

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 11 • 2014 • ÅRGANG 20

Rosenkilden



20

toppledere krever trafikpakke

Næringslivet i Stavanger-regionen er samstemte. Bypakken er en forutsetning for utviklingen i regionen. Men selv om pakken vedtas med bompenger nå, kreves full innsats for å få staten til å bidra mer slik at bompengene kan reduseres.



Les mer på
side 8 - 16

STAVANGER SENTRUM

- FREMTIDENS ARBEIDSSTED!

Her tilbyr Øgreid Eiendom attraktive næringsarealer med førsteklasses beliggenhet til små og store virksomheter. Alle byens kvaliteter får du med på kjøpet. Kan du ønske mer?

KONTAKT

Markedskonsulent Merethe Svensen
Markedssjef Thomas J. Middelthon

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575



1. Business Center Stavanger

2. Strandkaiaen 2

3. Kongsgårdbakken 3

4. Haakon VII's gate 7

5. Haakon VII's gate 9

6. Straensenteret

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

05.12: Lederskolen IV: Endringsledelse i motvind
09.12: Treffpunkt Gjesdal - Norwegian Outlet
11.12: Hva foreslår Scheel-utvalget?
12.12: Julemøtet 2014
18.12: Treffpunkt Jæren - Julefest
05.01: Aksjeåret 2015
15.01: Rogaland på børs 2015



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

INN ACTIVITIES

16.12: Coffee & Topic
22.01: Coffee & Topic
03.02: Renting property in Norway
15.02: Cross Country Skiing for beginners
18.02: Norwegian citizenship



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord,
Frode Berge, Trude Refvem Hembre
og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@stavanger-chamber.no.
www.rosenkilden.no.

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Gunnarshaug Trykkeri AS.

Fotografer:

Markus Johansson og Kim Laland/BITMAP.

Årgang: 20.

Redaksjonen avsluttet: 21. november 2014.

Innhold



Står samlet bak kravet om Bypakke 8

Intern rapport om nytt sykehus 18

Nå kommer outlet-fenomenet til Ålgård 22

Tre - tre år etter 27

Profilen: Egil Østenstad 32

Her kommer vindmøllene 36

- Elbil har blitt trendy 38

Bedriften: Sandnes Garn AS 40

Ny i Næringsforeningen: Green Mountain 44

Nå jakter de videre 48

Global jobb - myter og muligheter 50

Lunch 53

Nye medlemmer siden sist 54

Styreleder 56

Energikommentaren 58

Kilden 60

INN Expats 62

Stavanger rekrutteringsindeks 64

Er du klar for å ta bølgen? 65

Nytt om navn 66



Næringsplan – ikke verneplan

Det er mange årsaker til at Stavanger sentrum har stagnert! En av dem er at det eksisterende planverket har hatt mer karakter av være en verneplan enn en utviklingsplan. Den nye sentrumsplanen bærer imidlertid bud om nye og bedre tider.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Hovedmålet i den nye kommunedelplanen for Stavanger sentrum er "Flere folk i sentrum". Dette er et tydelig og ambisiøst mål som Næringsforeningen deler. Planen er nå ute på høring, og kommunalplansjef Ole Martin Lund og prosjektleder Kristin Gustavsens har fått svært god respons i de ulike foraene hvor planforslaget er presentert. En av grunnene til at planforslaget er godt er en usædvanlig grundig og inkluderende prosess. Næringsforeningen er blant aktørene som har vært involvert fra dag én, og det er oppløftende å se at mange av innspillene våre har vært med på å prege forslaget. De to ressursgruppene med mest relevans, bygg og anlegg og Stavanger sentrum, har allerede gitt positive signaler tilbake. Den inkluderende prosessen er også et av de beste svarene til de som lurer på hvorfor vi skal lykkes denne gang når vi ikke har fått det til før. Aktørene i sentrum trekker dessuten i større grad lasset sammen etter at Gårdeierforeningen, Byen og Stavanger sentrum AS ordnet opp og slo seg sammen.

Den store utfordringen består i at handel og annen aktivitet i sentrum har stagnert i en lang periode der kjøpesentra og områder utenfor sentrum har hatt til dels sterk vekst. Dette til tross for at alle er enige om at Stavanger sentrum er et flott, trivelig og koselig sted å oppholde seg. I arbeidet med den nye sentrumsplanen har derfor

Næringsforeningen fra dag én vært særlig opptatt av tre ting: Det må legges til rette for at flere kan bo i sentrum. Det må legges til rette for at flere kan jobbe i sentrum. Det må legges bedre til rette for varehandelen, blant annet gjennom raskere og smidigere regulerings- og byggesaksprosesser.

I tillegg er vi selvsagt opptatt av å bedre tilgjengeligheten, både gjennom et oppgradert kollektivtilbud og et godt parkeringstilbud. I denne sammenhengen



**Det må legges til
rette for at flere kan jobbe
i sentrum.**

Harald Minge

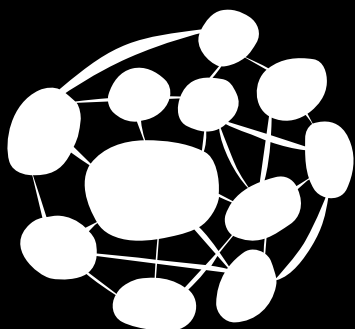
er det positivt at planforslaget åpner for å beholde Jorenholmen til parkering. Det har vært en hjertesak for denne foreningen lenge.

Forslaget til ny sentrumsplan er godt fordi det inneholder tydelige strategier for å nå alle disse målene. Det er også spennende at det legges opp til å tilføre en million kvadratmeter nytt areal gjennom utfyllinger i sjøen – blant annet på Holmen. Å binde

sammen framtidig sentrale områder som Bjergstedparken, Holmen og Bekhuskaien vitner om en klok tankegang. Så får vi anta at diskusjonen om bru over Vågen vil rulle videre.

Medlemsbedriftene våre i sentrum vil delta aktivt også i det videre arbeidet. Samtidig er det viktig at aktørene i sentrum blir utstyrt med det nødvendige verktøyet for å gjøre sentrum enda mer attraktivt. Et ferdig utredet forslag til en BID-ordning (Business Improvement District) ligger på regjeringens bord. BID-konseptet innebærer kort fortalt at de næringsdrivende i et sentrum gjennom avstemming vedtar at de sammen skal investere i tiltak som styrker deres områdes konkurranseevne. Næringsforeningen oppfordrer regjeringen til å sørge for at dette gode forslaget blir vedtatt slik at vi kan få mer ressurser og en bedre organisering av arbeidet.

Mulig byggestart for utviklingen av Ankerkvartalet er i 2017. Øgreid Eiendom er utbygger. Dette vil bety et kjempeløft for området, men selvsagt blir byggeperioden belastende for oss i nabolaget. Turgåere i Vålandsskogen og naboer til Ryfast-utbyggingen opplever også inngrepene som uholdbare, og i Paradis er det etablert et sterkt innbyggerinitiativ mot høyhus. De fleste vil at regionen utvikler seg, men helst ikke rett utenfor sin egen stuedør. Skal vi få sving på Stavanger sentrum, er politikerne nødt til å ta noen vanskelige valg som betyr heisekraner, støy, støv og byggeaktivitet.



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.

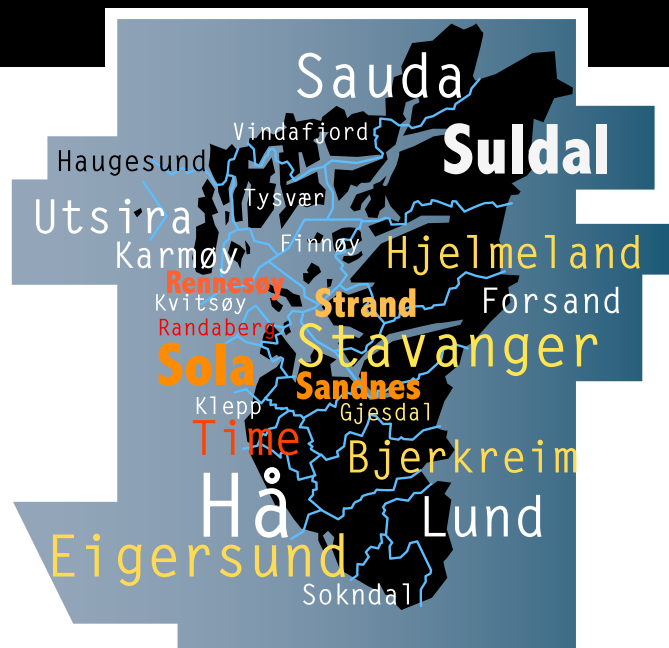
Næringsforeningen har 1.770 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

“Gir kraft til vekst” er Næringsforeningens visjon. Våre tre utvalgte verdier er “modig, dagsordensettende og godt vertskap”. Vertsapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

De fem viktigste områdene Næringsforeningen skal levere på er infrastruktur, økt boligbygging, kompetanse, de to strategiske næringene energi og mat og Den grenseløse regionen. Herunder er det iverksatt 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



FORNYBAR STAVANGER

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



BYGG OG ANLEGG

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



SYKKELLØFTET

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



MAT

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



STAVANGER SENTRUM

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



SANDNES

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



RISAVIKA

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



FORUS

Leder: Svein Ivar 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

2020park

Stavanger
12 min

Gausel

Sandnes
7 min

Klepp
16 min

Bryne
20 min

Nærbø
25 min

Egersund
55 min

Lei av at verdifulle medarbeidere må bruke tid i kø?

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

Kontakt oss i dag for et tilbud på kontorlokaler.

Ring 997 37 758
2020park.no

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011

2020park™



Gunnar M. Christensen jr
Konsernsjef i GMC



Ståle Kyllingstad
Konsernsjef IKM



Erlend Sødal
Adm. direktør i Skretting



Per Harald Vabø
Direktør Landbruk i Felleskjøpet Rogaland

Står samlet bak kravet om trafikkpakke



Stig Brekke
Distribusjonsdirektør i Asko



Egil Skjæveland
Direktør i Østerhus Tomter



Jostein Kalsheim
Eiendomsdirektør i Smedvig



Toril Nag
Konserndirektør i Lyse Tele



Haakon Mandt
Regionleder i Sweco



Elisabeth Saupstad
Reiselivsdirektør i Region Stavanger



Ådne Kverneland
Styreleder i Kverneland Bil



Arne Austreid
Konsernsjef i Sparebank 1 SR-Bank

Næringslivet i regionen står samlet bak kravet om Bypakken for Nord-Jæren. Konsernledere og direktører som representerer tusenvis av ansatte i lokale banker, transportnæring, utbyggere, lufthavn, matindustri, servicenæring og olje- og offshore-industri mener Bypakken er en forutsetning for regionens videre utvikling. Investeringer for 25 milliarder kroner står på spill.



Yuhong J. Hermansen
Arbeidende styreleder i DSD



David Ottesen
Direktør Risavoka Havn



Terje Wester
Konsernsjef Fatland



Hanne N. Berentzen
Grunder og eier av Ostehuset



Frode R. Albretsen
Direktør i Seabrooker Eiendom



Svein Ivar Førland
Direktør i Sandnes Sparebank



Leif Lorentzen
Lufthavndirektør



Kjetil Borgersen
Direktør i Øgreid Eiendom

25 milliarder er i spill

I hele høst har den gamle teglsteinsbygningen på høydedraget over Kanikkbekken vært arena for et politisk pokerspill. 25 milliarder kroner ligger i premiepotten. I verste fall kan gevinsten forsvinne ut i vintermørket før julehandelen er over.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det handler om Bypakken for Nord-Jæren. En pakke som skal finansiere den største kollektivsatsing noen gang i regionen. Om milliarder av kroner til bussvei, sykkelstamvei, tungtransportfelt, forlengelse av motorveien og en lang rekke andre samferdselsprosjekt i årene fremover.

Avgjørelsen faller i fylkestinget 9. desember. Sier flertallet nei til Bypakken, parkeres både bussveier og alle andre samferdselsprosjekt som ligger i potten. Det ville være en katastrofe for regionen, mener næringslivet på Nord-Jæren:

- Investerings i infrastruktur, og da spesielt tiltak som kan knytte regionen tettere sammen, vil være viktig for vår samlede konkurransekraft fremover, sier administrerende direktør i SR-Bank, Arne Austreid.

- Det er riktig og viktig at regionpolitikerne legger til rette for bedre frem-

kommelighet til kollektivtransport for fremtidig befolkningsvekst, sier arbeidende styreleder i DSD, Yuhong J. Hermansen.

- Bypakken er helt essensielt. Fravær av beslutning om fremtidig struktur vil direkte påvirke vår vilje til å investere i regionen, sier eiendomsdirektør i Smedvig, Jostein Kalsheim.

- Bypakken er en forutsetning for at Stavangerregionen fortsatt skal være attraktiv for både næringsliv og innbyggere, sier lufthavndirektør Leif Lorentzen.

ER I SPILL

Rosenkilden har spurt en rekke næringslivsledere i regionen om hvor viktig det er for regionen og næringslivet at Bypakken vedtas. Svarene er unisone og engasjementet stort.

- Alle tjener vi på en effektiv region. Vi er allerede bakpå på tilbudssiden, sier grunder og eier av Ostehuset, Hanne N. Berentzen.

Det er en virkelighetsbeskrivelse som fylkesordfører Janne Johnsen deler. Hun føler på ansvaret for å dra i land et flertall for Bypakken. Høstens mange ulike medieutspill har avslørt at den politiske kampen er høyst levende og at Bypakken fortsatt er i spill.



- Jeg kommer ikke til å forlate bordet før vi har prøvd alle muligheter, men det hjelper jo ingenting om jeg blir sittende alene. Vi har ikke penger lokalt til disse prosjektene. Skal vi få til noe, må vi springe først selv. Vil vi noe, må vi sette oss ned og prøve å få det til.

- Hva skjer dersom fylkestinget sier nei til Bypakken?

- Da blir det ingenting. Hverken bussvei eller noen av de andre prosjektene som ligger inne i denne pakken. Jeg håper og tror at vi klarer å finne en enighet, men jeg kan ikke forskuttere noe, sier Janne Johnsen.

- Fylkestinget får en meget krevende rolle å bli enige mellom kommunene og samtidig tilfredsstillende statlige vilkår. Det skal godt politisk håndverk til for å lykkes her, sier direktør ved IRIS Samfunnsforskning, Einar Leknes.

I likhet med en rekke næringslivsledere



Kampen om Bypakken har vært langvarig og intens bak teglsteinsveggene i fylkeskommunens lokaler. 25 milliarder til kollektivtiltak, vei og sykkelstier står på spill.

er han bekymret for Bypakkens fremtid. En skrinlegging av Bypakken vil få mange til å stille spørsmålsteget ved politikernes evne til å løse viktige problemstillinger for byregionen, mener Leknes.

MÅ KOMME I GANG

- Det er svært viktig at politikerne vedtar Bypakken nå. Med forventet vekst i antall innbyggere i regionen, blir vi "kvalt" om vi ikke bygger ut vei- og kollektivtrafikk. Utbygging tar tid, så vi må komme i gang, sier konsernsjef i IKM, Ståle Kyllingstad.

Han får følge av Per Harald Vabø, direktør for Landbruk i Felleskjøpet Rogaland og Agder.

- Vi trenger utvilsomt et løft med hensyn til vei, kollektivtilbud, sykkel og gangstier. Stavanger - Sandnes regionen har et rushproblem som må løses. Næringslivet

taper store penger på at gods og persontrafikk står i kø, sier Vabø.

Hver dag sender Felleskjøpet vogntog ut fra sin fabrikk i Hillevåg. Bilene har en kostnad på ca. 1000 kroner timen. En time i kø til sammen morgen og kveld, utgjør 10 millioner kroner årlig for bedriften.

- Regionen trenger politikere som tar tak i problemet og som tør tenke lenger enn til neste valg. Det må handles nå, løsningene kommer uansett ikke før om noen år, sier Vabø.

Hos Fatland på Hommersåk er situasjonen den samme. For dem er både transportveiene mot Hommersåk og trafikkflyten over Forus mot Stavanger svært viktig.

- Vår beliggenhet gjør at transportveiene mellom anlegget på Hommersåk og anlegget i Ølen har stor betydning, sier konsernsjef Terje Wester.

DÅRLIG FREMKOMMELIGHET

Storbyundersøkelsen som ble gjennomført blant medlemmene i næringsforeningene i Oslo, Kristiansand, Stavanger, Bergen og Trondheim i høst, viser at trafikkproblemer opplever størst i Stavanger-regionen. 61 prosent mener trafikkproblemer fører til mer kostnader for bedriften i regionen. 14 prosent vurderte å flytte virksomheten på grunn av dårlig fremkommelighet.

- Med stipulert befolkningsvekst på over 30% frem til år 2040 vil det være helt nødvendig for næringslivet og befolkningen i regionen at veinettet oppgraderes. Jeg liker godt prinsippet med at ca 70% av satsingen gjelder kollektivtrafikk, sykkel- og gangveier, sier regionleder Haakon Mandt i Sweco.

- Pakken som ligger på bordet bidrar til å utvikle infrastrukturen i regionen der

vi trenger den mest. Jeg håper politikerne holder stø kurs for å få til dette - til beste for både folk og næringsliv. Vi kommer ikke til framtiden med å stå i kø, sier konserndirektør i Lyse Tele, Toril Nag.

Også i regionens største bank, Sparebank 1 SR-Bank, er man opptatt av infrastruktur og fremkommelighet.

- I den foreslåtte Bypakken, mener jeg at begynnelsen på Transportkorridor vest mellom Sømmevågen og Jåsund er viktig. Både fordi den vil gjøre det enklere for tungtransport mellom eksisterende E39 trase, til og fra Risavika, men også fordi tiltaket markerer en start på korridoren nordover. Også styrking av kollektivløsninger og etablering av sikre traseer for sykkel og gange, vil være svært kjærkomment, sier administrerende direktør Arne Austreid i SR-Bank.

I Sandnes Sparebank er administrerende direktør Svein Ivar Førland like klar som sin kollega i Stavanger.

- Nord-Jæren lider i dag på grunn av manglende investering i kollektiv- og infrastruktur over mange år. Dette er svært alvorlig, sier Førland.

Han mener en utsettelse av Bypakken vil forlenge perioden med store trafikkproblemer og gi bedrifter mindre lyst til å investere her.

- Nå er det på tide at politikerne i kommuner og fylket finner tilbake til tidligere tiders handlekraft, sier Førland.

MILEVIS BAKPÅ

- Det er åpenbart at vår region trenger moderne infrastruktur for alle transportfunksjoner. I vårt naboland Sverige er dette en selvfølge og det investeres over statsbudsjettet. Vi trenger alt vi kan fremskaffe av midler til en fremtidsrettet infrastruktur i vår region og i hele landet. Vi ligger milevis bakpå, sier administrerende direktør Kjetil Borgersen i Øgreid Eiendom.

Direktør i Risavika Havn, David Ottesen, mener kollektivsatsningen i Bypakken er en forutsetning for å lykkes med å få flere til å reise kollektivt - transportmiddel som i dag lider av fullstendig mangel på fremkommelighet.

- Bypakke Nord-Jæren er ekstremt viktig for regionsutviklingen og for næringslivet. Effektiv fremkommelighet for næringstransporten er en forutsetning for å nå regionens målsetning om å være ledende i Norge mht. verdiskapning. Effektiv logistikk er en del av dette og Bypakke Nord-Jæren en betydelig del av løsningen. Næringslivet forventer solid politisk håndverk som leder frem til bred politisk oppslutning. Her må ingen bli satt utenfor, dette må vi løse i sammen, sier Ottesen.

Han får følge av lufthavndirektør på Stavanger lufthavn, Leif Lorentzen.

- Mobilitet vil være et stikkord for all fremtidig utvikling, enten det er i et lokalt, nasjonalt eller internasjonalt perspektiv, sier Lorentzen.

Lorentzen har ansvar for at lufthavnen på Sola har et godt utviklet og kollektivt flyrutenett.



Fylkesordfører Janne Johnsen arbeider for et bredest mulig flertall for Bypakken.

- Men våre passasjerer har en forventning, og et legitimt krav, om at gode kollektive transportløsninger også kan tilbys fra hjem eller arbeid og til flyplass. Et første skritt i riktig retning kan sikres gjennom en beslutning om Bypakken. Vi har ingen tid å miste, sier Lorentzen.

VI ER PÅ OVERTID

Også reiselivsdirektør i Region Stavanger, Elisabeth Saupstad, mener regionen er på overtid i forhold til å lage en helhetlig og langsiktig plan for infrastruktur.

- Å være i forkant på dette området er etterlengtet. Det forventes en kraftig befolkningsvekst i regionen fremover og man er helt avhengig av at det legges til rette for et effektivt kollektivtilbud, med fokus på miljø og bærekraft, sier Saupstad.

Distribusjonsdirektør i Asko, Stig Brekke, fremholder også at fremkommelighet er av stor betydning både for innbyggerne og næringsliv i regionen.

- Bypakken vektlegger gode kollektiv løsninger og er et nødvendig tiltak for å unngå større kø og miljøproblemer i framtiden,

- I vår region har folketallet økt langt raskere enn transportmulighetene. Forus, selve motoren i Norges økonomi, ligger jo perfekt plassert midt i regionen, og det er på tide - faktisk langt på overtid - at vi nå får på plass løsninger som gir god transport for alle som jobber på Forus, sier styreleder i Kverneland Bil, Ådne Kverneland.

Han mener Bypakken vil bidra til dette.

- Jeg håper vi nå kan få på plass skikkelige kollektivløsninger som gjør det lett og komfortabelt å bruke fellestransport. Aller helst ville jeg straks reservert et felt

på motorveien mellom kl. 0700 - 0900 og kl. 1500 - 1700 bare for busser og samkjøring, altså for alle som er to eller flere i bilen. Det ville løst kjøproblemene vi har i dag. Det er tross alt lenge til Bypakken får full effekt, sier Kverneland.

Fiske- og rekefôrprodusent Skretting er ikke blant de bedriftene som rammes hardest av det administrerende direktør Erlend Sødal kaller trafikkinfarkt på Nord-Jæren. Det meste av råvare- og ferdigvaretransport foregår til sjøs.

- Men jeg vil på generelt grunnlag si at det å ligge på etterskudd i forhold til vei og infrastruktur på Nord-Jæren er en vesentlig konkurranseulemp for vekst og framgang i denne regionen. Vi er langt framme på mye i Norge og i vår region, men det er synd at vei og bane ikke er på samme høye nivå, sier Sødal.

TRENGER ET LØFT

- Dette er den desidert viktigste saken for regionen for de neste tyve årene. Det er ikke bare viktig at Bypakken vedtas, men også at den får et bredest mulig politisk flertall, sier direktør i Østerhus Tomter, Egil Skjæveland.

