

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 2 • 2014 • ÅRGANG 20

Rosenkilden



Vi trenger et bedre
veisystem for å gjøre norske
produkter mer tilgjengelige
- i Norge!

Ketil Solvik-Olsen

Han vil bygge
mer, raskere og
billigere

side 6-9

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordenssettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: rosenkilden.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS:

Egil Hollund, telefon: 992 93 700,
epost: hollund@stavanger-chamber.no

ANNONSER:

Ketil André Christiansen, telefon: 970 00 592,
epost: christiansen@stavanger-chamber.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

- 18.2: Treffpunkt Gjesdal
- 19.2: Treffpunkt Jæren
- 20.2: Introduksjonskurs i styrearbeid
- 21.2: Lederskolen II
- 26.2: Nytt og Nyttig i Dalane
- 5.3: Treffpunkt Sandnes



For mer informasjon
og påmelding,
gå til rosenkilden.no.

INN ACTIVITIES

- 6.2: Job training
- 10.2: Tour of the Stavanger library
- 11.2: CV registration course in English
- 12.2: Norwegian conversation group
- 19.2: Driving instruction seminar
- 26.2: Norwegian conversation group



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: John Gunnar Skien,
Frode Berge, Trude Refvem Hembre
og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@stavanger-chamber.no.

www.rosenkilden.no.

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Gunnarshaug Trykkeri AS.

Fotografer:

Eirik Anda og Kim Laland/BITMAP.

Årgang: 20.

Redaksjonen avsluttet: 24. januar 2014.

Innhold

Vil ha firefelts motorvei til Kristiansand	6
- På tide at Stortinget tar tilbake makten	10
1100 nye hotellrom bygges nå	16
- Konkurransen blir tøffere	20
Læreryrket mest attraktivt i 2030!	22
Hermanrud - Stensrud 3-6	24
- Overraskende velegnet!	26
Fortsatt høytrykk i oljeservice	28
Profilen: Trond Kittelsen	30
Bedriften: Wilberg AS	34
Ny i Næringsforeningen: FREJA Transport & Logistics	38
Nye medlemmer siden sist	42
Nytt fra Brussel	44
Styreleder	46
Spaltisten	48
Kilden	50
INN Expats	52
Så høyt blir oljetrykket i 2014	54
Stavanger rekrutteringsindeks	56
Vekst gjennom ski og mat	57
Felles trafostasjon før milliardsatsing	58
Rosenkilden større - og i ny drakt	60
Lunch	61
Nytt om navn	62

Framtidens kommune

Regjeringens varsel om en ny kommunereform har satt i gang noen prosesser i Stavanger-regionen som det er all grunn til å være bekymret for. Den nasjonale kongstanken er å lage framtidens kommuner, men det er synd hvis strategiene i enkeltkommuner blir for opptatt av egne interesser når de nye grensene skal tegnes.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Er det mulig å tenke seg en framtidig funksjonell og gjennomtenkt storkommune i Stavanger-regionen, eller blir resultatet et nytt lappeteppes hvor kommuner finner sammen av indremedisinske hensyn? Stadig flere politikere har i løpet av de siste månedene tatt innover seg at kommunestrukturen i Stavanger-regionen vil bli endret og at dette ikke er noe som "går over". Mens noen inviterer til en viktig diskusjon om den framtidige organiseringen, er andre for lengst i gang med å tegne kartet. Noen synes til og med å være ferdige med jobben, gjerne med sin egen kommune som det helt naturlige midtpunkt i en ny storkommune.

Vi ønsker frivillighet, men utelukker ikke tvang, sier regjeringen. Landets kommuner oppfordres til å finne fram til gode løsninger selv. Det er en god tanke, men stiller store krav til en storbyregion som Stavanger som inneholder utrolige 15 kommuner. Mestrer vi en slik oppgave? Er det mulig å etablere et klima hvor det først fokuseres på hvordan de framtidige forvaltningsoppgavene optimalt kan løses på områder som infrastruktur, boligbygging og næringsutvikling, og hvor man etterpå begynner å tegne inn grensene ut i fra noen logiske resonnementer? De bevegelsene og handlingene vi har sett i det siste tyder dessverre ikke på det. Noen kommuner har helt andre planer og ambisjoner. For Sandnes er strategien klar: Vend Stavanger ryggen, se sørover og bli heller storebroren i en jærkommune framfor en bydel i Stavanger.

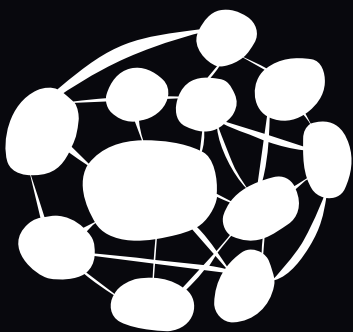
Dette er en forståelig strategi hvis perspektivet kun er å posisjonere sin egen kommune. Den innfallsvinkelen er heller ikke unaturlig. Å ivareta kommunens interesser skal og bør være en ryggmargsrefleks hos både politikere og administrasjon. Ellers gjør de ikke jobben sin. Samtidig kan den offensiven som nå foregår faktisk være en søknad til kommunalminister Jan Tore Sanner om å bli tvangssammenslått, siden Sandnes direkte utfordrer regjeringens signaler om at felles bo og arbeidsregioner er et godt utgangspunkt for framtidens kommunestruktur. For Sandnes torpederer med sine planer det aller viktigste ved en potensiell kommunesammenslåing, nemlig å bidra til et felles forvaltningsorgan for landets mestvoksende storbyregion. At et økonomisk lokomotiv som Stavanger-regionen også er styringseffektivt, vil nok flere enn Sanner mene er av stor nasjonal betydning.

Ifølge definisjonen til blant andre Statistisk sentralbyrå, er det de fire kommunene Sandnes, Sola, Randaberg og Stavanger ett byområde og grunnstammen i storbyregionen. Det er jo også i denne retning Sandnes naturlig nok har orientert seg gjennom ulike former for samarbeid i noen tiår. Spesielt i dette området venter store nødvendige fellesløst som særlig involverer de fire kommunene og hvor behovet for koordinerte beslutninger er avgjørende. Sandnes vender seg altså vekk fra den muligheten ut i fra en egeninteresse. Det første skrittet er å bli medlem i Jærrådet.

Er tvang den eneste løsningen for å finne en optimal kommunestruktur, eller kan denne regionen selv komme på offensiven ved å samle seg ved hjelp av en arbeidsmetodikk som fokuserer på oppgaveløsning på tvers av dagens kommunegrenser? Har Iris-forsker og kommuneekspert Einar Leknes rett når han i dette nummeret av Rosenkilden sier at kommunene er helt uegnet til dette arbeidet, og at det er Stortinget som må bestemme hvor grensene skal gå?

Det såkalte Christiansen-utvalget pekte allerede for 20 år siden på den manglende styringen av utviklingen i storbyområdene. De som i dag driver næring i Stavanger-regionen kan skrive under på at voksesmertene ikke akkurat har avtatt siden 90-tallet. I 2009 gjennomførte Iris en undersøkelse for Næringsforeningen som konkluderte med at dagens kommunestruktur hemmer verdiskapingen. I påvente av en bedre organisering lager vi ulike substitutter som interkommunale selskaper for å redusere den negative effekten av dagens kommunestruktur.

Våren 2015 skal regjeringen legge fram et forslag for Stortinget om hvordan framtidens kommune bør se ut. Deretter skal det utarbeides en ny kommunestruktur. Situasjonen i Stavanger-regionen følges med argusøyne i kommunalkomiteen. Verken Næringsforeningen eller kommunene har i dag svaret på hvor grensene bør gå, og derfor kan det være lurt å vente litt med å ta valgene, og ikke minst være litt bevisst på hva man i en tidlig fase forsøker å velge vekk.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALENE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

Næringsforeningen har over 1.700 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og 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, Sola, 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 visjon. Våre tre utvalgte verdier er “modig, dagsordensettende og godt vertskap”. Vertsapsrollen 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.



23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. 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
rune@vind.no



BYGG OG ANLEGG

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



SYKKELLØFTET

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



MAT

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



STAVANGER SENTRUM

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



SANDNES

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



RISAVIKA

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



FORUS

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



GJESDAL

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



JÆREN

Leder: Per Kvernland. Tlf: 908 53 339
per.kvernland@geograf.no



DALANE

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



RYFYLKE

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



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



IT

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



TILRETTELAGT ARBEID

Leder: Arild Kastmann. Tlf: 932 67 958
arild.kastmann@jias.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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Nina Lie
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Kari Arntsen



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ådne Kvernland

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.

A portrait of Ketil Solvik-Olsen, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing a dark pinstripe suit, a white shirt, and a blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. His arms are crossed.

”

Et viktig poeng for meg
er at vi trenger et bedre
veisystem for å gjøre norske
produkter mer tilgjengelige
- i Norge

Samferdselsminister
Ketil Solvik-Olsen

Vil ha firefelts motorvei til Kristiansand

Ketil Solvik-Olsen vil reformere Norge og bygge vei og jernbane raskere og billigere. Hvordan ser den ferske statsråden for seg at han og regjeringen skal prege Norge de neste årene?



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: EIRIK ANDA / BITMAP

Ikke alle FrP-ere kan sies å bli møtt med respekt i de fleste politiske leire, men slik er det med Ketil Solvik-Olsen. Man kan være uenig, men lytter likevel. For jæruben setter seg godt inn i sakene. Han mener han har blitt mer pragmatisk og tålmodig med årene, men vet du grunnen til at han alltid forbereder seg godt? Det kommer vi tilbake til.

Javel, herr statsråd. Det er 89 dager siden du ble utnevnt til samferdselsminister (16. oktober 2013). Hvordan oppsummerer du tiden som har gått?

– Det har vært surrealistisk. Som parti har vi vært 40 år i opposisjon, nå får vi være med og styre landet. Jeg tror de fleste som har observert oss ser at det ikke har blitt noe ragnarok. Vi har brukt tiden godt til å bygge opp tillit mellom partiene, og jeg synes vi har kommet godt i gang, både med FrP-saker og regjeringens satsinger. Rent personlig har dette vært stort!

På hvilken måte da?

– Vi hadde en usikker situasjon med veldig dårlige meningsmålinger. Vi driver knallhard valgkamp, går fram på målingene og gjør egentlig et godt valg sammenlignet med 2011. Deretter er det sonderinger med alle fire partiene, med påfølgende forhandlinger med Høyre. Vi når målet om regjeringsmakt på en ryddig og god måte. Vi har gitt og tatt, men det har også Høyre gjort. Og så er det fantastisk å ha en stab

på 180-190 mennesker som nesten ikke vet hva godt de skal gjøre for deg! Vi var advart mot et embetsverk som nærmest kom til å spise oss levende, sette oss skikkelig på plass. Det skjedde slett ikke. I stedet møter vi imøtekommende og entusiastiske folk som i enkelte saker ligger foran oss i å tenke ut hvordan politikken skal gjennomføres!



Rent personlig er jeg ikke veldig utadvendt av meg, snarere en smule innadvendt og sjenert.

Ketil Solvik-Olsen

– I 1987 meldte du deg inn i partiet som 15-åring. Nå er du 41 og har altså vært medlem av partiet i over 25 år. Hva er forskjellen på Solvik-Olsen (15) og Solvik-Olsen (41)?

– Hehe, jeg har nok mer kunnskap i bunn. Og jeg var nok mer prinsipiell og ideologisk da jeg meldte meg inn. Jeg har god ideologisk forankring fortsatt, men er nok mer pragmatisk og tålmodig nå. Du kan alltid stå i Stortinget og fortelle hvordan du vil ha verden. Når du faktisk har anledning til å gjøre noe i praksis, ser du at det tar litt tid. Folk forventer at våre velgere skal være utålmodige, men jeg registrerer at de godtar at det tar tid – så lenge de vet at vi er i gang med vårt store prosjekt.

Når du ser tilbake på alle årene dine i partiet... Har du hatt standpunkt og meninger du blir småflau av i dag?

– Nei, i grunnen ikke, jeg har vel stort sett vært moderat i uttalelsene mine. Men du peker på noe som er FrP på godt og vondt. Når du er i opposisjon i flere tiår må du spissformulere deg for å gjøre deg interessant, omtrent som tilropene fra fotballtilhengeren på tribunen. Innflytelsen over det som skjer på banen er minimal, men nå har vi inntatt trenerrollen og kan stå på sidelinjen og hviske, fordi vi har autoriteten. Alt i alt er det likevel det samme vi jobber for, enten vi er i opposisjon eller posisjon. Selvsagt får vi ikke gjennomslag for alt, men hva hadde vi hatt å vise til i opposisjon? Fint lite.

Dere fikk et rødgrønt 2013-budsjett i fanget som dere justerte noe på. Hva er du mest og minst fornøyd med av det dere fikk gjort?

– Vi gav skatteuttak på åtte milliarder, det er en start og viser at vi har en annen holdning til statens inntekter enn de rødgrønne. Vi har satset mer på politi, utdanning, helse og infrastruktur i tråd med det vi har lovet. I budsjettet tilførte vi dessuten fire milliarder mer fra oljefondet inn i statsbudsjettet, til reduksjon av skatter og satsing på infrastruktur. Det er altså mulig å bruke mer av avkastningen fra oljefondet i innlandsøkonomien uten å sette den over styr! Beløpet er ikke så stort, men det viser at vi har en finansminister som styrer departementet og ikke omvendt. Avgiftsøkningen på avgiftsfri diesel er åpenbart ikke god FrP-politikk, men vi stemte likevel for å få budsjettet gjennom i Stortinget.



”

Når praten går løst, kommer også de gode ideene! Det er et viktig suksesskriterium, tror jeg.

La oss hoppe noen år fram i tid. Hva håper du blir stående igjen etter denne regjeringen når du ser deg tilbake i la oss si 2030?

– Vi skapte et mer levende næringsliv, med større respekt for gründeren, de som tjener pengene. At vi utviklet et kunnskapssamfunn der flere valgte å satse på en utdanning næringslivet hadde behov for. En mentalitetsendring håper jeg også vi kan registrere. I stedet for å rope på staten, måtte vi som enkeltpersoner bli flinkere til å bidra. Vi ble bedre til å ta vare på seg oss selv, private og frivillige fylte i større grad de samfunnsmessige hullene. Staten produserte ikke lenger alt av varer og tjenester selv, men overlot mer til private og frivillige. På samferdselsområdet sikret vi politisk overordnet styring, men når vi hadde gitt beskjed om hvor veien omtrent skal gå, lot vi fagmyndighetene overta jobben. Det tok for mye tid når politikere skulle blande seg hele tiden.

Tilbake til dagen i dag. Dette er det statlige utbyggingsselskapet dere nevnte i regjeringsplattformen, omtrent som i Sverige?

– Ja, vi gir en overordnet, langsiktig bestilling som sier hva vi vil. Så får fagmyndighetene bestemme nøyaktig hvor veien skal gå og i hvilken rekkefølge det bør bygges. Vi får mye mer igjen for pengene dersom fagfolk gis anledning til å jobbe langsiktig, det vil si i et fem-, ti- eller femtenårsperspektiv. De fleste er eksempelvis fornøyd med måten Avinor fungerer på. Mitt mål er at dette selskapet skal få de samme fullmaktene. Det er helt urimelig at det skal ta ti år å planlegge en ny vei. Og har du ett stort prosjekt i stedet for ti mindre delprosjekt, blir dessuten selvjustisen bedre.

På hvilken måte?

– Har du et omfattende veiprojekt som involverer ti kommuner, blir terskelen for den ene høyere for å komme med innsigelser når de ni andre er enige. Majoriteten aksepterer ikke at den ene skal få ødelegge for alle de andre. Vi tar også til orde for

statlige planer i stedet for kommuneplaner i større prosjekt. Det er staten som skal planlegge. Kommunene må høres, men staten skal styre framdriften.

Og dermed svekker dere lokaldemokratiet?

– Kommunene skal styre sine areal, men i forhold til vei er en slik innvending lite relevant. Skulle hver kommune valgt venstre- eller høyrekjøring? Noe må vi ha en nasjonal tilnærming til. Når det kommer til hvordan kommuner og byer skal utvikles, ønsker vi derimot mindre statlig innblanding.

Neste år kan dere forme budsjettet etter eget ønske, et arbeid dere har startet med i departementene. Hvordan vil vi merke at vi har en blåblå og ikke en rødgrønn regjering i 2015?

– Vi har flere i våre rekker med bakgrunn fra næringsliv og gründervirksomhet. Det vil næringslivet merke. Vi skal endre måten vi finansierer og bygger veier på, vi gjør noe med bompengeselskapene. Folk skal merke at politikk handler om mer enn å bevilge



KETIL SOLVIK-OLSEN

- » **Født:** 14. februar 1972
- » Gift, to barn
- » **Aktuell:** Utnevnt til Samferdselsminister i Erna Solbergs regjering 16. oktober 2013. Tidligere stortingsrepresentant (FrP) 2005-2013. Studier innen sosialøkonomi og statsvitenskap fra University of Toledo, USA.
- » Bor i Oslo.

penger, det dreier seg også om måten vi organiserer oss på. Det kommer flere gode reformer.

Byggingen av Ryfast er i gang. Rogfast kommer også. Hvilke nye prosjekt skal denne regjeringen få på plass i Rogaland, prosjekt på egen skryteliste?

– Det viktigste for oss er at vi klarer å bygge ut E39 på en rasjonell og god måte slik at vi kommer i mål raskere og billigere enn det

som hittil er planlagt. For Rogalands del handler det først og fremst om Stavanger-Kristiansand. På jernbanesiden skal vi jobbe videre med dobbeltsporet mot Egersund, men det blir også sentralt å få Jærbanen til å korrespondere med bussvei-systemet på Nord-Jæren. Køene som vi stanger i i dag kan vi ikke fortsette med. Vi må tenke flere ting sammen – og samtidig.

E39 mot Kristiansand er viktig, sier du. Hvilken standard bør den veien ha?

– Mitt utgangspunkt er firefelts motorvei. Vi har altfor mange eksempel på at man tror på lavere trafikkvekst, så må man likevel utvide med nye felt etter få år. Det er en dyrere måte å gjøre det på.

Er bybanen død og gravlagt for alltid med FrP i regjering?

– Vi har forpliktet oss til 50 prosents finansiering av de store kollektivsatsingene i storbyene. Lokalt har man bestemt seg for bussvei. Da blir det rart å velge et annet konsept bare fordi regjeringen lover å bli med og ta investeringen. Så jeg jobber for at det er bussvei som kommer.

"Regjeringen vil at Norge skal få et topp moderne samferdselsnett på nivå med sammenlignbare land", står det i regjeringsplattformen. Hvilke land da?

Vi kan jo begynne med Sverige. Jeg tror mange misunner svenskene veistandarden. Men vi kan også se mot Sveits og Østerrike som er mer kupert land. Vi har sett særlig mot Østerrike. Det er et fjelland, men de har klart å bygge ut store distanser med motorvei – organisert gjennom selskapsformen som vi ser for oss. Et viktig poeng for meg er at vi trenger et bedre veisystem for å gjøre norske produkter mer tilgjengelige - i Norge! Norsk næringsliv skal fungere i en nasjonal konkurransesituasjon også, vi må ikke bare tenke eksport. Da trenger vi effektive veier og jernbane som bidrar til at våre egne produkter er konkurransedyktige i eget land.

Det statlige utbyggingsselskapet bør være på plass i 2015 har du sagt. Holder tidsskjemaet ditt?

– Ja, det gjør det. Vi har satt ned en egen arbeidsgruppe som jobber med dette. Vi må avklare hvilken rolle selskapet skal ha i forhold til Statens vegvesen, for begge skal gjøre en jobb med infrastrukturen. Dette er ingen kritikk av vegvesenet, men de er avhengige av de årlige bevilgningene og kan derfor ikke tenke så langsiktig som det nye selskapet skal gjøre. Utover dette må vi eksempelvis avklare om utbyggingsselskapet skal ha hele E39 – eller bare lange parseller.

Når er det varslede infrastrukturfondet på 100 milliarder kroner fylt opp og klart til å kaste av seg?

– Vi har satt av 30 milliarder kroner allerede. Da mangler vi 70, men er foran skjema. Det er avkastningen som skal brukes, og det er selvsagt ikke nok til å dekke behovet i samferdselssektoren, men det er en måte som i alle fall sikrer langsiktighet og en viss vekst. Det ordinære budsjettarbeidet blir fortsatt viktig for å sikre nok penger.

Er det noen av dine samferdselsministerforgjengere du ser opp til?

– Vi har hatt mange flinke samferdselsministre. Embetsverket er veldig lojale og støtter den til enhver tid sittende statsråd, men de snakker varmt om Magnhild Meltveit Kleppa som menneske! Hun behandler folk på en god måte. Jeg er mest opptatt av hva vi skal gjøre og få til, og jeg håper og tror at jeg bidrar til en god og uhøytidelig tone mellom den politiske ledelsen og embetsverket. Når praten går løst, kommer også de gode ideene! Det er et viktig suksesskriterium, tror jeg.

Hvordan er du selv som leder?

– Jeg er selvsagt veldig god, haha! Vel, jeg har gode folk rundt meg. Tre statssekretærer og en rådgiver. Jeg klarer å delegere, men er nysgjerrig av meg og ber nok ofte om en statusoppdatering. Jeg tror det oppfattes som engasjement og interesse og ikke at jeg ikke stoler på at folk gjør jobben sin, for det gjør jeg. Vi i den politiske ledelsen vet hva vi vil, men er samtidig åpne for nye ideer, innspill og diskusjoner. Rent personlig er jeg ikke veldig utadvendt av meg, snarere en smule innadvendt og sjenert. Men jeg har statssekretærer som er stikk motsatt av meg. Dermed utfyller vi hverandre godt, synes jeg.

