

NÆRINGS LIVSMAGASINET

NR. 8 • 2014 • ÅRGANG 20

Rosenkilden

A photograph of three healthcare professionals standing against a plain white background. On the left is a man with grey hair wearing a green surgical cap and green scrubs. In the center is a woman with blonde hair wearing a grey scrub top. On the right is a woman with blonde hair wearing a green surgical cap and green scrubs, with her hand on her hip. Overlaid on the image is the text 'Næringslivet kjøper helse som aldri før' in large white letters.

Næringslivet
kjøper helse
som aldri før

side 6-11



Vi er overbevist om at
markedet i Stavanger er
godt, både med tanke på
privatpersoner og bedrifter.

Hanne Barkved, Aleris

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 dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: rosenkilden.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@stavanger-chamber.no
ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,
epost: dale@stavanger-chamber.no
MEDLEMSKAP:
Tove Mette Sædberg, tlf: 932 66 401,
epost: saedberg@stavanger-chamber.no
MEDLEMSMØTER:
Anne Woie, tlf: 995 12 623,
epost: woie@stavanger-chamber.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

12.9: What's app
16.9: Styrehjulet III
18.9: Pulpit 2014
24.9: Nytt og nyttig
25.9: Treffpunkt Ryfylke
26.9: Lederskolen



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

INN ACTIVITIES

11.9: Mother and Baby Matters
11.9: Grief, Trauma and Distance
17.9: Driving Instruction Seminar
18.9: Job Training
24.9: The Art of Good Communication
25.9: Catwalking Stavanger
25.9: Welcome to Stavanger!



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: John Gunnar Skien,
Frøde 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: 29. august 2014.

Innhold



Kjøpt helse 6

- Helseforsikring det nye ansattgodet 10

Slik kan storbyen styres 12

Følelser og lokalpatriotisme betyr lite 16

330 energiske unge på ONS Young 19

Vant innovasjonspris 21

Baumgartner lærte basehopping i Lysefjorden 22

Frittalende havnesjef 24

Bedriften 28

Stavangers nye landemerke 32

Nye medlemmer 36

Nytt fra Brussel 38

Styreleder 40

Spaltisten 42

Energikommentaren 44

Kilden 46

INN EXPATS 48

Global Future for tredje gang 50

Norges beste arbeidsplass 52

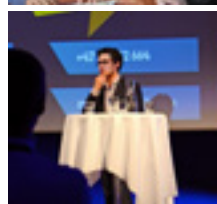
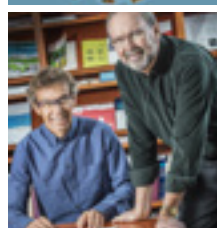
App mot klabb og babb i byggebransjen 54

Hvem fortjener Risavikprisen i år? 55

Næringslivet i Rogaland støtter TV-aksjonen 56

Lunch 57

Nytt Om Navn 58



Hvordan kan en storkommune se ut?

En ny storkommune kan organiseres gjennom styringsformer som vil ivareta både lokaldemokrati og identitetsfølelse. Fasiten på hva som kan være en god modell for Stavanger-regionen finner vi imidlertid ikke før kommunene setter seg rundt bordet.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Som du kan lese mer om i denne utgaven av Rosenkilden, er det en rekke alternative styringsformer som er anvendbare i en tenkt storbykommune. Det er til og med mulig å se for seg direktevalg i de enkelte bydelene og stor grad av selvstyre, slik det er i flere bydeler i Oslo. På den måten kan både det tette og nære demokratiet sikres – samtidig som storbykommunene kan ta de strategiske og overordnede diskusjonene og valgene. Det er ikke gitt at dette er veien å gå, men vi trenger en utredning som kan ta for seg disse alternativene på en grundig måte. Norges kanskje fremste kompetanse på denne type spørsmål har vi på Ullandhaug. IRIS-forskerne Einar Leknes og Hilmar Rommetvedt har jobbet fram forskningsprosjektet "Det nye regionale Norge, byregioner eller landsdelsregioner". En av konklusjonene er at storbyregionene mangler en klar og definert styring fordi det ikke finnes et egnet forvaltningsnivå. Fasiten har ingen, men de ulike modellene ligger klare til diskusjon. For de som vil diskutere.

Det kan også være på sin plass å minne om at kommunegrensene for de aller fleste er et praktisk spørsmål. Når du hører en rekke av våre lokalpolitikere snakke om sin egen kommune, kan du få inntrykk av de har et like sterkt forhold til kommunen som til fedrelandet. All erfaring viser imidlertid at det ikke nødvendigvis er tilfelle blant særlig mange av innbyggerne. Rett før dette nummeret av Rosenkilden gikk i trykken

viste en nasjonal meningsmåling utført av Respons at bare 27 prosent er mot endringer i kommunestrukturen, mens 52 prosent er for. 21 prosent har ingen mening. Lignende målinger i næringslivet viser enda sterkere stemming for større kommuner.

Som kultursosiolog Erik Fossåskaret på universitetet sier til Rosenkilden, strid om



Bare ved å få alternativene skikkelig på bordet, bare ved å utrede konkrete forslag til løsninger, kan vi egentlig vite fullt ut hva vi sier ja eller nei til.

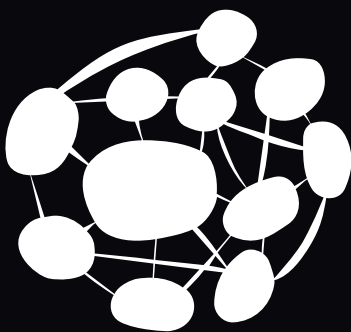
Harald Minge

kommunegrensene blir fort glemt og de gamle strukturene forsvinner ut av folks bevissthet overraskende raskt. Hvor mange i dag husker at Stavangers store sønn, ordfører og samfunnsbygger, Arne Rettedal, først var ordfører i Madla og en ihuga motstander av ekteskap med storebror Stavanger? Eller at Sandnes kun hadde 4.000 innbyggere før 1965 og at Høyland var storebror før sammenslåingen med 18.000 innbyggere?

Ikke mindre enn 110 kommuner rundt i hele landet er allerede i gang med å se på alternativene for kommunesammenslåing. Det er også mulig å søke statlig støtte til utredningsarbeidet. Men her i Stavanger-regionen, som av mange blir sett på som det byområdet i Norge som er mest overmodent for å gjøre noe med kommunestrukturen, skjer det skuffende lite. Situasjonen synes dessverre svært fastlåst.

Senest i august fastslo tidligere arbeids- og administrasjonsminister Victor Norman at det er umulig å få til en god helhetlig utvikling i Stavanger-området med et slikt lappeteppe av småkommuner som vi har. Næringslivet har i alle våre kommuner uttrykt et sterkt ønske om at kommunene rundt Stavanger slår seg sammen til en storbykommune. Det er signaler politikerne i det minste bør lytte til. Bare ved å få alternativene skikkelig på bordet, bare ved å utrede konkrete forslag til løsninger, kan vi egentlig vite fullt ut hva vi sier ja eller nei til. De eneste som kan være mot å utrede konsekvensene, er de som frykter at svarene ikke vil passe inn.

Næringslivet, det offentlige, befolkningen og ikke minst politikerne selv i Stavanger-regionen fortjener å få vite hvordan en storbykommune på Nord-Jæren vil komme til å se ut. Derfor bør kommunene, med Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg i spissen – gå i gang med et utredningsarbeid så snart som mulig.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE

Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@stavanger-chamber.no

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

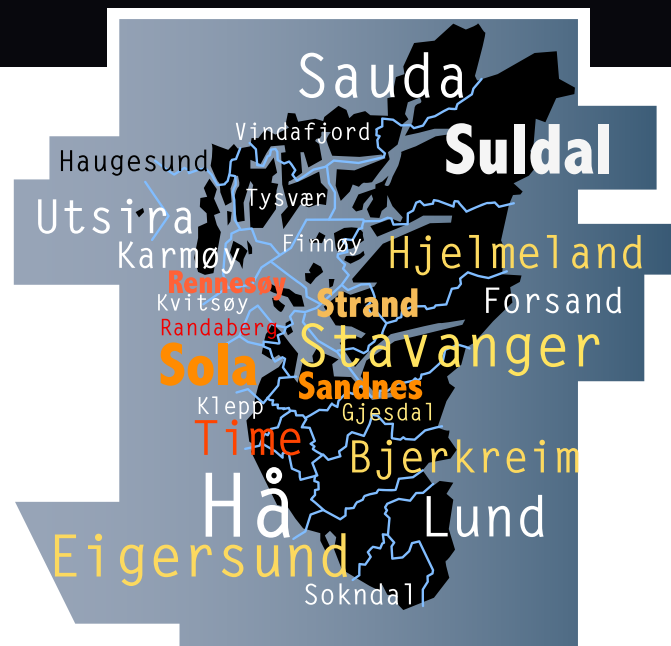
Næringsforeningen har over 1.700 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, dagsordenssettende 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 12 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



FORNØYBAR 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: Hans Kristian Aasland. Tlf: 920 66 625
hk@jerentreprenor.no



DALANE

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



RYFYLKE

Leder: Ronny Hus. Tlf: 975 99 990
ronny@rush.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



TILRETTELÆGGET 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



KULTURNÆRING

Leder: Trude Marit Risnes. Tlf: 951 951 47
TrudeMarit.Risnes@sso.no



RESSURSGRUPPEN FOR SOLA

Leder: Mette Finnebråten. Tlf: 975 63 892
Mette@selandoptikk.no



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



Ådne Kverneld
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Tor Olav Gåsland



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ruth-Hege Holst



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™

Kjøpt helse

Aldri har det vært enklere for bedriftene å kjøpe de ansatte friske. Helseforsikringer betalt av arbeidsgiver har eksplodert i omfang. Og en rekke private sjukehus og klinikker står klare til ta i mot pasienten.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: EIRIK ANDA / BITMAP

I mai etablerte Norges største privatsjukehus seg i Jåttåvågen i Stavanger. To moderne, velutstyrte operasjonsstuer står klare til å ta i mot pasientene.

Og funnet veien har de gjort fra første dag, selvsagt med god drahjelp fra ortopediavtalen med Helse Vest. Dagkirurgiske ortopediske inngrep i skuldre, knær, føtter og hender. Med mer. I løpet av høsten utvides det med privat tilbud om plastisk og generell kirurgi – i tillegg er Aleris Stavanger et medisinsk senter med allmennlege, helsekontroller og en rekke spesialister, som gynekologer, hudleger, kardiologer og så videre. Behovet for helsetjenester er stort i denne regionen og derfor blir tilbudene justert i henhold til behovene, sier leder Hanne Barkved.

– Når flere velger å etablere seg her, viser det at det er behov. Aleris er etablert i de andre storbyene i Norge, så Stavanger bare lyste mot oss på kartet. Vi er overbevist om at markedet er godt, både med tanke på privatpersoner og bedrifter. Dessuten er vi en region med en stor andel internasjonal arbeidskraft som vi regner med vil etterspørre tjenestene våre, sier Barkved.

ROM FOR ALLE

Det kreves statlig konsesjon for å drive sjukehus. Og det kreves selvsagt investeringer i kostbart utstyr. Dermed er det lite som tyder på at markedet skal flomme over av private supplement til de offentlige sjukehusene. Men i Rogaland



"Det er behov for oss, folk vil ha oss.
Men vi må være flinke hver eneste dag,
ellers kommer ikke folk tilbake."

Oscar Maaseide

har aldri tilbudet vært bedre enn det er nå. Fire private sjukehus i Rogaland har egne kirurgiavtaler med Helse Vest (se faktaboks).

– Det er rom for alle, det er jeg sikker på. Vi skal være en nær samarbeidspartner med det offentlige helsevesen og være et viktig tilskudd til dette, påpeker Barkved i Aleris.

BETALER FOR DET SOM ER GRATIS

En timinutters kjøretur lenger sør finner vi Kolibri Medical, ikke langt unna kjøpesenteret Kvadrat. Offentlig godkjent sjukehus, nå også med avtaler med det offentlige. Avtalen deres med Helse Vest er verdt totalt 75 millioner kroner de neste fire årene, med behandling av prostatapasienter som den største delen av avtalen. Gjennom

Fritt sykehusvalg kan pasienten selv velge å la seg behandle i Larsamyra 18 i Sandnes. Men da Kolibri startet opp i 2007, var det uten en eneste avtale med det offentlige. Og med en rekke spesialister på huset, strekker tilbudet seg langt utover det som det offentlige er med og betaler.

– Er det ikke rart at det er behov for oss til tross for at det offentlige tilbudet er gratis? spør administrerende direktør Oscar Maaseide retorisk. Og legger til:

– Det viser to ting. Det er behov for oss, og folk vil ha oss. Men vi må være flinke hver eneste dag, ellers kommer ikke folk tilbake. Derfor er det veldig viktig at pasienten får god og skikkelig behandling, at vi er tilgjengelige og pasientorienterte i alt vi driver med.

– DET PRIVATE MÅ VOKSE

Han er ikke bekymret for økt konkurranse. Tvert i mot. Med Aleris på plass, i tillegg til Teres Colosseum – og for den saks skyld Privatsykehuset i Haugesund, har Kolibri fått flere med på laget som kan snakke samme sak. Nemlig behovet for et privat tilbud.

– Jeg mener at konkurranse skjerper oss. Dessuten gjør det arbeidsmarkedet for helsepersonell mer spennende når det finnes flere å velge mellom.

– Du tror på ytterligere vekst. Hvorfor det?

– Det offentlige blir størst inn i evigheten her i Norge, det er det ingen tvil om. Men det private tilbudet kommer til å vokse fordi det er behov for det. Befolkningen blir eldre og eldre. Jo mer medisinen kan løse, jo lenger lever vi og jo dyrere blir det. Pasientenes forventninger øker i takt med denne utviklingen, vi blir mer kravstore. Det offentlige kan ikke løse alt dette alene, påpeker Maaseide.

Kolibris medisinske direktør, Johannes Bergsåker-Aspøy, har jobbet i det offentlige helsevesenet hele yrkeskarrieren, blant annet som sjeflege ved Stavanger Universitetssjukehus. I sommer meldte han overgang. Han innrømmer at han har hatt en

Aleris er Norges største privatsjukehus. I mai etablerte de seg i Stavanger. F.v. ortoped Allan Larsen, gynekolog Tone Lunde og sjukepleier Hilde Solem, tre av totalt 20 ansatte per i dag.

Hanne Barkved leder Aleris Helse Stavanger, et sjukehus og medisinsk senter med lokaler på Viking stadion.



Det private tilbudet kommer til å vokse fordi det er behov for det, mener Kolibri Medical. – Pasientenes forventninger øker i takt med den medisinske utviklingen, vi blir mer kravstore. Det offentlige kan ikke løse alt dette alene, sier administrerende direktør Oscar Maaseide (t.h.). Johannes Bergsåker-Aspøy er medisinsk direktør.



Jan Robert Johannessen er leder i Rogaland legeforening.

god porsjon fordommer mot de private, men nå ser han annerledes på det.

– Første bud er alltid de medisinsk-faglige vurderingene. De ligger i bunn for alt vi gjør, akkurat som i det offentlige. Behandlingen vi gir er like god. Det betyr også at vi må være veldig bevisst hva vi kan – og hva andre kan bedre enn oss. Og det er jo åpenbart at vi må utvise budsjett disiplin i alt vi driver med. Det offentlige har ikke vondt av konkurranse, det bedrer kvaliteten og sikrer pasientene et bedre tilbud.

SKAPER FORSKJELLER

Antall helseforsikringer betalt av arbeidsgiver har eksplodert i Norge de siste årene (se egen sak). Forsikringsselskapene har avtaler med de private sjukehusene slik at pasientene kan garanteres rask behandling. Når det private sjukehusstilbudet aldri har vært bedre i fylket vårt, er dette en del av forklaringen. Men ikke hele sannheten, mener Maaseide.

– Nei, det er kombinasjonen av selvbetalende pasienter, offentlige avtaler og helseforsikringer som driver fram dette.

– Er du enig med dem som sier at dette skaper forskjeller?

– Ja, det gjør det. Ingen tvil om det. Samtidig må vi huske at de private sjukehusene bidrar til å redusere de offentlige køene. Og jeg tror som sagt ikke at behovet for oss blir mindre med årene. Vi kritiseres ofte for å ikke bidra til å utdanne flere spesialister,

men der har faktisk det offentlige monopol, private slipper ikke til - selv om vi vil.

MYE POSITIVT, MEN...

Legeforeningen mener det kan være bra med flere private klinikker som konkurrerer på pris og kvalitet, i følge leder i Rogaland legeforening, Jan Robert Johannessen. Men han ser også mange problematiske sider ved dagens utvikling i helsesektoren.

– Ved offentlige anbud har man imidlertid satt lik kvalitet på alle tilbydere og de har derfor konkurrert bare på pris. Vi vet at det i øyeblikket er knallhard konkurranse og det er innlysende at de som har en sterk økonomi gir laveste anbud. Det er alltid en fare for at disse klinikkene kan drive med tap i flere år for å eliminere konkurrentene. Konsekvensen kan bli færre aktører og betydelig økte priser. Det er også verdt å merke seg at antall legespesialister øker i liten grad, de flytter bare på seg, for eksempel fra offentlige til private sykehus. Da kan fagmiljøene bli mindre og svakere.

Johannessen mener det er vel og bra at det offentlige må konkurrere, men vilkårene er ganske ulike, mener han.

– Private leverandører kan tilby smale og enklere tjenester uten ansvar for undervisning, fagutvikling, forskning og oppfølging av kroniske sykdommer. De har i liten grad ansvar for øyeblikkelig hjelp. Alle disse elementene gjør det vanskelig for offentlige sjukehus å drive like effektivt som

PRIVATE KLINIKKER/SJUKEHUS I ROGALAND MED KIRURGI AVTALE MED HELSE VEST

- » **Privatsykehuset Haugesund.**
www.privatsykehuset.no
- » **Kolibri Medical.**
www.kolibrimedical.no
- » **Aleris Helse, Stavanger.**
www.aleris.no/stavanger/
- » **Teres Colosseum Stavanger.**
www.teresstavanger.no

de private. Dersom sjukehusene bare blir sittende igjen med øyeblikkelig hjelp og det som ikke lønner seg, eller ikke passer faglig hos private aktører, vil offentlige sjukehus kunne lide både finansielt, kapasitetsmessig og faglig – på sikt.

– Det er en utbredt oppfatning av at vi har fått et mer todelt helsevesen. Hvordan vurderer du det?

– Jeg deler nok den oppfatningen. Mennesker med helseforsikring, som oftest via arbeidsgiver, får raskere tilgang til undersøkelse og behandling. Også innenfor det offentlige blir yrkesaktive prioritert via "Raskere tilbake"-ordningen. De som er sjukest kommer gjerne ikke inn i, eller faller ofte utenfor, arbeidslivet og får da ikke nytte av "Raskere tilbake" eller råd til/tilbud om helseforsikring.

abcdefghijklmnopqrstuvwxyzæøå

Dette er verktøyet. Skal vi hjelpe deg å snekre?

En liten gruppe erfarne skribenter har slått seg sammen for å tilby teksthjelp til små og store bedrifter i distriktet. Vi har bakgrunn fra journalistikk og markedsføring – og kan påta oss et vidt spekter av skriveoppdrag. Pressemeldinger, intervju, avisartikler, intern og ekstern informasjon, annonsetekst, brosjyrettekst, språkvask – hva det måtte være som er bygget på de 29 tegnene vi har fått til rådighet.

La oss skrive. Så kan du imens gjøre det du er flinkest til.

Skrivestuen.

Kaptein Langes gt. 7 • 4010 Stavanger • www.skrivestuen.net

Asgeir Lode

T: 934 32 476 E: asgeir@skrivestuen.net

Willy Soltvedt

T: 924 02 293 E: willy@skrivestuen.net

Rolf Schreiner

T: 41 51 25 15 E: rolf@skrivestuen.net



KVERNELAND
NÆRINGS-PARK
EFFEKTIVITET – ENERGI – MILJØ

Norges mest effektive næringspark



Nå har du muligheten til å **leie** produksjonshaller og kontorer i **Norges mest moderne kombibyg** til meget konkurransedyktige priser.

TIL LEIE!

Plogfabrikkvegen 12:

477 m² kontor i 3. etasje og produksjonshall på 1270m²

Plogfabrikkvegen 14:

185m² kontor i 2. etasje og produksjonshall i overkant av 610m²

LETT TILGJENGELIGHET FOR BÅDE PERSON- OG GODSTRANSPORT:



Godsterminalen i umiddelbar nærhet



20 minutter til flyplassen



25 minutter til Risavika havn

KONTAKTINFORMASJON:

Per Steinar Lothe

Tlf. 976 98 866, psl@lothe-solutions.no

Siv-Grete Lea

Tlf. 906 51 288, sgl@lothe-solutions.no

kverneland-naeringspark.no

– Helseforsikring det nye

437.000 nordmenn har en eller annen form for helseforsikring som sikrer rask behandling, viser de nyeste tallene fra Finans Norge. Hele 92 prosent av disse dekkes gjennom kollektive avtaler betalt av arbeidsgiver. Helseforsikring har blitt et av de hotteste ansattgodene her i landet.