Han mener de investeringene som ligger i Bypakken også vil ha stor innvirkning på fremtidens boligbygging i regionen.

- Det aller viktigste er likevel den enormt store betydningen Bypakken vil ha både for privatpersoner som skal komme seg til og fra jobb, for yrkessjåfører og ikke minst for Forus-området. Får vi ikke til dette kommer trafikken til og fra den store konsentrasjonen av arbeidsplasser på Forus til å kollapse, sier Skjæveland.

Også konsernsjef Gunnar M. Christensen jr i GMC mener det er helt avgjørende at

politikerne blir enige.

- Hvis ikke er jeg redd utbyggingen av veier i regionen vil stoppe opp de neste ti årene. Politikerne har et ansvar for å finne løsninger til beste for både folk og næringsliv. Jeg mener staten må betale mer for utbygging av infrastruktur, men vi må også være villige til å være med å bidra lokalt, sier Christensen jr.

- Regionen trenger et reelt løft på infrastruktur. Man har applaudert veksten, men glemte at det forplikter på infrastrukturensiden. Dette er det bred enighet om. Bypakken hilses derfor prinsipielt velkommen, sier Frode R. Albretsen i Seabrook Eiendom.

Hvorvidt innholdet i pakken er det vi trenger, og ikke minst hvordan pakken skal finansieres, er vanskeligere problemstillinger, mener Albretsen.

- Det er ikke noe galt i å satse på bussvei og sykkelstamvei. Vi er imidlertid ikke sikre på at en nullvekst i biltrafikken er et realistisk utgangspunkt. Med vårt spredte bosettingsmønster, familiesituasjon og mobilitetsbehov vil bilen fortsatt være eneste alternativ for svært mange. Bypakken neglisjerer dette. Med en bilpark som er stadig mer elektrisk og utslippsvennlig blekner også deler av miljøargumentet, mener Albretsen.

Dette er Bypakke Nord-Jæren

Bypakken omfatter kommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Prosjektet har to hovedmål – nullvekst i biltrafikken og god fremkommelighet for alle trafikanter. Det er spesielt lagt vekt på fremkommelighet for kollektivtransport, syklende, gående og næringstransport.

Pakken skal gjelde i 15 år, med start 1. januar 2017

Totalt skal det brukes nær 25 milliarder kroner på ulike kollektiv-, vei-, sykkel- og gangprosjekter.

21 milliarder skal finansieres fra bompenger.

70 prosent av bompengene skal brukes på prosjekter som skal bedre forholdene for kollektivtrafikken, syklistene og gående.

BYPAKKEN SKAL FINANSIERES:

- Ny bussvei mellom Risavika og Stavanger med en arm til Kvernåvik, bussvei fra Stavanger til Vatnekrossen med en arm til Forus Vest, Sola sentrum og flyplassen.
- Ny sykkelstamveg fra Stavanger til Sandnes via Forus.
- Sammenhengende fire-felts veg på E39 fra Ålgård til Harestad i Randaberg.
- Tungbilfelt på riksvei 509 Sømmevågen til Jåsund.
- I tillegg inneholder pakken en rekke tiltak og prosjekter for å forbedre forholdene for kollektivtrafikk, sykkelbrukere og gående.



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

Kurs-, konferanse- og selskapslokaler midt i Stavanger sentrum

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



4 – 120 personer



Moderne AV-utstyr



Midt i Stavanger



rosenkildehuset.no

ROSENKILDEHUSET / Rosenkildetorget 1 / 4005 Stavanger

Bypakken legger milliarder i

Bypakken for Nord-Jæren vil gi flere milliarder kroner til rene sykkeltiltak på Nord-Jæren. Pengene skal i all hovedsak hentes fra bompenger.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Prosjektleder for sykkelløftet i Næringsforeningen, Helmer Berre, mener pengene må brukes der man får mest igjen for dem.

-Infrastruktur og bedring av sykkelveinettet er viktig, men det får først reell verdi når det koordineres med opplysnings- og holdningsskapende arbeid. Aller viktigst er innsats rettet mot nærmiljø, skoler og unge, mener Berre.

Sekkeposten på en milliard kommer i tillegg til den milliard som allerede er satt av til ny sykkelstamvei mellom Stavanger og Sandnes via Forus. Sier fylkespolitikkerne ja til forslaget som foreligger til ny Bypakke for Nord-Jæren, vil politikerne også bruke ytterligere flere hundre millioner kroner på sykkelveier i forbindelse med byggingen av bussveitraser.

Totalt vil sykkelsatsingen kunne beløpe seg til nærmere tre milliarder kroner de neste femten årene. Det aller meste skal finansieres gjennom bompenger.

Hva ekstramilliarden til sykkeltiltak i Bypakken skal brukes til, vet foreløpig ingen.

-Dette er en sekkepost med tilhørende prioriteringskriterier. De konkrete prosjektene jobbes nå og videre løpende frem i samarbeid med kommunene, sier samferdselssjefen i Rogaland, Gottfried, Heinzerlink.

Roar Børresen, som leder sykkel-satsningen i Stavanger kommune, er blant dem som skal utarbeide forslag til prosjekter og prioriteringer. Det skjer sammen med kollegaer i nabokommunene Sandnes, Randaberg og Sola samt representanter fra fylkeskommunen.



-Jeg gjør regning med at vi begynner å ta tak i mer konkrete prosjekter når et endelig vedtak om Bypakke foreligger, sier Børresen.

-Er det åpenbare ting du brenner for og synes er viktige å presentere fra Stavangers ståsted?

-Det viktigste kriteriet er å se regionen samlet sett. Men uten å være veldig konkret har vi jo eksempler på steder hvor våre hovedsykkeltraseer har dårlige parti, sier Børresen.

I 2012 vedtok bystyret i Stavanger at kommunen skal bruke over 50 millioner kroner på å tilrettelegge for mer sykling frem mot 2016. Noen av de viktigste satsningsområdene har vært hovedrutene for transportsyklistene, sykkelparkering i sentrum og en ny ordning med by-sykler.

OPPLYSNINGSKAMPANJER

Sykkelmilliarden som ligger i Bypakken vil gi målet om å få flere til å bruke sykkel som transportmiddel både i arbeid og fritid et helt annet fundament.

Helmer Berre, prosjektleder for sykkelløftet, er likevel ikke i tvil om hva han ville ha prioritert.

-Det du får mest igjen for pr krone er kampanjer og opplysningsarbeid. Det viser all erfaring fra andre land ute i Europa hvor man har lyktes i en helt annen grad, sier Berre.

-Suksessen innebærer ikke å bygge sykkelveier og håpe på at folk tar dem i bruk?

-Nei, det har liten effekt. Nå får vi sykkelstamveien, men det er egentlig et lang-distanseprosjekt. Der det store potensialet

sykkelkurven



Prosjektleder for sykkelsatsingen i Stavanger kommune, Roar Børresen, gleder seg over planene om å bruke milliarder på sykkelprosjekter i regionen i årene fremover.



Helmer Berre mener innsatsen mot barn og unge er viktigst når milliarder til sykkeltiltak skal prioriteres.

ligger er i bydelene og i nærmiljøet, sier Berre.

Det handler om endringer og det handler om kultur. Slike prosesser tar tid og Berre vil starte med de unge og i skolen.

- Jeg ville satset tungt i skolen som første base. Det har vi uten tvil en vei å gå. Skoleveien i seg selv er ikke utrygg, den blir utrygg når vi kjører barna våre til skolen, sier Berre.

Han mener det er lettere å endre vaner hos barn enn hos dem som har passert 50.

-Det handler ikke bare om de minste. Man ser jo også i forhold til videregående og universitetet hvor få det er som sykler til og fra skolen. Barn og unge er også morgensdagens arbeidstakere, sier Berre.

UNØDVENDIGE BILTURER

Malmø er en av mange byer hvor man har satset på en kampanje for å få innbyggerne bevisst på alle unødvendige bilturer man foretar i løpet av et år – bilturer som er under en kilometer.

-Det er en kampanje byen har hatt stor suksess med, sier Berre.

Han opplever at Stavanger som by pr i dag er strukturert for og regulert slik at bilen fremstår som det smarteste alternativet. Det må vi bort fra, mener Berre.

-Derfor handler dette både om pisk og gulrot. Vi må også gjøre det vanskeligere å velge det alternativet som i dag fremstår som det mest behagelige. De fleste av oss vil være tjent med god fremkommelighet både som syklist og bilist. I årene som kommer

vil det være smart og naturlig å kombinere både bil, kollektiv og sykkel for å dekke våre totale transportbehov. Derfor må vi jobbe for å gi disse 3 transportformene likeverdig status hos voksne og unge. En funksjonell storbyregion trenger et balansert transportmønster som også stiller krav til deg og meg, sier Berre.

Vegvesenet er nå ferdig med forprosjektet for den 2,5 km lange delstrekningen mellom Schancheholen og Sørmarka i den nye sykkelstamvegen mellom Stavanger og Sandnes.

Dokumentet skal være grunnlag for forslag til reguleringsplan og vil bli oversendt Stavanger kommune i løpet av mars/april 2015.

- Staten bør betale mer

- Selv om det er viktig å få på plass bypakken for å løse de trafikkutfordringer vi har i regionen, er det også viktig at det jobbes videre med å få staten til å ta en større del av regningen enn hva som er tilfelle nå – slik at vi slipper mer bompenger enn nødvendig. Det sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Av den totale bompengepakken på rundt 25 milliarder kroner, skal 21 milliarder finansieres gjennom bompenger. I rushtiden vil vi da ha den dyreste bompengeringen blant alle de største byene. 43 kroner per passering på det dyreste i rushtiden – og 21 kroner midt på dagen og på kveldstid. I tillegg er det mange som må betale både til og fra jobb. I Oslo, som følger nest på listen, betaler bilistene 31 kroner per passering.

- Dette er et betydelig beløp og vil være kraftig belastning for mange i det daglige. Særlig uheldig er det at mange må betale både til og fra jobb, påpeker Minge.

Derfor har også Næringsforeningen foreslått at det bør innføres et bompengetak. Både i Oslo, Bergen og Trondheim har de et slikt bompengetak, som gjør at du aldri betaler for mer et visst antall passeringer.

- Vi kan se for oss et tak på 60 passeringer i måneden, eller kanskje enda bedre, 50 kroner per dag – så reduserer vi det urettferdige i at noen må betale bompenger både til og fra jobb, påpeker Minge.

MINDRE

Det er også en kjent sak at Næringsforeningen mener vi har nådd en smertegrense når det gjelder bompenger. Staten slipper billig unna transportregningen i regionen når de dekker mindre enn 20 prosent.

- Når vi i tillegg vet at Rogaland og Stavanger-regionen har gått glipp av nærmere én milliard kroner i kollektivtilskudd siden 90-tallet, er det bare rett og rimelig at staten tar en større del av regningen når etterslepet – ikke minst når det gjelder



- Når vi vet at Rogaland og Stavanger-regionen har gått glipp av nærmere én milliard kroner i kollektivtilskudd siden 90-tallet, er det bare rett og rimelig at staten tar en større del av regningen, sier Harald Minge.

kollektivsatsing, skal finansieres, sier Minge.

Pengene Minge viser til er den såkalte storbyfaktoren som ligger inne som en del av kriteriene for tildeling av samferdselsmidler. Oslo, Hordaland, Akershus og Sør-Trøndelag får av disse midlene, mens Rogaland – som har landets tredje største storbyområde med god margin – ikke ligger inne. Et grovt anslag sier at vi derfor har gått glipp av 50-60 millioner årlig, siden ordningen ble innført på 90-tallet.

VIKTIG FOR LANDET

Minges hovedpoeng er at storbyregionene er motorer i verdiskapingen, og Stavanger-regionen i særdeleshet står for en betydelig andel av landets eksportinntekter.

- Da kan vi ikke tillate oss å ha en infrastruktur som ikke fungerer. Vi kan heller ikke tillate oss å ha et bompengenivå som bidrar til å skremme bedrifter og ansatte bort fra regionen. Står valget mellom

bompenger og trafikkkpakke på den ene siden og at ingenting blir gjort på den andre – velger vi bompenger, sier Minge.

Men fortsetter:

- Det bør samtidig være et mål for oss at bompengene ikke blir høyere enn nødvendig og at det i alle fall ikke blir dyrere enn andre steder. Selv Oslo, med landets beste kollektivtilbud, har ikke like høye bompenger som vi kan få. Det er et tankekors som særlig Frp bør ta inn over seg. De sitter i regjering, de har samferdselsministeren som attpåil kommer fra Rogaland – og de sitter i posisjon i Rogaland fylkeskommune med varaordføreren.

Han forventer at politikerne i samtlige partier i Rogaland nå over press mot sine stortingspolitikere for å få staten til å bidra med mer.

- Ikke la et bompengevedtak i fylkeskommunen bli en sovepute!



OYSTER PERPETUAL GMT-MASTER II

ASKELANDTM
UR OG SMYKKER

Arneageren - Stavanger - Tlf. 47 82 10 00


ROLEX

- En unik mulighet for nærings

Bygging av nytt sykehus er en unik mulighet for å fremme næringsutvikling i regionen. Den muligheten må utnyttes til fulle, heter det i et internt notat fra Helse Stavanger.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Næringsutvikling ved nytt universitetssykehus er ikke bare en mulighet, men også et samfunnsansvar for Helse Stavanger, mener arbeidsgruppen bak rapporten. Gruppen består av sentrale fagpersoner i Helse Stavanger.

- Toget går nå. Min drøm er at noen der ute ser og griper den muligheten i forhold til det nye sykehuset. Det kan være til gunst for alle parter – ikke minst pasientene i fremtiden, sier forskningsdirektør ved SUS, Stein Tore Nilsen.

Den interne gruppen har inngått et samarbeid med Innovasjon Norge i forbindelse med opprettelsen av en tenketank rundt sykehusbygging og næringsutvikling.

Næringsutvikling og samarbeid er viktig, mener Nilsen.

- Kunne vi på sikt få til et felles areal og en felles plattform hvor vi jobbet sammen når et nytt sykehus står klart, vil det være svært bra, sier Nilsen.

Forskningsdirektøren viser til at næringslivet har vært driveren bak den teknologiske og farmakologiske utviklingen gjennom mange år.

- Det er et samarbeid mellom våre forskningsresultater og næringslivet som har gitt oss redskapene og medisinene tilbake. Jeg kan vanskelig se at vi hadde overlevd på en øde øy uten en næring rundt oss, sier Nilsen.

”Det er ikke Helseforetakets oppgave å selv ha næringsvirksomhet, men både forskning og de behov vi har for god og optimal drift gjør at vi aktivt må delta å finne gode løsninger som også kan ha et næringspotensial som må utnyttes. Ikke minst vil det være viktig for å gi pasientene gode tjenester”, heter det i den interne utredningen som nylig ble presentert for styret i Helse Stavanger.

Gruppen mener dette aktualiseres ytter-

ligere i forbindelse med planene om nytt sykehus og at en må ta hensyn til muligheter for næringsutvikling når sykehuset nå planlegges.

- Det skal investeres over ti milliarder kroner i et nytt sykehus. Hvert nytt sykehusbygg innebærer teknologiske løsninger. Man søker alltid å få den fremste teknologien og den fremste organiseringen. Men sykehusbygg er mer enn bare medisin. Det er også logistikk. Transport av pasienter, transport av varer. Det er med andre ord også mange andre ting som må ha sine løsninger. Vi har behov for å se på et mulighetsbilde. Samtidig



«Toget går nå. Min drøm er at noen der ute griper den muligheten i forhold til det nye sykehuset.»

Stein Tore Nilsen

har vi et samfunnsansvar og HelseOmsorg21 er klar på at vi også må legge til rette for næringsutvikling, sier Nilsen.

Da det nåværende sykehuset ble bygget på Våland, var det innenfor den gamle fylkeskommunale planøkonomien hvor man i mindre grad var opptatt av det omkringliggende samfunnet, mener Nilsen. Sykehusreformen har endret mye av tenkningen rundt sykehus. Også drift og behandlingsform har forandret seg radikalt over tid. Liggetiden ved sykehuset er redusert gradvis, det samme er antall døgn- og dagopphold. Samtidig har andelen polikliniske kontakter økt kraftig.

- Vi har fått mange moderne behandlingsmetoder. Får man eksempelvis et hjerteinfarkt i dag blir man blokket i

løpet av en dag eller to og sendt hjem. I gamle dager døde langt flere og pasientene lå tre uker på sykehus før de ble sendt hjem. Man ser denne utviklingen på mange områder og gjennom en helt annen aktivitet på sykehusene i forhold til dagkirurgi og poliklinisk behandling, sier Nilsen.

LOKALISERINGSDEBATT

De tre tomtealternativene som utredes for nytt sykehus i regionen er Våland, Grannes/Ullandhaug og Stokka/Sandnes. Lokaliseringsalternativene er besluttet og godkjent av styrene i Helse Stavanger og i Helse Vest. Beslutningen skal tas i løpet av 2015. I høst er også Paradis blitt spilt inn som et alternativ – blant annet av fylkesmannen.

Leder for Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Harald Minge, mener Ullandhaug vil være det beste alternativet når man skal bygge nytt og at helsevesenet betydning som samfunnsaktør ikke må undervurderes.

Lokaliseringen handler også om hvordan vi skal bygge fremtiden og utvikle nye næringer. Ved å velge universitetsområdet vil en legge til rette for tett samarbeid mellom sykehuset og universitetet både når det gjelder undervisning og forskning, mener Minge.

I den interne rapporten fra Helse Stavanger tar man ikke stilling til lokaliseringen av det nye sykehuset. Det er heller ikke mandatet. Men rapporten viser til at helsevesenet er en organisasjon i kontinuerlig endring og at ny kunnskap og ny teknologi gir nye behandlingsmuligheter.

- Det er ikke sykehusets oppgave å drive næringsvirksomhet. Sykehuset skal bruke alle de midler man har på å behandle pasienter og gi dem god pleie. Men vi forvalter samtidig mye av samfunnets midler og vi har et samfunnsansvar i å legge til rette for det. Kan vi gjøre noe som legger forholdene enda bedre til rette for god behandling og pleie når vi nå skal bygge nytt, vil det være viktig, sier Nilsen.

- På hvilken måte bør man ta hensyn til næringsutvikling når et nytt sykehus planlegges?

utvikling



Forskningsdirektør Stein Tore Nilsen ved SUS mener bygging av nytt sykehus er en unik mulighet for å fremme næringsutvikling i regionen.

- Det ene er i selve byggeprosessen hvor man kan få til gode samarbeidskontrakter som alle parter har fordeler av. Det andre hovedpoenget er at når man bygger et nytt sykehus så må det være tilrettelagt for at man på en god måte kan samarbeide med omgivelsene. Det være seg universitet, kommunene, helsevesenet og næringsaktivitet. Da må man også tenke gjennom – ikke bare bygget – men hvordan det skal være rundt og de mulighetene som finnes. Vi har behov for å lage en analyse om dette, sier Nilsen.

CODE SAMARBEIDSPROSJEKTER

- På hvilke områder er det naturlig å tenke næringsutvikling?

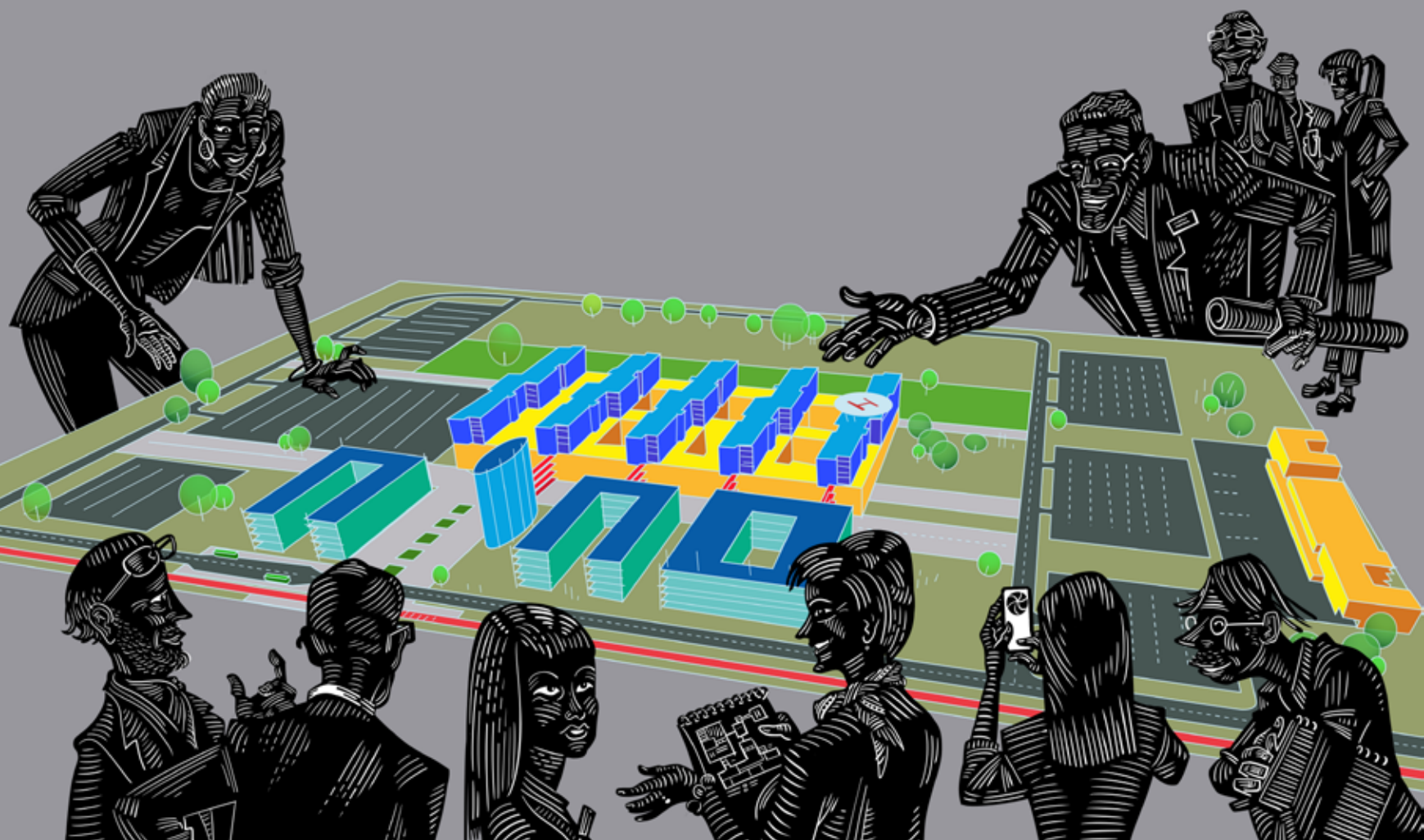
- Jeg hadde nær sagt på alle områder. Vi er en i en søkefase nå og ser på hvem som vil og kan samarbeide med oss og hva som finnes der ute. Vi er eksperter på medisin og drift av sykehus, ikke på næring. Men vi har flere eksempler allerede i dag på gode samarbeidsprosjekter som er en vinn vinn-situasjon for alle parter. Og som nevnt er det nå man har muligheten. Om to-tre år vil sykehuset være veldig låst utviklingsmessig. Nå er vi i en fase hvor vi holder på med

legoklosser, men vi har ikke begynt å sette dem sammen, sier Nilsen.

