

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 2 • 2015 • ÅRGANG 21

Rosenkilden

Stavanger kan bli 10. største by

Dersom Stavanger og Sandnes ikke går sammen i en storbykommune, kan begge rase på listen over landets største bykommuner. I verste fall kan Stavanger bli nummer 10 og Sandnes nummer 19.

side 6-11



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

04.02 Skatt for nordmenn i utlandet og utlendinger i Norge
04.02 Bli en bedre selger
11.02 #U37 - aktivt nettverk og møteplass
11.02 Treffpunkt Jæren
24.02 Har du slått på den sosiale brannmuren?
27.02 Lederskolen II: Lidenskap
04.03 Entreprenørskapsdagen
11.03 Treffpunkt Sandnes



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

INN ACTIVITIES

03.02: Renting property in Norway
11.02: Job Skills pt.
15.02: Cross Country Skiing in Sirdal
22.02: Cross Country Skiing in Sirdal
25.02: Coffee & Topic
04.03: Job Skills pt. 3/3
04.03: Driving Instruction Seminar
11.03: Energy through outdoor living!



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: 23. januar 2015.

Innhold



Stavanger og Sandnes kan bli "småbyer" 6

Solamøtet 12

Et gullår for unge gründere 14

Svart arbeid 22

Ny i Næringsforeningen: Hey Honey 26

Profilen: Monika Bjørkmann 30

Bedriften: KPMG Stavanger AS 34

Tøffere tid for oljeservice 38

Premiere for U37: Vi har mye å bidra med 40

Vestlandskonferansen 2015 43

Nytt fra Brussel 46

Lunch 49

Nye medlemmer siden sist 50

Styreleder 52

Energikommentaren 54

Kilden 56

INN Expats 58

Stavanger rekrutteringsindeks 60

Nedbemanning og omstilling 61

Nytt om navn 62



U37-erne

De unge stemmene i næringslivet trenger en arena og derfor lanserer Næringsforeningen U37. Møt U37-erne!



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Fordelen ved de etablerte i næringslivet er at de har lang erfaring, mens fordelene ved de unge er at de ikke har det, blir det sagt. Først: Det er en styrke for vårt næringsliv at seniormodellen ikke står så sterkt som i mange andre land. Når hierarkiet i organisasjonen er slik at juniorene må finne sin beskjedne plass i organisasjonen og vente på tur, kan det gå utover fornying, modernisering og evne til omstilling. Dette er et konkurransefortrinn for Norge. Vi snakker om en enorm ressurs hvis potensial likevel ikke nødvendigvis utnyttes godt nok. La oss derfor løfte de unge og følgelig regionens framtid fram på gullstol! Mesteparten av jobben gjør de imidlertid selv gjennom prosjektet U37.

Kvelden 11. februar arrangerer Næringsforeningen sitt første nettverksmøte hvor deltakerne vil bli avkrevd legitimasjon! U37 blir ungt, friskt og nytt. Ikke bare er det viktig for Næringsforeningen å tenke fornying for sin egen utviklings del. Hovedhensikten med dette prosjektet er å løfte fram de yngre stemmene blant de 1.752 medlemsbedriftene våre. Og ikke minst; synliggjøre den kompetansen U37-erne besitter, og som vil bli helt avgjørende i den tiden vi går inn i hvor innovasjon, nyskaping og nye muligheter står høyest på agendaen.

Næringsforeningen har rundt 200 konferanser i året og for første gang rundt vi 10.000 deltakere i 2014. Vi merker et yngre publikum og en jevnere kjønnsfordeling. En av grunnene til den sterkt økende interessen for konferanser de tre siste årene er fokuset på nettverksbygging som profesjon – kanskje spesielt blant U37-erne. Men i de aller fleste tilfeller er alder likevel helt uinteressant i forretningslivet. Det vil fortsatt være plenty arenaer hvor medlemmene våre møtes

– helt på tvers av alder og kompetanse. Nettopp i skjæringspunktet mellom lang erfaring og ny og oppdatert kompetanse oppstår interessante prosesser. Nylig var det dessuten en kjent bedriftsleder som fortalte meg – med stolthet – at snittalderen i utviklingsavdelingen var 67 år. Disse typene har hentet hjem noen innovasjonspriser, for å si det forsiktig. Mentalt og holdningsmessig var mange av dem U37-ere så det holdt.

Ressursgruppen U37 blir introdusert i dette nummeret av Rosenkilden. Det er en ambisiøs gjeng som ledes av Arnstein Torsvoll. Ambisjonen er å sørge for at denne generasjonen bidrar til å utvikle morgendagens samfunn og morgendagens næringer. I mange spørsmål har de en annen innfallsvinkel og holdning, og dermed kan etablerte sannheter blant de som i dag setter agendaen, i næringslivet eller i det offentlige, utfordres. Dette er folk som kanskje aldri har hatt et papirabonnement på en avis i sitt liv fordi de syns ideen om å frakte papir til hjemmene er absurd når det fins nettbrett.

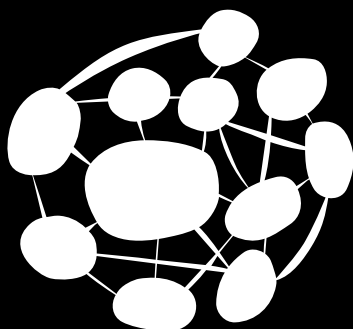
Folk som ikke skjønner at du kan fungere i arbeidslivet uten å forstå potensialet i sosiale medier? Eller som rett og slett bærer med seg oppdatert utdanning og er brukere av morgendagens teknologi.

Vi kaller det den nye kompetansen! Å være ung i næringslivet er nærmest en profesjon i seg selv. Kan den defineres nærmere? Kan vi bidra til at denne kompetansen og disse kreftene gjennom det nye nettverket i Næringsforeningen får en sterkere påvirkningskraft? På møtene til U37 vil det legges til rette for faglig påfyll og nettverksbygging som vanlig, men agendaen vil preges av problemstillinger som opptar målgruppen. 11. februar vil innfallsvinkelen være at mange U37-ere står i fare for å miste jobben i forbindelse med

nedbemanningen i energibransjen. Det kan føre til et stort kompetansetap for regionen. Ressursgruppen treffer hoppkanten perfekt med tanke på aktualiteten. Samtidig er det viktig å påpeke at U37 er tverrfaglig og favner alle typer bransjer. Og ikke minst; veldig mange U37-ere er selvsagt allerede etablert i sentrale jobber og kjenner seg med rette ikke igjen å bli beskrevet som juniorer eller talenter.

I fjor ble det etablert 3.000 nye bedrifter i Rogaland. Innovasjon Norge har hatt en enorm pågang med spørsmål om etablerertilskudd. I 2012 ble det utbetalt 17 millioner kroner til 47 søkere. I fjor ble det kvittert ut 32 millioner til hundre nyetablerere, og dette ser også ut til å øke i 2015. Det gror med andre ord godt i regionen, og U37-erne står bak mange av disse prosjektene. Nå er det på tide å gi dem spillerom. Bidraget fra Innovasjon Norge til gründerbedrifter betyr den nødvendige økonomiske drahjelpen som skal til i et nytt prosjekt. Stikkordet er prøving og feiling. Dette er et kulturspørsmål som U37 kan få satt på agendaen, nemlig bedriftenes evne til å tåle og mislykkes med enkeltprosjekter. Et kulturspørsmål fordi vi kan ha en tendens til å vise liten toleranse for feilgrep. Men for å vinne, må man også tåle å tape. Slipp de yngre kreftene løs! Se hvordan de fremste teknologiskapene i verden profitterer på nettopp det!

Vår oppfordring til bedriftslederne er derfor å be sine egne U37-ere engasjere seg i næringspolitikk. Det vil komme bedriften og hele regionen til gode. I en virkelighet hvor utviklingen skjer raskere enn noensinne er det viktig at vi bringer inn framtidens dagsordensettere på et tidligst mulig tidspunkt, og lenge før de blir seniorer.



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.

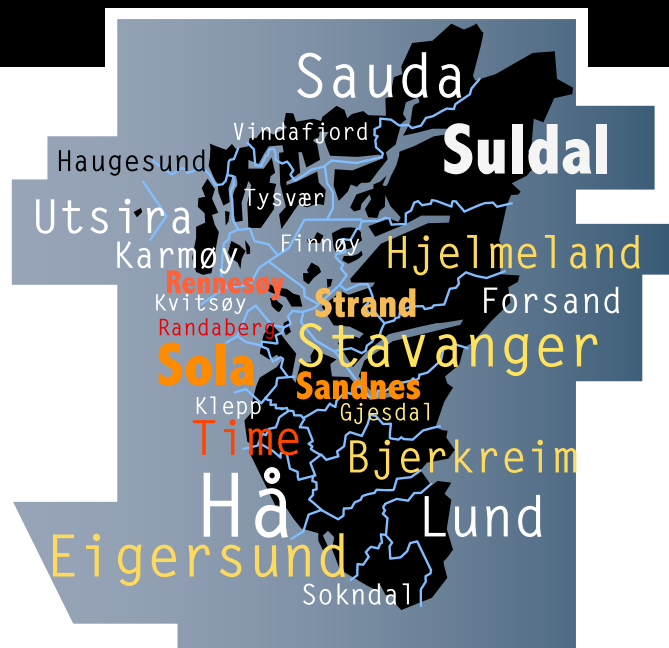
Næringsforeningen har 1.752 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



24 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 24 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



RENNESØY

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



ENERGI

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



FORNYBAR STAVANGER

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



BYGG OG ANLEGG

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



SYKKELLØFTET

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



MAT

Leder: Arna Smistad. Tlf: 930 599 24
arna@maaltidetshus.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@jerentrepreneur.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



TILRETTELAGT ARBEID

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



ENTREPRENØRSKAP

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



KAPITALFORVALTNING

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



KULTURNÆRING

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



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



U37

Leder: Arnstein Torsvoll. Tlf: 976 43 388
arnstein@sharpcode.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneland
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Tor Olav Gåsland



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ruth-Hege Holst



NESTE STOPP: /hinna park/

Hinna Park (Jåttåvågen stasjon) ligger perfekt plassert midt mellom Stavanger og Sandnes. Toget går hvert kvarter, med 8 minutters tur til begge byer.

Vi har også distriktets beste bussdekning, både sør- og nordover, god bil- og sykkelparkering samt tilgang til bilpool-ordning.

La Hinna Park være neste stopp for din bedrift!
hinnapark.no

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



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



Stavanger og Sandnes kan bli ”småbyer”



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

Stavanger kan bli den 10. største bykommunen i landet og Sandnes kan bli nummer 19. Det kan bli resultatet dersom mange av byene rundt om i landet slår seg sammen med omlandskommunene, mens Stavanger og Sandnes forblir alene som i dag.



At Stavanger og Sandnes blir mindre sammenlignet med andre bykommuner, er av betydning og kan svekke regionens posisjon.

Gunnar Berge, tidligere kommunalminister

Etter at Solberg-regjeringen varslet en kommunereform, er prosessene rundt mange av landets små og store byer i gang. Regjeringen og kommunalminister Jan Tore Sanner (H) har pekt på to viktige grunner til at det er behov for en reform. Den første er at Norge har for mange småkommuner som ikke er tilpasset framtidens oppgaver. Den andre er at vi trenger en samlet styring av storbyområdene som felles bo- og arbeidsmarkeder. Dette siste har gjort at det er prosesser i gang rundt mange av landets

byer. Mange steder er motstanden mot sammenslåinger stor, andre steder er den mindre. I Sandnes bystyre er det ikke mange av politikerne som har uttalt seg positiv til en kommunesammenslåing med Stavanger. Dermed kan resultatet bli at Sandnes og Stavanger forblir hver sin kommune, mens andre bykommuner i landet slår seg sammen med nabokommunene og dermed vokser forbi våre to bykommuner.

NUMMER 10 OG 19

En gjennomgang Rosenkilden har gjort av ulike forslag og prosesser som er på gang,



- De byområdene som ikke samler seg i én kommune, vil tape på det, mener Jørn Rattsø.