På forsikringspråket kalles det behandlingsforsikring, et marginalt produkt forbeholdt et fåtall for noen år siden. Men veksten har vært formidabel, forteller kommunikasjonssjef Tonje Westby i Finans Norge, finansnæringens hovedorganisasjon i Norge.

– Det har i flere år vært en klar vekst i behandlingsforsikring som et ansattgode i bedrifter. Det har blitt stadig mer vanlig å forsikre samtlige ansatte i bedriften. I 2009 var det rundt 115.000 nordmenn som hadde en behandlingsforsikring, ved utgangen av juni i år var det 437.000.

Og det skal ikke mye fantasi til for å skjønne hvorfor.

REDUSERER SJUKEFRAVÆRET

Forsikringen garanterer den ansatte rask behandling, og bedriften får arbeidstakeren kjappere tilbake.



Kommunikasjons- og markedsdirektør i Vertikal Helse, Sissel Ødegaard, mener helseforsikring brukes som konkurransefortrinn når ansatte skal rekrutteres. Foto: Jarle Nytingnes.

– Bedriftene oppgir at det å redusere sjukefraværet, kutte ventetiden for ansatte som står i helsekø og ta vare på ansatte som blir syke, er de viktigste årsakene til at de forsikrer sine arbeidstakere. Behandlingsforsikring er et viktig supplement til det offentlige helsevesenet.

– Hva dekkes av forsikringene?

– Det varierer fra selskap til selskap, men i hovedsak dekkes utgifter til spesialist, psykolog/psykiater, fysioterapeut/kiropraktor og lignende, sykehusopphold og reiseutgifter – og rehabilitering. Det er flest saker som gjelder fysioterapi og tilsvarende. Når det gjelder erstatningene går den største andelen til å dekke operasjoner – og til legespesialist/diagnostikk, forteller Westby.

FLEST PRIVATE BEDRIFTER

Vertikal Helse er den soleklare markedslederen innen helseforsikring her i landet, med en markedsandel på 33 prosent. Kommunikasjons- og markedsdirektør Sissel Ødegaard mener helseforsikring brukes som konkurransefortrinn i en lønns pakke. I en del bransjer er konkurransen om den mest attraktive arbeidskraften stor, da brukes forsikringen som et ekstra lokkemiddel. Samtidig som det er god butikk å få syke medarbeidere raskere tilbake. Det er ikke bare gode argumenter for en slik forsikring som bidrar til den kraftige veksten vi har sett. Bedre og bedre kjennskap til ordningen blant bedrifter og ansatte er en vel så viktig forklaring. Noen klare skillelinjer er det likevel, sier Ødegaard.

– Det er stort sett private selskaper i alle bransjer som kjøper behandlingsforsikring, alt fra småbedrifter til store konsern. Du er aldri så alene som når du blir sjuk, og trygghet er en viktig faktor. Vi har medisinske rådgivere som følger den enkelte ansatte gjennom hele sjukdomsforløpet. Det oppleves som trygt og godt.



Helseforsikring til alle ansatte blir stadig mer populært i norske bedrifter, forteller Tonje Westby i Finans Norge.

– Bidrar ikke dette til å øke forskjellen mellom privat og offentlig ansatte?

– Nei, det tror jeg ikke. Det er stort sett privatbedrifter som tilbyr helseforsikring, men det offentlige har på sin side ansattgoder det private ikke har. Det jevner seg ut.

LO SKEPTISK

Det nærmer seg altså en halv million nordmenn som nå er omfattet av en forsikring som sikrer dem rask behandling. Muskel- og skjelettplager dominerer, men behovet speiler til enhver tid flaskehalsene i det offentlige helsevesenet. For Vertikal Helse betyr det at de stadig oftere bistår kreftpasienter. Blant annet. For landets største arbeidstakerorganisasjon er utviklingen betenkelig. Kollektive

ansattgodet

helseforsikringer er ikke et ansattgode LO er begeistret for, sier Øystein Langholm Hansen, distriktssekretær i LO Rogaland.

– Nei, det er egentlig en godkjent køsniking. Ordningen gjør at det er den enkeltes avtale med forsikringsselskapet som avgjør om du blir behandlet, ikke om en har behov for rask behandling. Det er ikke overskudd av helsepersonell i Norge, og når den private sektoren forsyner seg av det offentlige personell, så blir det både dyrere og vanskeligere for det offentlige å behandle de som står igjen. Men det viktigste for oss er nok at

helsetjenester er, og i hovedsak må være, det offentliges ansvar, sier LO-lederen.

– STEMME IKKE

Vertikal Helse kjenner godt innvendigene, men Sissel Ødegaard mener bildet er mer nyansert.

– For hver pasient vi hjelper så frigjøres det en plass på de offentlige ventelistene. Det er det ene. For det andre er det ikke bare private helseinstitusjoner vi samarbeider med. Dersom vi mener at pasienten er best tjent med å velge den offentlige helsetjenesten, så gjør vi det.

Disse tilbyr kollektiv behandlingsforsikring:

Codan Forsikring/Vertikal Helseassistanse
Gjensidige Forsikring
If NUF
SpareBank 1 Skadeforsikring
Storebrand Helseforsikring
Tryg Forsikring
Vardia Insurance Group ASA

Kilde: Finans Norge



KONTORER MIDT I BYEN!

Øgreid Eiendom er en ledende aktør innenfor utvikling og utleie av næringsseiendom i vår region, og en av de største eiendomsbesitterne i Stavanger sentrum.

Kontakt oss, så skal vi fortelle deg mer om mulighetene!



ØGREID.NO | 51 85 40 00

Slik kan storbyen styres



TEKST: EGIL HOLLUND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

En samlet storby på Nord-Jæren kan styres med utstrakt selvstyre i bydelene. Den kan også bli strømlinjeformet og sentralstyrt.

- Det er ikke noe fasitsvar på hva som er den beste styringsmodellen. Det handler om hvilke oppgaver og hvilke hensyn politikerne vil vektlegge, sier IRIS-forskerne Einar Leknes og Hilmar Rommetvedt.





Kommunenenes virksomhet er så mangslungen at det er umulig å finne én størrelse og én inndeling som er optimal.

Einar Leknes

Er du blant dem som egentlig ikke vet hva du sier ja eller nei til ved en kommunesammenslåing på Nord-Jæren, er du ikke alene. Så langt er det ikke gjort mye i forhold til å utrede hvordan en slik storbykommune skulle sett ut, langt mindre hvordan den bør styres. Einar Leknes, direktør for IRIS Samfunnsforskning og Hilmar Rommetvedt, forskningsleder samme sted, har begge lang erfaring med styringsmodeller. Rommetvedt har sågar evaluert forsøk med bydelsordninger både i Stavanger og Bergen.

- Variasjonene i lokale og kommunale styringsformer, både administrativt og politisk, varierer mye. I Norge er det store forskjeller mellom bydelsstyrene og bydelsutvalgenes reelle makt i de byene som har slike utvalg, og ser du internasjonalt er variasjonene enda større. I Frankrike er det for eksempel ikke mindre enn 13.000 kommuner, mens det i mangemillionbyen Beijing var bydeler med 2.000 innbyggere da jeg var der for mange år siden, forteller Rommetvedt.

REGIONALE SPØRSMÅL

Ulike driftsformer og styringsformer har ulike styrker og svakheter. Einar Leknes har gjennom forskningsprosjektet "Det nye regionale Norge: Byregioner eller landsdelsregioner?", pekt på at storbyregionene mangler en klar og definert styring.

- Dette handler om strategisk overordnet kontroll og retning, byplanlegging, infrastruktur og næringspolitikk. Oppgaver som handler om vei, vann og kloakk er også noe som allerede foregår på tvers av kommunegrensene og som i en storbykommune er en fordel å samordne mest mulig, sier Leknes.

Andre oppgaver igjen, som barnehager, fritidsklubber ligger i andre enden av skalaen, og er ifølge forskerne en fordel at tilpasses og styres i mindre enheter. Og mellom ytterpunktene finner du en mengde oppgaver som i dag løses ulikt fra kommune til kommune, som eldreomsorg, skole og sosiale tjenester.

- Kommunenenes virksomhet er så mangslungen at det er umulig å finne én størrelse og én inndeling som er optimal for alle de forskjelligartede oppgavene. Dette er nok noe av grunnen til at man på tross

av mange diskusjonsrunder ikke har funnet fram til én kommuneinndeling som alle kan bli enige om, framholder Rommetvedt.

- Det finnes stordriftsfordeler, men det finnes også stordriftsulemper. Organisasjonen kan bli så stor at man må bruke mer folk og ressurser for å kontrollere virksomheten. I næringslivet ser man at det ikke bare er sammenslåinger, men også oppdelinger i mindre enheter som kan være mer effektive og konkurransedyktige, hevder Rommetvedt.

MYNDIGE BYDELER

I Stavanger og Sandnes eksisterer det allerede politiske bydelsutvalg der medlemmene velges av bystyret. Men med respekt å melde, har ikke disse mye politisk makt og myndighet.

I Oslo er dette annerledes. Der har bydelsutvalgene ansvar for planlegging og oppfølging av en rekke desentraliserte kommunale oppgavene, blant disse forvalte, ivareta og drive sosial-, eldre- og primærhelsetjenesten i bydelene. Bydelsutvalgene skal også føre tilsyn og kontroll med bydelsadministrasjonen og tjenestene som utføres der. Årlig tildeler bystyret i Oslo bydelene et rammebudsjett. Dette budsjettet fordeles og forvaltes av bydelsutvalget. Bydelsutvalget kan gjøre sine prioriteringer når det gjelder innsatsen på de enkelte tjenesteområder, men er ansvarlig for at budsjettrammen holdes.

- Det hadde vært fullt mulig med tilsvarende modell i en storbykommune her i Stavanger-regionen. Det vil kreve økonomiske fordelingskriterier mellom bydelene, eksempelvis etter hvor mange eldre, barnehagebarn og skolebarn i hvert område, sier Leknes.

Bergen hadde fra år 2000 til 2003 åtte bydelsstyrer og bydeler med ansvar for så mye som 80 til 85 prosent av kommunens driftsbudsjett.

- Årsaken til at ordningen ble avvirket, handlet om at kommunen fikk økonomiske problemer og hadde behov for en sterk budsjett disiplin og budsjettkontroll. Om mer sentralstyring var den beste måten å få kontroll på, er omdiskutert, forteller Rommetvedt.

Han viser blant annet til at landets største helseregion, Helse Sør-Øst, har større økonomiske utfordringer enn noen – og at administrasjonsandelen ved norske



universiteter er større hos de største enn hos de mindre.

DIREKTEVALG I BYDELER

Når spørsmålet om kommunesammenslåing settes på dagsorden, blir ofte større avstand til politikerne pekt på som et demokratisk problem. Bydelsutvalg kan selvsagt bøte på dette og i Oslo er det også gjort forsøk med direktevalg til bydelsutvalgene.

- Direktevalg kan øke det politiske engasjementet i bydelene, ikke minst dersom det er aktuelle konfliktsaker. Mer makt og større frihet til bydelene, vil samtidig føre til større forskjeller og variasjon bydelene i mellom. Det er den klassiske konflikten om hvor store forskjeller og ulikheter vi vil akseptere, påpeker Rommetvedt.

Det er selvsagt også mulig å organisere en storkommune i desentraliserte enheter



IRIS-forskerne Einar Leknes og Hilmar Rommetvedt forteller at en storbykommune på Nord-Jæren kan organiseres på en rekke ulike måter, alt etter hvilke hensyn som skal vektlegges mest og hvilke oppgaver som skal løses.

på administrativt nivå, uten at disse styres politisk av bydelsutvalg. Det er også mulig med ulike former for driftsstyrer med bruker-representasjon og politisk representasjon.

MÅ TILPASSERES

- I flerkommunale byområder må man kompensere for manglende regional styring og drift gjennom interkommunale selskaper og samarbeid, mens det i en stor bykommune kan bli mer aktuelt å løse flere oppgaver på et underkommunalt nivå, både med hensyn til drift, men også med tanke på det nære demokrati.

I forbindelse med regjeringens varslede kommunereform, er et sentralt spørsmål hvilke oppgaver som bør og skal legges til framtidens kommuner. Det vil også kunne påvirke hvordan en storbykommune på Nord-Jæren best kan organiseres.

ALTERNATIVENE



BYSTYRE

En storby vil selvsagt ha et folkevalgt bystyre og en ordfører som velges av bystyret. Velges formannskapsmodellen, vil bystyret i tillegg utnevne et politisk representativt formannskap - i tillegg til ulike politiske utvalg. Alternativet er byparlamentarisme, med byråd som utgår av et flertall i bystyret og som kan kastes på samme måte som en regjering.



ADMINISTRASJON

I kommuner med formannskapsmodellen, er det en administrativt ansatt rådmann som er øverste leder for administrasjonen og har det overordnede ansvaret for å sette politiske vedtak ut i live. Dersom byparlamentarisme velges, er det byrådet som overtar denne funksjonen. En storbykommune vil uansett ha en sentraladministrasjon som vanligvis sitter samlet. En storby vil også ha fagetater med egne administrasjoner, som godt kan plasseres ulike steder i kommunen.



BYDELER

Dersom ønskelig, kan en storby overføre mye av det politiske og administrative ansvaret til bydeler. Hvor mye ansvar og hvor mange oppgaver er opp til byen selv å bestemme. Bydelene kan styres av politiske bydelsutvalg, som både kan utnevnes av bystyret eller velges direkte av innbyggerne. Alternativt kan bydelene være rene administrative enheter som utfører oppgaver og tilbyr tjenester til innbyggerne. En kommune kan også velge å ikke organisere seg i bydeler, verken politisk eller administrativt.



DRIFTSSTYRER

For å sikre brukerinnflytelse og demokratisk innflytelse på et lavt nivå, er det mulig å opprette driftsstyrer for egne resultatenheter i en kommune. Et eksempel på dette er driftsstyrerne i Stavanger-skolen, der både ansatte, foreldre, elever og politikere er representert.



SELSKAPER

En kommune kan velge å organisere ulike typer tjenesteproduksjon i selskaper, som for eksempel kommunale foretak. Eksempler på dette er Stavanger byggdrift og Sandnes eiendom.

Kommunereformen

- Regjeringen har satt i gang arbeidet med en kommunereform og utelukker ikke at det kan bli aktuelt å slå sammen kommuner med tvang. Utgangspunktet for reformen er ønske om større og mer robuste kommuner, men samtidig også sikre styringsdyktige storbyer og våre felles bo- og arbeidsmarkeder.
- En medlemsundersøkelse gjennomført av Næringsforeningen i vår, konkluderte med at 77 prosent ønsker en storby på Nord-Jæren bestående av Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, mens 86,2 prosent mener at antallet kommuner i regionen minst må halveres. Det var flertall for kommunesammenslåinger i alle kommunene.
- Fjorårets storbyundersøkelse, som gjennomføres av de største næringsforeningene i Norge i fellesskap, konkluderte med at hele 95 prosent ønsker kommunesammenslåinger i vår region og 65 prosent ønsker at det skal skje ved tvang.

- Følelser og lokalpatriotisme

Kommunesammenslåing setter mange følelser i sving. Men hvor dypt stikker det egentlig og hvor viktig er lokalpatriotismen for folk? Ifølge kultursosiolog Erik Fossåskaret betyr det mindre enn mange har lyst til å tro.

Kommunesammenslåing rokker ved folks identitet og fører til et voldsomt engasjement. Det er vel få som bestriker at kampen mot kommunesammenslåinger i stor grad også styres av følelser. Det var utvilsomt følelser i sving da Solabladet for en del år siden laget T-skjorter der det sto "Det er bedre med en viking på ryggen enn Arne Rettedal" – for å markere avstand til Stavanger. Ironisk nok var den legendariske samfunnsbyggeren og Stavanger-ordføreren opprinnelig Madla-ordfører og ihuga motstander av å inngå fellesskap med Stavanger før 1965. Vi kan nok heller ikke utelukke at det er følelser i sving når det store flertallet av Sandnes-politikere ikke en gang vil diskutere fordeler og ulemper med kommunesammenslåing med Stavanger, Randaberg og Sola - selv om regjeringen har satt spørsmålet på dagsorden.

Sosiolog Erik Fossåskaret er førsteamanuensis ved Universitetet i Stavanger og har særlig kunnskap om sted, region, identitet og kulturelle endringsprosesser. Han har bidratt i en rekke årbøker, andre fagbøker og med mindre artikler om stedssosiologiske temaer og lokale og regionale endringer. Når han sier at følelser og lokalpatriotisme betyr lite i det lange løp i spørsmålet om kommunegrenser og kommunesammenslåinger, tar han først for seg forståelsen av patriotisme og hva det betyr i en nasjonal sammenheng.

Per definisjon er patriotisme en følelse av kjærlighet, tilknytning og forpliktelse. Den kan være både kulturelt, etnisk eller politisk betinget.

- I Norge oppsto nasjonalpatriotismen på slutten av 1700-tallet, særlig i kretsen



betyr lite i det lange løp



Sosiolog Erik Fossåskaret er førsteamanuensis ved Universitetet i Stavanger og har særlig kunnskap om sted, region, identitet og kulturelle endringsprosesser. Han mener kommunegrensene i Norge har liten betydning som identitetsbærer i det lange løp.

rundt Det Norske Selskab i København. I 1814 erklærte bønder seg villige til å forsvare Norge med sitt liv for ikke å bli underlagt Sverige, forteller Fossåskaret.

Nå, 200 år senere, står fortsatt nasjonalpatriotismen sterkt i mange land, inkludert Norge. Landssvik er forbundet med stor skam.

- Vi kjenner eksempelet fra eget land i vår tid der det gav 20 års fengsel for spionasje og landssvik å levere graderte papirer til en annen stat. Landssvik blir husket i generasjoner, påpeker Fossåskaret.

NOE HELT ANNET

Folk er altså villige til å gi sitt liv for fedrelandet. Fossåskaret er helt sikker på at det ikke er mange som kunne tenke seg å gjøre det samme for kommunen sin. Byen og stedet som sosialt fellesskap mobiliserer sterkere kollektiv selvrespekt og stolthet enn kommunen makter å gjøre som administrativ enhet. I noen byer og regioner eksisterer en mye sterkere lokalpatriotisme enn andre steder. I Norge ser du dette best i Bergen. Det er en by med en sterk og lang historie. I Bergen synges "Nystemten", både i offisielle sammenhenger og i private lag. Byen hylles og feires av sine innbyggere på en måte som også innflyttere lar seg fascinere av og som raskt adopteres. Det vil være et mye større ærestap for bergenserne om Brann rykker ned enn det vil berøre sandnesinnbyggerne om Sandenes Ulf ryker ut av Tippeligaen.

- Noe tilsvarende Bergens tradisjoner for å bygge bypatriotisme har vi verken i Stavanger eller Sandnes. Stavanger var en svært liten by på begynnelsen av 1800-tallet med et par - tre tusen innbyggere, samtidig som Bergen var Norges største by og en av de største i Skandinavia. Hadde det ikke vært for sildeeventyret på 1800-tallet, er det godt mulig Stavanger ikke hadde vært større enn for eksempel det halve av hva Egersund er i dag, sier Fossåskaret med referanse til historikeren Harald Hamre, en av redaktørene for Stavanger Byhistorie som kom i fire bind i 2012.

I dag er Stavanger på mange måter en moderne by, men ifølge Fossåskaret, samtidig fattig på byhistoriske identitetsmarkører. Stavanger var Europas mest tørrlagte by. Men byen selger seg ikke på sin historie som landets ledende bedehus- og avholdsby. Viljen til å være kul og trendy med et raust uteliv dominerer i Stavangers selvpresentasjon.

- Mangelen på en markant byidentitet kan være noe av forklaringen på at omlandskommunene ikke føler den samme tiltrekningskraften mot Stavanger, som de har gjort i Bergen, påpeker Fossåskaret, og fortsetter:

- Sandnes er enda fattigere på bybyggende identitetsmarkører. Ved kommunesammenslåingen i 1965 hadde byen 4.000 innbyggere. Det var Høyland som var den befolkningsrike kommunen med over 18.000 personer før de ble en del av Sandnes. Sandnes forsøker seg med referanser til teglindustrien, men sliter med å framstå som en by med en stolt historie og klare grenser som vil mobilisere brei og sterk vilje til en selvstendighetskamp som kjenner sterk patriotisme.