Oslo Canser Cluster er et praktisk eksempel, mener Nilsen. Her har man bygget innovasjonsbygg, en næringsarena rett ved siden av sykehuset.

- Kunne man fått til noe slikt her ved bygging av et nytt sykehus – uansett hvor det ligger – ville det være viktig. Et fellesareal hvor vi ville kunne utvikle våre behov og næringslivet sine. Da blir en og en kanskje tre, sier Nilsen.

- Vi lever i en oljeregion hvor man over år har utviklet en høy kompetanse



Uansett hvor et nytt sykehus plasseres, vil det kreve omfattende investeringer. Illustrasjon: Ståle Ådland

innenfor næringen. Har man noe å lære av hverandre?

- Jeg kan ta to eksempler. Vi har behov for å arkivere alle våre journaler og røntgenbilder. Det er akkurat det samme behovet mange oljeselskap har i forhold til alle de data de produserer. Det er åpenbart at det man bruker og utvikler i en næring kan overføres til en annen. Det er også åpenbart at noe av teknologien innenfor oljeutvinning er overførbart til deler av vår virksomhet. Det kan også dreie seg om visualisering, innenfor 3D, målinger, ultralyd osv. Det burde ligge til rette for et økt samarbeid. Det er i alle fall det vi prøver å få til, sier Nilsen.

STORE MULIGHETER

Den interne rapporten peker på en rekke områder hvor behovene og mulighetene er store. Det gjelder blant annet innenfor IKT, medisinsk teknologi, radiologi, sykepleier-

tjenester, bioteknologi og laboratorier. Arbeidsgruppen mener eksempelvis at samarbeidet mellom industrien og laboratoriene bør ha en gevinst for begge parter hvor man også må ha en felles langsiktig strategi.

Gruppen skriver at næringslivet og laboratorier bør være samlokalisert og trenger naturlige møteplasser, det bør investeres i felles forskningslaboratorier eller åpne opp for at laboratorier på SUS kan benyttes av kommersielle aktører, investeres i høyteknologisk utstyr som kan brukes både av SUS og næringslivet og investere i utdanning eller få tilgang til studenter ved universitetet i Stavanger innenfor forskjellige fagområder.

- Her kan det være muligheter. Kunne man få felleslaboratorier eller felles bygninger ville mye være vunnet., sier Nilsen.

I forbindelse med sykehusutbyggingen

er det startet en større OU-prosess (Offentlig Utredning).

Den interne arbeidsgruppen mener denne utredningen også må se på behovet for organisering og struktur i forhold til næringsutviklingen. For å sikre et godt samspill mellom sykehusutbygging og næringsutvikling må det allerede i planleggingsfasen etableres en tenketank, foreslår gruppen.

"I tillegg til representanter fra helseforetaket bør også sentrale og utvalgte representanter fra næringslivet være med her. Det gjelder både leverandører til helsesektoren, men også bedrifter og næringer som representerer en spisskompetanse – en kompetanse som i dag betjener andre næringer som f. eks oljeindustrien. Innovasjon Norge organiserer og finansierer en slik tenketank i en oppstartsfase", heter det i rapporten.

Kort vei til julegavene



For en julegave du kan gi!
Den som får Stavanger Sentrums julegavekort
kan nemlig selv velge om gaven skal være hard eller
myk, spiselig, kulturell eller opplevelsesrik.

Gavekortet kan du kjøpe hos:
Mæhle, Østervåg 4 | Vakkert, Salvågergata 3 | Interoptik, Straen Senteret
Stavanger Sentrum, Nygata 15

For firmabestilling, se stavangersentrum.no/gavekort
eller send e-post til post@byen.no



Nå kommer outlet-feno

Det er en av de hurtigst voksende trendene innen internasjonal handel. Nå kommer merkevarebyen og fenomenet Norwegian Outlet til Ålgård. – Det blir noe midt mellom et kjøpesenter og en fornøylespark, der merkevarer selges til reduserte priser, forteller medeier og tidligere OL-mester Ådne Søndrål.



Innen fem år er vi godt etablert, og jeg tror vi har ekspandert noe.

Hans Petter Hagen,
eiendomsdirektør i Glastad Farsund



Plank Arkitekter AS i Stavanger har, i samarbeid med Masiv AS, tegnet senteret på Ålgård, som har klare likheter med merkevarebyen på Vestby. Foreløpig ser planene slik ut. Illustrasjon: Plank Arkitekter

menet til Ålgård



TEKST:
EGIL HOLLUND

Norwegian Outlet har bestemt seg. De skal åpne sin andre merkeby på Ålgård, i en kraftig oppgradert versjon av Magneten kjøpesenter. De ser på sin virksomhet som en attraksjon som vil tiltrekke seg handlende fra hele landsdelen, fra Agder og Kristiansand i sør – og i alle fall til Haugalandet i nord. For eiendomsdirektør i Glastad Farsund, Hans Petter Hagen, som eier 80 prosent av Norwegian Outlet, var derfor en sentral plassering viktig.

- Vi valgte til slutt Gjesdal og Ålgård på grunn av nærheten til Kongeparken, nærheten til E39 med god synlighet fra veien og god parkeringsdekning. Det ligger midt i nedslagsfeltet, kort vei fra Stavanger, forteller Hagen.

I tillegg påpeker han at Gjesdal kommune har en flott sentrumsplan under regulering, og både politisk og administrativ ledelse har tydelige prioriteringer som legger forholdene godt til rette for økt handel i området.

Norwegian Outlet åpnet sin første merkeby på Vestby utenfor Oslo i 2010, og er Norges eneste outlet-senter. Det består av 45 enkeltstående butikker som alle selger kjente merkevarer med mellom 30 og 70 prosent avslag, hele året rundt. Butikkene eies og drives i hovedsak av merkevarerne selv.

80 PROSENT TILREISENDE

- Hva kan Ålgård og regionen forvente seg når dere åpner dørene?

- For det første, det blir et moderne og flott senter, og vi forventer et sted mellom 30 og 40 nye handelskonsepter samlet i vår Outlet Village, forteller Hagen.

- Videre, for Ålgård vil det bety at mange flere vil komme tilreisende og handle. Vi regner med at de fleste av kundene ikke vil være fra Gjesdal. Vi bringer altså mange nye mennesker til som igjen skaper ny aktivitet. I Vestby, som har mange likehetstrekk med Gjesdal, har vi fått mye knoppskyting rundt vår etablering, blant annet et nytt kjøpesenter.

Hagen og Norwegian Outlet går av prinsipp ikke ut med noe samlet omsetningstall for butikkene i senteret de driver på Vestby, men selskapet Norwegian





Går alt på skinner, er det mulig Norwegian Outlet åpner dørene allerede neste høst i en kraftig oppgradert versjon av Magneten kjøpesenter på Ålgård. Illustrasjon: Plank Arkitekter



Ådne Søndrål, medeier i Norwegian Outlet

Outlet Vestby satt selv igjen med nesten 20 millioner kroner på driften i 2013. De har hatt en samlet besøksvekst på over 55 prosent de siste to årene og omsetningsvekst på over 45 prosent i samme periode. Så at det er lønnsomt, er det ingen tvil om.

KLÆR OG SKO

Men på samme måte som i et tradisjonelt kjøpesenter, drives butikkene i en merkevareby hver for seg av egne butikkeiere – nærmere bestemt merkevareprodusenter. Konseptet er ganske enkelt at de som lager klær, sko og andre produkter som stadig lanserer nye kolleksjoner, trenger en kanal for å bli kvitt utgående modeller.

- Først begynte det som garasjesalg fra virksomhetenes lager. Så ble det til egne butikker i forbindelse med virksomhetenes lager, før de etter hvert så fordelene av å flytte sammen og etablere mer ordinære kjøpesenter, forteller Søndrål.

Internasjonalt er merkevarebyer en av de hurtigst voksende handelskonseptene. I USA er det nå over 225 slike sentre. Varene du finner er merkeklær, men også sko, sportsutstyr, interiør, kjøkkenutstyr og bøker.

- Felles for produktene som selges er også at produsentene har store marginer og kan selge med gode rabatter, og fortsatt tjene bra. Derfor finner du mest klær og sko, men ikke produkter som elektronikk der marginene allerede er lave, forteller Ådne Søndrål.

Han vil ikke avsløre hvilke butikker du vil finne på Ålgård. Men i Vestby har du blant annet Moods of Norway, Diesel, Salomon, Stormberg, Levis, Gant, Devold, Bergans, Björn Borg, Le Creuset og PeakPerformance – for å nevne noen.

- Det merkevarene også har oppdaget,

er at de når et annet publikum gjennom merkevarebyer. Mens den kjøpesterke delen av markedet går for årets modell av en kashmirenses som koster det hvite i øyet i byens hovedgate, er det andre de når med fjorårsmodellen eller en versjon i rimeligere bomull i en merkevareby. Dermed får de en



Felles for produktene som selges er at produsentene har store marginer og kan selge med gode rabatter, og fortsatt tjene bra.

Ådne Søndrål, medeier i Norwegian Outlet

økt bredde i merkevaren, sier Søndrål.

Han sammenligner det å besøke en merkevareby som en dag i en fornøylespark. Det er muligheter for bespisning, og folk tar turen nærmest for å gå på skattejakt – mer enn at det er noe bestemt de er ute etter.

KANSKJE TIL HØSTEN

Dersom alt går på skinner, er det mulig at Norwegian Outlet åpner på Ålgård allerede neste høst. Plank Arkitekter i Sandnes er i gang med se på hvordan senteret skal se ut etter ombyggingen.

- Det som krever mest tid er å få senteret fylt opp med gode leietakere. Ofte er det snakk om strategiske beslutninger for den enkelte produsenten, og det kan derfor ta

tid, advarer Søndrål.

Men noen er klare allerede. Og Norwegian Outlet ser også for seg at merkevarebyen på Ålgård skal utvikle seg og vokse – ganske kvikt.

- Vi tror vi får en god start og at omsetningen raskt når det nivået som vi har lagt inn i planene våre. Innen fem år er vi godt etablert, og jeg tror vi har ekspandert noe, sier Hans Petter Hagen.

Og den ekspansjonen er allerede lagt til rette for på Ålgård, der Norwegian Outlet har sikret seg opsjonsavtale for en tilstøtende næringstomt med muligheter til å utvide konseptet.

NORWEGIAN OUTLET

- Norwegian Outlet åpnet sin første merkevareby på Vestby utenfor Oslo i 2010. Den består av 45 enkeltstående butikker som alle selger kjente merkevarer. Senteret på 12.500 kvadratmeter omfatter også to serveringssteder og 800 parkeringsplasser.
- Norwegian Outlet eies av Glastad Farsund AS (80 %) og Fortus AS (20 %).
- Norwegian Outlet har inngått avtale med Ålgård Sentrum Eiendom AS om å bygge om og leie nåværende Magneten kjøpesenter og etablere sin andre merkevareby i landet. Etter en komplett ombygging vil senteret huse rundt 30 merkevarebutikker fordelt på 8.000 kvadratmeter.
- Det er ikke fastsatt noen åpningsdato, men det blir tidligst høsten 2015.
- 9. desember er etableringen av Norwegian Outlet tema på et møte i Næringsforeningen.

- Et strategisk valg

- At Norwegian Outlet til slutt valgte Ålgård, er resultat av et strategisk valg, forteller Knut Mjølhus, daglig leder av Ålgård Sentrum Eiendom.

Algård har fram til nå hatt to konkurrerende kjøpesenter, Stasjonen og Magneten. For et par år tilbake ble aktørene enige om å danne et felles eiendomsselskap som i fellesskap skulle utvikle et godt handelstilbud i Ålgård og Gjesdal.

- Vi tok en strategisk beslutning om å videreutvikle Stasjonen som et tradisjonelt kjøpesenter, mens vi ville gjøre om Magneten til et big box-konsept med mer plasskrevende handel, forteller Knut Mjølhus.

Ålgård Sentrum Eiendom AS har samlet investert nærmere en halv milliard for å legge forholdene bedre til rette for attraktiv handel i Ålgård Sentrum. Amfi Ålgård er åpnet og nå er også Norwegian Outlet klar i Magneten.

- Etter at vi hadde bestemt oss for konsept på Magneten, var det at kontakten med Norwegian Outlet ble opprettet, forteller Mjølhus.

Nå er han og resten av handelsstanden og næringslivet på Ålgård overlykkelige over at de trakk det lengste strået når suksessvirksomheten fra Vestby valgte seg lokasjon på Vestlandet.

- Norwegian Outlet vil bidra til at Ålgård blir en destinasjon og sette oss på kartet som et handelssted på en helt annet måte enn vi har vært fram til nå. Målet vårt er å dra nytte av de positive ringvirkningene som en slik etablering kan få for reiseliv, servicetilbudet og serveringsbransjen hos oss, sier Mjølhus.

Den planlagte motorvegen med fire felt på E39 vil naturlig nok aktualiseres ytterligere.

- Jeg håper også at det kan bidra til at vi

på lengre sikt kan få på plass Ålgårdsbanen, påpeker Mjølhus.

Ålgård Sentrum Eiendom eies av Masiv AS, Eiendomsvekst Norge AS, Coop Norge Eiendom AS og Coop Gjesdal SA, alle med 25 prosent hver.

- Norwegian Outlet vil bidra til at Ålgård blir en destinasjon og sette oss på kartet som et handelssted på en helt annet måte enn vi har vært fram til nå, sier Knut Mjølhus, daglig leder av Ålgård Sentrum Eiendom.



- Et Kinderegg for Ålgård

- Norwegian Outlet er et Kinderegg for Ålgård. Vi får et nytt fyrtårn for reiselivet, vi får nytt liv i sentrum og vi får stanset handelslekkasjen, sier André Andreassen, næringsansvarlig i Gjesdal kommune.

Andreassen påpeker at de allerede har tre av de fire mest besøkte turistattraksjonene i kommunen; Kongeparken, Byrkjedalstunet og Måna fossen.

- Nå kan vi få fire av de fem, for Norwegian Outlet blir utvilsomt et turistmål for oss og regionen som vil tiltrekke seg besøkende fra hele Sør-Vestlandet. I tillegg vil det bli et naturlig stoppested for flere av regionens internasjonale turister, eksempelvis cruisereisende, sier Andreassen.

Han påpeker at Gjesdal kommune er i ferd med å utarbeide en ny plan for sentrum. Norwegian Outlets etablering blir en kickstart for å sette den planen ut i livet.

- Et av målene i planen er å legge til rette for å stoppe handelslekkasjen fra kommunen. Nå vil vi endelig få en posisjon i det regionale handelsbildet som vi ikke tidligere har hatt. I kombinasjon med nyåpnede Amfi Ålgård, vil Norwegian Outlet gi oss et helhetlig handelstilbud, sier Andreassen.

Han tror den største utfordringen med etableringen vil bli å tilrettelegge for gode parkeringsforhold, men mener det er en utfordring han tror de vil klare å løse. Andreassen understreker at det å ivareta gode parkeringsløsninger har vært et sentralt tema gjennom hele prosessen med utarbeidelse av ny sentrumsplan, og kommunen tar sikte på å legge til rette for gode løsninger både på kort og lang sikt.

- Dessuten er firefelt på E39 i løypen. Nå er det langsiktige målet gjenåpning av Ålgårdsbanen. Første steg her vil være å sikre at byggingen av dobbeltspor på Jærbanen ivaretar muligheten for tilkopling av Ålgårdsbanen på Ganddal. Etableringen av Norwegian Outlet gir oss enda et argument for at Ålgårdsbanen bør gjenåpnes, sier Andreassen.

André Andreassen, næringsansvarlig i Gjesdal kommune, tror Norwegian Outlet vil bidra mye til å stoppe handelslekkasjen fra Ålgård og Gjesdal.



ONS NOR WAY

17. – 19. AUGUST 2015

DEN BESTE MØTEPLASSEN
FOR LEVERANDØRINDUSTRIEN

OPERATØRER, KONTRAKTSEIERE OG LEVERANDØRER PÅ NORSK SOKKEL MØTES I STAVANGER. PLANER PRESENTERES OG PRODUKTER INTRODUSERES. MULIGHETER SKAPES OG AVTALER UNDERTEGNES.

**SØRG FOR AT DU BLIR SETT.
BESTILL STAND PÅ ONSNORWAY.NO!**

Tre – tre år etter

Rosenkilden snakket med Bergens-bedriftene Karabin og Miles for tre år siden. Sammen med Inventura, også fra byen mellom de syv fjell, etablerte de seg i oljehovedstaden. Slik har det gått, tre år etterpå.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Stavanger er en liten by og har et relasjonsdrevet marked. Vi har valgt å gjøre en solid jobb hos noen prioriterte kunder, synliggjort gevinster og på den måten bygge omdømme og gode lokale referanser. Man ønsker alltid at ting skal gå raskt, men det tar tid å bli kjent i markedet. Det er viktig å være tilstede for å bygge nettverk gjennom Næringsforeningen og andre møteplasser, sier Anita Bolstad Raa, leder for HR og prosess i Karabin.

Det er fortsatt vanskelig å kartlegge nøyaktig hvor mange selskaper som har etablert avdelingskontorer eller underavdelinger i Stavanger de senere årene, ei heller fra Bergen. Totalt 693 bedrifter med flere enn to ansatte har startet opp i vår region i løpet av de siste tre årene, men hvor mange av disse som kommer utenfra er vanskelig å kartlegge.

Men at en rekke kommer utenfra, og at næringslivet på Vestlandet vokser mer og mer sammen, er det liten tvil om. Sparebanken Vest har vært offensiv i vår region i flere år, på samme måte som SpareBank1 SR-Bank har satset i Bergen. Offshore Technology Days (OTD) arrangeres nå annethvert år i Bergen og Stavanger, på samme måte som Vestlandskonferansen.

- Det er tøffere tider for oljeservice-selskapene, men vi har veldig stor tro på bedriftene i Stavanger-regionen og kommer fortsatt til å være ofte i byen, sier partner i kommunikasjonsbyrået NOR PR, Trond Albert Skjelbred, som selv jobber med kunder både i Stavanger og Bergen.

DU KAN IKKE FEILE

- Janteloven står ikke spesielt sterkt her. Folk tror på en god idé og er like ofte en fin heiagjeng, enn at de venter på at ting skal gå galt, sa Jan S. Grimstad for tre år siden.

Da kom han med direktørbakgrunn fra EDB ErgoGroup, og hadde nettopp fått



Jan S. Grimstad fra Miles, Pål Sanner i Inventura, Anita Bolstad Raa i Karabin og Trond Albert Skjelbred fra NOR PR.

jobben med å bygge opp IT-selskapet Miles her i regionen.

Etter tre år er han fortsatt av samme mening.

- Folk i næringslivet her er veldig optimistiske i tenkingen og ser hele tiden etter nye muligheter. Du blir gitt anledningen til å bevise at du har noe av verdi og får delta på markedsplassen, mener Grimstad, som understreker at du må ha riktig faglig bagasje for å lykkes.

- Og siden forholdene ikke er så store, følger ryktet og omdømmet deg på godt og vondt. Det betyr i praksis at du ikke har lov til å feile. Mens en virksomhet kan gå på en smell i Oslo og komme tilbake etter det, er det mye vanskeligere her. Jungeltelegrafene er litt for godt utbygde, sier han.

GODT TILRETTELAGT

Etter tre år mener både Miles, Karabin og Inventura at det meste er godt tilrettelagt for nyetablere i Stavanger.

- Du blir ønsket velkommen, men ting kommer likevel ikke av seg selv. Det meste er godt tilrettelagt, møteplassene finnes, du

blir invitert og kan bygge nettverk og det er opp til oss å benytte det, sier Pål Sanner, daglig leder i Inventura Stavanger.

Men utfordringene eksisterer. Og selv om arbeidsmarkedet er blitt bedre, handler det blant annet om å rekruttere riktig kompetanse.

- Infrastruktur og framkommelighet er en utfordring. Regionen er blitt større og Forus-problematikken er velkjent, sier Bolstad Raa i Karabin.

Jan S. Grimstad mener vi også har en utfordring i å bli enda bedre kjent med oss selv, kanskje særlig innenfor de bransjer og næringer som ikke bare handler om olje- og gass.

- Innenfor IT-bransjen og konsulent-bransjen er det veldig CV-drevet, men vi kjenner likevel ikke godt nok til det som finnes av faktisk kunnskap og ekspertise. Det må vi nå ut med, slik at vi utvikler det vi har og ikke importerer mer enn nødvendig til regionen, mener Grimstad.

Og en ting er de tre Bergens-bedriftene enige om; til tross for tøffere tider er målet å ekspandere videre i Stavanger.

- Vært tro mot konseptet

Miles er et litt annerledes IT-selskap. De baserer seg på organisk vekst, faglig autoritet og varme. Og de har ikke salgsbudsjetter. – Vi har vært tro mot selskapets idé og er nå fire ganger så mange ansatte som da vi startet opp for tre år siden, sier Jan S. Grimstad, som leder avdelingen i Stavanger.

Kongstanken til Miles og gründer Tom Georg Olsen, er at menneskene som selskapet ansetter, er såpass dyktige at de gjør seg selv lønnsomme. Og siden etableringen i 2005 har det fungert, også etter at de etablerte seg i Stavanger. Siden 2010 har omsetningen økt fra 61,9 millioner totalt, til 140 millioner i dag. Driftsresultatet har økt fra 11,8 millioner til 20,3 millioner.

- Vi fokuserer på kvalitet og har vært veldig heldige og dyktige. Vi har fått tak i de menneskene vi ønsker oss, og rekruttert både lokalt og fått utflyttede folk fra regionen til å komme hjem igjen. Det er noe kundene våre har satt pris på, sier Grimstad.

Han understreker at selv om de ikke har budsjetter eller kvantitative mål for vekst, jobber de likevel hardt for å oppnå gode resultater og for å skape en best mulig arbeidsplass.