Hvordan forholder du deg til egen sjenanse?

– En konsekvens er at du finner lite privat om meg, bortsett fra standardting som at jeg er gift og har barn. Så lenge jeg har en rolle å fylle, går det greit. Jeg har ikke problem med å stå på en scene og snakke for en stor forsamling på tusen mennesker, men å ta initiativ til småprat om løst og fast etterpå... Ja, det det er ubehagelig, synes jeg. Det hjelper alltid å bli kjent med folk, da blekner den sjenerte delen av meg. Det positive med at jeg er som jeg er, er at jeg alltid har vært redd for å bli svar skyldig. Derfor forbereder jeg meg godt. Da unngår jeg i alle fall oppmerksomhet fordi jeg har gjort en dårlig jobb.



”

Det finnes nå tre ganger så mange formelle interkommunale samarbeid, som det finnes kommuner i Norge. Det er styringsmessig utfordrende.

Einar Leknes

- På tide at Stortinget tar tilbake makten

Einar Leknes ved IRIS Samfunns-forskning ber Stortinget ta tilbake makten og bestemme hvor kommunegrensene skal gå – når regjeringen nå varsler en ny kommunereform. – Kommunene selv har for stor egeninteresse i dagens grenser til at de kan ha siste ordet, mener Leknes.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: KIM LALAND / BITMAP

IRIS-forskeren har utallige rapporter og forskningsprosjekt bak seg der han har sett på regional og kommunal utvikling. Han mener det er på høy tid at regjeringen tar opp igjen hansken etter Christiansen-utvalget på 90-tallet. Og Stortinget må være villige til å bruke makt for å få gjennomført de endringer som er nødvendige, selv om det måtte bety at kommuner vil bli slått sammen mot sin vilje.

- Både de ansatte og de folkevalgte i den enkelte kommune vil naturlig jobbe for å opprettholde seg selv. Dersom det ikke blir et betydelig press utenfra eller at små kommuner rett og slett ikke makter oppgavene sine lengre, så vil de tviholde på eksisterende kommunestruktur, mener Leknes.

TRE GRUNNER

Han mener det er tre hovedgrunner til at det er på høy tid med en kommunereform. Christiansen-utvalget pekte på to av dem. For det første, kommunene må være store nok til at de makter å utføre lovpålagte tjenester med god nok kvalitet. Dette var en aktuell problemstilling på 90-tallet, men har ikke blitt mindre aktuell i dag – 20 år senere. Kommunene har fått ansvaret for enda flere oppgaver, nå sist gjennom samhandlingsreformen.

- I vår region er det få kommuner der dette er en veldig aktuell problemstilling. De fleste kommunene er isolert sett store nok.

Kvitsøy og Forsand er kanskje de eneste som åpenbart er for små, mens Rennesøy, Finnøy og Hjelmeland – samt Bjerkreim, Lund og Sokndal i sør – er i grenseland, påpeker Leknes.

Han undervurderer likevel ikke de styringsutfordringene som kan oppstå ved sammenslåing – når avstandene blir store og det ikke er et naturlig tyngdepunkt i midten. Da skal det godt politisk håndverk til for å få fordelene med sammenslåing til å bety mer for innbyggerne enn konkurransen og stridighetene mellom ulike tettsteder.

MOTORENE I VERDISKAPINGEN

Christiansen-utvalget pekte på utfordringene knyttet til at flere byregionene ikke har en samordnet styring. Dette er spesielt synlig i Stavanger-regionen og på Haugalandet, men også i Porsgrunn og Skien, Sarpsborg og Fredrikstad og i Ålesund. Det er utvilsomt storbyregionene som både er de befolkningsmessige og økonomiske motorene i Norge. At utviklingen i disse områdene går i ønsket retning, er med andre ord helt avgjørende også nasjonalt.

- Dette handler om overordnet styring av areal-, transport-, nærings- og kulturpolitikk i storbyene. Her lokalt tas det i dag viktige beslutninger utenom kommunestyrene, sier Leknes.

IRIS og Einar Leknes laget i 2009 en rapport på vegne av Næringsforeningen, der de undersøkte kommunestrukturens innvirkning på verdiskapingen i Stavanger-regionen. Konklusjonen var at dagens kommunestruktur bidrar til oppstykkede og lite koordinerte beslutninger når det gjelder utbyggingspolitikk, infrastruktur og lokalisering av arbeidsintensiv

DETTE ER KOMMUNE-KRAVENE TIL LEKNES:

1. Kommunene må bli store nok til at de makter å utføre lovpålagte tjenester med god nok kvalitet.
2. Flerkommunale byområder må få én felles politisk styring av areal-, transport-, nærings- og kulturpolitikk.
3. Styringen av de interkommunale samarbeidene må bli enklere og lettere å holde kontroll på.

næringsvirksomhet. Dette er med på å bidra til økte køer og dermed økte kostnader for næringslivet.

- Alle snakker fint om samordning, men ingen liker å bli samordnet. Med det mener jeg at samarbeid på tvers av kommunene her på Nord-Jæren er preget av konsensus. Det man er enige om, samarbeider man godt om – mens der man ikke er enige, skjer det lite eller ingen samordning, sier Leknes. Derfor mener han at det er behov for et politisk organ på byregionalt nivå som

Alle snakker fint om samordning, men ingen liker å bli samordnet.

Einar Leknes

DETTE SKAL SKJE

- Målet med kommunereformen er å styrke lokaldemokratiet og tjenestetilbudet til innbyggerne. I dette ligger det at regjeringen ønsker å overføre oppgaver fra stat, fylkeskommune og fylkesmenn til kommunene.
- Regjeringen har nå nedsatt et ekspertutvalg og de har bedt fylkesmennene, direktoratene og departementene om å vurdere hvilke oppgaver som kan overføres til kommunene.
- Allerede til våren vil regjeringen legge fram en sak for Stortinget om det arbeidet som skal gjøres, i forbindelse med kommuneproposisjonen.
- Våren 2015 vil regjeringen legge fram for Stortinget et forslag for hvordan framtidens kommune skal se ut, en såkalt generalistkommune.
- I etterkant av dette skal det utarbeides en ny kommunestruktur. Høyre og Frp ønsker frivillighet, men utelukker ikke tvang. De kommer samtidig til å søke et bredt flertall på Stortinget.

kan ta beslutninger. Her i vår region betyr det at i alle fall kommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg må samles under én og samme politiske struktur når det gjelder byregionale problemstillinger. Samtidig er det viktig å være oppmerksom på at strukturelle endringer ikke automatisk endrer politikken.

- Det har eksempelvis vært stor grad av politisk enighet mellom kommunene om en samferdselspolitikk som har prioritert biltrafikk foran kollektivtrafikk.

IKKE EFFEKTIVISERING

Leknes tror ikke at en storbykommune på Nord-Jæren vil være mer kostnadseffektiv når det gjelder kommunale tjenester enn dagens oppdelte kommunestruktur.

- For kommuner med mer enn 10.000 til 20.000 innbyggere, er det lite å spare innen drift av skoler, helse- og sosialtjenester. På papiret er det mulig å finne et innsparingspotensial, men omstillingskostnadene undervurderes alltid. Han viser til flere eksempler og gjennomgang av sammenslåinger som er gjort, ikke minst fra næringslivet.

- Effektivisering er alltid en god begrunnelse for sammenslåinger og fusjoner. Men i praksis kan det gjerne gå ti år før effektiviseringsgevinstene overstiger omstillingskostnadene. Så effektivisering for kommunesammenslåing som argument kan vi parkere først som sist, dersom kommunene ikke er veldig små – det vil si

godt under 10.000 innbyggere, sier Leknes.

DEMOKRATISK UTFORDRING

En tredje problemstilling er at dagens styringsstrukturer i kommunene begynner å bli svært kompliserte og uoversiktlige. Han tenker da ikke minst på alle de former for interkommunale samarbeid som florerer på tvers av kommunegrensene.

- På grunn av at kommunene stadig vekk er blitt tilført nye oppgaver og er blitt stilt overfor nye krav, har antallet IKS, AS og paragraf 27- og paragraf 28-samarbeid økt mye. Det finnes nå tre ganger så mange formelle samarbeid som det finnes kommuner i Norge. Det er styringsmessig komplisert og kan også være en demokratisk utfordring, sier Leknes.

Men det flerkommunale byområdet vi har på Nord-Jæren trenger ikke nødvendigvis bare være negativt med tanke på demokratiet, ifølge Leknes.

- Flere kommunestyre og flere samarbeidsorganer kan bety flere stemmer og mer debatt. En stor bykommune vil føre til maktkonsentrasjon. En større del av debatten og beslutningene vil bli tatt under samme tak. Det er styringseffektivt, men kan også føre til mindre konstruktivt ordskifte og færre alternativer, påpeker Leknes. Således er spørsmålet om kommunestruktur på Nord-Jæren virkelig et dilemma. Nå applauderer han regjeringens initiativ – og er like spent som de fleste av oss på hva som kommer til å bli resultatet av arbeidet.

Neste konferanse - på bryggen i Østhusvik!

Særpreget konferansehotell med vekt på god mat.

De beste overnattingsfasiliteter (26 dbl.rom),

og en restaurant for opp til 100 gjester.

30 min. med bil fra Stavanger.

tlf. 922 33 900



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Se mer:
www.fjordbris.no

Dette mener politikerne

Vi har spurt politikerne i regionen følgende spørsmål om hva de mener om reformarbeidet som regjeringen har satt i gang:

1. Er du enig i at det er behov for å reformere kommunestrukturen i Norge?
2. Hvilke kommuner bør mest naturlig slå seg sammen i vår region?
3. Bør kommunene i regionen ta initiativ i forkant av den varslede kommunereformen?

CHRISTINE SAGEN HELGØ (H), ordfører i Stavanger



1. Ja, spesielt med utgangspunkt i oppgavene som kommunene skal løse. Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg er ett felles bo- og arbeidsmarked, derfor er kommunegrensene slik de er i dag upraktiske.

2. Det vil kommunereformen vise. Det viktigste er hva som er mest hensiktsmessig ut fra funksjoner og de oppgavene kommunene skal løse i framtiden.

3. Ja, vi må forberede oss på at det vil komme en ny kommunestruktur, og Stavanger kommune må gjøre det vi kan for å tilrettelegge for dette. Jeg har allerede bedt om et møte med kommunalminister Jan Tore Sanner om hvordan vi skal samarbeide om kommunereformen. På Nord-Jæren har vi allerede begynt å forberede oss gjennom et enda tettere samarbeid, vi har blant annet felles formannskapsmøter og en felles planstrategi og boligplan.

ANE MARI BRAUT NESE (H), ordfører i Klepp



1. Ja, jeg er enig i at vi må se på kommunestrukturen. Hvorfor; fordi halvparten av kommunene i landet har under 5000 innbyggere, og én tredjedel av kommunene har færre enn 3000 innbyggere. Regjeringen har varslet at de starter med å se på oppgavefordelingen. Det skal avklares hvilke oppgaver som skal ligge til kommunene, og

hvilke oppgaver man må være av en viss størrelse for å få lov til å ta seg av. Dette har regjeringen varslet som et første ledd i dette arbeidet. Det synes for meg helt naturlig å vente på dette arbeidet, for så å vurdere sin egen kommune opp mot de oppgavene kommunen er ventet at ta seg av. Omfanget og kompleksiteten i de nye oppgavene vil være styrende for hva kommunene så må gjøre. Noen kommuner vil se at oppgavene er for store til å takle alene. Andre kommuner vil si; "bring it on!".

2. Spørsmålet om hvilke kommuner som bør slå seg sammen kommer for tidlig. Hvilke kommuner vil sammen bli store nok til å ta i mot de nye oppgavene som vi ikke vet noen ting om? Det kan i alle fall ikke jeg si noe om.

3. Hvorfor skal kommunene gå i forkant av reformen, i stedet for å la reformen gå sin gang? Hva om vi satte i gang et arbeid for å "komme i forkjøpet", og slo oss sammen med to nabokommuner. Så kom oppgavefordelingen og oppgavene viser seg at vi måtte minst slått oss sammen med Sandnes og tre til for å kunne ta oss av oppgaven på en skikkelig måte. Eller hva om oppgavefordelingen viste at vi var faktisk akkurat passe størrelse for å ta oss av både eksisterende og nye oppgaver? Hva er vitsen med å utrede noe om vi ikke tar oss tid til å vente på svaret? Vi må ta oss tid til å ta informerte beslutninger.

CECILIE BJELLAND (AP), gruppeleder i Stavanger



1. Ja. Kommunenes oppgaver har blitt stadig mer omfattende både i forhold til omfang og behov for kompetanse. Vi er positive til samarbeid på tvers av kommunegrensene der dette gjør kommunene i bedre stand til å løse sine oppgaver. I vår region ser vi imidlertid at kommunegrensene kan være en barriere på mange områder som har tvunget fram selskapsdannelser som undergraver lokaldemokratiet og gir stor makt til

enkeltpersoner. Stavanger kommune er for eksempel deltaker i 63 selskap og foretak. I tillegg kommer komiteer, utvalg, stiftelser med mer. Det sier seg selv at god oversikt og involvering er vanskelig i en slik struktur, i tillegg til at faren for et stort og tungt byråkrati øker.

2. Her tror jeg det er viktig at vi tar tingene i rett rekkefølge og med et åpent sinn. «Hvorfor» er viktigere enn «hvem» og i stedet for å gå i fastlåste posisjoner ønsker Arbeiderpartiet at regionen nå bruker tiden på å få fram kunnskap om fordeler og ulemper med ulike alternativer. Vi mener at frivillighet er det aller beste utgangspunkt, fra alle parter. Derfor må vi i en slik prosess også snakke sammen, forstå hverandres utgangspunkt og lytte til ulike ønsker om mål om framtiden.

3. Ja. Skal vi fortsatt være en av Norges viktigste vekstregioner må vi være i forkant, også på god offentlig styring. Arbeiderpartiet fremmet allerede høsten 2013 forslag i bystyret om at Stavanger skulle ta initiativ til å starte utredningsarbeid på tvers av kommunene. Dette ble avvist av rådmannen og øvrige partier da Høyre ønsket å vente på statsråd Sanners arbeid. Vi har imidlertid merket oss at samme statsråd i Aftenposten for noen uker siden oppfordrer kommunene nettopp til å påbegynne dette arbeidet og ikke vente på statens prosess. Det håper vi også Høyre har merket seg slik at vi nå kan påbegynne arbeidet.

HELGE STEINSVÅG (AP), ordfører i Strand



1. Ja, det er behov for en reform. Vi trenger det for å møte kompetansekrav og for å få til et velfungerende lokaldemokrati. Forvaltningen fordrer en viss størrelse på kommunen for å fungere. En ny reform må være en tilpasning av kommunegrensene som reflekterer endringer i kommunikasjoner, bo og arbeidsmarked og samfunnet for øvrig etter den gang dagens grenser ble fastlagt.

2. For vår del av fylket bør det være Strand, Hjelmeland og Forsand.

3. Vi bør ta initiativ til å starte den lokale prosessen, slik eksempelvis Hjelmeland og Strand har gjort. Da vil vi ligge i forkant.

STANLEY WIRAK (AP), ordfører i Sandnes



1. Vi vet at det kommer en debatt om kommunesammenslåinger. Antakeligvis har vi ikke bruk for 426 kommuner i Norge i dag. Vi må våge å delta i den debatten. Slik jeg ser det, må vi ta utgangspunkt i hvilke oppgaver de forskjellige forvaltningsnivåene skal løse. En analyse vil vise om en by av vår størrelse løser oppgavene slik vi skal.

2. Jeg tror ikke det er behov for en storkommune i regionen, der både Stavanger og Sandnes inngår. Vi har en veldrevet og effektiv kommune i Sandnes. Da har jeg mer tro på tvillingby konseptet.

3. Vi arbeider godt sammen med Stavanger, Sola og Randaberg for å få fram gode løsninger av felles interesse i regionen. Det skal vi fortsette med. Jeg er også stolt av at Jær-kommunene Hå, Klepp og Time sammen med Gjesdal ønsket oss velkommen inn i Jærrådet. Her skal vi arbeide godt sammen for å finne de gode løsningene.

PÅL MORTEN BORGLI (FRP), varaordfører i Sandnes



1. Man må hele tiden se om samfunnet er organisert riktig, og nå bør man gå gjennom oppgavene som samfunnet skal løse og hvem som skal levere hva. Så et helt klart ja på spørsmålet, men det må være med det mål å bedre tjenestene og få ned kostnader.

2. Kommunene bør gjøre som i Danmark og ha noen "dater" og se om det er fornuftig med ekteskap eller ikke. Det er et potensiale for å endre noe i Rogaland, men vil også minne

om at vi har de mest effektive og veldrevne kommunene i landet i vårt område. Noen få små kommuner bør se seg om etter partnere for å være i forkant av prosessen. For Sandnes sin del er vi en størrelse som er ideell for effektiv drift, så vi klarer oss godt alene. Men om vi skal forlove oss, ville jeg fortsette å gå på date med Jær-kommunene, som vi har mest til felles med. Våre naboer rundt oss må selv velge sin fremtid, men jeg må innrømme at vil man skape Norges ræste kommune hadde Gjesdal, Klepp, Sandnes, Forsand og Time vært en solid skute å manøvrere.

3. Alle vet at man nå kommer til å gjøre grep og man bør være i forkant. Dersom det legges opp til massiv tvang, kommer prosjektet til å mislykkes nok en gang. Jeg tror kommunene helt naturlig starter samtaler og jeg tror det blir bra i vår region. Vi som er store må ikke glemme at konkurranse kommunene imellom er viktig og det leveres veldig gode tjenester på en nøktern og god måte i kommunene rundt oss. I debatten om maktstruktur i vår region som nå pågår, er det viktig at ikke en storkommune får kontroll på alt av selskaper.

PER A. THORBJØRNSSEN (V), gruppeleder i Stavanger



1 Ja, definitivt. Den nåværende kommunestrukturen fra 1965 reflekterer ikke dagens funksjonelle bo, arbeids og serviceområder. Stavanger-regionen er et godt eksempel. Kommunene i regionen har ikke selv anledningen til å ta helhetlige grep om næringsutvikling, miljøpolitikk, arealdisponering og mange andre områder. Alt må hele tiden sees i sammenheng med det reelle behovet for hele regionen og

all den tid det er forskjellige administrasjoner, dysfunksjonelle kommunegrenser og lokalpolitikere som tenker mer på egen vinning enn det store bildet, blir disse prosessene mye mer tidkrevende og usammenhengende enn det som strengt tatt er nødvendig.

2. Venstre har tidligere tatt til orde for en sammenslåing av Stavanger, Sandnes, Randaberg og Sola fordi det virker helt naturlig da disse kommunene har vokst sammen til ett storbyområde. Men, det er viktig at kommunene selv setter seg ned og ser hva som er mest hensiktsmessig for dem og hvem det blir mest naturlig å slå seg sammen med. Det er også slik at vår region nok er en rimelig het potet i forhold resten av fylket og deres interesser. Det er grunn til å tro at regjeringen kommer med litt mer spesifikke retningslinjer når det gjelder kommunestrukturen på Nord-Jæren enn andre steder. Så vi må nesten vente å se hvilke retningslinjer regjeringen legger til grunn før jeg vil uttale meg helt bestemt i denne saken. Men det er viktig å understreke at grenser er en ting og oppgaver noe annet. Vi ønsker oss flere oppgaver som fylkeskommune og stat har i dag. Eksempler på det er at vi bør kunne styre vår egen kollektivtransport, overta styringen av barnevernet i sin helhet og kanskje også de videregående skolene.

3. Kommunene bør ta inn over seg at dette faktisk kommer til å skje og begynne å legge planer for hvor det blir å søke sammenslåing. Samtidig bør kommunene i regionen sette seg ned sammen for å finne ut hvilke interesser som ligger der ute og hvordan man kan løse dette på en best mulig måte for alle, slik at kommunenes oppgaver overfor innbyggerne kan løses på en best mulig måte, og slik at man i tillegg kan få kommuner som er i stand til opptre mer selvstendig både økonomisk og politisk. Vi burde så absolutt blitt enige om sammenslåing nå. Kommet reformen i forkant med andre ord. Ingen andre steder enn nettopp her på Nord-Jæren er det bedre grunnlag for kommunesammenslåing. Vi hadde blitt minst 230.000 innbyggere og Norges tredje største kommune. Vi kunne innført byparlamentarisme og desentralisert bydelsforvaltning. Da hadde vi startet med blanke ark alle sammen, med en styringsmodell ingen hadde hatt erfaring med. Da hadde vi vært likestilt på den gode måten. Og så kunne vi bedt staten om noen milliarder som takk for at vi ledet an i reformen...

LEIF ERIK EGAAS (H), ordfører i Eigersund



1. Det er behov for å reformere kommunestrukturen i Norge fordi det i dag er altfor mange kommuner, og mange av disse sliter med å få fatt i folk med kompetanse til å håndtere alle statlige pålegg.

2. Det mest naturlige i vår region er én Dalanekommune, én kommune med Jæren og Sandnes, Stavanger, Sola, Randaberg og Ryfylke og Haugalandet synes jeg er naturlige kommuner.

