil ha flere i jobb er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 60-63

Gladnet trenger og giv

Gladnet trenger og giv er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 64-67

Tom Peters til Pulpit

Tom Peters til Pulpit er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 68-71

Rosenkilden

Forus – landets viktigste næringsområde: Et eventyr med dårlig rykte

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 72-75

Vi trillar NTP-jarmen

Vi trillar NTP-jarmen er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 76-79

Heiden lykkes som konsulent

Heiden lykkes som konsulent er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 80-83

Storvare Anstend ry styret

Storvare Anstend ry styret er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 84-87

Rosenkilden

ONS NORWAY

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 88-91

Siddigdel i Houston

Siddigdel i Houston er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 92-95

Statistikkendren

Statistikkendren er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 96-99

Heier skal vi bli friske

Heier skal vi bli friske er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 100-103

Rosenkilden

Er vi på toppen?

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 104-107

Rosenkildelubler

Rosenkildelubler er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 108-111

Ny Peters-gei

Ny Peters-gei er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 112-115

Kjøkkensjef Frøde Komme

Kjøkkensjef Frøde Komme er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 116-119

Rosenkilden

Makten etter Rettedal

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 120-123

Arne Rettedal hadde definitivt makt og var heller ikke redd for å berøre den. Hvem har makt i Stavanger-regionen (og) Vi vil ha en rekke maktpersoner dette spørsmålet, etter at Helse Rogaland Løst har utdelt dem med åtte bok "Makt, Olje og Løst".

Sida 124-127

Morten Rødøss til Pulpit

Morten Rødøss til Pulpit er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 128-131

Den nye rasialiseringen

Den nye rasialiseringen er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 132-135

Førre med reklamebransjen

Førre med reklamebransjen er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 136-139

Rosenkilden

Peters vekket Pulpit

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 140-143

Perfektuge og store muligheter

Perfektuge og store muligheter er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 144-147

Omns navn i Stavanger

Omns navn i Stavanger er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 148-151

Nasjonal sentral

Nasjonal sentral er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 152-155

Rosenkilden

Konferanse- og messeeksport gir klart råd: Selg byen sammen

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 156-159

Vi ha Forus stasjon

Vi ha Forus stasjon er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 160-163

Fire statustider

Fire statustider er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 164-167

Med den nye spen

Med den nye spen er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 168-171

Rosenkilden

Slik vil vi ha nye Statoil

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 172-175

Vaksensertene velser

Vaksensertene velser er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 176-179

Svensk leving på Forus?

Svensk leving på Forus? er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 180-183

Spøkeshet her til Ullandhus

Spøkeshet her til Ullandhus er en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 184-187

Rosenkilden

Tekst og foto: John Gunnar Skien

Rosenkilden har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden. Han har vært en viktig faktor i den arabiske verden.

Sida 188-191



Vi er fortsatt annerledeslandet takket være energi-bransjen. – Veksten er så rask at utfordringen er å skaffe nok kvalifisert arbeidskraft, boliger til alle og å få effektiv transport til og fra jobb, sa Elisabeth Holvik, sjeføkonom i SpareBank 1 Gruppen i januar-utgaven av Rosenkilden.

De gode tidene i Norge og Rogaland skyldes i all hovedsak en høy oljepris. Rekordinvesteringer i oljesektoren og det faktum at stadig flere bedrifter vrir sin produksjon og tjenester til å levere til oljesektoren, drar i positiv retning.

– Mye taler for at oljeprisen vil holde seg høy i mange år fremover. Det vil gi mange år med sterk aktivitet og store ringvirkninger for næringsliv og folk flest i området.

For Rogalands del vil nok 2013 være preget av tiltagende press i både arbeidsmarkedet, boligmarkedet og infrastruktur, sa Holvik.

Det er slett ikke bare positivt.

– Økte kostnader vil på sikt kunne gå ut over marginene i bedrifter i regionen, advarte hun.

Både Norsk olje og gass og SSB var enige om at investeringene på norsk sokkel skulle passere 200 milliarder kroner i 2013.

– Nordsjøen vil fortsatt utgjøre tyngdepunkter for investeringene, men Norskehavet og Barentshavet anslås gradvis å få større betydning, sa Roger Pedersen, informasjonssjef i Norsk olje og gass.

- ONS Norway skal arrangeres for aller første gang i august. I oktober kommer OTD 2013. Dermed får Stavanger to store messer og konferanser for energibransjen - med to måneders mellomrom.

– Du kan bygge overkapasitet på absolutt alt, også messer. Bare tiden vil vise om det er plass til begge to i Stavanger, sa Bjørn Vidar Lerøen, t forfatter, energikommentator og samfunnskontakt i Norsk Olje og Gass.

- Det er på tide at Stavanger får sin egen Mathall. Byen er landets mat-hovedstad, men mangler et tilbud tilsvarende det som Oslo har etablert på det tidligere industriområdet Vulkan. Kristin Gustavsen, prosjektleder for sentrumsplanen, og Arild Tvedt som leder Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum, så for seg en ny mathall i umiddelbar nærhet til Torget.

- Kriser kan være positivt! Skipet går på grunn. Lageret brenner ned til grunnen. Ulykker skjer og kriser oppstår. Men de fleste krisene kan brukes til



– Mye taler for at oljeprisen vil holde seg høy i mange år fremover, sa sjeføkonom Elisabeth Holvik i SpareBank 1 Gruppen.



Du kan bygge overkapasitet på absolutt alt, også messer, påpekte Bjørn Vidar Lerøen forfatter, energikommentator og samfunnskontakt i Norsk Olje og Gass.

noe positivt for bedriften, sa Bjørn Richard Johansen i First House. Når en ulykke eller en krise inntreffer får bedriften oppmerksomhet fra aktører man kanskje har vanskelig for å komme i kontakt med ellers, men som kan være viktige for selskapet. Det være seg politikere, toppledelsen i departementer og andre myndigheter, fortalte den erfarne rådgiveren.

Diktator for en dag

Tankelek med seriøse undertoner. I februar-utgaven startet Rosenkilden en serie der vi utfordret kjente profiler til å si hva de vil gjøre dersom de får all makt. Inge Brigt Aarbakke reformerte yrkesutdanningene, løftet fram de ideelle organisasjonene, satte i gang bygging av dobbeltspor på Jærbanen og sørget for fire felt på E39 til Kristiansand.

Gründeren av industrieventyret Aarbakke på Bryne har aldri vært redd for å si hva han mener. Da han fikk anledning til å få all makt i én dag og sette i gang fem tiltak for en bedre framtid – var første tiltak på listen å reformere yrkesutdanningen i Norge.

– I dag er pensum i utakt med hva næringslivet trenger. Det sitter folk på kontor i Oslo og bestemmer hva som er relevant for en mekaniker å lære. Det blir ofte veldig feil, sa Aarbakke. Og la blant annet til:

– I dag får vi inn lærlinger som vi må sende på truck- og krankurs før de kan gå i gang, mens de er gode til å slipe borer – noe vi sluttet med for lenge siden.

- Det ble en heidundrende feiring av norsk mat og matkultur da vinnerne av Det norske Måltid 2012 ble kåret i Stavanger konserthus. I det TV 2-sendte matshowet befestet Rogaland sin stilling som senter for landets matbransje. Årets hederspris gikk til destillatør Halvor Heuch, og ble delt ut av fjorårsvinner Ingrid Espelid Hovig.
- Flekkefjord kommune har meldt seg inn i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. I byen midt mellom Stavanger og Kristiansand er det like naturlig å orientere seg mot Stavanger som mot fylkeshovedstaden Kristiansand. – Det er også derfor at Flekkefjord kommune nå har meldt seg inn i Næringsforeningen, sa rådmann Tone Marie Nybø Solheim.
- Daværende statsminister Jens Stoltenberg besøkte Solamøtet 2013. – Det er klart vi skal tenke på hva vi skal leve av etter oljen, men vi må samtidig kunne glede oss over at det går bra uten at vi vet nå hva vi skal drive med om 100 år, sa Stoltenberg til de 247 deltakerne på Solamøtet.



Gründer Inge Brigt Aarbakke reformerte yrkesutdanningene da han debuterte som diktator for en dag.



Årets hederspris 2012 til Halvor Heuch. Årets hederspris gikk til destillatør Halvor Heuch, og ble delt ut av fjorårsvinner Ingrid Espelid Hovig.



Daværende statsminister Jens Stoltenberg besøkte Solamøtet for aller første gang. Han slo fast at vi må kunne glede oss over at det går bra uten at vi vet nå hva vi skal drive med om 100 år.

Ting tar tid

I mars-utgaven kunne vi lese at kampen for å få den ettertraktede spanske kleskjeden Zara til Stavanger sentrum har pågått i ti år. Må det være så vanskelig å etablere seg i Stavanger sentrum?

Allerede i 2003 begynte det å gå rykter om at den attraktive spanske kleskjeden Zara ville til Stavanger. Året etter, i 2004, vet vi sikkert at representanter var i byen for å sonde mulighetene.

Forretningene er så attraktive at folk er villige til å reise langt for å handle. Zara er en magnet, noe butikkene i nabolaget også nyter godt av. I Oslo snakkes det om en omsetningsvekst på mellom 20

og 25 prosent i nabobutikkene. Minst. Cecilie Christ, daglig leder i Stavanger Sentrum AS, påpekte at 10 år er lang tid, men at Zara-saken tross alt ikke er representativ for hvor lenge det tar å etablere seg i Stavanger sentrum.

– Det har ikke vært fullt trøkk på denne saken i 10 år, så det er ikke så galt som det høres ut. Stavanger sentrum er attraktivt og vanligvis tar det ikke så lang tid å komme på plass, sa Christ.

Leder for kommunalstyret for byutvikling i Stavanger, Kristen Høyer Mathiassen (H), uttalte at saken er helt unik.

– Jeg har sittet i kommunalstyret i mange år og aldri opplevd maken til dette. Vi skal også huske at Zara selv stiller krav og har takket nei til noen tilbud i tidligere.

Først utpå høsten 2013 kom vedtakene som endelig åpner for bygging av en Zara-butikk i de gamle lokalene til Norem Baade i Kirkegata 22.



Slik kan en splitter ny Zara-forretning i Kirkegata i Stavanger ta seg ut. Illustrasjon: Brandsberg-Dahls Arkitekter AS.



– Vi må utvikle en ny byregionspolitikk og tenke nytt for å bygge sammen regionene, sa Erna Solberg til lokale næringslivstopper. Men mest kom hun for å lytte.



Sveriges tidligere statsminister Göran Persson besøkte Vestlandskonferansen 2013.

- Statens vegvesen presenterte fire tiltak som kan redusere køene med 15 prosent. Rampekontroll og 50 kilometer i timen på Motorveien, ny kollektivbru på Forus og nye kollektivtraseer, registrering og frivillig samordning av arbeidstider og smart trafikkovervåking av trafikken.
- Sveriges tidligere statsminister Göran Persson på Vestlandskonferansen 2013. – Hele verden ville byttet plass med dere, sa Persson til over 300 ledere og politikere i Stavanger konserthus. – Dere har verdens vakreste natur, dere er verdens rikeste og har verdens friskeste befolkning.
- Høyre-leder og statsministerkandidat Erna Solberg møtte næringslivet i Stavanger-regionen. – Vi må utvikle en ny byregionspolitikk og tenke nytt for å bygge sammen regionene. Staten skal ta et større ansvar for kollektivløsningene, men vi blir ikke kvitt bompengene, sa den nåværende statsministeren.



Pål Mangor Kvammen mener det offentlige bør investere i revy- og musikalproduksjoner – og gi Kuppelhallen til bransjen.



Verdensmester Magnus Carlsen frontet Norway Chess i mai. Ingen turnering uten en tur til Preikestolen!



Vi har aldri hatt flere kommunikasjonskanaler, men ingen har noe å si, hevdet Ole Paus på Kommunikasjonsdagen.

Kultur er butikk!

Morten Abel, Kaizers Orchestra og Kvammen og Sægrov Produksjoner er de eneste som driver kultur som næring i Stavanger, ifølge Pål Mangor Kvammen. Det vil han ha slutt på, og lanserte i aprilnummeret vårt forslaget om å gjøre Kuppelhallen i Bjergsted om til en showsal for hele bransjen.

– Se til London! Det er på tide å tenke helt nytt, våge å tenke kultur som ren næring, sa Pål Mangor Kvammen. Musikalen *Revansj* viste at det er mulig, men selv et billettsalg som oversteg 21.000 er ikke nok til å tjene penger i Stavanger. Humoristen, produsenten og regissøren mener kommunen bør bidra økonomisk – og helst gjøre Kuppelhallen om til en ny showsal for bransjen. Stavanger kommune må våge å tenke kultur som næring og investere noen kroner årlig i revy- og musikalproduksjoner. Pengene kommer raskt tilbake i kommunekassen, mente Kvammen.

- Ole Paus grep Kommunikasjonsdagen. Men særlig høye tanker om seg

selv som kommunikator hadde han ikke. – Jeg er den dumme gutten i kommunikasjonsklassen. Ikke er jeg på Facebook, skjønt en 19-åring fra Lillehammer lot som han var meg på nettstedet i trekvart år! Paus uttrykte bekymring for utviklingen av kommunikasjonsamfunnet. Vi har aldri hatt flere kommunikasjonskanaler, men ingen har noe å si, hevdet den populære artisten.

- Norges første superturnering i sjakk! Norway Chess ble arrangert i Stavanger-regionen 7.-18. mai med verdens beste sjakkspillere på programmet – frontet av ingen ringere enn Magnus Carlsen. – Dette gir oss

glimrende muligheter til å profilere regionen for et internasjonalt publikum! Etter alle solemerker er dette den sterkeste turneringen i verden noensinne, sa en entusiastisk Kjell Madland – initiativtaker og styreleder i Norway Chess.

- Oljetoppen er passert. Men sjelden har energimarkedet vært mer spennende og dynamisk enn nå, fikk deltakerne høre under Oljetrykket. – Det er misforstått å tro at økonomisk vekst betyr større etterspørsel etter olje. Slik er det ikke lenger, sa oljeanalytiker i DNB Markets, Torbjørn Kjus.



Forus-visjonen viser fram mulighetene i landets viktigste næringsområde. Forus har i dag pådratt seg et omdømmeproblem, mener eksperter.

- Forus har et omdømmeproblem

Framtidsplanene for Forus er ambisiøse, og det trengs. For omdømmeekspertene er enige. Vi tenker køer og trafikkaos og ikke Norges viktigste næringsområde når vi snakker om Forus, skrev Rosenkilden i mai.