KUN KOMPETANSE

Miles er en IT-partner for store og mellomstore bedrifter med en større systemportefølje eller en kompleks systemarkitektur. De



Jan S. Grimstad

MILES AS

- Antall ansatte: 107
 - Antall ansatte i Stavanger: 12
 - Omsetning: 140 mill (2013)
 - Driftsresultat: 20,3 mill (2013)
 - Etableringsår: 2005
 - Kontoradresse i Stavanger: Øvre Holmegate 1
 - Eiere: Ansatte og eksterne investorer
 - Forretningsidé: IT-konsulentselskap med tjenester innen rådgivning, prosjektleidelse, testledelse, systemarkitektur og systemutvikling. Verdigrunnlaget er faglig autoritet og varme.
-

har blant annet erfaring med både bank, forsikring, telecom og energi.

- Vi selger kun kompetanse, ikke systemer eller spesielle løsninger. Vi er også en uavhengig leverandør og har ingen forpliktelser til å selge programvare eller lisenser av noe slag, sier Grimstad.

Og selv om Miles i Stavanger fortsatt er ganske nye i markedet og i stadig vekst, mener Grimstad at de begynner å få et godt fotfeste i markedet. Veksten videre vil

være avhengig av å rekruttere flere dyktige seniormedarbeidere.

- Selv om vi er og har vært en oppstartsbedrift i Stavanger, rekrutterer vi ikke med bakgrunn i kundekontrakter, men ser etter de aller beste IT-konsulentene som kan bidra i de meste krevende kunde-prosjektene og ikke minst til å videreutvikle vår faglige og sosiale kultur. Vi som styrer kontorene våre, er daglige tjenere – ikke daglige ledere, påpeker Grimstad.

- Vi trenger flere ansatte

Etter tre år i Stavanger er Karabin fornøyde. – Men vi trenger flere ansatte. Halvparten av de som betjener kundene våre i regionen pendler fra Bergen, forteller Anita Bolstad Raa, leder for HR og prosesser i Karabin.

Men det er ikke bare enkelt. Selskapet som hjelper andre med å forbedre sine prosesser, har hatt 75 søkere til rådgiverstillinger i Stavanger i løpet av 2014.

- Vi er svært fornøyde med de seks som jobber fast i Stavanger. Men vi skulle gjerne hatt flere, men vil ikke gå på akkord med nivået på ansatte, understreker Bolstad Raa.

Siden 2010, året før de startet opp i Stavanger, har Karabin økt omsetningen med 81 prosent, resultatet med over 60 prosent.

- Vi har fått et godt fotfeste i Stavanger, særlig hos kunder innen kraft, telecom, olje og gass. I forhold til forventningene før vi



- Vi har hatt 75 søkere til rådgiverstillinger i Stavanger i løpet av 2014, men det er utfordrende å finne gode nok medarbeidere uten å senke på kravene, sier Anita Bolstad Raa, leder for HR og prosesser i Karabin.

KARABIN

- Antall ansatte: 39
- Antall ansatte i Stavanger: 12 (halvparten pendler fra Bergen)
- Omsetning: 53,8 mill (2013)
- Resultat: 5,8 mill (2013)
- Etableringsår: 2004
- Kontoradresse i Stavanger: Maskinveien 24
- Eiere: Ansatte
- Forretningsidé: Et frittstående konsulent-selskap som sikrer resultater gjennom målstyrt prosessforbedring.
- De viktigste kundene: Lyse, Aibel, North Atlantic Management, Odfjell Drilling

startet opp, har vi også truffet veldig bra, sier Bolstad Raa.

Det eneste som ikke helt har gått som forventet, er antallet ansatte. Det vil si, Karabin hadde som mål å nå 10-12 personer i Stavanger i løpet av et år eller to etter oppstarten. Nå er det 12 personer som betjener Stavanger-kundene, men altså halvparten av dem må flys inn fra Bergen.

ANALYSE AV PROSESSER

Dokumentasjon og analyse av prosesser er Karabins fagfelt. Selskapet, som startet opp i 2004, går inn i bedrifter og hjelper dem til å finne fram til de mest rasjonelle måtene å jobbe på. Selskapet hjelper kundene til å få oversikt og kontroll over prosessene deres, for i neste steg å være i stand til å forbedre

dem. Det handler altså ikke så mye om bransjekompetanse, men om metodikk. LEAN er et av eksemplene på en av metodikkene som Karabin benytter seg av hos kundene sine.

- Kundene våre skal tjene penger på å benytte oss, understreker Bolstad Raa.

Og siden de jobber med analyser, dokumentasjon og mål, satte de seg for tre år siden mål om at de innen 2015 skulle gi kundene sine én milliard kroner i resultatforbedring – hvert år!

- I 2013 signerte våre kunder på at vi har bidratt til 818 millioner kroner i gevinst. Dette gir 15 kroner tilbake for hver krone brukt. Så vi er i rute, forteller Bolstad Raa.

Fra to til 16

Inventura begynte med to i Stavanger og er nå 16.
 – Stavanger-kontoret har god omsetning og er blitt viktig for selskapet, sier Pål Sanner, daglig leder i Inventura Stavanger.

Selskapet er i dag Nordens største anskaffelsesfaglige konsulenthus med høy kompetanse innen både offentlige og private anskaffelser. – I Stavanger leverer vi rådgivnings- og konsulenttjenester, samt operativ bistand, knyttet til strategiske anskaffelser og utvikling av leverandørrelasjoner til private og offentlige bedrifter innenfor et bredt spekter av bransjer. I tillegg til dette, skreddersyr vi kurs- og opplæringsprogram til våre kunder, både innenfor privat og offentlig sektor, forteller Sanner.

Stavanger-kontoret har naturlig nok spesialisert seg innenfor olje og gass og leverer en rekke tjenester knyttet til Supply Chain Management.

– Vi har bygget vår kjernekompetanse rundt en kombinasjon av dyktige og høyt utdannende medarbeidere med bred praktisk erfaring. Det gir våre kunder totale og skreddersydde løsninger knyttet til



- Vi ser for oss en ytterligere vekst ved Stavanger-kontoret i 2015, sier Pål Sanner, daglig leder i Inventura Stavanger.

INVENTURA

- Antall ansatte: 100
- Antall ansatte i Stavanger: 16
- Omsetning: 100 mill (2013)
- Resultat: 9,9 mill (2013)
- Etableringsår: 2001
- Kontoradresse i Stavanger: Breibakken 1
- Eiere: Ansatte
- Forretningsidé: Leverer rådgivnings- og konsulenttjenester og er Nordens største anskaffelsesfaglige konsulenthus.

effektivisering av hele innkjøpsprosessen, sier Sanner.

VIL VOKSE VIDERE

Selskapet har nylig inngått et samarbeid med Lundin Norway, der de etablerer anskaffelsesstrategier og kontrakter for drift av Edvard Grieg-feltet.

– Vi har også fått en tilsvarende kontrakt med Det norske for Ivar Aasen og Alvheim.

Dette ser vi på som et viktig bidrag for å bli en synlig og etablert aktør innen olje- og gassnæringen, også i Stavanger-regionen, og finner det naturlig å bli en deltager i den videre utviklingen, sier Sanner.

Og han vil vokse:

– I Stavanger er det rekruttert mange nye dyktige medarbeidere i 2014. Vi er nå 16 ansatte her. Vi ser for oss en ytterligere vekst i 2015, fastslår Sanner.

Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet! Suverent kjøkken, prisbelønte lokaler, unike overnattingsmuligheter og et stort utvalg guidede aktiviteter i eventyrlig vakkert terreng - én time fra byen!

Preikestolen fjellstue er i år utvidet med nye konferanselokaler, stemningsfull peisestue og vedfyrt badestamp. Velkommen til seminardager du aldri vil glemme.

Friluftaktiviteter klarer tankene

Fjellstuas dyktige aktivitetsledere skreddersyr spennende og kreative friluftaktiviteter i omgivelser du aldri har opplevd maken til. Valget er ditt!

- ♦ Teambuilding/lagbygging
- ♦ GPS-løp
- ♦ 58° Nord aktivetspakke
- ♦ Kano- og kajakkpadling
- ♦ Stand Up Padling (SUP)
- ♦ Fjellklatring og rappellering
- ♦ Bålkos i kjempelavvo
- ♦ Matlaging på bål
- ♦ Vedfyrt badestamp under åpen himmel
- ♦ Zipline!

Kontakt oss for et tilbud du ikke kan si nei til:

Tlf: 51 74 20 74

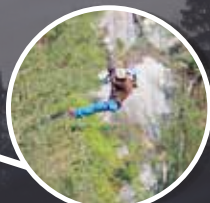
e-post: post@preikestolenfjellstue.no

www.preikestolenfjellstue.no

Konferansepakke

- ♦ Overnatting i enkelt- eller dobbeltrom med høy standard
- ♦ Frokostbuffét
- ♦ Lunsj
- ♦ Mellommåltid
- ♦ Treretters gourmetmiddag
- ♦ Nybygde konferanselokaler med forfriskninger

20 % på konferansepakke fram til påsken 2015 (gjelder ikke julebord)



Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





Egil Østenstad starter med blanke ark og nye fargestifter når han overtar som leder for Private banking i DNB i Stavanger.

Tid for nye fargestifter

Egil Østenstad (42) har alltid hatt et varmt forhold til fargekombinasjoner som påkaller lidenskap og følelser: Grønt og rødt, hvitt og blått, vertikale røde og hvite striper. Ikke rart han fant en ny lederjobb bak oljebyens mest kulørte vindusfasade.



TEKST:
STALE FRAFJORD

I flere år jaktet han på menn med talenter i beina før hodejegeren traff ham. Nå handler det om Private Banking - i landets største bank. Østenstad skal lede avdelingen fra sitt nye kontor i DNB i Stavanger - og starter med blanke ark og nye fargestifter.

Mannen med den umiskjennelige Torvastad-dialekten, som etter sigende har hatt innflytelse både på Tore Renbergs forfatterskap og Kristian Valens jazzhjørna, kjent for Spotify-lister som bare ytterst sjelden utelater The Smiths, angriperen som i sin tid drev United-legenden Peter Schmeichel til fortvilelse og direktøren som i en årrekke forsøkte å gjenskape et storlag i Jåttåvågen, har skiftet arena.

1. desember begynte Østenstad som leder for DNBs Private Banking i Stavanger - en avdeling som har ambisjoner om å vokse med landets største forvaltningsmiljø i ryggen.

At en tidligere sportsdirektør ble valgt som leder for satsningen er overraskende for mange - kanskje også for Østenstad selv.

-Jeg ble definitivt ikke valgt på grunn av bransjeerfaring og stor fagkunnskap. Det handler nok mer om et bevisst ønske om rekruttere en annen type kompetanse enn den de selv besitter. Dette handler også om relasjonsbygging og et stort nettverk - noe jeg har. Og jeg trives godt med å være ute i markedet - både for å etablere nye relasjoner og pleie gamle, sier Egil Østenstad.

-Du er en profilert person. Har det hatt noe å si?

-Jeg tror nok at de valgte meg til slutt fordi de ønsker å bli mer synlige. Det kan jeg forhåpentligvis bidra til. DNB har store ambisjoner i Stavanger og har mange dyktige konkurrenter. Det blir en utfordring, men vi har planer om å bli den foretrukne både i Stavanger og i Norge på området formuesforvaltning, sier Østenstad.

-Hva med din egen formuesforvaltning?

-Jeg har hus, bil og hytte som mange andre i Stavanger, men dette er ikke et område jeg har brukt mye tid på privat. Jeg har hatt mer enn nok med andre ting. Dette er egentlig ganske nytt for meg og litt skummelt, sier Egil Østenstad.

LÆRER PÅ GODT OG VONDT

128 kamper spilte Egil Østenstad for Viking. I 1996 skåret han 23 mål i Tippeligaen, deretter fulgte åtte år som profesjonell i Southampton, Blackburn, Manchester City og Glasgow Rangers. Den aktive karrieren ble avsluttet i Viking i 2005 - samme år spilte han også sin attende og siste landskamp.

Året etter begynte han som sportslig og administrativ leder i Viking. I 2007 fikk han tittelen sportsdirektør med det overordnede ansvaret for sport.

-Som spiller var jeg nok den som sto nærmest ledelsen ved direktør Erik Forgaard og trener Roy Hodgson. Var det noe som skulle diskuteres med spillergruppen var det ofte meg, Brede Hangeland eller Frode Hansen. Samtidig hadde jeg spilt fotball på høyt nivå mange steder. Da lærer man litt - både på godt og vondt. Og den erfaringen og kompetansen hadde klubben bruk for.

-Hvilke ambisjoner hadde du selv da fotballkarrieren begynte å nærme seg slutten?

-Jeg ville ikke bli trener. Den rollen har

EGIL ØSTENSTAD

- » Tittel: Leder for Private Banking i DNB, Stavanger
- » Aktuell: Ny jobb
- » Alder: 42
- » Sivil status: Gift, tre barn
- » Bosted: Stavanger

jeg stor respekt for. Jeg har sett hvordan trenerrollen bygger mennesker og nærmest ødelegger mennesker. Jeg har alltid vært mer interessert i det som skjedde rundt laget enn i selve trenerrollen. Jeg var heller aldri der at jeg måtte arbeide med noe innenfor fotball.

DET BLE ALDRI

Da Østenstad dro til England var målet å bli jurist. Han var allerede halvveis i studiene.

-Det jeg er mest misfornøyd med i forhold til fotballkarrieren er at jeg aldri fikk en formell og fullført utdanning. Jeg tok første og andre avdeling i Bergen og var ferdig lest og klar for eksamen tredje avdeling da jeg signerte for Southampton. På grunn av datidens teknologi og et konservativt juridisk studium fikk jeg aldri tatt den planlagte eksamenen på ambassaden i London. Hadde jeg gjort det, skulle jeg klart å fullført fjerde og siste avdeling på et eller annet tidspunkt. Men det ble aldri.

Jussen er forlatt. I stedet har Østenstad brukt det siste året på å ta en master i strategisk ledelse ved Handelshøyskolen BI.

-Det kommer jeg til å gå videre på, sier Østenstad.

-Hva kan du dra med deg fra fotballen og inn en lederrolle i DNB?

Den tidligere sportsdirektøren i Viking brenner fortsatt for klubben han både har spilt for og vært leder i gjennom en årrekke. I dag sitter han i styret i fotballklubben.



-Idretten har alltid vært flink til å fortelle hvor mye næringslivet har å lære av dem. Jeg er ikke så sikker på hvor riktig det er. Min erfaring er at ledelse handler mye om å prioritere og ikke minst det å velge vekk. Man må være tøff med seg selv og tydelig i en organisasjon i forhold til valgene man tar og det man ønsker å oppnå. Der har man noe å lære av idretten. De beste er ofte dem som har måttet velge vekk veldig mye.

-Du skal lede en avdeling i DNB innenfor et område du egentlig ikke kjenner særlig godt. Hvorfor er du rette mann til det?

-Dette er en avdeling med erfarne og flinke folk på området. Noen ganger er det ikke sikkert at man trenger mer av det man har for å bli bedre, men noen utenifra som ser ting på en annen måte og som velger å prioritere annerledes.

OM Å LYKKES

De siste tre årene har Egil Østenstad arbeidet som rådgiver i selskapet Prime People og

har lært mye om rekruttering av både ledere og ansatte. I forkant av DNB-jobben har han selv vært en del av en omfattende prosess med intervjuer og testing.

-For meg ligger det en trygghet i selve prosessen. Jeg hadde vært mer usikker om rekrutteringen hadde skjedd over en kopp kaffe på Bevaremegvel. Min erfaring tilsier at man aldri kan være helt sikker på at bedriften har valgt den rette. Det jeg er overbevist om er at man reduserer risikoen for å ansette feil gjennom slike prosesser. Men vi snakker om mennesker. Ikke minst fra idretten har vi en rekke eksempler på at noen som har fungert fantastisk på et sted har mislykkes andre steder.

-Hvorfor det?

-Ofte handler det om at det er rammen rundt som gjør en god. Folk blir sjelden unike helt alene.

-Du har gått fra å jakte på talenter som har det i beina til kloke hoder og nå dem som har lyktes økonomisk. Har de beste

noen fellestrekk?

-Mange der ute tar seg godt betalt for å mene noe om dette. For meg handler det om tre ting. De som lykkes har ikke bare et talent, men er også enormt dedikert og svært entusiastisk i forhold til det de driver med.

VIL PÅVIRKE

Egil Østenstad har fortsatt hjertet i Viking og har ikke solgt en eneste av de 62 500 aksjene han kjøpte i klubben i 2002 for en halv million kroner. Han sitter som styremedlem i Viking FK og er også nestleder i Konkurransautvalget i Norges Fotballforbund.

-Jeg trives med å være leder og jeg liker å lede. Men jeg må ikke være det.

-Hvorfor trives du med å være leder?

-Det er en kombinasjon av flere ting. Men jeg merker jo – også utenfor jobbsammenheng – at jeg liker å få være med å legge premissene og å påvirke. Slik har det alltid vært – også da jeg var barn og ungdom.

-Allerede på fotballbanen i Torvastad?

-Ja, både i idretten og på skolen fra jeg var relativt liten. Man trenger nødvendigvis ikke være kapteinen, men å engasjere seg og tørre å si i fra. Jeg var aldri kaptein som senior, men har vært med i spillergrupper og utvalg som har kunnet påvirke. Det har vært viktig for meg.

-Har du savnet det å være leder de siste tre årene?

-Det har vært veldig greit etter mange år som leder i Viking å ikke hatt en slik rolle. I Viking var jeg en profilert leder – på godt og vondt. De siste årene har jeg kunnet ha mer fokus på meg selv enn alle andre. Det har vært riktig og fungert godt for meg.

-Men har kanskje savnet oppmerksomheten?

-Jeg må vel være ærlig å si at ja. Vi liker på samme måte som mange andre oppmerksomheten også.

-Vi?

-Ja, jeg tror vi som går inn i en rolle som f.eks det å være leder i Viking vet at den rollen er profilert. Da må man like det å være profilert også. Det høres kanskje fælt ut, men

du må like å se trynet ditt både på TV og i avisene. Hvis ikke, har man ingen sjanse i en slik rolle.

SUKSESS OG MISNØYE

Det er en tid for alt – også for en sportsdirektør som aldri fikk de resultatene han drømte om. Mange trodde Østenstad ble bedt om å gå da han i 2011 annonserte at han trakk seg som leder i Viking. Sesong nummer to under trener Åge Hareides ledelse hadde startet elendig. Misnøyen og presset var stort.

- Det var helt og holdent mitt eget valg. Min erkjennelse var at når vi ikke oppnådde resultatene vi ønsket, må man også ta høyde for å ha valgt feil retning. Jeg konkluderte med at det var bedre at andre overtok. Vi var ikke på kurs i forhold til hverken prestasjoner og resultater.

- Hva er du mest stolt over og mest skuffet over karrieremessig?

-Jeg kommer fra en fotballverden og har vært der lenge. Jeg har sett veldig mange få problemer når karrieren er over. Det jeg er mest fornøyd med og glad for, er å ha

evnet å bli interessert og engasjert i veldig mye annet som ikke har med fotball å gjøre. Tiden i Prime People har vært spennende og lærerik og en fantastisk mulighet til å lære noe nytt om bransjer, næringsliv og mennesker.

-Skuffelsen?

-Jeg er et konkurransemenneske. Jeg har kjent på det som rådgiver de siste årene hver gang vi har tapt for en konkurrent i kampen om et oppdrag. Men det er klart at jeg gjerne skulle sett at vi hadde fått full uttelling for det byggverket vi var godt i gang med i 2007 og 2008 da jeg hadde min vakt i Viking. Vi jobbet godt sammen da, Ole Rugland, Erik Forgaard, Uwe Rösler, Kjell Inge Olsen og jeg. Vi hadde et bra team som utfylte hverandre godt.

-Så Uwe Rösler burde egentlig fått fortsette?

-Nei, det ble som det ble. Men historien i et Viking-perspektiv viser at det er ting man har gjort når man har vært misfornøyd med resultatene: Kjøpt nye spillere og byttet treneren. Det er ikke sikkert det har vært den rette medisinen for Viking....



FLEKSIBLE KONTORLOKALER SØKER IDÉRIKE BEDRIFTER

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

Ipark er et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling. Vi har i dag rundt 130 leietakere som utgjør et spennende, variert miljø der alle drar fordel av

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

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



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER





Her kommer vindmøllene

Vi har lenge vært klar over at fornybar energi er en av de viktigste vekstbransjene våre. Nå begynner det virkelig å ta av, med næringslivet i Rogaland behørig plassert i føreraset.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: MARKUS JOHANNSSON/BITMAP

INorge og Rogaland har vi vært store produsenter av fornybar energi i over hundre år. Befolkningsvekst og klimatrussel gjør at behovet for mer fornybar energi er massivt. På tross av de naturgitte fortrinnene har vi ikke fått god nok fart i utbyggingen av nye prosjekter de

siste årene. Nå er imidlertid ting i ferd med å snu, og særlig i Rogaland åpner det seg mange spennende forretningsmuligheter.

Rune Hersvik kjenner fornybarnæringen godt. Han er leder for Næringsforeningens ressursgruppe Fornybar Stavanger, og har sitt virke som Partner i Norsk Vind Energi, - energi og utviklingsselskapet bak Høg-Jæren vindpark som er blitt kåret til Norges mest energieffektive vindpark. Han ser optimistisk på fremtiden for fornybarnæringen i fylket vårt.

- I Rogaland har vi stabile, gode vindressurser. I tillegg har vi store vannmagasiner som sikrer jevn balansert strøm ut til kundene, via robust nett og nærhet til både husholdning, næringsliv og industri. Rogaland er også vertskap for Hydro aluminium som trenger mer ny fornybar energi (+0.7 TWh) til sin nysatsing, og vi er lokalisert nær Johan Sverdrup og tilliggende felt som alle er vedtatt elektrifisert fra land med behov for ytterligere 0,7 TWh,/år sier Hersvik.

GLADMELDING 1: THE CABLE CORNER

Gladmeldingene står nærmest i kø om dagen, og OEDs konsesjoner til to nye utenlandskabler er definitivt en av dem.

- Disse kablene for utveksling med våre europeiske naboland Tyskland og England vil alene representere en kapasitetsøkning på el-utvekslingen med våre naboland på nærmere 50 prosent. Englandskabelen skal gå fra Kvildal i Suldal, mens tysklandskabelen



skal strekkes fra Tonstad. Sørvestlandets unike lokalisering nær vannmagasiner og vindressurser og nær offshorefeltene og nær våre naboland, har gitt oss tilnavnet The cable corner. Vi har her tatt en posisjon som er svært framtidsrettet, og som gir mange nye forretningsmuligheter. I tillegg bidrar vi til større energisikkerhet og lavere klimautslipp i England, Tyskland, Nederland, Danmark og Norge. Her snakker vi virkelig om en kinderegg-effekt.