3. Ja, jeg tror det kan være lurt å være i forkant. De store kommunene bør ta initiativ til det.

For en enklere og raskere arbeidsdag



Altibox Bedriftspakken

Med vår totalpakke er bedriften din klar for dagens og fremtidens kommunikasjonsbehov. Den inneholder markedets råeste internett via lynrask og stabil fiber, telefoni og de mest populære TV-kanalene. Ta kontakt med din Altibox-leverandør i dag



ALTIBOX LEVERES AV

Ønsker du tilbud på fiber til din bedrift? Kontakt oss på bedriftfiber@lyse.no



1100 nye hotellrom bygges nå

Quality Hotel Forus er et av hotellene
som blir ferdig til neste år.
Her ser du hvordan det skal se ut innvendig.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Fire hoteller med til sammen over 1100 hotellrom vil stå ferdig i Stavanger-regionen innen utgangen av 2015. I tillegg er ytterligere seks hoteller på planleggingsstadiet. – Dersom alle prosjektene realiseres, må vi utvilsomt satse ytterligere for å tiltrekke oss flere besøkende til regionen, sier reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad i Region Stavanger.



Skal vi tiltrekke oss flere store internasjonale kongresser med tre-fire tusen deltakere, trenger vi den økningen som kommer.

Elisabeth Saupstad

De fire hotellene som er i ferd med å bygges er Scandic Stavanger City i sentrum, Clarion Hotel Air på Sola, Quality Hotel Forus og Clarion Hotel Energy på Tjensvoll. Dagens kapasitet i Stavanger-regionen er på rundt 4500 rom. 1100 rom ekstra i løpet av neste år, vil derfor være en økning i kapasiteten på rundt 25 prosent. I tillegg utvider Quality Hotel Residence i Sandnes med 120 nye rom. De skal også stå ferdige til neste år.

- Samlet er det betydelig, selv om det er gode tider i hotellbransjen i regionen. Det er stort sett fullt på ukedager, mens kapasiteten fra torsdag til mandag er god, påpeker Saupstad.

Det betyr at det stort sett er tirsdag og onsdag at det er sprenget kapasitet.

- Dette er det utrolig viktig at man klarer å kommunisere ut i markedet, da ryktet byen har fått ikke stemmer med virkeligheten. I dag er inntjeningen per rom i Stavanger helt på topp. 726 kroner i snitt per rom per døgn var fasiten for 2013 ved utgangen av november. Bare Bergen var bedre, med 729 kroner. Nummer tre på lista var Oslo, med 635 kroner.

I forhold til 2012, var veksten i inntjeningen på to prosent. Det interessante er at mye av veksten skyldes økt belegg i helgene og på skulderdager.

- Vi er på rett vei, men vi har et langt stykke å gå før vi er på nivå med Bergen og Oslo når det gjelder weekend-trafikk.

FLERE PÅ TEGNEBRETET

Ytterligere seks nye hotell er på tegnebrettet i regionen, eller i alle fall på tankestadiet. Smart Hotel Stavanger er ikke så veldig langt unna en realisering på Holmen. To nye hoteller planlegges i Langgata i Sandnes, i tillegg til et i Indre Vågen. Dessuten ønsker Kjell Madland å bygge hotell i Tanke Svilands gate og Stavanger kommune vil selge en hotelltomt i Sandvigå.

- Jeg regner med at også en del av disse prosjektene vil bli realisert. Skal vi tiltrekke oss flere store internasjonale kongresser med to til fire tusen deltakere, trenger vi



Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad mener de mange nye hotellrommene representerer en stor mulighet for næringen – selv om det vil kreve en koordinert innsats.

den økningen som kommer. Stavanger Forum-området med ny messehall og nytt fantastisk hotell vil gi oss som region helt nye muligheter. Det vil sette Stavanger på kartet for de store messearrangørene og gi oss helt nye markeder å konkurrere på. Dette i kombinasjon med vår weekend-satsning, gjør at vi er optimistiske. Derfor tror jeg også at veksten i hotellbransjen i Stavanger-regionen vil fortsette, sier Saupstad.

BILLIG OG MEGET HØY STANDARD

Hun frykter derfor ikke overetablering, men velger heller å se mulighetene. Men det krever at bransjen i enda større grad opptrer samlet og markedsfører seg nasjonalt og internasjonalt for å tiltrekke seg nye kunder.

- Og det tror jeg absolutt er mulig. I tillegg til kongressmarkedet, som jeg allerede har nevnt, har vi et godt reiselivsprodukt å selge. Vi har spektakulære naturopplevelser, vi har et meget godt kulturtilbud, blant annet i det nye konserthuset og Stavanger er i særklasse bra på shopping-, spisesteder

og uteliv. Dette, kombinert med rimelige hotellrom med god standard i helgene, er det svært få andre byer i Norge som kan konkurrere med.

At det er mulig og at en koordinert og målrettet satsing virker, er det arbeidet som er gjort innenfor cruisetrafikken er godt bevis på. For vel ti år siden hadde Bergen nesten ti ganger så mange cruisegjester som Stavanger. I 2013 hadde Stavanger cirka 388.000 gjester, mens Bergen hadde 475.000. - Men skal vi øke helgebelegget, krever det en holdningsendring til Stavanger. I norsk sammenheng er ikke Stavanger dyr i helgene og på skulderdager, sammenlignet med andre byer. Det handler om å sette Stavanger på kartet som en attraktiv og rimelig weekend- og sommerdestinasjon, sier Saupstad.

- Og jeg tror det er mye å hente også på det nasjonale markedet med de nye direkturutene med fly som er etablert og under etablering, avslutter reiselivsdirektøren.

Disse fire hotellene bygges

SCANDIC STAVANGER CITY

Adresse: Reidar Berges gate 7, Stavanger

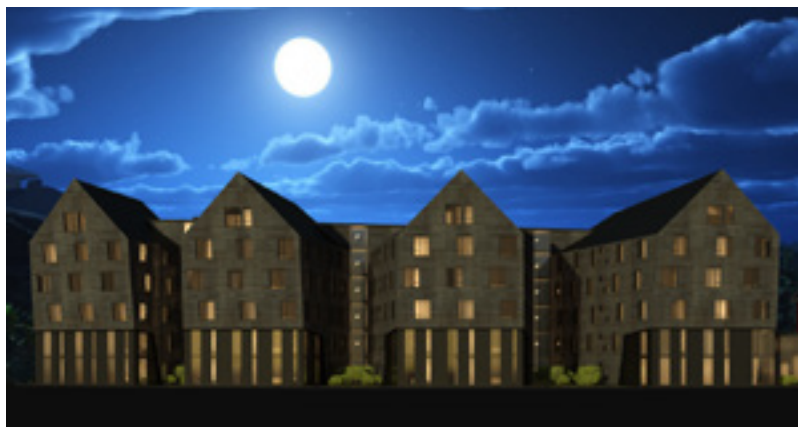
Byggherre: Stavanger City AS, et selskap i Øgreid gruppen.

Pris: Ikke offentlig

Åpner: 30. april 2014

Antall rom: 226

Kort beskrivelse av hotellet: Restaurant og konferansefasiliteter. Nytt og moderne hotell i Stavanger sentrum med arkitektur tilpasset de gamle sjøhusene i Stavanger. Scandic Stavanger City ønsker at Hotellet skal være en møteplass der alle er velkommen. Både gjester og naboer ønsker de velkommen inn i en upresensøs og pulserende atmosfære. Direktør blir Odd Petter Meinseth



CLARION HOTEL AIR

Adresse: Utsola næringsområde. Sola

Byggherre: Stavanger Investering AS

Pris: Ikke offentlig

Åpner: 1. desember 2015

Antall rom: 300

Kort beskrivelse av hotellet: Nordic Choice Hotels er leietaker. Hotellet bygges i ti etasjer med samlede konferansefasiliteter blir på cirka 1500 kvadratmeter, samt utstillingsareal på cirka 1100 kvadratmeter. Bespisningskapasitet til cirka 1700 personer. Hotellet vil bli liggende 800 meter fra terminalbygget ved Stavanger lufthavn, Sola, én kilometer fra Solastranda.



QUALITY HOTEL FORUS

Adresse: Koppholen 17, Forus

Byggherre: Base Property/Home Properties

Pris: ca 200 mill. kroner

Åpner: Planlagt mars 2015

Antall rom: 180

Kort beskrivelse av hotellet: Hotellet er et business-hotell med restaurant, møterom og konferansefasiliteter midt i oljefatet på Forus. Gjestene skal oppleve hotellet som et samlingssted på Forus, enten det er lunsjtider eller sent på kvelden. Bar og stilig interiør skal være med å skape en god ramme for gjestene. Hotellet er over seks etasjer, utformet som en stram boks kledd i hvite plater med en transparent førsteetasje som tar deg med videre ned i konferansearealer eller til en treningsøkt i hotellets velutstyrte trimrom.



CLARION HOTEL ENERGY

Adresse: Ishockeyveien 2, Stavanger

Byggherre: Madlaveien Invest AS

Pris: ca. 700 mill

Åpner: 20. august 2014

Antall rom: 400

Kort beskrivelse av hotellet: Clarion Hotel Energy blir regionens største hotell og har 1800 kvadratmeter med konferansefasiliteter og fleksible løsninger for alt fra to til 1000 personer. Hotellets førsteetasje har møbelgalleri, ypperlige smaker i restauranten Kitchen & Table, uteservering og forfriskende drikke i baren. Her vil du få den gnisten, inspirasjonen og energien du forventer. Det er direkte overgang til DNB Arena. I umiddelbar nærhet er det golfbane, fine jogge- og turområder, shopping og kunstmuseum.



- Konkurransen blir tøffere

Hotelldirektørene i regionen tror konkurransen i Stavanger-regionen vil bli tøffere, dersom alle hotellplanene realiseres. Vi har spurt dem følgende spørsmål:

1. Dersom alle hotellplanene realiseres, vil det da være marked for alle?
2. Det har allerede åpnet flere nye hoteller i regionen de senere årene, merker dere at konkurransen har blitt hardere?
3. Hva kan regionen gjøre for å øke hotellbelegget i framtiden?

MAGNE TORGERSEN,
administrerende direktør, Rica Hotels Vest



1. Hotellene vil nok overleve. Det er veldig sjelden at hotellbygg blir tatt ut av markedet. Det vil gå ut over fortjenestemarginene til eiendomsselskapene som eier bygningen og driftsselskapet som driver hotellene. Om det blir negative resultater en periode, så har kjedene som driver de fleste hotellene nok kapital til å klare det. Men det er først og fremst hotellene som ikke har den beste beliggenheten, ikke et veldig godt produkt og ikke et høyt servicenivå som vil tape mest ved mange nyetableringer. Et godt merkenavn og et stort salgs- og markedsføringsapparat er også viktig for å unngå tap. Nye hoteller vil vanligvis tilføre mer trafikk, men ikke like mye som kapasitetsøkningen. Vi har et stort press på tirsdager og onsdager, men godt med ledig kapasitet resten av uken.

2. Vi har selv åpnet Rica Airport Hotel i 2010 og vi merket ikke at dette gjorde noen utslag i markedsandelene til Rica Park Hotel og Rica Forum Hotel. Inkludert Victoria Hotel, har Rica fire veldig forskjellige produkter, men som utmerker seg med rett beliggenhet, gode produkter og høye score på gjestetilbakemeldinger. Belegget (OCC) lå over 72 prosent i 2007 og 2008, mens det etter det har ligget på 66-69 prosent. Stor etterspørsel på tirsdager og onsdager kombinert med lavt belegg når prisene er lavest, gir en gjennomsnittlig god pris, men prisutviklingen står stille. Det vil gi større utfordringer når hotellkapasiteten øker.

3. Med økt kapasitet må enda flere ressurser settes inn på MICE-markedet (meetings, incentives, conferencing, exhibitions). Her gjør Region Stavanger i dag en veldig god jobb, men denne innsatsen må økes. I tillegg kommer satsing på arrangementsturisme som store idrettsarrangement og konserter. På den måten får vi satt Stavanger-regionen på kartet, i tillegg til at vi nå får kapasitet til å ta i mot enda større arrangement enn før. Folkehallene og Stavanger Konserthus er også viktig i denne forbindelse, i tillegg til Forum-området. På ferie- og fritidsmarkedet må vi ha mer målrettet salg og markedsføring mot vårt nærmarkedet.

IVAN VÅGSTØL,
direktør, Quality Hotel Residence



1. Jeg tror at det er marked for flere hoteller i Stavanger-regionen, men hvor mange hoteller vil etterspørselen styre. Jeg tror også at de store hotellkjedene vil klare seg bra så lenge de har riktig beliggenhet.

2. Selv om det har åpnet flere hoteller i regionen de siste årene, så har vi tatt markedsandeler. Med andre ord så har vi høyere omsetning og høyere belegg på hotellet.

3. Pris og etterspørsel legger føring for det meste. Region Stavanger gjør en strålende jobb med markedsføringen av hele regionen.

LAILA NEVERDAHL,
direktør, Clarion Hotel Stavanger,



1. Dersom alle planene realiseres, kan vi ikke anta at etterspørselen vil følge kapasitetsøkning. Vi vil dermed, spesielt på skulderdager og i helger, få større kamp om kundene, og sannsynligvis en nedgang på revpar (kombinasjon pris/belegg). Samtidig vet vi at det er mulig å leve godt for hotell med en lavere revpar enn den vi har nå. Jeg mener likevel at det på sikt vil være positivt for byen

med større muligheter av hotellprodukter, spesielt med tanke på større arrangement.

2. Vi har ikke merket veldig mye til det, og har hatt jevn positiv utvikling. Vi har jobbet hardt for å finne nye kunder og levere et godt produkt, slik at vi blir foretrukket i en konkurransesituasjon.

3. Hotellene, Stavanger Forum, Region Stavanger og kommunene må jobbe enda mer målrettet med å tilrettelegge for konferanser og arrangementsturisme. Vi har et stort uforløst potensiale, og de nye hotellene som kommer og som er planlagt kan bidra til at denne jobben bli lettere.

LARS OLA SOLSTAD,
hotelldirektør, Radisson Blu Atlantic Hotel



1. Nei, det vil det ikke være slik situasjonen er i dag. Men det er selvfølgelig helt avhengig av når prosjektene ferdigstilles. Blir åpningene fordelt over en tiårsperiode, så er det mulig at vi klarer å utvikle markedet i takt med kapasitetsøkningen. Kommer de innenfor en femårsperiode, så vil det bli en svært utfordrende situasjon. Jeg tror spesielt at hotellene med en "sekundær" beliggenhet vil få det tøft. Dette inkluderer flere av de prosjektene som nå "luftes" i media.

2. Ser vi på de siste fem årene samlet, så har antall nye hoteller vært i en relativt god balanse med veksten i markedet. Konkurransen er nok blitt hardere, men samtidig så samarbeider vi godt for å skape en positiv utvikling for regionen samlet sett. Sagt på en annen måte; vi må samarbeide for å få flest mulig tilreisende til regionen, så får vi i neste omgang sloss om hvilket hotell de skal bo på. Jeg føler at vi gjør en god jobb på det området for tiden. Den store utfordringen for hotellene i regionen er likevel "ubalansen" i etterspørsel. Vi har god etterspørsel etter hotellværelser i midtuken, men tilsvarende lav etterspørsel i helgene. Dette medfører gode gjennomsnittspriser, da prisene i midtuke veier mye tyngre enn weekendprisene. Samtidig bidrar det til at hotellbelegget i regionen er moderat.

3. Hotellbransjen er en særdeles konjunkturavhengig bransje; går det godt for næringslivet i regionen så går det godt for hotellnæringen. Det betyr at alle tiltak som kan bidra til en positiv næringsutvikling er positivt for hotellene. Et langsiktig tiltak, som vil ha stor effekt for de fleste bransjer, vil være å få fast veiforbindelse til Bergen. Dette vil forbedre tilgjengeligheten til regionen, ikke bare i fysisk forstand, men også mentalt. Vi har også i den siste tiden fått på plass mange viktige fasiliteter som vil bidra til økt etterspørsel til regionen. Konserthuset, idrettsarenaer og messefasiliteter er alle på topp nasjonalt nivå. Så der har vi et veldig godt utgangspunkt for økt besøk til regionen i årene som kommer. Men ting tar tid og man trenger å få markedsført vår fantastiske region. Det er derfor viktig at vårt destinasjonsselskap, "Region Stavanger", har de nødvendige ressurser for å kunne ivareta denne særdeles viktige rollen på en best mulig måte.

STEIN ROSBACH,
direktør, Thon Hotel Maritim



1. Det er per i dag kun to dager hotellene i Stavanger er fullbooket – tirsdag og onsdag. Resterende dager er det vanligvis ikke vanskelig å få hotellrom i byen. Det vil si, byen "trenger" flere hotellrom tirsdag og onsdag, mens resterende dager vil det da kunne bli stor overkapasitet på hotellrom. Totalt snakkes det om en økning på rundt 1000 nye hotellrom på kort sikt, avhengig av hvor mange av prosjektene som blir realisert,

der byen da må få tilført nærmere 250.000 nye romdøgn for at bybelegget skal holde seg der det er i dag. Dobles dette antallet, trenger vi en halv million nye hotelldøgn for at hotellene i byen skal ha en "levedyktig beleggsprosent". Dersom ikke området tilføres flere romdøgn i samme størrelsesorden, er det derfor ikke behov for nye hoteller.

2. Beleggmessig har Thon Hotel Maritim merket økt konkurranse, spesielt weekend og sommer da de aller fleste hotellene i området har ledig kapasitet. Ukedagene derimot, føler jeg belegget har holdt seg jevnt bra. Som sentrumshotell tror jeg vi er mindre sårbare på økt kapasitet enn hotellene utenfor bykjernen, noe vi også har erfart i forbindelse med tidligere svingninger i markedet.

3. Med økt kapasitet bør det tilføres ny trafikk for at ikke hotellene skal begynne å spise av hverandre. Vi ser heldigvis at en del av de hotellene som åpnes er store konferansehoteller som vil arbeide hardt for å få lagt store konferanser og derav ny trafikk til området. Likeledes har jeg troen på at et aktivt, utadrettet og målrettet Region Stavanger vil arbeide hardt for å "etterfylle" mange av de hotellrommene som måtte komme til regionen. De har gjort en god jobb til nå og jeg er sikker på de vil gjøre en god jobb i årene som kommer. Tross dette er jeg redd for at en kapasitetsøkning i den størrelsesorden det er snakk om, ikke vil kunne bli "etterfylt" og mange av oss vil merke tøffere tider i årene som kommer. Jeg håper derfor noen planlagte prosjekter blir på planleggingsstadiet en god stund ennå og ikke blir iverksatt før vi ser at markedet absorberer den økning som allerede er i gang.

returmetaller.no



til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

✓ Enkelt ✓ Effektivt
✓ Sikkert

Norscrap Stavanger AS  Hellig Teigen Group

Harestadvika // post@returmetaller.no
51 41 81 00 // 416 39 228

Læreryrket mest attraktivt i 2030!

“Ungdom, kompetanse og fremtid” var det gjennomgående temaet for Solamøtet i år. Statsminister Erna Solberg benyttet anledningen til å snakke om noe av det hun er aller mest opptatt av. Lærere og kompetanse.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

Arets viktigste møte i regionen, sies det i oppstemte øyeblikk om Solamøtet. Dersom en statsministers tilstedeværelse er den nødvendige bekreftelsen, stemmer nok påstanden. Jens Stoltenberg kom i fjor, Erna Solberg i år. Og hun benyttet anledningen til både å snakke om kompetanse - og skryte av Rogaland.

– Rogaland har ligget helt i front i å løfte yrkesfagene. Rogaland er en modell for alle andre her i landet, skrøt Solberg. Statsministeren varslet samtidig en alvorlig mangel på fagarbeidere de neste årene dersom utviklingen i Norge fortsetter som nå. Landet trenger ganske enkelt flere, men da kan vi ikke ha en situasjon der svært mange ikke fullfører videregående opplæring. En av tre under videregående opplæring dropper ut før de er ferdige. Innen yrkesfag, som 48 prosent av ungdommene velger, gir halvparten seg før de er ferdige. Tallene er ikke lystigere innen høyere utdanning, tvert i mot, med et frafall på hele 42 prosent. Solberg mener det haster

med tiltak som gjør at færre slutter, samtidig må vi være ambisiøse og fortsatt se mot Finland, mener hun.

– Vi må sørge for at læreryrket blir landets mest attraktive blant ungdommen innen 2030! I Finland er lærer en av de mest populære utdanningsveiene blant ungdom, med ti søkere per studieplass. Her i Norge har vi problem med å fylle opp studieplassene. Dette må det gjøres noe med.

– NOK RESSURSER

Og med statsministeren som tilhører fortalte NHO-direktør Kristin Skogen Lund at det ikke er ressursmangel som er problemet i norsk skole. Blant OECD-landene er det bare Sveits og Luxembourg som bruker mer penger enn oss. Likevel er matte-skåren til norske elever dårlig i Pisa-testene.

– Vi får med andre ord ikke nok igjen for pengene, hevdet Skogen Lund. Også hun er opptatt av å styrke yrkesfagene, og gjøre noe med statusen til de som ikke er så glade i å lese lærebøker.

– Vi må slutte å framheve elever som teorisvake. Tenke på dem som praksissterke!

RENTERS RENTE

Mens de fleste tenker på skoleverket og utdanningsinstitusjonene når kompetanse og ungdom er tema, viste UiS-professor



Solamøtet er ikke lenger stedet for de lokale stridssakene, det har utviklet seg til en nasjonal konferanse som både Jens Stoltenberg og Erna Solberg har kastet glans over.