Spøker du med kommunesammenslåing i selskap med lokalpolitikere, er det vanskelig å få noen til å dra på smilebåndet.

Erik Fossåskaret

Fossåskaret er klar over at han nå kanskje terger på seg folk både i Stavanger, Sola, Randaberg og Sandnes, men det er vanskelig å ikke vedkjenne at han har noen sentrale poeng:

- Jeg har inntrykk av at innbyggerne i regionen egentlig har et ganske avslappet forhold til kommune- og bygrenser, samtidig som politikerne er på en helt annen frekvens. Du hører ikke sjelden folk si at de flyttet til Stavanger for over ti år siden, men har bodd i Sandnes hele tiden. Men spøker du med kommunesammenslåing i selskap med lokalpolitikere, er det vanskelig å få noen til å dra på smilebåndet.

HVA VIL SKJE?

Så hva vil skje dersom det blir én storbykommune på Nord-Jæren? Vil folk gå rundt og bære på et nag til hverandre og forsøke å holde i hevd de gamle kommunegrensene – av lokalpatriotiske grunner? Vil siddiser forsøke å hindre at Sandnes får utvikle



- Det er nå 50 år siden dagens kommuner på Nord-Jæren så dagens lys. Historien om prosessen rundt det som skjedde er mer eller mindre helt ute av folks bevissthet, sier Erik Fossåskaret.

seg innad i en storby, og sandnesgauer kjempe mot alt som skal bygges i Stavanger? Fossåskaret tror ikke det. I de fleste tilfeller der kommuner har blitt slått sammen i Norge tidligere, som oftest med tvang fra Stortinget, har det gått få år før de gamle grensene er nesten usynlige. To gode eksempler er nettopp Stavanger og Sandnes. Få er i dag bevisste de gamle kommunegrensene fra før 1965. Brei erfaring tilsier at i et patriotismeperspektiv går endring og avvikling av kommunegrenser seg til overraskende snart og lett. Både i Madla og Hetland kommuner var det uvilje mot å gå sammen med Stavanger kommune i 1960-årene. Det er ytterst få av dagens innbyggere i de to tidligere kommunenes område

som kan gjøre rede for hvor de grensene gikk som forrige generasjon nødig ville gi opp.

- Lokalpatriotisme knyttet til kommuner stikker ikke veldig dypt. Etter kort tid går det seg til. Det er nå 50 år siden dagens kommuner på Nord-Jæren så dagens lys. Historien om prosessen rundt det som skjedde er mer eller mindre helt ute av folks bevissthet. Da prosessen pågikk var motsetningene til stede og huskes av de som var aktører i debatten, men går i glemmeboken og blir ikke en sentral del av historien, sier Fossåskaret, og fortsetter:

- De fleste av oss, ikke minst innflytterne til Nord-Jæren de siste tiårene, ser på byregionen som ett funksjonsområde.

Sandnes hadde kanskje ikke hatt et eget kulturhus dersom kommunen var en bydel i Stavanger, men først og fremst er kommunegrensene et hensiktsmessighetsspørsmål og ikke av identitetsmessig stor betydning. Tiltak som å bygge nytt rådhus på Forus for å tekkes alle, vil være både uheldig og helt unødvendig. Sammenslåtte kommuner som skal tekkes alle ved å legge viktige funksjoner i et utmålt midtpunkt, står i fare for både å svekke etablerte sentrumsdannelser og slite med hybride konstruksjoner som ikke faller godt inn i



Sandnes forsøker seg med referanser til teglindustrien, men sliter med å framstå som en by med egne markante og mobiliserende identitetsmarkører.

Erik Fossåskaret

en videre balansert organisk utvikling. Om femten år ville et rådhus på Forus bli stående som et malplassert minne om en strid få opplever angår dem.

Fossåskaret siterer Gunnar Roalkvam, en av forfatterne av samtidsbindet om Stavangers byhistorie:

- Om 100 år vil mye av Stavangers nyere historie dreie seg om Sandnes.

Det er noen eksempler der motsetninger mellom tidligere kommuner lever videre i mange år etter en sammenslåing. Men stort sett går det seg til.

- Min oppvekstkommune, Kvam i Hordaland, med to jevnstore sentre som Norheimsund og Øystese, Vindafjord og Hå her i Rogaland er eksempler der bygdelister og lokale stridigheter har vært mer markante. Men ofte snakker vi da om kommuner uten noe tydelig tyngdepunkt og kanskje også større geografiske avstander, sier Fossåskaret.

Dersom følelsene kommer for mye i veien for å finne de beste praktiske løsningene i forbindelse med kommunereformen, gir Fossåskaret dagens politikere et tips fra historien.

- Ordfører Jan Johnsen i Stavanger sa at den nye bykommunen gjerne kunne hete Hetland for hans del. Det var en gest som bidro til konstruktivitet i diskusjon med Madla og Hetland, selv om navnet til slutt ble Stavanger likevel.

Men den første ordføreren etter sammenslåingen i 1965 ble Arne Rettedal, ordføreren i Madla.

330 energiske unge på ONS Young

- Ikke forsøk å selge noe. Vær opptatt av å dele kunnskap og vær ydmyk. Det er mitt beste råd når du møter nye mennesker og bygger nettverk, sa gründer Max Gouchan til 330 energiske unge under 35 år på ONS Young.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Tradisjonen tro inviterte ONS, i samarbeid med Næringsforeningen, til nettverksaften for unge i olje og gassindustrien. Igjen ble arrangementet fullbooket og igjen var det en fantastisk og stemning i salen. Spennende foredrag fra scenen, men ikke minst en god anledning til å treffe kjente og ukjente ansikter. Tre av de som storkoste seg var Anette Engh Bakke, seniorkonsulent i Deloitte, Tiffany Cramp, salgssjef i Well Innovation med ansvar for Nord-Amerika og Metter Kloster, seniorkonsulent i Ernst & Young.

- ONS Young er nesten som å være på



Anette Engh Bakke, Metter Kloster og Tiffany Cramp storkoste seg på ONS Young.



Gründer Max Gouchan imponerte stort som foredragsholder og inspirator.



Kristin Færøvik, administrerende direktør i Rosenberg WorleyParsons, fortalte blant annet om sin karriere og erfaringer fra energibransjen.

festival. God stemning, hyggelige og åpne folk, var de tre enige om.

Nina Hess fra Weatherford og Tor Christian Sandø fra Schlumberger var verter på scenen for kvelden. Først ut var Kristin Færøvik, administrerende direktør i Rosenberg WorleyParsons. Færøvik delte sine erfaringer med fra en bransje som hun er overbevist om at vil være viktig for landet og verden i mange år framover.

- Derfor er det ekstremt viktig for olje- og gassindustrien å utvikle unge talent, fastslo hun.

NETTVERKSBYGGING VIKTIGST

I tillegg til Færøvik, var Clicklift-gründeren Max Gouchan og strategi- og kommunikasjonsmannen Ali Ghezlbash invitert. De leverte alle spennende og inspirerende foredrag – ikke minst om vi skal dømme etter responsen fra salen.

Men først og fremst handlet det altså om nettverksbygging, ifølge Anette Engh Bakke, Metter Kloster og Tifany Cramp.

- Jeg er her for å bygge nettverk, treffe nye folk og ha det hyggelig, fastslo Bakke.

Cramp var helt enig.

- Nettverksarrangement for unge i næringslivet er spennende å delta på fordi

folk du møter her er så energiske, åpne og ambisiøse. Derfor synes jeg det er verdt å bruke tid på dette, sa Cramp til Rosenkilden.

- Har du ambisjoner om å gjøre karriere som leder i næringslivet eller starte opp egen virksomhet?



Folk du møter her er så energiske, åpne og ambisiøse. Derfor synes jeg det er verdt å bruke tid på dette.

Tifany Cramp, salgssjef i Well Innovation

- Jeg er utdannet ingeniør og begynte i ny jobb som salgssjef i Well Innovation for ett år siden. Siden jeg nylig har flyttet til USA og for å etablere oss sterkere i det amerikanske markedet, kan du godt si at jeg er ambisiøs. Det er også derfor jeg er her i

kveld. Olje- og gassindustrien er ikke så stor som du kanskje skulle tro. Derfor er det gode muligheter for at folk jeg treffer her i kveld, kan være nyttige kontakter for meg å ha i framtiden, fortalte Cramp.

Metter Kloster var imponert både av årets ONS og ikke minst ONS Young.

- Spennende stander og spennende folk. Gode muligheter til å treffe kontakter i bransjen og høre om interessante temaer, oppsummerte hun overfor Rosenkilden.

FORNØYD

Utviklingssjef Frode Berge, som har hatt koordineringsansvaret fra Næringsforeningens side, var også fornøyd med hvordan kvelden ble.

- Dette var et kjempearrangement! Over 300 deltakere, knallgode innledere, løs og ledig atmosfære, god mat og god drikke, konkluderer Berge.

Noe av det viktigste med et eget arrangement for folk i energibransjen under 35 år, er at dette er en gruppe som ellers har lite innpass på ONS.

- Et kombinert faglig og sosialt treff som dette er derfor midt i blinken, sier Berge.

Nesten synd at det er to år til neste ONS...

Vant innovasjonspris

Det er stor prestisje knyttet til innovasjonsprisene som deles ut under ONS. I år stakk Forus-bedriften Fishbones av med en av prisene.

Det var veldig uventet, men jeg håper vi er en verdig vinner, sier hovedeier og teknisk rådgiver i selskapet, Rune Freyer. Selskapet hans vant innovasjonsprisen for små og mellomstore bedrifter. Enkelt forklart handler den prisvinnende teknologien om å øke produktiviteten i brønnene. Stimuleringsteknologi, kaller selskapet det selv. Og juryen mener metoden har et stort potensiale for økt verdiskapning. Å få en slik oppmerksomhet er viktig, tror Freyer.

– Det er veldig bra for publisiteten – og veldig bra for å kunne utvikle bedriften vår videre, både i forhold til ansettelser og kunder. Vi er tretten ansatte i dag, men vi kommer til å vokse en del framover.

– Mange store selskaper har støttet dere i utviklingsfasen. Hva skjer nå?

– Nå håper jeg vi får mange med oss når teknologien skal tas i bruk. Erfaringene er i alle fall svært gode!

Schlumberger fikk også innovasjonspris for "Geosphere", en teknologi som blant annet gjør dem i stand til å bore langt raskere og tryggere enn før.



Forus-bedriften Fishbones vant en av de prestisjetunge innovasjonsprisene under ONS 2014.



Greater Stavanger, Region Stavanger og Næringsforeningen rigget til fellesstand i år, sammen med 25 bedrifter.



I år ble også DNB Arena tatt i bruk, sammen med det splitter nye Clarion Hotel Energy.



Rennende vann. Det utvises mye kreativitet for å skille seg ut i mengden.

Felix Baumgartner lærte base

Torsdag 18. september er Felix Baumgartner, «Supersonic Felix», en av hovedattraksjonene under Pulpit 2014. Der skal han blant annet fortelle om sin forkjærlighet for Kjerag og Lysefjorden, stedet der han har lært så mye om fallskjermhopping.



TEKST:
FRODE BERGE

De fleste kjenner allerede til Felix Baumgartner. Mannen som bokstavelig talt har stått på toppen av verden. I oktober 2012 knuste han den 57 år gamle verdensrekorden da han kastet seg ut fra 38.969 meters høyde over ørkenen i New Mexico. På veien ned brøt han lydmuren, og nådde en hastighet på 1.357 kilometer i timen. Dermed satt han også verdensrekord i hastighet for «mennesker i fritt fall». Vi snakker altså om to av de mest spektakulære verdensrekordene i moderne tid.

Det de færreste vet, er at viktige deler av treningsgrunnlaget for det ville fallskjermhoppet faktisk ble lagt like i nærheten av «Pulpit», nærmere bestemt på Kjerag innerst i Lysefjorden.

– Jeg har vært i Lysebotn mange ganger. Der var det et veldig bra miljø for oss basehoppere, mange hyggelige folk med mye erfaring. Jeg lærte mye av dem, og det ble mange hopp fra Kjerag. Ofte hoppet vi tre-fire ganger i løpet av en dag. En gang landet vi på ferja som trafikkerer Lysefjorden. Jeg har hatt mange flotte opplevelser i Lysefjorden, og ikke minst

har jeg lært mye om basehopping der, sier Baumgartner til Rosenkilden.

Felix er svært begeistret for den norske naturen generelt, og for Lysefjorden spesielt.

– Dette er virkelig et spektakulært område. Kjerag er et usedvanlig velegnet sted for basehopping. I tillegg har området fantastiske naturkvaliteter, og Preikestolen er en perle i seg selv. Jeg gleder meg til å komme tilbake til Stavanger, sier han.

LÆRTE MYE AV EKSTREMHOPPET

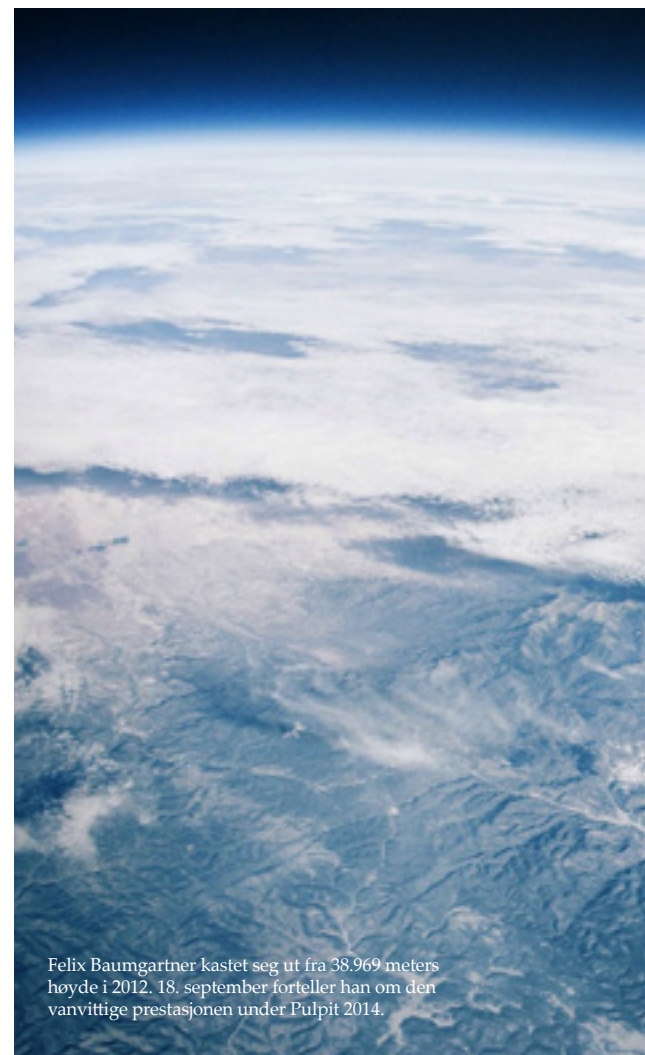
Den doble verdensrekorden Felix satt høsten 2012 var ekstrem i alle ordets betydninger. Planleggingen tok til sammen fem år, og dette var selvsagt et prosjekt han lærte mye av.

– Den aller viktigste egenskapen jeg fikk testet, var tålmodighet. Tålmodighet og utholdenhet. Det var vanvittig mange detaljer og sikkerhetsspørsmål som måtte håndteres. Kapselen jeg hoppet fra ble definert som en mellomting mellom bemannet og ubemannet. Dette krevde en helt ny prosess for sertifisering, og bare dette tok ett år.

Prosjektet krevde selvsagt medvirkning fra et høyt antall eksperter innen romfart, avionikk og kommunikasjonsløsninger.

– Jeg fikk hjelp av mange av de beste på disse områdene. Utfordringen var at de fleste av dem var over seksti år gamle. Glitrende fagfolk, men med null kunnskap om markedsføring og PR. Markedsføring og kommunikasjon er jo en svært viktig del av et slikt rekordforsøk, så dette var en utfordring. En tredje utfordring handlet om drakten. Når du planlegger et hopp som tar deg over lydens hastighet, så stiller det svært strenge krav til utformingen av drakten du har på deg. Også dette var en mildt sagt krevende jobb...

Som vi vet gikk det bra til slutt. Hvordan og hvorfor kan du høre mer om 18. september i konserthus når Felix Baumgartner forteller hele historien om «Achieving the Impossible». I tillegg til å være en ekstremt god fallskjermhopper, er Felix kjent for å være en dyktig kommunikator. Vi gleder oss til Pulpit 2014!



Felix Baumgartner kastet seg ut fra 38.969 meters høyde i 2012. 18. september forteller han om den vanvittige prestasjonen under Pulpit 2014.

ANDRE HØYDEPUNKT UNDER PULPIT 2014

Joshua Cooper Ramo: The Age of the Unthinkable

Joshua Cooper Ramo er visepresident i Kissinger Associates og styremedlem i Starbucks og FedEx. Han var historiens yngste utenriksredaktør i TIME Magazine. Cooper Ramo er amerikansk-kinesisk og besitter stor kunnskap og dyp forståelse av de økonomiske, sosiale og kulturelle drivkreftene bak Kinas sterke økonomiske vekst. I tillegg er han forfatteren bak den kritikerroste boken og internasjonale bestselgeren «The Age of the Unthinkable».

DETTE ER PULPIT

Pulpit handler om konkurransekraft og er en av landets største og mest spektakulære næringskonferanser. Pulpit kombinerer topp internasjonale og nasjonale foredragsholdere, flotte kulturinnslag og nyttig nettverkspleie i det fantastiske Stavanger konserthus. Konferansen arrangeres i 2014 for tredje året på rad.

hopping i Lysefjorden



Bruce Dickinson: How to turn your customers into fans

Bruce Dickinson er en svært allsidig mann. Iron Maiden-vokalist, entreprenør og pilot. Aller mest kjent er han som frontfigur i Iron Maiden, et av historiens mestselgende hardrock-band. Rockelegenden spiller imidlertid på flere strenger, og er en dyktig entreprenør. Nå for tiden jobber han med å etablere et verksted for vedlikehold av fly med 1.500 ansatte i Wales. Bruce Dickinson er fortsatt høytsvevende, som pilot i en Boeing 757.

Elin Ørjasæter: Innovasjonskapasitet i Norge – Hva skal til?

Elin Ørjasæter er en av våre mest populære og respekterte foredragsholdere. Hun er utdannet samfunnsgeograf og kjent



Elin Ørjasæter kommer til Pulpit 2014.

som debattant i TV, radio og på nett. Hun underviser til daglig i personalledelse på Markedshøyskolen i Oslo og har tidligere vært headhunter, personaldirektør og forhandler i fagforening. Hun har også skrevet flere fagbøker om ledelse.

Lars Kristian Stråtveit:

Fra Konge Klær til NIKE's hovedkvarter

Lars Kristian Stråtveit er bare 24 år, men har hatt en usedvanlig spennende jobbkarriere. Som elev på Hetland videregående skole ledet han ungdomsbedriften Konge Klær UB. Erfaringene fra Hetland var av uvurderlig betydning da han senere søkte jobb som Merchandise Planner ved NIKES europeiske hovedkontor i Amsterdam. NIKE er et av verdens sterkeste merkevarenavn, og Lars Kristian Stråtveit fikk jobben i knallhard konkurranse med et stort kobbelt sterke søkere.

Kyrre Martinus Knudsen:

"Utsikter for regionen – har vi omstillingsevne og konkurransekraft til å bli morgendagens vinner?"

Kyrre Martinus Knudsen er sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank. Han har bakgrunn fra Statoil, Norges Bank og Finansdepartementet, og er en av regionens mest skarpskodde analytikere innen økonomi og næringsliv.

Dr. Thierry Dupont:

Nordmenn i verdensbildet

Dr. Dupont er en av verdens mest anerkjente trendforskere. Han vil på Pulpit 2014 fokusere på kommende megatrender og lansere en rykende fersk analyse av hvordan vi nordmenn oppfattes i verdensbildet – på godt og vondt.

Sigrid-Helene Risa: Lervig Aktiebryggeri – en lys, lokal bryggerihistorie

Sigrid-Helene Risa er styreleder for Lervig Aktiebryggeri. Dette er vår lokale bryggeristolthet som reiste seg i asken av den omstridte nedleggelsen av Ringnes i 2003. Siden da har Lervig utviklet seg til å bli et av landets mest spennende og innovative bryggerier. På Pulpit 2014 får du høre mer, både om den spennende historien og om framtidsplanene til Lervig Aktiebryggeri.

Konferansier: Aslak Sira Myhre

Aslak Sira Myhre er en profilert, belest, engasjert og meningssterk samfunnsdebattant. I fjor ledet han 800 deltakere gjennom Pulpit på glitrende vis. Vi er glade for at Aslak stiller som konferansier også i år!