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

– Ja, jeg har venner som sier at de ikke orker tanken på å jobbe på Forus. Forus har en omdømmemessig utfordring, sa daglig leder og markedsrådgiver i Melvær & Lien, Dag Terje Klarp Solvang.

Stein Racin Grødem har vært administrerende direktør for Forus Næringspark siden 1. august 2011 og er enig i at Forus har fått et omdømmeproblem.

– Jeg er for så vidt enig i det. Det blir naturlig nok mye oppmerksomhet rundt transporten til og fra når køene blir flere

kilometer lange. Det haster med å løse trafikkutfordringen, samtidig har vi startet et samarbeid med 14 store grunneiere og eiendomsutviklere i området for å snu fokuset og konsentrere oss om de store mulighetene vi har her, sa Grødem.

- Næringsforeningen gav regjeringens forslag til Nasjonal transportplan terningkast 5-. Rogfast, fire felt på E39 og konsekvensutredning av dobbeltspor til Egersund er det mest positive lokalt, og selvsagt er også det overordnede målet om ferjefri kyststamvei fra Kristiansand i sør til Trondheim i nord, en seier for hele Vestlandet. Transportkorridor Vest er den store skuffelsen, skrev Rosenkilden.



Rogfast er som ventet inne i Nasjonal transportplan.



Steinar Aasland ble valgt til styreleder i Næringsforeningen.

- Konsernsjefen i Stream, Steinar Aasland, ble valgt til ny styreleder i Næringsforeningen. – Jeg vil ikke gå foran og ta æren, men heller stille meg bak og få alle med, sa Aasland om sin lederfilosofi.
- Hvordan skal vi få fortgang i byggingen av studentboliger? Ordførere, byggebransje, samskipnaden, universitetet og næringsforeningen gikk sammen i jakten på gode løsninger. – Alle sentrale parter peker på ett og samme problem, nemlig manglende finansiering, sa prosjektleder i Næringsforeningen, Anne Woie.

- Leverandørene trenger flere ben

Utenlandsomsetningen til norsk offshoreindustri nærmet seg 200 milliarder i 2012. Eksportverdien er fire ganger høyere enn norsk laks, likevel må leverandørene bli enda bedre internasjonalt. – De må skaffe seg flere ben å stå på, og ONS Norway kan bli en døråpner mot verden, uttalte daglig leder i iPAX, Per Møller-Pedersen, i juni.

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

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

- Sitatkongen og lederguru Tom Peters er klar for Pulpit i september. Til Rosenkilden sa han at de unge i dag er gjennomgående høyt utdannet, og har ofte en helt annen føling med de mulighetene og bruksområdene som ny teknologi gir. Derfor er det paradoks at de er generelt underrepresentert i ledelsen av teknologitunge bedrifter. Vi trenger flere unge ledere både i USA og i Norge.

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

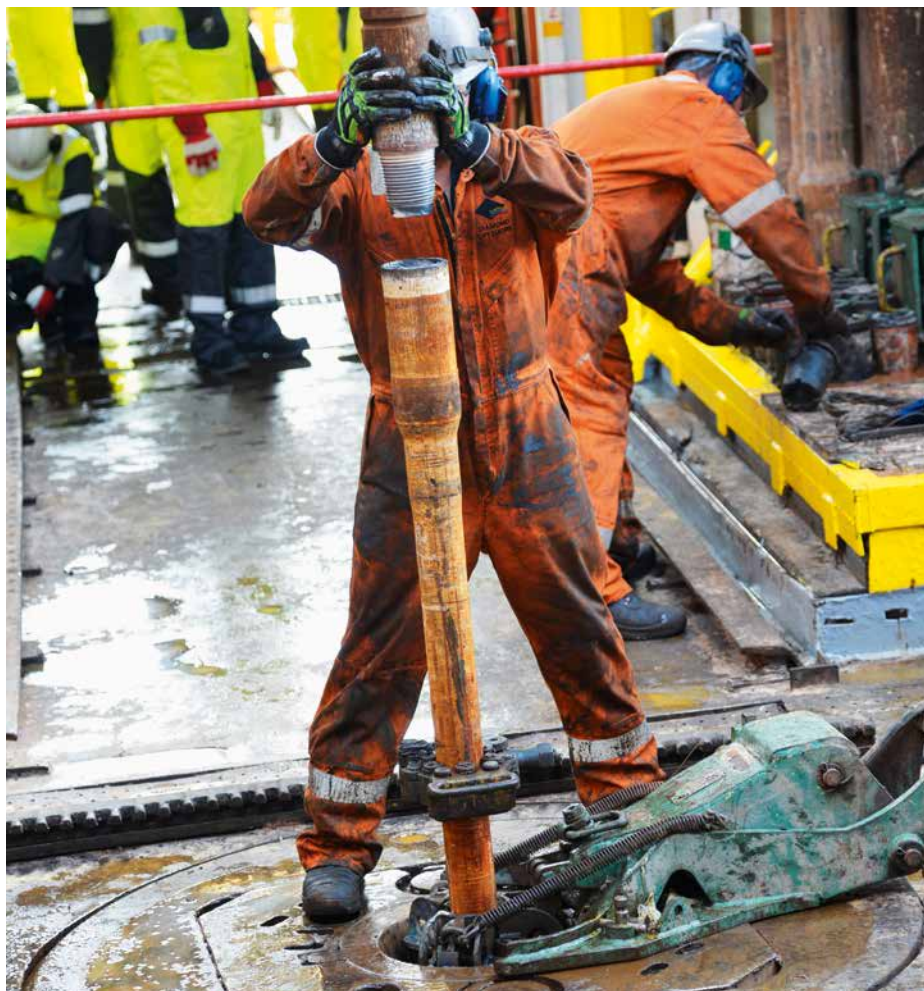
- Bygge ut eller bygge nytt? Næringsforeningen tok til orde for å bygge nytt universitetssjukehus på Ullandhaug. – Universitet og sjukehuset samarbeider allerede tett. Så kommer de relevante næringene som seiler opp, spesielt innenfor såkalt velferdsteknologi, og som kan bli en viktig eksportindustri for Stavanger-regionen, sa administrerende direktør Harald Minge.



Odd B. Skjærseth fra Forus-bedriften West Group tok i mot prisen "Spotlight On New Technology" for sitt Continuous Motion Rig (CMR)-system.



Det bør bygges nytt universitetssjukehus på Ullandhaug, foreslo administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.



Norsk offshore leverandørindustri er verdensledende, men trenger flere ben å stå på og må internasjonaliseres i enda sterkere grad, mente rådgivings- og konsultantselskapet iPAX. Foto: Øyvind Hagen/Statoil.

Toppen er nådd?

USA i bedring, usikkerhet i Asia og krise i Europa. Slik har det økonomiske verdensbildet blitt malt de siste månedene, skrev Rosenkilden i august. Ser vi krisesymptomer også i norsk økonomi nå?

Nasjonalt har vi fått fire prosent flere arbeidsledige det siste året, konkursraten er høyere enn under lavkonjunkturen for drøyt 20 år siden. Investeringsnivået i næringslivet (utenom olje) er på nivå med kriselandene i Europa. Bankene strammer inn overfor både næringsliv og privatkunder. Og usikkerheten er stor rundt oljeprisen. Nå er riktignok Rogaland annerledeslandet i landet, med stabile arbeidsledighetstall. Men selv her ser vi flere tegn som tyder på at toppen kan være nådd. Nå er ikke det ensbetydende med bratt nedoverbakke, mente Klaus Mohn, professor ved Handelshøyskolen ved Universitetet i Stavanger – og tidligere sjeføkonom i Statoil.

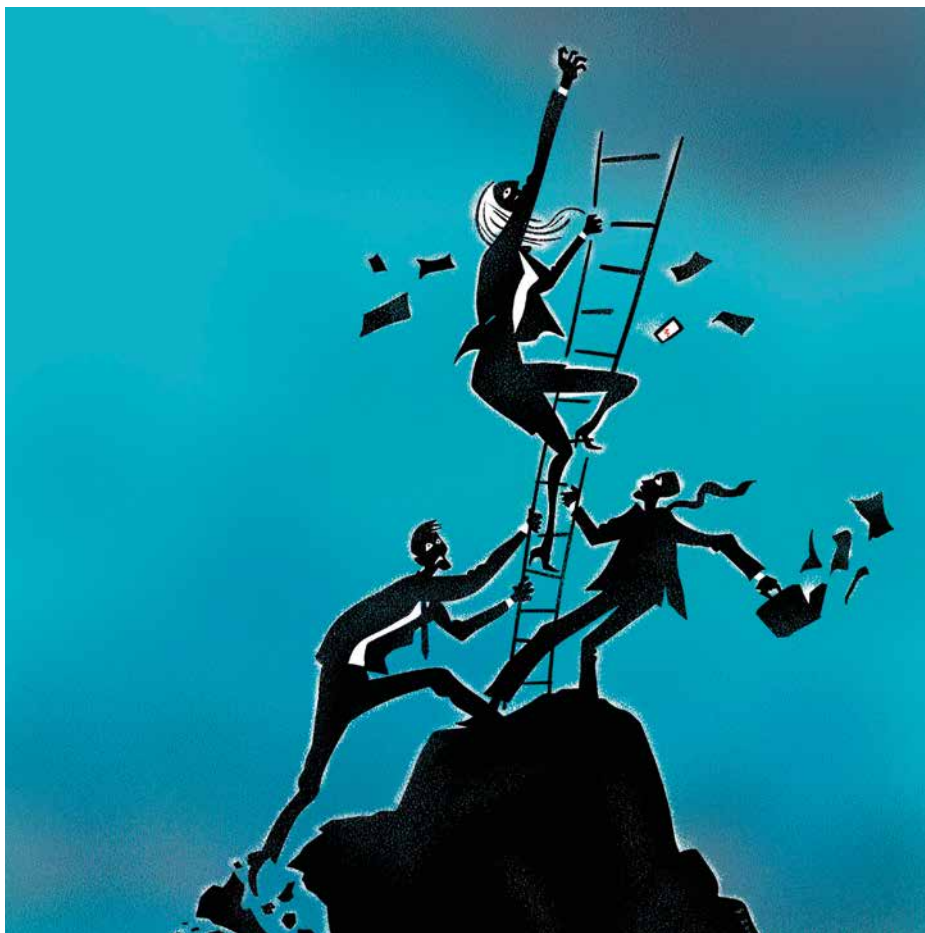
– Nei, jeg tror vi står foran en utflating, ikke et sammenbrudd. Vi får se

en lavere lønnsvekst og en noe lavere sysselsettingsvekst framover. Men boligmarkedet vil nok ikke påvirkes veldig mye ettersom rentenivået ser ut til å ligge lavt i lang tid, sa Mohn.

- Rennesøy inn i Næringsforeningen. I mai ble Rennesøy Næringsforum lagt ned, i stedet skal bedriftenes engasjement kanaliseres inn i en nyopprettet ressursgruppe i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Gruppen ble konstituert i august. – Det var på tide å bli en del av et større nettverk, få en profesjonell organisasjon i ryggen. Så dette blir kjekt og spennende, sa ressursgruppeleder Joar Gangenes.
- Rosenkildehuset er 200 år! Huset stod ferdig i 1813 og var byens største. En

periode hadde det høyere branntakst enn Domkirken, men dette ble justert. Huset stod altså ferdig i 1813, men historien startet året før da Peder Valentin Rosenkilde rev det to etasjers huset som stod på tomten og auk-sjonerte det bort. På ett år fikk han bygget den nye, staselige kjøpmannsgården Rosenkildehuset.

- Sykkelløftet fortsetter i tre nye år. Snart er det 4.000 deltakere i Sykkelløftet som sykler til jobb og sparer regionen vår for kø. I august ble det klart at prosjektet fortsetter i tre nye år – til 2016. Minst. – Vi ser at det virker, og derfor fortsetter vi, sa Helmer Berre, prosjektleder for Sykkelløftet.



Er toppen nådd i norsk økonomi? spurte Rosenkilden i august.



Joar Gangenes er valgt til leder for den nye ressursgruppen for Rennesøy.



Sykkelløftet fortsetter i tre nye år, til prosjektleder Helmer Berres store begeistring.



Arne Rettedal utøvde makt for å nå sine mål. I dag hadde han blitt stoppet av et overvrig kontrollregime, mener Aslak Sira Myhre.



Næringsforeningen presenterte sin nye profil på standen under ONS Norway. Her er daværende næringsminister Trond Giske i møte med et knippe medlemsbedrifter.

Makt og vilje etter Arne Rettedal

”Makt, ofre og idioter” var tittelen på Hele Rogaland Leser-boken i 2013. Arne Rettedal trekkes fortsatt fram som en handlekraftig politiker med makt, visjoner og mål. – Dagens politikere er redde for å benytte makt, påstod Aslak Sira Myhre i septembernummeret. Selv stemte han på Rettedal og Høyre som førstegangsvælger i 1991.

Det var også Aslak Sira Myhre som innledet ”Makt, ofre og idioter”, Hele Rogaland Leser-boken i 2013. For første gang ble boken, en antologi om makt, skrevet eksklusivt for det massive, årlige leseprosjektet. Boken tar for seg makt i Rogaland i et bredt perspektiv.

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

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

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

– Redselen er stor for å gjøre noe upopulært og dermed ikke bli gjenvalgt. Det har utviklet seg en ukultur der alle feil som blir begått i helsevesenet, i sko-

len, i politiet og ellers i det offentlige – er politikernes ansvar. De stilles til veggs i VG og Dagbladet – og av et sutrende Frp, mente Sira Myhre, og la til:

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

- Bedriftene i Stavanger-regionen er godt fornøyde med de lokale reklamebyråene, men de oppfattes ikke som viktige samarbeidspartnere innen merkevarebygging, viser en ny lokal bransjeundersøkelse. – Reklamebyråene er feilposisjonert og må ta egen medisin, selv om de aller fleste er godt fornøyde med jobben de gjør, sa Terje Eide, rådgiver og partner i Markedsføringshuset.
- Næringsforeningen lanserer ny profil under ONS Norway. – Den nye visjonen vår, ”Gir kraft til vekst”, ønsket vi å integrere i profilen, dermed var vi i gang. Dessuten ville vi tydeliggjøre rollen vår som nettverksorganisasjon og dialogskaper, sa markedsjef Tove-Mette Sædberg.
- Sentrumsforeningene i Stavanger slår seg sammen. Stavanger Sentrum AS, BYEN og Stavanger Gårdeierforening har så langt levd side om side. Nå skal arbeidet for sentrum konsentreres i én organisasjon; Stavanger Sentrum AS.