Mari Rege til studier som dokumenterer vi må starte i barnehagealder. Tidlig læring i barnehagealder har stor betydning for hvordan man lykkes senere i livet. Læring er dessuten selvforsterkende, man ser renters rente-effekt. Jo mer man kan, jo mer lærer man.

– Dermed vil forskjellene mellom barn i førskolealder forsterkes og bli større og større dersom det ikke settes inn tiltak som utjevner forskjellene. Jo senere det skjer, jo mindre effektive blir tiltakene, viser studiene.

Vi må satse mer på barnehagene, sa økonomiprofessoren i sitt foredrag på Solamøtet. Det betyr flere voksne per barn, og de ansatte må lønnes bedre. I tillegg foreslo Rege at det innføres ferdighetsmål som definerer hva ungene skal lære og at alle 4-5-åringer tilbys gratis kjernetid i barnehagene.



- Vi må slutte å framheve elever som teorisvake. Tenke på dem som praksissterke! sa NHO-direktør Kristin Skogen Lund.

Hermanrud —

TEKST: JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

Peter Hermanrud innser at han har tapt aksjeduellen mot Kristoffer Stensrud seks av ni ganger. Så har da også konkurrenten vært en av de beste forvalterne i verden de siste ti årene, mener han. Stort dårligere er han ikke selv. Avkastningen hans viser en seksdobling!

Hvordan blir det norske aksjemarkedet i år?

– Jeg tror det blir enda et godt år. Nå kommer veksten i verdensøkonomien tilbake. Dermed tjener selskapene mer penger og kursene stiger i takt med det. Oslo Børs skal opp mot 650 ved årsskiftet.

Hvem blir den store vinneren?

– Jeg tror ikke Norsk Hydro blir den store vinneren, selv om jeg har selskapet på listen min. Men jeg tror det er det beste kjøpet. Den aksjen kan fort doble seg over et par år, mens nedsiden er begrenset, så det er min beste anbefaling.

Hvordan går utviklingen internasjonalt?

– Jeg tror det blir bra de fleste steder, at vi får en synkronisert oppgang. USA, England og Japan er de store lyspunktene i verdensøkonomien akkurat nå, mens resten av Europa også er på bedringens vei.

Hva skjer med bolig- og oljeprisen?

– Bolig og olje er det jeg er mest bekymret for i Norge nå. Det er flere trusler mot oljeprisen, det samme kan sies om boligmarkedet. Jeg vet ikke sikkert om boligprisen skal mye ned, men risikoen er ganske stor. Bedring i de nevnte økonomiene kan føre til økt etterspørsel etter olje, slik at oljeprisen både holder seg og øker.

Hvordan utvikler Stavanger-regionen seg?

– Dette er en vekstregion, og det forblir den i mange år til. Nå har det gått fantastisk bra i en årrekke, det blir kanskje ikke like fantastisk de neste tre årene. Men folk kommer til å smile noen år til! Smiler Hermanrud.

AKSJETIPS 2014

- » Norsk Hydro
- » ABG Sundal Collier
- » SalMar

Peter Hermanrud, Aksjestrateg
i Swedbank First Securities



Det er flere trusler mot oljeprisen, det samme kan sies om boligmarkedet.

Peter Hermanrud



- Stensrud 3-6



... å spå om oljeprisen gjør jeg nesten aldri. Treffprosenten er mindre enn null!

Kristoffer Stensrud

71 prosents avkastning på aksjerådene i fjor sikret Kristoffer Stensrud ny seier i aksjeduellen. Porteføljeforvalter for Skagen Kon-Tiki liker ikke å spå om oljeprisen, men boligprisene skal ned.

Hvordan utvikler det norske aksjemarkedet seg i 2014?

– Det kommer til å bli bra. Årsaken er en kombinasjonen av lave renter og stigende utenlandskonjunktur. Det samme vil vi se i utenlandske aksjemarkeder. Men det blir større svingninger i år enn i fjor på grunn av mer rentespekulasjon. Hvorfor vet vi ikke, men det er typisk for år som slutter på fire.

Hvem blir den store børsvinneren i år?

– Den står på listen min...

Hva skjer med bolig- og oljeprisen, to viktige drivere i norsk økonomi?

– Tilbudet av olje globalt er stigende og etterspørselen fallende. Normalt skulle det tilsi et prisfall. Men å spå om oljeprisen gjør jeg nesten aldri. Treffprosenten er mindre enn null! Boligprisene tror jeg kommer til å synke, og det kan bli forholdsvis mye. Norske boligpriser er i globalt perspektiv veldig høye og kunstig presset av en del faktorer som politisk tilrettelegging og skattesubsidiering. Når de skattemessige fordelene knyttet til bolig nummer to, tre, fire og fem reduseres, kommer mer til å legges ut på markedet. I tillegg kommer nybyggingen. Til sammen vil dette gjøre noe med prisene, mener jeg.

Hvordan utvikler Stavanger-regionen seg?

Kanonbra! I alle fall dersom folk følger aksjerådene mine eller setter penger inn i Skagen Kon-Tiki, ler Stensrud hjertelig.

AKSJETIPS 2014

- | | |
|------------------|---------------|
| » Archer | » Norwegian |
| » Goodtech | » REC Silicon |
| » Siem Offshore | » Bonheur |
| » Frontline 2012 | » Cermaq |

J. Kristoffer C. Stensrud,
porteføljeforvalter Skagen Kon-Tiki

– Overraskende velegnet!

I januar kom rapporten som vurderer gamle Forus stasjon som et framtidig knutepunkt for kollektivtransporten på Nord-Jæren. Området er enda bedre egnet enn tidligere antatt, mener administrerende direktør i Forus Næringspark, Stein Racin Grødem.



TEKST/FOTO:
JOHN GUNNAR SKIEN

Rapporten viser at det er fullt mulig for toget å stoppe her, og det er lar seg fint gjøre å bygge perronger på begge sider av jernbanesporene. Det var det viktig å få avklart, sier Grødem til Rosenkilden.

100 MILLIONER

I rapporten som er utarbeidet av konsultantselskapet Railconsult, anslås investeringskostnadene for en ny stasjon til om lag 100 millioner kroner. 20 millioner går med til de to sideplattformene, de resterende 80 til konstruksjonen over sporene. Som Rosenkilden omtalte første gang i november i fjor, har mulighetene for en ny stasjon der hvor gamle Forus stasjon lå, nå blitt utredet. I dag suser toget forbi, men potensialet for transformasjon og næringsutvikling i

området er sannsynligvis stort med en ny stasjon på plass. Gausel stasjon har ikke fungert godt nok i forhold til Forus-området, og potensialet er langt større rundt den gamle stasjonen, mener Forus Næringspark. Visjonen er en stasjon som legger til rette for effektiv omstigning fra tog til en høyverdig buss- eller baneløsning over Forus, videre til Sola, flyplassen, Risavika og Randaberg. Rapporten fastslår at "Markedsgrunnlaget for Forus stasjon og høykvalitets kollektivtilbud bestemmes av etterspørselen etter kollektivtilbud i korridoren. Etterspørselen legger igjen grunnlaget for å opprette et tilbud". 40.000 arbeidsplasser på Forus i dag skaper allerede et stort transportbehov mot flyplassen, men veksten kan bli stor de neste årene. Bare innenfor gjeldende planer er det plass til over 90.000 arbeidstakere i landets viktigste næringsområde.

– Dersom vi ser framover, kommer det mer trafikk. Hvor mye vet vi ikke, men betydelig blir det. Da er det viktig å ha et effektivt transportsystem til og fra Forus på plass, sier Grødem.



Stein Racin Grødem, administrerende direktør i Forus Næringspark.

Utredningen er finansiert av næringsparken og seks av de største grunneierne i området, blant andre Nortura som alene sitter med en tomt på rundt 110 mål på Forus øst. Rapporten har fått både positive og negative tilbakemeldinger fra Stavanger kommune og fylkeskommunen, forteller Grødem, men han håper både politikere og administrasjonser ser grundig gjennom rapporten.

– Rapporten er et innspill til det pågående planarbeidet i Stavanger kommune. Jeg håper man tar på alvor de store positive ringvirkningene et nytt knutepunkt kan skape.



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. Vi har i dag rundt 130 leietakere som utgjør et spennende, variert miljø der alle drar fordel av

sentral beliggenhet, gode fellestjenester og en hyggelig atmosfære. Vi har totalt 35 000 m² med kontorlokaler fordelt på 8 bygg og kan tilby avtaler i ulike prisklasser. Du kan være liten eller mellomstor, nystartet eller etablert – vi finner løsningen som passer.

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



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



ATTRAKTIVT KONTORFELLESSKAP I STAVANGER SENTRUM

BUSINESS CENTER STAVANGER



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. Nå har vi plass til flere!

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

Fortsatt høytrykk i oljeservice

Etter flere år med fallende driftsresultater ble 2012 et vendepunkt. Da snudde trenden, og marginene i oljeserviceindustrien begynte igjen å vokse. Dette er det viktigste funnet i den siste versjonen av EY sin oljeserviceanalyse.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: KIM LALAND / BITMAP

Oppmerksomheten rundt EY sin årlige «Norwegian Oilfield Service Analysis» har de siste åtte årene vokst i takt med analysens omfang og presisjonsnivå. Med sin detaljerte studie av de økonomiske nøkkeltallene i 814 serviceselskaper som opererer i Norge, har oljeserviceanalysen blitt en svært viktig referanseramme for både industrien selv, for beslutningstakere og for media.

VIKTIG KUNNSKAPSBASE

- Vi legger mye ressurser i den årlige utarbeidelsen av denne analysen. Dette fordi studien gir kundene våre nyttig og presis informasjon som er svært relevant for deres egen virksomhet. I tillegg fører arbeidet til at vi i egen organisasjon får enda dypere innsikt i, og forståelse av, oljeservicenæringen, sier Espen Norheim.

Norheim er Managing Director, Transaction Advisory Services i EY, og har sammen med blant andre Arnt Inge Enoksen vært sentral i utarbeidelsen av studien.

Selv om både investeringsnivået og det generelle aktivitetsnivået på norsk

sokkel har vært høyt de siste årene, har oljeserviceselskapenes virkelighet vært preget av fallende marginer. Dette på grunn av faktorer som høy kostnadsvekst og etterdønninger av finanskrisen.

- 2012 var preget av et svært høyt aktivitetsnivå og sterk inntektsvekst. Når analysen vår også viser at trenden snudde fra fallende til økende marginer, så kan vi konkludere med at 2012 var et godt år for bransjen. Det at selskapene hentet ut gevinster av omstillings- og effektiviseringsarbeidet som finanskrisen gjorde nødvendig, kombinert med at operatørselskapene tillot høyere marginer grunnet økt oljepris, er viktige årsaker til marginforbedringene, sier Norheim og Enoksen.

Årets utgave av oljeserviceanalysen inneholder også vurderinger av 2013, basert på data fra fjorårets tre første kvartaler. Disse tyder på en vekst i omsetningen i industrien på minst fem prosent, noe som er lavere enn forrige år. Samtidig tyder dataene på at bransjen samlet ender opp med et driftsresultat (EBIT) på linje med 2012, det vil si cirka åtte prosent, eller opp én prosent.

SPÅR HØYTRYKK OGSÅ I 2014

Hvis EY skulle overført analysene av norsk oljeindustri til meteorologiens verden, ville værvarselet inneholdt mye høytrykk ispedd en viss fare for skyer i horisonten.



Fra den nye kollektivbroen på Forus har Espen Norheim og Arnt Inge Enoksen god utsikt over Norges mest verdiskapende næringsområde. I hjertet av dette ligger Statoil, den viktigste kunden til de fleste oljeserviceselskapene som er studert i EYs «Norwegian Oilfield Service Analysis».

- Vi tror på vekst investeringene også for inneværende år, men i noe lavere takt sammenlignet med de svært høye nivåene fra 2011 til 2013. Fra 2015 og utover er bildet mer usikkert, og mesteparten av usikkerheten knytter seg til utviklingen i oljeprisen.

Norheim og Enoksen understreker at utsiktene varierer noe for de ulike segmentene av oljeservicemarkedet.

- Vi forventer et sterkt leteår også i 2014, mens produksjonsstøtte fortsatt vil merke presset for å redusere kostnadene. Eksportvolumet framstår som jokeren. Her har bransjen opplevd en eventyrlig vekst de siste årene, og utsiktene er gode også for neste år. Den samlede eksportverdien vil blant annet avhenge av utviklingen innen



dypvannssegmentet, som subsea og rigg avslutter EYs oljeserviceanalytikere.

Svein Olav Simonsen er leder av Næringsforeningens ressursgruppe for energi. Han har studert oljeserviceanalysen med stor interesse.

- Dette bekrefter bildet av en bransje som produserer helt opp mot kapasitetsgrensen, og vi ser nå at veksten flater ut fra et svært høyt nivå. Det er positivt at den tidligere nedadgående margintrenden har snudd. Det er også betryggende at eksportverdien øker så kraftig. Det viser at norsk oljeserviceindustri er innovativ og konkurransedyktig. Nå er det viktig at industrien bruker den samme innovasjonskraften til å redusere kostnadene på norsk sokkel, sier Simonsen.



Lederen av Næringsforeningens ressursgruppe for energi, Svein Olav Simonsen, er imponert av den sterke eksportveksten fra norsk oljeserviceindustri. Han håper innovasjonsevnen som ligger bak denne veksten, også kan bidra til lavere kostnader på norsk sokkel.

EY (tidligere Ernst & Young) har siden 2006 gitt ut en omfattende analyse av utviklingen og lønnsomheten i oljeserviceindustrien. Analysen omfatter 814 selskaper. Oljeserviceselskaper er her definert som selskaper som i 2011 og 2012 hadde en omsetning på over 20 millioner kroner, og som har over 50 prosent av virksomheten sin knyttet til olje og gass. Oljeserviceanalysen er svært grundig, og blir regnet som et av de mest presise barometrene for tilstanden i bransjen. Årets rapport ble presentert på Næringsforeningens møte Energiåret 2014, 30. januar i Rosenkildehuset.



- Telenor har høye ambisjoner innen fiber, så du kan trygt si at jeg gleder meg til konkurransen med Lyse, sier regiondirektør Trond Kittelsen.



Tenker lokalt, tenker globalt

Business is local! Ordene tilhører den nye regiondirektøren i Telenor, med ansvar for områdene fra Bergen i nord til Kristiansand i sør. Trond Kittelsen er mer opptatt av fotavtrykk enn større markedsandeler.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

38 -åringen kom til Telenor fra Evry i oktober i fjor. Skjønt kom, Trond Kittelsen ble hentet. Hvorfor forlate et selskap du trives i for å lede en bedrift mange betrakter som tungt sentralstyrt og globalisert?

– Grunnen er at jeg i tillegg til å jobbe med forretningsutvikling som i Evry, kan jeg få brukt mer av det jeg er god på, nemlig ledelse. Få folk til å trekke i samme retning og optimalisere måten vi jobber på.

– Du begynte i oktober. Hvordan har disse månedene vært?

– Det har gått fort, jeg har lært mye og truffet mange flinke folk. Telenor er en trygg og god arbeidsplass, jeg har møtt folk som har jobbet her i 30-40 år! Det er ikke tilfeldig. Jeg merker at folk setter pris på arbeidsplassen sin, og Telenor vektlegger at folk skal trives. Ellers har tiden gått med til å treffe kunder, partnere og forhandlere.

– Hva kjennetegner Telenor i dag, mener du?

– Lang historie og globalisering. Vi har 170 millioner kunder. Det er et selskap i endring, IT og telekom smelter mer og mer sammen og det er en utvikling som må gjenspeiles i måten vi jobber på. Dette er noe vi øver på, og det er en nødvendig omstilling. Selv om Telenor er et stort konsern, skjer endringene i selskapet forttere enn mange tror. Det pågår en stor og riktig dreining mot mer kunderelatert arbeid.

SOLABU PÅ MOSTERØY

Trond Kittelsen er 38 år, snart 39, han er oppvokst i Tananger i Sola kommune, men bor med kone og to barn på Mosterøy. Han

har dermed et stykke å kjøre til jobben på Forus, men det går greit så lenge han venter til det verste rushet har gitt seg. Kjøreturene er dessuten en gylden anledning til å lytte til lydbøker og musikk.

– Både konen min og jeg er fra Tananger opprinnelig, men vi bodde på Grønland i Oslo i mange år. Da vi flyttet tilbake følte vi behov for hav, ro og utsikt. Jeg kjenner faktisk hvordan roen senke seg hver gang jeg kommer hjem!

– Hvordan fungerer det for Telenor å holde til på Forus?

– Det går greit. De store kundene er her, så det er lett og praktisk for oss. Nå er det imidlertid slik at leiekontrakten vår her i Forusbeen går ut i oktober neste år, derfor har vi startet en prosess der vi må vurdere flere alternativ. Enten pusser vi opp og blir, eller så flytter vi til et annet sted. Jeg regner med at vi skal se på 10-12 ulike alternativ.

– Hva ønsker du?

– Det blir ikke riktig av meg å foregripe en slik prosess, så det skal jeg ikke mene så mye om akkurat nå.

– Finnes det høvelige lokaler på Mosterøy?

– Haha, det er en flott øy med vakker natur, severdigheter og hoteller, men jeg tror ikke det finnes næringslokaler som kan huse oss, nei.

BRENNEVIN OG TELEFONI

Kittelsen ble altså hentet fra Evry, men har også vært administrerende direktør for Scandinavian Retail Group i flere år. Og la gå. Det er kuriøst og sikkert ikke det viktigste på CV-en, men har du jobbet som salgsrepresentant for verdens største brennevinselskap, Diageo, og sørget for at Smirnoff Ice fikk innpass i det norske markedet, kan det ikke forbigås i stillhet, selv om det bare stod på fra 2002 til 2003.

– Jeg tror jeg la på meg ti kilo på et halvt år, så det er mange kalorier i Smirnoff Ice! Men det var faktisk veldig kjekt å lansere et

TROND KITTELSEN

- » **Aktuell:** Ny regiondirektør i Telenor.
- » **Alder:** 38.
- » **Sivil status:** Gift med Beate, to barn.
- » **Bosted:** Mosterøy, men oppvokst i Tananger.

merke og sikre det den markedsposisjonen det fikk i Norge. Det var lærerikt.

Du møter folk, du prøver å gjøre en forskjell. Produktet skulle gjøres kjent, det skulle opp i hyllene og bartenderne måtte huske det. Det er strengt tatt ikke så veldig ulikt det jeg driver med nå. Jeg vil jo at folk skal tenke Telenor, elske Telenor! Men... jeg foretrekker nok en god vin eller en god øl framfor brennevin, må jeg innrømme.

BRANSJETRENDENE

Antall ringeminutt har flatet ut, og priser som sju kroner ringeminuttet er bare et vagt gufs fra undertegnedes tidlige mobiltelefonkarriere midt på 90-tallet. Til og med sms-bruken går noe tilbake. Så hva skal de store teleselskapene finne på for å tjene penger i framtiden?

– Du har rett i at det er et sterkt prisfokus og pressede marginer. Jeg tror telekom-aktørene må tenke helt nytt og komme med løsninger som er utenfor den tradisjonelle mobiltelefonien. Internet for things er et felt som kommer mer og mer, det vil si dingser med innebygd sim-kort. I en Tesla-bil sitter det for eksempel et slikt kort fra Telenor. Dette er en spennende utvikling og vi ser at databruken øker hos alle operatører. Der vil veksten komme framover. Folk forventer dekning over alt, det gjør jeg selv også. Derfor handler det mye forbedring av 3G-nettet, fordoble hastigheten på det, og ikke minst utbygging av det enda raskere

Jeg vil jo at folk skal tenke Telenor, elske Telenor!

Trond Kittelsen

4G-nettet. Kapasiteten i mobildatanettet er i ferd med å bli så god, og hastigheten så høy, at folk fint kan sitte på en kafé og jobbe uten å måtte lete etter Wifi. Utover dette er fiber et satsingsområde for Telenor. Hver dag graves det nye grøfter.

– Men fasttelefonen er det snart slutt på?

– Nei, det har nok kommet feil ut.

Fasttelefonen forsvinner ikke, det som skjer er at det legges om fra et analogt til et digitalt system. Vi har fortsatt 857.000 fasttelefonkunder. Det er mange, selv om det har blitt færre og færre de siste årene. Antall mobilabonnement i Telenor har til gjengjeld gått opp til totalt 3,2 millioner i Norge nå.

– Er Lyse den sterkeste konkurrenten din her i regionen?

– Ja, på fiber. Men ikke på telefoni. Det varierer også med størrelsen på kundene. Er det komplekse løsninger, konkurrerer vi med NetCom og TDC. Snakker vi om mindre komplekse systemer er det andre selskaper vi er i konkurranse med. Det som gjør at kundene liker Telenor, er service, tilgjengelighet, kvalitet og innovasjon. Der skårer vi heldigvis høyt hos kundene våre.

ANSVAR FRA BERGEN TIL KRISTIANSAND

Regiondirektøren har resultatansvaret for Telenors aktiviteter fra Bergen til Kristiansand, et område med totalt 800 ansatte. Det er mange mennesker og et stort geografisk område å holde styr på, men Kittelsen har en dragningskraft mot oppgaver som bringer han ut av komfortsonen, påstår han.



– Utgangspunktet mitt er enkelt: Kunden først! Jeg har forpliktet meg til å forsterke det lokale fotavtrykket Telenor setter i regionen.

– Fotavtrykk kan være så mangt. Hva legger du i det?