Det hele rundes av med vår egen Morten Abel før vi samles til god mat, drikke og trivelig drøs i den praktfulle konserthusfoajeen.

”

– Det sies mye fint, men lite skjer. Dessverre. Vi trenger Risavika som et logistikk-knutepunkt på Vestlandet for å avlaste Oslo og Gøteborg

David Ottesen



Frittalende havnesjef

Tretten år i internasjonale lederjobber har i alle fall gjort én ting med David Ottesen. Han setter større pris på hvordan vi jobber i Norge. Vi har lite å skjemmes av, mener sjefen for Risavika Havn.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Det var en veldig sterk ovenfra og ned-holdning, særlig i Skottland. I USA også, men der var det ikke fullt så ille. Det norske næringslivet er på langt nær så hierarkisk, og det er en styrke. Sier David Ottesen. Aldri redd for å si hva han mener. På fjerde året sjef for Risavika Havn. Praktisk for en mann som har bosatt seg i Tananger, men det var nå ikke derfor han tok jobben. Han var ønsket av flere til å overta da John Lunde pensjonerte seg. Så da var det bare å kaste seg over en ny bransje for siddisen.

- UVANT UNDERDANIG

For det er oljeindustrien han har viet det meste av yrkeskarrieren til, med sine 28 år i Baker-konsernet. Han fikk store oppgaver i Norge, blant annet seks år som leder for Baker Hughes INTEQ på 90-tallet. En spennende jobb der selskapet var i en rivende utvikling. Men karrieren førte ham verden rundt, til lederjobber i Skottland, Dubai, Nederland og USA. I 13 år jobbet han ute, år han beskriver som fantastiske og lærerike. Og tankevekkende. Hvor han har likt seg best? Tja, han drar på det, men heller nok mot den amerikanske oljehovedstaden.

– I Houston hadde jeg en global rolle, det var utrolig spennende. Og i Dubai førte jobben meg til både Syria, Iran, Egypt og Saudi Arabia – store, interessante kulturer. Vet du forresten hvem som har imponert meg mest?

– Nei.

– Pakistanere. Av alle jeg har møtt, er det de som har møtt meg med den største, uforbeholdne respekten. Imponerende høflige og inkluderende folk, må jeg si. Det

kan enhver fordomsfull nordmann merke seg, sier Ottesen ettertenksomt.

Han vet mye om det å være leder i et globalt konsern. Om forskjeller og likheter, styrker og svakheter, både her og der.

– I Aberdeen møtte jeg som sagt en overraskende underdanighet overfor meg som leder. Det var jeg ikke vant til. Medarbeiderne gjorde jo bare det jeg sa, og det var jo ikke alltid det riktigste. Det blir vanskelig å skape en god, kollegial tone da. Dessuten hemmer det kreativitet og innovasjon. Den norske modellen, med flattere strukturer, gjør at folk våger å si fra, at de bidrar. Alle skal bidra i en organisasjon, det er viktig for meg.

– Men det sies jo at vi jobber korte dager i Norge og har mye ferie. Hvordan opplevde du den forskjellen?

– Det stemmer at de har lengre arbeidsdager i de landene jeg har vært, men himmel og hav så mye ineffektivitet jeg har sett! Det er ikke lengden på arbeidsdagene som ene og alene avgjør hvor mye du får gjort. Jeg mener vi har lite å skjemmes av her hjemme, i alle fall ikke på det området.

BAKEREN ENDTE I BAKER

Og apropos arbeidstider. For denne herren vet hva det vil si å jobbe når andre sover. Da faren overtok Vaaland Dampbakeri på 60-tallet, ble det fort klart at unge Ottesen måtte trå til. Men bakeryrket var ikke noe for ham. Jobbe når alle andre sover? Nei, det passet ikke David Ottesen.

– Det var nattarbeid, det var dagarbeid – og det var pyton, sier Ottesen med en innlevelse som om opplevelsen var dagfersk.

Men han holdt ut i fire år, da er ett års militærtjeneste inkludert. Som 21-åringen startet han heller som salgsrepresentant i firmaet Jon Bjorheim AS og bidro til kraftig vekst de fem årene han var der. Men i 1977 var den forhenværende bakeren endelig tilbake der det startet, for å uttrykke det

DAVID OTTESEN

» Tittel: Administrerende direktør i Risavika Havn

» Alder: 63

» Sivil status: Gift, tre voksne barn.

» Bosted: Tananger i Sola.

en smule flåsete. I Baker Hughes. Tog du an? Vel, først som teknisk assistent, senere felttekniker og driftsansvarlig i Nederland før han returnerte til Norge. For så å dra utenlands igjen til ulike lederroller. I 2005 gav han seg i konsernet, reiste hjem og begynte som rådgiver i Energy Ventures, selskapet som ble den største investoren i selskapet Ottesen var med og etablerte i 2006, Ziebel – et ambisiøst leverandørselskap som han selv ledet fram til 2010. Etter det har det meste handlet om Risavika Havn i Sola. Gigantiske konteinerne. Gass. Sement. Fjord Line. Det går godt. For 10-åringen Risavika Havn ble 2013 det beste året så langt, rent økonomisk. Hva tenker han så, etter tre og et halvt år som havnesjef. Angrer han på at han tok jobben?

– Nei, det gjør jeg ikke! Jeg ønsket å gjøre noe samfunnsnyttig, noe som har betydning for den totale verdiskapingen. Men det har vært langt travlere enn jeg forestilte meg. Det må jeg innrømme. Og mer mangfoldig. Det er så mye du involveres i. Å drive en havn er arealutvikling, det er tilrettelegging, kontakt med vertskommunen, kunder og leverandører, fagforeninger, regionale og sentrale myndigheter. Og ikke minst infrastruktur.

– Du involveres, sier du. Men du har jo en tendens til å involvere deg, engasjere deg?

– Joda, men noe følger også jobben som leder.

– Du er leder for Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika. Det er jo ikke noe du må?

– Nei, men det er veldig spennende å være en del av et større bilde. Hele Risavika er en fantastisk næringsklynge, akkurat nå jobber ressursgruppen med å få fram en verdiskapingsrapport. Tidligere anslag viser en samlet omsetning på 30 milliarder kroner årlig, og hele ti milliarder i verdiskapning når vi holder oljeselskapene utenfor regnskapet. Så når jeg eksempelvis har engasjert meg for å få bygget Transportkorridor vest, handler det om bedre framkommelighet for alle i Risavika og Tananger, ja, hele regionen vår, både bedrifter og innbyggere. SR Transport regnet ut at mindre køer gjør dem 50 prosent mer effektive i fellesferien enn ellers i året, da må noe gjøres. Så enkelt er det bare. Kø koster.

STATLIGE HAVNER?

Bedre veier for bedre framkommelighet. Utvilsomt en viktig sak for havnesjef Ottesen. Vel så sterkt brenner han for å flytte gods fra vei til sjø. Han gir seg ikke så lett, men et lite sukk registreres.

– Det sies mye fint, men lite skjer. Dessverre. Vi trenger Risavika som et logistikk-knutepunkt på Vestlandet for å avlaste Oslo og Göteborg. For Vestlandets del vil også gevinsten være stor ved å flytte transport av oljegods fra vei til sjø. Ett eksempel er oljegodset som går langs kysten. Daglig kjører 100 biler nordover fra Stavanger-regionen. Dette kan reduseres dramatisk og dermed avlaste veinettet. Jeg etterlyser et større statlig engasjement for havnene våre, en mer helhetlig tenkning. EU har lokalisert og pekt på nøkkelhavner, i Polen er eksempelvis Gdansk en statlig havn. Jeg tror vi må våge å tenke i de baner her også.

– Statlige havner i Norge, mener du?

– Ja, kanskje, dersom vi sitter på hver vår tue er det ikke enkelt å lage en samlet havnestrategi. La meg ta et eksempel. Hvorfor skal det norske samfunnet bruke milliarder av kroner på en ny havn på Flesland i Bergen når vi har Risavika? Her har vi en havn som utmerket godt kan tjene som hele Vestlandets knutepunkt. Men da må noen si at slik skal det være, det må være nasjonal enighet. I dag er det opp til lokale eiere å svi av milliarder på nye havner. Men er det god samfunnsøkonomi? Regjeringen jobber heldigvis med en ny havnestrategi, jeg håper det ligger gode nyheter og venter på oss der. For det er håp. I Nasjonal transportplan er det jo pekt på nødvendigheten av samarbeid mellom havnene. Det har vi tatt initiativ til her Rogaland, men dette må ses i et nasjonalt perspektiv, mener jeg.

– EN DEL KJEFT

Han er en likandes kar, denne Ottesen. Uformell i stilen, med påstått angst for å virke arrogant og selvhøytidelig. Hvordan er han. Egentlig?

– Jeg kan nok virke autoritær på enkelte, men det gjelder nok mest de som



Hvorfor skal det norske samfunnet bruke milliarder av kroner på en ny havn på Flesland i Bergen når vi har Risavika? Vi må få på plass en langt bedre nasjonal koordinering av havnene våre, sier Ottesen.

ikke kjenner meg. Det kan selvsagt ha noe med stemmeleiet å gjøre, kraftig som den er, dessuten har jeg hatt stillinger som gir meg autoritet. Det bidrar vel også noe til inntrykket. Sannheten er at jeg er ganske sjenert av meg, det er det sikkert vanskelig å tro for mange.

– Utover en godt skjult sjenanse, hvordan er David Ottesen?

– Jeg er både nysgjerrig og utålmodig av meg. Lite tilgjort, og med store krav og forventninger til meg selv og det jeg skal levere.

– Hvordan oppleves du som leder da?

– At jeg er inkluderende, en som gir stor frihet til medarbeiderne. Men jeg vil ha resultater. Jo eldre jeg har blitt, jo mer forventer jeg. Jeg vil ha initiativ og selvdrevne medarbeidere som bidrar med kompetansen sin. Faren er at jeg dermed kan oppleves som fraværende, men jeg prøver så godt jeg kan å se hele organisasjonen. Ansatte som ikke blir sett, har det ikke bra. Alle trenger anerkjennelse for å trives, vokse og utvikle seg.

– Du virker ganske åpen og uredd, en som sier det han mener. Har det skapt problemer?

– Jeg har i alle fall fått en del kjeft for det, men det tåler jeg. Du tenker sikkert på fortiden min innen oljeservice. Vel, jeg måtte jo gi beskjed når jeg oppriktig mente at oljeselskapene tyner oljeservice på det den gjør godt. Det nytter ikke. Effektiviteten skal vi diskutere og stadig prøve å forbedre, men det må gjelde oljeselskapene også. Når Statoil nå ser på kostnadene sine, må de samtidig se på seg selv og egen organisering.

Det er i mangelen på effektivitet potensialet ligger, ikke i marginene.

HONORÆR KONSUL

Da var den parkert. Hva så med tigging? Hva mener han om det, mon tro?

Problemstillingen lyder nok særere enn den i realiteten er. For David Ottesen er honorær konsul for Romania, et verv han i sin tid påtok seg da han var styreleder i Næringsforeningen.

– Det overrasker meg at jeg ikke har fått sparken ennå!

– Hvorfor det?

– Jeg føler jeg har fått gjort så lite. Og det har påført meg mye dårlig samvittighet. Men jeg blir kjent med nye folk, og det er utviklende.

– Rumenerne forbindes stort sett med tigging, dessverre. Hva synes den honorære konsulen om et tiggeforbud?

– Vi har trukket gullkortet vi som er født opp og oppvokst i dette landet. Vi har vært heldige, derfor skal vi være rause og strekke oss langt, mener jeg. At Norge, i vår overflod, ikke skal ha plass til tiggere? Nei, for å svare på spørsmålet ditt: Jeg er ikke tilhenger av å forby tigging og det å be om hjelp.

– Du skulle vært politiker!?

– Nei, det er skulle jeg ikke. Jeg har stor respekt for de som velger denne veien, men det er ikke noe for meg. Jeg er 63 og hvis jeg får lov skal jeg lede Risavika Havn til jeg er 67. Og gjerne lenger. Andre får styre med politikk. Jeg skal bidra som best jeg kan for å gjøre Risavika til et knutepunkt for gods på Vestlandet. Det er en posisjon du ikke får, det krever hardt arbeid.



**D DANIELSEN HAR BYGGET ET FLOTT
NYTT KOMBINASJONSBYGG PÅ
FORUS/SOLASPLITTEN OG HAR TOPP
MODERNE KONTORER OG LAGER-
LOKALER TILGJENGELIG FOR UTELEIE:**

**SENTRAL BELIGGENHET
+
REPRESENTATIVE KONTORER
+
MEGET BRA PARKERING
+
LAGER MED 8 METER TAKHØYDE
+
FLOTT EKSPONERING MOT VEIEN**

Drivkraft. Foto: Tor André Eide - Hinna Park



Arealene kan tilpasses leietaker. Første etasje har meget god takhøyde.

Standard: God nybyggstandard. TEK 10. Bygget vil ha en rekke fellesfunksjoner som man kan dra nytte av om ønskelig. Eks. kantine, trimrom, terrasse, møterom etc.

Beliggenhet: En fantastisk fin beliggenhet i første rekke mot Solasplitten. Dette gir kort kjøretid til sentrale områder

i regionen. Estimerte kjøretider: Sola Lufthavn: 5 min, Risavika 10 min, Stavanger sentrum: 10 min, Sandnes Sentrum, 10 min, Hillevåg: 10 min, Dusavika, ca 15-20 min. Påregn noe lenger kjøretid i rushtiden.

Adkomst: Enkel adkomst, også for tyngre kjøretøy. Betydelig forsterket infrastruktur i området.

Parkering: Meget god parkeringsdekning på egen grunn.

Overtakelse: Etter avtale - bygget planlegges ferdigstilt første kvartal 2015.

Adresse: Moseidveien 35, 4033 Stavanger

Kontakt: EiendomsMegler 1 ved Jarle Holmen
www.d-danielson.no/nybygg
Mobil: 48 13 63 77
e-post: Jarle.Holmen@em1.no





Glad i konkurranse. – Jeg håper alle butikkeiere er kritisk på egne konsepter, skjerper seg – og om nødvendig rustet opp når Zara kommer slik at hele området får et løft, oppfordrer Morten Bjørnsen i Rolfsen. Familiebedriften er 90 år i år.

Butikken på hjørnet

Det er fullt mulig å lykkes i sentrum. Familiebedriften Rolfsen har økt omsetningen med 30 prosent de siste fem årene. For 90-åringen handler det om å følge med i tiden.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Rolfsen er en av de mest velkjente og tradisjonsrike klesbutikkene i Stavanger. I en by der det bugnet av familiedrevne butikker, er det sannelig ikke mange igjen. Rolfsen er en av dem, og det er sågar en livskraftig jublant som kan feire 90-årsjubileet sitt i år. Det startet som en ren herrebutikk, men de siste tiårene har også kvinnekler vært en del av Rolfsen. Bruttoomsetningen i 1924 var 24.000 kroner. I 2013 63,5 millioner kroner. Det mest interessante er likevel den kraftige veksten de siste årene for en butikk i Stavanger sentrum. Vi hører oftere om butikker som har problemer, stenger dørene og utsmykker vinduene med gråpapir. Styreleder og hovedeier Morten Bjørnsen, kan trygt slå fast at de har gjort mye riktig.

– Butikken går veldig godt. Vi er 90 år, og det er vi veldig stolte av det!

– Hva er hemmeligheten?

– Da min morfar, Rolf Rolfsen, startet dette i 1924, var han opptatt av å finne kvalitetsklær. Kvalitet og merkevarer har alltid vært varemerket vårt. Han reiste på messer utenlands, det var ikke så vanlig, og skaffet eneretten på mange merker. Slik jobber vi fortsatt. Det er viktig å ha noe som andre ikke har, skille seg fra mengden.

I HJERTET AV BYEN

Men det handler om mer enn de rette merkeklærne. Med adresse Søregeata 4 vet alle lokalkjente at vi er midt i hjertet av Stavanger sentrum. Går du gjennom Kirkegata, eller over Arneageren, skal du være mer enn gjennomsnittlig uoppmerksom for

ikke å legge merke til butikken på hjørnet.

– Beliggenheten er selvsagt viktig for oss. Min morfar fikk hånd om et helt kvartal, og det har jo lagt et fantastisk grunnlag for oss, innrømmer Morten Bjørnsen. Men skynder seg å legge til:

– Vi har faktisk fire-fem ansatte som har vært her i 25-30 år. Det betyr at vi har mange rutiner folk, kombinert med de yngre. Når medarbeidere blir så lenge på ett sted i et arbeidsmarked som vårt, tyder det vel på at de trives?

– Og det gjør de?

– Ja, og de trives med kundene våre og den kulturen vi har internt. Medarbeiderne våre får mye ansvar og anledning til å utfolde seg.

– ZARA GIR ENERGI

Da slår vi så langt fast at attraktive merkeklær, beliggenhet og drevne medarbeidere kan forklare suksessen til Rolfsen. Men vi er ikke i mål. Det handler om mer.

– Fornylse. Det er utrolig viktig for å overleve. Vi må stadig gjøre oss interessante og relevante for nye generasjoner. Derfor satser vi mye. I 2015 skal hele dameavdelingen bygges om. I 2016 blir herrebutikken også ny. Forhåpentligvis får vi også inn nye, spennende merker. Vi må aldri stå stille på merkesiden. Og jeg er overbevist om at mye av suksessen vår skyldes appell på tvers av generasjonene. Mor, far, sønn og datter handler hos oss. Derfor har vi alltid passet oss for å ikke bli et museum, en butikk som hviler på gammel suksess.

– Den spanske kjeden Zara etablerer seg i Kirkegata neste år. Frykter du konkurransen?

– Nei, overhodet ikke! Jeg elsker konkurranse. Det skjerper oss og det betyr at vi må satse enda mer. Zaras etablering vil gi hele gaten en voldsom energi, og for oss er

det en stor inspirasjon og et reelt kick. Jeg håper alle butikkeiere ser kritisk på egne konsepter, skjerper seg – og om nødvendig ruster opp når Zara kommer slik at hele området får et løft.

SENTRUMSOPTIMIST

Morten Bjørnsen er tredje generasjon i familiebedriften, men den fjerde er allerede på plass. Datteren Lise Bjørnsen har gått inn som leder for dameavdelingen - og ansvaret som daglig leder har han overlatt til Ingveig Helen Sunde, tidligere økonomisjef i selskapet. Morten Bjørnsen har altså trappet noe ned, men som styreleder og hovedaksjonær er han i aller høyeste grad med fortsatt, fra sitt kontor i fjerde etasje i Rolfsen-kvartalet. Han har forresten en trivelig utsikt fra det kontoret. Men det er noe han savner.

– Jeg er superoptimist med tanke på framtiden! Det skjer veldig mye positivt i sentrum. Store internasjonale kjeder ønsker å etablere seg her, det er en bra utvikling.

Men jeg vil se flere kraner i bybildet, mer byggeaktivitet. Det må bli enklere å skape

ROLFSEN

- » Etablert: 1924
- » Omsetning: 63 millioner (2013)
- » Ansatte: 17 årsverk
- » Daglig leder: Ingveig Helen Sunde
- » Adresse: Søregeata 4, 4006 Stavanger.
- » Beskrivelse: Butikkhandel med klær. Rolfsen ble etablert som en ren herrekonfeksjonsbutikk av kjøpmann Rolf Rolfsen. Sortimentet ble utvidet i 1978 med egen dameavdeling. Rolfsen har lokaler og unik beliggenhet i hjertet av Stavanger sentrum.



Morten Bjørnsen er overbevist om at mye av suksessen skyldes appell på tvers av generasjonene. – Mor, far, sønn og datter handler hos oss!

noe nytt i denne byen. Jeg synes politikerne er på rett spor, men administrasjonen må få mindre makt.

JA TIL BID!

Når vi først er inne på sentrumsutvikling, må vi ikke glemme BID, Business Improvement District. Et offentlig/privat forpliktende samarbeidsfelleskap, der eiendoms- og virksomhetseiere pålegges å bidra økonomisk til et definert og avgrenset næringsområde. Ingen kan velge å stå utenfor, og ordningen må derfor hjemles ved lov og siden vedtas av den enkelte kommune. Pengene kan eksempelvis gå til bedre renhold, økt sikkerheten, utbedre fortau, gater og torg. Kommunal- og moderniseringsdepartementet har nå saken til utredning. Stavanger har meldt interesse. Ingenting å lure på, mener Morten Bjørnsen.