Tom Peters, en av verdens aller mest kjente lederguruer, var årets hovedforedragsholder under Pulpit 2013.



Når ferjetrafikken forsvinner fra Stavanger sentrum kan det gi plass til ny og spennende sentrumsaktivitet, uttalte Arild Tvedt, leder i Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum i oktoberutgaven av Rosenkilden.



Rasmus Figenschou regnes som et av de største ledertalentene i Norge. Nå leder han DNBs satsing på bedriftsmarkedet langs kysten fra Haugesund til Arendal.

Mannen som skrev ledelsesbibelen

Tom Peters, en av verdens aller mest kjente lederguruer, serverte Pulpit en kanonade av et foredrag, forteller Rosenkilden i oktober.

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

– Da 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.

Hans poeng var at uansett hvor flott hotell du har, hvor mye champagne og kaviar du serverer, må du aldri glemme det helt grunnleggende. 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. I næringslivet derimot, er det mange som er mest opptatt av verdien til merkevaren og hensynet til aksjonærene.

– Enten har bedriftslederne forstått noe jeg ikke forstår, eller så har dirigentene, generalene og fotballtrenerne rett. Jeg tror mest på det siste, sa Peters til de over 800 deltakerne på Pulpit 2013.

- Når Ryfast åpner 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, sa Arild Tvedt, leder i Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum.

- Det nye senteret for økt oljeutvinning skal etableres i Stavanger. Merete Vadla Madland er leder for senteret. – Det ligger i premissene at 25 prosent av budsjettet skal brukes til langsiktig kompetansebygging. Dette vil bety mer ressurser til undervisning og veiledning, flere masteroppgaver og ikke minst flere doktorgradsavhandlinger, sa Madland.
- 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.

- Ett kontor bør selge store arrangement

Stavanger-regionen bør samle all salgsaktivitet for store arrangementer ett sted, sa den sveitsiske messeeksperten Urs Albert Ingold, som er administrerende direktør i Starling Expo, til Rosenkilden i november.

Når Stavanger-regionen skal selge byen til internasjonale konferanse- og messearrangører, er det i dag flere aktører som opererer side om side. Både Region Stavanger, Stavanger Forum og Stavanger konserthus har vært til stede på salgsmesser i Frankfurt og Barcelona samtidig. Dette mener Ingold er en lite fruktbar måte å jobbe på for en region, som tross alt er en svært liten aktør i internasjonal sammenheng.

- Det første steget på veien er at Stavanger kommune, som hovedeier og hovedaktør for de største aktuelle arenaene, lager en komité med representanter fra de ulike organisasjonene. Utgangspunktet må være informasjon, og prosessen må ikke være en unnskyldning for en av partene til å skyve andre av banen, påpekte Ingold.

Han har vært på besøk i Stavanger flere ganger, og gjort seg opp en klar mening om Stavanger som sted for store arrangementer. Og han bør vite hva han snakker om. Han har jobbet i bransjen helt siden 1986, som arrangør både i Sveits og Tyskland. Selskapet han nå leder er nystartet, basert i Sveits, men skal spesialisere seg som messearrangør på det afrikanske kontinentet.

- Et felles salgskontor vil være å gjøre det beste ut av den vanskelige situasjonen dere er i per i dag. Dere har alt å vinne.

- Den gamle togstasjonen på Forus bør bli det nye knutepunktet for kollektivtrafikken på Nord-Jæren, mener Forus Næringspark. - Potensialet rundt den gamle togstasjonen på Forus er enormt, sa administrerende direktør, Stein Racin Grødem.

- Et Forus i sterk vekst kan om kort tid bli omfattet av nye og strenge restriksjoner for parkering. Næringsforeningens medlemsbedrifter frykter at de nye bestemmelsene vil koste mer enn de smaker. Hans Inge Skadberg, sjef for IKEA Forus, er alvorlig bekymret for konsekvensene av parkeringsforslaget, og frykter det vil slå beina under planene om et nytt, moderne IKEA-bygg på Forus.

- Aldri har vi hatt flere rogalendinger i en regjering enn nå. Men betyr det noe? Ja, helt klart, mener statsviter ved Universitetet i Stavanger, Svein Tuastad. - Det gir innflytelse, og det er helt opplagt en fordel at vi har statsråder som kjenner regionen godt. Og de inngår i nettverkene til mange her. Men vi skal ikke glemme at de er statsråder for hele landet, og i tillegg er de forskjellige som politikere, sa Tuastad til Rosenkilden i november.



Strenge restriksjoner på parkering kan slå beina under et nytt, moderne bygg, sa Ikea-sjef på Forus, Hans Inge Skadberg.



- Det er en stor fordel å ha fire rogalendinger i regjering, mente statsviter Svein Tuastad.



- Et felles salgskontor vil være å gjøre det beste ut av den vanskelige situasjonen dere er i per i dag, sa den sveitsiske messeeksperten Urs Albert Ingold i november-utgaven.

Et landemerke for framtiden

Statoil planlegger å bygge et landemerke på Forus, fortalte vi i desember. 3500 ansatte skal samles under nytt tak vest for Motorveien. Men like viktig for Skandinavias største selskap er at det blir en god, funksjonell og ikke minst framtidsrettet arbeidsplass.

Det er ikke så mye som er avklart når det gjelder Statoils nybygg. Verken høyde, pris eller antall kvadratmeter er noe selskapet har bestemt seg for, skrev Rosenkilden i desember. Det aller mest konkrete er at det skal reises på selskapets tomt i Svanholmen-området på Forus Vest, der Statoil allerede har noe av sin virksomhet.

Prosjektleder i Statoil med ansvar for utbyggingen, Hans Birger Thomseth, la ikke skjul på at det er en spennende prosess selskaper er inne i.

- Vi skal gjøre et valg av arkitekt før sommeren (2014). Så egentlig er det ikke så mye konkret vi vet ennå, sier han.

- Informasjonsdirektør Jannik Lindbæk jr. innledet om Statoils håndtering av In Amenas-tragedien under Kommunikasjonsdagen. 40 ansatte ble drept under det tre dager lange terrorangrepet, fem av disse tilhørte Statoil. Det satte kriseberedskaper på prøve og var en stor utfordring for kommunikasjonsfolkene i selskapet. – Det

hjelper ikke med en mappe i hyllen som forteller hva du skal gjøre i slike situasjoner. Du må øve på slik, og det har vi gjort i Statoil, fortalte Lindbæk jr.

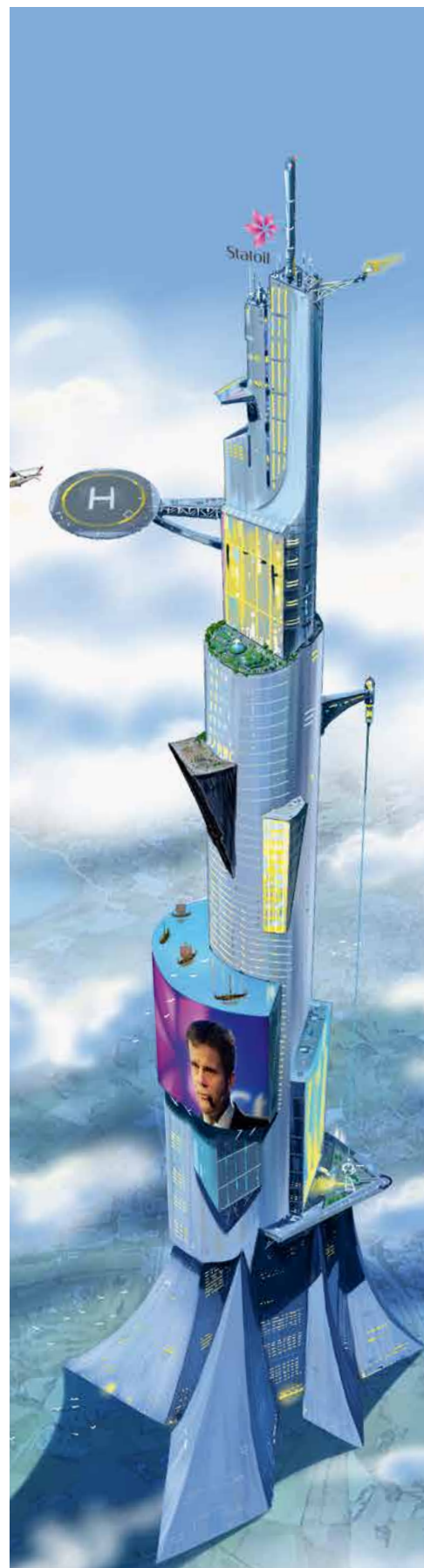
- Det bør bygges nytt universitetssjukehus på Ullandhaug, mente den nye IRIS-sjefen, Ole Ringdal. – Dette vet jeg at flere og flere tenker, men ikke alle våger å si det, sa han til Rosenkilden. Skal vi bli en enda mer attraktiv region må det samarbeides bedre på stort sett alle fronter, hevdet 57-åringen.
- Rundt 400 gjester fikk både gastronomiske og musikalske godbiter servert på løpende bånd på årets matgalla i Stavanger Hall. I høst reiste Arne Hjeltne og Heine Totland land og strand rundt og viste fram Det Norske Måltid hver søndag på TV 2. – Vi har trålet Norge for det som er verdt å smake på og havner til slutt i Rogaland på finaleshowet, fortalte de to programlederne.



– Det hjelper ikke med en mappe i hyllen som forteller hva du skal gjøre i slike situasjoner. Du må øve på slik, sa Statoils informasjonsdirektør Jannik Lindbæk jr. på Kommunikasjonsdagen.



Matgallaen bød på gastronomiske og musikalske godbiter i Stavanger Hall. I høst reiste Arne Hjeltne og Heine Totland land og strand rundt og viste fram Det Norske Måltid.



Forventningene til Statoils nybygg på Forus er store. Men dette forslaget ser neppe dagens lys. Illustrasjon: Ståle Ådland.



Hege Flesjå
Salgssjef

DER MENNESKER MØTES

Det er når mennesker møtes nye tanker tenkes.
Det er når mennesker møtes nye relasjoner oppstår.
Det er når mennesker møtes veien videre bygges.

På Residence møter vi unike mennesker hver dag,
og vi ønsker deg velkommen til oss.

Quality Hotel Residence ligger midt i Sandnes sentrum. Vårt innholdsrike hotell kan by på 160 ulike hotellrom, konferanseavdeling, bankettsal og restaurant. Utenfor finner du alt man kan ønske seg av kultur, historie, restauranter og barer. For møter og konferanser har Quality Hotel Residence 12 fleksible møterom med plass opptil 650 gjester.



Menneskekjennerne

BjellCon AS leier ut høyt kvalifisert teknisk personell til olje- og gassbransjen. I høst ble selskapet kåret til årets Gasellevinner for Rogaland 2013. Siden starten har selskapet tolvdoblet omsetningen! – Suksess kommer gjennom å forstå kundenes behov i tide og tilby rett kompetanse ved å kjenne kandidatenes ønsker, styrker og svakheter, sier gründer Marianne Bjelland.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Marianne Bjelland gjorde drømmen om å etablere egen virksomhet til en realitet. Hun startet for fem år siden, men hadde 16 års erfaring fra konsulent- og utleiebransjen i ryggsekken. Hun tok spranget og sa opp en fast, trygg og god jobb. Og har ikke angret.

NETTVERK OG MARKEDSKUNNSKAP

– Hvorfor har du lyktes i denne bransjen?

– Godt nettverk, god tillit og fagproffsjon er nøkkelen til suksess. Jeg har en formell bakgrunn fra hotellhøyskolen og reiseliv og har alltid hatt interesse for å jobbe med mennesker. Med erfaring som utleid konsulent, tenkte jeg at det kunne vært spennende å gjøre dette selv. Det handler om å ha peiling på det jeg holder på med, forstå kandidatens styrker og kundenes behov. Det å finne den beste matchen gir suksess, mener Bjelland.

OMDØMME

BjellCon har ikke brukt én krone på annonsering, men ved å skape gode relasjoner har de skapt en solid merkevare.

– Jeg har vært klar på det å bygge et godt selskap som skal være forbundet med tillit, engasjement, seriøsitet og

smil. Vi skal levere kvalitet i alle ledd.

Gaselleprisen resulterte i flere kontakter, og databasen teller nå over 700. Bjelland er ikke så opptatt av dette tallet, det er kvaliteten på konsulentene som leies ut som er viktigst.

VIL VÆRE EN GOD SAMARBEIDSPARTNER

Verdiene som åpen, omtenksum og tett på er sentrale for BjellCon. Gründeren ser muligheter, har kremmerånd og godt humør. Dette er viktige egenskaper som er avgjørende for å lykkes.

– Hvordan vil du bli oppfattet som leder?

– Jeg er opptatt av at folk skal bli sett og bli tatt på alvor. Jeg er klar i mine meldinger om hva som forventes og krever en del av meg selv og av andre. Det er viktig at folk holder ord og leverer det de skal. Jeg vil vi skal bli assosiert med våre verdier. Vi skal være ærlige, lytte, vise engasjement og seriøsitet. Og så skal det være trivsel i sentrum!

KOMPETANSE I FOKUS

Kandidatene får god tilgang på kompetanseutvikling. De får tilbud om masse kurs for å bygge kompetanse. Marianne Bjelland følger opp der det er behov, og bedriftene inkluderer konsulentene på sine aktiviteter. Både bedriftene og BjellCon følger opp med medarbeidersamtaler.

– Jeg vil si at de får i både pose og sekk, ler Bjelland.

BjellCon tar ikke inn nyutdannede i databasen.

– Lang er erfaring er som oftest viktig.

Jeg ser her en endring i markedet; nå er folk med lang erfaring mest ettertraktet. Vi ser at de rundt 55 ofte er de mest attraktive kandidatene. Tidligere var det klart skille mellom fast ansatte og innleide, men dette er visket ut. Våre kandidater er imidlertid ikke så trygghetssøkende. Realisering faglig og personlig, i tillegg til at de lønnsmessig tjener mer, veier mer for de som vi leier inn.

Øyekontakt, håndtrykk, måten de formulerer seg på er det første hun legger merke til. Det sies jo at de første minuttene er avgjørende for hvordan vi oppfatter mennesker.

– Det hender jeg sier til meg selv: ikke la intuisjonen og magefølelsen være avgjørende. Hvis jeg er usikker på kandidater, tar jeg alltid noen ekstra referanserunder. Holdninger og god arbeidsmoral, punktlighet og det å kunne stole på folk er utrolig viktig.