GLADMELDING 2: VOKSENDE HJEMMEMARKED

Til tross for at vi har mye vannkraft (130 TWh) bruker vi her hjemme totalt 175 TWh med fossil energi hvert år. Dette skal gradvis fases ut og erstattes med fornybar energi frem mot realiseringen av lavutslippssamfunnet.

- I et slikt perspektiv er det oppløftende at det nå ligger til rette for flere, nye vind-

KONSESJONSGITTE VINDKRAFTPROSJEKTER I ROGALAND

Prosjekt	Tiltakshaver	Kommune	Ny effekt	Produksjon
Skinansfjellet	Norsk Vind	Hå	90,00 MW	270 GWh
Tysvær	Alpic Ecopower	Tysvær	39,00 MW	97,50 GWh
Egersund	Norsk Vind	Eigersund	110,0 MW	305,00 GWh
Storøy	Solvind Prosjekt	Karmøy	6,00 MW	17,50 GWh
Friestad	Solvind Prosjekt	Hå	2,40 MW	6,00 GWh
Utsira	Solvind Prosjekt	Utsira	1,20 MW	4,00 GWh
Karmøy	Marin Energi Testsenter	Karmøy	10,00 MW	27,00 GWh
Åsen II	Solvind Åsen	Time	1,60 MW	4,80 GWh
Stigafjellet	Stigafjell Vind	Bjerkreim	30,00 MW	88,00 GWh
Tellenes	Tellenes Vindpark	Sokndal	200 MW	520 GWh
Demoanlegg, Kvitøy	Marin Energi Testsenter	Kvitøy	10,00 MW	27,00 GWh
Demoanlegg, Karmøy	Marin Energi Testsenter	Karmøy	10,00 MW	27,00 GWh
Demoanlegg, Rennesøy	Marin Energi Testsenter	Rennesøy	10,00 MW	27,00 GWh
Bjerkreim	Bjerkreim Vind	Bjerkreim	150 MW	450 GWh
Sway	Sway AS	Karmøy	10,00 MW	15,00 GWh
Rovmyrå	Norsk Vind Energi	Hå	2,40 MW	7,50 GWh
Måkaknuten	Lyse Produksjon	Bjerkreim	66,00 MW	229,00 GWh
Hywind Karmøy	Statoil	Karmøy	2,30 MW	7,90 GWh
Tindafjellet	ASKO	Gjesdal	10,00 MW	34,50 GWh
Skurvenuten	ASKO	Gjesdal	10,00 MW	23,00 GWh
Bukkanibba	Lyse Produksjon	Vindafjord	30,00 MW	90 GWh
Gravdal	Fred Olsen Renewables	Bjerkreim	90,00 MW	270,00 GWh
Faurefjellet	Hybrid Technology	Bjerkreim	60,00 MW	180,00 GWh
Svåheia	Bjerkreim Vind	Eigersund	24,00 MW	65,00 GWh
Høg-Jæren	Jæren Energi	Hå	73,60 MW	184,00 GWh
Gismarvik	Fred Olsen Renewables	Tysvær	15,00 MW	35,00 GWh
Gilja	Fred Olsen Renewables	Gjesdal	135,0 MW	405,00 GWh

kraftutbygginger. Det er spesielt gledelig at mange av de forestående utbyggingene kommer i Rogaland og at Dalane nå får muligheten til å etablere seg som et nasjonalt ledende vindkraft-cluster, sier Hersvik. Men fortsatt gjenstår bekreftelse fra Statnett på at de kan levere felles traføløsning for prosjektene innen tidsfristen.

GLADMELDING 3: BEDRE RAMMEVILÅR

Regjeringens forslag til statsbudsjett for 2015 ligger nå til behandling i Stortinget. Her ligger en lenge etterlengtet forsikring om at rammevilkårene for ny fornybar energi omsider skal bli likeverdige med vilkårene i Sverige.

- Like avskrivningsregler og øvrige rammevilkår som svenskenes, kan føre til opp mot 15 milliarder kroner i fornybarinvesteringer i Rogaland. Primært til vindkraft, men også noe vannkraft og bio. Det er altså svært viktig at regjeringen her følger opp det de lover i budsjettforslaget.

GLADMELDING 4: ELBIL-EKSPLOSJON

På veien mot lavutslippssamfunnet pågår det nå en rivende teknologisk utvikling på mange områder, og forbruksmønstrene er i endring.

- Når en el-bil kan flyttes tre ganger mer energi-effektivt og tre ganger mer kostnadseffektivt enn en fossilbil, er det grunn til å sperre opp øynene for det raske skiftet som nå skjer i regionen vår. Ålgård Auto er et oppløftende eksempel i så måte.

Forhandleren har på svært kort tid oppnådd et elbilsalg som utgjør mer enn halvparten av det totale salget av nye biler. Dette er imponerende, og en god illustrasjon på vekstkraften innen fornybarnæringen, avslutter Rune Hersvik.

FAKTA

- Rogaland spiller en stadig viktigere nasjonal og internasjonal rolle som et Grønt batteri.
- I Europa er Norge det landet som har størst "batterikapasitet", tilsvarende nesten 50% av hele Europas totale magasin kapasitet. Dette i form av de unike vannmagasinene våre.
- I Norge er det i dag 40 000 sysselsatte innen fornybarnæringen. Disse står for en årlig verdiskaping på 60 milliarder kroner. Potensialet for videre vekst er stort.
- Norge og Sverige har etablert et felles grønt sertifikatmarked. For å nå våre EU forpliktelser har vi frem mot 2020 etablert et konkret utbyggingsmål sammen med svenskene på hele 26,4 TWh ny fornybar energi.
- Fram mot 2020 skal de to landene sammen investere 150 milliarder kroner til ny fornybar energi prosjekter, og nye grønne arbeidsplasser.

- Elbil har blitt trendy

Styreleder Erik Ålgård, daglig leder Helge Kjellevold og Næringsforeningens ressursgrupeleder Rune Hersvik er oppløftet av den store interessen for elbiler.



Salgstallene til Ålgård Auto er en god illustrasjon på den eksplosjonsaktige veksten i interessen for elbiler. Over halvparten av alle nye biler som forhandleren selger er elektriske.

Rogaland er et ledende fylke innen produksjon av fornybar energi. På viktige områder er vi ledende også i bruken den miljøvennlige energien.

Ålgård Auto er en av regionens største bilforhandlere med velkjente merker som Nissan og Kia i porteføljen. Forhandleren har de siste tre årene opplevd en smått eventyrlig vekst i etterspørselen etter elbiler. Elbil-andelen av salget har passert 50%, noe som innebærer at Ålgård Auto har forsynt distriktet med 1000 nye elbiler de siste årene.

TATT PÅ SENGEN

Med sin Nissan Leaf var Ålgård Auto godt posisjonert da elbilinteressen virkelig begynte å ta av. Likevel medgir styreleder Erik Ålgård og daglig leder Helge Kjel-

vold at de ble tatt litt på sengen av den voldsomme interessen.

- Vi har på kort tid vært igjennom flere faser. I starten var etterspørselen preget av entusiaster som gjerne kjøpte seg ny elbil usett. Etter hvert som salget økte, og bilene ble mer synlige, spredte interessen seg til andre grupper. Da oppdaget stadig flere at disse bilene er gode og komfortable, i tillegg til å være miljøvennlige og økonomisk gunstige. Dette har ført til en fantastisk vekst i salget. Elbil har rett og slett blitt trendy, sier Ålgård og Kjellevold.

De er samtidig tydelige på at det er flere forhold enn elbilens egenskaper som har vært styrende for veksten.

- De økonomiske gulerøttene, med avgiftsfritak, gratis bomplasseringer og ferjereiser, gratis parkering og tilnærmet

gratis drivstoff har selvsagt medvirket sterkt til utviklingen. For myndighetene er dette et eksempel på en svært vellykket miljøpolitikk. Selv om det ikke vil være naturlig å videreføre alle privilegiene håper vi at i alle fall avgiftsfritaket blir videreført. Uansett vil det fortsatt være så mange fordeler forbundet med elbil at vi er trygge på at etterspørselen vil være stor også i årene framover.

Topografien i regionen spiller også på lag når plussargumentene for bruk av elbil skal gjøres opp.

- Vi bor i en region som er flat, tett befolket, som vokser og som har milde vintre. I tillegg blir infrastrukturen, blant annet med ladestasjoner, stadig bedre. I sum gjør dette Stavanger-regionen til en bortimot perfekt elbil-region, avslutter Helge Kjellevold.



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.



Harald Mjølne i spinneriet på Foss Eikeland.
Produksjonslokalene er på 21.000 m2 og
Nord-Europas mest moderne.

126-åring ble kåret til Årets bedrift!

Sandnes Garn AS er tildelt prisen Årets Bedrift 2014. Eier og adm. direktør Harald Mjølne har investert 100 millioner kroner de siste årene for å effektivisere produksjonen. Med betydelig satsing på design og markedsutvikling er bedriften blitt den dominerende aktøren i Nord-Europa.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sandnes Garn er en produksjonsbedrift på Foss Eikeland utenfor Sandnes. De har nærmere 100 ansatte og omsetningen i 2014 ligger an til å bli 200 millioner kroner, en økning på 80% de siste fem år.

KVALITET OG DESIGN

- Hvordan vil du forklare den positive utviklingen; hva er suksesskriteriene?

- Våre viktigste konkurransefortrinn er god kvalitet, god design og leveringsdyktighet, svarer Harald Mjølne. Han eier 90% og har vært leder for bedriften de siste 16 år. Uten dette eierskapet hadde det ikke fungert så godt mener han. Kort vei til beslutninger gjør bedriften dynamisk og tilpasningsdyktig.

TRADISJONSRIK

I 1888 ble Sandnes Uldvarefabrik AS etablert innerst i vågen i Sandnes. Bedriften har vært en av hjørnesteinsbedriftene i Sandnes og på det meste jobbet over 500 mennesker på fabrikk.

Sandnes Uldvarefabrik og Sandnes Kamgarnspinderi ble sammenslått på midten av 1970-tallet. Dette var et vellykket grep som gjorde at virksomheten ble markedsledende. I 1978 brant imidlertid fabrikk i sentrum ned, noe som førte til store forandringer. Ny fabrikk ble oppført på Foss-Eikeland utenfor Sandnes og i 1980 flyttet alle ansatte inn i moderne nye lokaler.

Navneskiftet til Sandnes Garn AS skjedde i 2006.

EPLET FALLER IKKE LANGT FRA STAMMEN

Familien har for øvrig lange tradisjoner i bransjen. Oldefar Ole Nielsen fra Hjelmeland startet Ålgård Ullvarefabrikker (senere DFU), og faren Halfdan var veverimester og senere designsjef på Sandnes Uldvarefabrik. Han rådet sønnen til ikke å starte i teko-industrien. Harald Nilsen som han egentlig heter – han skiftet navn til Harald Mjølne som 20-åring - tok derfor utdanning i Trondheim, på NTH som nå heter NTNU. Som sivilingeniør innen maskin fikk han seg jobb i oljebransjen og mekanisk industri på Jæren. Bryne Mek., Brøyt, Skanem, Kverneland, Statoil og for 16 år siden fikk tilbud om å begynne som toppleder i Sandnes Garn.

-Jeg har tatt med den «driven» som kjennetegner jærindustrien inn i teko-industrien, sier han.

Han ler litt når han tenker på studiene i Trondheim. På den tiden var det ikke gjort noen oljefunn i Nordsjøen og en av professorene proklamerte: Den oljen de finner, skal jeg drikke. Mjølne humrer lett med tanke på utsagnet. Han er for øvrig ikke redd for at det skal bli slutt på oljealderen. Nye energikilder kommer.

-Steinalderen ble ikke slutt på grunn av mangel på stein.

Mjølne er nå 70 år, men en skikkelig spreking. Tidligere toppidrettsutøver innen ski, skiskyting og orientering, trener fortsatt jevnt og trutt. Han liker å reise og bruker mer tid på reisene nå, ikke lenger bare

SANDNES GARN AS

- » Etableringsår: 1888
- » Ansatte: 100
- » Omsetning: 200 millioner NOK
- » Forretningsområde: Produksjon og salg av garn og design
- » Adm. direktør: Harald Mjølne
- » Eier: Harald Mjølne (90%)
- » www.sandnesgarn.no

flyplass- kontor/fabrikk - hotell og så hjem. Han liker seg også på jakt, mest rype, men var nylig i Italia på fasanjakt.

Rosenkilden kommer inn på kontoret, et stort hjørnekontor med en salig blanding av mapper, papir og garnprøver i ulike varianter. Han får mange garnprøver fra reisene rundt i verden.

STRIKKEBOOM

Strikk er typisk norsk, men det strikkes over hele verden, forteller Mjølne. Den første store hit'en var kanskje Marius-genseren som har fått en renessanse de siste år. Marius-genseren ble lansert i 1952 og har vært det bestselgende designet i Sandnes Garns historie.

-Nå opplever vi at strikking er veldig populært, sier Mjølne fornøyd. Han tror årsaken til det er at kvinner - det er tross alt de som strikker mest – har et behov for å skape noe, gjerne etter en arbeidsdag foran PC. Mange bruker strikking som avkobling, nesten som meditasjon.

-Skappel-genseren er lett å strikke, med tykke pinner går det fort, forklarer Mjølne



Harald Mjølne fikk overrakt prisen av ordfører Christine Sagen Helgø i Stavanger, og ble gratulert av Ole Henry Slette, banksjef i Handelsbanken og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen. Foto: Eirik Anda/BITMAP



Topp moderne design, kvalitet og leveringsdyktighet er kjennetegn på Sandnes Garn.

som selv ikke behersker strikkekunsten. Sandnes Garn har knyttet til seg flere kjendiser, og samarbeider både med Dorthe Skappel, Jenny Skavlan, Arne og Carlos og Leila Hafzi. Dette bidrar til å bygge enda sterkere merkevare. Design må være topp moderne, selv om også det gamle trauste er etterspurt, forteller Mjølne.

STRIKKEDILLA

Sandnes Garn er ledende på moderne design av strikk, og selger garn sammen med strikkeoppskrifter. De produserer rundt 90% av garnet selv, og selger garn til industriformål som pledd, tepper og trikotasje, men har de senere år konsentrert seg mest om håndstrikkedilla. 20-25% er norsk ull, i tillegg kjøpes mye alpaka fra Peru og Bolivia og bomull fra India. Dette kjøpes rå hvit levert på spole, og det hesples, farges og nøstes i fabrikk. Det produseres ca 650 tonn garn i året. Produksjonsprosessen starter med skitten ull. Ulla vaskes kardes, spinnes, tvinnes, hesples, farges og nøstes.

- Designet må være topp moderne, slik at det plagget en strikker er kult og en kan være stolt av det. Garn må være mykt og kløfritt, kommenterer Mjølne. Han forteller at de leverer til 500 butikker i Norge, og eksporterer 22%. De har to butikker, et fabrikkutsalg på Foss Eikeland og i tillegg én butikk i Oslo: Strikkedilla.

FRAMTIDSPLANER

- Vi tenker aldri så langt fram, for ting endrer seg så fort. Det er viktig å følge med og ta utfordringer og se muligheter. Vi satser på å opprettholde den konkurransedyktige maskinparken her på Foss Eikeland, og satse på videreutvikling. Vi selger direkte til butikker i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Vi vil satse videre på utvikling i de markedene vi er i, men er også åpne

for å gå inn i nye. Hovedråstoff skal være naturfiber, men vi kan ha andre råstoff om det er i motebildet. Fra vårt lager skal vi til enhver tid være tilnærmet 100 prosent leveringsdyktige på våre merkevarer.

-Hvilken lederstil har du?

-Det må vel være diktator det! sier han spøkefullt og lett humrende. - Nei, her har vi en flat organisasjon med flinke folk. Hvis

ikke hadde det ikke fungert så bra, svarer han. Han henter inspirasjon fra motebildet, er hands-on og markedsorientert. Resultatet i fjor ble på hele 20 millioner før skatt. Med andre ord ligger alt til rette for fortsatt utvikling i den tradisjonsrike bedriften.

- Vi skal lage moderne design, og samtidig satse på klassikerne, avslutter Harald Mjølne optimistisk.

JURYENS BEGRUNNELSE

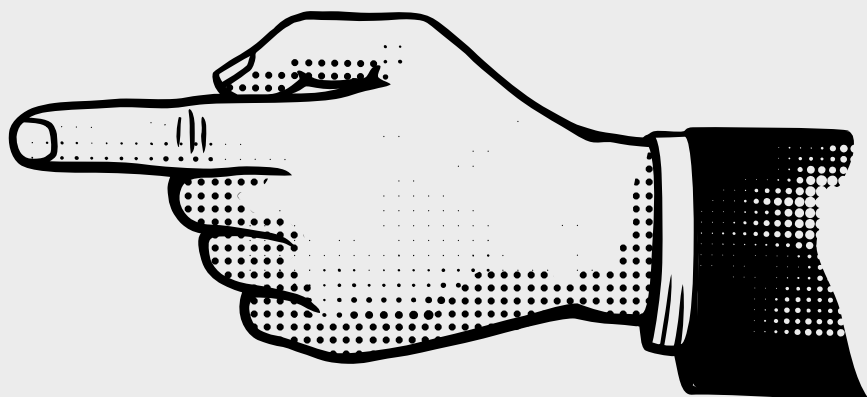
Juryen for årets bedrift har bestått av: Steinar Aasland (juryleder), Næringsforeningens styreleder, Ole Henry Slette, banksjef Handelsbanken, Svein Arild Holmen, næringssjef Stavanger kommune, Njål Østerhus, konsernsjef Øster Hus-gruppen, John Stangeland, adm. direktør NorSea Group og Harald Minge, administrerende direktør Næringsforeningen.

I juryens begrunnelse heter det blant annet at «Årets prisvinner er blant virksomhetene som har bidratt til å gi Sandnes betegnelsen «industriby». Bedriften ble etablert helt tilbake i 1888, og har siden da gjennomlevd både langvarige oppturer og dramatiske tilbakeslag. Perioden fra oppstarten i Vågen i Sandnes og fram til 1960-tallet var preget av vekst, optimisme og betydelige investeringer i nye maskiner annet produksjonsutstyr. Bedriften hadde hele tiden et sterkt fokus på design og produktutvikling, og fikk sitt kanskje største gjennombrudd på designfronten i 1952 med lanseringen av den nå legendariske Mariusgensen. Gensen er det designet som har solgt best i bedriftens historie, og fikk navnet sitt fordi den var strikket til Marius, lillebroren til Stein Eriksen, OL-vinneren i slalåm i Oslo 1952.

For bedriften endte en krevende periode på 1970-tallet i en sammenslåing med et annet selskap. Fusjonen ble en suksess, og bedriften ble markedsledende i Norge og eksporterte betydelige volumer til land som Danmark, Sverige, Finland, Tyskland og Japan. Så kom det store tilbakeslaget: I august 1978 brant fabrikk ned, noe som resulterte i full gjenoppbygging på en mer velegnet tomt på Foss-Eikeland.

Bedriften fikk nye eiere i 2000 og har etter dette gjennomgått en omfattende oppgradering av produksjonsutstyret. Bedriften satser på å produsere i høykostlandet Norge og må derfor ha det mest rasjonelle utstyret som finnes. I dag framstår virksomheten som Nord-Europas mest moderne spinneri, og produserer årlig 450 tonn kamgarn og 250 tonn kardegarn, hvorav nesten 30% går til eksport.

Vi snakker her om en bedrift med lange tradisjoner og stor omstillingsevne. En bedrift som år etter år leverer sterke resultater og som i 2013 oppnådde et driftsresultat på over 22 millioner kroner, og som skiftet navn i 2006.»



Takk for det gamle!

Mye har skjedd dette året på Sola: vi er nesten ferdig med omleggingen av innkjøringsveiene til flyterminalen, det er blitt mer trafiksikkert for gående og helikopterterminalen er omtrent blitt helt ny – samtidig som helikoptertrafikken har gått som ”normalt”!

Vi gleder oss til 2015. Til å vise fram enda mer av det som blir en ny, bedre og akkurat passe stor flyplass på Sola. Se hvor fint det blir på solaløftet.no



Knut Molaug i Green Mountain har lagt bak seg et spennende år. Avtalen med DNB innebærer et gjennombrudd for selskapet – som i høst også ble medlem nummer 1800 i Næringsforeningen.

Datasikkerhet i det grønne

Knut Molaug trodde egentlig at han skulle drive med eiendom da han for få år siden ble bedt om å lede Green Mountain. Denne høsten har han fått ansvar for Norges største nettbank. Nå jakter Næringsforeningens medlem nummer 1800 på internasjonale storkunder.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

På Østhusvik i Rennesøy, med utsyn mot Hidlefjorden, ligger det som en gang var et ammunisjonslager for NATO dypt inne i fjellene. Fortsatt hviler det et lett hemmelig skjær over terrenget. Men nå handler det om datasikkerhet og lagring og drift av en uendelig mengde data.

Nettopp beliggenheten var det sentrale da Smedvig-gruppen i 2010 etablerte datasenterselskapet Green Mountain.

- Vi har brukt 25.000 konsulenttimer og to år på planlegging og ombygging. Foretningsplanen innebar å bruke ti år på å utvikle dette til et datasenter. Nå er vi inne i vårt første driftsår, sier Molaug.

De fleste bedrifter har på et eller annet tidspunkt hatt et datanettverk i kjelleren i egne lokaler. Disse flyttes i større og større grad inn i store datasentre rundt omkring i verden. Man har fått en kommunikasjonsinfrastruktur som gjør at det spiller liten rolle hvor senteret er plassert. Rennesøy er et perfekt sted, mener Molaug.

- Et datasenter trenger mye kjøling. Halvparten av en energien som trengs går normalt til kjøling. Da er det en fordel å flytte nordover der klimaet er kaldere. Det er derfor Facebook har et senter i Sverige og Google i Finland, sier Molaug.

GREEN MOUNTAIN

- » Etableringsår: 2010
- » Adresse: Rennesøy
- » Ansatte: 15
- » Omsetning: Omlag 65 millioner kroner i år
- » Foretningsområde: Datasenter
- » Eier: Smedvig-gruppen
- » Daglig leder: Knut Molaug
- » Webside: www.greenmountain.no

- Du er med andre ord ikke så glad for at sommeren i Norge i år var lang og varm?

- Å jo! Og for oss betyr det ingenting. Vi gjør bruk av vannet i fjorden og er uavhengig av temperaturen i luften. Det gjør at vi er i en ganske unik situasjon. Hadde dette vært helt og fullt luftkjølt hadde det vært noe annet. Man bygger datasentre slik at man gjør bruk av uteluft når det er kaldt. Når det er varmt ute må man ha et eget system. Derfor bygger man ofte doble systemer. Rennesøy og beliggenheten ved fjorden gjør stedet ganske unik i forhold til denne type senter. I tillegg ligger dette inne i fjellet, noe som betyr mye i forhold til sikkerhet, sier Molaug.