– Det er jo en fantastisk ordning! Dette må både byen og departementet gå for. Meg bekjent har alle byene der dette er utprøvd,

valgt å gå videre etter prøveperioden. Det betyr verdistigning på eiendommene, vi får en penere, renere og tryggere by. Vi skaper en mer attraktiv by for folk, viser alle erfaringer. Dessuten er det en mer rettferdig



Jeg er superoptimist med tanke på framtiden! Det skjer veldig mye positivt i sentrum.

Morten Bjørnsen

ordning enn at bare noen betaler og bidrar til fellesskapet mens andre står utenfor, slik vi har det i dag. Dersom alle må bidra, blir det heller ikke så dyrt for hver enkelt. Jeg er en

stor tilhenger av BID, som du forstår.

NETTHANDELEN

Men konkurransesituasjonen er ikke like enkel som før. Sentrum konkurrerer ikke bare med kjøpesentrene utenfor bykjernene. Vi reiser utenlands og handler i økende grad på nett, også klær. Rolfsen selger noe via nett, og satser nå mye på egen nettside – og ikke minst sosiale medier. Det har blitt en utrolig viktig kanal for å nå kundene.

– Men klær skal helst passe. Da er det fortsatt slik at mange foretrekker tryggheten det gir å komme og prøve klærne på før de kjøper. Vi må satse på den gode, personlige servicen. Den kan vanskelig internett slå.

– Ellers?

– Nei, ellers lover jeg at vi skal satse like offensivt videre. Vi er en wild and kicking 90-åring. Og så håper jeg at Viking får det bedre til i 2015. Men jeg er tålmodig, vi har vært sponsor i 25 av de 90 årene. Da har vi det.



BAVARIA xDRIVE ROADSHOW

OPPLEV xTRAORDINÆR KJØREGLEDE

Fra 19. - 23. september er Bavaria xDrive Roadshow hos oss i Bavaria Stavanger. Kom innom og opplev selv hvorfor BMW med xDrive er et av Norges aller mest solgte bilmerker med firehjulsdrift.

21.08 - 23.08 BAVARIA GARDERMOEN

25.08 - 27.08 BAVARIA LILLESTRØM

28.08 - 02.09 BAVARIA OSLO

04.09 - 06.09 BAVARIA ARENDAL

09.09 - 10.09 BAVARIA FARSUND

10.09 - 13.09 BAVARIA KRISTIANSAND

15.09 - 17.09 BAVARIA BRYNE

19.09 - 23.09 BAVARIA STAVANGER

24.09 - 27.09 BAVARIA HAUGESUND

02.10 - 06.10 BAVARIA MOLDE

BAVARIA xDRIVE ROADSHOW VIL VÆRE UTSTILT UNDER PULPIT 2014 18. SEPTEMBER.

BMW's intelligente firehjulsdriftssystem, xDrive, gir et perfekt veigrep ved å fordele drivkraften mellom alle fire hjul. Uansett om du kjører i krappe svinger, sterke stigninger eller på glatt føre, gir BMW xDrive optimalt veigrep slik at du kan utnytte bilens krefter og dynamikk fullt ut og nyte kjøregleden. Les mer om bilene i Bavaria xDrive Roadshow under www.bavaria.no/roadshow.

Bavaria Stavanger, Tlf.: 51 96 50 00, post.stavanger@bavaria.no, Vassbotnen 13, 4313 Sandnes
bavaria.no Stavanger Haugesund Kristiansand Arendal Oslo Gardermoen Molde Bryne Lillestrøm Farsund Stockholm





– Etableringen av Clarion Hotel Energy vil gi regionen en ny dimensjon, spesielt innenfor konferansemarkedet, sier hotelldirektør Sigurd Lindland.

CLARION HOTEL ENERGY:

Stavangers nye landemerke

Clarion Hotel Energy åpnet 20. august. Regionens største konferansehotell er innredet med det ypperste av nordisk design og utsmykket av lokale kunstnere. Og timingen var perfekt, med åpning bare fem dager før ONS-sirkuset startet.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

Noen sa at Clarion Energy blir Stavangers tredje signalbygg, etter oljemuseet og konserthuset. Dette pleier jeg å gjenta så ofte jeg kan, sier hotelldirektør Sigurd Lindland smilende og stolt.

Han er ikke ukjent i hotellbransjen; med over 25 år i bransjen har han god teft og en unik kompetanse om dette markedet.

SATSER PÅ NY TRAFIKK

Hoteltettheten i Stavanger-regionen er allerede høy. Likevel har det lenge vært etterlyst større hotellkapasitet, spesielt hverdager, fordi tilreisende har hatt problemer med å få overnattingsplass.

– Nå planlegges ti nye hoteller bare i Stavanger, Sola og Sandnes. Grunnen til at Stavanger-regionen er så populær blant hotellutbyggerne, er at rommene her gir høyest avkastning for hotellkjedene. Hotellkapasiteten på Nord-Jæren økte med ti prosent over natten da vi åpnet Clarion Hotel Energy, men det er bare begynnelsen. Det kommer flere hotellrom i regionen, hvor mange som blir bygget vil fremtiden vise.

Selv satser han på økt salg i helgene og ny trafikk, gjerne via konferanser og større internasjonale messer til regionen. Her må det jobbes tett sammen med Region

CLARION HOTEL ENERGY

- » Omsetning: 65 millioner NOK (mål for 2014), i full drift: 175 millioner NOK
- » Antall ansatte: 100 årsverk (140 medarbeidere)
- » Etableringsår: 2014
- » Forretningsadresse: Ishockeyveien 2
- » Beskrivelse: Clarion Hotel Energy er
- » Stavanger-regionens nyeste og største hotell med konferansefasiliteter og fleksible løsninger for én til 1000 personer. Hotelllets førsteetasje

Stavanger, DNB Arena, Stavanger Forum, hotellnæringen, kommunene og andre aktører.

CLARION LOVES YOU

- Hva er visjonen og hvordan skal dere lykkes i dette tøffe markedet?

- Vårt mål er å være det beste og ledende hotellet i Stavanger-regionen. Vi skal være åpne, lidenskapelige og resultatsugne. Som landets fjerde største hotell og Stavanger regionens største og mest spennende konferansehotell skal vi gi regionen en ny dimensjon. Ettersom vi ligger vegg-i-vegg med DNB Arena via direkte gangbro til arenaen og VIP-området med 26 lounges, har vi en naturlig nærhet til denne klyngen og kan bidra til å revitalisere Stavanger som kongressby, forteller Lindland entusiastisk.

- Visjonen er å øke livskvaliteten til gjester og ansatte.

SKANDINAVISK DESIGN

Snøhetta har tegnet bygget, og da sier det seg selv at det ikke er noe A4-bygg. Hotellets interiør og design er moderne og klassisk, med en varm tone og et tydelig internasjonalt preg. Arne Jacobsen-stoler i alle varianter, fra Svanen, Egget og Syvern, preger hele hotellet. Alt i varme høstfarger. Gulvet er heltre eik fra Dinesen og lampene fra Flos. Her er ikke spart på noe. Kjell Pahr-Iversens malerier i ny Energi-serie pryder veggene, og Pia Myrvold har spesialdesignet 13 storformat-tepper – og mindre tepper til alle hotellrommene.

Clarion Hotel Energy har fokus på miljø. Bygningen klassifiseres i energiklasse A og bygget er plassert i et område der fjernvarme- og fjernkjøling er utbygd og benyttes. Choice-kjeden har også lagt vekt på samfunnsansvar, bærekraftig og økologisk mat.

NYE MADLA BISTRO?

Hotellets restaurant baserer kjøkkenet på den svenske kjendiskokken Marcus Samuelsson som er basert i New York. Clarion-hotellene samarbeider med kjendiskokken om «Fun Dining»-konseptet Kitchen & Table.

- Vi skal skape «community»-følelsen og være et samlingspunkt, sier kjøkkensjef Anne Haugstad. Hun forteller at 18 kokker og to konditorer skal jobbe på kjøkkenet, som de håper blir «nye Madla Bistro». Kortreist mat er en selvfølge.

- Vi satser enormt på nabolaget vårt, føyer Lindland til, som gleder seg til å få besøk fra fjern og nær.



Det nye Clarion Hotel Energy omtales allerede som det mest innovative hotellet i regionen. Resepsjonsområdet er utsmykket med skandinavisk design.



En hel barnehage ga en energisk velkomst til nabohotellet. Petter Stordalen med gitar, ordfører Christine Sagen Helgø og hotelldirektør Sigurd Lindland.

CLARION HOTEL ENERGY

- » Regionens største konferansehotell
- » Bygget er eid av Arthur Buchardt
- » Driftes under Petter A. Stordalens varemerke Clarion Hotels
- » Arkitekt: Snøhetta AS
- » 400 rom og 14 konferanserom
- » Storsal med plass til 1.000 personer
- » Totalpris 700-800 millioner kroner

BLI SYNLIG

REGIONENS STØRSTE NÆRINGSLIVSMAGASIN

Rosenkilden har et opplag på 14.000 og retter seg mot ledere og beslutningstakere i Stavanger-regionens næringsliv.



Annonsestørrelser- og priser

Layout	Priser
	PAGEKILLER Medlemspris: 16.550,- Ikke medlem: 21.300,-
	KVARTSIDE Medlemspris: 6.750,- Ikke medlem: 9.950,-
	HALVSIDE Medlemspris: 11.950,- Ikke medlem: 19.150,-
	HELSEIDE Medlemspris: 19.750,- Ikke medlem: 29.850,-
	DOBBELSIDE Medlemspris: 34.800,- Ikke medlem: 43.750,-
	BAKSIDE Medlemspris: 31.700,- Ikke medlem: 39.750,-

*Alle priser er eks. moms

Medieplan 2015 / materiellfrister

Utgivelsemåned	Annonse/materiellfrist
Februar	23. januar
Mars	20. februar
April	20. mars
Mai	24. april
Juni	22. mai
August	03. juli
September	21. august
Oktober	25. september
November	22. oktober
Desember	20. november
Januar	18. desember

Vi skreddersyr annonsepakker etter behov, og ønsket periode. Få ditt budskap frem i Rosenkilden på papir og nett.

Ta kontakt for mer informasjon
Rune Dale, salgsansvarlig
E-post: dale@stavanger-chamber.no
Mobil: 920 54 779



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AIR TRAFFIC

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Gunnar Strand, 91745291,
e-mail: gunnar@airtraffic.no
Web: www.airtraffic.no eller www.airtraffic.dk

Air Traffic er en uavhengig internasjonal flymegler, som tilbyr passasjerflyging eller fraktflyginger (cargo med fly eller helikopter). Selskapet er ikke knyttet til noen bestemte leverandører, men kjøper fly- og helikopter-tjenester av dem som til enhver tid gir den beste tjenesten basert på sikkerhet, service og pris. Air Traffic tilbyr produkter av høy kvalitet tilpasset kundenes behov, enten du skal på forretningsreise eller privat reise. Air Traffic har vært i bransjen i mange år og har lang erfaring i å sette opp de mest avanserte reiser du kan tenke deg. Fly smart – fly with us!



NORLINES

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Arne Borge, administrerende direktør, 51 84 56 90, tor.arne.borge@norlines.no
web: norlines.no

Nor Lines tilbyr et totallsystem for transport og logistikk, og er en av de største operatørene av godstransport langs Europas nordligste kystlinjer. Selskapet er også ansvarlig for all godstransport på Hurtigruten. Selskapet har lange tradisjoner innen sjøtransport, og tilbyr i tillegg transport via veg, bane og fly. Om du skal sende noe lite, langt, kort eller stort, er svaret klart ja.

Nor Lines tilbyr følgende produkt:

Sjøtransport
Landtransport
Kjølfrys
Oversjøflyfrakt
Lagertjenester (3PL)



FAKTA BYGG AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kristjan Eymundsson,
daglig leder, 92811340, kristjan@faktabygg.no
Web: www.faktabygg.no

Fakta Bygg ble startet i 1997 og har i dag rundt 50 ansatte. Omsetningen er i 2014 om lag 130 millioner kroner. Fakta Bygg AS er totalleverandør innen nybygg, påbygg og rehabilitering - både i privat- og bedriftsmarkedet. Selskapet er medlem av Stavanger Byggmesterlaug, Byggmesterforbundet, Boligprodusentenes Landsforening og NHO. God økonomisk vekst har gjort selskapet til Gaselle-bedrift sju ganger. Fakta Bygg står frem med en gjennomført holdning om at selskapet setter kvalitet over kvantitet.



JÆREN VÅTMARKSENTER (JVS)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Erik Thoring, post@mostun.no
Web: <http://mostun.no/rogaland/jaeren-vaatmarksenter/>

JVS er et autorisert nasjonalt våtmarkssenter, i hovedsak finansiert av Miljødirektoratet. JVS består av tre anlegg: Mostun natursenter som eies av Stavanger kommune og driftes av Naturvernforbundet i Rogaland (NiR), friluftsfyret Kvassheim og friluftshuset Orre som eies og driftes av Jæren friluftsråd. NiR er ansvarlig for JVS og bistås av en kontaktgruppe med representanter fra fylkesmannen i Rogaland, Stavanger kommune og Jæren friluftsråd.



IPAX MAT AS

Beliggenhet: Måltidets Hus, Stavanger
Kontaktperson: Kristin Austigard, 90193877
ka@ipaxmat.no og Sigve Skretting, 90751025,
ssk@ipaxmat.no
Web: www.ipaxmat.no

iPax Mat AS driver med utviklingsarbeid hovedsakelig innen matfaglig sektor. De arbeider med prosjektledelse, konseptutvikling og strategisk rådgivning, både lokalt, regionalt og nasjonalt.

Deres matfaglige kompetanse og ledelseserfaring strekker seg gjennom hele verdikjeden til mat – fra jord til bord. Det mest synlige prosjektet som det nå jobbes med er Jakten på Det norske måltid.



Kvaleberg Offshore as

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kenneth Kvaleberg, 98284388,
kvaleberg@koffshore.no
Web: www.koffshore.no

Kvaleberg Offshore er et nyetablert selskap grunnlagt av Kenneth Kvaleberg, som har mer enn 20 års erfaring som tjenesteyter primært til den norske oljeindustrien; onshore og offshore. Selskapet er basert i Stavanger-regionen og rekrutterer kvalifisert personell i Norge, Danmark og Sverige. Gjennom samarbeid med de beste utstyrsleverandørene er Kvaleberg Offshore i stand til å gi helhetlige løsninger for prosjekter med tverrfaglig behov.



Særpreget konferansehotell med vekt på god mat

Småskala hotell som holder gruppen samlet under arrangementet

De beste overnattingsfasiliteter (26 dbl.rom).

Restaurant for opp til 100 gjester.

Kun 30 min. med bil fra Stavanger.

Ta kontakt på tlf. 922 33 900.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Har du bestilt JULEBORD?

Be om tilbud med overnatting. Se mer - www.fjordbris.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FAKTA BOLIG AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ingvar Espeland, daglig leder,
91322490, ingvar@faktabolig.no
Web: www.faktabolig.no

Fakta Bolig ble startet i 2003 og leverer boliger i hele distriktet. Selskapet har for tiden rundt 100 boenheter under utvikling fordelt på fem prosjekter i Sør-Rogaland. Du vil bli begeistret over måten du blir tatt imot og at de lytter for å ta hensyn til dine ønsker. Du vil glede deg over deres iver etter å gjøre akkurat ditt prosjekt til noe helt spesielt. Fakta Bolig setter nemlig et ufravikelig krav til seg selv og underleverandørene: Perfeksjonisme.



AKTIV TRENINGSSENTER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tove Skarnes Havik,
tlf. 901 87 549, tove@getmail.no
Web: aktivtreningscenter.no

Aktiv Treningscenter AS ble etablert i januar 1996. På nærmere 1.700 kvadratmeter fokuserer de på trivsel og helse, i lyse og innbydende lokaler på Tjensvoll. Senteret har et voksent og folkelig treningsmiljø som det er lett å trives i. Aktiv Treningscenter sin misjon er å fremme helse og god livskvalitet i en arena med sunne verdier og kunnskan-srike mennesker.



K. ROALDSSEN FISKEBÅTREDERI

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Eirin Roaldsen, mobil 95844667

K. Roaldsen Fiskebåtrederi AS er et familieeid rederi som driver ringnotsnurperen "Roaldsen". Fartøyet har kvoter på sild, makrell, lodde og reke, og driver fiske fra Doggerbanken i sør til Barentshavet i nord. Fartøyet har også hatt ulike fraktoppdrag, blant annet for oppdrettsnæringen, og kan også ha ulike oppdrag for eksempelvis forsknings- og offshore-aktivitet.

KAFFEKNAPPEN NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger og Oslo
Kontaktperson: Steen Nielsen: Steen.Nielsen@NO.nestle.com, 95 72 72 91 Andre Bratlie: Andre.Bratlie@NO.nestle.com, 474 88 413
Web: kaffeKnappen.no

KaffeKnappen Norge er markedsledende leverandør av kaffe på kontor. KaffeKnappen mener nøkkelen til en bedrifts framgang ligger i kaffen. I kaffemiljøet. I det aller første møtet. Det er der du må lykkes. Det første som skjer på et møte, er ofte at man samles på pauserommet for å ta seg en kaffe. Det er med andre ord der du gir førsteinntrykket av bedriften og varemerket ditt. Derfor er det viktig at du sender de riktige signalene! Hvis måten du serverer kaffen på og miljøet rundt pauserommet «snakker» ditt varemerke, ligger forutsetningene til rette for en god start på forholdet og møtet.



TOTAL SAFETY AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Rune Aadnøy
Web: www.totalsafety.no

Total Safety er et gründersekskap fra Sandnes som i dag har kontorlokaler på Forus. Alle ansatte i Total Safety har operativ bakgrunn; som ambulanse-, brann- og forsvarsbakgrunn. Alle er svært godt kvalifiserte og ikke minst dedikerte i den jobben de gjør.

Total Safety leverer følgende produkter; Treninger og øvelser for beredskapsorganisasjoner, HMS/sikkerhetsdager, Emergency Log Unit (web basert styringsverktøy for krisehåndtering), flere ulike førstehjelpskurs fra basic til mer avanserte førstehjelpskurs, samt egne spesialkurs rettet mot sykepleiere som jobber offshore.



SINTEF RAUFOSS MANUFACTURING AS

Beliggenhet: Raufoss
Kontaktperson: Kjell Sigve Kvalavåg,
91880674, KjellSigve.Kvalavag@sintef.no
Web: manufacturing.no

Sintef Raufoss Manufacturing leverer spisskompetanse innen automatisert produksjon, teknologiledelse, verdikjedestyring og materialteknologi, og bidrar i tillegg med laboratorie- og verksted-tjenester. SINTEF Raufoss Manufacturing AS sin visjon er å skape bærekraftige og effektive løsninger som gir konkurransefordeler for vareproduserende industri i Norge. Selskapet er unikt fordi det jobber på kryss av ulike fagområder og har ekspertkompetanse innen blant annet additiv tilvirkning, lettvektsmaterialer og automatisert produksjon. Selskapet har også en lang og bred ledelsesmessig erfaring på toppnivå fra både nasjonale og internasjonale industribedrifter.



Julebord i Fjellet Det Blå

Stavangerregionens mest spektakulære festhall



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

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





Utfordringene i kø for EUs nye lederskap

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

Utfordringene står i kø for EU og påtroppende president i Europakommisjonen, Jean-Claude Juncker. Han tar over et til dels polarisert EU, preget av arbeidsledighet og økonomisk stagnasjon. Ukraina-krisen har blottlagt EUs sårbarhet som energiimportør og dessuten ført til handelskrig med Russland. I tillegg er flere av EUs naboland kraftig destabiliserte.

Nyvalgt president i Europakommisjonen, luxemburgeren Jean-Claude Juncker, er tidligere stats- finans- og arbeidsminister og har dessuten ledet Euro-gruppen i en årrekke. Med over 20 år i topp-politikken, er han blant de mest erfarne politikerne i Europa. Juncker og hans kollegium tar etter planen over 1. november etter individuelle høringer og kollektiv votering i Europaparlamentet. Valget av Juncker, som var kandidaten til partiet med størst oppslutning i valget til Europaparlamentet nylig, er en milepæl i EUs historie. Hans kandidatur ble formelt sett lansert av rådet, men det var kun etter at han 15. juli i år fikk et flertall av stemmene Europaparlamentet, at stillingen var sikret. Voteringen fant sted etter at Juncker hadde presentert sitt politiske program for den neste femårsperioden, i form av ti prioriteringer.

Junckers prioritet nummer én er å styrke konkurransekraft, stimulere til investering og skape arbeidsplasser. Arbeidsledighet og risikoen for deflasjon preger fortsatt EU-landene, og de seneste tallene fra Eurostat viser skuffende resultater til og med for Tyskland. Dette gjør det vanskeligere for flere land å oppfylle EUs budsjettmål om maksimalt 3 prosent underskudd av BNP, deriblant Frankrike. Landet gjennomførte nylig regjeringsskifte etter

at økonomiministeren uttalte frustrasjon over det han mente var overdrevent streng budsjettpolitikk i EU, diktert fra Tyskland.