DE 20 STØRSTE KOMMUNENE I NORGE

DAGENS SITUASJON:

Oslo	640313
Bergen	272612
Trondheim	182740
Stavanger	131371
Bærum	119849
Kristiansand	86704
Fredrikstad	77849
Sandnes	72789
Tromsø	72192
Drammen	66802
Asker	59037
Sarpsborg	54136
Skien	53763
Skedsmo	51646
Bodø	49940
Ålesund	45974
Sandefjord	45152
Arendal	44207
Larvik	43443
Karmøy	41898

SLIK KAN DET BLI:

Oslo	634463
Bergen	736279
Trondheim	282068
Drammen	178686
Asker og Bærum	176926
Nedre Rommerike	168542
Ålesund	141603
Kristiansand	133690
Frekdrikstad/Sarpsborg	131955
Stavanger	131371
Follo	123678
Grenland	120308
Øvre Rommerike	106611
Haugesund	94515
Hamar	90266
Tromsø	85105
Bodø	83308
Arendal	77637
Sandnes	72789
Tønsberg	68257

* Oversikten viser ulike forslag til nye storbykommuner rundt om i landet, blant annet fra NHO, pågående utredninger og politiske utspill - og hvordan dette vil slå ut dersom alle disse blir gjennomført uten at det blir gjort noe med kommunegrensene på Nord-Jæren.

viser at Stavanger i ytterste konsekvens kan bli den 10. største bykommunen i landet, mens Sandnes kan bli nummer 19. Det er ikke sannsynlig, men det er sannsynlig at de to bykommunene blir forbigått av flere, ifølge Frank Aarebrot, statsviter og professor i sammenlignende politikk ved Universitetet i Bergen.

- Det kan godt hende at både Drammen og Kristiansand slår seg sammen med flere av omlandskommunene, og dermed blir større enn det Stavanger er i dag og vokser forbi. Det ville vært tragisk for både Stavanger og Sandnes, mener Aarebrot.

Det kan til og med skje at Haugesund blir større enn Sandnes, dersom de finner sammen med Karmøy.

Gunnar Berge, tidligere kommunalminister og parlamentarisk leder i Arbeiderpartiet, er enig i at relativ størrelse ikke er uten betydning.

- Om vi er større eller mindre enn andre bykommuner er ikke det aller viktigste



- Da Madla og Hetland ble slått sammen med Stavanger i 1965, var det grunnlaget for oljehovedstaden som ble lagt. Vi visste det ikke, men uten det grepet er det ytterst tvilsomt om hele regionen hadde vært der vi er i dag, sier Gunnar Berge.

argumentet. Men skjer det store endringer i andre byregioner, kan det svekke vår posisjon, mener Berge, som for øvrig gjør comeback på Ap sin liste i Stavanger foran kommunevalget til høsten.

Jørn Rattsø, professor i samfunnsøkonomi ved NTNU, leder av Rattsø-utvalget og medlem av Christiansen-utvalget, sistnevnte som anbefalte Stortinget på 90-tallet å redusere antall kommuner i landet, sier Stavanger-regionen kan bli mindre attraktiv dersom andre byregioner vokser forbi.

- De byområdene som ikke samler seg i én kommune, vil tape på det, mener Rattsø.

VEKTSKÅLEN BETYR NOE

Det mest åpenbare argumentet for at det betyr noe hvilke nummer i rekken Stavanger

”

**Kommunesammenslåinger
rundt de store byene er ikke
garantert å bli en suksess.
Men utnyttes potensialet, kan
gevinsten være stor.**

Jørn Rattsø

og Sandnes er blant byene i Norge, er at vektskålen av betydning. Når Universitetet i Stavanger kjemper om midler til videre

utvikling og vekst, når Universitets-sjukehuset vil bygge nytt og nye infrastrukturprosjekter skal prioriteres, vil en storbykommune ha større gjennomslagskraft nasjonalt.

- Det er avgjort enklere å få gjennomført viktige og tunge løft når du har en storby i ryggen. Vektskål og tyngde, men ikke minst potensialet og den muligheten til utvikling som en storbykommune gir, gjør jobben enklere, mener Berge.

Han legger til:

- Dersom ikke kommunesammenslåingen var blitt gjennomført i 1965 og Stavanger gjennom det sikret seg muligheten for videre vekst, hadde aldri vi blitt valgt som oljehovedstad sju år senere.

Frank Aarebrot tror Berge har rett i den



Det kan godt hende at både Drammen og Kristiansand slår seg sammen med flere av omlandskommunene, og dermed blir større enn det Stavanger er i dag.

Frank Aarebrot

analysen. Når han skal forklare hvorfor relativ størrelse har noe å si, trekker han fram flere momenter.

- Når Stavanger-regionen skal stå imot en nedgang innen oljeindustrien, spiller størrelse en stor rolle. Det handler om å beholde jobber knyttet til hovedkvarterene, det handler om å motvirke volatile boligpriser og fraflytting, som er mindre i de aller største byene. En storby har for eksempel større mulighet til å utvikle et høykompetent kulturtilbud, som vi vet betyr mye for at folk vil satse og slå seg ned i en by, eller bli værende, sier Aarebrot.

Han fortsetter:

- På mange måter er drømmen om Sandnes som egen by skadelig for Stavanger-regionen. Sandnes har i flere tiår utviklet seg i retning av Stavanger, hvilket utviklingen og lagt til rette for at byene har vokst sammen og slik sett undergravd sin egen uavhengighet.

Jørn Rattsø peker på at de nye storbykommunene kan bli tilført nye oppgaver, og at de samlet sett da kan få mulighet til å utvikle seg og bli mer attraktive for innbyggere og næringsliv.

- Kommunesammenslåinger rundt de store byene er ikke garantert å bli en suksess. Men utnyttes potensialet, kan gevinsten være stor. Et eksempel er at en storbykommune på Nord-Jæren kan få ansvaret for de videregående skolene og utvikle en mer profesjonell skoleadministrasjon. Jeg tror også at det kan være store kvalitetsgevinster innen helse og omsorg, sier Rattsø.

FORBEREDE OSS FOR FRAMTIDEN

For Gunnar Berge er det viktigste argumentet for en samling av storbyområdet på Nord-Jæren at vi må forberede oss på framtiden, en framtid der olje- og gassvirksomheten ikke vil være den samme motoren i utviklingen som i dag.



- Når Stavanger-regionen skal stå imot en nedgang innen oljeindustrien, spiller størrelse en stor rolle, sier Frank Aarebrot.

- Da Madla og Hetland ble slått sammen med Stavanger i 1965, var det grunnlaget for oljehovedstaden som ble lagt. Vi visste det ikke, men uten det grepet er det ytterst tvilsomt om hele regionen hadde vært der vi er i dag. Nå må vi sørge for at vi kan møte framtiden på samme måte, og være klar når muligheten dukker opp. Med den kommunestrukturen vi har i dag, er jeg redd vi ikke er det, sier Berge.

Som kommunalminister på begynnelsen av 90-tallet, var det tungt for ham å svelge at Høyre sikret flertall for at ingen kommuner skulle bli slått sammen mot det enkelte kommunestyres vilje. Det har ifølge Berge lagt en klam hånd på saken i over 20 år. I mellomtiden har behovet for reform vokst ytterligere.

Nå tør han ikke spå hvor langt Stortinget vil gå, men håper at Høyre og Ap kan finne sammen og ikke la reformen stoppe opp fordi noen kommuner setter foten ned.

- Initiativet ligger hos Høyre, som er i regjering. Men en god start, både hos Ap og Høyre, kan være å komme til en erkennelse av at flertallsvedtak om kommunegrensene på Stortinget er høyst demokratiske, selv om de går imot flertallet i enkeltkommuner. Stortinget gjør vedtak hver eneste dag som noen er imot. De er ikke udemokratiske av den grunn. Kommunegrensene er av nasjonal betydning, og det er derfor Stortinget må ta det øverste ansvaret, mener Berge.

Han minner om at svært mange kommuner i Norge er resultat av tvangssammenslåinger, inkludert dagens Stavanger og dagens Sandnes.

KOMMUNEREFORMEN

- Regjeringen har satt i gang arbeidet med en kommunereform og utelukker ikke at det kan bli aktuelt å slå sammen kommuner med tvang. Utgangspunktet for reformen er ønske om større og mer robuste kommuner, men samtidig også sikre styringsdyktige storbyer og våre felles bo- og arbeidsmarkeder.
- En medlemsundersøkelse gjennomført av Næringsforeningen våren 2014, konkluderte med at 77 prosent ønsker en storby på Nord-Jæren bestående av Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, mens 86,2 prosent mener at antallet kommuner i regionen minst må halveres. Det var flertall for kommunesammenslåinger i alle kommunene.
- Den siste storbyundersøkelsen, som gjennomføres blant medlemmene av de største næringsforeningene i Norge i fellesskap, konkluderte med at hele 94 prosent i Stavanger-regionen ønsker kommunesammenslåinger.

Tja om tvang

Vil regjeringen og Stortinget ta styringen og slå sammen kommuner med tvang? Tja, er svaret fra flere som følger Stortinget fra sidelinjen. - Om valgresultatet kan tolkes slik at kommunereformen fremdeles er liv laga, tror jeg regjeringen vil søke et forlik med Ap, KrF og Venstre som inneholder elementer av tvang, sier politisk kommentator i Aftenbladet, Tom Hetland.



TOM HETLAND,
POLITISK
KOMMENTATOR
I AFTENBLADET

- Det meste tyder på at regjeringen ikke vil nå målet

med kommunereformen langs den frivillige veien. Altfor få kommuner vil slå seg sammen på det viset, og kanskje ikke de kommunene regjeringen helst ønsker skal gjøre det. Det er for eksempel høyst usannsynlig at Sandnes vil bli med i en storkommune på Nord-Jæren. Om regjeringen da vil foreslå tvang, er avhengig av politisktaktiske vurderinger: Hvor stor sjanse har regjeringen for å få gjennomslag i Stortinget, og hvor stor interesse har regjeringen av å sette saken på spissen og kanskje søke et nederlag? Jeg tror ikke det blir en avklaring på dette før kommunevalget.

- På Stortinget er det avgjørende hva Ap gjør. Regjeringen kan kanskje få gjennom en moderert reform med tvang i enkelte tilfelle ved hjelp av Venstre, kanskje også KrF. Men det vil være en lite bærekraftig reform om ikke også Ap er med på laget.

Ap var tidligere det partiet som var klarest på at Stortinget må bestemme i siste instans, men sentrale Ap-politikere uttaler seg nå kritisk til tvangsbruk. Det henger kanskje sammen med at partiet nå står relativt sterkere i distrikta enn i storbyene, men det kan endre seg etter neste valg. Jeg tror det fremdeles er ganske åpent hvor Ap lander. Landsmøtet i vår vil gi en pekepinn, men kjenner jeg Ap rett, vil ledelsen sørge for å sikre seg nødvendig handlefrihet i dette spørsmålet. Heller ikke her tror jeg på en avklaring før valget. Dersom valgkampen og valgresultatet viser at tvangssammenslåing er en dårlig sak, tror jeg ikke Ap, Venstre og KrF vil gå inn for det. Sp og SV er mot uansett. Det vil overraske meg om Høyre og Frp i en slik situasjon fremmer et tvangsforslag som

uansett vil falle og som er upopulært blant mange av deres egne lokalpolitikere.



MAGNUS
TAKVAM,
POLITISK
KOMMENTATOR
I NRK

- I utgangspunktet tror jeg det er

urealistisk å slå sammen kommuner med tvang, og at hverken regjeringen eller Arbeiderpartiet, som jo må være med i et flertall, vil foreslå det. Men tvangen vil kunne bestå i at én kommune, som eventuelt bremser en sammenslåing der flertallet er for, kan bli utsatt for sammenslåing mot sin vilje. De virkemidlene regjeringen bruker er jo først og fremst økonomiske, ved at inndelingstilskuddet vil bli dårligere for dem som ikke blir med i reformens første runde.

Frp, Høyre og Venstre er, med litt ulikt utgangspunkt, mest sammenslåingsivrige, men Ap må med for å få til en langsiktig reform.



STEIN AABØ,
POLITISK
KOMMENTATOR I
DAGBLADET

- Regjeringen vil i det lengste unngå tvang. Hittil bruker den pisk og gulrot,

med økonomisk belønning til kommuner som frivillig går inn for slå seg sammen. Kommunalminister Jan Tore Sanner har i utgangspunktet lagt opp til en snedig prosess der han unngår å få kontroversielle ting midt opp i kommunevalgkampen nå i år og i stortingsvalgkampen i 2017. Regner med at han holder seg til plan og strategi.