ET GJENNOMBRUDD

Molaug var tidligere konsernsjef i Akva Group - en bedrift som ble utviklet fra intet



Anlegget på Rennesøy har en unik beliggenhet for et datasenter både i forhold til energi og sikkerhet.



Stadig flere selskap flytter sine datanettverk fra egne lokaler og ut i datasentre.



Kjøleanlegget i datasenteret innebærer at selskapet kan utnytte temperaturen både på land og i vann.



til et børsnotert selskap over tid. I 2010 fikk han spørsmål om å være med å utvikle en helt ny bedrift – Green Mountain.

I dag har selskapet sikret seg ti kunder. Det er plass til langt flere og målet er store og gjerne internasjonale selskap. I høst valgte DNB – Norges største bank – å flytte driften av sin nettbank til Rennesøy. For Green Mountain var det et gjennombrudd.

- Det var selvfølgelig veldig viktig for oss å få inn DNB som kunde og at DNB har besluttet å flytte sin hovedvirksomhet på datasiden til Rennesøy. DNB er – om man ser bort fra staten – Norges største kjøper av IT-tjenester. Det å få inn den største brukeren i Norge var veldig viktig for oss.

- Det gir kanskje også noen signal-effekter?

- Ja, der er helt klart. Derfor jobber vi også sterkt inn mot det markedet og denne type kunder.

- Hva er dere ute etter?

- En stor internasjonal bank er en drømmekunde og også selskaper innenfor olje og gass i og med vi er lokalisert der vi er. Vi har ingen planer om å bygge en stor organisasjon for å kunne håndtere en rekke mindre selskap, sier Molaug.

- Hva er planene fremover?

- Vi har to hovedfokus. Det ene er å sikre

at driften er hundre prosent stabil og at vi leverer det vi skal levere. Det andre er å få nye kunder inn. For å fylle de arealene vi har på Rennesøy har vi utviklet en tiårsplan. Pr i dag har vi fylt opp ca 12 prosent av kapasiteten og vi ligger litt foran skjema. Vi mangler fortsatt et gjennombrudd på det internasjonale markedet. Våre kunder i dag arbeider og leverer tjenester internasjonalt, men det er alle norske og nordiske selskap, sier Molaug.

BRUKER MINDRE STRØM

Green Mountain har salgsteam både i London, Oslo og på Rennesøy. Pr i dag har selskapet 15 ansatte og vil i år omsette for om lag 65 millioner kroner – selv om 2014 ikke har vært et fullt driftsår.

- Hva kan dere lokke nye, potensielle kunder med?

- Det som er det store fortrinnet med å være i Norge er at vi har overskudd av elektrisk energi og elektrisk kraft som er fornybar. Det betyr også at kraften er billigere. Mellom 40 og 75 prosent av driftskostnadene for en datasenterbedrift er strøm. Vi har en relativt lav pris. I tillegg har vi et unikt kjølesystem på Rennesøy som gjør at vi bruker mindre strøm enn andre. I sum kan man spare opp mot 50 prosent av

driftskostnadene sine ved å flytte til et slikt type senter, sier Molaug.

Det grønne aspektet samt sikkerheten Green Mountain kan tilby i fjellanlegget på Rennesøy, gjør tilbudet attraktivt for nye kunder.

- Vi har fått veldig god respons på det vi kan tilby. Et datasenter er en kraftkrevende industri. Til sammenlikning er strømforbruket til Facebook sitt datasenter i Luleå i Sverige like stort som Hydro på Karmøy, sier Molaug.

I høst har Green Mountain i likhet med flere andre store og små bedrifter valgt å melde seg inn i Næringsforeningen for Stavanger-regionen. Green Mountain er Næringsforeningens medlem nummer 1800. Selskapet er fortsatt på mange måter i en etableringsfase og 2014 representerer det første - om ikke hele – driftsåret. Molaug tror på en doblet omsetning neste år sammenliknet med i år.

- Det har vært spennende år, faktisk mye mer spennende enn jeg hadde trodd. Jeg var vel egentlig litt i tvil når jeg begynte fordi jeg trodde mer det dreide seg om eiendomsutvikling. Jeg visse ingenting om datasenter. Men dette er et marked i sterk vekst. Det går veldig bra og har utviklet seg i tråd med de planene vi har lagt, sier Molaug.



UT AV SKAPET
OG OPP I SKYEN?

Vi hjelper deg!

Lokal IT-støtte med **høy kompetanse**

Noe av det viktigste et IT-selskap kan tilby er **dyktige konsulenter** med **rask responstid.**

Det har Netpower.

Vi hjelper deg blant annet med:

- Office 365
- Online backup
- Sentralisert IT-drift / ASP
- Virtuelle servere
- Hosted Exchange E-post
- Lokal IT-drift

Hvem er vi?

Siden oppstarten i 1995 har Netpower levert internett teknologi og løsninger til små og store kunder innen et bredt bransjespekter spredt utover hele Norge. Sunn forretningsdrift, fleksible løsninger og kompetanse er våre viktigste suksessfaktorer. Vi er stolte over vår posisjon og tillit i markedet og har passert over 1000 leveranser av ulike prosjekter.

Med våre kjerneverdier **stolthet**, **samarbeid**, **kompetanse** og **innovasjon** i «verktøykassen» angriper vi små og store utfordringer sammen med våre kunder. Vi leverer systemer og løsninger for enhver plattform og for ethvert medium.

Totalt er vi om lag 80 dedikerte medarbeidere i Stavanger, Oslo, Bergen og Ho Chi Minh.

Er du i oppstartfasen av din egen bedrift eller IT-ansvarlig i et større selskap – så har vi løsningen for deg:

Tlf.: 51 95 80 00 E-post: salg@netpower.no Web: netpower.no

netpower



Kristin Austigård og Sigve Skretting i iPax Mat inviterer til
Det norske måltids fagkonferanse og festaften 8. januar.

Nå jakter de videre

Landets beste matprodukter og råvarer kåres 8. januar i Stavanger. For syvende år på rad arrangeres konkurransen Det norske måltid. Ipax Mat i Måltidets Hus har overtatt prosjektet fra Næringsforeningen og er godt i rute med årets jakt.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det handler om å øke bevisstheten om kvaliteten på vår egenproduserte mat slik denne kan oppleves i et godt tilberedt måltid. Måltidets informasjon skal skape stolthet over det vi høster fra land og vann og bidra til å sikre norsk matproduksjon. Målsetningen er å øke etterspørselen etter norsk mat og drikke, skape stolthet over våre råvarer og heve omdømmet for norsk matproduksjon.

Prosjektledelsen består nå av Kristin Austigård og Sigve Skretting i iPax Mat AS.

En duo med lang og bred matfaglig kompetanse og nettverk.

MATFAGLIG STYRKE

- Vår styrke er fagkompetanse og erfaring fra ledelse og utviklingsarbeid gjennom hele verdikjeden til mat - fra jord til bord, sier de to. De har knyttet til seg strategiske samarbeidspartnere som NCE Culinary, Playdesign, Conventor og Næringsforeningens ressursgruppe for mat. Landbruks- og matdepartementet, Nærings- og fiskeridepartementet og Rogaland fylkeskommune bidrar med midler til prosjektet.

VELLYKKET LANSERING PÅ MATSTREIF
24 finalister er klar etter godt juryarbeid på Matstreif i Oslo.

- I løpet av tre uker i juli-august fikk vi inn 130 flotte produkter fra hele landet! Planene for finalen er klar, og forberedelsene i full gang. Vi gleder oss til den store festkvelden der vi dekker opp i byens nye

storstue, sier en fornøyd daglig leder Kristin Austigård i iPax Mat.

KONKURRANSE

Sigve Skretting tilføyer at konkurranseprofilen er ytterligere styrket i år. Produktene vurderes etter smak, konsistens, utseende og regional forankring. Landet er delt inn i samme fem regioner som i fjor; Nordpå, Midti, Vestpå, Sørpå og Østpå.

Det er åtte priser samt årets hederspris. Årets hederspris har tidligere blitt tildelt Ingrid Espelid Hovig, Halvor Heuch og Arne Brimi. Bent Stiansen leder finalejuryen, som han har gjort tidligere år. Juryen for hedersprisen ledes av Arne Hjeltne. Han leder også fagkonferansen Måltidsforum på Måltidets hus og finalekvelden på Clarion Hotel Energy 8. januar. Hjeltne gleder seg til Det norske måltid og den festen det blir, når vi skal hylle produsenter og deres produkter fra hele landet.

- Nordmenn er i ferd med å bli skikkelig stolte over sine råvarer og mattradisjoner, og derfor er det ekstra gøy å stå på scenen og lede Det norske måltid, sier Hjeltne.

Smak, mat og bærekraft

Måltidsforum er den matfaglige konferansen som foregår på dagtid 8. januar i Måltidets hus på Ullandhaug. Tema i år er smak, mat og bærekraft.

- Vi tar tak i matsvinn og bærekraft-problematikken og hvordan vi kan minske matsvinn i alle ledd. Videre har vi fokus på småskalaprodusenter og ønsker å gi dem muligheter i markedet, påpeker Austigård.

FRAMTIDSPLANER

- Hva er nytt og hvordan vil dere videreutvikle Det norske måltid?

- Vi deltok som nevnt på Matstreif i Oslo og fikk meget gode tilbakemeldinger

og stor media-oppmerksomhet. Dermed har vi befestet en tydelig og nasjonal profil for prosjektet. I framtiden vil de store regionale matfestivalene være en naturlig arena for delfinaler, mens finalen vil foregå i Stavanger som i alle tidligere år, sier prosjektledelsen som vil bygge Stavanger som arena for denne årlige begivenheten, sier prosjektlederne.

- I år blir Det norske måltid ikke å se på TV2 slik som de siste år. Er det planer om TV-sendinger igjen?

- Ambisjonen om å få Det norske måltid på skjerm er tydelig, og arbeidet pågår. Programmet må ivareta konkurranseprofilen som var opprinnelsen til prosjektet. Dette krever en god dramaturgi på TV-sendingene, svarer Sigve Skretting.

Prosjektledelsen har mål om å få 550 deltakende gjester.

- Vi lover en stilfull kveld med god underholdning, avslutter duoen og inviterer alle matglade til å delta.

ÅRETS KATEGORIER:

- Årets meieriprodukt – naturlige og bearbejdet
 - Årets det grønne – naturlige
 - Årets det grønne – bearbejdet
 - Årets kjøtt – naturlige
 - Årets kjøtt – bearbejdet
 - Årets sjømat – oppdrett naturlige
 - Årets sjømat – bearbejdet
 - Årets godbit – åpen kategori
 - Mikrobrygget øl og cider
 - Det norske måltids hederspris
-

Global jobb – myter og muligheter

Nordmenn liker å reise på ferie, men er mindre flyttevillige i jobbsammenheng. En som nylig tok spranget er Rune Osmundsen, Area Sales Manager hos Eureka, som startet i ny jobb i Houston i august. Familien Osmundsen består i tillegg til Rune av mor Hanne, Henrik (7), Synne (10) og Oda (13).



TEKST OG FOTO:
INGER TONE ØDEGÅRD

Det er godt å bo i Norge. Doble karrierer, tradisjoner og mange andre gode grunner. I verden rundt oss blir det stadig tøffere konkurranse om toppjobbene, og flere er villige til å jobbe i nye land og anser seg selv som globale arbeidstakere. Mange bruker bevisst sin internasjonale erfaring til å utvikle sin egen karriere.

Houston er en internasjonal metropol som tiltrekker seg arbeidskraft fra hele verden, inkludert mellom 8.000 og 10.000 nordmenn per dags dato. Houston har vokst kraftig de siste to-tre årene, og tiltrukket seg bedrifter som trenger høy kompetanse og nye norske teknologibedrifter.

ETABLERINGSFASEN ER STRESS – DET ER INGEN MYTE

- Uansett om vi skulle flyttet fra et hus til et annet innen kommunegrensen ville det vært mye ekstra arbeid i flytteperioden, sier Rune Osmundsen.

- Når man skal flytte til et nytt land vil det i tillegg være mye praktisk knyttet til immigrasjonsarbeid og dokumentasjon av alle slag. For barna er det ny skole, språk, venner og hobbyer, sier Hanne Osmundsen.

Med andre ord, det krever en del ekstra energi i etableringsfasen. Hun sa selv opp sin jobb som førskolelærer før flytting, og ser frem til videre studier i Houston så snart

familien er husvarme i sine nye roller med jobb og skole. Houston er en stor by med lange avstander, og hver enkelt ting man skal utrette tar mye mer tid enn vi er vant til.

- Vi visste at det ville en hektisk oppstart, men ser på det å bo og arbeide i et nytt land som en stor mulighet for å lære mer om amerikansk kultur og leveste. Vi har søkt mange råd online, snakket med øvrige som har bodd her tidligere for å forberede oss best mulig, sier ekteparet.

Selv om de var godt forberedt på hva som ventet dem, er de temmelig slitne når kvelden kommer av mange inntrykk og store klimamessige forskjeller.

- Døgnrytmen er annerledes og vi starter dagen tidlig, sier de i kor.

Skoledagen for Oda på 13 år er fra 07.30 til 14.35. Hanne Osmundsen er rask til å berømme ektefelles bedrift for at de fikk lov til å reise til Houston i forkant for å finne bolig.

- Det at barna kunne være involvert i prosessen med å se hus og skoleområde på forhånd gav oss alle en positiv trygghet. Når vi kom hit i slutten av juli var vi klare til å starte en ny fase i livene våre, sier hun.

MULIGHETENE ER OVERVELDENDE

- Det er mange nordmenn i Houston, særlig her i Katy hvor vi bor. Uansett hvem vi treffer har alle lyst til å være med å dele gode råd. Alle husker hvordan det er «å være ny».

Rune smiler når han sier det.

- Som nye i Houston gjør vi det samme som nye som kommer til Norge. Vi klumper oss i de samme boligområdene, slik at vi har et norsk nettverk i tillegg til alle de nye vi



forholder oss til. Herlig når barna kan være litt med andre som snakker norsk av og til, da kjenner vi at de også har «hvilepuls», sier Hanne Osmundsen.

Hele familien Osmundsen snakker med begeistring om at de flyttet til Houston for å lære en ny kultur å kjenne. De har allerede klare planer for aktiviteter og opplevelser som de kun kan gjøre her i Texas. Tur i fjellet kan byttes ut med spasertur i alligatorparken ikke mange kilometerne fra huset deres. De



Familien Osmundsen utenfor huset i Katy. - Dette er en mulighet vi har for noen få år og disse årene skal vi bruke godt, sier Rune Osmundsen.

har mange drømmer og ønsker om hva de vil se og oppleve.

Oda går på «middle school» og hun var spent i forkant på hvordan det skulle gå med skole og venner i et nytt land. Hun oppdaget fort at hun kunne mye mer engelsk enn hun trodde. Både Henrik, Synne og Oda snakker varmt om sine nye skoler og venner.

- Det er fint å bo så nært skolen at vi kan sykle, sier Henrik.

Helgene føles litt som å være på ferie, mener Synne, for det er så mange nye opplevelser. Hun får ukepenger og synes hun får mye for pengene når hun er med på shopping. Alle tre spiller fotball, og Synne viser stolt frem sitt lagbilde. Tenk å spille på laget «Hurricanes». Hurricanes spøker man ikke med i Houston. Det er lett å se for seg at dette jentelaget har fart og fremdrift. De er glade for å ha en tilhørighet i lokalmiljøet allerede.

NÆRINGSFORENINGEN I HOUSTON

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har åpnet i vår et kontor i Houston. Målsettingen med satsingen er å følge opp medlemsbedriftene i verdens viktigste energiby. Kontoret betjenes av Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

INFORMASJON OM FLYTTING TIL HOUSTON

- www.visithouston.com (what, where, when i Houston)
- www.isrid.com (nettside laget av nordmenn for nye som flytter til Houston)
- rosenkilden.no («Cross Cultural Awareness» for flytting og underveis)
- www.sjomannskirken.no/houston/ (mange aktiviteter og månedlig nyhetsbrev)

HUSVARME

Familien Osmundsen begynner å føle seg husvarme i Texas.

- Vi føler at vi har knekket noen kulturelle koder allerede, sier Hanne og Rune Osmundsen.

- I forhold til antall nye opplevelser føler vi at vi har vært her lengre enn vi har.

De oppfordrer alle som har muligheten til en ny utfordring om å benytte denne. Det krever innsats i form av tid og energi å bygge opp et nytt nettverk, og mor Hanne Osmundsen er og har vært en aktiv tilrettelegger både før flytting, underveis og nå som primus motor for familien. Det er særlig ledsager som får en helt annerledes hverdag enn hjemme i Norge. Derfor er det viktig å engasjere seg. Hanne bygger opp et nytt nettverk ved å spille tennis i en lokal klubb og ikke minst sørge for å bli kjent med en del andre foreldre ved barnas skoler og fotballag.

- Det er viktig å ta initiativ og by på seg selv, sier Hanne og Rune.

- Vær nysgjerrig og gled deg over alt som er annerledes! Dette er en mulighet vi har for noen få år og disse årene skal vi bruke godt slik at de gir hele familien en god tid å tenke tilbake på, både når det gjelder skole, jobb og privat, avslutter Rune Osmundsen.

FLEKSIBILITET

MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM

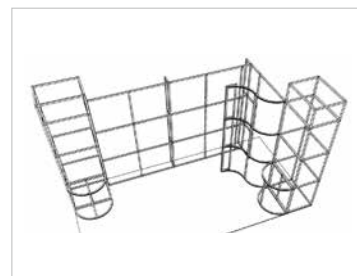


FLEKSIBELT RAMMESYSTEM

- Monteres uten verktøy
- Mange byggemuligheter
- Sandwichplater med aluoverflate

MULIGHETER

- Høy gjenbruksverdi
- Messevegger
- Disker, bord, hyller
- Innbygging av flatskjerm



BITMAP✱
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger
Tlf. 51 84 92 30
www.bitmap.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HYTECH PERSONELL AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Aase K Skjæveland, Sr. Marketing
consultant, 992 88 936, aase@hytech.no
Web: hytech.no

Hytech Personnel sitt kjerneområde er formidling og utleie av arbeidskraft i alle disipliner. Selskapet har 10 års historie og kompetanse på teknisk personell som mekanikere, teknikere og operatører for on- offshore produksjonssektoren, både nasjonalt og internasjonalt. Innen merkantile tjenester leverer Hytech Personnel AS innen: Ledelse, økonomi, administrasjon, regnskap, HR og logistikk. Hytech Personnel AS er tilgjengelig for kunder og klienter. For å være i stand til å bidra til økt verdiskaping, er hensikten å finne rett person til rett jobb, hvor ikke bare kvalifikasjonene matche, men også personlighet.



ROGALAND VENSTRE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Parissa Hamedan-Nejad,
Fylkessekretær Rogaland, 91797334,
parissa.hamedan-nejad@venstre.no
Web: venstre.no/rogaland

Venstre er det liberale partiet i Rogaland. Rogaland Venstre arbeider for en liberal samfunnsutvikling som setter folk først. Venstre er fylkets fremste miljøparti. Venstre vil ha en moderne næringspolitikk. Partiet vil legge til rette for et næringsliv som skaper nye verdier og grønn vekst. Rogaland Venstre ledes fra 2012 av Kjartan Alexander Lunde fra Stavanger. Ved stortingsvalget 2013 fikk Rogaland Venstre inn én stortingsrepresentant, Iselin Nybø. Rogaland Venstre har to medlemmer av Rogaland fylkesting, og har vært i opposisjon i fylkestinget siden 2009.



FROESTAD BYGG AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Sigmund Bjarne Froestad,
98217750, post@froestad-bygg.com
Web: froestad-bygg.com

Froestad Bygg AS er et lite, men erfarent byggefirma. Froestad Bygg holder til på Randaberg, men utfører både store og små oppdrag i hele regionen. Selskapet oppfører eneboliger, hytter og garasjer, og utfører alle slags oppdrag innen oppussing, rehabilitering, innredning, takteking og tradisjonelle byggmestertjenester. Alle medarbeiderne har lang erfaring fra bransjen. Selskapet legger stor vekt på den personlige kontakten, og tett samarbeid i arbeidsprosessen og oppfølging gjennom alle faser av oppdraget.



BLAANE GUIDING GREAT BRANDS AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Kenneth Hansen,
90856014, kenneth@blaane.com,
Web: blaane.com



Blaane jobber med norske og internasjonale merkevarer, kjente og mindre kjente. Selskapet har erfaring fra et mangfold av kategorier og bransjer, alt fra telekom og teknologi, energi, privat og offentlig sektor, kommunikasjon, transport, reiseliv, mat og kultur. Oppgavene er alt i fra å bistå ledelse, utvikling og innhold i merkevarens mangfold, kreativ ledelse til å drive workshops og gruppearbeid for inntil 150 mennesker. Blaane samarbeider med ulike faglige miljøer i Norge og Sverige innen organisasjon og ledelse, design, interaktivt og reklame. Blaane GGB involverer, engasjerer, jobber på tvers av, utenifra og inn – vi tror på visjon og verdibasert ledelse.

MARSH AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tom Weibell,
tom.weibell@marsh.com
Web: marsh.com

Marsh er en verdensledende virksomhet innenfor forsikringsmegling og risikorådgivning. I Norge er Marsh ledende rådgiver innenfor forsikringsløsninger, for så vel land- som sjøbaserte virksomheter. Selskapets markedsandel og ekspertise er størst innenfor segmentene industri, handel, internasjonale virksomheter, shipping, offshore og energi, samt bank- og finansnæringen. Selskapet har kontorer i Oslo, Trondheim, Kristiansand, Stavanger og Göteborg. De samarbeider med et betydelig antall norske og internasjonale virksomheter. Kundene representerer et premievolum på mer enn 2,2 milliarder kroner. Dette gir bedriften en betydelig kjøpekraft som kommer kundene til gode.



LENE VIKINGSTAD

Beliggenhet: Østre Bydel, Stavanger
Kontaktperson: Lene Vikingstad,
45515099, lenevikingstad@gmail.com
Web: lenevikingstad.no

Er det mulig å være tilstede og nærværende med andre mennesker om du ikke er i stand til å være tilstede og nær i deg selv? Lene Vikingstad er en entusiastisk samfunnsentreprenør, med ulike verktøy og tjenester som fungerer i praksis. Hun har som interesse å skape noe nytt ved å belyse og utfordre det bestående som ikke fungerer. Det trenger ikke nødvendigvis preges av harmoni og enighet, men vilje til å ta ansvar for det som skal til. Ved å se på eventuelle avledningsmanøvrer, hemmende mønster og uohensiktsmessig adferd, belyser dette kjernen av dagens samfunnsproblemer; angst, depresjon, redsel, frykt, utmattelse og stress. Vi snakker med lavere og lavere stemme fra hjertet. Det er når hjertet ikke blir hørt, at det lider som mest. Lene Vikingstad gir mennesket inspirasjon til nytteknning og hjelp til selvhjelp.