MANGE JERN I ILDEN

I tillegg til jobben får Marianne Bjelland tid til familien; mann (som har bidratt i oppstarten av BjellCon) og barn på 16 og 18 år, hytte på Sørlandet. Hun synger i kor, trener pilates, leser og benytter ulike kulturtilbud; både teater, konsert og kino er flittig besøkt. Tid til turer med venner blir også prioritert i en travel hverdag.

– Dette er aktiviteter som gir meg energi, sier hun.

MEDLEMSKAP I NÆRINGSFORENINGEN

– Jeg meldte meg raskt inn i Næringsforeningen da jeg startet sel-

Å være menneskekjenner er den kvasseste egenskapen i konsulentbransjen. En konsulent fra BjellCon skal ikke bare ha de rette kvalifikasjonene, men også være raskt involvert hos kunden, sier gründer og daglig leder Marianne Bjelland.

BjellCon AS

Daglig leder: Marianne Bjelland

Etablert: februar 2009

Antall ansatte: 55 utleide konsulenter og 2 i administrasjonen.

Website: www.bjellcon.no

Omsetning: 103 millioner

skapet. Dette er et bra forum og møteplass på tvers av bransjene. Det er viktig å holde seg oppdatert på det som skjer. For meg har det vært nyttig med faglig og sosialt påfyll så jeg har vært på en del møter. Både Lederskolen og Kvinneplassen synes jeg er meget bra.

VEIEN VIDERE

– Denne bransjen har alltid gått i bølgedaler, men vi har kommet oss godt inn i markedet og våre kunder har prosjekter med horisont flere år fremover. Markedet generelt er nok i en utflatingsfase. Det er tøff konkurranse. Det handler om å ha de rette folkene i forhold til de jobbene vi skal levere til – til rett tid. Det å finne balansen er kunsten.



Marianne Bjelland startet med å kjøpe brukte kontormøbler hos Fretex og har bygget stein på stein og ikke tatt ut penger før de var tjent. Her er hun på kontoret sitt på Madla. Nå er Fretex-møblene byttet ut...

Vi kjenner olje- og offshorebransjen – og den kjenner oss! Målet er fortsette å levere kvalitet i alle ledd. Jeg sier ikke nei til business og vekst, men den har sin pris. Per nå har vi gode arbeidsprosesser og mange dyktige konsulenter som jobber for oss og som ønsker å jobbe for

oss fremover. Målet er å fortsatt ha det kjekt videre i samme ånd som vi har i dag, avslutter den positive gründeren.

– Kvalitet, humor og glede må ligge i bunn, tilføyer hun. Det gjør det hos Marianne Bjelland.



“EG NaviCom Bransjeløsning for bygg og anlegg dekker alle våre behov!”

Martin B. Brunes, avd. leder totalenterprise, Block Berge Bygg

EG NaviCom har gjennom mange år utviklet tilpassede forretningsløsninger for ulike bransjer – deriblant bygg og anlegg. Stadig flere finner ut at Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir løsninger som lønner seg. Ta kontakt, så forteller vi deg hva vi kan gjøre for din bedrift!



EG

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.

Fra full gass til halv fart

Norsk økonomi er ikke på vei inn i en krise. Det er snakk om avdemping, men farten er likevel komfortabel sammenlignet med andre land, sa Rune Bjerke på Rogaland på børs.



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Konsernsjefen i DNB ser for seg en vekst på rundt to prosent årlig i norsk økonomi i årene 2014, 2015 og 2016. Dette er moderat sammenliknet med 2012. Veksten da var 3,5 prosent, men dette var et kronår og ikke representativt for vekstraten de siste årene. Den ene forklaringen er oljeinvesteringer som flater ut. De er historisk høye – og flater riktignok ut på et høyt nivå, mener DNB-sjefen. Han ser også for seg utflating i den andre vekstmotoren i norsk økonomi, boligbygging. I verdensøkonomien spirer og gror det, men veksten blir lav de neste årene. Lyspunktet er USA som går mye bedre enn de fleste hadde trodd for bare et par år siden.

– Veksten i USA vil ligge på rundt tre prosent, den kunne vært enda høyere, men det er bra.

OLJEAVHENGIG

Halvparten av norske bedrifter rapporterer at de er avhengige av inntekter fra olje- og gasssektoren.

– Vi er utrolig oljeavhengig, men det må vi også utnytte, sa Bjerke til de over 200 deltakerne på Rogaland på børs.



Konsernsjefen i DNB, Rune Bjerke, ser for seg en årlig vekst på et par prosent i årene framover. – Farten er fortsatt komfortabel i norsk økonomi, sa Bjerke på Rogaland på børs.

Han mener vi beveger oss fra et oljesmurt til et mer kunnskapsbasert samfunn. Det forutsetter at vi maktet å skape en teknologi- og kunnskapsoverføring fra petroleumsindustrien.

Senioranalytiker i DNB, Eirik Larsen, innrømmet at 2013 ikke ble like bra som han påsto under Rogaland på børs 2012. En noe svakere utvikling enn ventet i

USA får ta skylden for det, mener han. Men heller ikke han ser noen krisetegn i norsk økonomi.

– Det går bra, og det vil gå tålig bra framover. Norsk økonomi er inne i et ganske sunt modus nå, det er ingen krise, snarere en silkenmyk landing vi er vitne til, poengterte Larsen.



BI-professor Torger Reve presenterte nye perspektiver på olje og gassdelen av Et kunnskapsbasert Norge.



Sosiolog, artist og forfatter Ketil Rolness var årets konferansier under Rogaland på børs.

INSPIRERENDE ROM for kreative sjeler

Skagenkaia 35-37, Stavanger til leie

Inntil 800 kvm nyrenovert kontorlokaler
God parkeringsdekning

Eiers representant: **Jan Olav Steensland**

Mobil: +47 990 09 960 • Direkte: +47 22 01 21 45

E-post: janolav@skagenkaia.no

EiendomsMegler1 NæringsEiendom: **Karl-Andre Strandborg**

Mobil: +47 907 35 935 • Sentralbord: +47 415 99 900

E-post: karl.andre.strandborg@em1.no



Markedsavdelingen



Bestiller du møtet nå, spanderer kokken energi

SOLA-STRANDHOTEL.NO/ENERGI



Adelste Foto: Tom Haga



Seabrokers Services AS

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

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

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

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

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

*Kristin Nilsson,
Risk Consultant,
Scandpower*

Markedsavdelingen reklamebyrå Foto: Joakim Bjerk

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

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





ME Kontormaskiner er medlem nr. 1.700!

Bedriften meldte seg inn i Næringsforeningen før jul og er medlem nummer 1.700 i Næringsforeningen! En ny milepæl er nådd, aldri har vi hatt flere medlemmer!



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Og da vanker det selvsagt en aldri så liten oppmerksomhet fra Næringsforeningen til bedriften. Det skulle bare mangle. ME Kontormaskiner holder til i Hovedkontoret på Sola, like ved det tidligere bedehuset Ljosheim. Selskapet er en del av Magnar Eikeland Gruppen som flyttet fra Sandnes til nabokommunen Sola i 2010. For daglig leder Ola Edland er det viktig å være medlem i Næringsforeningen.

– Det er jo et enormt nettverk som gir oss mulighet til å knytte nye forretningsforbindelser. Så jeg ser fram til å delta på mye av det interessante som skjer på møtefronten i regi av Næringsforeningen, sier Edland.

Selv har han vært i ME Kontormaskiner i to år, men det var først i år selskapene i gruppen ble egne AS. Totalt består konsernet av seks selskaper, morselskapet inkludert.

Fordelen med den nye organiseringen er større mulighet til å påvirke, men samtidig har ansvaret for resultatet blitt større, mener Edland. ME Kontormaskiner omsatte for 30 millioner i 2013. I år er ambisjonen ti prosents vekst til 33 millioner kroner.

BRANSJE I ENDRING

Og vekst i en bransje som baseres på at vi skriver ut på papir er ikke bare bare. Vi sender og lagrer dokumenter digitalt i langt større grad enn før. Edland og ME Kontormaskiner registrerer selvsagt

utviklingen, men det papirløse samfunnet er fortsatt en illusjon. Dessuten er ikke en kopimaskin bare en kopimaskin. Det er en multifunksjonsmaskin som både kan skrive ut, skanne, sende og motta dokumenter. Det er viktig å ha flere bein å stå på når markedet endres, mener Edland.

– Vi ser at elektroniske løsninger fører til mindre papirbruk. Samtidig er folk mer miljøbevisste og tenker seg om før de skriver ut dokumentene sine. Det er fortsatt et behov for å skrive ut og kopiere på papir, men vi må også satse hardt på å videreutvikle vårt gode service- og salgsapparat med kompetanse. Vi er en stor lokal og frittstående leverandør, så dersom en kunde trenger hjelp skal vi være raskt på plass. Det mener jeg er vårt store konkurransefortrinn. I tillegg forhandler vi jo kassaapparat og betalingsterminaler.

– Hva koster et kassaapparat i 2014, forresten?

– Hehe, du kan få et for 4-5.000 og oppover.

”Det er jo et enormt nettverk som gir oss mulighet til å knytte nye forretningsforbindelser.

– Jeg har inntrykk av at telefaksen har opplevd bedre tider. Stemmer det?

– Ja, det gjør nok det. Tidligere var det vanlig med en telefaksmodul på kopimaskinene våre. Nå er den på vei ut. Også der.

Men nye produkter kommer selvsagt inn. Printere som skriver ut i storformat, for eksempel.



Det selges ikke så mange slike lenger. Utviklingen har alltid krevd evne til omstilling for de som skal selge kontormaskiner og kontorutstyr.

– Det skjer faktisk mye på den fronten! Vi tilbyr eksempelvis skrivere som kan printe ut virkelig store arbeidstegninger. Og ettersom det brukes gel-blekk i stedet for toner eller vanlig blekk, er utskriftene vannfaste. De nye storformatmaskinerne er også utstyrt med skanner. Da er det plutselig interessant for entreprenører og byggmestere som ikke trenger å frykte at tegningene skal regne bort.

FRA SANDNES TIL SOLA

Storformat er altså på vei inn, og faksen er i ferd med å ende opp som teleksen; noe vi flirer litt av. Det samme må man kunne si om skrivemaskinen. Joda, den er i bruk enkelte steder, men den er for

Ola Edland er daglig leder for ME Kontormaskiner på Sola. Bedriften er medlem nummer 1.700 i Næringsforeningen!

Fortsettelse fra forrige side ...

”Du får familiefølelsen, det er nesten som å komme hjem!

spesielt interesserte, stort sett. Magnar Eikeland har både solgt og fikset på den slags kontorutstyr opp gjennom tidene. Bedriften spesialiserte seg på kontorutstyr for over 60 år siden. Det handler om å kunne tilpasse seg. For fire år siden gjorde derfor sandnesgauken solabu av seg da fasilitetene ble for små i Sandnes. Det nye hovedkontoret ligger i Hovedkontoret nær Solakrossen. Herifra er veien kort til flyplassen, og butikken er lett tilgjengelig for hele regionen.

– Vi opplever det som veldig sentralt, ja. Men vi må alltid tenke smart for å ikke vokse ut av lokalene her også, påpeker Edland.

– Men dere regner dere som en Sola-bedrift nå?

– Jeg vil heller si at vi regner oss som en regionbedrift.

– NESTEN SOM TOU BRYGGERI

Med en 14-årig fortid fra Tou Bryggeri var det spesielt for Ola Edland å komme til Magnar Eikeland-systemet. Han sluttet som salgskonsulent hos øl- og mineralvannprodusenten i 2004, året etter den omstridte nedleggelsen og flyttingen av produksjonen til Oslo. Nå har han fått tilbake noe av den gode, gamle følelsen.

– Tou Bryggeri var som en stor familie der alle kjente alle. Da bryggeriet ble lagt ned, opplevde mange det som om familien deres ble oppløst. Det er klart at det var tøft. Men jeg finner den samme stemningen igjen her. Vi er på mange måter som en stor familie. I ME Kontormaskiner er vi 13 ansatte, i hele Magnar Eikeland Gruppen er vi totalt 85 ansatte. Det er jo ikke så mange. Du får familiefølelsen, det er nesten som å komme hjem!



Æres den som æres bør! Som medlemsbedrift nummer 1.700 vanket det blomster på daglig leder Ola Edland.



Servicetekniker Espen Skogen i ME Kontormaskiner klargjør en splitter ny printer. Eller multifunksjonsmaskin som det gjerne kalles.



2014 Offshore Strategikonferansen

Bli med på en av årets viktigste møteplass for leverandørindustrien.
10.-12. februar. Clarion Hotel Stavanger.

Påmelding: www.strategikonferansen.org



FREJA Transport & Logistics AS – Norge

Geografisk: Sandnes

Kontaktperson: Jan Håvard Hatteland – Region direktør Sørvest-Norge, haavard.hatteland@freja.com, 915 47 477

Webseite: freja.com

Firmabeskrivelse:

FREJA er en av de største privateide transport og logistikk bedrifter i Norden, med mer enn 550 ansatte totalt – hvorav 110 ansatte i Norge. Via egne kontorer i Danmark, Sverige, Norge og Finland har medarbeiderne fokus på å gi markedet skreddersydde, effektive og troverdige løsninger innenfor alle former for transport- og logistikkjenester. I tillegg til FREJAs egne lokasjoner, har selskapet et sterkt nettverk av partnere i hele Europa. Visjonen er å bli kjent som Nordens mest fleksible og troverdige totalleverandør innen logistikkjenester, fly-, sjø- og veitransport.



Firmabeskrivelse: Sandnes Sparebank Eiendomsmegling er et heleid datterselskap av Sandnes Sparebank. Selskapet har nå 11 Eiendomsめglere fordelt på sine avdelinger Stavanger, Forus og Sandnes. Selskapets ansatte besitter svært høy kompetanse med snitt år i bransjen fra fem til 30 år. 1.12.2013 ble Prosjekt & næringsmegling etablert som ett nytt satsningsområde. Alle selskapets meglere er medlemmer i Norges Eiendomsめgler Forbund.



Kallestén Revisjon og Regnskap AS

Geografisk: Tananger

Kontaktperson: Herbjørn Vestvik, daglig leder, 915 47 832, hvestvik@kallestén.no

Webseite: kallestén.no

Firmabeskrivelse:

Kallestén Revisjon og Regnskap leverer komplette økonomitjenester. Selskapets visjon er å levere regnskaps- og revisjonstjenester av så høy kvalitet at de tilfører sine kunder en merverdi som bidrar til at de lykkes i sin virksomhet. Deres lokale forankring gjør dem til en fleksibel, tilpasningsdyktig og kostnads-effektiv aktør, fri for store "overheads". Kallestén representerer et meget godt fagmiljø innen fagområdene revisjon, regnskap, skatt og andre felter som hører under økonomidelen av en virksomhet.