Som et vekstfremmende tiltak, foreslår Juncker en investeringspakke som skal mobilisere opp til 300 milliarder euro i offentlige og private investeringer de tre neste årene. Pengene skal i hovedsak gå til infrastruktur, men også til utdanning og energieffektiviserings tiltak. Juncker ønsker også å gjøre banksektoren i stand til å gi bedre betingelser for lån til SMB-er. I sitt program understreker han videre potensialet i et reelt indre marked for energi og digitalisering, i utvikling av kapitalmarkeder som kan finansiere innovasjon, samt viktigheten av internasjonal handel som en ekstern kilde til vekst. Å lande en god handels- og investeringsavtale med USA, er dermed også en sentral prioritering for Juncker-kommisjonen. Etter planen skal avtalen være ferdigforhandlet i 2015, men den påfølgende politiske behandlingen kan ta tid.

Energi vil også være høyt på Junckers agenda fremover. Situasjonen i Ukraina er en konstant påminnelse om EU-landenes sårbarhet som energiimportør, og som en direkte reaksjon på den spente situasjonen presenterte kommisjonen i sommer en strategi for energisikkerhet. Her understrekes hastverket med å realisere et indre energimarked, og å finne alternativ

for de seks EU-landene som er totalt avhengige av russisk gass. Juncker har også sørget for at Kommisjonen i sin melding om energieffektivitet, foreslår et mål på 30 prosent. Landene er splittet i mange spørsmål, men håpet er enighet om klima- og energipakken 2030 på rådsmøtet i oktober.

På bakgrunn av geopolitiske usikkerhet med destabiliserte naboland i øst og rundt Middelhavet, har Juncker også samarbeid om migrasjon, forsvars- og sikkerhetspolitikk med blant sine ti prioriteringer for den nye EU-kommisjonen. Ikke minst må handelskrigen med Russland og dens negative effekter på økonomien, håndteres. Selv om flere av EU-landene har skaffet seg unntak for strategiske sektorer, vil konflikten merkes i næringslivet. Kompensasjonspakker til utsatte næringer som den EU vedtok for bøndene nylig, utgjør også en ekstra utgift for fellesskapet.

Utfordringene er altså mange og varierte. Hvorvidt Juncker lykkes eller ei som Europakommisjonens nye president, vil ikke bare avhenge av hvordan han og hans kollegium løser disse. Han må også skape ny følelse av tillit og gjensidig forpliktelse mellom EUs medlemsland og i det nye Europaparlamentet slik at friksjonen, mistenksomheten og de mange konfliktene som er oppstått i kjølvannet av krisen, kan overkommes. Dette kan vise seg å bli den største utfordringen av dem alle.

Jean-Claude Juncker må skape ny følelse av tillit og gjensidig forpliktelse mellom EUs medlemsland og i det nye Europaparlamentet.

Heidi Kristina Jakobsen

TILPASSET BEDRIFTSHELSETJENESTE SOM GIR RESULTATER!

ØNSKER DU? Redusert sykefravær - Å unngå arbeidsrelaterte skader og sykdom - Ha motiverte ansatte - Godt arbeidsmiljø

Kolibri Medical bedriftshelsetjeneste er offentlig godkjent og tilbyr bedriftshelsetjeneste ut over ordinært tilbud. Vi bistår med å dekke de lovpålagte krav og tilbyr i tillegg en rekke helsefremmende tjenester med kort responstid.

Ta kontakt i dag for et tilbud til din bedrift!



LEGEVAKT - ALLMENNLEGE - SPESIALISTER - OPERASJONER - RØNTGENSENTER - LIVSTIL- BEDRIFTSHELSETJENESTE

52 69 69 69 - www.kolibrimedical.no



ROSEN
KILDE
HUSET

Oppført i Louis Seize-stil og diskret tilbaketrukket midt i Stavangers innerste havn tilbyr Rosenkildehuset en annerledes ramme rundt ditt arrangement.

Kurs-, konferanse- og selskaps- lokaler midt i Stavanger sentrum



4 – 120
personer



Moderne
AV-utstyr



Midt i
Stavanger

Det passer for arrangement med inntil 120 personer. Rosenkildeloftet har nytt, moderne AV-utstyr.



La deg inspirere av historiens sus og atmosfæren i dette unike lokalet!
Kurs- og konferanselokalene leies ut på timebasis.

Kontakt driftsansvarlig for et skreddersydd tilbud:

Epost: andersen@stavanger-chamber.no – tlf.: 481 79 770



rosenkildehuset.no

ROSENKILDEHUSET / Rosenkildetorget 1 / 4005 Stavanger



Stille før stormen, eller storm i et vannglass?

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Mange av operatørselskapene, med Statoil i spissen, har varslet og er i ferd med å gjennomføre kostnadskutt. Det vil selvsagt kunne dra med seg store deler av leverandørindustrien og føre til oppsigelser og reduksjon i aktiviteten – noe som til slutt vil påvirke alle bransjer i vår region og kunne føre til høyere arbeidsledighet. Vi sitter litt på nåler nå og følger nøye med på utviklingen.

Imange år har oljeindustrien i Norge vokst rett til himmels. Nå ser vi en utfliating. Det er ikke ensbetydende med at dette er slutten på oljeeventyret. Vi er inne i en «dupp» - en nødvendig korleksjon i et overopphetet marked hvor kostnadene eskalerer mer enn inntektene. I gode tider har vi en lei tendens til å "legge på oss" litt. Det er en fordel for alle om vi tar de riktige grepene før det går for langt. Skal vi kunne konkurrere internasjonalt, kan vi ikke bli for dyre. Så langt har prosessen, som Statoil satte i gang, bidratt til å kjøle ned bransjen betydelig, men foreløpig til en rimelig behagelig temperatur for folk flest. Det vil helt sikkert komme mer. Ringvirkningene av de allerede varslede kuttene har ennå ikke slått fullt ut og det kommer trolig til å bli verre før det blir bedre igjen på litt sikt. At det blir bedre på sikt er de

fleste ekspertene enige om. Store prosjekter står i kø innen to år. Mange av vedlikeholds- og modifikasjonsjobbene som nå er satt på hold, må likevel gjøres på et tidspunkt.

FOR STERK

Det er imidlertid en fare for at medisinen Statoil nå foreskriver blir for sterk. Det er en fare for at det kuttes så mye at det går ut over kapasiteten, og det kan bli vanskelig å få den opp igjen når markedet snur. Her gjelder det å kutte fett og ikke muskler. Drar man for hardt i håndbrekket er det en fare for at viktige kompetansemiljøer vil forvitte. En annen utfordring er ringvirkningene av all den negative mediedekningen. Vi hører stadig om at bransjen er inne i en solnedgang, og at eventyret snart er over. Selv om det er så lang fra sannheten som man kan komme, fester det seg allikevel et

negativt inntrykk hos dagens unge talent som bransjen vil være avhengig av tilgang på i tiden som kommer.

LANGSIKTIG

Oljeindustrien er en industri med et svært langsiktig perspektiv. Dreiningen vi nå ser, hvor selskapene har ensidig fokus kortsiktig kapitalavkastning, og ser ut til å være mest opptatt av neste kvartal, kan ha uheldige virkninger frem i tid. Til sammenlikning har mange redere i shipping-næringen vært flinke til å utnytte roligere perioder til å bygge skip til «normale» priser for å være klar når markedet snur. I oljebransjen kan man få inntrykk av at det enten er full gass, eller full brems, - med de konsekvenser det får for langsiktig kostnadsutvikling. Også lederne i oljeindustrien må balansere kort sikt med lang sikt.

Vi flytter dine ansatte til og fra Norge!

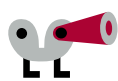
For mer informasjon besøk oss på www.adamsexpress.no,
eller send en e-post til: oslo@adamsexpress.no,
bergen@adamsexpress.no eller stavanger@adamsexpress.no.



Adams
express



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 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.



Tre lover for det strevsomme arbeidslivet

EINAR BRANDSDAL • organisasjonskonsulent, statsviter og førstelektor i endringsledelse ved Institutt for medie, kultur og samfunnsfag, UiS

Har du opplevd at jo mer tid du har til en oppgave, jo mer tid bruker du på den? I tilfelle er du offer for Parkinsons lov.

Cyril N. Parkinson var en britisk historiker og forfatter. Han skrev boken Parkinsons lov og andre studier over fremskritt for menneskeheten (på norsk i 1958). Hans mest kjente lov er at ethvert arbeid utvider seg inntil den tid som er satt til rådighet. Fotball-VM i Brasil illustrerer loven. En uke før første blås i dommerfløyta var de fleste forballarenaene uten seter, toaletter og mye annet. Men de fikk det til! Studentene på Universitetet i Stavanger er ikke annerledes. De skal levere sine masteroppgaver den 15. juni. Jeg er en veileder, og tør ikke ta ferie mellom 7. juni og 15. juni. Da er det døgntopping for studentene og seine kvelder for veilederne.

Parkinsons lov har flere konsekvenser: For det første vil ikke arbeidet utvide seg utelukkende i tid, det har også en tendens til å utvide seg i omfang. Det andre er, som Parkinson fastslår i bokens første avsnitt: "Travel mann har støtt tid". Har man mange jern i ilden, klarer man å få plass til ett til. Med andre ord, skal du ha noe raskt gjort, gi oppgaven til en travel medarbeider. For det tredje er det mulig å planlegge etter 80-20 regelen. 80 prosent av arbeidet vil gjøres den siste 20 prosent av tiden. Det medfører at man kan overkomme mange oppgaver med ulike tidsfrister med minimal planlegging.

SANDNESLOVEN

Men det er en annen lov som vi erfarer i arbeidslivet. Jeg kaller den Sandnesloven. Den er en videreutvikling av det man er kjent for å bedrive lenger sør på Jæren, der man putle og greve. Men i Sandnes putles det ikke. Man skal jobba, jobba og jobba. Basert først på lokale ressurser som leire og ull ble grunnlaget lagt for en industrikultur preget av det haugianske slaget. Her gjelder flid og strev, nøydsomhet, høy arbeidsmoral og lite tull og vas. Når de lokale ressursene ble uttømt ble denne arbeidsmoralen og fellesskapet et konkurransefortrinn i seg selv, og industrien fortsatte å leve. Det kritiske med et slikt konkurransefortrinn er at det kan gå bekostning av omstrukturering og

radikal fornyelse. Som med Sandnes Ulf: Laget piskes til å jobba, jobba, jobba. Det blir mye svette. Resultatene uteblir likevel. Fotballeksperter snakker om manglende kreativitet og liten dristighet med hensyn til å variere organisering, strategi og taktikk. I organisasjonsvitenskapen snakker vi om enkeltkretslæring og dobbeltkretslæring. Med enkeltkretslæring retter man kontinuerlig opp feil og mangler, og blir bedre og bedre innenfor etablerte rammer uten å stille spørsmål om rammene er gode. Ved dobbeltkretslæring stiller man seg utenfor boksen, ser på det totale systemet og finner kanskje ut at det er lurt å endre det. Likevel, Sandnesloven er et godt alternativ til Parkinsons lov. Det blir i det minste produsert noe hele tiden.

DOFFENS LOV

Det er en tredje lov. Jeg kaller den Doffens lov. Bakgrunnen for det er at jeg i sin tid hadde en eldre bergensadvokat som timelærer i rettslære på økonomisk gymnas. En medelev kjente til at han var en av karakterene i nøkkelromanen til Agnar Mykle, "Sangen om den røde rubin", boka som ved årsskiftet 50-60 var den mest leste med lommelykt under dyna. Figuren går under navnet Doffen (side 226-244 i 2002-utgaven av Rubinen er anbefalt lesning). Når læreren min, altså Doffen, ankom klasserommet var det som et gammelt damplokomotiv kom prustende. Han hadde fortsatt på seg Goethefrakken, som Mykle skildrer, la hatten på kateteret, satt seg med frakken på, dro opp en ferdigstappet pipe og tente på. Han var ikke interessert i å undervise, men derimot meget interessert i å få vite hva ungdommen mente om ditt og datt. Det ble mange lærerike diskusjoner. En gang fikk jeg inn et knakende godt argument. Doffens pløsete ansikt endret karakter. Han ble stram i maska, så intenst på meg og utbrøt: "Pass Dem Brandsdal, ellers blir De statsråd". Og sånn ble det. Doffens lov lyder: Lediggang er roten til alt godt.

Utsagnet kom i en diskusjon med Ask Burlefot om kunstens vilkår. Doffen viste

til de store musikkverkene og de store romanene. Ingen var skapt uten gjennom kunstnerens lediggang. I ettertid har forskere på kreativitet gitt Doffen mye rett. Doser med kjedsomhet gjødsler fantasien. Legenden sier at Arkimedes tok seg et bad da hans lov ble født. Isaac Newton gadd ikke plukke eplene sine, men begynte heller å lure på hvorfor de datt til bakken av seg selv. Men gode ideer slår ikke ned som lyn fra klar himmel. Det kommer få ideer ut av å løpe rundt Stokkavatnet med blikket på stoppeklokken og pulsmåleren. Da er du offer for Sandnesloven. Doffens lov virker best med pauser fylt med lite anstrengende gjøremål. De skapende dagdrømmene kan komme av formålsløs lesing av kart, av å lytte på en kjedelig foreleser, av å vaske gulv eller telle antall teglsteiner i bystyresalen i Sandnes.

KORTE MEN REALISTISKE DEADLINES

Hva betyr så innsikten disse tre lovene gir, for egen praksis. Jo, for oppgaven å veilede masterstudenter betyr det at man i januar gir studentene noen faglige egg å ruge på. Så gjelder Doffens lov. I slutten av februar er tiden for den store lediggangen over. Problemstilling, teorien som legges til grunn og metodiske valg besluttet. Innleveringsfristen for avhandlingen blir vi enige om settes til 15. mai, ikke 15. juni som UiS opererer med. Så er det Sandnesloven som gjelder – hardt arbeid! Fra 18. mai til 1. juni gjelder atter Doffens lov. Forbausende mange vil da ha skrevet om, sett nye vinklinger og innser til at det går an å skjære brutalt. Deretter overtar Parkinsons lov, og arbeidet avsluttes med det sedvanlige skippertaket. Livsverket leveres inn like før klokken 16:00 den 15. juni. Selv om de tre lover for det strevsomme arbeidslivet har gitt praktisk innsikt, tør jeg likevel ikke feriere mellom 7. juni og 15. juni. Til det virker Parkinsons lov mye sterkere enn de andre lovene. Likevel er rådet til ledere: Sett korte men realistiske deadlines for deg selv og dine medarbeidere. Men gi rikelig rom for lediggang.



JAVEL Y'ALL!

Fly direkte fra Stavanger til Houston!





”Changes made the best ONS ever”

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Allerede etter de to første dagene på ONS 2014 skrev jeg på min Facebook-profil: The best ONS ever.

Mer en 40 år etter at jeg skrev min første artikkel om olje – om planene å bygge et oljeraffineri på Mongstad i Nordhordland og deretter oppdagelsen av Ekofisk – har jeg opplevd mye av det ONS har hatt som hovedtema i år: Changes. Jeg har sett en industri vokse frem fra intet til en milliard- og teknologisuksess i verdensklasse. Det har vært oppturer og nedturer, men den gjennomgående linje i det hele er langsiktighet, diktert ut fra verdens økende behov for energi; også et fortsatt behov for olje og gass.

Oljeindustrien er ikke en industri som står stille. Oljeindustrien er en industri som driver verden fremover. Gjennom det 20. og inn i det 21. århundre er det igjen råvare som har påvirket menneskehetens utvikling mer enn oljen, på godt og vondt. Daniel Yergin skriver i sitt mesterverk ”The Prize” at oljen har en iboende kraft til å skape og splitte nasjoner. I dag trenger vi ikke mer enn ett stikkord for å iakttå nedsiden: Midtøsten.

Midt oppi den spektakulære begivenhet – ONS – opplever industrien sterke krefter av endring og en ny påminnelse om at ingen trær vokser inn i himmelen. Aldri har ONS-temaet gitt et riktigere bilde: Endring. Det er ikke snakk om en enkeltstående hendelse i vår nåtid. Det er snakk om en kontinuerlig prosess som påvirker og skaper vår fremtid. Den som ikke forstår det har et problem.

Da oljeprisene falt til 10 dollar per fat i

1986 ble ONS formattert og strippet deretter. Spareknivene var lange og utstillingsplass og arrangementer ble avkortet. Så kom nye jubelår med oljepriser til himmels og stemningen i taket.

Og nå da, med en oljepris på 2014?

Jeg har en samling av favorittsitater fra ONS gjennom tidene. I år noterte jeg et nytt. Under åpningen sa Statoilsjefen Helge Lund følgende: ”Not long ago an oil price of 100 dollars per barrels called for champagne. Now it calls for concern.”

Tidligere i år uttalte sjefen for det amerikanske oljeselskapet Chevron, John Watson, at i oljeindustrien er 100 dollar blitt de nye 20 dollar.

Oljeindustrien, og særlig i Norge, sliter med et kostnadsproblem. Spørsmålet er om vi har en tilstrekkelig forståelse av denne virkeligheten, eller om at problemet må vokse seg så stort at skaden blir bortimot umulig å reparere.

Alle snakker om været, men kan ikke gjøre noe med det. På ONS opplevde jeg at alle snakket om kostnadsproblemet. Mange opplever dette som en dårlig nyhet. Den gode nyhet er imidlertid at vi kan gjøre noe med det. To uker før ONS ledet jeg en konferanse under Arendalsuka. Olje- og energiminister Tord Lien snakket også om kostnadsproblemet og fremholdt det som fellesskapets eie, og la til: Slutt å peke på naboen når problemet skal løses.

Helge Lunds forgjenger Arve Johnsen, som også i år beveget seg som vennlig og

bestemt 80-åring gjennom utstillingshallene på ONS, brukte alltid å si at livet er for kort til å gå i cocktailselskaper. Nå snakker hans etterkommer Helge Lund om den nødvendige korleksjon fra champagnebrus til nødvendig bekymring. Den nye virkelighet ble visualisert på Statoils egen ONS-stand, der den tradisjonelle toetasjen var blitt til én etasje, uten at det gikk på bekostning av budskap og tilstrømning fra publikum.

Bakteppet for årets ONS er fortsatt mangfoldig, fargerikt og fremtidsrettet. Vi skal videre under tre taktfaste slagord: Endring, endring, endring. Og endringene skal og må skje i et samspill med Martin Kolbergs mantra: Fagbevegelsen, fagbevegelsen, fagbevegelsen. Får vi ikke til et taktfast samspill mellom ulike interesser og ikke minst generasjoner, får vi det rett og slett ikke til.

Her ligger også utfordringen til å enes i en realistisk virkelighetsforståelse av at oljealderen ikke kan avsluttes brått, slik miljøbevegelsen og Kirkens Nødhjelp tar til orde for. Under et travelt ONS satte jeg meg et øyeblikk ned på standen til Sjømannskirken, spiste en vaffel og slo på meg en kopp kaffe sammen med noen gamle kjente og noen nye Nordsjøprester; de som nå kaller seg Sjømannsprest offshore, de som minner meg om at mennesket lever ikke av brød alene, og de som har et åpent øre og sinn for min tilbakemelding om at mennesket i dag og lenge heller ikke lever uten olje.



Let`s meet at **Utsikten**
between Stavanger and Kristiansand!