Nyetablert servicekontor i Sandnes

«Om å gjøre medisinsk kompetanse tilgjengelig for alle.»

Dr. Vidar Arnulf,
medisinsk direktør
i Vertikal Helse

Våre medisinske rådgivere i Sandnes hjelper deg raskt til spesialist og behandling. Gjelder både næringslivet og privatpersoner. Bestill medisinsk årsrapport for mer info.

Agent: Forsikringshuset FAIR. Tlf. 907 42 857, epost: kras@fair-forsikring.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

Stavanger Utemiljø

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Raymond Sundby, 99236571,
post@stavangerutemiljo.no
Web: Facebook/Stavanger utemiljø

Stavanger Utemiljø tilbyr anleggsgartner -og vaktmestertjenester, samt enkelte transportoppdrag og utleie av arbeidskraft til flere typer arrangement. Bedriften hjelper deg med hagestell og vaktmesteroppdrag for private og borettslag. De passer også hus og hage når du er på ferie!



DYNAMO LOGISTIKK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arvid Nesse,
99095288, an@dynamologistikk.no
Web: dynamologistikk.no

Dynamo Logistikk AS er nyetablert transport og logistikkelskap på Forus. Selskapet tilbyr tjenester innenfor transport, godsterminal, post, lagerhotell og følgebil. Dynamo Logistikk behandler alle ordre fra avsender til mottaker, med full åpenhet og innsikt underveis.



STEINNES VVS AS

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Anders Steinnes,
daglig leder, 97192214, anders@
steinnesvvs.no, Web: steinnesvvs.no



Steinnes VVS har eksistert siden 1983 med det mål å gjøre kundene godt fornøyd. Bedriften har gått fra å være en ren rørleggerbedrift til å i tillegg kunne tilby hus- og hyttekunder en moderne butikk med godt utvalg innen fliser og baderomsinteriør. Steinnes VVS jobber i hele Rogaland, men har butikk i Judaberg sentrum på Finnøy.



AROS ARKITEKTER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Odd Magne Vatne,
98235266, omv@aros.no
Web: aros.no (under etablering)

AROS arkitekter startet opp 1. april 2013 og har i dag 12 ansatte. AROS har en erfaren stab av yngre og eldre sivilarkitekter, landskapsarkitekter, arealplanleggere, interiørarkitekt, bygningsingeniører og DAK-operatører, og tilbyr tjenester fra de første tomtanalyser, via reguleringsplaner til ferdig bygget prosjekt, inklusive interiør- og landskapsarkitektur. AROS har på de 16 månedene det har eksistert inngått 160 prosjekteringskontrakter fra Tønsberg til Bergen, og har god ordresreserve langt inn i 2015. Kundene er for det meste profesjonelle utbyggingsaktører, men tar også mindre oppdrag for private hvis det kan tilpasses øvrig drift. AROS har både eiermessig og praktisk samarbeid med JAJA Architects i København og Spiss arkitektur og plan i Kristiansand, og kan således sette samme det beste teamet for et prosjekt blant 35 høyt kvalifiserte medarbeidere.



ØRNATUA HOLDING AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Nils Refve, 90 92 99 04,
nils.refve@kleppnett.no
Web: ornatua.no

Ørnatua Næringspark er en del av Vardheia næringsområde som ligger i grenseområdet mellom Klepp og Time kommune. Alle tomtene i Ørnatua Næringspark ligger i Klepp kommune og har en total størrelse på 70 dekar. På området er det i dag etablert 32 bedrifter med rundt 600 arbeidsplasser. I dette spennende næringsmiljøet tilbyr Ørnatua Holding AS byggeklare tomter. At Bryne ble kåret til «Norges næringsby» i 2012, sier noe om aktivitetsnivået i næringslivet og perspektivet på næringsutviklingen på Jæren. Det betyr nyetableringer, at det skapes nye arbeidsplasser og vekst i produktivitet og lønnsomhet. Det har skjedd en gradvis utvikling fra store landbruksbedrifter til mer og mer oljerelatert industri.



INNOVASJON KVINESDAL SA

Beliggenhet: Kvinesdal/Vest-Agder.
Kontaktperson: Liv Øyulvstad,
næringschef/daglig leder 945 10 218.
liv@innovasjonkvinesdal.no
Web: kvinesdal.no



Innovasjon Kvinesdal eies av næringslivet i Kvinesdal og Kvinesdal kommune. Sentrale arbeidsoppgaver til selskapet er å bistå etablerere og bedrifter med råd og veiledning for å styrke, videreutvikle og skape større bredde i næringslivet - og bidra til å øke kompetansenivået for å fremme næringslivets og medlemmenes konkurransevne. Videre profilering og markedsføring av Kvinesdal som en attraktiv kommune for næringsutvikling og bosetting, skape ideer, ta initiativ og koordinere næringsutviklingsprosjekt og fremme samarbeid mellom medlemmene og andre aktører i næringsutviklingsarbeidet. Innovasjon Kvinesdal har nært samarbeid med andre utviklingsaktører i landsdelen. I tillegg til daglig leder, har selskapet også prosjektansatte.



SYNESVARDEN AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Atle Riskedal, 98298200,
riskedal@synesvarden.no
Web: synesvarden.no

Synesvarden AS har spesialisert seg på å hjelpe små- og mellomstore bedrifter med å gi ideene deres verdi. Rogalendinger er kjent for å være operative og å "gje gass". I en hektisk hverdag ønsker derfor Synesvarden AS å bistå med å få prosjekter løftet ut av skrivebordsskuffene. Synesvarden kan bidra med å utarbeide beslutningsgrunnlag, utvikle forretningsmodeller, sikre finansiering av utviklingsprosjekter og som prosjektledere i tidlig fase.



Vi gir gode idéer verdi

SNACKERIET

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tamara Kuklina, 96828927,
snackeriet@gmail.com
Web: snackeriet.no

Snackeriet produserer sunnere, økologiske alternativer til tradisjonell snacks. Hovedproduktet i Snackeriet er Brødbiten – et bra alternativ til chillinøtter og potetgull. Snackeriet leverer også gjerne snacks og litt mer til mottagelser, åpninger, møter og fester. Med eller uten hjelp ved servering! All produksjon skjer på det Økologiske bakeriet "Jakob's Brød" i Stavanger Øst. Det er selvfølgelig mulig å bestille produkter direkte fra Snackeriet og få levert eller hente selv.



FLEXLEIE AS AVD STAVANGER

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ole Henrik Førland,
911 999 76, ohf@flexleie.no
Web: flexleie.no

Flexleie er etablert med tanke på å være et fleksibelt og gunstig alternativ for alle som er opptatt av høy kvalitet og god service - til riktig pris! Hos Flexleie kan du velge mellom korttidsleie, langtidsleie, kjøp eller leiekjøp. Selskapet har avdelinger i Bergen, Stord, Stavanger, Lillestrøm og Sandefjord. I sin maskinpark har Flexleie et bredt utvalg i sakse- og bomlifter med arbeidshøyder fra 5 til 48 meter. Bedriften har også klatrestillaser, gravemaskiner fra og med størrelse 1 tonn til 8 tonn, lastemaskiner, hjullastere, teleskop- og motvektstrucker.





Ved inngangen til 2015

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Ny investeringsrekord på norsk sokkel, aksjemarkedet opp 20 prosent, fortsatt lave renter, fortsatt lav arbeidsledighet og en svekket kronekurs som gleder eksportindustrien. Ved inngangen til 2014 tydet det meste på at 2014 kom til å bli et nytt gullår i Rogaland. Når vi nå går inn i 2015 og vet fasiten, er usikkerheten langt større.

Men aller først, tok ekspertene ekstremt feil? Investeringsrekord får vi. Statistisk sentralbyrå (SSB) forventer nå at investeringene for 2014 innenfor rørtransport og utvinning av olje og gass på norsk sokkel blir på svimlende 227,3 milliarder kroner, noe høyere enn forventet på samme tid i fjor. Dermed blir ganske riktig den gamle rekorden fra 2013 på 211,9 milliarder kroner slått grundig. Hovedindeksene er i skrivende stund opp vel 10 prosent, litt mindre enn forventet. Rentene er enda lavere enn for ett år siden, arbeidsledigheten er fortsatt lav i Rogaland, selv om den har steget med 19 prosent siden i fjor. Kronekursen har svekket seg ytterligere - noe som er godt nytt for alle som driver eksport.

Grunnen til at det ikke lenger er hallo-lujastemning, er selvsagt nedskjæringene i olje- og gassindustrien. Over 3.000 ansatte har mistet jobben i vår region så langt i år, flere enn de fleste hadde sett for seg. Noen av disse finner seg selvsagt ny jobb, men ikke alle. Framtidsutsiktene er også betydelig mer usikre enn på lenge. Begynner vi å se slutten på nedskjæringene og effektiviseringsprosessene - eller vil

det fortsette langt ut i 2015? Ifølge SSB vil investeringene på norsk sokkel til neste år falle til 185 milliarder kroner, noe som er 13 milliarder høyere enn hva som var tilfellet i 2012. På toppen av det hele har oljeprisen falt til under 80 dollar på det laveste. Det er lite som tyder på noen umiddelbar retur til gamle høyder med det første. Så vi kommer nok ikke til å redusere fokuset på å jobbe smartere og å kutte kostnadene.

Samtidig er det lett å glemme at alt ikke ser mørkt ut. 185 milliarder kroner på norsk sokkel vil tross alt være det tredje høyeste investeringsnivået i historien. Og i 2016 forventer SSB at det skal stige igjen, blant annet som en følge av Johan Sverdrup-utbyggingen - en av de største og mest robuste på norsk sokkel noen gang. Og investeringene som gjøres er i et svært så langsiktig perspektiv. Vi snakker om en tids-horisont på minst 20 til 30 år. Og spør du Det internasjonale energibyrået (IEA), oppfordrer de Norge til å fortsette å investere i olje og gass - fordi det vil være en viktig del av verdens energimiks også i 2050 - 35 år fra nå.

Derfor må vi passe oss vel for å ikke bli for pessimistiske med tanke på framtiden. Det som bekymrer meg i lys av den, er særlig to ting. For det første, rekrutteringen

til bransjen blir med en gang usikker når nedskjæringene rammer. Studentene skremmes fra petroleumsstudier og det blir vanskeligere å få lærlingplass. Her har industrien et viktig ansvar, slik at vi ikke opplever situasjonen fra rundt år 2000 igjen - da vi mistet flere årskull. Jeg vil også oppfordre mediene og landets økonomer til å være sitt ansvar bevisst. Ikke skap et bilde av at vi er inne i endetidene for olje- og gassindustrien. Det er ekstremt langt fra sannheten og kan bidra til en ny kostnadsrekyl når pilene snur og kampen om hodene på ny hardner til. Det kan skje allerede fra 2016.

Det andre som er bekymringsfullt er farten i boligbyggingen og planleggingen i utviklingen av regionen. Fortsatt synes den å være god. Men boligmarkedet er det vanskelig å styre, og peker pilene kraftig nedover er risikoen at planleggingen av nye boligområder og utbygginger stopper opp. Det har vi sett tidligere, og er trolig noe av grunnen til den kraftige prisveksten vi har opplevd i regionen i senere år. Så selv om vi nå får et pusterom i veksten, er det ingen grunn til legge utviklingsplanene på hyllen. Å ha litt armslag har aldri skadet! Jeg bare minner om det.

Så selv om vi nå får et pusterom i veksten, er det ingen grunn til legge utviklingsplanene på hyllen.

Steinar Aasland



Dette er ikke et eple!

Nei. Dette er en annonse. Og den handler om å få deg til å spise frukt på jobben. Hver dag. Her har du 3 gode argumenter.

1. SUNT: Du blir det du spiser. Det du putter i deg på jobb, er utrolig viktig for hvor bra du presterer. Spis frukt – gjør en bedre jobb!
2. ENKELT: Bestill et fruktabonnement hos oss. Gå på nettet. Det er isi pisl! Hver uke bringer vi 2000 kurver med fersk frukt til bedriftskunder på Nord-Jæren. Vi er Norges største på jobbfrukt.
3. FRUKTBART: Tegner du et abonnement på jobbfrukt, bidrar du til verdifulle arbeidsplasser for mennesker med behov for tilrettelegging.

Les mer og bestill jobbfrukt på www.sanpro.no



Sandnes **Pro-Service**

Det er vi som leverer jobbfrukt.



Hva skjer i Russland?

HÅKON SKRETTING • Regionaldirektør i INTSOK med ansvar for arktiske områder, Canada, Russland, Kasakhstan, Aserbajdsjan, Kina og Australia

"Det er ofte vanskelig å forstå hvor myndighetenes rolle ender og hvor næringslivets begynner, hvor næringslivets rolle slutter og hvor myndighetenes begynner", uttalte Russlands president Putin i sin forrige presidentperiode. Innen energi er det veldig synlig.

Energi er politikk eller i det minste blir det fort politikk. Det ser vi virkelig er tilfelle for tiden. I hovedsak er det to ting som påvirker olje og gassmarkedet i Russland: Skifer-gass og Ukraina. Skifer-gass er i seg selv ikke politisk, men Ukraina er det til gangs.

For en ti års tid siden skulle nesten alle til Russland. Statoil og Hydro konkurrerte med Exxon Mobil, Shell, Total og andre hver for seg om å komme med på utviklingen av det gigantiske Shtokman-feltet. Å komme med her var så viktig at norske myndigheter tillot at Statoil og Hydro fikk fusjonere, blant annet for å sikre at selskapet kom med. Politikere valfartet til Russland med store vyer om en fremtidig felles olje-provins fra Hammerfest til Murmansk. Men ting har endret seg. Det er lite trolig vi vil oppleve en felles olje-provins i den nærmeste fremtid.

Shtokman skulle forsyne det amerikanske marked med hardt tiltrengt LNG. Ingen hadde vel sett for seg skifer-gass-revolusjonen som skulle komme og sparke bena under Shtokman. USA er mer enn selvforsynt med gass og prisen på gass har gått en viss plass.

Putin har tydeligvis hatt en plan med å nasjonalisere oljeindustrien for å bruke de enorme inntektene til å modernisere krigsmaskinen. Prisen på olje har i lang tid vært høy og resultatene av enorme inntekter og ønsket politikk ser vi blant annet når de nye russiske jagerflyene patruljerer utenfor Norskekysten og helt ned i Sør-Europa. Alliansen Rubin Designbyrå i St. Petersburg og Sevmash skipsverft ved Kvitsjøen er i full gang med oppgradering av den russiske ubåtflåten.

Russerne som ble ydmyket av vesten da Sovjetsamveldet gikk konkurs, ser med stolthet på at Putin viser muskler overfor vesten. Russere flest kan forsake mange goder og demokratiske rettigheter dersom de bare kan få den nasjonale stolthet tilbake. Her feilvurderer nok ofte vesten det russiske folk.

Når USA og EU støtter kuppet i Kiev er det mer enn Russland kan tåle. Kievriket var Russlands vugge. De mener seg å være

et folk. Å miste Ukraina fra sin fold er et for stort nederlag. NATO-tropper noen timers biltur fra Moskva vil være helt umulig å akseptere. Historien har vist russerne at de må ha en buffersone å beskytte seg bak om Europa invaderer, enten det er franskmennene, tyskerne eller hvem det måtte være neste gang.

Jeg var sammen med en rekke norske selskaper i Sevastopol på Krimhalvøya i mai 2007. Vi hadde en workshop med designbyrået Corall som tegnet "topside" til Pirazlommoye for Pechorahavet og Yuri Korchagin for Kaspihavet. Alle Corall sine folk var russere, og i følge dem var det den største katastrofen som hadde skjedd siden

”

Jeg tror det er viktig at noen holder oppe dialogen med Russland og russere i en vanskelig tid.

Håkon Skretting

den store fedrelandskrigen at Sovjetunionen hadde gått i oppløsning. På toppen av det hele var Krim havnet i feil land. Etter deres oppfatning var nesten alle på Krim russere, og Corall sitt marked var da også utelukkende i Russland. Det er selvsagt aldri lett å være etablert i et land med markedet i nabolandet.

Dette og alt annet forsvarer selvsagt ikke Russland sin aggresjon i Ukraina og annektering av Krim. Vesten svarer som kjent med sanksjoner som igjen begrenser markedsmulighetene for norsk leverandørindustri. Samtidig bremses utviklingen av den russiske oljevirsomheten i havområdene i nord. Det er vel også hensikten.

Norge følger EU når det gjelder sanksjoner. I Kongelig Resolusjon fra 10. oktober heter det blant annet: "På energi-området innføres et forbud mot ytelse av tjenestene boring, brønntesting, logging og klargjøringstjenester samt leveranser av spesialiserte flytende innretninger som er nødvendige for dypvanns oljeleting og -produksjon, arktisk oljeleting og -produksjon samt skiferoljeprosjekter i Russland". For å være på trygg grunn anbefaler jeg at alle som føler de er i en gråsonen om å ringe UD sin servicetelefon som er åpen mandag til fredag fra klokken 10.00 til 14.00. Nummeret er: 23 95 10 50. Godkjenning gis av UD sitt eksportkontrollutvalg, og flere godkjenninger har blitt gitt. INTSOK har fått godkjenning for å fullføre RU-NO Barentsprosjektet som nettopp er et samarbeid med russerne om utfordringer og løsninger i Barentsregionen.

Det som begrenser markedet for norsk leverandørindustri er i praksis i all hovedsak forbundet mot å levere til oljeprosjekter arktisk offshore. Men arktisk begrenses til nord for den arktiske sirkel. Det vil i praksis si: Den russiske del av Barentshavet, Pechora-havet og Karahavet. De største delene av det russiske marked er fortsatt åpent for norske leverandører. Det tradisjonelle landmarkedet, offshore Sakhalin og Kaspihavet er generelt ikke rammet av sanksjoner.

Det vi fra INTSOK ser er at de fleste som i flere år har solgt til Russland, fortsetter med å gjøre sine forretninger mot det markedet som er åpent, mens nykommere er det mindre av for tiden.

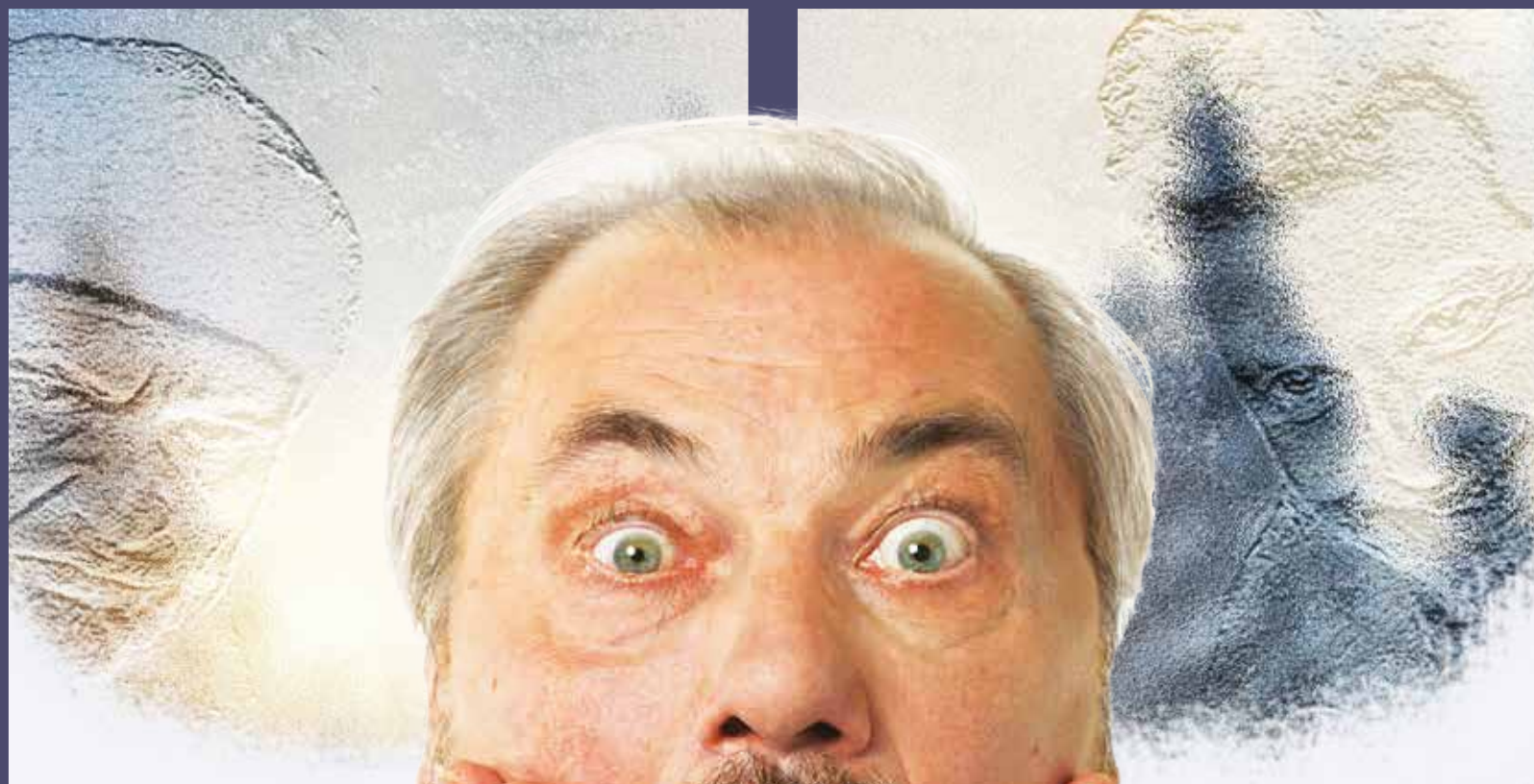
INTSOK vil for 13 gang holde sin årlige Russlandskonferanse. Denne gang i St. Petersburg i slutten av januar. Konferansen vil i hovedsak bli viet til resultatene av RU-NO Barentsprosjektet.

Det kan bli en konferanse som skaper større interesse hos den russiske oljeindustrien enn tidligere. Og interessant kan det bli. Jeg tror det er viktig at noen holder oppe dialogen med Russland og russere i en vanskelig tid, og industrien kan fortsatt levere til alle områder som ikke er omfattet av sanksjonene.