Sandnes Sparebank Eiendomsめgling

Geografisk: Avdelinger i Stavanger, Forus og Sandnes

Kontaktperson: Siri Dalehaug, 51 67 67 70, siri@sandnes-eiendom.no

Webseite: sandnes-sparebank/eiendom.no



LEH Management

Geografisk: Randaberg og Førde.

Kontaktperson: Kennet Hansen, 900 66 943, kennet@lehmanagement.com



Firmabeskrivelse: LEH

Management ble stiftet våren 2013, og er todelt.

Fra Randaberg tilbys konsulenttjenester innen engineering og prosjektledelse, fortrinnsvis rettet mot olje- og gassindustrien, med subsea som fagfelt.

Teorien er at prosjektarbeid skal være lystbetont, utviklende for deltagerne, og om mulig organisert som et PSO-prosjekt, hvor personutvikling og organisasjonsutvikling står i fokus – parallelt med produktutviklingen.

På kontoret i Førde sitter frilansjournalist og fotograf, Heidi Hattestein. Hun har tidligere utgitt boken «Til høgre for Machu Picchu, brenner for reiseskildringer litt utenom det vanlige, og fokuserer bla på kvinners forhold i de forskjellige samfunn. Hun fikk utmerkelsen «Årets frilanser» av Norsk Journalistlag i 2008.



Subsea North

Geografisk: Stavanger

Kontaktperson: Åge Eikså, CEO/owner, 918 82 029, ae@subseanorth.no

Webseite: subseanorth.com

Firmabeskrivelse: Subsea North har fokus på fremvoksende markeder, og samarbeider med de beste på markedet. Selskapet er lokalisert i Stavanger og deres styrke kommer fra selskapets partnere og medlemmer. I komplekse markeder er det viktig å samarbeide og dele:

Overnatting ifm. ONS?

Bestill rom på store, moderne leiligheter.
Pris pr rom = **kr 1.990,-** inkl. frokost og mva.
2 eller 3 rom på hver leilighet - alle rommene i en leilighet må nyttes/betales for.
Kun 25 min. med bil fra messeområdet.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Tlf. 922 33 900

Se mer:
www.fjordbris.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

- Nøkkelelementer for Brasil er trening, logistikk og reservedeler for å støtte den store veksten av infrastruktur i den maritime og boresektoren.
- Kunnskapsoverføring mellom Malaysia og Norge for å dekke bemanningsproblemer i Norge / Nordsjøen, og kunnskap for bedre EOR i både brune og grønne felt i nord Malaysia.
- Fabrikasjon i Vietnam, sub produksjon, serie/manuell produksjon og reservedeler håndtering i Norge som en tjeneste for oljeindustrien



Steam fasadevask AS

Geografisk: Kleppe

Kontaktperson: Nicky Olsen, 91996666, Nickyolsen@hotmail.com

Webseite: Steam-fasadevask.no

Firmabeskrivelse: Steam fasadevask AS er en helhetlig leverandør av tjenester for alt som har med ytre fasader å gjøre. Selskapet tilbyr også innvendig rengjøring. Målet til Steam fasadevask AS, er å fortsette å være en foregangsbedrift innen fasadevask og renovering. Steam ønsker å sette standarden for dette yrket, når det gjelder kvalitet, kunnskap og utførelse. Selskapet har utvidet tjenestene sine til også å inkludere utvendig maling, fasaderenovering, samt klargjøring og vask av båter.

Logo: steamfasadevask



Troja Consulting AS

Geografisk: Sola

Kontaktperson: Anne Marie Joa, eier/daglig leder, 48 00 86 58, amj@trojaconsulting.no

Webseite: trojaconsulting.no

Firmabeskrivelse: Hovedtjenesten til Troja Consulting er organisasjonsutvikling. Selskapet har mange års erfaring fra dette feltet, både innen privat næringsliv og offentlig virksomhet. Når det gjelder å drive konsultentselskap er fundamentet kjent, men Troja har som mål å være så personlige og unike som mulig i møtet med menneskene i bedriftene. Troja Consulting ønsker å bidra til å utvikle mennesker og arbeidsplasser. Selskapet har fokus på å videreutvikle det som bærer i seg energi, kilder til vekst, og genuin glede - enten det gjelder arbeidsglede eller livsglede.

Bilde: logo Troja



Komplettvindu AS

Geografisk: Egersund

Kontaktperson: Jarle Pedersen, 47289945, jarle@komplettvindu.no

Webseite: komplettvindu.no

Firmabeskrivelse: Komplettvindu driver med import og salg vinduer, rekkverk i rustfritt glass og stål samt trapper. Selskapets konsept er å levere direkte fra fabrikk til kunde for å holde prisene lavest mulig. Komplettvindu AS har et godt samarbeid med transportører som sikrer kundene rimelig og rask frakt til alle adresser i Norge. Komplettvindu.no og Trappeksperthen.no er begge en del av foretaket Komplettvindu AS. I januar 2013 flyttet de inn i flotte lokaler på Hovland utenfor Egersund. Her er det åpnet et flott show Room med utstillingsmodeller av vinduer, dører, rekkverk og trapper.

Komplettvindu AS leverer:

- Markedets beste priser
- Leverandør til store og små prosjekter

- ALLE typer dører og vinduer
- Erfarne og dyktige montører
- Sertifiserte kvalitetsprodukter
- Rask leveringstid
- Spesialmål uten tillegg i pris

Vision Business Consulting AS

Geografisk: Stavanger

Kontaktperson: Arve Fageraas, 9202 4654, arve.fageraas@visionbc.no

Webseite: visionbc.no

Firmabeskrivelse: Vision Business Consulting AS er en dedikert forretningsrådgivningspartner. Selskapet tilbyr blant annet:

- Prosjektledelse
- Management consulting
- Organisasjonsutvikling
- Risikostyring
- Management for hire
- Utleie av kompetanse



Egersund Chokoladefabrikk & co

Geografisk: Egersund

Kontaktperson: Hedda Helene Tengs, 9543 0669, egersund.cf@gmail.com

Firmabeskrivelse: Sjøkolladefabrikken i Egersund produserer håndlaget sjokolade av naturlige ingredienser uten smakserstatning eller essenser (bortsett fra produkter som presenterer Berentsens Brygg hus). De kan tilby kurs og verksted, og til rettelegger for gebursdager, events og teambuilding for opptil 20 personer. Egersund Chokoladefabrikk har som hovedoppgave å være en attraksjon i sentrum av Egersund.

- Teambuilding
- Kurs
- Konferanse

Vi skreddersyr hele oppholdet.



Booking:
38 37 74 00
booking.com

Hinna Park topper listen over høyeste leietakertilfredshet i Rogaland i kringen til Eiendomsbarometeret. Også på landsbasis har Hinna Park sikret seg en solid topp 5-plassering som beste merkevare.

hinnapark.no

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



“Dining is more than food”

Dining and social interaction are important ingredients of any culture. Norwegian TV2 broadcasts an amazing food and dining program “Det Norske måltid” seven consecutive Sundays, highlighting the best products Norway has to offer, all presented in scenic surroundings at traditional farms. The national romatisism blossoms!



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

The Stavanger-regions consist of inhabitants from no less than 179 different countries. Each country have their own important traditions in connection with food and holidays. Certain flavours have “mouth-watering” qualities, as they are associated with important days on the calendar. Missing specific flavours, smells and moods are often reinforced during the holidays. So what does people from other countries really think about Norwegian food and dining habits?

INN Expats focused on food, dining and traditions through four different events in December. Christmas baking represented two of them, a guided tour at Lervig brewery another, as well as an evening presenting an abundance of delicious treats from different kinds of meat, cheese and beverage

When the weather was at its worst the 5th of December, pounding the west coast of Norway with hurricane force winds, many people still defied the conditions and found their way to Rosenkildehuset. Here they learned more about Norwegian Christmas traditions and got a taste of the different courses making up the traditional Christmas celebration in this region and in Norway as a whole.

Even if covering all senses, most Norwegians will be able to imagine the smell of the delicious Christmas courses when people are talking about pinnekjøtt, ribbe or lutefisk. But how tempting do the Norwegian Christmas courses appear to people coming from warmer countries with spicier dishes?

Gabbas, Eiker Gårdsysteri, Lervig Aktiebryggeri and Arcus (aquavit) gladly shared traditions, recipes and samples with the participants, which in turn showed an interest way beyond average in regards to cooking. Even though the organizers doubt the participants will

go directly to purchase «smalahåve» for their own pre-Christmas dinner parties, several of the remaining traditional courses will surely be prepared in many homes after this event. The speakers managed to leave the participants curious and they gladly shared of their detailed knowledge, such as the importance of having happy cows in order to secure good quality milk, again resulting in the best quality cheese. The dishes taste better when one can picture grazing lambs in beautiful surroundings, leaving the tasting experience a visual journey as well. The dishes taste amazing! There's a broad consensus that Christmas breakfast and lunch with “lefse”, “fenalår”, “spekeskinke”, local beverages and other ingredients is an amazing experience. Many participants raised the suggestion of having a Christmas beer happening as an addition to the Stavanger event calendar. That ball is now in Lervig brewery's court!

Seven varieties of cake? INN Expats and many businesses have arranged Christmas baking as a team-building event for employees ahead of Christmas. Why does everyone talk about these cakes being baked, but no one admits eating them? Everyone is having fun claiming their containers have been filled with cake the year through, and now needs to be emptied before baking new ones. None of the expats seems to trust this information to any extent. Baking is fun and the end result taste fantastic! When the cakes are finally distributed to the participants, it proves crucial to measure everything in exact portions to make sure everyone gets the same amount! The expats seems unified in their perception that Norwegians love cakes and Christmas food. There must be a reason why all the sports centres offer great



Henning Thorsen from Gabbas tells about «fenalår»

— a taste of Norway



discounts on subscriptions in January, the expat bakers laughs. They all wish to learn more about baking and Norwegian food traditions.

Social interaction is important and one usually meet around a table sharing something to eat or drink. EatinCommon is a newly started concept, and one of the contributors present at the event the 5th of December. Anyone who enjoy cooking are able to open their homes to others, welcoming them to dine with the knowledge that good food is best shared

with others. Some like to cook, others like to enjoy other peoples cooking. Stavanger hosting an abundance of nationalities will through the many private chefs of EatinCommon offer an exotic and varied menu, in addition to what is offered through the professional kitchen. The night of the hurricane ended up as a memorable mini version of "Det Norske måltid» for those who value quality ingredients, beverage and new friendship transcending culture.

Faktaboks:

www.eatincommon.no
www.gabbas.no
www.eikergardsysteri.no
www.arcus.no
www.lervig.no

INN Expats events in Januar

09.01 CV Registration Course in English
 15.01 Grocery Shopping Orientation
 15.01 Social Evening at Cardinal
 17.01 Visit Kunsthall Stavanger
 26.01 Skiing in Ålsheia
 26.01 Stavanger Ambassador
 29.01 Cultural Awareness

Every week:

Monday Walk and Talk - Mosvatnet

www.rosenkilden.com

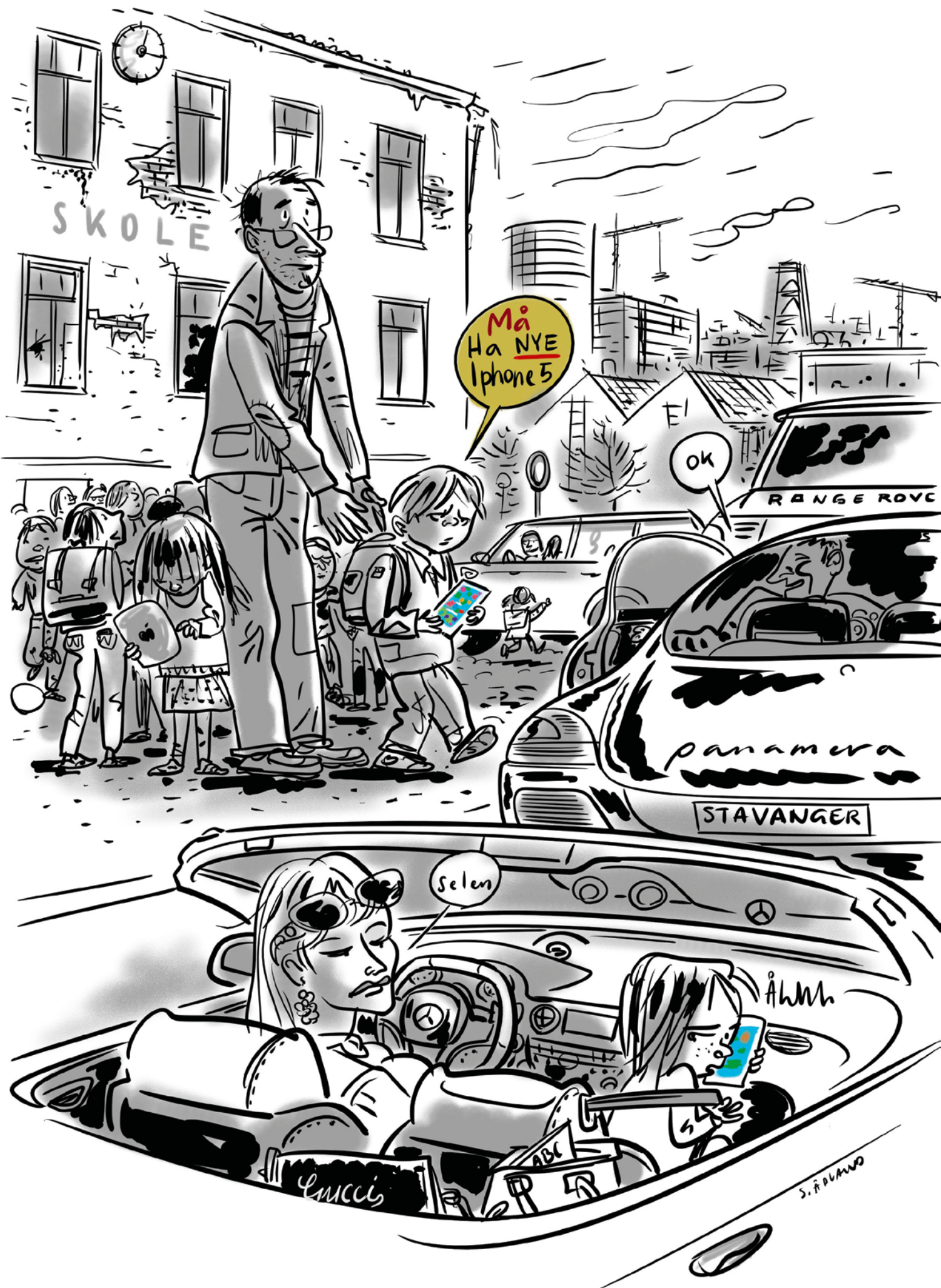
Stavanger Chamber of Commerce has a regional welcome program for newcomers, International Network of Norway (INN)

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

www.rosenkilden.com

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





Om de i oljå og de andre...