- Det er et flertall på Stortinget som ønsker færre, større kommuner og dermed mange sammenslåinger. Både Venstre og KrF har landsmøtevedtak på dette. Ap-ledelsen har i

flere tiår ønsket det samme, men har vegret å fronte spørsmålet, først fordi det lå så tett opp til sist EU-kamp og splittelse i både folk og parti. Mens de rødgrønne var i regjering, var spørsmålet uaktuelt på grunn av Senterpartiet, som i det lengste vil forsvare dagens struktur og kommunistørrelser ut fra troen om at folk har det bedre i små kommuner enn i større. Tvang tror jeg flertallet vil bruke bare om det blir nødvendig. Jeg vil ikke utelukke at så kan skje, siden kommunestruktur og forvaltningsnivåer bør være en sak for Stortinget.



GUNNAR
KVASSHEIM,
SJEFREDAKTØR I
DALANE TIDENDE
OG TIDLIGERE
STATSSEKRETÆR

- Regjeringen vil neppe legge opp

til tvangssammenslutning av kommuner i stor skala. Det kan bli brukt tvang i områder, hvor det ligger til rette for frivillige løsninger, men eksempelvis en kommune man mener det er naturlig å ha med, har sagt nei. Kommuner som blir enige om sammenslåing i løpet av 2015 kan få tilslutning til dette i løpet av høsten. Med det er først våren 2017 regjeringen skal legge fram et forslag til en samlet kommunestruktur. Da kan de også foreslå sammenslåing av kommuner som har sagt nei.

- Partiene har allerede flagget sitt overordnede syn, og det er bred tilslutning til en reform som gir færre kommuner. Dette synspunktet deles av alle parti, unntatt Senterpartiet. Når det gjelder den konkrete utformingen av det nye kommunekartet, vil ingen flagge sitt syn før regjeringen legger fram sitt forslag. Stortingsflertallet vil nok vise varshet når det gjelder tvangsløsninger, men kan komme til å gå på tvers av noen enkeltkommuners ønske, der man mener det er nødvendig for å få helhetlige løsninger.

Må bygge for fremtiden nå

Kommunestrukturen er ikke tilpasset de utfordringene vi står overfor. Vi må handle nå, sa kommunal- og moderniseringsminister Jan Tore Sanner på årets Solamøte.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Vi lever i en tid som preges av mye forandring, både internasjonalt, men også i våre egne regioner. Vi mennesker søker etter trygghet og uforutsigbarhet, men det sentrale spørsmålet vi må stille oss er om vi skaper denne tryggheten ved bare å holde fast på alt slik det en gang var, sa Sanner i sitt innledningsforedrag på Sola. Sanner pekte på at den tiden vi er inne i krever lederskap - og samarbeid. Han viste til at Rogaland og regionen har en god tradisjon for å skape arenaer og samarbeid mellom politikk og næringsliv. - Vår tidsånd handler nettopp om samarbeid og den type arena. Det er ikke lenger slik at næringsliv er en sektor og politikk en helt annen. Vi er gjensidig avhengige av hverandre. Skal Rogaland være en vekstkraftig og sterk region, krever det også sterkt og vekstkraftig næringsliv. Skal næringslivet vokse, må man også ha sterke kommuner og en sterk region som kan legge til rette for det, sa Sanner. Statsråden viste blant annet til den sterke befolkningsveksten som har funnet sted i Norge og Stavanger-regionen spesielt. Denne veksten gir store utfordringer og de må tas tak i nå, sa Sanner. - Vi må sette oss i stand til å takle denne utfordringen, men også utnytte de mulighetene den gir oss.

ØKTE KRAV

Sanner påpekte at samtidig med at vi blir flere, blir vi også eldre. Det vil være kommuner i Norge som vil ha en yrkesaktiv pr pensjonist, noe som betyr færre yrkesaktive pr pensjonist enn i dag.



Statsråd Jan Tore Sanner hilser på stortingsrepresentant Eirin Sund under Solamøtet.

- Samtidig som vi blir eldre og flere, vil innbyggerne også stille økte krav til velferdstjenestene, enten det dreier seg om barnehage, skole eller eldreomsorg, sa Sanner.

Den økonomiske veksten er en usikkerhetsfaktor. Det krever at vi legger bedre til rette for rammebetingelsene for næringslivet, men også at man lokalt og regionalt stiller spørsmålet hvordan man kan øke sin attraktivitet og konkurransekraft, sa Sanner.

- Der har Rogaland alltid ligget hakket foran veldig mange andre. Rogaland har alltid vært opptatt av å være et tyngdepunkt og en vekstmotor, og også tenkt internasjonalt. Men også her må man stille seg spørsmålet om hvordan man kan ruste seg for fremtiden.

Byene og byregionene er i sterk vekst.

80 prosent av Norges befolkning bor i dag i byer og tettsteder.

- Spørsmålet er hvordan vi kan sette byregionene i stand til å vokse. Vi må se areal, bolig, næring, vei- og kollektivtransport i sammenheng. Noen mener det krever mer statlig styring. Det er ikke mitt svar. Staten skal være en partner. Skal vi håndtere en byvekst slik vi nå ser kommer, er vi nødt for å få stat, by og byregion med som partnere, sa Sanner.

Statsråden ba forsamlingen stille seg spørsmålet: Er dagens kommunestruktur tilpasset de utfordringene vi har?

- Jeg tror ikke noen vil svare ja på det spørsmålet. Da er tiden inne for å handle nå. Det er nå vi har et klart vindu til å gjennomføre en kommunereform i et godt samarbeid mellom kommunene, regionen og staten.

Lysere utsikter fra 2016

Utsiktene for norsk økonomi ser lysere ut allerede fra 2016, sa senioranalytiker Eirik Larsen da han presenterte nye prognoser fra DNB Markets under Rogaland på børs.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Larsen og DNB tror i likhet med de fleste at norsk økonomi rammes hardt av lavere oljepriser, og da først og fremst gjennom et fall i oljeinvesteringene. Samtidig mener Larsen at lavere oljepriser også gir nye muligheter.

DNB Markets forventer en gjennomsnittlig oljepris på 65 dollar fatet i 2015, men Larsen vil ikke utelukke at man i løpet av året kan oppleve en oljepris helt ned mot 36 dollar fatet.

- Vi har tatt et skritt inn i det ukjente. Det kan være en trussel, og ikke minst Stavanger-regionen er sårbar i forhold til det som nå skjer. Men dette er ikke bare negativt og det kan være at vi kommer styrket ut. Omstillingsprosesser gir også nye muligheter. Samtidig har vi også fått en svekket krone som er kjærkommen for mange og ikke minst har vi noen støtdempere i form av en finanspolitikk med rom for å gjøre noe om det butter mot, sier Larsen.

Han viser også til at Norge er i en helt spesiell situasjon med penger på bok. I begynnelsen av januar utgjorde oljefondet 6486 milliarder kroner. Kronkursen alene har økt fondet på kort tid med flere hundre milliarder kroner.

MARKEDSURO

DNB Markets forventer en vedvarende skepsis til de globale vekstutsiktene og fortsatt perioder med markedsurø i tiden som kommer.

Larsen tror at den globale veksten vil øke beskjedent i 2015, godt hjulpet av betydelige stimulanter og lavere energipriser.



Rasmus Figenschou og Eirik Larsen diskuterer økonomiske utsikter under Rogaland på Børs i Stavanger Forum.

Dempede inflasjonsforventninger vil bidra til å videreføre en svært ekspansiv pengepolitikk i de fleste land, tror DNB.

Samtidig tror også Larsen på lavere renter og at Norges Bank vil senke renten på nytt allerede i vår.

- Utsiktene for norsk økonomi ser noe lysere ut fra 2016, drevet av mer oljepengebruk, høyere privat forbruk og bedret konkurranseevne for eksportindustrien, mener Larsen.

DNB Markets tror også at dollar blir en vinner i 2015, mens yen og euro blir tapere. De spår at den norske kronen vil styrkes betydelig og ned mot 8,40 i forhold til euro.

- Lavere oljepris gjør dollaren mer

attraktiv og vi tror også at USA blir lokomotivet i industrilandene i forhold til veksten, sier Larsen.

Rogaland på børs arrangeres av Næringsforeningen i samarbeid med DNB. De nærmere 300 tilhørere som var samlet i Stavanger Forum fikk også høre divisjonsdirektør Rasmus Figenschou snakke om de lokale økonomiske utsiktene. Blant andre foredragsholdere var finansdirektør i Statoil, Torgrim Reitan, og tidligere administrerende direktør i Skagenfondene, Harald Espedal.



Et gullår for unge gründere



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

2015 kan bli et gullår for innovatører i regionen. I Innovasjon Norge har pengesekken aldri vært fyldigere, i bankene har renten aldri vært lavere og i næringslivet har omstillingsmuligheten aldri vært større. I Erfjorgata på Storhaug i Stavanger sitter unge innovative gründere på rekke og rad, klar til å utvikle nye ideer og morgendagens produkter.

Flere tusen nye bedrifter



Banksjef Ole Hinna og rådgiver Tor Øystein Kleppa i SMB Nord-Jæren i Sparebank 1 SR-Bank på Forus mener det er gode tider for gründere i regionen.

Innovasjonsfylket Rogaland lever som aldri før. 10-15 år på høyoktan har ikke lagt noen demper på gründerånden i oljefylket, tvert om.

Innovasjonslysten, kreativiteten og etableringsevnen er stor, viser tall Rosenkilden har hentet fra både Innovasjon Norge, Brønnøysundregistrene og regionens største bank.

- Vi hadde i fjor en større økning i antall søknader om etablerertilskudd enn andre fylker. Det er også en stor bredde i ideer og bransjer. Rogaland har også en god del gode seriegründere, sier nestleder i Innovasjon Norge Rogaland, Kari Holmefjord Vervik.

- Det er et stort trøkk på innovasjon i regionen for tiden, sier Pål Martin Eidsaa, direktør for Storkunder i Sparebank1 SR Bank.

Bare i løpet av fjoråret ble det registrert nærmere 3000 nye bedrifter i Rogaland. En oversikt fra Brønnøysundregistrene viser at det totalt er startet 13 330 nye bedrifter i fylket de siste fem årene. I tallene ligger ikke enkeltmannsforetak som har mindre enn fem ansatte.

Nær halvparten av de nyregistrerte

foretakene som så dagens lys i fjor i Rogaland, har adresse i Stavanger og Sandnes.

Samtidig har også etablerertilskuddet fra Innovasjon Norge til gründere i regionen økt kraftig:

I 2012 ble det utbetalt 17 millioner i totalt 47 saker. Året etter økte tilskuddet til 19 millioner og 65 saker. I fjor økte utbetalingene med over 50 prosent til 32 millioner og nær 100 nyetablerere kunne nyte godt av økonomisk hjelp fra Innovasjon Norge.



Gründere med gode ideer har store muligheter i Rogaland.

ULIKE STØTTEORDNINGER

Støtten er inndelt i to faser, en markedsavklaringsfase hvor man kan få opp til 150 000 kroner og en kommersialiseringsfase hvor den øvre grensen er satt til 800 000 kroner, sier Kari Holmefjord Vervik.

- I den første fasen er det fokus på å teste ut ideer i markedet. I den andre fasen er kravene strengere. Der kan man få mer midler til selve produktutviklingen, men da må du vise at du har kunder som er interessert i produktet, sier Holmefjord Vervik.

Ordningen har endret seg i løpet av de siste årene. For 2015 er den nasjonale potten 190 millioner og pr i dag bruker Rogaland nesten bare den nasjonale potten. Det innebærer at det er enda bedre muligheter for økonomisk drahjelp til de gode gründerne i Rogaland i år.

- Vi hadde en kjempefin økning i 2014 og vi har allerede mange etablerertilskudd til behandling i 2015, sier Kari Holmefjord Vervik.

Også i bankene opplever man skaperlyst og interesse for å etablere egen bedrift i regionen. Lavere oljepriser kan gi ekstra grobunn for innovasjon, gründere og nyetableringer.