– Vi har en posisjon i markedet og hos kundene som betyr at vi kan være med og skape merverdi gjennom nye tjenester. Vi lanserer Lync og Office 365, som riktignok ikke er Telenor-produkter, og vi kan hjelpe med smarte applikasjoner som forenkler arbeidet til kundene våre. Fiber er nevnt, der skal vi ta en sterkere posisjon. Telenor har høye ambisjoner, så du kan godt si at jeg gleder meg til konkurransen med Lyse! Samtidig må jeg levere resultater, det må alle toppledere. Både topp- og bunnlinje skal være solid. Og vi skal levere det råeste mobilnettet og de beste tjenestene på fastnettet.

– Det er ikke verre enn det, altså?

– Nei, det er ikke det, ler Kittelsen.

– Er det mål å kapre markedsandeler?

– Markedsandelen vår er høy, så vi tenker ikke på å kapre så mye større andel. Hele bransjen har mest fokus på hvordan man skal tjene penger på det man faktisk leverer. Da er det viktigere å lage produkter og tjenester som folk og bedrifter trenger. Vi er et stort, internasjonalt konsern, men mitt utgangspunkt er at "business is local"! Her lokalt har vi det største apparatet for kundene. Vi tenker lokalt, og vi måles på lokale aktiviteter.

LEDERFILOSOFIEN

En god leder må ha evne og lyst til å lære og lytte – hele tiden, mener han. En leder skal være tydelig på prioriteringer og forventninger, og det skal satses på de områdene der inntektene kommer og kundene er.

– Utover det må en god leder være synlig, samlande, få folk til å folk trekke i samme retning og levere resultater. Uten resultater får du ikke med deg folk, så dette henger nøye sammen. Det er også helt sentralt at du det hvordan du skal bruke tiden din. Akkurat nå går min tid med til kunder og egen organisasjon. Jeg må vite at vi beveger oss i riktig retning sammen og styrker samhandlingen internt.

– Er du en leder som får tid til irriterende mye i tillegg til en travel jobb?

– Vel, jeg har små barn, en jente 3 1/2 og en gutt på 5 1/2 år. Om ettermiddagen bruker jeg tiden på dem og familien. Det er viktig for meg, dermed blir det heller litt jobb på kveldstid. Men hodene våre trenger friminutter. For meg er det tennis, squash, lesing og musikk. Musikk er forresten min største dårlige samvittighet. Jeg har drevet med musikk siden jeg var 12 år gammel og ha spilt i band siden jeg var 13. Jeg har ikke noe fast band nå, men jeg lager fortsatt musikk. Det fungerer fint som friminutt der du tømmer hodet for alt annet. Jeg skulle bare hatt mer tid til det.

E|B|T

Endresen Brygfeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

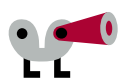
Verksgata 7 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 51 89 96 00 • post@ebtas.no

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no



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.



Vårt mål er å være både kvalitetsbevisste og konkurransedyktige, og markedet sier ja til det.

Gunvar L. Wie



40 år med mat og drikke

Det krever en sunn og fremoverlent 40-åring for å lage mat til 15.000 gjester hver dag. Det klarer Wilberg AS med glans. I fjor markerte selskapet 40 år i mat- og energifylket Rogaland. Og ikke nok med det...



TEKST:
INGVEIG TVERANGER
FOTO: EIRIK ANDA / BITMAP

Vi leverer sunn og ærlig mat, et næringsrikt og balansert kosthold og har selvfølgelig som mål å gi våre gjester en fantastisk opplevelse, sier daglig leder Gunvar L. Wie i Wilberg AS. Sammen med produktsjef Thomas Hoøy og resten av teamet på vel 300 personer har de en dyp forståelse for folks lunsjvaner.

- Trenden er lokal og sunn mat, og det er helt bevisst når vi velger bort et par smørklatter i sausen for å levere et lettere alternativ, sier de to.

Det begynte for gründeren Halvor Wilberg på Stokka i Stavanger i 1972. Et dagligvarekonsept med en profil og et utvalg ganske mye større enn vanlig i Stavanger på den tiden. Etter hvert ble butikkene solgt til Norgesgruppen, og fra 1996 var det storkjøkken og kantinedrift som ble satsingen. Wilberg har fra 2011 produsert delikatesser som selges i utvalgte dagligvarebutikker. Da Stavanger Konserthus ble bygget ble det klart at Wilberg fikk ansvaret for restauranten Spiseriet og all servering på huset. Det samme gjelder hockeyhallen DNB Arena fra 2012.

VIKTIG MÅLTID

Wilberg AS kjenner kundene på pulsen og vet hva de liker.

- Trendene går mer mot det kontinentale med et varmt måltid midt på dagen. I tillegg ønsker folk etter hvert å ta med mat hjem, det er noe vi jobber med. Samtidig er samfunnsansvar og miljø viktig. Vi har blant annet fokus på å jobbe grønnere med mindre emballasje og mindre avfall, påpeker Wie.



LUNSJSNAKKIS

- Det er klart vi står på for at våre kunder skal kose seg når de har kun 30 minutter til rådighet for å spise midt på dagen, sier Hoøy som merker at lunsjen engasjerer. - Det er ofte en snakkis hvem som har den beste maten på jobben. Folk som har smakfulle retter og fine omgivelser i kantinen er stolte av det og inviterer gjerne kunder dit for gode møter, erfarer han.

ATTRAKTIV PARTNER

Wilberg AS driver altså en rekke spisesteder. Flest i Stavanger, men er også tilstede i Bergen og Oslo. Sist ut er i det nye signalbygget til Apply på Forus, der det etter hvert skal bli opptil 1.000 ansatte. Åpningen er i begynnelsen av februar.

- Og så leverer vi gode lunsjmåltider på døren til selskaper som ikke har egen kantinedrift. Det er som regel bedrifter med mellom 20 og 60 ansatte. Denne produksjonen foregår på Wilbergs Kjøkken hvor vi også produserer påleggssalater og andre delikatesser som selges hos Coop Madla.

WILBERG AS

- » **Omsetning:** 290 millioner (prog 2013)
- » **Antall ansatte:** 300
- » **Etableringsår:** 1973
- » **Forretningsadr.:** Fabrikkveien 8, Stavanger
- » **Beskrivelse:** Wilberg er en ledende aktør innen mat og drikke og drift av serveringstjenester. Wilberg har virksomhet i Stavanger, Oslo og Bergen.

MANGE KOKKER MEN INTET SØL

Wilberg er en smidig og løsningsorientert organisasjon, med kort vei fra beslutning til handling.

- Vårt mål er å være både kvalitetsbevisste og konkurransedyktige, og markedet sier ja til det. Lederutvikling og kompetanseheving for våre rundt 300 medarbeidere er et konstant fokus, sier Wie. Akkurat nå er det 13 lærlinger i Wilbergs kjøkkener. - Å ta ansvar for rekruttering til bransjen er viktig, sier Hoøy.

MÅLTIDETS HUS

Det er Wilberg som driver kantinen i Måltidets Hus i Ipark på Ullandhaug. Landets ledende fagmiljø for mat- og måltidsnæringen holder til der. Både forskning, innovasjon og produktutvikling skjer i Måltidets Hus.

– De som jobber i Ipark er ofte med på tester i vår kantine, og vi jobber tett opp mot de kompetansebedriftene som holder til på huset. Vi ønsker å være en aktiv del av dette fagmiljøet, understreker Hoøy.

ELITEN MED PÅ LAGET

Det er også Wilberg som driver restauranten Spiseriet i Stavanger Konserthus. På kjøkkenet jobber noen av landets ledende konkurransekokker med kjøkkensjef Andreas Myhrvold og soussjef Christian Pettersen i spissen. I teamet er det kokker som stadig hevder seg i konkurranser både med de norske kokkelandslagene og individuelt. Lærlingene dras med i konkurransene.

– Det er klart at det inspirerer alle å ha eliten med på laget, og deres kompetanse blir videreutviklet i organisasjonen, sier Wie.

NYE EIERE I WILBERG

Wilberg AS med datterselskap omsatte for nær 300 millioner i 2013. Det nye nå er at Wilberg har fått nye eiere og blitt en del av Fazer Group. Dette gjør at selskapet får en solid markedsposisjon i Skandinavia og som den eneste av de større aktørene på markedet som har nordisk forankring og profil. – Vi tenker likt om kvalitet og dette vil både videreutvikle og styrke Wilberg som merkevare fremover, sier Wie.



Produktsjef i Wilberg AS, Thomas Hoøy, sammen med kokk Malin Aksland.

Mat for alle aldre i Stavanger Konserthus



Produktsjef Thomas Hoøy og daglig leder Gunvar L. Wie i Wilberg AS driver restaurant Spiseriet i Stavanger Konserthus. De serverer sunn og velsmakende mat og drikke til "hele byen" når de besøker Stavangers stortue.

I konserthuset serveres det alt fra store stående forsamlinger til banketter og mindre grupper. – Her har vi alt fra enkle lunsjretter, små og store buffeter, trerettere og helt opp til syv retter, forteller Gunvar L. Wie og får selskap av kjøkkensjef Andreas Myhrvold.

Han forbereder maten til Spellemannprisen og 1600 gjester. Planlegging og forberedelser har pågått siden lenge før jul.

Wilbergs operasjon i Stavanger Konserthus foregår i nært samarbeid med administrasjonen og Stavanger Symfoniorkester. For mat må alle ha, enten de er bak, på eller foran scenen. Både Thomas Hoøy og Gunvar L. Wie synes det er artig å tilrettelegge for at ulike musikksmak kan bety ulike matpreferanser og forventninger til servering. Men det er også mange store konferanser i Stavanger Konserthus, der lunsj og middag inngår i programmet.

– Gjестene våre er alt fra 0 til 90 år, og det er store variasjoner i ønsker og behov. Dessuten setter vi vår ære i å sikre ærlig og velsmakende mat til konferansegjester. Her har vi brukt våre kunnskaper om logistikk for å sikre at alle får mat og rekker å nyte den i de pausene som er lagt opp.



BYEN DIN. NÆRT OG EKTE.

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



HER KJØPER DU SENTRUMSGAVEKORTET:

Mæhle, Østervåg 4

Vakkert, Salvågergata 3

Gavekortautomat, Straen Senteret

Stavanger Sentrum, Nygata 15

stavangersentrum.no/gavekort



STAVANGER
SENTRUM

Soleklart!



- Kvalitet skal kjennetegne
alt vi gjør, vi skal være en
profesjonell og fleksibel
logistikkpartner.

Jan Håvard Hatteland,
Regiondirektør for Sør-vest Norge.



Dansker på vei inn

FREJA Transport & Logistics er en av de største privateide transport- og logistikkbedriftene i Norden. Det danskeide selskapet øker nå satsingen i regionen, og har sikret seg en erfaren mann ved rattet. Jan Håvard Hatteland er ansatt som regiondirektør for Sørvest-Norge.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Vi kan lese at FREJA Transport & Logistics har fokus på å gi kundene skreddersydde, effektive og troverdige løsninger. Dette høres fint og flott ut, men er ikke det noe alle i bransjen lover?

- Jo, men vi ønsker samtidig å vise en fleksibilitet og et personlig engasjement i alt vi gjør, som skal gi det lille ekstra, sier regiondirektør Hatteland. Han har nær 30 års erfaring fra bransjen og vet hva som skal til for å skape verdier for kunde og leverandør. Med ansvar for FREJAs utvikling innen energi- og offshorelogistikk også, er han perfekt lokalisert. Hatteland har bred ledererfaring innen logistikkbransjen fra blant andre Nor-Cargo Stavangerske AS, Bring og SR Transport.

VEKSTAMBISJONER

- Hva er det unike med FREJA og hvilke mål har dere for regionen?

- FREJA Transport & Logistics ønsker å være den perfekte strategiske samarbeidspartner for alle i enhver henseende og i alle forbindelser, men vi ønsker å få mer ut av markedet og spisse satsingen mot olje og gass, forteller Hatteland. Dette skal vi gjøre ved å ha høy kvalitet og personlig oppfølging som nøkkelfaktorer. Målet er å vokse gradvis, og skynde oss forsiktig slik at vi sikrer en lønnsom og fornuftig vekst. Vi ønsker å bli en av de ledende aktørene i bransjen i vår region innen fem år, blant annet ved å rekruttere nye medarbeidere med topp faglig og sosial kompetanse. Vi skal ha en vekst på 20–30 prosent hvert år, svarer Hatteland ambisiøst.

Han presiserer at målet ikke er å bli størst,

men tror at markedet har behov for en god og allsidig nummer to-aktør.

- Det viktigste er å levere den beste kvalitet og service hver dag og hver gang til våre kunder, samtidig som vi leverer tilfredsstillende økonomiske resultat til våre eiere.

MERKEVAREBYGGING

I Danmark er FREJA godt kjent og har vunnet anerkjennelser som Entrepreneur of the Year og blitt tildelt Gasse-priser.

-Vi ønsker å bygge et solid omdømme også her i regionen og vil i betydelig grad øke vårt samfunnsengasjement og synlighet regionalt. FREJA er tradisjonelt store på biltransport, men er nå også betydelig tilstede innen bil, båt og fly. FREJA har også en betydelig markedsandel inn mot legemiddelindustrien med blant annet et topp moderne lagerhotell på Fjeldbo utenfor Oslo. Med våre 500 egne ansatte og våre 1500 transportenheter har vi en betydelig kapasitet og kompetanse, som er et flott grunnlag til å bygge videre på. I vår region er blant annet transport av avfall som går til energigjenvinning hos mottakere i inn- og utland en betydelig aktivitet, som vi forventer vil øke videre. Kjerneområdet til FREJA Transport & Logistics er til og fra det europeiske kontinentet, men vi har alle tillatelser og sertifiseringer som trengs, og kan levere nesten hva som helst hvor som helst. Vi skal som nevnt spisse kompetansen ytterligere og satser spesielt mot olje- og energimarkedet her i regionen.

FRA DANSK TIL NORDISK TRANSPORTFIRMA

FREJA ble grunnlagt i Danmark i 1985. Det første nordiske oppkjøpet var i Finland i 2003. Siden da har FREJA etablert seg i Sverige og Norge gjennom oppkjøp og egne etableringer. Med hovedkontor i Danmark og kontorer i hele Norden har selskapet fått

et solid fotfeste i det nordiske markedet. I Norge ligger hovedkontoret i Oslo med 100 ansatte, Bergen har fem ansatte, det samme har selskapet i Stavanger. Siden etableringen har FREJA hatt en sterk årlig vekst på rundt 20 prosent.

- Omfattende globale transportforbindelser, lagermuligheter, egne tollager, ordre booking, pakke- og emballeringsoppdrag samt distribusjon gjør at FREJA Transport & Logistic nå er en attraktiv samarbeidspartner på alle områder i bransjen. Store IT-investeringer er med på å fremme fleksibiliteten og overblikket fremtidens kunder forventer. Vi er klar for markedet i regionen, sier Hatteland med troverdighet.

FREJA TRANSPORT & LOGISTICS AS

» **Omsetning:** 265 mill. euro (konsern 2012)

» **Antall ansatte:** 500 i konsern, 110 nasjonalt og 5 regionalt + 1500 transportenheter hvor sjåførene er ansatt hos underleverandører.

» **Etableringsår:** 1985 i Danmark og 2008 i Stavanger-regionen
Forretningsadresse: Lagerveien 19 på Forus (fra mars)

» **Beskrivelse:** FREJA Transport & Logistics tilbyr alle typer transportløsninger. Selskapet har fokus på å gi kundene skreddersydde, effektive og troverdige løsninger. Siden etableringen har selskapet opplevd en sterk årlig vekst på cirka 20 prosent og har etablert seg i hele Norden.



Her er FREJAs medarbeidere i region Sør-vest: De skal skape løsninger for en verden i bevegelse! Fra høyre: Odd-Henrik Båtnes, Jacob Bjerre, Jan Håvard Hatteland og Stig Dirdal.

TRAINEE

Kvalitet, ærlighet, troverdighet og fleksibilitet har vært nøkkelord og retningslinjer for bedriften og de ansatte siden oppstart. For å opprettholde verdiene når bedriften vokser raskt etablerte FREJA sin egen skole og sitt eget trainee program i 2005, kalt "FREJA leadership academy".

Fra høsten av tar Hatteland inn trainee via NHO Transport og Logistikk. Dette er for å sikre rekruttering til bransjen og er en del av det å ta et samfunnsansvar. Samtidig er det en del av satsingen på fremtiden.

- Det er viktig å sørge for kompetanse-overføring til ungdommen, mener Hatteland. På dette viset kommer verdiene våre inn i ryggmargen.

Sammen med en betydelig utdannelse i alt som relaterer seg til ledelse, transport



Det er viktig å sørge for kompetanse-overføring til ungdommen.

Jan Håvard Hatteland

og logistikk sikrer skolen at selskapets verdier vil gjøre traineene i stand til å møte fremtidige utfordringer.

UTFORDRINGER I BRANSJEN

Transport- og logistikkbransjen har betydelige utfordringer, og samtidig mange muligheter. Den største utfordringen i bransjen er lav og manglende lønnsomhet og et relativt høyt antall konkurser over flere år.

Bransjen har blitt mer globalisert, aktørene større, kvalitets- og HMS-kravene i markedet økende – kombinert med et sterkt prispress.

En viktig suksessfaktor er å kunne utnytte egen kapasitet og eget materiell maksimalt, mener regiondirektøren. I den sammenheng er det også viktig å søke gode operative samarbeid på tvers av transport- og logistikkaktørene for å utnytte den totale kapasiteten optimalt. God retningsbalanse er helt avgjørende for økt lønnsomhet.

– Eksempelvis hadde FREJA Transport & Logistics i løpet av de to første ukene i januar hele 85 trailere ut av regionen, på vei til Danmark og videre ned på kontinentet. Mange av disse trailerne hadde gjerne noe ledig plass, til en ekstra pall eller tilsvarende – og det å klare å utnytte den siste ledige kapasiteten er svært viktig for å gi oss tilfredsstillende lønnsomhet.

Store IT-investeringer er med på å fremme fleksibiliteten og overblikket fremtidens kunder forventer. Vi er klar for markedet i regionen.

Jan Håvard Hatteland

– Hvilke utfordringer ser du for Stavanger-regionen?

– Det viktigste er å løse de betydelige infrastrukturutfordringene vi har i regionen. Jeg er litt skuffet over at politikerne i regionen har brukt for lang tid på å samles om gode kollektivløsninger, som er grunnleggende viktig for å bedre fremkommeligheten. Samtidig opplever jeg at politikere, byråkrati og næringsliv i stor grad er svært flinke til å jobbe sammen for regionens beste. Vi må fortsette det gode arbeidet med uforminsket styrke. Ryfast og Rogfast vet vi kommer, og det er svært viktig at arbeidet med Transportkorridor vest fortsetter med full styrke. Vi har nå en regjering som har store ambisjoner og sier vi må planlegge og bygge raskere og mer, så slik sett kan vi ha høye forventninger.

Investering i infrastruktur mener Hatteland er kostnadseffektivt og samfunnsnyttig og viser til et eksempel fra tiden i Nor-Cargo/Bring.

– Det er vanskelig å gi helt eksakte beregninger, men i Nor-Cargo/Bring Cargo var de årlige køkostnadene bare i Stavanger-regionen fem millioner kroner. Tilsvarende tall finner vi hos andre aktører, slik som eksempelvis SR Group og Risa AS.

MEDLEM I NÆRINGSFORENINGEN

– FREJA Transport & Logistics er ny medlem i Næringsforeningen?

– Ja, jeg meldte oss inn på min andre arbeidsdag 15. november 2013! Jeg måtte bare sjekke om vi hadde råd først, ler han og legger til: Det er ikke dyrt å være medlem. Det er faktisk noe jeg vil anbefale alle næringsvirksomheter. Det er en god investering og Næringsforeningen gjør et fantastisk arbeid.

Hatteland er opptatt av å ta et samfunnsansvar og bidra konstruktivt. Han er styreleder i NHO Logistikk og Transport Rogaland, styremedlem nasjonalt i samme organisasjon og medlem av Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika.

– Det å bruke tid, delta i ulike fora og engasjere seg betyr mye for meg personlig og ikke minst for bedriften, kommenterer han.

DE VIKTIGSTE RESSURSENE

For FREJA er den viktigste ressursen deres ansatte. Ved å bruke avanserte IT-systemer og vise fleksibilitet gjør de ansatte i FREJA verden betydelig mindre for sine kunder.

– Vi er ikke så mange ansatte her på kontoret i dag, men har totalt 103 års bransjeerfaring hos de som jobber her. Det er flinke folk, med både faglig og sosial kompetanse på høyt nivå. Vi har en stolthet i forhold til det vi leverer til kundene og målet mitt er å skape lojalitet hos kunder og ansatte. Tillit er helt grunnleggende for meg.

Vi kan gjerne være uenige og diskutere, men når beslutningen er tatt må vi være lojal overfor den. Slik har vi det i dag, og slik er det viktig at vi har det i framtiden, avslutter Hatteland.

- Teambuilding
- Kurs
- Konferanse

Vi skreddersyr
hele oppholdet.




Sirdal
Høyfjellshotell
KAMPEN - TOBIAS

Booking:
38 37 74 00
booking.com

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

QUIOZ SCANDINAVIA AS

Geografisk: Stavanger/Oslo
Kontaktperson: Henrik J. Steffens,
476 78 410, henrik.steffens@quioz.com
Web: quioz.no

Quioz Scandinavia AS er et nystartet virksomhet innen miljøteknologi, med hovedfokus på desinfeksjon og prosessforbedring av luft og vann. Quioz Scandinavia utvikler egne desinfeksjon-løsninger, i tillegg til å representere ulike behandlingssystemer fra inn- og utland. Hovedteknologien for vann er basert på nanomikrobobler av høy konsentrert O₂ og O₃, og på luftsiden jobber selskapet blant annet med PCO-reaktorer. Produktene er særlig godt egnet for bruk innen næringsmiddel, marine og helse sektorer. Ledelsen har lang erfaring fra prosjektering i Latin-Amerika, og har eget kontor i Chile.