Det meste her i livet handler om forskjeller – det er slik mening skapes. Etter mørke kommer lys, hørte vi på søndagsskolen. Og vi erfarte etter hvert forskjellen mellom varmt og kaldt, rett og galt. Forskjeller driver utviklingen mot enda større avstander – som når samfunnsviterne snakker om Matteus-effekten: -For han som har, ham skal gis, og han skal ha overflod; men den som ikke har, fra ham skal endog tas det han har. Leser vi i Matteus 13.12.

Det paradoksale i vårt Nyrike-Norge er at vi opplever at «money talks» er blitt vår tids mantra – når vi befinner oss i kunnskapssamfunnet. Hvordan «snakker» så disse pengene i et samfunn som er fullt og helt avhengig av at «knowledge rules»?

DE I OLJÅ...

Vi som har levd noen år og er blitt fortalt at vår felles framtid må bygge på kunnskap, opplever et samfunn der absolutt alt handler om penger. Vi lever jo i verdens rikeste land. Hver eneste innbygger er snart millionær – med Oljefondets 5.000 milliarder fordelt på våre 5 millioner sjeler. Men avstanden mellom de som har og de som lite har, er samtidig blitt større enn før. Særlig her i Stavanger-regionen hvor vi lever midt i den todelte økonomien: De i oljå og så alle de andre.

La det være sagt, at vi alle nyter godt av den rikdommen som petroleumsindustrien har gitt oss gjennom de siste 40 årene. Vi har sittet på verdens grønneste gren et par tiår nå. Framsynte politikere har forvaltet våre olje- og gassressurser på en mønstergyldig måte. Et amerikansk oljeselskap tilbød i sin tid den norske regjeringen én million dollar for rettighetene på norsk sokkel. Vårt eget fagmiljø hadde for om lag 50 år siden konkludert med at det ikke kunne finnes hydrokarboner hos oss. Likevel tviholdt våre folkevalgte på håpet om å finne petroleum – et håp som ble til virkelighet.

Verdiene på norsk sokkel er så svære at oljeselskapene godtok det norske skatteregimet: Ikke bare 28 prosent som alle næringsdrivende må betale i skatt, men sågar et eget petroleumstillegg på 50 prosent. Dette har gitt oss et ubegripelig svært oljefond samtidig som oljeselskapene har tjent godt med penger. Men det har samtidig gjort noe med vår egen interne «kronekurs». For oljeselskapene er en krone 22 øre etter

skatt – mens kronen for alle næringsdrivende andre blir 72. Betaler «oljå» en medarbeider 1 million i året, blir kostnaden 220.000. For alle andre virksomheter koster den samme millionen 720.000. Det er forskjeller det, som driver alle andre kostnader i det øvrige arbeidslivet i været. Konkurransen om de gode hodene og flinke hendene er knallhard. Den vinner som regel som tilbyr høyeste lønn. Slik skurrer denne lønnsspiralen boligprisene i været. Over tid har vi sett at forholdet mellom «de i oljå» og «de andre» er kommet i ubalanse. Økonomien er blitt todelt. Vi har fått en ny type klassesamfunn.

OG DE ANDRE

En robust næringsklynge kjennetegnes av balanse mellom private virksomheter og offentlig tjenesteyting. Vi snakker om «trippel helix» - forskning og utvikling skal sammen med et godt utdanningsverk og annen offentlig tjenesteyting gi konkurransedyktige rammer for næringslivet. Slik opplevde vi Etterkrigs-Norge: Gjennom en nasjonal dugnad – der kunnskap stod helt sentralt – ble grunnlaget for det samfunnet vi i dag har lagt. For 50 år siden var lærerutdanning og medisin de mest søkte studiene – med gode lønninger. I dag kan du knapt leve av en lærerlønn i vår region: - Du e' dumme du, som e' blitt lærer», kan en høre fra elevene i Stavanger-skolen.

Her er vi kjernen til forståelsen av resultatene fra den siste Pisa-undersøkelsen om kvaliteten i norsk skole: Læreryrket er blitt nedvurdert fordi lønnen ikke avspeiler lærerens betydning som kunnskapssamfunnets nøkkelperson. Det nytter ikke å sprøyte milliarder på milliarder i et utdannings-system når kunnskapsformidleren ikke belønnes som kunnskapssamfunnets nøkkelperson.

«Money talks...», gjentar vi – fordi det er helt avgjørende for å kunne tiltrekke seg lærere og leger, sykepleiere

og tannleger, ingeniører og teknikere, buss-sjåfører og renholdspersonell – at de lønnes på et nivå som gjør det mulig å overleve i «oljesamfunnet»

Vi merker at det knirker alvorlig i «den grønne greina» vi alle sitter på: Lærere har ikke råd til å bosette seg i vår region. Lønnen strekker ikke til nedbetaling av studielån og boligkjøp – og ellers de kravene unge mennesker setter til et meningsfylt yrkesliv. Hva med bompenger og forslag om innføring av rush-tidsavgift når sykepleieren eller legen, læreren eller kommuneingeniøren skal levere ungene i barnehagen?

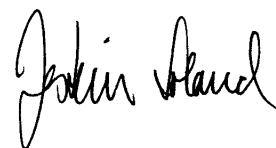
- De som har, skal få – hørte vi

OG DE SOM KOMMER ETTER OSS...

Den grønne greina vi alle sitter på begynner å gi etter. «Money talks» har for lenge styrt ordet. Vi må erkjenne at vi lever i et kunnskapssamfunn». Skal vi kunne sikre de verdiene vi har maktet å skape i forlengelsen av oljerikdommen, må vi investere langt sterkere i kunnskap og kompetanse. «Knowledge rules» må bli vårt nye mantra hvis vi skal makte å kunne sikre vår posisjon i nasjonal og internasjonal verdiskapning.

Regionen har en lederrolle, Stavanger ble nylig kåret til Norgesmester i verdiskapning. Det er opp til oss om vi makter å sikre denne posisjonen for ettertiden. «Money talks» har styrt så lenge at vi ikke makter å skape forståelse for fellesskapets kompleksitet...

Hvorfor settere for eksempel Stavanger kommune seg som mål å bli Norgesmester i skole – når vi for lengst har erkjent at vi lever i et kunnskaps-samfunn, der hyppige endringer er det normale? Pengene blir lite verdt hvis vi ikke vet hvordan vi skal kunne investere disse i neste generasjon og en felles framtid der «knowledge rules»...





Stig Ellingsen er utdannet Cand. Theol. og familieterapeut, nå seniorkonsulent ved Administrativt Forsknings Fond (AFF) ved Norges Handelshøyskole og han er prosjektleder for rapporten Kunnskap og verdiskapingsevne på norsk sokkel.

KOMMENTAR

Hva er fakta?

Hvilken betydning har kunnskapskapitalen i petroleumsklyngen ikke bare for regionen, men for AS Norge? I den politiske debatten er industriens plass i den norske verdiskapningens økosystem underkommunisert.

Norsk økonomi er et økosystem. Det må tales med en tydeligere stemme i debatten om petroleumsindustriens betydning for utviklingen av AS Norge. Regionen og industrien selv må utfordres til å ta mer ansvar for å bringe fram nyansert og faktabasert kunnskap til denne debatten. Det handler om å framskaffe kunnskap om kunnskapen! Verdiskapingens økosystem. Fra flere hold og med ulike perspektiv utfordres forståelsen av petroleumsindustriens betydning for norsk industri, økonomi og framtidig kunnskapsdannelse. På svært kort tid har et bredt sentralt politisk miljø tatt opp i seg strømninger som bidrar til å snakke ned betydningen av denne industrien. Vi så det tydelig i valgkampen.

Forvitring? En konsekvens har blitt at myndighetenes styringssignaler og strategiske føringer blir for tvetydige. Tvetydighet på et overordnet nivå bidrar til å skape usikkerhet i industrien. En antatt effekt av denne type usikkerhet vil kunne bli en utilsiktet og uønsket nedbygging eller utflagging av industrien. Risikoen er høy for at dette vil kunne føre til forvitring. Særlig av kunnskapskapitalen.

En annen antakelse er at økt usikkerhet skaper uhensiktsmessig oppmerksomhet på kostnadsnivåer, noe som også direkte bidrar til utflagging. En konsekvens er selvsagt høy risiko for forvitring av kunnskap i leverandørindustrien. Vi legger til grunn forståelsen av den norske verdiskapningen som et økosystem. Derfor kan dette ha alvorlige konsekvenser for kunnskapsdannelse og kunnskapsspredning i AS Norge.

Todelt økonomi? Det har omfattende negative konsekvenser om en bygger på en forståelse (illusjon) av norsk økonomi (og kunnskapsdannelse) som todelte. Kunnskap om kunnskapsdannelse og kunnskapsspredning understøtter det motsatte. Bildet er langt mer komplekst enn de enkle påstandene om todelingen mellom landbasert og oljebasert øko-

nomi. Kunnskapsutvikling i petroleumsindustrien påvirker direkte og indirekte utviklingen i den landbaserte industrien. I et historisk og et framtidig perspektiv gjelder dette også visa versa. Dette bare understreker nødvendigheten av å forstå industriens betydning i det norske økosystem.

Kunnskap om kunnskap! Et robust bidrag i debatten vil være å sørge for å frambringe kunnskap om industriens kunnskapskapital og risiki for forvitring av denne kunnskapen. Herunder menes:

- Kunnskap om Petroleumsvirksomheten som kunnskapsbase, altså næringens kunnskapskapital eller intellektuell/ immateriell kapital og styrken i dennes verdiskapingsevne.
- Kunnskap om innovasjonskraften i selve næringen og i dens yttergrenser, det vil si der hvor man finner leverandører som også leverer til andre sektorer enn petroleum. Det er i disse skjæringsfeltene man finner de største nyskapingmulighetene.
- Kunnskap om risikoelementer knyttet til forvitring av kunnskapskapitalen og konsekvensene av dette. Konsekvensene av tvetydige styringssignaler og derav negative konsekvenser for blant annet forskning og kapitaltilgang.
- Mer generelle vurderinger, ut fra kjent forskning, om spredning av kunnskap. Dette for å sannsynliggjøre hvordan kunnskapsspredningen fra petroleumsvirksomheten til hele samfunnet påvirker AS Norge.

Manglende kompetanse er kostnadsdrivende. Kunnskap om kunnskapsdannelse og -spredning vil bidra til å gjøre tydelig hvilke risikomomenter det er snakk om. Risikomomenter som slår ut om kunnskapskapitalen ikke vedlikeholdes og fornyes. En antakelse er at konsekvensene av forvitring av denne kapitalen i vesentlig grad vil forverre norsk konkurransekraft. Forvitrer kunnskapen rammes kvaliteten og dermed økonomien. En vil kunne se større negative konsekvenser for norsk petroleumsindustri, og dermed også for AS Norge.

Andre momenter. Vi trenger en fak-

tabasert kraft inn i debatten om petroleumsindustriens betydning for kunnskapskapitalen i AS Norge. Andre momenter som implisitt omhandler kunnskapskapital kunne være av stor betydning inn i debatten.

- Historisk: Petroleumsvirksomheten som et ektefødt barn av den norske spesialiteten i å kombinere ressurser og kunnskap. Petroleumsvirksomhet er ikke noe som kommer og går. Den er nåtidens sentrale uttrykk for kjernen i AS Norge fra fortid til fremtid.
- Hva er AS Norge i dag? Noe langt mer komplekst enn en "todelt økonomi". Tre nært beslektede verdensledende hovedklynger (petroleum, shipping og sjømat). Store verdensledende enkeltbedrifter (Hydro, Yara, Telenor osv.). Næringer som IKT, finans, service med videre. Etterspørselen som skapes innen handel, eiendom, tjenesteyting, jordbruk og skogbruk.
- Videreutvikling: Kunnskap om kunnskap vil fortelle oss om mulighetene for å sikre høy norsk verdiskaping gjennom en energimessig omstillingsperiode, uansett når og hvor raskt den kommer. Hvordan skal AS Norge sikre seg dynamikk til å innovere i de riktige retningene?
- Kunnskap om kunnskap vil vise oss hvordan et kunnskapskart ser ut når vi skiller mellom funksjonene: Oljeselskaper, sterkt spesialisert leverandørindustri, leverandører i "yttersonen", de to andre hovedklyngene, og næringene for øvrig?
- Kunnskap om kunnskap vil også vise hvordan illusjonen om den todelte økonomien kan påvirke den framtidige nødvendige kunnskapsdannelsen?
- Kunnskap om kunnskap kan påvise at nytteverdien av petroleumsvirksomheten i overskuelig fremtid vil være stor, og de problematiske sidene mange peker på små.

En beskrivelse av kunnskapskapital i selve næringen og dennes yttersoner, vil være et grunnleggende element og bidrag til å skape en robust og resistent forståelse av industriens betydning i en lang tidshorison! Det trenger Norge! Det fortjener industrien!

SIZE MATTERS

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



BITMAP*

www.bitmap.no

Kompetansedelingsprisen til Ødegård

Inger Tone Ødegård er til daglig strategidirektør i Næringsforeningen. I 2006 etablerte hun prosjektet *International Network of Norway*, der utenlandske arbeidstakere kurses i hvordan det er å leve og å bo i Norge – og inviterer dem inn i nettverk som i dag består av flere tusen mennesker. Det er det personlige engasjementet som driver henne, sent og tidlig, på jobb og på fritid – i den grad hun har så mye av det. Så da Kompetansedelingsprisen ble delt ut for sjette gang under Næringsforeningens tradisjonsrike julemøte på Rogaland Teater i desember, gikk prisen denne gangen til Ødegård.