- Jeg tror det ligger noe naturgitt og logisk i at mange tenker nytt når vi opplever at oljeprisen stuper. Det i seg selv vil fremtvinge nye ideer og nye produkter, sier Ole Hinna, banksjef for SMB i Sparebank1 SR-Bank.

Hinna har ansvaret for Avdeling for små og mellomstore bedrifter i Stavanger-regionen, blant dem mange gründer-bedrifter. Både han og bedriftsrådgiver Tor Øystein Kleppa tror lavere oljepris kan få

konsekvenser for hvilke nye bedrifter som blir startet i tiden fremover.

- Samtidig er det jo også slik at mange av dem som har lyktes nettopp kjenner bransjen man etablerer seg i. I vår region har det skjedd mye innenfor olje- og offshoreteknologi de senere årene. Mange gründere har jobbet i et større oljeserviceselskap eller oljeselskap, men har sett et behov for et nytt produkt eller en ny løsning, og har valgt å starte for seg selv, sier Kleppa.

GRÜNDEREN

- Hva kjennetegner en gründer?

- Det er vanskelig å si, men de som er lettest å forholde seg til fra vårt ståsted er dem som selv har analysert situasjonen på forhånd. Det er vanskeligere å få til en god dialog med dem som opplever at himmelen bare er blå, sier Kleppa.

- Er vi en gründer-region?

- Ja, jeg tror vi er det og vi har en gründervirksomhet som er preget av en god porsjon nøkternhet.

- Hva er det viktigste for en gründer?

- Det er både å tjene penger, realisere en drøm eller lykkes med noe de har tro på. Det er langt fra alle som har store ambisjoner om å tjene millioner. Noen ønsker i første rekke å skape en trygg arbeidsplass for både seg selv og andre, sier Hinna.

Banken har i dag en betydelig andel av bedriftsmarkedet i regionen. Kundenes behov er svært forskjellige. Det samme er det økonomiske grunnlaget for å etablere sin egen bedrift. Noen har god økonomisk sikkerhet og trenger ikke nødvendigvis kapital. Andre kan ha en god forretningsidé, men ikke nødvendigvis kapital eller god nok sikkerhet for å låne den kapitalen man

trenger.

-De sakene som er mest utfordrende er de som har gode ideer, men et utviklingsløp på kanskje tre år før man vil tjene penger. Vi har våre retningslinjer vi må forholde oss til i forhold til hva vi kan finansiere. Det innebærer i første rekke selskap som har kommet over i den kommersielle fasen. For dem som ennå ikke er der, er det kanskje ikke realistisk med bedriftslån, men en større mulighet hos eksempelvis Innovasjon Norge.

BANKLÅN

- Hjelper det dersom man kan vise til at man allerede har inngått kontrakter?

- Ja, det hjelper. Men vi må se at bedriften nærmer seg en kommersiell fase. Da kan vi forskuddsfinansiere eller hjelpe til med en overgangsfinansiering. Men er du i en ren utviklingsfase og ikke helt vet om markedet vil ha produktet ditt, er det vanskelig å få banklån.

-Er det mange av dem som ber om lån eller kreditt for å etablere eget selskap som får avslag?

- Nei, egentlig ikke, men om man får avslag skyldes det i all hovedsak manglende egenkapital og betjeningsevne. Det er ikke nok å bare stable egenkapitalkravet på 30 000 kroner for å starte et AS.

Pål Martin Eidsaa er direktør for Storkunder i Sparebank1 SR Bank. Han opplever stor pågang fra bedrifter og innovatører i distriktet og har ikke merket noen nedgang i behovet for kapital og henvendelser som følge av lavere oljepriser.

- Nei, vi har ikke hatt noe fall i utlånsvolumet. Vi har enormt mange gründere i dette distriktet som har gjort og gjør det bra. Dette stopper ikke opp fordi oljeprisen reduseres, sier Eidsaa.

Hans inntrykk er at flere får tilført mer kapital og at mange selskap også modnes forttere og vokser raskere.

-Det er et stort trøkk på innovasjon i regionen. For de aller fleste er kapital viktig for å komme raskt på markedet, ikke minst i forhold til bedrifter som driver teknologiutvikling, sier Eidsaa.



Nestleder i Innovasjon Norge Rogaland, Kari Holmefjord Vervik, kan hjelpe unge gründere til å få realisert drømmen om egen virksomhet.

Skaper morgendagens bedri

Gründer Lise Brunborg er byjente med mastergrad i hvit geitost, har jobbet på sirkus og funnet inspirasjonen på en seter. Nå planlegger hun landets første by-ysteri.

Meieriteknologen vil gjøre ost til levevei og er i likhet med mange andre unge i ferd med å skape sin egen bedrift og arbeidsplass.

I arbeidsfellesskapet i Erfjordgata på Storhaug i Stavanger er bedriften foreløpig en kontorpult i et åpent landskap. Men planene ligger allerede på tegnebrettet. Det innebærer bygging av eget ysteri i det som skal bli en ny mathall i østre bydel, salg av egen ost til restauranter og delikatessebutikker og tilbud om kurs for osteinteresserte.

Rundt omkring i det samme arbeidsfellesskapet sitter nær 30 andre unge kvinner og menn og utvikler kreative ideer i et unikt og innovativt fellesskap. De representerer 26 ulike foretak og de aller fleste er etablert i løpet av det siste året. Her finnes blant annet arkitekter, produktdesignere, fotografer, kunstnere, tekstforfattere, webdesignere, kunstkonsulenter og produsenter.

Lise Brunborg er en av de yngste og ferskeste i fellesskapet og har planene klare.

- Da jeg begynte å studere startet jeg med teoretisk fysikk og matematikk. Deretter skulle jeg redde verden med å

studere forurensing. Så dro jeg til en seter en sommer og lærte å lage ost. Det var egentlig der det startet, sier Brunborg.

Hun ble ikke frelst på seteren, men hektet. Samtidig var hun ikke fortrolig med det masterstudiet hun var i gang med på Ås. Etter sommeren på setra tok hun et fag i meieriteknologi og søkte deretter om overføring fra en mastergrad i forurensing til matvitenskap og fordypning innenfor meieriteknologi.

- Visste du hva du skulle bruke det til?

- Nei, ikke da. Mest av alt hadde jeg bare lyst til å lære og finne ut mer.

ØSTRE BYDEL

Lise Brunborg er 30 år og var ferdig med masteroppgaven for tre år siden. Etter studiene jobbet hun en periode på universitetet med et større prosjekt. Deretter syklet hun fra ysteri til ysteri i flere måneder for å lære mer av de mindre produsentene. Så fulgte en jobb som prosjektleder i småbrukarlaget. Mens hun fortsatt jobbet i organisasjonen startet hun sammen med andre Oslo Kooperativet – et foretak som driver direkte formidling av lokale økologiske/biodynamiske landbruks-

produkter og som pr i dag har 1 900 medlemmer. I fjor høst dro hun hjem - til Stavanger.

-Hovedårsaken er det som skjer i østre bydel. Det finner sted en utvikling her jeg hadde lyst til å være med på, sier Brunborg.

Hennes bidrag er sitt eget selskap og sitt eget kommersielle ysteri.

- Det blir Norges første by-ysteri. Jeg har inngått et samarbeid med en bonde på Randaberg og planen er at han leverer melken og jeg viderefører den i en egen fløy i tiknytning til ny mathall i østre bydel. Der vil jeg også holde kurs i å lage ost. Målet er å selge osten over hele landet, men jeg kommer til å fokusere mye på restauranter og delikatessebutikker. Jeg tror det er et stort potensielt marked for dette i Norge, sier Brunborg.

Leieavtaler er skrevet, tegninger for ombygning er klare og forretningsplanen under utarbeidelse. Hun er i dialog med Innovasjon Norge og vil i løpet av kort tid etablere sitt eget AS.

-Hvilke erfaringer har du gjort deg i forbindelse med å starte eget foretak?

-Jeg er fortsatt i etableringsfasen og har planer om å melde meg på et etablererkurs hos Skape. Men jeg synes informasjon er lett tilgjengelig. Jeg har også hatt et godt samarbeid med Innovasjon Norge. Også fra dem som står bak mathallen har det vært god hjelp å få, sier Brunborg.

Da hun returnerte til Stavanger etter mange år på Østlandet, utviklet hun planene om sitt eget foretak fra hjemmekontor. De siste to månedene har hun vært en del av fellesskapet i Erfjordgata.

- Det er stusselig å sitte for seg selv. Når man møter andre, får man ny inspirasjon. Man utveksler erfaringer og dette fellesskapet setter jeg utrolig stor pris på.

- Når står du klar med den første osten i hånden?

- Osten skal lagres lenge, men jeg skal også lage ferske produkter. Jeg håper å være i gang til høsten.

SPENNENDE

Noen arbeidspulter unna i det store fellesskapet sitter Espen Kluge foran to



Lise Brunborg er utdannet meieriteknolog og er i ferd med å skape sin egen bedrift og bygge et by-ysteri i Stavanger.

fter i unikt felleskap



Ideen Espen Kluge har utviklet er han nå i gang med å patentere.

dataskjermer og et selvsnekret trebord. I likhet med Lise Brunborg har han knapt fylt 30 år og har også etablert sin egen virksomhet. Det handler om musikkteknologi og komposisjon.

- Jeg forsøker å gjøre musikkkomposisjon som kunstform mer tilgjengelig enn det dagens programvare gjør. Jeg har utarbeidet en teknisk innovasjon som gir hvem som helst mulighet til å lage sin egen musikk uten å måtte kunne noter eller et instrument. Jeg kan ikke gå i detaljer om hvordan dette fungerer fordi vi holder på å patentere det. Men det er vanvittig spennende, sier Kluge.

Selskapet heter QLUGE, websiden er oppe og står – med slagordet "Everybody's a musician".

- Da jeg begynte å jobbe med problemstillingen om hvordan gjøre komposisjon mer tilgjengelig, hadde jeg en konkret idé om hvordan dette kunne gjøres. Gjennom kontinuerlig arbeid med produktutvikling og programmering har kjerneteknologien vokst til noe som vil kunne brukes på flere plattformer både innen underholdning, pedagogikk og i det proffe musikkmarkedet. Visjonen er at du skal kunne lage din egen unike musikk, på en enkel og forståelig måte, uten kreative restriksjoner.

Om fem-seks måneder vil det Qluge AS jobber med resultere i en app. Dette vil forhåpentligvis være startskuddet på en videre rekke innovative og aktive software- og hardwareprodukter.

- Har du funnet opp noe genialt?

- Jeg kan i alle fall si med sikkerhet at dette er noe helt nytt og originalt. Om det er

genialt gjenstår å se.

Espen Kluge er utdannet kunstner, med en bachelor i Fine Arts. I tillegg har han tatt en master i musikkkomposisjon, klassisk kontekst. Mens han holdt på med masteren lærte han seg også å programmere. Ideen han i dag utvikler dukket opp for fire år siden.

- Jeg trengte hjelp til å utvikle ideen. Etter et par google søk gikk jeg inn på iPark sine nettsider. De etterlyste gode ideer og jeg tok kontakt. Jeg ble invitert til et møte, som resulterte i nye møter. Jeg har fått veldig mye god hjelp fra dem, både faglig og økonomisk. Jeg har også fått innvilget oppstartskapital fra Innovasjon Norge og har også andre søknader ute.

- Hvilke drømmer har du?

- Egentlig ikke noe annet enn å lage produkter som er bra, og som inspirer folk til å leke og lære musikk. Jeg hadde ikke ofret fem minutter på dette om jeg ikke trodde at det ville få betydning for noen. Det vil jeg fortsette med – uavhengig om det gjør meg til millionær eller ei.

DESIGNERE

I et kontor for seg selv i enden av det åpne landskapet sitter Constance Gaard Kristiansen og Tonje Sandberg. De er produktdesignere og hadde tidligere sentrale jobber hos Figgjo hvor de utviklet kjente serier med dekketøy.

Nå har de startet for seg selv med et konsept hvor de utvikler serveringsprodukter for restauranter i små og mellomstore serier, ut fra egne ideer, overbevisning og egen strategi - men med innspill fra noen av Nordens beste kokker.