T. HOLAND MASKIN AS

Geografisk: Egersund
Kontaktperson:
Terje Holand,
95125000,
th@thmaskin.no
Web: thmaskin.no



T. Holand Maskin AS transporterer alt av maskiner og utstyr, stein og jord. Selskapet bytter ut maskinparken jevnlig for å kunne ha driftssikre og effektive maskiner. T. Holand Maskin AS har løyve for yrkestransport, og egne rørleggere og har ADK-sertifikat for å legge ledninger i grøft. Selskapet tilbyr blant annet:
-Prosjektering av hele byggefelt (og hyttefelt).
-Graving og skifte vannrør og avløpsrør.
-Tomteutgraving, sprenging og masseutskifting.

SILEX GAS MANAGEMENT AS

Geografisk: Stavanger
Kontaktperson: Isabell Casanovas,
Office manager, 415 97 791,
isabell.casanovas@silexgas.com
Web: silexgas.com

Silex Gas Norway («Silex») er et norsk selskap som ble etablert i 2011 for å overta og eie TOTALs 6,4% direkte og indirekte eierandel i Gassled. Silex er et heleid datterselskap i finans- og forsikringskonsernet Allianz med hovedkontor i München. Silex har fem ansatte og holder til i Næringslivets Hus i Stavanger. Gassled er et interessentskap på norsk kontinentalsokkel som eier infrastrukturen knyttet til gasstransport fra norsk sokkel, bestående av rørledninger, prosesseringsanlegg og mottaks-terminaler. Gassled ble etablert i 2003, da eierskapet for det meste av denne infrastrukturen ble samlet.



SVEISETEKNOLOGI AS

Geografisk: Egersund
Kontaktperson: Magnus Østebrød, daglig leder,
46886577, post@sveiseteknologi.no
Web: sveiseteknologi.no

Sveiseteknologi AS leier ut sveiseinspektører, sveisekoordinatører og NDT-teknikere. Selskapet kan også stille med et helt QC-team innen sveis/inspeksjon, som kan lede underleverandører, og følge opp produksjonen. I tillegg har selskapet fagpersonell for tilstandsrapportering, inspeksjon/NDT, dokumentasjon og annet arbeid relatert til offshore prosjekter.



VIDEOFORCE AS

Geografisk: Sandnes
Kontaktperson:
Anders Krogh,
daglig leder,
900 37 685,
anders@videoforce.no
Web: www.videoforce.no



Videoforce sitt hovedfokus er salg og utleie av storskjermer og projektorer med tilhørende utstyr og tjenester, som videokamera og storskjermproduksjon. Videoforce-gruppen er etablert i Sverige, Estland og Norge. Totalt har selskapet cirka 600 m² LED-skjermer tilgjengelig for utleie. Nytt av året er en høyoppløst 3mm LED-skjerm på totalt 130 m². Videoforce fokuserer på kvalitetsskjermer som har godkjent CE merking for bruk i Europa, og representerer to produsenter av LED-skjermer, Ekta fra Ukraina og kinesiske Absen.

I Stavanger-distriktet har de hatt store leveranser til blant andre Stavanger Live, Rått & Råde, Brad Paisley (DnB Arena) og EM i curling (Sørmarka). I Estland og Sverige har de levert til både Metallica og Robbie Williams. I tillegg til storskjermene tilbyr selskapet også mindre skjerm-løsninger til messer og mindre forsamlinger. Videoforce har også en mobil skjerm, AdVan. En rullende reklame-skjerm på 130".

VIDEOFORCE

Lokal tilstedeværelse – global aktør

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

www.mercuriurval.no

Mercuri Urval

Board & Executive

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ME KONTORMASKINER AS

Geografisk: Sola
Kontaktperson: Ola Edland, daglig leder,
932 41 640, oe@magnar-eikeland.no
Web: magnar-eikeland.no

ME Kontormaskiner AS er et selskap i Magnar Eikeland Gruppen og en av distriktets største frittstående forhandlere. Selskapet leverer multifunksjonsmaskiner (print/scan/copy), betalingsterminaler, kasseapparater, frankeringsmaskiner og plottere, samt tilhørende software. ME Kontormaskiner sine konsulenter har mange års erfaring fra bransjen, og skreddersyr løsninger etter kundenes behov. De er 13 ansatte og har egen serviceavdeling som holder til på huset som gjør dem svært fleksible i forhold til korte responstider både på leveringer og serviceoppdrag. Gjennom sitt store nettverk av partnere har bedriften mulighet til å levere over hele landet. Selskapets forretningsidé, i samarbeid med kunden, er å tilby riktig produkt til rett pris som letter hverdagen for sine kunder.



AXELAR AS

Geografisk: Sandnes
Kontaktperson: Odd Langhelle, daglig leder,
905 60 815, odd.langhelle@axelar.no
Web: axelar.no/blinkfestivalen.no

Selskapets virksomhet er rådgivning innen strategiarbeid og kommunikasjon samt salg av sponsoravtaler og gjennomføring av arrangement. Selskapet ble etablert 1. februar 2013. De ansatte har lang erfaring fra store arrangement som World Tour, Europamesterskapet, Verdensmesterskapet i sandvolleyball samt Skifestivalen Blink. Axelar har nå overtatt eierskapet og ansvaret for Skifestivalen Blink, sommerens viktigste arrangement for store deler av verdenseliten innen ski og skiskyting. Axelar sine kunder er selskap som ønsker å tydeliggjøre sin posisjon i det lokale, nasjonale og internasjonale marked, og gjennom aktiviteter skal Axelar bidra til å gi kundene ekstra drivkraft.



SIKTEK AS

Geografisk: Sandnes
Kontaktperson: Bengt Høgemark,
48309090, bengt@sikte.no
Web: sikte.no

Sikte AS er en ledende leverandør av område-sikring og høysikkerhetsprodukter. Sikte AS skal med det fremstå som den beste total-leverandør i Norge innen områdesikring og produkter med høy sikkerhet. Sikte AS skal være produktutvikleren og leverandøren av det beste enkeltprodukt helt frem til en fullstendig, helhetlig løsning. Selskapet leverer våre sikringsprodukter og servicetjenester til alle instanser:

- Havner
- Baser
- Flyplasser
- Forsvaret
- Entreprenører
- Kommuner



**TIL HIMMELS
MED HESBYNETT**

Du vet at ditt firma før eller senere skal over på Microsoft Office365. Du syns at det alltid er et hodebry å endre på innarbeidede rutiner. Men du vet også at de nye skytjenestene gjør at bedriften jobber smartere – med alltid-tilgang til all mail, alle dokumenter og presentasjoner og mere til fra "skyen". I et langsiktig perspektiv er det penger å spare.

Hesbynett var de første i stavangerregionen til å migrere kunder over til Office 365 og vi er spesialister på å gjøre overgangen effektiv. Vi gir deg rikelig lagringsplass og skikkelig bredt breibånd, slik at firmaet ditt får utnyttet mulighetene. Ring oss for en prat som kan ta firmaet "til himmels".

www.hesbynett.no/office365 • Telefon 51 53 20 53

HESBYNETT
– lokal IT-eksperise siden 1995

Bloom / filletforgeren

**VI BYGGER
PÅ
OVER
MELLOM
UNDER
VED SIDEN**

La oss gjøre det gamle
huset ditt nytt!

Ring Thor Åge Vareberg
930 14 630
så er vi i gang!

JADARHUS
Det lille ekstra



EU i en brytningstid

HEIDI KRISTINA JAKOBSEN • Direktør ved Stavangerregionens Europakontor • www.stavangerregion.no

EU startet 2014 offensivt med utvidelse av euroområdet og oppheving av restriksjonene for fri bevegelse av arbeidskraft fra Bulgaria og Romania. Videre er EU stadig nærmere en bankunion, Irland har avsluttet hjelpeprogrammet, og de økonomiske prognosene peker noe oppover. EU-maskinen er i godt driv og det hersker en viss optimisme i det grekerne tar over det roterende formannskapet i EU. Og snart går et polarisert Europa til valg.

Det går bedre med økonomien i EU-landene. Etter en lang periode med stagnasjon og negativ vekst, rapporterer både Europakommisjonen og OECD om noe mer positive økonomiske utsikter. Som det første av de gjeldstyngede landene, avsluttet Irland nylig sitt reformprogram administrert av Det internasjonale pengefondet (IMF), Den europeiske sentralbanken (ESB) og Europakommisjonen. Dette sender positive signaler til markedet, noe land som Spania og Portugal også nyter godt av. At Latvia ble det 18. landet i eurosonen fra 1. januar, er utvilsomt også en kjærkommen fjær i hatten for eurosamarbeidet.

EUs stats- og regjeringssjefer tok dessuten juleferie etter å ha kommet mange steg nærmere en bankunion. En fungerende bankunion der banker overvåkes tettere

og avvikles dersom de ikke drives sunt, er viktig for finansiell stabilitet. En del forhandling gjenstår, men det er oppnådd enighet om rammene for overvåkingen, og man er kommet et godt stykke på vei med å definere hvordan en banknedleggelse organiseres og finansieres.

Også andre ting bidrar til en positiv følelse av normalisering og fremdrift. Grekerne er i stand til å ta over det halvårslige formannskapet, restriksjonene for fri bevegelse av arbeidskraft fra Bulgaria og Romania avvikles i tråd med planene, utlysningen av midler under den nye programperioden er etter skjema. Men snart går altså EUs borgere til valg på nytt Europaparlament og mange er misfornøyde.

Mange gir EU skylden for krisen. Populistiske og EU-skeptiske partier har dukket opp i stadig flere medlemsland i

kjølvannet av krisen, og eksisterende slike partier har fått økt oppslutning. Dersom disse partiene klarer å skape en blokk i parlamentet, kan det resultere i at det blir mer komplisert å få til politiske avtaler om politiske saker som behandles.

Dette kan virke som en fjern problemstilling for næringslivet i Stavanger-regionen. Men rammebetingelsene for norsk næringsliv legges i Brussel, og et effektivt beslutningssystem er viktig også for oss. Det nye parlamentet skal blant annet behandle de lovgivende sidene av EUs nye rammeverk for klima /energipolitikk mot 2030. De skal også votere over en transatlantisk handels- og investeringsavtale når den er ferdigforhandlet. Begge er eksempler på saker av vital interesse for Stavanger-regionens næringsliv.

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

ATTRAKTIV TOMT SENTRALT I RISAVIKA



AF GRUPPEN



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

DNB NÆRINGSMEGLING AS

DNB



Godt nyttår?

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

De store selskapene i olje- og gassindustrien må nå ha over 100 dollar for hvert fat olje for å gå med overskudd. Akkurat nå ligger Brent-oljen på 106 dollar og prisene har vært nedadgående. Kostnadene på norsk sokkel er for høye. Årsakene er mange og sammensatte.

Vi bruker mer enn vi tjener i bransjen, og det er dramatisk. Derfor går vi gjennom kostnadene på bred front, uttalte økonomi- og finansdirektør Torggrim Reiten i Statoil, nylig.

Statoils løsning er å outsource 239 årsverk, og det er snakk om at 1.000 stillinger kan eller vil bli outsourcet.

- Vi har et ansvar for å forvalte felleskapets ressurser på best mulig måte og må gjøre vårt for at Statoil er et robust selskap nå, i 2020 og i 2030, sier Reiten videre.

Kostnadsbesparelsene i oljeindustrien vil uten tvil ha stor betydning for vår region, oljesmurte som vi er i store deler av næringslivet her lokalt. Selv om optimismen fortsatt råder i denne næringen, spesielt hos underleverandørene som har opplevd en formidabel vekst de siste årene, så truer det økende kostnadsnivået selskapenes posisjon i den globale konkurransen. Ennå har norsk teknologi, kunnskap og renomme et

fortrinn, men andre land lærer raskt og har et helt annet lønns- og kostnadsnivå. I fjor gikk en rekke store utbyggingskontrakter til verft i Asia. Det er ikke unaturlig at Statoil tilpasser sitt kostnadsnivå. Dette er en situasjon alle selskaper må vurdere hver eneste dag.

Så, hva gjør vi?

Samarbeid er løsningen! Tett samarbeid mellom operatørselskapene og deres underleverandører for å redusere dobbelt arbeid, unngå unødvendig dyre skreddersydde løsninger og heller satse på øket standardisering og gjenbruk.

Tett samarbeid mellom politikere og næringsliv for å få til best mulig rammebetingelser og infrastruktur. Sette trykk på åpning av nye områder for leteboring, samt redusere byråkrati og skjemavelde for næringsdrivende.

Tett samarbeid mellom industrien og forskning- og utdanningsinstitusjonene.



Unngå unødvendig dyre og skreddersydde løsninger!

Steinar Aasland

Styrke relevante studier i fag som vil bidra til å løfte norsk industri i den internasjonale konkurransen, og fokusere på anvendt kunnskap, gjennom forskning, som resulterer i konkrete nyvinninger og mer effektive løsninger. Vi har behov for mer kunnskap og mer kompetanse for å løse de utfordringene som står foran oss.
- Kunnskap er fremtidens olje, sier Erna Solberg. Her er det bare å brette opp ermene å komme i gang.

Godt nyttår?
– det er opp til oss det!

NEED SPACE?

LET US KNOW – WE'VE GOT IT!

Tel. 971 00 999 – baseproperty.no

base
PROPERTY

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

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

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

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

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

KRUSE SMITH
Eiendom

PARTNER TRE
+ + + + +



**STAVANGER
REGIONEN**
Havnedrift AS

10 mål utelager til leie

Sentralt i Risavika



Området er asfaltert og belyst

Det er inngjerdet med port i gjerdet

**Det er nyttelastbegrensninger
og bestemmelser om bruk**

Ledig straks



Risavika Havnering, ved SHELL tankanlegg

For mer informasjon ta kontakt med: Petter Hult, Mobil: 926 25 112 - E-post: petter.hult@stavanger.havn.no

www.stavanger-havn.no

Løgn, sikkerhet og behovet for en skriftestol

EINAR BRANDSDAL
Statsviter, organisasjons-
rådgiver, tilknyttet Institutt
for medie, kultur og samfunn,
UiS som førstelektor i
endringsledelse



Undersøkelse etter undersøkelse viser at vi i Norge har stor grad av tillit til hverandre og til våre institusjoner. Undersøkelsen World Values Survey som kom i fjor høst, viser eksempelvis at 74 prosent mener at “folk flest er til å stole på”.

Ingen andre land har en høyere score. Aftenposten la (“mistet”) i november 20 lommebøker med 300 kroner og diverse kredittkort rundt om i Oslo. I løpet av kort tid var hele 15 levert tilbake til eieren. Det er et fantastisk resultat. Graden av tillit i et samfunn er, ved siden av høy grad av likhet, en viktig forklaring på at Norge er et av verdens rikeste land. Tillit medfører at vi kan sløyfe mange kontrolltiltak og samhandle relativt uformelt. Vi opprettholder et ukorrupt arbeidsliv der beslutninger kan delegeres til medarbeidere som er der oppgavene utføres. Dette bildet av norsk arbeidsliv er stort sett delt av både forskere, konsulenter og media. En forsker og konsulent, Arne Selvik, i AFF ved Norges Handelshøyskole, kastet imidlertid i 2005 en brannfakkel om at alle, spesielt de som omgir topplederne, lyver så det renner. I julen tok jeg fram igjen boken, Omgitt av løgnere, og jeg må dessverre innrømme: Han har litt rett. Selv om rundt 90 prosent i de medarbeiderundersøkelsene jeg selv har gjennomført i ulike risikoutsatte virksomheter, sier de har tillit til egen leder og til sine kolleger og at sikkerhetskrav etterlevs i høy grad, er det likevel unntak. Det lyves alltid litt, fortellinger parfymeres og ledelsen holdes uvitende om det som virkelig skjer. Det trengs bare et tilfelle av uforsvarlighet for at det kan gå ille på en installasjon i Nordsjøen. I sikkerhets- og kvalitetsarbeid i høyrisikovirksomheter må alle med.

Hva er så løgn og uærlighet? Et selskap som har flere installasjoner i Nordsjøen har et verdiutsagn som lyder: “I selskapet vårt stoler vi på det som blir sagt, og at det viktigste blir sagt”. Det er en flott måte å fange inn fenomenet ærlighet på. Man skal ikke lyve eller holde inne med viktig informasjon som burde vært formidlet videre. I alt sikkerhets og kvalitetsarbeid er man avhengig av denne ærligheten.

Løgner tar mange former. En god inndeling er i hvite løgner, grå løgner, blanke løgner, svarte løgner og livsløgner. De hvite løgnene er uskyldige og smører samværet. Når vi får spørsmålet “How are you”, er svaret “fine”, selv om influensaen herjer i kroppen og konflikten med sjefen har toppet seg. Hvite løgner er nødvendige for å vise vanlig

folkeskikk og god motivasjonspraksis. Vi sier ikke at keiseren er naken når han har hyret de beste skredderne i landet. Rådgiverne sa neppe til Siv Jensen at valgvakeljolen hadde et mønster som ga ufine assosiasjoner både i møblerte og mindre møblerte hjem. Vi finner det beste i studentenes første kapittelutkast i stedet for å høyle på feilene. De grå løgnene gjelder forhold som er bagatellmessige og unødvendige å lage oppstuss rundt. Blanke løgner er at man forteller bevisste usannheter for å beskytte seg og sine. Dette er løgner som representerer alvorlige tillitsbrudd. En sort løgn er en alvorlig løgn som har til hensikt å skade andre. En livsløgn er et selvbedrag som preger en persons oppfattelse av seg selv, sitt liv og virke. «Tar De livsløgner fra et gjennomsnittsmenneske, så tar De lykken fra



**Det lyves alltid litt,
fortellinger parfymeres og
ledelsen holdes uvitende
om det som virkelig skjer.**

Einar Brandsdal

ham med det samme», er et kjent Ibsen-sitat. I sikkerhetssammenheng kan troen på at “vi har så høy sikkerhet at det går nesten ikke an”, være en slik livsløgn. Litt pirkning kan avdekke at det meste under den skinnende overflaten er pillrattent. Selv om det ikke er regelen i Norge, lyves det overalt i norsk arbeidsliv, og det har konsekvenser for sikkerhets- og kvalitetsarbeidet. Hva kan vi gjøre for å fremme sannhet?

Det ønskelige er ærlighet langs linjeveien. Medarbeiderne bør fortelle sannheten til sjefen. Men det føles som et nederlag kompetansemessig og ødelegger eget selvbylde å fortelle om en tabbe man selv er skyld i. Sjefen må også rapportere uønskede hendelser videre. Uansett om man sier det motsatte, blir praksis at brudd på et regelverk får konsekvenser og medfører represalier. Når den perfekte bilparken skal vises fram,

blir biler med riper i lakken fjernet fra den fremste rekken. Ved å fortelle om andres feil, eller benytte varslingsordninger, blir man også erfaringsmessig utsatt for sladrebank-skal-selv-ha-bank-mekanismer. Nei, vi får ikke bort all løgn gjennom de vanlige ordningene, uansett hvor åpent og menneskevennlig systemet er lagt opp.

Arne Selvik kommer i sin bok med to andre forslag: Det ene er at store organisasjoner holder seg med klovner for å sikre at ubehagelige sannheter kommer for dagen. Fordelen med klovner, narrer eller skøyere, er at de spiller en rolle som gjør det vanskelig å straffe dem. Når folk i kongens omgivelser ler, vil kongen lett le med, selv om han misliker ablegøyene. Det andre er at man i et arbeidslag lar rollen som djevelens advokat gå på omgang. Da kan hver enkelt under beskyttelse av djevlemasken provosere fram litt av hvert som skjer i dølgsmål.

Jeg har et annet forslag. Oppvokst i et protestantisk miljø, der man i ensomhet skal gruble over egne synder og spenne småstein, er det lett å misunne katolikkenes deres skriftestol. Det er en ordning som vinner over bedehusets vitnemål, som oftest er grå løgner – selv om de framføres i beste pedagogiske mening. I skriftestolen kan man bekjenne sine synder uten represalier. Forskning skal vise at om man forteller om sine sidesprang, medfører ikke det at man får lavere skuldre og fortsetter utroskapen. Tvert om, man tar et oppgjør med seg selv og blir snillere av det. Men hvem skal være presten? Ikke kan det være sjefen, og ikke en arbeidskamerat. Nei, det bør være en tredjepart, noen utenfor bedriften, men som kjenner den godt. En dyktig konsulent som forstår sikkerhet og kvalitet og kan summere opp de sammenhengene som kommer fram gjennom de individuelle betroelsene, er et godt alternativ. Noen virksomheter har også gode erfaringer med forskere som forstår sin rolle og forstår mennesker og organisasjon. Slipp flere slike innenfor bedriftsporten. Noe å tenke på?

Selv vil jeg bekjenne: To forbikjøringer som var så hasardiøse at de har laget arr i hjernebarken min. OK, det var to til som var farlige. Det er ikke flere. Kors på halsen, speiderblod. Å, det var godt å innrømme det!



FREMTIDENS INDUSTRIPARK

Rett nord for Stavanger utvikles nå fremtidens industripark for Vestlandet. Industriparken på Gismarvik ligger midt i aksene Stavanger - Bergen - Oslo. Egen offshorehavn med tilgang til Nordsjøen og kontinentet.