GI ET GAVEKORT PÅ GODE FILMOPPLEVELSER TIL JUL

STEIKE ALEINE

NÅR VIRKELIGHETEN BLIR LITT FOR MYE,
ER HOLLYWOOD RETT RUNDT HJØRNET



AD: MOMENT Foto: Marcel Lelienhof



STAVANGER & SANDNES. BILLETTBEST./INFO: WWW.SFKINO.NO

KINO





JOSTEIN SOLAND

Om prikker, prinsipper og pinlig politikk

Skjenkekontrollen i Stavanger har gitt tre prikker til Sjokoladepiken: To fordi gjestene gjentatte ganger har rygget stolene sine en meter bakover og brutt kommunens skjenkelinje. Og en prikk for å ha bedrevet alkoholreklame på Facebook: «Vi byr på et kaldt glass prosecco og en nydelig ostekake.» For ikke å snakke om «reklamestuntet»: «Øl og sjokolade går utrolig godt sammen, særlig på en deilig sommerkveld som denne.» Leser vi i Aftenbladet.

Den neste ut var ølfestivalen på Tou Scene – «What's brewing?» – første helg i november – med besøkende fra inn- og utland. Disse betalte 450 kroner for fem smaksprøver á 10 cl – 450 kroner halvliteren. En ølfestival som måtte markedsføres som «beep-festival» fordi «beer» ville ha blitt betraktet som ølreklame.

Skjenkeutvalgets folk skulle ha dukket opp og teipet over logoene for bryggeriene på medarbeidernes t-skjorter. Kommenterte Aftenbladets Kine Hult noen dager senere: «Komiske skjenketiltak». Påstanden ble umiddelbart korrigert av skjenkekontrollen: Bryggeriene var varslet i forkant, slik at de selv hadde kunnet teipe over logoene sine...

Uansett hvem som måtte ha trukket ut teipen: Skjenkekontrollens tildeling av prikker er pinlig. Praksis i Stavanger er utslag av en politikk som er uten prinsipper i Kongeriket Norge.

ALKOHOL OG POLITIKK

- Resultatet er en skjenkekontroll som har mistet all respekt og forståelse. Konkluderer Kine Hult etter å ha gitt en svært så fornuftig gjennomgang av bakgrunnen for vår alkoholpolitikk – forebygging mot misbruk. Fellesskapet trenger gode rutiner for å sikre at lover holdes og at bevillingene praktiseres innenfor disse.

Vi trekker Kine Hults konklusjon videre: Ikke bare Stavanger kommune ved skjenkekontrollen, men norsk alkoholpolitikk som sådan er i ferd med å miste all respekt og forståelse. Hvis politikk fortsatt handler om verdier: Om hvordan våre folkevalgte velger å bruke fellesskapets ressurser ut fra sine ulike politiske ståsteder. Skal individets frihet prioriteres? Ellers skal fellesskapets ansvar for individet tillegges mest vekt? Som i omgang med alkohol. Alkoholmisbruk innebærer store kostnader – i vid forstand – både for enkeltpersoner og for samfunnet. Derfor har vi valgt å en streng alkoholpolitikk her i landet.

POLITIKK UTEN PRINSIPPER

Med dette virkelighetsbildet i bakhodet beveger vi oss noen novemberdager etter Kine Hults kommentar gjennom vår hjemlige

Stavanger Lufthavn Sola – med kurs for utlandet. Når sikkerhets- og passkontroll er unnagjort, leder Den norske stat oss – ved Avinor AS – gjennom regionens største brennevinssjappe. «Welcome» – står det med store bokstaver – med «Velkommen» i noe mindre skrift under.

Det er Heinemann Duty Free som ønsker alle forbipasserende – avholdsfolk som drikkfeldige – velkommen til sitt Heinemann-land, et rike som bugner av sjokolade og annet snop, av kosmetikk og tobakk, av øl, vin og brennevin. Vi teller oss 68 tollfrie skritt gjennom dette «landet». Før vi får muligheter til å kjøpe oss en kopp kaffe, et rundstykke eller en avis. Velkomsten til Heinemann-land er også den første som møter reisende fra utlandet.

Hvor er norsk alkoholpolitikk, tenker vi? Etter at vi har gått opp de 68 skrittene gjennom korridoren i Heinemann-land. Hvor er Heinemann-landets begrensninger i forhold til norsk alkoholpolitikk? Spør vi. Mens vi leser det ene spesialtilbudet etter det andre på ulike rusdrikker. Tobakken har norsk lover for lengst anonymisert i store skap langs Heinemann-lands yttergrenser. Når skal spriten låses inn? Spør vi...

Norsk alkoholpolitikk er restriktiv for at vi ikke skal forledes til misbruk. Den skal skjerme deg og meg i Stavanger. Men hva når vi befinner oss på Sola? Endrer vi karakter med en gang vi har fått et boardingkort i hånden? Blir vi andre innbyggere av kongeriket når vi står på Sola og skal ut i verden?

PRINSIPPER OG HYKLERI

Det er selvfølgelig ikke vi som endrer oss, det er Staten. På Sola bli Staten til Avinor AS.

Et aksjeselskap som skal tjene penger for Staten – gjennom drift av våre lufthavner, blant annet gjennom sine Heinemann-land og parkeringshus. Utbygning, drift og vedlikehold av våre viktigste lufthavner – sikker flytransport – er Avinors oppgave.

På våre lufthavner slutter norsk alkoholpolitikk. Nå er ikke lengre politikernes anliggende folkehelsen, men penger og avkastning. Hva med Vinmonopolet? Hvorfor har Staten fraskrevet seg sitt nasjonale

monopol i statlige bygg? I Heinemann-land er det en av Europas største alkoholselgere som styrer. Tyske Heinemann er så profesjonell at selskapet har fått innpass på mange av de største lufthavnene i Europa. Stordrift gir billigere innkjøp. Billigere innkjøp gir bedre profitt – også til Avinor og Staten.

Vårt samfunn skal styres av flest mulig felles verdier. Når våre folkevalgte finner det for godt å fravike det verdigrunnlaget de er valgt på for å kunne tjene mer penger, står vi overfor politisk hykleri. Og vi stiller spørsmålstegn ved om ikke hele tax free-systemet har overlevd seg selv? Hvorfor skal folk som reiser ofte, få tilgang til billigere nytelses- og luksusvarer? Et varebytte som tillates utenfor norsk lov i Norge.

HYKLERI OG SUVERENITET

Historien om prikkpolitikken i Stavanger kommune og Statens prinsippfrie soner som «Heinemann-land» er et grelt eksempel på politisk hykleri. Tobakken er stengt inne i nøytrale skap, mens stablene med øl, vin og brennevin promotes med det ene tilbudet bedre enn det andre. I en by som må ønske sine utenlandske gjester velkommen til «Beep Festival» – og der du får lovens lange arm i nakken hvis du snakker høyt om øl og sjokolade. Er det slik at ord som øl, vin og brennevin skal ut av norsk ordbok? Går det an å bo på Ølberg?

Kanskje det ville være fornuftig å begynne med våre folkevalgtes egne drikkevaner – før de for eksempel sender sine kontrollører ut på byen? Må vi ikke kunne forlange at Stortinget tar sin egen alkoholpolitikk til følge? Da kunne vi kanskje få en troverdig alkoholpolitikk – der du ikke blir belønnet med billigere øl, vin og brennevin hvis du har hatt råd til en utenlandsreise...

Vi oppfordrer Stortinget i jubileumsåret for 1814 til å drive Heinemann ut av våre lufthavner – i arbeidet for å styrke våre folkevalgtes troverdighet og for å motvirke den politikerforakten dagens alkoholpolitikk påfører vårt demokrati... Blant annet ved å avskaffe dagens udemokratiske tax free-ordning, og åpne for en alminnelig skjenkepolitikk og alkoholomsetning som er i samsvar med sunn fornuft.

Settling INN

Geographic mobility of skilled workers and a willingness to embrace life as an expat has become a big part of the global job market. The ability to settle in successfully entails having access to tools that nurture our basic needs as individuals. This is especially important when families are involved.



BY: TOM E. W. GUNDERSEN

When settling in a new country it is necessary to cover all our basic human needs in a Maslowian perspective as quickly as possible in order to thrive. The need to feel safe, to build social relations, to understand your surroundings and the ability to handle challenges and solve them is important for our self-worth.

As a skilled worker you will have a natural arena for gaining knowledge, building confidence and a social network simply from having a job, but for the trailing family these things need a different approach.

GET WITH THE PROGRAMME

The INN Area Orientation Programme has been a service for expats at the Stavanger Chamber of Commerce since 2008. The programme emphasizes practical information about living and working in Norway and cross-cultural training in a Norwegian context.

The programme covers geography, history, politics, Norwegian culture including work culture, Norwegian characteristics, values and beliefs, daily life, safety, transport and more. Participants take a tour of Stavanger learning about the most important places in their everyday life.

Luisa Reges is a lawyer and a trailing

spouse that has been living in Stavanger for ten months. Despite acquiring some knowledge about the region already, she says her understanding of how everything works changed dramatically after attending the programme. When you understand the cultural characteristics and the regional traits one loses the resistance to adjust to a new reality, she says. You find yourself embracing the new life experience and feel motivated to make the most of it.

THE NORWEGIAN MODEL

HR Specialist Siri Opedal and Administrative Coordinator Silje Sivertsen at Wintershall have for a long time recommended their international workers and families to attend the programme. For the last six months, they also made it mandatory. The first available Tuesday upon arrival is spent attending the programme, they say. The feedback is always extremely positive. Without the programme the expat families would not have the same opportunities, Sivertsen says. She has also attended the programme herself. At Wintershall as much as 80 – 90 % of the international workers are either German or Dutch. It is easy to think that people deriving from countries close to Norway will have less need for such a programme but this is not representative, they say. It is important to understand the cultural aspect and the Norwegian approach, not the least within the work place, Sivertsen says. How we relate to management, the dynamics of the Norwegian organizational model, the loose hierarchical structure and a flexible



approach to time management is something that needs to be taught.

Opedal says the expat families tend to seek information from the start, knowing they have to take an active approach. However, when ensuring good quality in the way spouses are followed up, one of the most important factors is to meet other people in the same situation. This needs to transcend company affiliation, she continues. For families with children it is even more important to make sense of how everything works. In Norway even 6 year-olds walk alone to school. In other countries this would be unthinkable and might even get you in trouble as parents. These assumingly small differences accentuates significant cultural undertones which needs to be addressed and understood. This is the only way to ensure that families feel a natural urge to blend in and embrace a new place where life is different from what they know.



Without the INN Area Orientation Programme the expat families would not have the same opportunities says Administrative Coordinator Silje Sivertsen and HR Specialist Siri Opedal at Wintershall.

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



Randi Mannsåker at INN Expats providing useful information to a group of newcomers to the region.

INN EXPATS EVENTS IN DECEMBER:

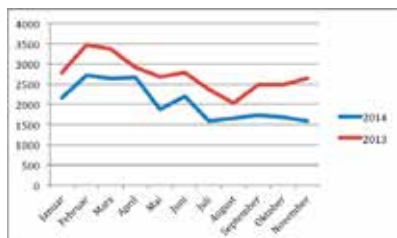
- 02.12 Meeting Techniques in Norway
- 11.12 Norwegian Conversation Group
- 12.12 Visit the Christmas Market in Egersund
- 16.12 Coffe & Topic

www.rosenkilden.com

November 2014

1589

ledige jobber



Det var 1589 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til november. Fortsatt er det naturlig nok olje, gass og maritim næring står for den aller største nedgangen, sammenlignet med 2013 – sammen med ingeniøryrker og økonomi.

	nov.13	nov.14
Administrasjon	232	70
Bank, finans og eiendom	11	22
Forskning og utvikling	0	18
Helse og sosial	280	239
Hotell, restaurant, reiseliv	71	57
Bygg og anlegg	290	173
Industri og produksjon	41	47
Ingeniøryrker	179	76
Organisasjoner	10	5
IKT	168	103
Jordbruk og fiske	9	5
Konsulenter og frie yrker	15	13
Personlig tjenesteyting	35	19
Kunst og kultur	17	33
Media og informasjon	9	0
Offentlige forvaltning	52	37
Olje, gass og maritim	511	287
Renhold og renovasjon	6	21
Salg og markedsføring	98	39
Transport og logistikk	57	22
Undervisning	139	105
Varehandel	135	92
Økonomi og regnskap	156	46
Øvrige jobber	121	60
Totalt	2642	1589

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 rekrutteringsselskapene sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.



Den teknologiske utviklingen har ført til enorme endringer i folks medievaner. Tradisjonelle medier har mistet sitt monopol på distribusjon av nyheter og kommersielle budskap.

Er du klar for å ta bølgen?

Er du eller din bedrift opptatt av innholdsmarkedsføring? Ikke?
Da er du definitivt ute.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Innholdsmarkedsføring eller "content marketing" er ikke noe nytt, men har funnet en annen form i en digital verden. Det handler mer om å bygge merkevare enn å annonsere.

I dag er alle med en mobiltelefon, pc eller et nettbrett en publisist. Det merker ikke minst avisene og de tradisjonelle mediehusene. Sosiale medier, blogger, diskusjonsgrupper og andre typer nettsamfunn er blitt en viktig del av vår hverdag og skillelinjene mellom tradisjonell markedsføring, merkevarebygging og journalistikk i en eller annen form er blitt mer og mer utydelig.

Stadig flere bedrifter tilbyr innhold gjennom egne mediekanaler - og stadig flere etterspør dette innholdet. Det handler om å formidle selv hva virksomheten står for og å ta regien.

Seks av ti norske annonsører øker ikke reklamebudsjettene i år. Stadig flere ønsker å bruke større deler av markedsføringsbudsjettet i egne kanaler og digital innholdsproduksjon. Det handler ikke først og fremst om hva man har å selge, men hva man ønsker å formidle.

ENDRINGER I FOLKS MEDIEVANER

I fjor startet Jorunn Flydal og Henriette Hedlöv selskapet Medialounge - en digital markeds plass for lisensiert, journalistisk innhold. Selskapet har tegnet en rekke avtaler med store, internasjonale mediehus som Financial Times og Huffington Post for lisensiering av innhold til hovedsakelig annonsører og merkevarer som satser pengene på "content marketing" fremfor tradisjonell annonsering.

Det kan blant annet dreie seg om kjøpt reklame som til forveksling ligner nyheter på store nyhetsnettsteder, mediehusene, digitale annonsebilag eller sponset innhold eller «native advertising».

- Den teknologiske utviklingen har ført til enorme endringer i folks medievaner. Tradisjonelle medier har mistet sitt monopol på distribusjon av nyheter og kommersielle budskap. "Content marketing" handler om å ta markedsføringsgrep hvor formålet er skape verdi for målgruppene, sier Flydal.

TROVERDIC

Innholdsmarkedsføring kjennetegnes av at den er underholdene, gir ny kunnskap, forenkler og er medievennlig, men ikke minst troverdig, mener Flydal.

Et eksempel Flydal viser til er Jyske Bank som har utviklet sin egen TV-kanal på nett med 40-50 sendinger i uken. Et annet eksempel er Telenors nettavis der 400 000

sjekker eposten daglig.

- Her finner du en masse nyttestoff som handler om digital hverdag - ikke om Telenor.

Facebook er i løpet av kort tid blitt en viktig kanal for mange bedrifter. DNB har i dag flere følgere på Facebook enn VG, i følge Flydal.

- Suksessfaktoren er inngående kjennskap til kundenes behov med hensyn til innhold, medievalg og timing.

MÅ TENKE RASKERE

Johan Nyvang er International Marketing & Communication Manager for klesmerket Björn Borg og en pioner innen mobil og digital kommunikasjon.

- Vi satser stort på vår e-handel-shop. Det er der vi ser fremtiden og tilveksten. Den må være optimal i forhold til mobil. Vi må følge konsumentene der de beveger seg, sier Nyvang.

Björn Borg investerer så og si ingenting lenger i tradisjonelle TV- eller avisannonser.

- Vår målgruppe mellom 18 og 30 befinner seg i liten grad der, sier Nyvang.

- Må man tenke annerledes når brukerne i stor grad er på mobile plattformer?

- Ja, vi må tenke raskere og at alt det vi gjør er optimert i forhold til de minste enhetene vi kommuniserer på.

- Det finnes jo en rekke bedrifter som har helt andre og mer eldre målgrupper. Hva gjør man da?

- Kanskje en større miks. Men samtidig tror jeg også den målgruppen kommer dit etter hvert. Vi ser jo at en største tilveksten på Facebook er blant dem over 50 år.

- Er det merkevaren i seg selv som er det sentrale eller salgskampanjer?

- Det er en kombinasjon. Men de endringene som har funnet sted stiller større krav til at vi kommuniserer mye mer relevant med vår målgruppe, med et budskap de liker. Utfordringene er annerledes, sier Nyvang.



Jorunn Flydal i Medialounge



Johan Nyvang i Björn Borg

NYTT OM NAVN



BÅRD HØIE LERVIK

Salgs- og markedssjef i Valnor

Bård Høie Lervik er ansatt som salg- og markedssjef i Valnor AS. Han har lang erfaring innen salg og markedsføring innen hotell, IT og reiseliv. Han kommer fra stillingen som Key Account Manager i VIA Egenia og G Travel, der han har hatt ansvaret for storkunder innen shipping- og offshorebransjen. Han har tidligere jobbet som salg- og markedssjef for Radisson SAS/Blu-hotellene i Stavanger og som partneransvarlig i Eye-share. Valnor AS er lokalisert på Lura i Sandnes og leverer ventiler, regulatorer, rør, fittings og annet teknisk utstyr til olje og energibransjen.



BIRGITTE HAMMER

Salgs- og markedssjef på Hotel Ullensvang

Birgitte Hammer er ansatt som salgs- og markedssjef på Hotel Ullensvang fra 1.okt. Hammer har vært leverandør til Hotel Ullensvang siden 2005. Med bakgrunn fra trykkeri, salg, design, gründer av designbyrået Team Seven AS og kommunikasjonsbyrået Fru Hammer AS, og videreutdanning innen ledelse på BI, har Hammer lang og solid erfaring innen både salg, strategi, markedsføring, ledelse og forretningsutvikling. Hammer skal jobbe tett med 5.gen. vertskap på Hotel Ullensvang, og hovedsakelig innenfor det nasjonale markedet.



RUNE MELLEMSTRAND

Konsulent i Peanuts

Rune Mellemstrand er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 3. oktober og skal jobbe med web-utvikling. Han har tre års erfaring innen dette, som inkluderer alle deler av å utvikle en web-applikasjon, fra serverlogikk og database til frontend-utvikling. Rune kommer fra EVRY.



PÅL MINDE

Advokat i Advokathuset Stavanger

Advokat Pål Minde har startet opp Advokathuset Stavanger sammen med 3 andre lokale advokater. De tilbyr nå et bredt spekter av advokattjenester for privatpersoner og mindre bedrifter. Minde har 15 års erfaring med advokatarbeid fra Oslo og Stavanger, de siste 9 år sammen med Adius Advokater i Stavanger.



VESLEMØY RANGER

Konsulent i Peanuts

Veslemøy Ranger er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Rangen har bred erfaring innenfor digital forretningsutvikling og kommunikasjon med fokus på kundeportaler, CRM- og salgssystemer. Hun har også erfaring fra prosjekter knyttet til prosessforbedringer. Veslemøy Rangen kommer fra stillingen forretningsutvikler/markedskonsulent i Nordea Liv.



ANTON SOLBERG

Konsulent i Proplan

Anton Solberg er nyansatt i Proplan AS og startet i august 2014. Anton skal være en nøkkelperson i Proplan AS sin nyutviklede software Proplan Insight. Han har tidligere erfaring fra Amesto Solutions AS hvor han jobbet som Visma Business konsulent innenfor logistikk i 2,5 år. Han har en Mastergrad fra Copenhagen Business School innenfor fagfeltet Supply Chain Management.

NYTT OM NAVN



MATHIAS MADE WIJK
Creative Director i Made with Hart

Mathias Made Wijk er en av gründerne i Made with Hart, og er nå ansatt som kreativ leder. Made skal designe og følge opp kleskolleksjoner, utvikle målsøm ovenfor privat- og proffkunder, samt bidra til nye forretninger i Norge og Skandinavia. Made with Hart startet sin første skjorteforretning i Stavanger. Det er deres hovedkontor og her designer de sine kolleksjoner, har målsøm for kvinner og menn, samt administrerer sin nettbutikk.



LUDVIG HART
Designer & Webshop Manager i Made with Hart

Ludvig Hart er ansatt som designer, grafisk designer og sjef for nettbutikk. Ludvig skal følge opp klesdesign, webdesign, grafisk profil og administrere nettbutikk. Han skal bidra til å bygge flere forretninger i Norge og Skandinavia. Made with Hart startet sin første skjorteforretning i Stavanger. Det er deres hovedkontor og her designer de sine kolleksjoner, har målsøm for kvinner og menn, samt administrerer sin nettbutikk.



BRITA LID LØLAND
Konsulent i Proplan

Brita Lid Løland er nyansatt som lønnskonsulent i Proplan AS og startet i august. Hun vil i tillegg til lønn, jobbe med Proplan Time og Visma Global. Hun kommer nå fra EG NaviCom AS hvor hun har jobbet som konsulent i 6 år. Løland har en utdannelse fra UiS innen økonomi og administrasjon og lang erfaring innen regnskapsføring, lønnsarbeid og implementering/support innen lønns- og ERP systemer.

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.



SANDNES KOMMUNE

DESTINO • Arkitektur: Space Group

FØRST OG FREMST NOE STORT ER PÅ GANG

Ruten

Indre Vågen

HAVNESPEILET

BASE PROPERTY
& INEO EIENDOM

KRUSE SMITH
EIENDOM

Sandnes skal transformeres og utvikles til en framtidsby der det skal være godt å jobbe og bo – en attraktiv adresse for næringslivet og et nytt regionalt tyngdepunkt. **Vi starter med Havneparken.**

AKTUELT

BASE PROPERTY OG INEO EIENDOM BYGGER SANDNES DYRESTE LEILIGHET – I HAVNEPARKEN



Total utbygging: 22.000 m²

Innhold: Shopping, kontor, konferansehotell og leiligheter

Oppstart: 2016-2017

Utbygger: Base Property og Ineo Eiendom



ANDRE PROSJEKTER

Havnespeilet

Næringsbygg på 5.500 m² med
250 - 1.000 m² ledige lokaler

Kruse Smith Eiendom

50 000 m² bra. med kontor, handel
og bolig (300-400 leiligheter)

havneparken-sandnes.no

Den nye bydelen Havneparken erstatter gamle Sandnes Havn. Totalt skal det bygges 153 000 m² med næringsbygg, hotell og boliger. Bare de neste 10-15 årene skal det investeres for 14-15 milliarder kroner i sentrum av Sandnes – Norges 7. største by med snart 73.000 innbyggere.

HAVNEPARKEN