Gaard Kristiansen jobbet ti år ved Figgjo AS som produktutviklingssjef og har også tre års erfaring fra Rosenthal i Tyskland som designmanager. Sandberg har jobbet i Figgjo i fire år som produktdesigner og prosjektleder og har også arbeidserfaring fra Innovasjon Norge og Melvær & Lien Idéentreprenør.

Serveringsproduktene produserer de selv, eller besørger produksjon av gjennom et nettverk av produsenter som de for tiden jobber med å bygge opp. Det skjer under et sortiment/produktserie under merkenavnet Odd Standard. I første omgang vil sortimentet bestå av rundt 10 produkter, og være tilgjengelig for restaurantmarkedet fra midten av 2015.



Tonje Sandberg og Constance Gaard Kristiansen har startet selskapet Odd Standard.

Noen produkter vil være eksperimentelle og noen mer normale - derav navnet Odd Standard

- Jeg har egentlig aldri vært opptatt av å være gründer. Figgjo er jo en industribedrift, med dyktige folk og som leverer flotte produkter. Men jeg opplevde at det også finnes et marked man ikke dekket, og som vi så vi kunne en masse om, sier Gaard Kristiansen

- Jeg har alltid hatt et ønske om å starte noe for meg selv, uten at jeg helt visste hva. Når vi bestemte oss for dette, føltes det veldig riktig. Også det at jeg fant noen å gjøre det sammen med, har betydd mye, sier Sandberg.

De vet begge mye om det markedet de begir seg inn i. Støtten fra Innovasjon Norge har også gitt dem ekstra drahjelp og trygghet i forhold til det de har satset tid og penger på.

- Man lever jo likevel litt utenfor komfortsonen når man velger å starte noe for seg selv. Selv om vi kan mye og har lang erfaring, er det også mye vi ikke vet så mye om i forhold til å starte et AS. Men samtidig er det også litt av drivkraften. Vi har en bred kompetanse, men for min del har jeg også opplevd at jeg bare har fått brukt en del av den i de jobbene jeg har hatt før. Nå får jeg til de grader brukt det meste, sier Sandberg.

INTERNASJONALT

De to etablerte aksjeselskapet i fjor sommer. I høst har de reist og besøkt mange av de beste kokkene og restaurantene i Norge, Sverige og Danmark for å få innspill. Responsen har vært god. De både tegner og designer og bruker ulike materialer. Noen produkter lager de selv, andre produseres av andre bedrifter.

- Vi prøver å finne produsenter så nært som mulig når vi ikke gjør det selv. Det gir en fleksibilitet som er nødvendig når man jobber i små serier, forenkler kommunikasjonen, det går raskere og ikke minst ser vi en verdi i at det finnes produksjonsbedrifter og håndverkkompetanse i Norge, sier Gaard Kristiansen.

Odd Standard tenker internasjonalt i sin strategi.

-I første omgang har vi fokusert på restauranter og kun på den bedre delen av restaurantmarkedet. Da må vi også tenke et internasjonalt marked i forhold til kundepotensialet. Realistisk kommer vi nok til å stå sterkest i Norge til å begynne med. Det har noe med kunnskap og nettverk å gjøre, sier Sandberg.

De har etablert seg i en by og en region som merker konsekvensen av langt lavere oljepriser. Det bekymrer dem ikke.

- Vi er mer bekymret når vi ser på kronekursen. Den påvirker oss direkte. Men vi ser også til land som Danmark - som har noen av verdens beste restauranter. De har opplevd en mye tøffere økonomisk krise enn det Norge har hatt. Vårt marked kan eksistere selv når folk har eller tror de har

mindre penger å bruke. Men det gjelder jo også å være bevisst på dette, sier Gaard Kristiansen.

Det å finne et passe sted og lokaler til bedriften, har vært noe av det vanskeligste. De ønsket å være i østre bydel og muligheten åpnet seg i Erfjordgata.

- Det har i etterkant vist seg å være ideelt for oss og våre behov. Et kontorfellesskap har også mange fordeler. Man har flere å diskutere med, eller teste ut ideer på, enn når man bare er to. Det å ha et fellesskap med mennesker som gjør andre ting, gjør at man får til et annet samarbeid.

UTGANGSPUNKTET

Helene Ødegaard er daglig leder og en av initiativtakerne bak fellesskapet og selskapet Erfjordgt. 8 AS. Hun har studert statsvitenskap, samfunns- og nettverksteorier, og brenner for samlokalisering og kunnskaps-overføring mellom bransjer, innovasjon, klynger og kultur. Det har vært utgangspunktet for å etablere Erfjordgt. 8 AS.

- Jeg fikk støtte fra Innovasjon Norge til å etablere meg og var først leder for et kunstnerfellesskap. Jeg lærte masse, men følte behov for også å få inn andre typer bransjer. Da Aske trykkeri i Erfjordgata 8 ble lagt ut til leie, fikk vi muligheten, sier Ødegaard.

I september 2013 sto hun med nøkkelen i hånden og kunne starte ombyggingen. Visjonen var å koble aktører sammen og skape et dynamisk arbeidsfellesskap med folk som både kunne leie over tid og på korttidskontrakter. I mars i fjor sto de første 500 m² ferdig, nå har de en full etasje på 850 m².

- I dag er vi 26 virksomheter. Fellesnevneren er nok at de fleste jobber på en eller annen måte veldig visuelt.

De aller fleste bedriftene er nye. Og menneskene relativt unge. De får realisert egne ideer, utvikle egne foretak, men i et fellesskap. De besitter sine egne kontorer eller kontorplasser og verksteder, men drar også veksler på store felleslokaler. De spiser sammen, diskuterer og utveksler erfaringer.

- Dette er det første fellesskapet for kreative virksomheter i Stavanger. I tillegg har vi kunstutstillinger, et prosjektrum og et fellesverksted for interne og eksterne. Vår strategi er å utvikle våre tilknyttede virksomheter, utvikle selve den kreative og kulturelle bransjen samt være en aktiv aktør i bydelsutviklingen i østre bydel. Erfjordgt.8 skal være en bærekraftig arena for utvikling, sier Ødegaard.

Huset er organisert som et ideelt aksjeselskap. Selskapet eier Ødegaard sammen med kunstnerne Elin Melberg, Kristin Velle-George, Margrethe Aanestad og konsulent Stein Bjelland.

Selskapsformen har de valgt fordi de ønsker å ivareta både den oppdragende delen av virksomhetsstyringen og å tenke som et profesjonelt aksjeselskap. Samtidig er målet også å utvikle virksomheten og foretakene på huset. Pengene skal inn i driften igjen.



Helene Ødegaard startet selv sin egen bedrift med hjelp fra Innovasjon Norge og er daglig leder i fellesskap i Erfjordgata.

BÆREKRAFTIG

- Hva mener du med å utvikle seg?

- Først og fremst i forhold til profesjonalisering. Å tenke bærekraftig på hvordan man styrer virksomheten. At man ikke setter i gang store og dyre prosjekter uten at man er sikret tilskudd eller kunder, at man sikrer seg, tenker kontrakter og forstår hvordan regnskap fungerer. Det skal ikke være et fattigmannsprosjekt å være kreativ.

- Hvorfor er klyngevirksomhet viktig?

- Det er nok mitt personlige verdissyn; å dele kultur, ønske å være en del av noe som er større enn seg selv. Det er selvfølgelig idealistisk, men det er det som gir resonans i meg.

-Hva er målet?

- Nå har vi akkurat rukket å bli ett år. Det er ingen alder. Vi skal bevise at vi har livets rett og at vi er bærekraftige og ikke noe nyhetsblaff. Det er viktig å jobbe for å bevare attraktiviteten og relevansen. Det som blir nytt og som kan gi oss et enda bedre fotfeste er nye konsepter som skal inn i huset. Vi har nettopp fått et fotostudio, og vi etablerer et felles verksted hvor vi har fått midler fra Norsk Kulturråd til å kjøpe inn verktøy. Det er noe leietakerne kan benytte, men også eksterne.

-Hva er kriteriene for å ta inn nye i fellesskapet?

- Vi er ikke så selektive på type virksomhet man ønsker å etablere eller å drive. Men de må høre til den kreative bransje, de må ha et pågangsmot og et perspektiv for sin egen virksomhet som går ganske langt utover det å bare få dette til å gå rundt og å være i Stavanger. Man må ville noe mer og besitte en nysgjerrighet i forhold til ønsket om å teste ut nye ting.

Fødselshjelper merker økt pågang

I løpet av de siste seks årene har Skape vært fødselshjelper for flere tusen personer som har hatt en drøm om å skape sin egen bedrift.

Målet er å hjelpe nye gründere med å realisere sine egne ideer og legge forholdene til rette, sier daglig leder i Skape, Einar Talgø.

Skape ble opprettet i 2007 og er et partnerskap mellom Innovasjon Norge, Fylkesmannen i Rogaland, NAV, kommuner på Nord-Jæren og Rogaland Fylkeskommune. Selskapet gir veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland som vil starte egen bedrift.

- Det betyr at den som ønsker hjelp til å realisere sin egen bedrift og som tar kontakt med kommunen, vil bli henvist til oss, sier Talgø.

Skape arrangerer både introduksjonskurs, etablererkurs, temakurs og gir også individuell rådgivning. Selskapet samler

også og systematiserer informasjon som gjør det lettere å finne frem i informasjonsjungelen for nyetablerere.

I følge Talgø har det vært en jevn økning av henvendelser fra personer i distriktet som har ønsket å starte for seg selv. I fjor registrerte Skape omlag 600 deltakere på sine kurs – 80 prosent av dem har startet eller har planer om å starte sitt eget foretak. Deltakerne er i alle aldre, og kvinner er i flertall.

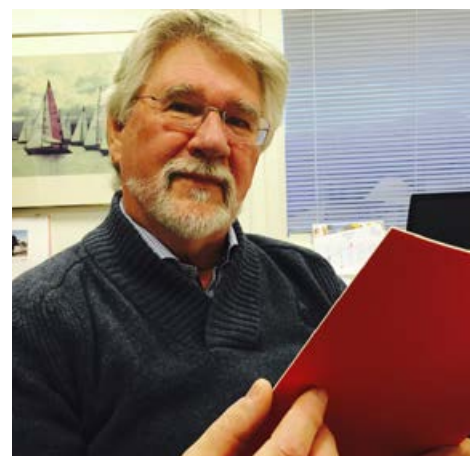
- Lavere oljepris har ikke ført til færre henvendelser, tvert om. Vi merker en økt pågang nå, og gjorde det samme under finanskrisen i 2008-2009, sier Talgø.

KLAR TANKE

Skape vurderer om ideen er fornuftig og velfundert, hjelper i forhold til forretningsplan og vurderer forutsetninger for økonomisk hjelp, men tilbyr ikke selv finansieringsordninger eller direkte pengestøtte. Brukerundersøkelser selskapet har foretatt viser at to av tre som har fått starthjelp gjennom Skape helt eller delvis lever av arbeidet i egen bedrift.

- Hvilke råd vil du gi til dem som sitter med ideer og planer om å starte sin egen bedrift for første gang?

- For det første må man ha en klar tanke om hva denne bedriften skal være. Det bør man definere i form av en forretningsplan. Samtidig må man være forberedt på at



Daglig leder i Skape, Einar Talgø, opplever økt pågang fra gründere som vil starte for seg selv.

det vil kreve en del, både i forhold til tid og økonomi. Det er også viktig å være oppmerksom på de kritiske momentene eller suksessfaktorene. Selv ser man kanskje bare de positive sidene, men man trenger selvdisiplin nok til å se på seg selv utenifra og kanskje også få andre til å vurdere potensiale i markedet. Er man flere som starter sammen er det også veldig viktig at man inngår skriftlige avtaler seg imellom. Og sist, men ikke minst er det også viktig å sette seg inn i regler for moms og skatt som kreves. Vi anbefaler også å ta kontakt med en god regnskapsfører.

Event- og konferansehotellet like utenfor byen!