Haugaland Næringspark tilpasses samfunnets krav til utvikling og miljø.

HNP Gismarvik er en moderne industripark på mer enn 5000 dekar. Parken har egen havn med dypvannskai. Sentral plassering, bare 10 minutters kjøring fra Hydro Karmøy og vel 15 minutter fra Haugesund sentrum og Haugesund Lufthavn, Karmøy. Når Rogfast står ferdig vil kjøretiden til Stavanger bli redusert.

Gå inn på QR-kode for å se nettsider og videopresentasjon



www.haugaland-park.no



MØTER I FJELLET DET BLÅ

Visste du at Byrkjedalstunet byr på ypperlige kurs- og konferanse muligheter? At de største lokalene ligger dypt inne i fjellet? At vi lager mat fra bunnen av og at vi kan servere til riktig store forsamlinger? Tlf.: 51 61 29 00

www.byrkjedalstunet.no

VERDITAKSERING NÆRINGSEIENDOM

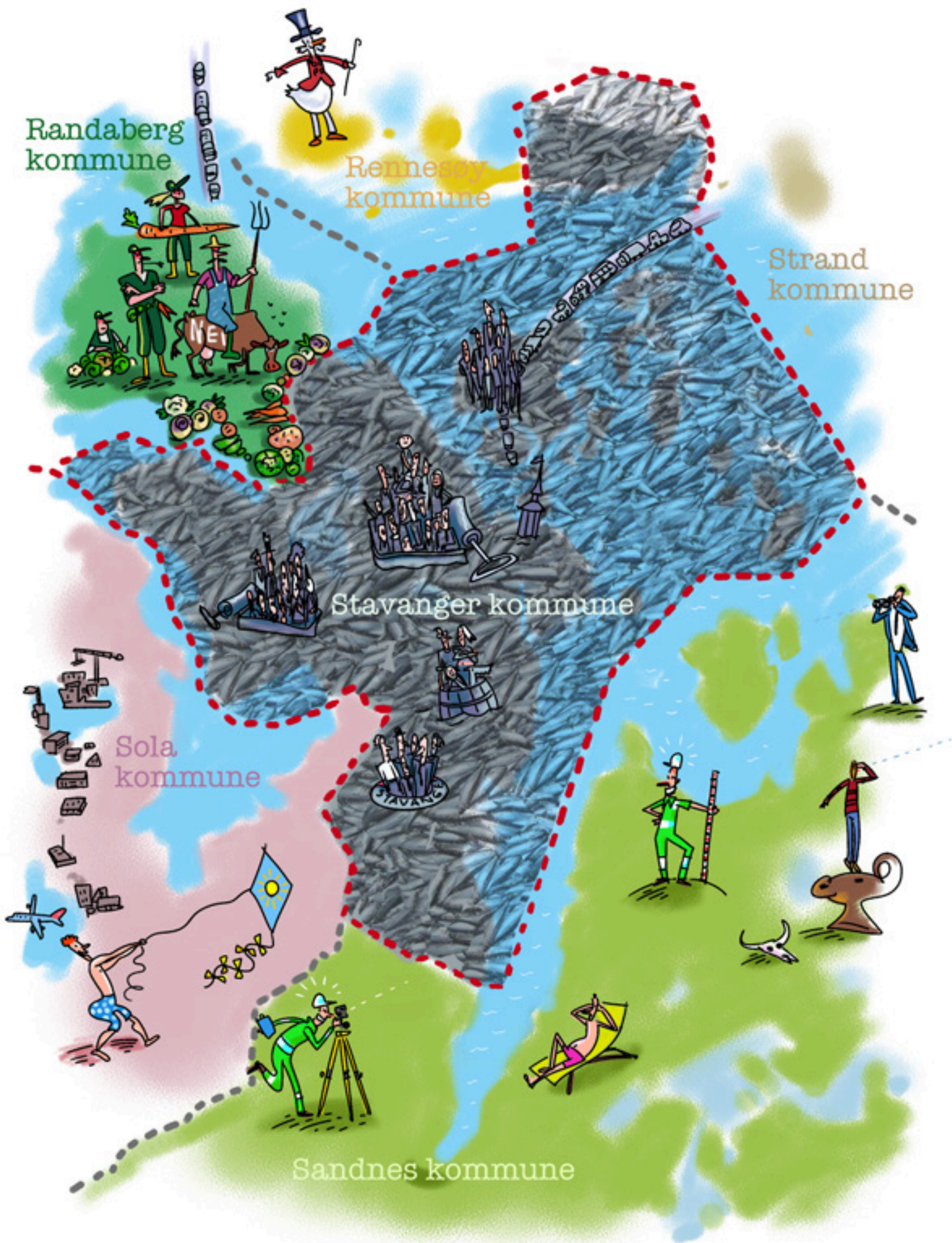
Tilstandsvurdering
Reklamasjonsbehandling
Bistand ved overtakelse og eierskifte

www.bbetakst.no

BBE TAKST
ARNE HAUGE AS

WELHAVENSVEI 15, 4319 SANDNES. TLF: 51 68 54 50





Randaberg
kommune

Rennesøy
kommune

Strand
kommune

Stavanger kommune

Sola
kommune

Sandnes kommune



JOSTEIN SOLAND

Om folk og fellesskap i Stavanger-regionen

Kommunene er til for folket. Enkelt og greit. Kommunen er det offentlige forvaltningsnivået som rammer inn våre liv innenfor døgnetts 24 timer. I arbeid som i fritid. Hvordan kan vi skape de beste rammene for våre liv?

Det er våre folkevalgte og kommuneansattes plikt å tenke mer på hva som tjener innbyggerne, enn hva som sikrer egne posisjoner. I Stavanger-regionen er forvaltningsgrensene kommet i utakt med utviklingen. Forutsetningene for det gode liv har aldri vært bedre! Men vil vi se mulighetene?

Våre meninger er like mye styrt av år vilje og vårt følelsesliv som av hjernens klare lys, sa den engelske filosofen Francis Bacon for 500 år siden. Vi kan si det samme i dag. Folks meninger om liv og virke er langt mer styrt av følelser enn klare tanker. Slik vil det være når vi har rikelig med ressurser i nåtid og derfor ikke tar de utfordringene som vi ser i nær framtid. Hjertet får styre, mens hjernen får vente. Når vi snakker om kommuner og grenser og utfordringer i dag og i morgen, slutter hjernen å jobbe. Da tar vi ord som identitet, nærhet, tilhørighet og lokalsamfunn i våre munn.

Vi spør likevel: - Hvorfor har vi større trafikk-problemer enn hovedstadsregionen Oslo? Hvorfor har vi landets høyeste bolig- og leiepriser sammen med Oslo? Hvorfor får vi mindre til offentlig transport enn Oslo og andre norske storbyer? Hvorfor blir vi avspist med mindre storbymidler enn andre? Vi som vitterlig har gitt de viktigste bidragene til landets gullalder! Spør vi. Mens vi sitter i våre biler og hører at rushtidsavgiften skal løse opp våre køer. Hvor unger skal kjøres til dagmammaer og skoler – på kryss og tvers av bomstasjonene mellom våre kommuner. Skal vi nå få et enda tydeligere skille mellom de som har råd til å kjøre i rushtiden, og de som må kjøre i rushtiden – de yngste familiene som ikke finner noe alternativ i offentlig transport mellom hjem og barnehage, skole og arbeid. Vil det da bli enda vanskeligere å få tak i lærere og sykepleiere og andre offentlige ansatte?

HVA FORTELLER HISTORIEN?

Den siste store revisjonen av kommune-grensene kom for 50 år siden, før «oljå». Siden er næringsgrunnlaget radikalt endret – mens grensene består. Stavanger er blitt en av Nordens tettest befolkete byer. Sandnes vokser raskest i landet, nå med flere innbyggere enn Stavanger i 1970-årene. Det bor like mange mennesker i Klepp,

Time og Hå som i Stavanger på 1950-tallet. Landbrukskommunen Sola er vår største industrikommune – i arbeidsplasser målt mot folketall. Og Randaberg har satt opp sitt eget «heimavert» for Den grønne landsby – for å verne matjorda. Hvem kunne ha forestilt seg Rennfast for 50 år siden? Og at Randaberg ble handelssenteret for folk på Rennesøy. For ikke å snakke om at Rennesøy-buen er blitt landets riker – rikere enn folk i Bærum!

Forklaringen finner vi i samferdsel. Inn- delingen i prestegjeld var bestemt av bosted i forhold til kirken. Den gangen var sjøen veien. Med Formannskapslovene i 1837 fikk vi våre første kommuner – like mange som vi hadde prestegjeld - 392. I 1930 toppet tallet seg med 747 kommuner.

I 1964 ble en fjerdedel av kommunene lagt ned. Overgangen fra sjø- til lande- veistransport hadde skjedd hurtig. Veier ble bygd, bussruter og ferjesamband ble opprettet, mens lokalbåtrutene ble lagt ned. Veiene skulle binde kommunene sammen. I dag - 50 år senere - har vi 428 kommuner, mens næringer og kommunikasjoner er helt andre. Stavanger har doblet sitt innbyggertall innenfor de grensene som ble satt for 50 år siden. Bergen fikk utvidet sitt areal til mer enn sju ganger Stavangers, 465 kvadratkilometer, et areal som tilsvarer Stavangers, Sandnes', Solas og Randabergs til sammen. Trondheim er på 342 kvadratkilometer. Vi skryter av vår evne til interkommunalt samarbeid på Nord-Jæren. Hvilke utfordringer har Bergen og Trondheim?

Vi lever i en region som er i ferd med å bli dysfunksjonell – den fungerer ikke til beste for sine innbyggere, fordi forvaltningen er kommet i utakt med utviklingen. I skolen får dysfunksjonelle elever spesialundervisning, i vår region er det vi selv – kommunene – som må sørge for at grenser blir funksjonelle i forhold til det vi som innbyggere må kunne forvente. At det er mer å få igjen av pengene med én for fire administrasjoner berører vi ikke her.

HVA SER VI I FRAMTIDEN?

Våre folkevalgte har for over ti år siden bestemt at urbaniseringstrykket først og fremst skal legges inn langs dobbeltsporet Stavanger-Sandnes: «Båndbyen». Den gangen var Ryfast ikke tatt med. Dobbeltsporet skulle opprinnelig gå inn i en kombi-

bane mot Sola og Tananger – som Jernbane- verket senere meldte ikke lot seg gjennom- føre. Ryfast blir en firefelts undersjøisk motorvei mellom Nord-Jæren og Ryfylke. Med 15-20 minutters kjøretid vil regionen bindes sammen med spennende muligheter for nye bolig- og arbeidsmønstre. Kommunestrukturen er nå på alvor satt på dagsorden. Ryfylkekommunene Forsand, Strand og Hjelmeland synes å søke et stadig tettere samarbeid. Sandnes orienterer seg sørøstover mot Gjesdal og Jæren. Med dobbeltsporet videreført til Egersund – vil kanskje senere generasjoner bosette seg i «Båndbyen» Stavanger-Egersund? Science fiction? Men Rennfast ga landet et nytt Bærum. Ryfast åpner et enormt samhandlingsrom mellom Ryfylke og Nord-Jæren. Rogfast bygger Sør-fylket og Nord-fylket sammen. Hvordan skal vi optimalisere bolyst og konkurransekraft for regionen med vår nye samferdsel? Hvor settes grensene? Har vi om 50 år to kommuner i Rogaland – én i sør og én i nord?

HVA GJØR VI NÅ?

Regjeringen har varslet at den vil gjennom- føre en kommunereform i perioden. Vår region er midt oppe i svære investeringer i ny infrastruktur som utfordrer dagens kommunegrenser. Det nærlyset vi kjører med i rushtiden nå i vintermørket, gir mange nok observasjoner til å kunne erkjenne at endringer må til for å sikre en robust framtid. Vi trenger aller minst nye rådhus i de kommunene vi har i dag. Vi må på med fjernlysene slik våre folkevalgte for 50 år viste veien inn i den framtiden som er vår nåtid. Det er de resultatene vi i dag nyter godt av.

Konflikter mellom kommuner og personer må vekk. Våre folkevalgte må være rausere med hverandre når kommunereformen settes på dagsorden. Ansvar for vår felles framtid ligger i første omgang hos våre kommunepolitikere. De må arbeide fram en organisering som gjør oss i stand til å sikre dagens velstand for våre etterkommere. Målet må være en slagkraftig region i konkurransen med de andre storbyregionene om statlige midler – midler som i betydelig grad er kommet fra vår region. Det er å tjene regionens befolkning. Som Francis Bacon sa: Det lettere å la hjertet styre våre meninger, enn hjernens klare lys. Særlig i gode tider.

New Regional Information guidebook in English

The Region has a clear ambition to make moving to Rogaland easy and efficient, for people coming to work, live and study. Currently we are publishing an English information guidebook, meant to inspire people to explore and to use all the facilities this region has to offer. The guidebook is available to everyone moving to Rogaland. It can also be used as an information platform within the field of recruitment.

The region has a committee consisting of Rogaland County Council, Greater Stavanger, Haugaland Vekst, LO Rogaland, NHO Rogaland, NAV Rogaland, Nav Eures, The Norwegian Oil and Gas Association and Stavanger Chamber of Commerce. The committee meets four times a year to discuss which issues are important to coordinate and resolve. One target area these past years has been to obtain enough skilled workers and competence to the region, including the recruitment and facilitation of an international work force. The importance of newcomers to the region feeling welcome is something the enthusiastic committee is very clear about. We all have a joint responsibility to share information about the wonderful aspects of this region.

Two years ago an official, 'Welcome to Norway' book was published in which the different directorates explain the immigration process, the school and health system etc. The new Regional information guidebook 'Welcome to the Stavanger and Haugesund Region' is built up in the same way explaining regional conditions. The guidebook consists of eight chapters with 98 pages full of information and colorful photos. The focus is on outdoor activities, culture, practical living, culinary experiences, education and how to gain employment. The beautiful photos are supplied by Region Stavanger, Greater Stavanger and Haugaland Vekst.

The information guidebook is meant to be a reference book for newcomers, and to give them important information for a smooth transition into life here. The region has a magnitude of facilities and activities, and we will not be able to list them all in the information guidebook. However we have endeavored to answer the questions most frequently asked by newcomers.

The committee would like to thank sponsors, volunteers and partners who have made this book possible. Welcome to the Stavanger and Haugesund Region.



Working group for the integration and recruitment of international labour. Back row from left Gustav Svane (NAV Rogaland), Randi Mannsåker (Stavanger Chamber of Commerce), Marcela Molina (LO Rogaland), Sasha Monique Elvik (NAV EURES) Front row: Tormod Andreassen (NHO Rogaland) and Thina Hagen (Norwegian Oil and Gas Association). Rogaland County Council, Haugaland Vekst and Greater Stavanger were not present.



NEW IN THE STAVANGER AND HAUGESUND REGION

Distribution

Edition: 10 000

Validity: Two years

Haugesund Region:

Haugaland Vekst. Email: post@h-vekst.no. T: +47 52 01 08 10. Contact: Jannicke Kvarven, Haugaland Vekst, Karmsundgt. 51, 5531 Haugesund.

Stavanger Region:

Stavanger Chamber of Commerce. Email: inn@stavanger-chamber.no. Contact: Tom Erik Gundersen. T: +47 924 08 039, Rosenkildetorget 1, 4005 Stavanger.

Tomme vegger?



BITMAP*

www.bitmap.no

Så høyt blir Oljetrykket i 2014

Du får energiprisene, analysene, trendene, spådommene og forventningene.
20. mars inviterer vi til Oljetrykket for tredje gang.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

DNB og Næringsforeningen arrangerer Oljetrykket

2014 den 20. mars i Rosenkildehuset.

Torbjørn Kjus gir oss oljemarkedsprognose for 2014, i tillegg rettes fokuset mot oljeoperatørenes valg av norske eller utenlandske leverandører til store utbyggingsoppdrag. Torstein Sannes, CEO i Lundin Petroleum Norge, sier at det ikke bare er pris som teller ved valg av leverandør. Leveringsdyktighet og kvalitet er vesentlige faktorer i valget.

VELG NORSKI!

Stadig flere store utbyggingskontrakter på norsk sokkel forsvinner ut av landet og tildeles utenlandske verft, spesielt i Asia. Lundin Petroleum Norge har derimot valgt å holde seg til norske leverandører og er av den oppfatning at pris bare er en del av helheten. Lundin Petroleum vil være sikre på at deres kontraktører er leveringsdyktig på tid – og ikke minst leverer topp kvalitet.

Edvard Grieg-feltet er et oljefelt i Nordsjøen med forventet produksjonsstart i 2015. Lundin Petroleum tildelte nylig toppdekket til Edvard Grieg-plattformen til Kværner, en antatt kontraktsverdi på hele åtte milliarder kroner. Her vil det meste av arbeidet bli utført i Norge. Torstein Sannes og Lundin Petroleum Norge mener de sparer betydelige beløp på å velge norsk. Hvorfor og hvilken strategi Lundin har på valg av leverandører vil du få høre mer om på Oljetrykket 2014. COO Erik Sverre Jenssen i Lundin Petroleum Norge vil fortelle nærmere om hva som ligger til grunn for de leverandørvalg operatørselskapet gjør.

KOMPETANSEUTVIKLING

Norsk oljeleverandørindustri var meget misfornøyd da storprosjekter som Martin Linge, Aasta Hansteen og Ivar Aasen ble tildelt utenlandske leverandører i Singapore, Korea og Spania. Totalt har disse kontraktene en bruttovertdi på over 29 milliarder kroner. Norsk Industri er bekymret for at slike tildelinger bidrar til forvitring av den norske spisskompetansen og kapasiteten på denne type prosjekter.



- Vi lever i en verden hvor vi mer enn noen gang er preget av olje og gassindustrien, en næring som fremdeles er den viktigste i norsk næringsliv, sier Gry Berit Lundal, seksjonsleder Oljeservice & Industri i DNB Bank.

FORVENTET OLJEPRIS

Torbjørn Kjus i DNB Markets regnes for å være en av verdens fremste oljeanalytikere. Han orienterer oss nærmere om sitt syn på den globale oljebalansen, produksjons- og etterspørselsvekst som ender opp i en forventet oljepris for 2014. Dette gjorde han også i fjor, med fantastiske tilbakemeldinger fra næringslivet som deltok.

- For den lokale oljeleverandørindustrien er dette et meget relevant og tidsaktuelt tema å få nærmere belyst, og hvis tiden tillater vil vi også forsøke å legge opp til paneldebatt mot slutten av arrangementet, sier divisjonsdirektør i DNB, Rasmus Figenschou.

Stavanger-regionen er fortsatt optimistisk på bransjens vegne, men går inn i 2014 noe bekymret da prognosene viser at reduserte oljeinvesteringer fra oljeoperatørselskapene vil gi lavere etterspørsel. Ledighetstallene øker svakt og arbeidsmarkedet er fortsatt stramt. Resultater av dette ser vi ved at blant andre Statoil outsourcer tjenester til lavkostland. Hvem innen leverandørindustrien blir da vinnerne og taperne?

VIKTIG BRANSJE

- Energisektoren og oljeservice er en av DNBs viktigste bransjer, og et satsningsområde for banken, lokalt, nasjonalt og globalt. DNB er tilstede i Stavanger-regionen med et erfarent oljeserviceteam, som sammen med resten av konsernet leverer bankens tjenester. Vi vil i tiden fremover prioritere hvor vi skal investere våre ressurser når vi tenker kunder, og her er olje- og gass samt Stavanger-industrien et viktig satsingsområde for oss, sier banksjef for Oljeservice og Industri, Gry Berit Lundal.

Hun håper at en møteplass som Oljetrykket kan bidra til å videreføre debatten i næringslivet rundt tema, som igjen vil gi nyttig læring for selskaper i regionen. Dette skal gi nye muligheter og skape synergier til videre satsing i bransjen.

- Vi har tro på næringen og at vår region har den kompetanse og innsatsvilje som skal til for å fortsatt lykkes, avslutter Gry Berit Lundal.



For mer informasjon
og påmelding,
gå til rosenkilden.no

Vi skreddersyr dekor på lydabsorbenter, papir, akryl, glass, aluminium og andre spennende materialer.

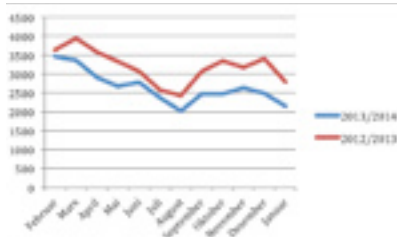


BITMAP*

www.bitmap.no

Januar 2014

2160
ledige jobber



Det var 2160 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til januar. Dermed fortsetter den nedadgående trenden som startet i fjor vår. Det er innen olje, gass og maritim virksomhet, salg og markedsføring at nedgangen er størst.

	jan.13	jan.14
Administrasjon	248	207
Bank, finans og eiendom	14	11
Forskning og utvikling	4	0
Helse og sosial	228	225
Hotell, restaurant, reiseliv	58	56
Bygg og anlegg	310	232
Industri og produksjon	46	34
Ingeniøryrker	297	232
Organisasjoner	5	2
IKT	124	111
Jordbruk og fiske	19	9
Konsulenter og frie yrker	9	14
Personlig tjenesteyting	37	30
Kunst og kultur	16	17
Media og informasjon	6	4
Offentlige forvaltning	24	26
Olje, gass og maritim	656	466
Renhold og renovasjon	5	6
Salg og markedsføring	242	62
Transport og logistikk	92	49
Undervisning	97	84
Varehandel	96	61
Økonomi og regnskap	116	99
Øvrige jobber	42	123
Totalt	2791	2160

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaique Headhunting 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 rekrutteringselskapene sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.