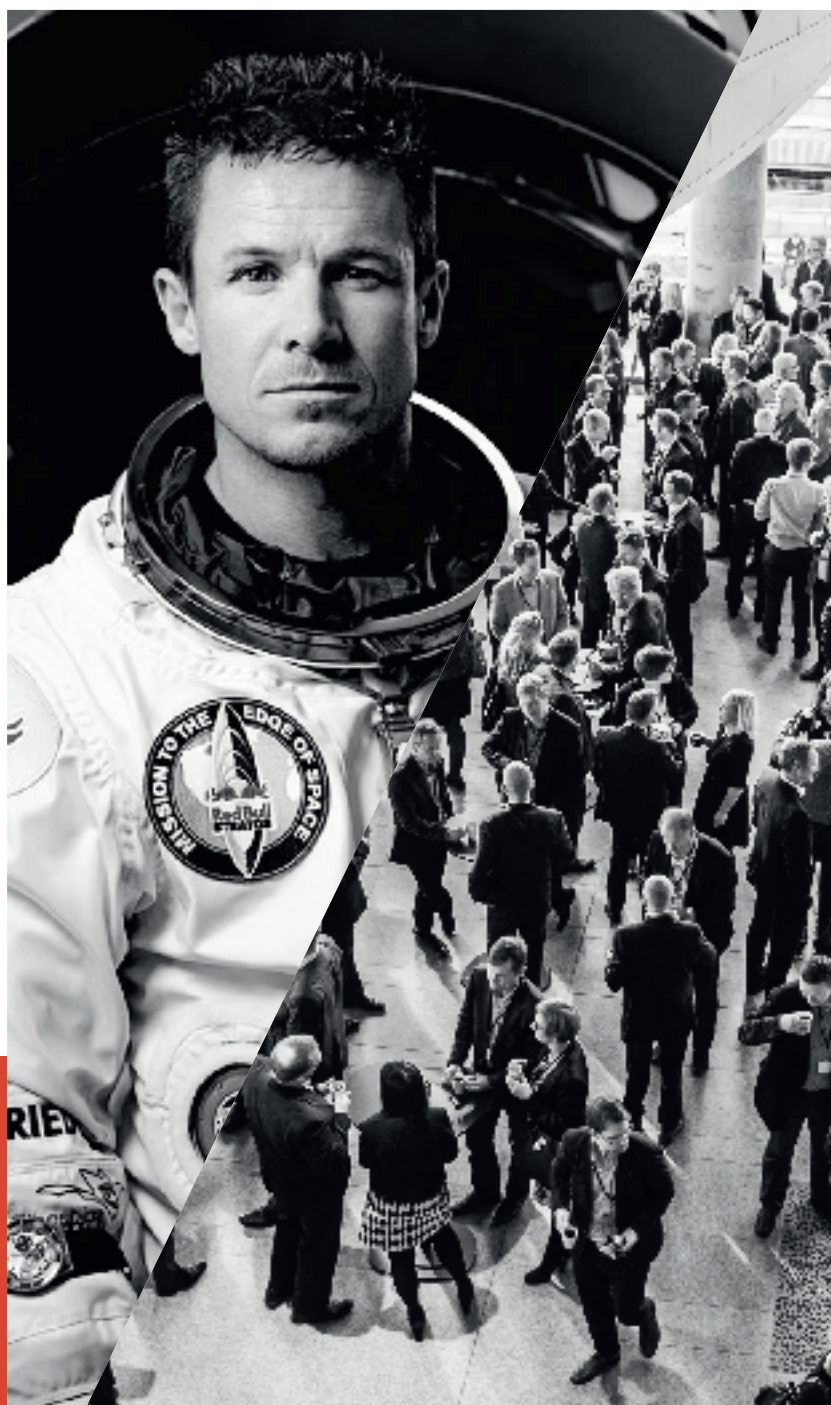
This winter we´d like to welcome you to a Christmas with a touch of America. The buffet table is set up with American deliciassuch as turkey with stuffing and christmas ham as well asour many other delicious Norwegian classics like pinnekjøtt, ribbe and lutefisk.

Kurs | Konferanse || Teambuilding | Julebord

Bestill idag på telefon 38 35 88 00 eller
booking@utsiktenhotell.no - www.utsikten.no



UTSIKTEN
®



SCENEN // Felix Baumgartner

SALEN // 800 deltakere

PULPIT // 2014 ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPLASS FOR NÆRINGSLIVET.

Ta del i Stavanger-regionens største og viktigste næringslivs-konferanse! Pulpit er en møteplass for ledere. Et sted for innsikt og utsikt, for nye tanker, dialoger og forbindelser. Verdien av det unike nettverket i salen er like viktig som tungvekterne på scenen. Kom og bli inspirert!

18. september 2014 // STAVANGER KONSERTHUS

For program og påmelding, se **PULPIT.NO**.





JOSTEIN SOLAND

Om penger og perspektiv

Oljefondet – «Statens pensjonsfond utland» – er blitt verdens største kapitalfond. Det er enormt, mens perspektivet for bruken er langt mindre. Ikke bare for oss i dag, men også med tanke på dem som kommer etter oss. Forvaltningen handler om pensjon og utland, ikke om produksjon i eget hjemland. Hvor er den oppriktige interessen – «pasjonen» – for de neste generasjoner? Når skal vi etablere «Statens framtidsfond innland»?

Verdens største kapitalfond – det er større enn Saudi Arabias og Emiratenes – er et pensjonsfond. Tidligere finansminister Sigbjørn Johnsen omtalte fondet som «Peeeng på bok». Vi etterlyser penger til bruk – til investeringer i kunnskap og kommunikasjon – for så sikre vår framtidige konkurransekraft.

AS Norge framstår i dag som en skikkelig kapitalist: Hensikten med vår enorme pengebinge er å fylle den med enda mer penger. For vanlige mennesker er penger et middel til å oppnå noe annet: Kjøpe seg mat og bolig, få seg en bil eller dra på ferie. Eller med fellesskapets perspektiv: Å investere i skoler og universiteter, i infrastruktur som kan gjøre det enklere å leve og arbeide. Slik tenker ikke den enkle kapitalisten.

PENSJON

Den siste store perspektivmeldingen for landet fikk vi fra Stoltenberg-regjeringen i 2013. Der er nasjonalformuen vår tegnet som en svær kake – delt opp i fire stykker: Finanskapitalen er 4 prosent. Petroleumsformuen 4 prosent, landets realkapital – alle faste innretninger som bygninger, veier, broer, tunneler, skoler, universiteter – er 11 prosent. Da er det 81 prosent igjen i det siste kakestykket: Nåverdi av framtidig arbeidsinnsats! Og vi snakker om kunnskapssamfunnet.

Etterkrigsgenerasjonens som bygde opp dagens Norge sammen med sine foreldre, blir omtalt noe nedsettende som «dessertgenerasjon». Mens dens barn omtales mer sarkastiske som «curlinggenerasjonen». «Dine-og-mine-barns» foreldre børster isen varm for sine respektive barn slik at livet skal gli lettere. Så kan statsministeren i sin første nyttårstale fortelle oss at halvparten av befolkningen nå trenger psykolog...

Hva med neste generasjon? Blir den «pensjonsgenerasjonen»? Hva skjer da?

PASJON

- Vi skal bygge landet med kunnskap, sa Erna Solberg på Høyres kommunal-konferanse i 2012: - Det er ikke politikerne som skal bygge landet videre, det er kunnskapen i skolen. En tese som går igjen i hennes mange taler. Men er det ikke politikerne som gjennom sine budsjetter setter rammene for lærerne og deres kompetanse, for kvaliteten på undervisningsmaterieell og skolebygg? For arbeidsmiljøet i skolen? Er det ikke dette lærerstreiken i Solbergs første regjeringsår handler om?

Det skal ikke særlig mye intellektuell kraft til for å innse at det må være svært så lønnsomt å investere i kunnskap og kompetanse. I kunnskapssamfunnet – der altså over 80 prosent av nasjonalformuen ligger i vårt framtidige arbeid. Og i forhold som gir ekstra god avkastning av denne kunnskapskapitalen; at folk kan bevege seg kjapt og tidsbesparende i nær- som mot fjernområder. Effektiv kommunikasjon er sammen med gode bomiljøer forutsetninger for trivsel og kunnskapskapitalens avkastning. Og for en bærekraftig tilværelse.

Denne erkjennelsen var uttalt ved etableringen av «Oljefondet». Fondets midler skulle særlig brukes til investeringer i kunnskap og kommunikasjon. I ettertid har dette perspektivet forsvunnet.

Hvor er i dag «pasjonen» for neste generasjon – slik at de kan opparbeide seg sin egen rikdom – sitt pensjonsfond – fordi foreldregenerasjonen investerte i deres framtid?

OG PERSPEKTIV

Vi er ved politikkenes kjerne: Å fordele fellesskapets ressurser – pengene - ut fra ulike verdisyn. Derfor har vi politiske partier: Våre folkevalgte vil hente inn og dele ressursene ulikt. I grove trekk: Høyresiden vil gi mer til individet, mens venstresiden vil gi mer til fellesskapet.

Vår selvpålagte handlingsregel i bruken av oljepengene gir oss minimale muligheter til å ta de store løftene for fellesskapet her hjemme. Vi sender pengene våre ut i verden for å kunne hente enda mer penger hjem. Slik vokser kapitalkjempen Norge seg stadig større. Det politiske perspektivet er like langt i år som «Handlingsregelen» er høy i prosent: Fire. Den politiker som håper på gjenvalg, blir «revidert» hvert fjerde år. Kortsiktige resultater må vises, mens investering i kunnskap først gir skikkelig avkastning i neste generasjon.

Et av kunnskapssamfunnets mest demokratiske særtrekk er «demassification» - «avmassifisering»: - Les avisen eller se filmen når du vil! Slik er det med bilen også: Kjør dit du vil når du vil og kan. Kollektivløsninger foretrekkes når bilene blir for mange, eller der reise over lengre avstander kan kombineres med arbeid. På høyhastighetstogene rundt i verden sitter folk med sine iPhone og over sine laptop og arbeider seg fram på sine reiser. Tid er penger. Lyntoget vinner tidskampen mot fly på kortere distanser. Reisen blir mer lønnsom.

Til perspektivet: Vi kan gi neste generasjon verdens beste pensjon ved å tilby den det ypperste av utdanning og en effektiv infrastruktur. Slik kan vi sikre våre etterkommere tidsriktige konkurransemuligheter.

Vi har nå nok «Peeeng på bok» til å kunne løfte investeringene i mennesker og infrastruktur. Slik kan vi sikre våre etterkommere rammene for framtidig konkurransekraft. Da vil de selv kunne skape de inntektene som skal til, for å bygge sitt eget pensjonsfond. Fordi «Statens framtidsfond innland» ble etablert. Først da kan vi snakke om penger brukt med perspektiv. Fordi vi tenker med «pasjon» på våre etterkommere, og langt mindre på pensjon...

The proactive approach

Sandra Mariano Andrade came to Norway in April 2012 as a trailing spouse. Exactly one year later, she landed a position with one of the leading companies in the oil- and gas industry. How did she make it happen?



TEKST OG FOTO:
TOM E.W. GUNDERSEN

It is a matter of always saying yes, Sandra says. After attending a EURES job fair in her native Portugal in 2011, her family of four decided to give it a go. They spent two weeks in Oslo staying with friends in order to get acquainted with the country and at the same time conduct some interviews. The latter did not happen. In Stavanger the opportunities proved better, and although getting vivid descriptions from locals in Oslo warning them not to travel to “the end of the world where the rain never stops”, they still did.

Sandra’s husband arrived in Stavanger January 2012, already selected for a position. He had time to establish a functioning life by the time Andrea and the kids arrived in April the same year. Already familiar with the Stavanger Chamber of Commerce and their commitment to newcomers in the region, he was quick to advice Sandra to establish the same connection upon arrival.

PROACTIVE CHOICE

During the first months in Stavanger I was a full time homemaker, Sandra says. It was a new reality from being a woman of business in Portugal. In a situation like that it is easy to end up being stuck at home, but for Sandra it was always about making a proactive choice in regards to every aspect of the day. She brought the children to an “open kindergarten” in order to find out how everything works in the city from the interaction with people to learning how kids here play in the rain. However, still lacking colleagues and friends, she signed up for several events through the Stavanger Chamber of Commerce. You can go there carrying two different attitudes, Sandra says. You can be a silent participant just absorbing the information presented and go home with more knowledge and nothing more or you can use every opportunity to build a network. I always made use of break times



Sandra Mariano Andrade says the key to securing a job in Norway is down to personal attitude and persistence.

and the time after each event to meet and talk with people, Sandra says. She is still friends with people she met at these events. She also benefitted greatly from attending the International Social Nights run by Stavanger Expats at Stills Café, where expats from all over the world gathered to socialize and build a network.

CV REGISTRATION

With the kids not yet enrolled in kindergarten Sandra was not specifically looking for a job just yet. However, when the Stavanger Chamber of Commerce and NAV EURES offered a CV registration course in English, Sandra went anyway. She found it very useful as a means of building knowledge about how everything works, how to register your CV with NAV and gain knowledge about the do’s and don’ts of the recruitment process in Norway.

When the kids enrolled in kindergarten in August 2012, Sandra started sending applications. You cannot just look for ads

in English, she says. Use Google Translate for the Norwegian ads, and do not make obstacles in your mind. Despite her positive attitude however, the interviews failed to happen. At ONS Sandra went directly to HR at the different companies to present herself personally. She advises everyone who has the opportunity to attend ONS to make use of the unique possibility of meeting all the operators in the oil- and gas industry in one place. She also volunteered hosting events for the Stavanger Chamber of Commerce, choosing to always doing something instead of nothing.

TRAINEESHIP

At a Face2Face event by the Stavanger Chamber of Commerce in conjunction with NAV EURES, Sandra met representatives from some of the companies present at ONS. Stavanger Aftenblad wrote about the event, and Sandra was one of the participants getting her share of publicity. Through NAV, she was able to get a traineeship of three

months with one of the leading companies in the oil and gas industry. Sandra's almost pedantic approach to documenting everything she had done so far was a determining factor for NAV to grant her the traineeship. She presented a file containing more than 100 applications, a list of all the events she had attended and the article from Stavanger Aftenblad.

Getting your foot in the door is not easy, Sandra says. When you first do however, it gets a lot easier. Securing the traineeship, it only took her 3 – 4 interviews to get a full time position. The importance of having reference persons for the interview process she solved by nurturing the local network of Portuguese expats in Stavanger. It is important to have a group and a network from your home country. Just don't let it be the only ones you spend time with, she says.

You cannot be shy in order get your foot in the door. Even if you are afraid to do something, just do it. Accept to start at the bottom end no matter what you used to do before in your home country, and always follow up on a connection, she says. Stay visible and let employers hear back from you. Good things do not come to those who wait, but to those choosing the proactive approach.

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

» **Weekly Area Orientation program (full day program)**

» **Weekly events**

- Cultural awareness and daily life
- Networking
- Introduction to Norwegian activities and sport
- Job training sessions for spouses

» **Monthly newsletter in English**

www.rosenkilden.com

INN team:

Randi Mannsåker, Inger Tone Ødegård and Tom E. W. Gundersen

INN EXPATS EVENTS IN SEPTEMBER:

03.09	Practicalities of having Children in Norway
08.09	Grocery Shopping Orientation
11.09	Mother and Baby Matters
11.09	Grief, Trauma and Distance
17.09	Driving Instruction Seminar
18.09	Job Training
24.09	The art of Good Communication
25.09	Catwalking Stavanger

www.rosenkilden.com

WINTERIZATION Anti / De-Icing Pad Solution

TECHNICAL SPECIFICATIONS, PAD

According to DNV/NORSOK regulations
Up to 1166 W/m²
DNV compliant Ex components
Fully customizable

CONTROL SYSTEM SPECIFICATIONS

NORSOK & DNV compliant
3~230VAC 50/60Hz
Can be controlled/monitored from CCR
Built on customer spec or standard setup



FEATURES & BENEFITS

- Easily installed and removed
- Improved heat distribution
- High traction surface
- Stress & impact resistant
- Light weight
- Fire retardant
- Cost effective
- Fuel efficient
- Lower emission
- Easy to monitor

GENERAL INFORMATION

- Ex experts
- Inspection and certification
- NEMKO workshop
- NORSOK specialist
- Ex systems and products



Roxel Products supplies electrical-, automation- and control systems for offshore use worldwide with special focus on rig marked and utility service companies. The high demand for products and units being according to NORSOK is core business for Roxel Products. Roxel Products is a member of the Roxel Group. Established in May 2011.

For product information, please contact us at post@roxel.no (+47) 51 51 63 10 / www.roxel.no



Global Future for tredje gang

NHO-prosjektet Global Future søker for tredje gang flerkulturelle deltakere til leder- og styreutviklingsprogrammet. - Vi ønsker en bredt sammensatt gruppe deltakere med balanse i alder, kjønn, kulturell bakgrunn, kompetanse og vil vektlegge engasjement og ambisjoner blant personlige egenskaper i utvelgelsen, sier prosjektleder Suzanne de Kok Selstad i NHO Rogaland.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Global Future ble første gang gjennomført i Rogaland i 2010. Ved prosjektstart den gang var en tredjedel av deltakerne arbeidsledige, en tredjedel på feil plass i forhold til sin utdanning og en tredjedel på rett plass men med ambisjoner om å bli leder eller å få et styreverv. Da programmet nærmet seg slutten i 2012 hadde 18 av 25 deltakere fått ny jobb eller karrierebevegelse.

- Det var over all forventning, sier prosjektlederen Suzanne de Kok Selstad i NHO.

Nå skal altså NHO Rogaland i gang med runde tre.

- Deltakerne får utvidet kunnskap om seg selv og sin egen rolle i det norske arbeidslivet. De får økt nettverk ved å bli kjent med hverandre, med de 25 mentorene og våre samarbeidspartnere. Det gir igjen økt selvtillit, noe som ikke er like lett å måle i tall, sier Selstad.

FRA AGDER

Global Future er NHOs program for å mobilisere høyt utdannede kvinner og menn med flerkulturell bakgrunn til relevante posisjoner i arbeidslivet; til lederansvar og styrearbeid. Global Future skal øke bedriftenes tilgang på velkvalifisert arbeidskraft og styrke mangfoldet i næringslivet.

Utgangspunktet til NHO er at Norge sløser med kompetansen til arbeidstakere med flerkulturell bakgrunn. NHO i Agder var i sin tid pilot for ordningen.

- Har du lederambisjoner, høy utdanning, gode norskkunnskaper, flerkulturell bakgrunn og er bosatt i vår region, er det mulig å søke om plass i programmet hos oss. Global Future varer



Leder- og styreutviklingsprogrammet Global Future er gjennomført to ganger tidligere i Rogaland. Her er det andre kullet, sammen med prosjektleder Suzanne de Kok Selstad i NHO Rogaland. Foto: NHO

cirka 16 måneder og du må ha anledning til å sette av 1-2 dager per måned fordelt på samlinger, arbeid i grupper og samtaler med din mentor og andre deltakere, eventuelt bidra med din kompetanse i nettverkssamlinger. Oppstart vil være i november, forteller Selstad.

- Er betingelsene i orden, er du kjempemotivert, har du lyst å bidra og har ambisjoner er det bare til å forsøke seg, legger hun til.

Begge de foregående gangene har det vært mange søkere. Men Selstad håper ikke det skremmer folk fra å melde sin interesse.

- Vi ønsker en bredt sammensatt gruppe deltakere med balanse i alder, kjønn, kulturell bakgrunn, kompetanse og vil vektlegge engasjement og ambisjoner blant

GLOBAL FUTURE

- » Global Future er et leder- og styreutviklingsprogram for flerkulturelle talenter som har potensial og ambisjoner om karriereutvikling.
- » Programmet er NHOs målrettede tiltak for å få mer mangfold i næringslivet. En av målsettingene er å øke tilgangen av kompetente medarbeidere til bedriftene.
- » Programmet ble for første gang gjennomført i Rogaland i 2010.
- » Mer informasjon om programmet og søknadsprosessen finner du på www.nho.no/rogaland

personlige egenskaper i utvelgelsen. Derfor oppfordrer vi flest mulig til å søke, sier Selstad.

PLAKAT • BROSJYRE • PRODUKTARK • BANNER • DM • SALGSMAPPE •

MAGASIN • KATALOG • FOLDER • BANNER •

HVOR SYNLIG ER DU?

ROLL UP • VISITTKORT • GRAFISK DESIGN • FLYER

GRAFISK DESIGN • FLYER

ROLL UP • VISITTKORT •

Gunnarshaug
Trykkeri
trykk - design - media



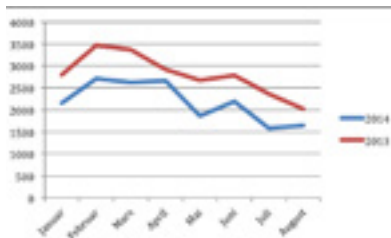
ADR Auglendsdalen 81, 4017 Stavanger **TLF** 51 82 62 00 **E-POST** info@gunnarshaug.no
www.gunnarshaug.no

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

August 2014

1655

ledige jobber



Det var 1655 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til august. Det er en liten oppgang siden juli, men fortsatt under fjorårsnivået. Olje, gass og maritim næring har størst nedgang, mens ingeniøryrker, helse og sosial har en oppgang.

aug.13 aug.14

Administrasjon	205	125
Bank, finans og eiendom	13	23
Forskning og utvikling	0	22
Helse og sosial	175	235
Hotell, restaurant, reiseliv	73	62
Bygg og anlegg	185	166
Industri og produksjon	25	33
Ingeniøryrker	89	116
Organisasjoner	8	6
IKT	106	57
Jordbruk og fiske	6	3
Konsulenter og frie yrker	14	12
Personlig tjenesteyting	38	19
Kunst og kultur	17	18
Media og informasjon	6	1
Offentlige forvaltning	48	44
Olje, gass og maritim	479	322
Renhold og renovasjon	5	21
Salg og markedsføring	61	43
Transport og logistikk	48	35
Undervisning	118	107
Varehandel	106	96
Økonomi og regnskap	103	27
Øvrige jobber	101	62

Totalt 2029 1655

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaic 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 rekrutterings-selskapene sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.