Kun 30 min. med bil ut av Stavanger.
Nydelig mat og hyggelig restaurant.
Særegne og gode møterom.
De beste omgivelser for aktiviteter.
Moderne rom og leiligheter.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

2 stk konferanserom med plass for hhv. 25 og 45 personer (70 m²/kinoppsett)

Tlf. 922 33 900 - www.fjordbris.no

En av tre taper oppdrag hver

Ni av ti bedrifter mener det arbeidet norske myndigheter utfører for å bekjempe svart arbeid er utilstrekkelig. Ett av tre firma opplever ukentlig å tape oppdrag til noen de mener utfører arbeidet svart.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det viser en undersøkelse Rosenkilden har utført blant en rekke firma i Stavanger-regionen. Bedriftene som har vært med i undersøkelsen er mindre og mellomstore bedrifter som utfører tømmerarbeid, elektrisk arbeid, rørleggerarbeid, male- og tapetseringsarbeid og hage- og anleggsarbeid.

Nær 60 prosent av bedriftene som har vært med på undersøkelsen mener at omfanget av svart arbeid er større i dag enn for få år tilbake.

- Hver tredje bedrift i byggebransjen har tapt oppdrag mot useriøse aktører, viste en nasjonal undersøkelse utført av Byggenæringens Landsforening (BNL) i fjor. Rosenkildens undersøkelse i Stavanger-regionen bekrefter disse tallene, og vel så det. På møter med Næringsforeningen forteller både politiet og skattemyndighetene om en svært bekymringsfull utvikling. Nå er det tid for handling, sier leder for Næringsforeningen, Harald Minge.

STORE KONSEKVENSER

Undersøkelsen Rosenkilden har gjennomført er fortatt blant nærmere femti bedrifter. Resultatet bekrefter det mange fra bransjehold har hevdet: Det svarte



Morten og Thomas hos Malermester Peder S. Vik opplever i likhet med mange kollegaer i sin bransje konkurranse fra useriøse firma som utfører jobber svart.

eneste uke

arbeidsmarkedet i distriktet har vokst kraftig de seneste årene, spesielt innenfor det private markedet. Bedrifter som jobber i bygningsbransjen, med maling og tapetsering og hage- og anlegg berøres mest.

Undersøkelsen er det første i sitt slag i Stavanger-regionen, og bekrefter det inntrykket både politiet, arbeidstilsynet og kemneren tidligere har formidlet gjennom Rosenkilden: Det svarte arbeidsmarkedet er omfattende, er profesjonelt og har enormt store ringvirkninger både i forhold til tapte inntekter for det offentlige og felleskapet og også i form av fremvekst av annen type kriminalitet.

- Mange seriøse virksomheter har nærmest gitt opp privatmarkedet, rett og slett fordi de prises ut. Ifølge BNL anslås det private hjemmarkedet til 63 milliarder kroner, med en vekst på ti milliarder de siste ti årene. Denne veksten har imidlertid ikke de rettmessige bedriftene som betaler avgifter og skatt merket noe til, sier Minge.

TAPER OPPDRAG

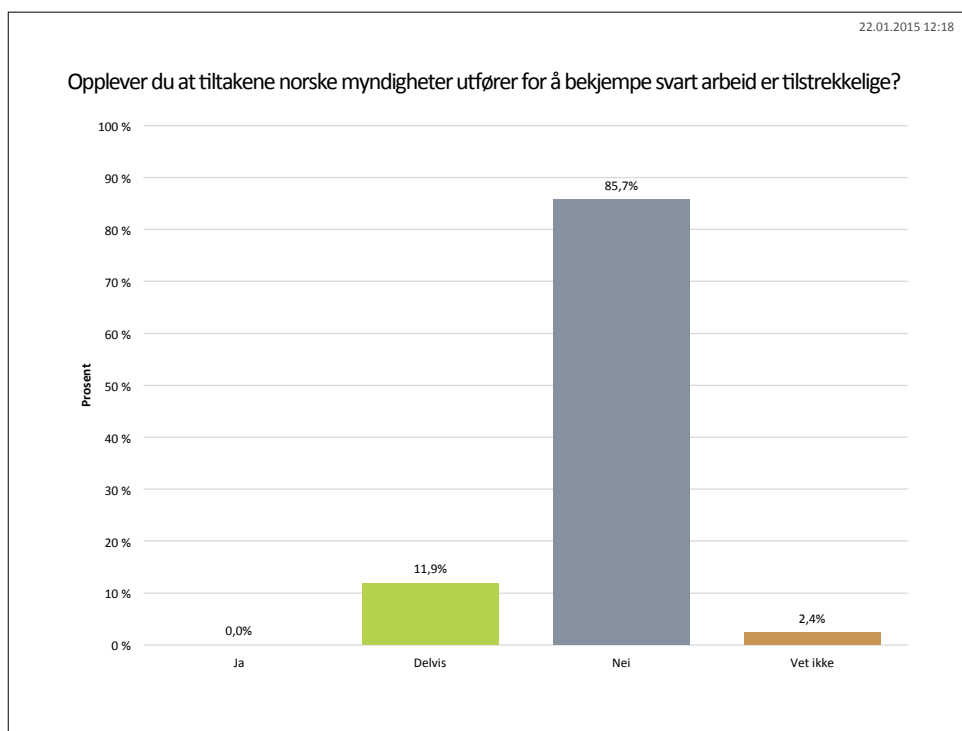
33,4 prosent av bedriftene svarer i undersøkelsen at de ukentlig opplever å tape anbud til aktører som de selv mistenker utfører arbeidet svart. Langt over halvparten sier at de opplever dette månedlig, men bare 7 prosent sier at de aldri opplever å tape anbud som følge av svart arbeid i sin bransje.

Samtidig svarer over 80 prosent at de sjelden eller aldri opplever at kunder selv ber om å få utført arbeidet svart.

86 prosent av de som har besvart undersøkelsen er lite fornøyd med det arbeidet norske myndigheter gjør for å bekjempe det svarte arbeidsmarkedet. Kun 12 prosent svarer ja på spørsmålet om de opplever at tiltakene norske myndigheter utfører for å bekjempe det svarte arbeidsmarkedet er tilstrekkelige.

I en rangering over hvilke offentlige instanser man mener er viktigst i bekjempelsen av svart arbeid innenfor sin næring, er det Skatt Vest og Arbeidstilsynet bedriftene mener spiller den mest sentrale rollen. Deretter følger politiet, kommunen og til slutt NAV.

Undersøkelsen er fortsatt blant bedrifter som i all hovedsak er med i en bransjeorganisasjon eller et laug innenfor sin næring. Besvarelsen er gjort anonymt,



Nær 86 prosent av bedriftene mener myndighetenes tiltak for å bekjempe svart arbeid er utilstrekkelige.

men ledelsen i de ulike bedriftene har også hatt anledning til å kunne utdype svarene i undersøkelsen.

STRATEGI

I midten av januar la regjeringen frem sin strategi mot arbeidslivskriminalitet. Arbeidet med strategien startet etter initiativ fra LO, og er blitt utformet i tett samarbeid med organisasjoner på arbeidstager- og arbeidsgiversiden.

Strategien som ble lagt frem inneholder 22 punkter. Tiltakene skal i følge statsminister Erna Solberg gjøre det tøffere for dem som med åpne øyne bryter norsk lov – uten å øke kravene for alle som driver lovlig virksomhet.

Regjeringens mål er å sikre mer koordinert og effektiv kontroll, ha tydeligere reaksjoner mot arbeidslivskriminalitet, og innkjøpsregler som gjør det vanskeligere for kriminelle å komme seg inn i markedet.

Det omfattende svarte arbeidet som utføres i regionen og konsekvensene av det medførte at Næringsforeningen i fjor etablerte et eget prosjekt mot arbeidskriminalitet.

- Å bidra til at de kriminelle aktørene blir tatt er bare en side av saken. En annen er rett og slett det informasjonsarbeidet og den bevisstgjøringen som er nødvendig for å avsløre de useriøse aktørene. Stadig mer raffinerte metoder tas i bruk, og de store aktørene benytter ofte en skog av underleverandører hvor det fort kan bli uoversiktelig. Det er en virkelighet arbeidskriminaliteten spekulerer i. Bransjen er i aller høyeste grad interessert i å bidra til å rydde opp, og grunnlaget for et nært og tett samarbeid med politi og skatteetat er sterkt til stede, sier Minge.

- Man blir ikke rik av å jobbe seriøst

Malerfirma i distriktet opplever at deler av markedet er forsvunnet på få år. Rørleggerfirma i regionen får knapt servicejobber lenger. Årsaken er et omfattende svart arbeidsmarked.

Vi i malerbransjen opplever at det er omfattende svart arbeid i vår bransje. Spesielt gjelder dette utvendig arbeid og rehabiliteringsjobber på det private markedet. En del av oss seriøse bedrifter opplever at disse to markedene har forsvunnet. Personlig så bruker vi ikke engang tid på slike henvendelser når vi en sjelden gang får en forespørsel, fordi vi vet at det ikke er noen vits å bruke tid på det, sier malermester Peder E. Vik.

Vik er styreleder i Rogaland Maler- og Byggtapetsermesterlaug og driver sitt eget firma med ni ansatte i Sandnes. Bedriften har spesialisert seg på arbeid i nye eneboliger og har konsentrert seg om oppdrag for tre store og seriøse byggefirmaer som ser verdien av at bedriften både har norsk- og svensktalende arbeidere og at alt er på stell både med hensyn til hms, arbeidskontrakter og andre forhold.

- De ser også verdien av at vi er godkjent opplæringsbedrift med per i dag tre lærlinger. Vi opplever ikke at vi mister jobber til dem som jobber svart når det gjelder våre faste kunder. Men det vi veldig ofte opplever er at kjøperen av huset trekker ut vårt arbeid, og i stedet bruker eksempelvis en arbeidsinnvandrer til å utføre arbeidet.

Vik mener myndighetene gjør mye for å stoppe og redusere svart arbeid, og viser



Malmester Peder E. Vik opplever omfattende svart arbeid i bransjen og etterlyser blant annet innføring av ROT-fradrag også i Norge.

spesielt til tiltaket om at en må ha lærling i forbindelse med å kunne utføre offentlige oppdrag.

- Det synes vi er svært bra. I vårt firma bruker vi mye tid på å finne dyktige lærlinger og utdanne disse. Det er de som er fremtiden for vårt fag.

Han mener at innføring av skattefradrag for rehabilitering, ombygging og tilbygg (ROT) ville fått stor betydning i bekjempelsen av det svarte markedet.

- Mine svenske arbeidere forteller at det svarte markedet i Sverige er minimalt. Sverige innførte som kjent ROT-fradrag for noen år siden. MLF og BNL sine utregninger viser at den norske stat ville tjent på å innføre denne ordningen. I stedet ansetter de nå 60 nye som skal følge opp og avdekke svart arbeid, sier Vik.

BLITT VERRE

Også i det tradisjonsrike malerfirmaet

Henriksen AS i Sola opplever det svarte arbeidsmarkedet som en stadig større konkurrent.

- Det er helt klart svært vanskelig å konkurrere med useriøse firma i bransjen. De tilbyr sine tjenester til halv pris og da faller vi som regel utenfor, sier daglig leder Morten Henriksen.

Prisbildet smitter også over på offentlig forvaltningstakere. Han mener også det offentlige har hatt firma inne som benytter seg av billig arbeidskraft, uten å ville utdype det nærmere.

- Du blir ikke rik av å drive seriøst, men du blir med få forbehold rik av å drive useriøst. Det er ingen tvil om at det har blitt verre de siste tre årene for vår bransje. Det gir seg også utslag i rekrutteringen til faget, som er svært lav.

Henriksen mener likevel at det gjøres noe mer fra norske myndigheter enn før for å bekjempe det svarte arbeidsmarkedet.

- Vi har vært vitne til flere kontroller vedrørende ID-kort. Det er bra, men det er først når en ser godt på regnskapet at en vil finne og avsløre de som driver med mangler. Vi håper og tror at det vil bli større pågang på oppdrag fremover som følge av at myndighetene har avdekket flere større avvik hos større entreprenører, sier Henriksen.

SLUTTET Å SELGE

Daglig leder i det tradisjonsrike rørleggerfirma Rørservice AS i Stavanger, Geir Øyvind Hult, har sluttet å selge rørdeler over disk. Han ble lei av at mange arbeidere fra useriøse foretak kom inn butikken med penger i lommen for å kjøpe varer som han visste ble brukt i forbindelse med svart arbeid. Han vil ikke ha et salg som bidrar til å ta jobben fra de seriøse i egen bransje.