Juryen var ledet av Næringsforeningens styreleder, Steinar Aasland. Juryen bestod ellers av Jane Kindem, Mariann Strandvåg og Bjørg Kaspersen fra ressursgruppen, prisvinner i 2012: Oljemuseet ved Finn E. Krogh – og administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Hensikten med prisen er å:

- Å stimulere til deling av kompetanse og læring både eksternt og internt.
 - Synliggjøre Næringsforeningens fokus på Stavanger-regionen som en kompetanseregion.
 - Belønne personer og virksomheter som i særlig grad har bidratt til deling.
- I juryens begrunnelse heter det blant annet: "...systematisk har hun bygget opp en service som har hatt stor strategisk betydning for hele regionen. Som kunnskapsformidler og kulturbygger bidrar hun til å skaffe medlemsbedriftene den nødvendige kompetansearbeidskraften. Og nå leder hun et prosjekt for å bygge en nasjonal organisasjon, slik at alle landets storbyer kan tilby denne type velkomstsentre."

Tidligere vinnere av Kompetansedelingsprisen: Norske Shell, Skretting, Rogaland Kurs og Kompetansesenter, BP Norge og Norsk Oljemuseum.

Tekst: John Gunnar Skien



Inger Tone Ødegård overrekkes Kompetansedelingsprisen 2013 av juryleder Steinar Aasland. Foto: Eirik Anda/Bitmap

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

EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

2020park



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

Steinar Aasland,
styreleder i
Næringsforeningen



Lengre enn fire år fram i tid

Vi går inn i ett nytt år, og da har man gjerne lov å ønske seg noe. Jeg ønsker meg politikere som ser lengre frem enn fire år om gangen. Jeg ønsker at vi sammen ser muligheter for å gjøre Stavanger-regionen til et kraftsenter innen energi, mat, finans, og anvendt kunnskap.

Vi har fått universitet i Stavanger. La oss være best i landet til å omsette den kunnskap og forskning som utvikles der til fremtidig bærekraftig næringsvirksomhet i samarbeid med landets mest aktive næringsliv, - som jo finnes her på Vestlandet. La oss jobbe aktivt for å tiltrekke oss de beste hodene fra hele verden. Vi har økonomi til det, og vi har en fantastisk region å bo i, både når gjelder natur og kultur. Se til Singapore, som i utgangspunktet har svært få naturgitte ressurser, men troner blant de mest velansette stedene i verden å bo og gjøre forretninger i. De har nesten ingen kriminalitet, velfungerende skoler, kulturtilbud og infrastruktur. Alt på grunn av politisk evne, vilje og gjennomslagskraft. Det burde være i hele Norges interesse at Stavanger-regionen befester sin stilling som den mest internasjonale arena for forretningsutvikling i landet. Personlig mener jeg at et internasjonalt velrennomert kunnskaps-, forsknings- og næringsutviklingsmiljø er en mye bedre arv å gi til våre etterkommere enn bare penger på bok fra oljefondet. Kan Singapore, så kan vi!

Akkurat nå opplever vi noen truende skyer på himmelen. Det gir seg blant annet utslag i usikkerhet i boligmarkedet. Noe er sikkert medieskapt og noe er reelt. At bølgene fra en noe avtagende finanskriser også slår inn over vår kyst, bør ikke overraske noen. Vi lever i en global økonomi. Vi sliter også uten tvil

med et for høyt kostnadsnivå i landets viktigste næring. Selv Statoil rasler med sparesabelen og er naturlig nok opptatt av egen aksjekurs og lønnsomme prosjektinvesteringer. Det er allikevel viktig å holde et langsiktig fokus, selv om vi opplever opp- og nedkonjunkturer. Det er vanskelig å spå om fremtiden. Men, basert på det vi vet, har vi all grunn til å tro at Stavanger-regionen vil fortsette å vokse kraftig i mange tiår framover. I over 200 år har vi hatt en tiltagende urbanisering i verden – også i Norge. Etter alle solemerker, vil verden ha behov for all olje- og gass vi klarer å produsere – i minst 30 år til. Også innen fornybar energi, er Stavanger-regionen det området i landet med de beste forutsetningene for framtidig vekst. Det handler om dagens posisjon, det handler om kompetanse, det handler om naturgitte forutsetninger og det handler om avstanden til markedene i Europa. Vi kan også trekke fram flere bransjer, som sjømat og landbruksindustrien, men det viktigste er kanskje å ikke undervurdere den kraft kompetansemiljøet i en region som Stavanger besitter. Flinker og kreative folk vil ofte finne på noe fornuftig å ta seg til uansett. Den største trusselen mot en god utvikling i Stavanger-regionen er at vi ikke planlegger godt nok og ikke takler veksten. Faren øker i perioder der veksten midlertidig dempes. Vi skal ikke lete lenge for å finne eksempler på nettopp det. En av de viktigste

grunnene til den kraftige veksten i boligprisene i regionen de senere årene, er selvsagt mangel på boliger. Nedturen i byggeaktiviteten vi opplevde i forbindelse med finanskrisen for fem år siden, er noe vi ikke helt har kommet oss etter før nå. Får vi en ny nedtur, kan det føre til enda verre tilstander når etterspørselen igjen stiger. Ingen kan forvente at det skal bygges boliger i samme tempo når kjøperne sitter på gjerdet – men vi kan i alle fall sørge for at tomtene ligger klare når kjøperne ønsker å bla opp.

Utbygging av infrastruktur og veier handler om mye av det samme. Vi vil vokse fra rundt 300.000 mennesker i storbyområdet til 500.000 – og høyst sannsynlig videre til over én million innbyggere en gang i fremtiden. På lang sikt vil storbyen fortsette å vokse, og derfor må vi planlegge for en betydelig vekst. Det vesentligste er ikke om vi blir 500.000 innbyggere i storbyen om 25 eller 50 år, men at vi en gang vil bli det i overskuelig framtid. Da er det en stor fordel at byutviklingen styres i en ønsket retning og at vi ikke kveles av vår egen vekst. Det er ingen grunn til at vi skal kollapse på 300.000 innbyggere. Byplanleggere verden over har taklet større utfordringer før.

Så derfor er nyttårsønsket mitt handlekraftige politikere med lengre en fire års horisont...



Du trenger ikke gjøre alle oppgavene selv

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

- Regnskap
- Årsoppgjør
- Lønn
- Budsjett og prognose
- Bedriftsøkonomisk rådgivning
- Selskapsetablering
- Selskapsorganisering
- Styrearbeid

For mer informasjon, ta kontakt med oss:

Stavanger - tlf.: 51 81 57 00, e-post: stavanger@visma.no

Bryne - tlf.: 51 48 95 00, e-post: bryne@visma.no

Egersund - tlf.: 51 46 15 10, e-post: egersund@visma.no

Visma Services
- Vi tar et tydelig ansvar



MELVER & LIEN Foto: Anne Lise Norheim

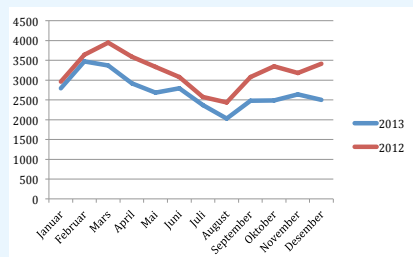
*Boligkonsulent Espen Thunes
i Kruse Smith Eiendom.
Her foran leilighetsprosjektet
Tre Taarn i Sandnes.*

Først når du ser begrensningene, kan du se mulighetene. Kruse Smith er selskapet som identifiserer de gode ideene – og som har gjennomføringskraften til å sette dem ut i livet. Derfor er "fra idé til virkelighet" vår ledestjerne.

**TENK
INNEN-
FOR
BOKSEN**

 **KRUSE SMITH**

Desember 2013
2499
ledige jobber



Det var 2499 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til desember. Det er markant lavere enn ved inngangen til desember 2012, da det var over 3400 utlysninger. Det er innen ingeniøryrkene, olje, gass og maritim virksomhet at nedgangen er størst.

	des.12	des.13
Administrasjon	357	203
Bank, finans og eiendom	19	9
Forskning og utvikling		0
Helse og sosial	226	246
Hotell, restaurant, reiseliv	55	46
Bygg og anlegg	350	279
Industri og produksjon	64	34
Ingeniøryrker	337	223
Organisasjoner	7	7
IKT	173	147
Jordbruk og fiske	16	3
Konsulenter og frie yrker	9	16
Personlig tjenesteyting	46	49
Kunst og kultur	11	24
Media og informasjon	8	6
Offentlige forvaltning	53	34
Olje, gass og maritim	915	529
Renhold og renovasjon	7	4
Salg og markedsføring	181	101
Transport og logistikk	107	73
Undervisning	146	147
Varehandel	123	67
Økonomi og regnskap	145	115
Øvrige jobber	58	137
Totalt	3413	2499

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.

Slik får du arbeidstakere til Norge

Utlendingsdirektoratet har normalt en saksbehandlingstid på fire uker fra en søknad om arbeidsinnvandring er registrert til vedtaket er fattet. - Hvis søknaden derimot er levert på et servicesenter for utenlandske arbeidstakere, som vi blant annet har i Stavanger, skal saken behandles innen ti dager, forteller Hanna Maria Krange, områdeleder i UDI.



Tekst: Egil Hollund

Ti dager er den klart raskeste saksbehandlingstiden i UDI. UDI har opprettet flere servicesentre for utenlandske arbeidstakere (SUA) i Norge. Disse sentrene skal betjene de faglærte og deres arbeidsgivere for å sikre en mer effektiv saksbehandling av disse søknadene og en bedre og mer spisset veiledning for denne gruppen. Per i dag er det slike servicesentre i Oslo, Stavanger og Kirkenes.

- Premissene for vårt arbeid med arbeidsinnvandring legges av politisk ledelse i Arbeidsdepartementet. Det er særlig arbeidet med å få så korte saksbehandlingstider som har vært sentralt, slik at Norge ikke skal miste ønsket kompetanse og verdifull arbeidskraft til andre land på grunn av treg saksbehandling hos oss, sier Krange.

Det har i flere år vært et sterkt politisk ønske om å legge til rette for arbeidsinnvandring til Norge. UDI har som forvalter av regelverket for arbeidsinnvandring, jobbet hardt for å legge til rette for denne typen innvandring.

- Dette er et engasjerende arbeid, ikke minst fordi det handler i noen grad om å justere folks syn på UDI som et rent kontrollorgan som har til oppgave å stanse

uønsket innvandring. Arbeidsinnvandring av høyt utdannede mennesker er ønsket innvandring til Norge og et høyt prioritert felt i UDI, påpeker Krange.

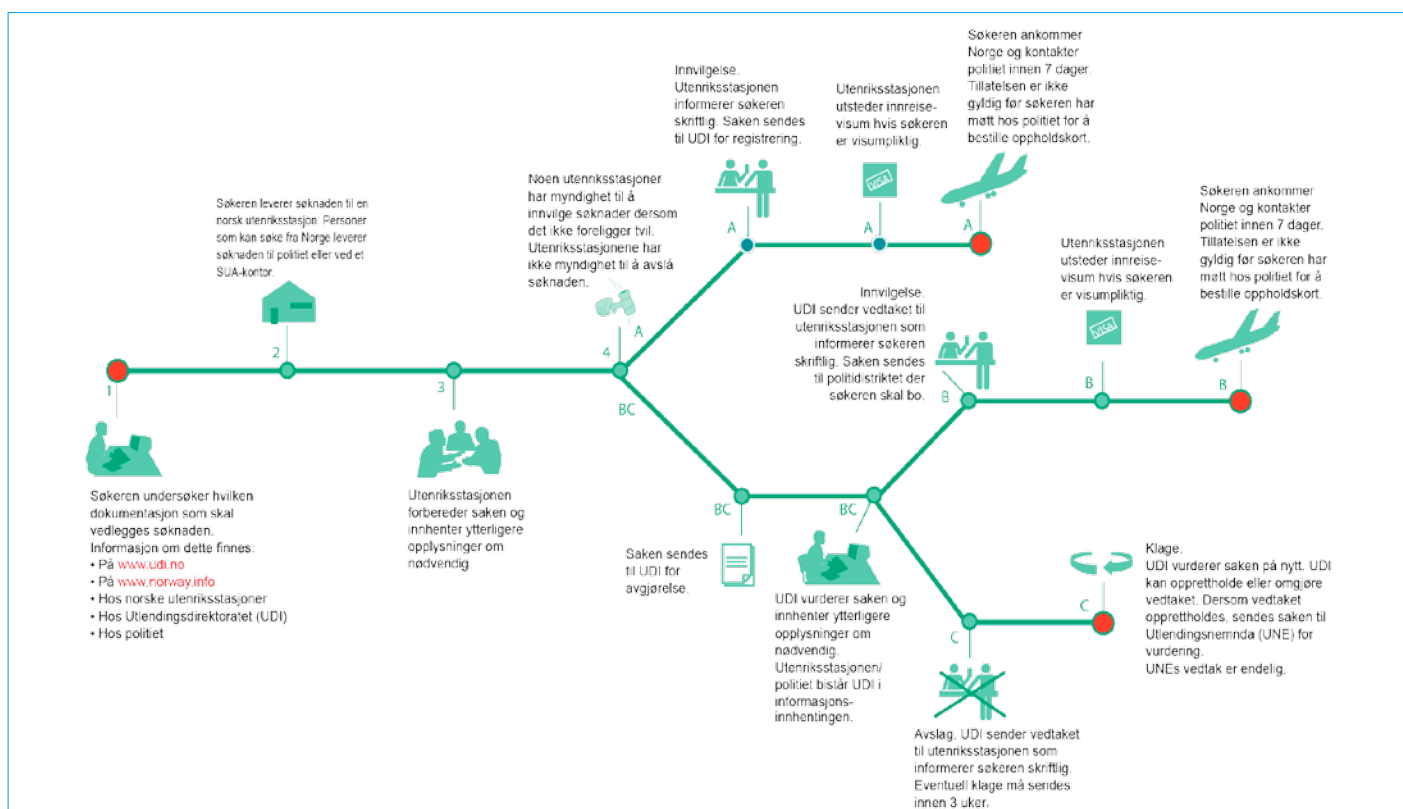
EN EGEN KONTAKTPERSON

UDI har også et relativt nytt servicetiltak som innebærer at arbeidsgivere kan få en egen kontaktperson i UDI som de kan kontakte ved spørsmål om regelverk og prosedyrer knyttet til søknadsprosessen for arbeidsinnvandrere.

- Dette er et populært tiltak som fungerer godt, sier Krange.