WEBSTEP



Great Place to Work publiserer de til sammen 30 beste virksomhetene i tre kategorier: 20-49, 50-249 og over 250 medarbeidere. Webstep ble kåret som best i klassen i største kategori. Her er ledergruppen i Webstep Stavanger (fra v.): Geir Jåthun Hindenes, avdelingsdirektør, Arne Sværen-Bryne, rådgiver, Åge Martin Kranzmann, salgssjef, Liv Ryssdal Thorsen, rådgiver og Trond Iden, rådgiver.

Norges beste arbeidsplass

Webstep Stavanger gikk til topps i kåringen av Great place to work. Fokus på realisering av medarbeideres og kunders fulle potensial gir god uttelling.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

Great Place to Work publiserer hvert år listen over Norges Beste Arbeidsplasser, etter at over 26.000 norske medarbeidere har sagt sin mening. Internasjonalt gjennomføres den samme målingen på 11 millioner medarbeidere i 49 forskjellige land. Kåringen baseres på en medarbeiderundersøkelse, Trust Index, som består av 58 påstander som måler medarbeidernes tre viktigste relasjoner – relasjon til ledelse, jobben og kolleger.

FRIHET OG TILLIT

Rosenkilden har møtt ledergruppen som jobber på Forus-kontoret.

– Hva er suksessfaktoren?

– Jeg legger vekt på å gi stor frihet og tillit til hver ansatt, sier Geir J. Hindenes som er daglig leder ved Stavanger-kontoret. Dette henger godt sammen med Websteps grunnverdier som er ærlige og ukompliserte, innovative og kompetente, engasjerte og kvalitetsbevisste. Hindenes var ansvarlig for etableringen av avdelingen i Stavanger i 2005.

Medarbeidernes mening er grunnlaget når Great Place to Work kårer Norges beste arbeidsplasser. Basert på påstandene måles opplevd tillit mellom medarbeidere og ledelsen gjennom troverdighet, respekt og rettferdighet. I tillegg måles opplevd stolthet av jobben som utføres og fellesskap med kolleger.

– Totalopplevelsen av det å jobbe i selskapet scoret vi faktisk hundre prosent i Stavanger. Det er vi veldig stolte av, sier Liv R. Thorsen.

– Jevnt over gjør vi det bra, vi klarer å justere oss raskt dersom det er behov for det. I tillegg prøver vi hele tiden å bli bedre, og vi er ydmyk nok til ikke hvile på laurbærene, legger Hindenes til.

Ledergruppen følger jevnlig opp konsulentene sine for å sikre at både kundene og konsulentene er fornøyd.

Det legges til rette for kompetansedeling og sosiale arrangementer for å bli bedre kjent; både med kolleger og deres familier.

PÅLITELIGHET OG ÆRLIGHET

– Hvilke lederegenskaper mener du er viktigst for å skape en god arbeidsplass?

– Jeg tror engasjement og ærlighet er sentralt for å få de ansatte til å trives og levere. Å være ærlige og ukompliserte betyr at det skal være godt å være ansatt og kunde hos oss. Vi arbeider for åpenhet, enkelhet og pålitelighet. Gjennom fokus på rekruttering, salg og leveranse skaper vi forutsetninger for at medarbeidere og kunder skal velge oss.

Hindenes påpeker at de er veldig opptatt av å ikke love noe de ikke kan holde.

– Vi er tydelig på hva vi kan og hva vi fikser, og hva kunden eventuelt må gå til andre med. Vi er utrolig stolt over konsulentene våre, og har et motivert team som trives sammen.

– Hva kan du si om framtidsplanene for Webstep?

– Vi vil gjøre mer av det samme som vi gjør i dag, med fokus på jevn vekst videre. Samtidig er vi nå ansvarlige for oppfølging av vår nyetablering i Kristiansand, hvor vi allerede har fem ansatte etter oppstart tidligere i år, avslutter Hindenes smilende.

» Omsetning: 67 millioner kroner (2014)

» Antall ansatte: 50

» Etableringsår: 2005

» Forretningsadresse: Stokkamyrveien 13

» Beskrivelse: Webstep er et konsultentselskap som har oppdrag i flere bransjer og sektorer, med storaktører innen olje/offshore. Selskapet ble kåret som Norges beste arbeidsplass 2014 av Great Place to Work Institute.



App mot klabb og babb i byggebransjen

Byggebransjen har blitt veldig komplisert. Avtaler, lover og regler, HMS og leveringstider. Da kan det kan fort bli sjau og spetakkel der alle skylder på hverandre. Derfor utvikler nå Byggfirma Stensland og Byberg på Bryne et program som kan gjøre smartefonen eller ipaden like viktig som spikerpistolen. Arbeidet er godt i gang, og resultatet vil bli bedre jo flere som blir med.



TEKST:
JOHAN AAKRE

Helikopterpilot Sjur Heskje har lært et og annet om å holde styr på kompliserte systemer, mens byggmester Fredrik Stensland og hans folk kjenner stedene hvor skoen trykker. De har det siste året utviklet et system for å få oversikt og kontroll med sjekkliste, fremdrift, underleverandører og milepæler, bare for å nevne noe som kan lage friksjon i bransjen. Når avvik og feil blir fylt ut på papir i etterkant, blir resultatet fort skyldfordeling og sure folk. Med appen sendes rapporter og informasjon straks der det skal, og en kommer ikke videre før det er gjort. Prosjektlederen sørger for at alle sjekklister som ønskes for prosjektet ligger inne fra begynnelsen av, slik at alle relevante sjekkpunkter kvitteres ut i henhold til fremdrift. Da merker du fort om det mangler noe.

LOVER OG KRAV

Fredrik Stensland forteller at de legger mye arbeid i avklaringer av spilleregler før produksjonen, og at samkjøring i forhold til fremdriftsplanen er noe både kunder og underleverandører setter pris på.

Alle lover og krav, roller og garantier - det er mye å holde styr på. Og det er alltid en grunn for at noe går galt. Det må vi oppdage straks og være dønn ærlige med, både når vi gir og får tilbakemeldinger, forteller Stensland.

Piloten Sjur Heskje har erfaring med sånt, og bidrar i friperioder med utvikling av appen sammen med to lokale dataprogrammerere som er avhengige av vettuge innspill fra folk ute på byggeplassene.

- Kjente avvik betyr forbedringsmuligheter, sier han, og fortsetter:



Sjur Heskje (t.v.) og Fredrik Stensland arbeider med et program som kan gi folk på byggeplassen bedre styring.

- Vi skal ikke henge noen, men utvikle oss videre slik at formennene får tid til å styre med et smil om munnen. Med GPS som vet hvor du er, og kamera som rapporterer i samme smarte telefon, kan flyten i prosjektene bli veldig bra. Ikke for å fjernstyre eller overvåke, men heller øke muligheten til individuelle beslutninger. Får vi dette til, kan det bli et system som kan brukes mellom kontoret og felten, mellom kunden og entreprenøren, mellom planlegger og utfører.

Med andre ord et verktøy som kan håndtere, arkivere og dokumentere det meste ute fra byggeplassen.

HALVVEIS

- Vi nærmer oss halvveis i utviklingen, sier

Heskje og presiserer at det fortsatt er utfordringer før de er i mål.

Han legger opp til at testversjonen skal være klar i januar 2015.

- Da går vi i gang og bygger nye lokaler for Byggfirma Stensland og Byberg og ser på dette prosjektet som et perfekt testprosjekt for å høste essensiell test data og for å justere og videreutvikle programmet, sier Heskje.

Begge er enige om at de gjerne ser at flere henger seg på og blir med. Nå er det byggebransjen som gjelder, men andre kan komme til senere.

- Vi vet at gode ideer spres lett på Jæren, og vi liker kompetansedeling. Derfor er det bare å ta kontakt, sier de to.

Hvem fortjener Risavikaprisen i år?

Risavika-prisen ble delt ut for alle første gang i fjor. Da gikk den til Conoco-Phillips. Hvem fortjener den i år?



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN

23. oktober arrangerer Næringsforeningens ressursgruppe for Risavika den årvisse Risavikadagen, i samarbeid med Sparebanken Vest. Da skal blant annet prisen deles ut.

– Det viktigste er at det er noen som har bidratt til å bygge Tananger eller Risavikas omdømme, sier David Ottesen, leder i ressursgruppen og administrerende direktør i Risavika Havn.

I juryen sitter Ottesen sammen med Solarådmann Ingrid Nordbø, administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge og regionbankdirektør i Sparebanken Vest, Njål Skår.

Kriteriene for å få Risavika-prisen er at bedriften, organisasjonen eller personen over tid, eller i en spesiell sammenheng har satt Risavika og Tananger på kartet på en positiv måte, samt bidratt til å forbedre forholdene for bosetting og nærmiljø engasjementet sitt.



I fjor ble Risavikaprisen tildelt ConocoPhillips. Her overrekker Sola-ordføreren prisen til administrerende direktør Steinar Våge.

Har du forslag til kandidater?

Send det til Anne Woie i Næringsforeningen. Epost: woie@stavanger-chamber.no.

EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

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

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

Næringslivet i Rogaland støtter TV-aksjonen

De siste tre årene har vi sett en voldsom oppblomstring av næringslivets engasjement i TV-aksjonen. På landsbasis ga over 7.000 bedrifter et bidrag til TV-aksjonen i 2013 gjennom giverstaffet.no. Hele 871 av disse hadde adresse i Rogaland!



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: ELIANNE STRØM TOPSTAD

Arets TV-aksjon går av stabelen 19. oktober, og i Norges langstrakte land arbeides det nå for å danke både sandnesgauker, siddiser og Rogalandinger ned fra tronen. Næringslivet i Rogaland samles til innsamlingsdugnad 15. oktober. Din bedrift er velkommen til å delta!

5,9 MILLIONER PÅ TO TIMER IFJOR

I fjor ringte næringslivet i Rogaland inn hele 5,9 millioner på to timer til TV-aksjonen. I midten av oktober samles frivillige ildsjeler fra næringslivet, ordførere og annet godtfolk for å bryne seg på rekorden fra i fjor.

Fra Sandnes stiller blant annet Siri Ommedal, daglig leder av Nordsjørittet. Hun har med seg en flott gjeng med næringslivsledere fra Sandnes. Fra Stavanger stiller blant annet Ann Sesilie Tekfeldt fra BP Norge, Heidi Jeanette Nygård (Conventor), Marit Boyesen (UIS), Morten Tiedemann (LIGL Advokater), Gunnar Leistad (Maersk Oil) og Frode Berge (Næringsforeningen).

Alle bidrag som kommer inn på giverstaffet.no vil rulle og gå over skjermen,



Årets TV-aksjon går til Kirkens Nødhjelp som vil sikre varig tilgang på rent vann for 1 million mennesker.



TV-aksjonen NRK går av stabelen 19. oktober, hvor 100.000 bøssebærere vil besøke alle husstander i Norge. Meld deg som bøssebærer på blimed.no eller ring 02025. Tone Therese Paulsen i TV-aksjonen og Frode Berge i Næringsforeningen er allerede påmeldt, og gleder seg til årets dugnad!

og her kan man følge med på oppdatert statistikk over fylker og kommuner. Hver dag legges det ut et intervju med en utvalgt dagens giver, så det er fullt mulig allerede nå å gå inn på giverstaffet.no og se hvordan din bedrift kan bidra.

NÆRINGSLIVET OG ÅRETS SAK

Årets TV-aksjon går til Kirkens Nødhjelp som vil sikre varig tilgang på rent vann for 1 million mennesker. 780 millioner, hver niende person på jorden, har ikke tilgang på rent vann, og hvert 21 sekund dør et barn av en vannrelatert sykdom.

Nærheten til en foss eller elv har i over

hundre år gitt livsgrunnlag for norske industribedrifter. I Norge er rent vann nærmest å regne som en ubegrenset ressurs, men internasjonalt er situasjonen en helt annen. Vannforvaltning er viktig i vareproduksjon over hele verden, og næringslivet har et ansvar for å håndtere dette på en god måte. Med Kirkens Nødhjelp og årets vannprosjekt ønsker TV-aksjonen å samarbeide med næringslivet om å skape økt bevissthet om bærekraftig forvaltning av vannet.

Hopp på bølgen og bli med på verdens største næringslivdugnad, og bidra til at Rogaland også i år viser seg å ha det mest samfunnsengasjerte næringslivet i Norge!



NYTT OM NAVN



KRISTIN GRØSVIK
Kvalitetsleder i GENA

Kristin Grøsvik (39) er ansatt som ny kvalitetsleder og DNA-analytiker hos GENA. Grøsvik er utdannet bioingeniør, har master i cellebiologi og doktorgrad i biologisk kjemi. Tidligere har hun jobbet som forsker ved Institutt for matematikk og naturvitenskap på Universitetet i Stavanger, ved Avdeling for medisinsk mikrobiologi ved Stavanger Universitetssjukehus og ved Institutt for kreftforskning og molekylær medisin ved NTNU.



KRISTINE ØGLÆND
Regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS

Kristine Øglænd startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap på Forus i august. Hun har master i økonomi og administrasjon (siviløkonom) med spesialisering i strategi og ledelse fra UIS i Stavanger og ønsker å bli autorisert regnskapsfører.



REBEKKA S. MEINSETH
Administrerende direktør i Senior Consultants

Rebekka S. Meinseth har overtatt som administrerende direktør i Senior Consultants AS. Hun har 18 års erfaring og har sterkt fokus på å være en ledende støttefunksjon for en rekke olje- og gassrelaterte selskaper – samt skips-industrien. Hun har siden 2006 hatt ansvaret for å bygge opp bedriftens avdeling innen skips-industri på Sunnmøre. Senior Consultants har levert ingeniører innen tekniske disipliner i 24 år.



MARTIN REIME
ITSM-konsulent i Inlead Salgsansvarlig i Spa-hotell Velvære

Martin Reime begynte i Inlead i august, og jobber med sin lidenskap, IT Service Management, som ITSM-konsulent. Han har lang erfaring med IT-tjenesteadministrasjon, særlig innen automatisert programvaredistribusjon og introduksjon av strukturerte rammeverk for kvalitetssikring av IT. Reime kommer fra stillingen som leder for konsulent-avdelingen hos Peanuts. Han har også flere års relevant erfaring fra Aker Solutions som avdelings-leder og teamleder, hvor han blant annet utviklet arbeidsprosesser basert på ITIL-rammeverket.



KJERSTI STANGELAND
Senior Consultant i Kelly Services

For å forsterke satsingen innen fastrekruttering, har Kelly Services AS fått Kjersti Stangeland med på laget. Hun har ansvar for utviklingen av konseptet for fastrekruttering hos kundene i Rogaland. Hun vil i hovedsak rekruttere ledere, mellomledere og spesialister.



STEIN ARILD HØILAND
Konsulent i Peanuts

Stein Arild Høiland er ansatt som konsulent i Peanuts AS fra 1. august. Han har erfaring med SharePoint-utvikling, konfigurasjon og vedlikehold og skal i hovedsak jobbe innenfor dette området. Høiland kommer fra Evry.



CECILIE HANEVIK
Seniorkonsulent i Miles Stavanger

Cecilie Hanevik (36) er fra 11. august 2014 ansatt som seniorkonsulent i IT-konsulentselskapet Miles Stavanger AS. Cecilie har Bachelorgrad i Visuell kommunikasjon/illustrasjonsdesign fra University of South Australia i 2005 i tillegg til at hun har studert 3D animasjon og webdesign ved Buffalo State College, New York State. Cecilie har de seneste årene spesialisert seg i frontend-design. Hun er genuint opptatt av bruker-orientert design hvor fokus har vært hvordan en samhandler med en gitt løsning og hvordan dette spiller inn på kjøpeprosessen og brukermønsteret til en bruker. Hun har også erfaring og kompetanse innen visuell kommunikasjon, konsept og kreative prosesser. Hun kommer til Miles fra Netpower Web Solutions.



ROY VESHOVDA
Seniorkonsulent i Miles Stavanger

Roy Veshovda (37) er fra 5. august 2014 ansatt som seniorkonsulent i IT-konsulentselskapet Miles Stavanger AS. Veshovda er siv.ing. i datateknikk fra NTNU fra 2005, og har fartstid fra konsulentbransjen, fra industrien og som gründer. Han har lang erfaring fra .NET og Microsoft-plattformen, men har en pragmatisk tilnærming til språk og teknologi. Han mener at problemet skal styre teknologivalgene, og ikke omvendt. Veshovda blir spesielt engasjert av utfordrende prosjekter/konsepter med komplekse algoritmer og stor grad av samtidighet i systemene. "Internet of Things" er et slikt konsept. Han har tidligere jobbet som konsulent hos bl.a. Allianse/ErgoGroup (Evry), Bouvet og Umoe Consulting.

NYTT OM NAVN



STIAN GALAPATE-EDVARDSEN

Seniorkonsulent i Miles Stavanger

Stian Galapate-Edvardsen (33) er fra 4. august 2014 ansatt som seniorkonsulent i IT-konsultentselskapet Miles Stavanger AS. Han har en Master i informatikk fra NTNU, uteksaminert i 2006. Han har inngående kunnskap i Microsoft .NET-rammeverket, men benytter gjerne også andre teknologier som kan bidra til en optimal løsning. Han har tidligere jobbet som konsulent hos Acando og Bouvet.



MARIANNE FEDDE LILLAND

Rådgiver i Arkidea

Marianne F. Lilland er ansatt som rådgiver i Arkidea AS. Hun skal jobbe med utvikling av gode interiørløsninger for bedrifter, basert på kundens kultur, identitet og arbeidsmåte. Lilland har tidligere jobbet for Figgjo AS og Innovasjon Norge, blant andre. Hun har sin bakgrunn fra markedsføring, kommunikasjon og salg.



ÅSHILD HERDLEVÆR

Digital- og tjenstedesigner i ECGS Design

Åshild Herdlevær er ansatt som digital- og tjenstedesigner i ECGS Design Stavanger. Hun jobber med utvikling av applikasjoner og tjenester for bedrifter knyttet til olje- og gasssektoren samt til helsesektoren. Hennes kompetanse ligger i å ivareta brukerinnsett og god interaksjonsdesign, noe som resulterer i attraktive og enkle løsninger og tjenester. Herdlevær har bakgrunn fra NTNU, der hun i vår fullførte sin Masters of Technology i Industriell design.



STINE LERSTØL

Salgsansvarlig i Spa-hotell Velvære

Stine Lerstøl er Spa-hotell Velværes nye salgsrepresentant i Rogaland og Hordaland. Hennes jobb er å være ute i markedet og selge kurs- og konferanser/teambuilding. Lerstøl er deltidsstudent ved Universitetet i Stavanger og har tidligere jobbet i drift på hotellet.



THOMAS A. VANG

Director i KPMG

Thomas A. Vang er ansatt som leder for KPMGs rådgivningsvirksomhet i Stavanger fra 11. august 2014. Vang kommer fra Karabin AS, der han har ledet kontoret i Stavanger siden våren 2011.



BEKK CROMBIE

Sivilarkitekt i Arkidea

Bekk Crombie er ansatt som arkitekt i Arkidea AS. Hun skal jobbe med tegning av nybygg og interiørløsninger. Crombie har bodd og jobbet som arkitekt i Australia før hun flyttet til Stavanger i 2013. Hun har bred kompetanse innen både privat og offentlig arkitektur.

International employees – a smooth process

Relocation AS assists companies to integrate international employees in Norway and internationally. We take care of the immigration process, homefinding, move management and settling-in process, providing the employee with a smooth start in their new assignment.



www.relocation.no

Relocation is ISO-certified



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.

Strategic use of design & communication has never been more important

Research leaves no doubt. There is a major link between competitiveness, level of innovation and the strategic use of design and communication.

Colours has over 10 years experience of working with the leading names in the oil and gas sector, connecting them with target audiences and helping them reach new business horizons. We understand them. We talk their language. We get results.

For their part, our clients understand that strategic design and communication has never been so important. It creates differentiation in an increasingly competitive market and drives businesses forward.

Colours combines strategic thinking with comprehensive design ability and technological skill. Our teams work across **business innovation, branding, web and interactive design, film and 3D, and exhibitions and events** to deliver a complete range of strategic and creative services.

At ONS alone Colours is involved in over 20 major projects for clients.

Want to know more?

Find out if we could be your preferred partner at www.colours.no

colours

Strategic design and communication for the maritime and offshore industries
Stavanger / Haugesund / Oslo / Bergen