- De kommer i liten grad hit lenger. Men man kan observere dem ute på byggmarkeder rundt omkring, sier Hult.

Rørservice har drevet i 40 år og har åtte fast ansatte rørleggere. Firmaet har spesialisert seg på bad i hus og leiligheter.

Det svarte markedet er stort også i rørleggerbransjen, mener Hult. Også han har opplevd å tape anbud til useriøse aktører som jobber svart.

- Men jeg har også opplevd at kunder selv har sjekket opp et firma hvor alt så tilforlatelig greit ut. I et tilfelle hadde en kunde bedt om referanser. Da han fikk dem og undersøkte nærmere, viste papirene seg å være falske. Mange av disse firmaene er blitt mer profesjonelle, og det er ingen garanti i dag for at man driver seriøst bare fordi man har et organisasjonsnummer, leverer faktura og gir referanser.

FORSVUNNET

Geir Øyvind Hult sier at det er blitt



Geir Øyvind Hult har sluttet å selge rørdeler over disk og opplever at rene servicejobber på det private markedet er forduftet de senere årene. (Foto: Ståle Frafjord)

strengere i rørleggerbransjen i forhold til annen- og tredjegangskontroller. Det gjør det vanskeligere for useriøse firma å ta oppdrag i markedet for nye boliger. Det kreves i langt større grad dokumentasjon fra byggherren.

- Men det vi ser er at vi knapt har servicejobber lenger. Det markedet har forsvunnet i stor grad, sier Hult.

- Gjøres det nok fra norske myndigheter for å avsløre svart arbeid?

- Jeg mener det kan gjøres mer, spesielt i forhold til mindre jobber. Det er vanskelig å få bukt med dette. Men et tiltak jeg tror

på er at forsikringsselskapene stiller større krav når det oppstår en skade. I dag er det slik at man kan få utbetalt erstatningsbeløp uten å stille krav til at arbeidet skal være godkjent. Det betyr i praksis at man kan skaffe noen billig til å utføre arbeidet svart og sitte igjen med resten av pengene selv. Jeg vet at det innenfor malerbransjen er mange seriøse firma som opplever sterk konkurranse fra useriøse firma som driver svart. Konsekvensene er store og dette er en utvikling vi må ta tak i, sier Hult.

Event- og konferansehotellet like utenfor byen!

Kun 30 min. med bil ut av Stavanger.
De beste omgivelser for aktiviteter.
Nydelig mat og hyggelig restaurant.
Moderne rom og leiligheter.
Særegne og gode møterom.



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Restaurant for
opp til 100 gjester
og kafé for frokost-
og lunsjbuffet.



Marit Kommedal (t.v) og Sissel Nedrebø er lokale gründere av Hey Honey på Algård og har fått en strålende oppstart med fornøyde kunder i alle aldre.

Honningkrukken på Ålgård

Det er noe som skurrer her, tenker du kanskje? Men nei, i kjøpesenteret Ålgård Amfi finner du Hey Honey, en oase av en kaffebar med et internasjonalt preg!



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Eierne er opptatt av å tilby god kaffe og godt vennskap i en hyggelig atmosfære.
- Hey Honey fikk ikke navnet ved en tilfeldighet. Det handler om at det søte i livet. Det handler om kjærlighet til jobb, mennesker og miljø, og å tilby kaffe og godt vennskap i en hyggelig atmosfære, forteller Marit Kommedal og Sissel Nedrebø.

Marit er daglig og faglig leder og Sissel er markeds- og salgsansvarlig. Begge bobler av glede og energi, noe som lett smitter over på kundene...

POPULÆRT MØTESTED

- Vi skal være et møtested og handlested for god kaffe, ferske bakervarer og godt vennskap. Vi skal by litt på oss sjøl ved å vise gjestfrihet og komme i kontakt med folk, forteller Marit.

- Ja, og vi har allerede fått et personlig forhold til svært mange av kundene; vi vet hva de ønsker, hvem som skal ha glutenfritt og hvem som vil ha melk i kaffen. Vi har kunder som kommer hver dag, venne- og venninnegjenger, kollegaer som tar lunsjen her, pensjonister som treffer eks-kollegaene sine, nevner Sissel i fleng.

De to bondekonene, ja for det er det de er når de ikke er i kafeen, driver begge gård i Gjesdal - i Frafjord og Dirdal - sammen med mennene sine. De berømmer folk for å ha tatt godt imot dem og for at kundene strømmer til. Kafékultur på Ålgård fantes

HEY HONEY

- » Etableringsår: 1.12.2014
- » Ansatte: 5
- » Omsetning: 4,5 Mill. NOK (budsjett 2015)
- » Forretningsområde: Kaffebar
- » Daglig leder: Marit Kommedal
- » Eiere: Marit Kommedal (40%), Sissel Nedrebø (40%) og Kenneth Hansen (20%)
- » Nettside: www.heyhoney.no

ikke før Hey Honey dukket opp 1. desember i fjor. Da stod folk i kø idet dørene åpnet. Kundene er i alle aldre fra ulike steder i regionen, men svært mange er lokale. En del kjøper med seg gavepakker; som vert/vertinnegave eller som firmagaver.

ALL THE SWEET STUFF IN LIFE

Hey Honey byr på god kaffe, bakervarer, gjerne påsmurt med lokale produkter, kaker, sjokolade, supper og enkle varmretter og selvsagt honning fra lokale bier. I tillegg til mat og drikke, selges litt utstyr og bøker. Og kafeen har et lite galleri med egen kunstfotograf.

- Vi er stolte over kaffen vår; den brenner og blander vi i samarbeid med Stavanger Kaffebrønneri.

Alt inventar kommer fra lokale leverandører. Eget Figgjoservice med bie-logo. Kortreist og godt.

NATURLIGE VERDIER

Smakfullt, ekte og ærlig – som naturen selv, er Hey Honeys verdier. Marit og



Gavepakker skreddersys og er kjekt å gi og kjekt å få. Her er egenprodusert spesialkaffe og konfekt.



Hey Honey kaffebar har fokus på sunn drift, skikkelig god og hjemmelaget mat og en stor dose gjestfrihet.



Smakfulle lokale råvarer og produkter tilbys på Hey Honey som har en søt liten honningbie i logoen som kjennemerke.



Sissel er opptatt av å levere kvalitet i alle ledd, og setter pris på både ros og ris fra gjester. De har vært kollegaer før også, på Byrkjedalstunet. Lang erfaring i servicebransjen er en fordel i denne nysatsingen. Eierne har skapt et unikt sted hvor folk kan trives.

- Hvor henter dere motivasjon og hva er framtidsplanene?

- Vi har et ønske om å skape noe eget, og vi liker å gå på kaffebarer og henter mye inspirasjon fra reiser. Vi må hele tiden bruke

oss selv, så på en måte blir det en personlig utvikling for oss. Vi har satset alt på dette og kastet oss på dypt vann. Vi har et godt samarbeid med medeier Kenneth Hansen. Også han har mye kunnskap på området og stor tro på produktet. Med basis i god kaffe og godt vennskap ønsker vi å utvikle flere egne produkter.

I løpet av tre år er målet å starte tre Hey Honey'er i regionen.

- Vi bygger på et nøkternt budsjett og sunt bondevett, påpeker de to gründerne.

NETTVERK I NÆRINGSFORENINGEN

Sissel deltar i Næringsforeningens ressursgruppe for Gjesdal og er opptatt av å samle næringslivet til faglig og sosial utvikling.

- Treffpunkt Gjesdal arrangementene har vært veldig vellykket. For oss, og veldig mange andre, er det viktig å delta i Næringsforeningens nettverk. Her får vi interessante foredrag som er inspirerende og lærerike, samt kjennskap til andre bedrifter i regionen. Vi ønsker å bidra til å videreutvikle dette nettverket.



Blåjalitet!

Viking jobber hardt.
Vi jobber for resultater.
Vi jobber for seier.
Vi jobber for dere.

For 75.000,- blir du og din bedrift offisiell samarbeidspartner av Viking Fotball.
Det er ikke bare en støtte for den mørkeblå tradisjonen, men en investering
som kan gi avkastning for deg og din bedrift.

Viking og Stavanger går hånd i hånd, og næringslivet har vært med oss i over 115 år.
Vi hadde ikke hatt noen fane å flagge uten dere. Deres investering gir oss motivasjon.
Vi skal gi verdier tilbake. Slik har det alltid vært.
Som samarbeidspartner hos Viking Fotball får du tilgang til
regionens regionens beste arena for forretninger og fornøyelser.

Kontakt Vikings salgssjef Kjartan Salvesen på telefon 971 11 111 eller kjartan@viking-fk.no





Monica Bjørkman tok ved årsskiftet over toppsjefjobben i Subsea 7 i Norge. Hun ble med det én av svært få kvinnelige, norske oljetoppledere.

Skal navigere gjennom stormen

Monica Bjørkmann trives på sjøen og er glad i utfordringer. Begge egenskapene kommer godt med når hun skal navigere Subsea 7 gjennom brottsjøen som nå slår inn over oljenæringen.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det blåser både friskt og kaldt rundt Monica Bjørkmann der hun poserer for fotografen på takterassen til Subsea 7 sitt kontorbygg på Forus. I disse dager er det lett å tillegge all den sure blåsten en viss symbolverdi. Oljeprisen stuper, kontraktstørken begynner å bite, og de umiddelbare framtidsutsiktene er mer usikre enn på lenge.

Subsea 7 er et verdensledende selskap innen undervannsløsninger offshore. De har lang erfaring i å levere krevende og komplekse prosjekter i værharde og utfordrende miljøer. Turbulensen som nå preger oljeindustrien inntreffer samtidig som Monica Bjørkmann overtar som Vice President Norway, og dermed som øverste sjef for Subsea 7 sin virksomhet i Norge. De fleste ville nok nå opplevd timingen for å ta steget opp i en oljerelatert topplederstilling som relativt krevende. Det er imidlertid lite som tyder på at Monica Bjørkmann lar seg blåse overende. Tvert imot virker hun både energisk og offensiv der hun tar imot Rosenkilden bare et par uker etter hun har overtatt sjefsjobben etter Stuart Fitzgerald.

- Det er ingen tvil om at fallet i oljeprisen er krevende og påvirker markedsutsiktene. Vi opplever kanselleringer, forsinkelser og utsettelse av prosjekter. Usikkerheten er stor. Samtidig er vi del av en bransje som har opplevd svingninger i 40 år. Vi har jobbet oss gjennom motvind før. I Subsea 7 bretter vi opp ermene, omstiller oss, og fokuserer på mulighetene.

INNOVASJON

Bjørkmann forteller at selskapet i fjor gjennomførte en nedbemanning på i alt 135 fast ansatte. Parallelt med en slik prosess, jobbes det langs flere spor for å styrke konkurransekraften til selskapet.

- Vi jobber systematisk med å optimalisere kostnadene og forbedre arbeidsprosessene. Kort sagt: Jobbe smartere. Mye av dette arbeidet skjer i tett samarbeid med kundene våre. Vi ser for eksempel at det er betydelige gevinster forbundet med å etablere et samarbeid med kunden allerede på konseptstadiet i et prosjekt. Hvis vi får en dialog før utbyggingsløsningen er valgt, er det lettere å finne de beste og mest kostnadseffektive løsningene. Generelt vil jeg si at det er et betydelig potensiale for gevinster gjennom et enda tettere samspill mellom oss som leverandører og oljeselskapene som kunder.

MONIKA BJØRKMANN

- » Navn: Monica Th. Bjørkmann
- » Tittel: Vice President Norway, Subsea 7
- » Aktuell: Ny jobb
- » Alder: 45 år
- » Sivil status: Gift med Erling, to «barn», Ine (20) og Erik (16).
- » Bosted: Stavanger

Jakten på interne prosessforbedringer og tettere samspill med kundene må kombineres med teknologiutvikling. Dette sporet er særlig viktig for et selskap som vil være ledende i det svært teknologi- og innovasjonstunge undervannsmarkedet.