Hans Olav Hide (t.h) sammen med (f.v) Céline Martinet-Andrieux, Frankrike, Stephen Harris, Australia, Carmen Gomez Portilla, Spania, Bjørn Sættenes og Fernando Araújo, Portugal.

Vekst gjennom ski og mat

Hans Olav Hide, toppleder og gründer i Multi Phase Meters (MPM), har fokus på trivsel og lønnsomhet i det daglige. Butikken går godt, ekstremt godt, og i løpet av 10 år har firmaet økt fra to til 170 ansatte. Omsetningen har gått fra null til over 500 millioner kroner.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

TRIVSEL OG LØNNSOMHET

– Det viktigste er å ha det gøy på jobben, og samtidig er det viktig for et firma å tjene penger, smiler Hans Olav Hide. Gründeren startet MPM sammen med en kollega i 2003. For vel fire år siden ble MPM solgt til FMC Technologies, men med samme besetning og visjon, har veksten økt ytterligere. Selskapet har rundt 40 utenlandske medarbeidere og internasjonalt mangfold er en del av strategien.

KULTURELL LUNSJ OG KOMPETANSEDELING

Som et resultat fra en team-building i starten av 2013 innførte MPM Cultural Friday, siste fredag i måneden, hvor medarbeidere tilbereder og serverer mat fra sitt hjemland til de andre ansatte.

– På dette viset blir det et nytt tema og kjennskap til en ny matkultur hver måned. Det er utrolig spennende å bli kjent med andre kulturer gjennom matveien, sier Hide entusiastisk. Han mener det er viktig å ha ansatte fra ulike geografiske regioner for å forstå forskjellige kulturer, og her er språk et suksesskriterium.

– Vi vil ha et mangfold i meninger og kompetanse for da skaper vi de beste resultatene, påpeker Hide.

Nå i januar var alle medarbeiderne på jobbtur i Alpene.

– Jobbtur...?

– Ja, vi står på ski på dagen – og jobber ettermiddager og kvelder. Vi har meget god erfaring med slike turer. Det skaper samhold og sveiser oss enda bedre sammen. Du kan spørre hver eneste deltaker om MPMs visjon og mål.

– Det sitter som støpt i hodet på alle ansatte! forteller Hide engasjert.

EVENTYRLIG VEKST

MPM ble startet opp i 2003 av Hans Olav Hide og Arnstein Wee som teknologidirektør. De utviklet en flerfasemåler

som festes på et rør på havbunnen eller på en oljeplattform for å måle hvor mye olje, vann og gass som passerer i røret. Gründerne fikk tidlig med seg oljeselskapene, og har oppnådd en fantastisk vekst med sin teknologi som de nå selger over hele verden.

– Vi tar ut tredimensjonale elektromagnetiske bilder inne i et rør og måler på denne måten med stor nøyaktighet mengden av olje og gass som strømmer fra brønnene. Dette klarer vi uten å måtte skille olje, vann og gass fra hverandre. Dette er info som er viktig for våre kunder fordi det gjør det mulig å optimalisere utvinningen fra reservoaret og dermed øke inntjeningen, sier Hide til Rosenkilden.

Inntjeningen øker dermed også hos MPM som endte opp med en omsetning på over 500 millioner kroner i fjor, og selv om resultatet ennå ikke er klart er det på et nivå de fleste ville være fornøyd med, sier han med et smil.

–Vi er veldig motiverte for å videreutvikle selskapet med vårt fantastiske team, avslutter administrerende direktør Hans Olav Hide.

MPM (Multi Phase Meters AS) er et teknologiselskap som leverer avanserte måleinstrumenter til oljeindustrien. MPM har utviklet et målesystem som bestemmer hvor mye olje, gass og vann som produseres i olje eller gassbrønner. Selskapet ble etablert av Hans Olav Hide og Arnstein Wee, og er i dag et heleid datterselskap av FMC Technologies. MPM har hovedkontor i Stavanger, og har kontorer i Dubai, Houston, Milano, Buenos Aires og Singapore.

Felles trafostasjon før milliardatsing

Innen sommeren må fem store vindkraftutbyggere bestemme seg om de er med på å bygge en trafostasjon til 300 millioner. Gjør de det, har de i praksis også bestemt seg for å investere - og da begynner milliardene å rulle fort. Vindparkene skal da stå klare allerede etter et par år. Det betyr at mange lokale kontrakter må avgjøres og utføres på kort tid når startskuddet først går.



TEKST / FOTO:
JOHAN AAKRE

Det startskuddet har ordfører Marthon Skårland ventet utålmodig på i mange år. Bjerkreim kommune har lenge stått klar, inntektene skulle etter planen ha begynt å strømme inn i kommunekassen allerede. Det er i dag fem vindparker som er klarert og klare, mens to til er på vei inn gjennom det omfattende og tidkrevende søknadssystemet. Bak disse vindparkene står det fem-seks selskaper, hvor Lyse er involvert i flere av parkene. Da vil sauekommunen Bjerkreim også kunne kalle seg landets største vindkraftkommune. Ekspertene sier at det såkalte «Bjerkreimsklusteret» har gode vindforhold, men turbulens. Det kan man forstå når man ser på det kupert Dalane som får en omfattende vindkraftutbygging i de andre kommunene Eigersund, Sokndal og til dels Lund.

FLERE TUSEN ÅRSVERK

For Bjerkreim er enighet om felles trafostasjon altså nøkkelen til en formidabel aktivitet. Selve vindmøllene kommer fra utlandet, men det vil være mye å bite i for norske firmaer som kant ta på seg veibygging, støping av fundamenter og legging av mil etter mil med kabler. Det snakkes om tusenvis av årsverk i en anleggsfase på to år, så en driftsfase på 25 år der det årlig behøves vel 30 ansatte for de fem parkene som så langt har fått konsesjon. Og nettopp det legger det nystartete bjerkreimfirmaet Norwegian Turbine Service opp til. Bak står brødrene Ivar og Arild Hovland som har solid



Bjerkreims ordfører Marthon Skårland håper å snart kunne koble sammen vindkraftutbyggerne til en felles trafostasjon. Fra venstre Jørgen Nerdal i Norske Skog, Anund Nerheim fra Lyse, Thomas Flinskau fra Norsk Vind Energi og Erik Sunde som representerer Agder Energi /Bjerkreim Vind.

erfaring innen elektronikk og elektro. De ønsker nå å opparbeide kompetanse og gjerne ansette lokalt personell fra vindmølleoperatørutdannelsen til Dalane videregående skole. Med lokal kjennskap og nærhet, mener de å kunne gi rask respons til lavere kostnader. Et samarbeide med danske DMP som har 150 ansatte og ansvar for 1400 turbiner, gjør at de mener seg voksne for oppgavene som kan komme i driftsfasen. - Dersom vi kan få til et samarbeide mellom utbyggerne og fordele folk på flere parker, kan dette bli en fornuftig outsourcing, mener drifts- og serviceansvarlig Arild Hovland, som er sikker på at Bjerkreim kan være et

godt utgangspunkt for å tilby slike tjenester i Stavanger- og Eigersunds-regionen.

CODE UNDERLEVERANSER

Utbyggerne lokker med 20 til 40 prosent av utbygningsmilliardene til norsk næringsliv, og da vil lokalt næringsliv kunne få gode underleveranser dersom de er klar til innsats og har gjort hjemmeleksene sine. Med så store oppgaver på så kort tid det her legges opp til, må store deler av kapasiteten på Sørvestlandet trekkes inn i arbeidet. Energi og Erik Sunde som representerer Agder Energi /Bjerkreim Vind.

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

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011

2020park™

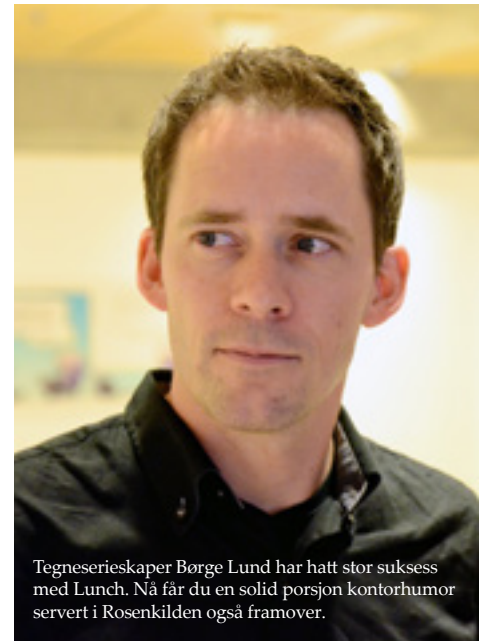
Rosenkilden større – og i ny drakt

Du har kanskje lagt merke til at alt ikke er som før med Rosenkilden?

Regionens største næringslivsmagasin har sett noenlunde likt ut i sju år, men nå var det på tide å fornye uttrykket – og servere Lunch.



Det er bedre å modernisere magasinet før man synes det ser gammeldags ut, sier redaktør for Rosenkilden, Egil Hollund.



Tegneserieskaper Børge Lund har hatt stor suksess med Lunch. Nå får du en solid porsjon kontorhumor servert i Rosenkilden også framover.



TEKST / FOTO:
JOHN GUNNAR SKIEN

Vi har ikke gjort så mye med det innholdsmessige. De som har lest magasinet før kjenner det nok igjen, men innpakningen er ny, sier redaktør Egil Hollund.

REDESIGN

Rosenkilden har sett omtrent likt ut siden 2007. Det var likevel ikke slik at magasinet måtte fornyes bare for å fornyes, mener redaktøren.

– Vi vil bli enda tydeligere i stilen. Det skal ikke være noe tvil om at Rosenkilden er et næringslivsmagasin. Det er den viktigste grunnen til det nye utseendet til den utgaven du nå holder i hånden. Magasinet ble på ingen måte oppfattet som gammeldags, men det er bedre å friske opp og modernisere før det kommer så langt. Vi har ønsket oss en tradisjonell magasin stil, med noen litt utradisjonelle og "nye" elementer. Men viktigere enn alt er det skal være godt å lese. I Rosenkilden står teksten i fokus. Det håper jeg vi har lyktes med.

I fjor høst endret Næringsforeningen logo og profil. Og selv om Rosenkilden er et selvstendig redaksjonelt produkt, er det tradisjon for at profilen til Næringsforeningen gjenspeiles i magasinet. Det betyr at du vil finne igjen noe av fargebruken, skrifttypene og stilen fra Næringsforeningens grafiske profil.



**De som har lest
magasinet før kjenner
det nok igjen, men
innpakningen er ny.**

Egil Hollund

– Det er reklamebyrået Aldente som har laget Næringsforeningens nye profil. Re-designet av Rosenkilden er det Gunnarshaug Trykkeri som har hatt ansvaret for. Jeg synes begge har gjort en fabelaktig jobb for oss.

SERVERER LUNCH

Næringslivsmagasinet Rosenkilden kommer ut elleve ganger årlig med et opplag på cirka

14.000. Det er ikke bare det grafiske uttrykket som nå er nytt, formatet har også blitt noe større. Og selv om leserne vil kjenne igjen det innholdsmessige, presenteres likevel noe helt nytt i Rosenkilden-sammenheng.

– Vi bruker illustrasjoner i magasinet, men tegneserie har vi aldri hatt som fast spalte. Det starter vi med nå. Og ingenting skulle passe bedre enn Lunch, smiler Hollund, og legger til:

– For det første er det kontorhumor som mange av våre lesere vil kjenne seg igjen i, noe som gir leserne et humoristisk avbrekk. For det andre er det en lokal suksesshistorie vi nå får ta del i. Tegneserieskaperen, Børge Lund, bor på Hundvåg i Stavanger og har skapt en av de største tegneseriesuksessene i Norge de siste årene.

Lunch kommer som eget blad, men trykkes også i 70 aviser og blad i en rekke land. Og nå også i Rosenkilden.

– Lund sine karakterer fra arbeidsplassen er treffende, skarpe og typer de fleste nok må innrømme at de har stiftet bekjentskap med på sin egen arbeidsplass i en eller annen form. Så vi er stolte av at KjellTech nå har blitt medlem av Næringsforeningen. Det tror jeg leserne våre kommer til å sette stor pris på!

LUNCH

av Berge Lund

DENNE KLARER DU, KJELL!
UNDERVURDERT THRILLER
FRA SENT 80-TALL!
STIKKORD: SEILBÅT!

DAS BOOT, KANSJEF?
HADDE IKKE DEN SEIL?



FEIL! TENK TREKANT-
DRAMA, KJELL! TENK
NICOLE KIDMAN!

HAR TENKT MYE
PÅ AKKURAT DET,
SKAL JEG SI DEG
MEN DA ER SANDRA
BULLOCK OSSÅ MED!



BULLOCK, NEI! HER ER
DET NICOLE OG GUTTA!
HUN HAR TIL OG MED
SEX MED FANTOMET!

KØDDE DU?
BILLY ZANE?
KALKUN-
MANNEN?



NYTT HINT: TITTELEN
BØR IKKE SIES HØYT
I EN SIKKERHETS-
KONTROLL!

HMM...
TAKKE SIES
HØYT...



KAPRING!? BOMBE!?
TERROR!? HØRER DU
MEG, NICO?

DET
BRENNER!



TERROR
OMBORD!

RIGHT ON!



OK, NY RUNDE, IKKE SÅ
HØYT DENNE GANGEN! THE
SHAWSHANK REDEMPTION
HANDLER OM EN FYR SOM
TENKER HVA?

JEG GRISELURER NAZIVAKTENE
OG GRAVER TIDENES TUNNEL
MED EN SKJE SOM JEG HAR
GEMT I RUMPA!



NYTT OM NAVN



ØYVIND UELAND

Senior IT-konsulent i Alcom

Øyvind Ueland er ansatt som senior IT-konsulent hos Alcom AS fra 18. desember 2013 og vil inngå i Alcom sitt Infrastruktur-team. Han er utdannet dataingeniør på Høgskolen i Stavanger, har jobbet i Lyse og kommer fra stilling i Altibox. Der har han jobbet de siste ni årene med utvikling, drift og forvaltning av produksjonsplattformer for fasttelefoni, mobil og videoløsninger.



PÅL NESTEBY

Manager Business Consulting i F5 IT

Pål Nesteby er ansatt som leder for F5 IT sin Business Consulting-avdeling. Dette er en avdeling som består av IT-rådgivere, data-/forretningsanalytikere og prosjektledere. Nesteby er utdannet systemutvikler og siviløkonom, og han kommer fra en prosjektlederstilling i CapGemini.



MARIUS KALLEBERG

Senior IT-konsulent i Alcom

Marius Kalleberg er ansatt som senior IT-konsulent i Alcom AS og inngår i infrastruktur-teamet. Han er utdannet dataingeniør på Høgskolen i Agder. De siste seks årene har han jobbet i Statoils datastorage-avdeling, med blant annet backup, disk og avregninger, drift/forvaltning og prosjektarbeid.



MARITA KONGSGÅRD

Forretningsutvikler og prosjektleder i Knowit Stavanger

Marita Kongsgård er ansatt som forretningsutvikler og prosjektleder i Knowit Stavanger. Kongsgård skal hjelpe kundene med å se og realisere muligheter på web, mobil og sosiale medier, styre prosjektleveransene og sørge for at kundene får den gode opplevelsen de skal ha. Hun kommer fra stillingen som kommunikasjons- og markeds koordinatør i Greater Stavanger.



KRISTINE MAUDAL

Key Account Manager i Proplan

Kristine Maudal har begynt i Proplan. Hun er ansatt som Key Account Manager og skal jobbe med løsningssalg av Proplan Time samt Visma og Huldtt & Lillevik sin produktportefølje. Hun kommer fra DSS Consulting AS der hun også jobbet med salg, konsulent og kursvirksomhet på ERP-systemer. Proplan er regionens ledende Visma-forhandler og har de siste årene hatt stor suksess med på Proplan Time, som er et webbasert timefangstsystem. Selskapet har hovedkontor i Sandnes, har totalt 55 ansatte og en omsetning på cirka 80 millioner.



JARLE FRIESTAD

Seniorkonsulent i Miles Stavanger

Jarle Friestad (33) er fra 2. januar ansatt som seniorkonsulent i IT-konsultantselskapet Miles Stavanger AS. Friestad har en master i informasjonsteknologi fra Swinburn University, uteksaminert i 2004. Han er en løsningsorientert utvikler med en dyp kompetanse på Microsoft.NET-plattformen – og da spesielt innen webutvikling. Friestad har også flere års erfaring med å jobbe i distribuerte, smidige prosjekter. Han har tidligere vært konsulent hos Accenture, Avanade og Evry.



ÅSE ANDREASSEN

Researcher i Mercuri Urval

Åse Andreassen er ansatt som researcher hos Mercuri Urval. Selskapet tilbyr leveranser innen talentutvikling, virksomhetsendring og styrearbeid på internasjonalt nivå. Andreassen har ansvar for å identifisere og attrahere kandidater til de ulike stillingene Mercuri Urval har på vegne av sine oppdragsgivere. Hun har tidligere arbeidet som sekretær i Kluge Advokatfirma DA, hatt ulike stillinger i Sandnes Sparebank, inkludert lean-arbeid, samt vært analyst deal handler for naturgasskontrakter i Statoil ASA. Hun har en bachelorgrad i økonomi og administrasjon fra Universitetet i Stavanger, med fordypning i strategi og ledelse.



KAJA LILLELIEN

Senior bedriftsrådgiver i Mercuri Urval

Kaja Lillelien er ansatt som senior bedriftsrådgiver i Mercuri Urval. Hun har en Master of Science of Human Resource management fra Purdue University-Krannert School of Management, en Bachelor i psykologi fra University of Texas at Austin, samt psykologi grunnfag fra Universitetet i Bergen. Hun er sertifisert coach gjennom CTI, akkreditert av ICF (International Coach Federation) og har tatt Leadership (CTI). Hun er også sertifisert bruker av ulike team- og rekrutteringsverktøy. Hun har mange års erfaring innen privat sektor i USA, der hun har jobbet som HR-konsulent og executive coach. Hun har jobbet med blant annet omorganisering, rekruttering, HR Audits og lederutvikling. I dag arbeider Lillelien ved Stavanger-kontoret med rekruttering, utvelgelse og ulike former for organisasjons- og lederutvikling/coaching.

NYTT OM NAVN



RUNE BJERGA

Salgskonsulent i Respond Profilerings & Firmagaver as (Gosh Respond)

Rune Bjerga er ansatt som salgskonsulent i Respond Profilerings & Firmagaver. Bjerga har vært i gamet i flere år, og kommer til selskapet både med erfaring, kreativitet, humor, seriøsitet og lysten til å gi kundene - eksisterende og nye - god service. Hans spesialitet er "det lille ekstra". Han leter hele tiden etter det som gjør selskapet spesielt i markedet, og han har lyktes bra til nå.



BERNT OVE KAASEN

Salgskonsulent i Respond Profilerings & Firmagaver as (Gosh Respond)

Bernt Ove Kaasen er ansatt som salgskonsulent i Respond Profilerings & Firmagaver. Kaasen er i første omgang salgssjefsassistent, og han går i en god skole! Tidligere har han blant annet drevet for seg selv som lydtekniker. Han er kjempedyktig med det tekniske på huset, han er god på web og svært lærevillig!



GEIR SAMSONSEN

Customer Relationship Manager i F5 IT

Geir Samsonsen har begynt som Customer Relationship Manager i konsulenthuset F5 IT. Samsonsen er en av gründerne bak Infoteknikk (senere Viju).



DAGFINN SOLVIK OLSEN

Kvalitetssjef QC i Depro

Dagfinn Solvik Olsen er ansatt som kvalitetsleder QC i Depro AS fra 1. januar 2014. Han kommer fra stillingen som tekniker 2 i Weatherford Norge.

Internasjonale medarbeidere i jobb fra dag én.

Relocation AS assisterer ditt firma med å integrere internasjonale medarbeidere. Vi håndterer prosessen med oppholdstillatelse, bistår i boligjakt og ordner med andre nødvendige formaliteter for å få en rask og god integrering i Norge.



www.relocation.no

Relocation er ISO-sertifisert



DET ER MYE Å TENKE PÅ FOR EN SOM FØRER REGNSKAP

skattemyndighetene dagsoppgjør uopptjent inntekt pantstillelser varige driftsmidler
bundet egenkapital omløpsmidler anleggsmidler kundefordringer betalbar skatt kassetelling avskrivning konsernbidrag
ulovlig aksjonærlån normrente utsatt skattefordel avsetninger for forpliktelser eiendeler leverandørgjeld
nedskrivning forsinkelsesrente goodwill forskuddsbetalte kostnader periodiseringer finansielle anleggsmidler
aksjekapital redegjørelse rentefradrag beskattning merverdiavgift
immaterielle eiendeler fradragsberettiget garantiforpliktelse ekstraordinært utbytte

PROPLAN SERVICES TAR SEG AV DET!

PROPLAN
LØNNS- OG REGNSKAPSTJENESTER

T: 815 00 715
E: firmapost@proplan.no
W: proplan.no/services

Johanne Marie Dirdal
Daglig Leder



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger Regionen
Actioncenter Postboks 150,
Oppsal
0619 Oslo



NYTT trykkeri
NY layout
NYTT format
NYE muligheter



GUNNARSHAUG TRYKKERI
trykk • design • media