Hun fortsetter:

- Søknadsprosessen starter i søknadsportalen vår på internett. Der skal alle søknadsopplysningene registreres. Så må søkeren eller arbeidsgiveren møte opp ved en norsk utenriksstasjon, eller et servicesenter i Norge, og levere søknaden med den tilleggsdokumentasjon som er nødvendig. Når vi har behandlet søknaden, vil vi sende svar til arbeidsgiveren hvis denne har fullmakt. Hvis ikke, vil vi sende svaret direkte til arbeidstakeren. Hvis svaret er positivt, vil arbeidstakeren/søkeren få et innreisevisum fra norsk utenriksstasjon hvis han eller hun må ha visum for å komme inn i Norge. Så må han eller hun møte opp hos et Servicesenter i Norge, for å få et oppholdskort, som er beviset på at vedkommende har en oppholdstillatelse, og kan jobbe her.



IKKE PART I SAKEN

Det som er viktig å være klar over som arbeidsgiver, er at du i henhold til forvaltningsloven ikke er definert som en part i saken. Det er det i dette tilfellet arbeidstakeren selv som er.

- Men dersom arbeidstakeren gir arbeidsgiveren fullmakt, kan denne få akkurat samme informasjon som søkeren selv, så dette er noe vi oppfordrer alle til å gjøre, og vi ser at de aller fleste arbeidsgivere sørger for å skaffe seg fullmakt fra søkeren før de starter søknadsprosessen, forteller Krange.

UDI har også et eget telefonlinje kalt "Arbeidsgiverservice", der arbeidsgivere kan ta kontakt for å få veiledning.

- Vi ser at det i stor grad er arbeidsgi-

vere og såkalte relocation-firmaer som kontakter oss med spørsmål om hvordan få en ønsket arbeidstaker til Norge så raskt og enkelt som mulig, og ikke arbeidstakeren eller den faglærte selv. I tillegg er det slik at hvis en arbeidsgiver har fått fullmakt fra den faglærte søkeren, kan arbeidsgiveren levere søknaden her i Norge, og slik gjøre prosessen enda enklere for den faglærte, som da ikke trenger å foreta seg noe før han eller hun har fått et vedtak, og eventuelt må til en norsk utenriksstasjon for å hente visumet sitt for å reise til Norge, forklarer Krange.

UDI har også fokus på utenlandske arbeidstakers familier. Om de kan bli med, er ofte en viktig del av beslutning



- Arbeidsinnvandring av høyt utdannede mennesker er ønsket innvandring til Norge og et høyt prioritert felt hos oss, sier Hanna Maria Krange, områdeleder i UDI.

om han eller hun skal dra til Norge eller et annet land. Derfor jobber UDI for også å behandle familiens søknader så raskt som mulig.

Lokal tilstedeværelse – global aktør

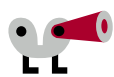
Vår lokale konsulent kan være din partner internasjonalt via våre 70 kontorer i 24 land

Mercuri Urval
Board & Executive

www.mercuriurval.no



Rett person på rett sted?



Spør de rette om råd.

Mosaique har vokst til å bli Stavangerregionens største innen headhunting og rekrutteringstjenester. Med 22 ansatte i Stavanger, Bergen og Oslo er vi en betydelig aktør innen våre områder.

Det som kjennetegner de ansatte i Mosaique er at vi har alle har 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, og våre bevis kommer i form av fornøyde kunder og kandidater.

MOSAIQUE
Headhunting

STAVANGER: Reidar Berges gate 9, 4013 Stavanger. OSLO: Dronning Eufemias gate 16, Vismabygget 0191 Oslo.
BERGEN: Lars Hilles gate 19, 5008 Bergen. E-post: info@mosaique.no • www.mosaique.no

Mosaique ble etablert i 2001 og tilbyr hele spekteret innen headhunting og rekrutteringstjenester. Vi bidrar med våre tjenester til olje- & gass-industrien og til IT- & konsulent-selskapene, og er mest sannsynlig det rekrutteringsselskap i Stavanger som besitter størst kapasitet på rekrutteringstjenester knyttet til permanente stillinger.

Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere på alle nivå til bistand med rekrutteringen av fagspesialister - og vi finner motivert kompetanse for de fleste fagområdene.



Jan Håvard Hatteland
Regiondirektør
i FREJA
Transport og
Logistics

Jan Håvard Hatteland er ansatt som regiondirektør Sørvest-Norge i FREJA Transport og Logistics AS. Ansettelsen var med virkning fra 14. november. Fra avdelingen i Sandnes skal Hatteland

være ansvarlig for utviklingen i Sørvest-Norge samt for FREJAs utvikling innen energi- og offshorelogistikk. Han kommer til FREJA med en bred erfaring innen logistikkbransjen fra blant andre Nor-Cargo Stavangerske AS, senere Bring Cargo og SR Transport AS. Han er i tillegg styreleder i NHO Logistikk og Transport – Rogaland, styremedlem nasjonalt i samme organisasjon, og er medlem av Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika.



Audun Magne Wigestrands
Regiondirektør
i EVRY

Audun Magne Wigestrands er ansatt som EVRYs nye regiondirektør i Rogaland. Wigestrands har bred ledererfaring innenfor IT-området. Han har vært med fra den spede begynnelse i

Rogalandsdata via Alliansen, ErgoGroup, EDB ErgoGroup og nå EVRY. Wigestrands har teknisk bakgrunn og startet sin karriere som service-tekniker med ansvar for maskinparken og datahallene til Rogalandsdata. Han har senere hatt stillinger som avdelingsleder for det tekniske miljøet i Alliansen, avdelingsleder for enheten SMART Solutions i ErgoGroup og leveranseansvarlig i EVRY. Selskapet har 300 medarbeidere i Rogaland fordelt på kontorene i Stavanger og Haugesund.



Marianne Wiig
Administrerende
direktør i
Attende

2. desember overtok Marianne Wiig som administrerende direktør i Attende AS. Hun kom fra stillingen som Senior Manager i Deloitte AS.



Ingrid Tjørhom
Advokat-
fullmektig
hos Endresen
Bryggfeld Torall

Ingrid Tjørhom begynte som advokatfullmektig hos advokatfirmaet Endresen Bryggfeld Torall AS den 1. oktober 2013. Tjørhom har lang erfaring fra politi- og påtalemyndighet, fra Oljedirektoratet og sist som forvaltningsrevisor i kommunal revisjon. Hun skal betjene de fleste av de områder EBT AS arbeider med.

DET ER MYE Å TENKE PÅ FOR EN SOM KJØRER LØNN

reiseregninger **yrkesskadeforsikring**
feriepengeavsetning **overtid** obligatorisk tjenstepensjon diverse ytelser
diettsatser innberetning **Altinn** tidsfrister gruppelivsforsikring utleggstrekk
endringsoppgaver **e-DAG** firmabil **terminoppgave** avstemming
rapportering sjablonregel **OTP** lønnsoppgaveplikten **ferieloven**
opptrykk arbeidstakerregisteret **skattetrekk** **LT koder** lønnsystem
oppgrossing regelverk følgeskriv tariffønn **SSB rapportering** kostpenger NAV AA register
sykepengerefusjon timelister elektronisk kommunikasjon **lønns- og trekkoppgave**
arbeidsgiveravgift **lønsslipp** påleggstrekk trygd årsoppgjør
elektronisk skattekort

**PROPLAN SERVICES
TAR SEG AV DET!**

PROPLAN

Johanne Marie Dirdal
Daglig Leder



NYTT OM NAVN



Bjørn Skjæveland
Senior
IT-konsulent i
Alcom AS

Bjørn Skjæveland er ansatt som senior IT-konsulent hos Alcom AS. Han kommer fra stillingen som IT-sjef i Petrolink og har ellers erfaring som IT-konsulent i NetPower, hvor han var utleid til

Petrolink og Talisman Energy.



Henriette Gilje
Kundekonsulent
i Gilje Tre

Henriette S. B. Gilje er ansatt som kundekonsulent ved kundesenteret på Gilje Tre AS. Gilje har vært ansatt ved forskjellige avdelinger hos Gilje og har stor kunnskap om bedriftens produkter. Gilje Tre AS holder til i

Dirdal og er en av Norges største produsenter av vinduer og dører.



Turid Sætrenes Olsen
Servicedesk
Manager i
Alcom AS

Turid Sætrenes Olsen er ansatt som Servicedesk Manager hos Alcom AS. Hun har lang IT-erfaring som blant annet IT-ansvarlig i Flyktingerådet i Oslo, IT-konsulent i London og som IT-konsulent via

Elan IT i Bergen. Etter åtte år i Øst-Afrika, der hun jobbet med mer administrative oppgaver på sykehuset i Haydom i Tanzania, og på et konferansesenter i Nairobi i Kenya, skal hun nå tilbake til IT-verden og lede Servicesenter-teamet i Alcom.



Jon Brakestad
Eiendomssjef i
Øgreid Eiendom

Jon Brakestad ble ansatt som eiendomssjef i Øgreid Eiendom fra 1. september 2013. Brakestad har en MSc in Management-tittel, med spesialisering innen finans, fra Handelshøyskolen BI, og en bachelor i revisjon fra Høyskolen i Oslo. Han har tidligere jobbet seks år med næringseiendomsmeistring og leietakerrådgivning hos NAI

FirstPartners og Moment Eiendom i Oslo.



Monica Veiby Da Cunha
Rådgiver
i Sekse &
Hogstad

Monica Veiby Da Cunha er ansatt i Sekse & Hogstad AS som rådgiver og spesialist på rekruttering av ledere og fagspesialister til olje- og energisektoren. Hun har inngående kjennskap til kontraktør- og

leverandørindustrien, spesielt relatert til fagområdene KHMS, engineering, supply chain management og key account management. Hun har internasjonal erfaring fra salg og service, HR og utleie av konsulenter innen olje og gass samt rekruttering av ledere og spesialister – og har en MSc Psychology & Culture fra Luton University.



Vilde von Krogh
Researcher
i Sekse &
Hogstad

Vilde von Krogh er ansatt i Sekse & Hogstads research- og analyseavdeling. Avdelingen er ansvarlig for kandidattilfang, personlighetstesting, kvalitetssikring og analyser av kandidater, bedrifter og marked. von Krogh

har bakgrunn innen salg, kundeservice og HR. Hun har en BSc i ledelse, innovasjon og marked fra Universitetet i Tromsø. I tillegg har hun et årsstudium i psykologi fra samme sted samt årsstudium i engelsk fra Universitetet i Stavanger.



Nina Heien
Researcher
i Sekse &
Hogstad

Nina Heien er ansatt i Sekse & Hogstads research- og analyseavdeling som har ansvar for kandidattilfang, personlighetstesting, kvalitetssikring og analyser av kandidater, bedrifter og marked. Hun har tidligere erfaring fra

produksjonsbedrifter, import- og engroshandel, kjededrift av kjøpesenter og butikker, samt utdannings- og reiselivssektoren, innen fagområdene innkjøpsledelse, markedsføringsledelse og forretningsdrift. Heien har en Master of Management fra Handelshøyskolen BI, diplomeksportøkonom fra Tyskland samt økonomisk/administrativt studium fra Rogaland Distriktshøyskole.



TELENORBYGGET - PROSJEKTKONTORER SVÆRT KONKURRANSEDYKTIGE BETINGELSER

- › Ypperlige prosjektkontorer på Forus til svært konkurransedyktige betingelser!
- › Lokale består av en kombinasjon av effektive cellekontorer og åpent landskap
- › Meget god parkeringsdekning

- › Felles resepsjonstjeneste
- › Velutstyrt kantine
- › Møteromspool
- › Auditorium med plass til 60
- › Egen gymnastikksal
- › Finn-kode: 42414057
- › Adresse: Forusbeen 35

KONTAKT MEGLER
Torill Skrettingland
M: 91777814
E: ts@malling.no

Kurt Inge Nybru
M: 91523026
E: kn@malling.no
www.malling.no



Paul Jonny Klock
Key Account
Manager i
Proplan

Paul Jonny Klock er ansatt som ny Key Account manager i Proplan. Han er utdannet data/telecom-ingeniør fra ØIH og har jobbet en årrekke innenfor salg i IT- og rekrutteringsbransjen. Hans

ansvarsområde i Proplan omfatter salg og rådgivning innenfor ulike ERP-løsninger.



Jarle Oaland
Account
Manager i TCO

Jarle Oaland er ansatt som Account Manager i TCO. Oaland har en mastergrad i reservoar-kjemi fra Universitetet i Bergen og har siden uteksaminasjon i 2009 jobbet med brønnkomplettering hos

Halliburton. Han kommer fra stillingen som Technical Advisor for Halliburton i Russland.



Robert Abercrombie
Project
Manager i TCO

Robert Abercrombie er ansatt som Project Manager i TCO. Abercrombie er utdannet elektroingeniør fra Universitetet i Stavanger og har siden uteksaminasjon i 2008 jobbet med automatiserte prosess-

og sikkerhetssystemer i ABB. Han kommer fra stillingen som Key Account Manager.

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 18. januar.

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

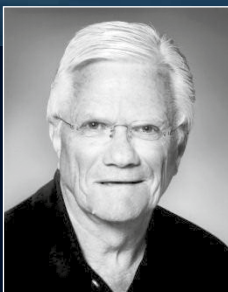
HANDELSSTEDET RAMSVIG

Ramsvig kurs- og møtested på Sjernarøy innbyr til "BEGEISTRINGSSKOLEN"

PERSONLIG UTVIKLINGSPROGRAM FOR LEDERE

Å lede er å begeistre. «Den Stavangerske Begeistringsskolen» har vært et kjent begrep siden 1920-årene. Begeistring har vært selve driveren for den positive utviklingen av nærings- og samfunnsliv i Stavanger-regionen fram til våre dager. Hvilke verdier snakker vi om?

Og hvordan bruker vi dem?



Sigurd Kristiansen



June Kristin Lima Bru



Kenneth Hansen



Cecilie Schou Andreassen



Jostein Soland

Dette er et eksklusivt program med fokus på hvordan du skal kunne begeistre dine medarbeidere slik at dere er bedre rustet til å håndtere de utfordringer hverdagen bringer.

Programmet er lagt i idylliske og herskkelige omgivelser på Handelsstedet Ramsvig, «Ryfylkes perle».

Våren 2014 består det av tre samlinger: 18. – 19. mars, 5.–7. mai og 16. – 17. juni.

Tilsvarende kurs går høsten 2014 og våren 2015. Se www.ramsvig.no (Lederskolen) eller ring 51710250.

Ramsvig åpner 2014 sesongen 15. mars. Planlegger du og din bedrift samlinger til våren eller forsommeren, **bestill nå.**