- Behovet for å utvikle nye løsninger er konstant økende, og innovasjon er en av kjerneverdiene våre. Vi har lang erfaring med å «globalisere» bruken av teknologien vår. Når vi nå jobber for Statoil på Åsta Hansteen-feltet, så opererer vi på større dyp enn noen gang tidligere på norsk sokkel; 1.300 meter. Stigerør-teknologien vi da benytter er hentet fra dypvannsprovinser på andre siden kloden, som Brasil og Vest-Afrika. Videre kan løsninger utviklet i værharde Canada overføres til



Til tross for lave oljepriser og tøft kostnadspress ser Monica Bjørkmann lyst på de langsiktige mulighetene i norsk oljenæring.

Barentshavet, og vedlikeholdsarbeid som tidligere måtte utføres på land kan utføres mer kostnadseffektivt av spesialdesignede fartøyer ute på feltene. Dette er eksempler som illustrerer et viktig poeng: Teknologiutvikling og smartere løsninger blir om mulig enda viktige i en virkelighet preget av økende kostnadsnivå og mer usikre oljepriser.

ENTUSIASTISK LEDER

For å lykkes må imidlertid avanserte teknologiske løsninger kombineres med motiverte og faglig kompetente medarbeidere. Dette er i stor grad et lederansvar.

- Jeg er ydmyk i forhold til den lederrollen jeg har. Som person er jeg engasjert, entusiastisk, åpen og ærlig. Det er viktig for meg å gi medarbeiderne handlingsrom til å bruke sine kunnskaper. Jeg er glad i å jobbe med mennesker, og synes det er fantastisk kjekt å oppnå resultater i godt lagspill med andre.

Bjørkmann forteller at Subsea 7 er et selskap som scorer høyt når attraktive arbeidsgivere blir rangert.

- Jeg tror dette blant annet skyldes at vi jobber veldig systematisk med læring

i egen organisasjon. Vi har fokus på å gi våre medarbeiderne spennende oppgaver, og de får bryne seg på et vidt spekter av faglige utfordringer. Mange opplever å bli kastet relativt dypt utpå i nye farvann, og må bevege seg et stykke utenfor egen komfortsone. Selv om dette kan være krevende, gir det veldig god læring og alt skjer innenfor rammene av et sterkt faglig fellesskap. I tillegg er det stimulerende å jobbe i et internasjonalt miljø med 38 ulike nasjonaliteter på kontorene våre i Norge, sier Subsea 7-sjefen, som selv har vært utstasjonert i Australia og som har tilbrakt et stort antall arbeidsdager i Storbritannia.

KØER PÅ FORUS

Lederrollen Monica Bjørkmann nettopp har inntatt, byr på et vidt spekter av utfordringer. Fra lav oljepris og prosjekttørke, via teknologiutvikling på store havdyp, til infrastrukturen rundt Forus.

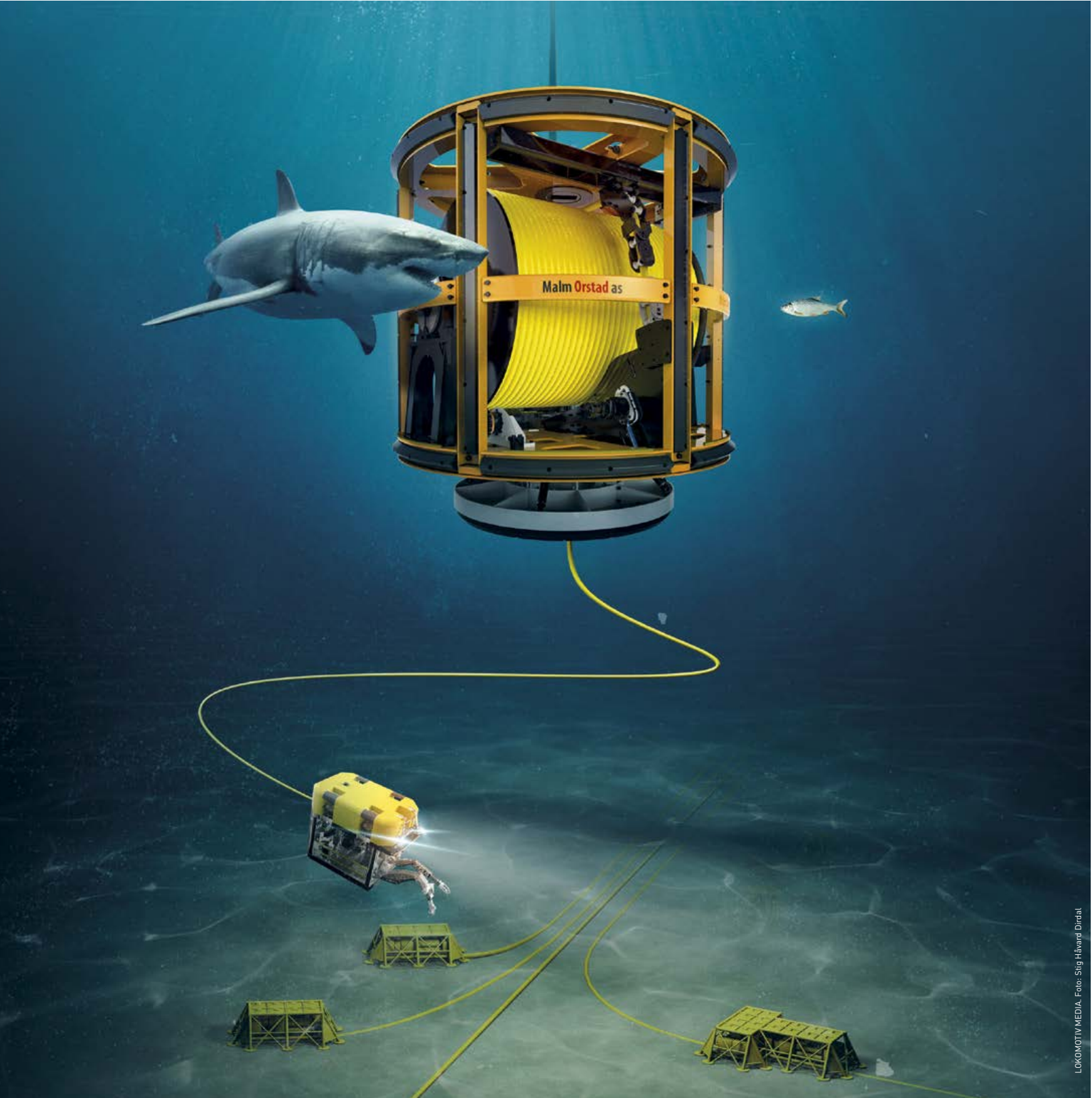
- Det er behov for debatt om Forus og tilgjengelighet. Vi har det veldig bra her på Kanalsletta, men kollektivtilbudet er en utfordring. Mange av våre ansatte er unge tilflyttere til regionen. Dette betyr at de ikke nødvendigvis har egen bil, og er prisgitt et kollektivtilbud som rett og slett ikke er godt nok. Jeg har fulgt debatten om de nye parkeringsrestriksjonene på Forus,

og forstår godt at Statoil kvier seg for å gå i gang med nybygget sitt hvis ikke de nye restriksjonene blir ledsaget av et langt bedre kollektivtilbud.

LANG ERFARING

Dragkamp om parkeringsplasser og kollektivtilbudet for Forus-ansatte blir altså én av mange saker Subsea 7 sin nye sjef i Norge vil måtte forholde seg til de nærmeste årene. Arbeidet med å navigere Subsea 7-skuta trygt gjennom det opprørte farvannet som akkurat nå preger oljenæringen vil imidlertid ha førsteprioritet. Da kommer 18 års erfaring fra bransjen, og rundt 1.100 dedikerte medarbeidere godt med. Om kjønn er en faktor dette bildet er mer usikkert, men det i alle fall et faktum at Monica Bjørkmann er én av svært få kvinnelige toppledere i vår hjemlige oljeindustri.

- Næringslivet generelt, og oljeindustrien spesielt, er veldig mannsdominert på toppledernivå. Her har mange selskaper fortsatt en vei å gå. Når det gjelder Subsea 7 så er imidlertid bildet annerledes her i Norge. Ledergruppen min består av 13 personer, og 5 av disse er kvinner. Det er jeg ganske stolt av, avslutter Subsea 7 sin nye, norske toppsjef.



LOKOMOTIV MEDIA. Foto: Stig Håvard Dirdal

SMALL FIRM GREAT CHALLENGES

- We solve the sub-sea challenges of the future. Our amazing teams of engineers and skilled workers develop high-tech installations by pairing theoretical knowledge and practical experience. At Malm Orstad we work closely with our customers. We share skills and experiences to construct the best and most innovative solutions. Long-term investments in modern equipment and the best people make us a solid partner for customers operating in all kinds of waters.

Malm Orstad has extensive experience in developing innovative components made to withstand the toughest environments on earth. We are experts in transferring a brilliant idea into a first class product. Read more about how we work and our products on www.malmorstad.no

Malm Orstad as
Challenge Us



KPMG er en aktiv og interessert totalleverandør innen regnskap- og økonomitjenester som skreddersyr løsninger basert på kundens behov. Høy kvalitet i leveransene til kundene står i høysetet. I hovedsak er kundene innen det private næringslivet.

Kompetansehus med vekstambisjoner

De siste tre år har KPMG hatt en formidabel vekst på 50 prosent. Nå er selskapet enda bedre rustet for å møte morgendagens utfordringer.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Rosenkilden har møtt ledergruppen i KPMG i Stavanger som består av Anne Tengs-Pedersen, Kurt Ove Østrem, Marius Basteviken og Thomas A. Vang. Tengs-Pedersen og Basteviken har ansvar for advokattjenestene, Østrem leder revisjonsavdelingen mens Vang står for rådgivningsdelen. Firkløveret overtok et felles lederansvar fra nyttår og er rigget til å vokse i Stavanger-regionen.

- Vi har styrket ledelsen lokalt og fått to nye ressurser inn i ledergruppen. I tillegg har vi et internasjonalt nettverk med kompetanse i verdensklasse å trekke på, forteller Kurt Ove Østrem.

Han har sju års erfaring fra Stavanger og seks år i KPMG Oslo. Anne Tengs Pedersen har ni års erfaring i selskapet. Marius Basteviken er nylig tilflyttet regionen, men har med seg tung erfaring fra bransjen. Thomas A. Vang har også nylig startet i KPMG, men har vært bosatt i regionen de siste åtte årene og har lang erfaring fra konsulentbransjen. Med disse to ressursene er kontoret ytterligere styrket for vekst.

KUNDEN I FOKUS

- Hva er deres konkurransefortrinn?

- Vi setter kunden i fokus og har en internasjonal organisasjon med spisskompetanse innenfor en rekke fagfelt. Vi satser fokusert på å videreutvikle våre ansatte. Det er vår viktigste asset, svarer Østrem.

Basteviken er enig:

- Det som er en viktig del, er trivsel for våre ansatte. Vi har en veldig uformell stil her, med stor grad av åpenhet blant medarbeiderne. Jeg er opptatt av at de ansatte skal trives for derigjennom ha det overskuddet til å få lyst til å utvikle seg. Dermed blir de også rustet til være i stand til å gå inn i og forstå og løse kundenes komplekse problemstillinger. Det å komme med de enkle og forståelige løsningene er vår verdiskapende kraft.

- Selv om advokater ofte liker å bruke mye ord, er vi opptatt av å ikke skrive lange avhandlinger, men fatte oss i korthet og holde oss til kjernen av problemstillingen, påpeker Tengs-Pedersen.

- Vi er genuint interessert i kundens ve og vel. Vi er én partner overfor kunden, men har mange kompetanseområder som vi kan trekke på. Det er viktig at kunden har én kontakt, et sted å ringe og har en personlig relasjon med en eller flere av oss, sier Vang.

Trenger du for eksempel hjelp til å forbedre din virksomhet, gjerne innen regnskap, lønn og system, årsoppgjør og ligningspapirer, effektivisering av økonomifunksjonen eller virksomhetsstyring og internkontroll, kan KPMG være det rette for deg og din virksomhet.

- Vi forsøker hele tiden å være i forkant for kundene. Vi hjelper kundene å overholde regelverket som blir stadig mer komplisert. Prosessforbedring, kostnadsreduksjon og nettverk er viktige områder vi jobber med.

TRIVSEL OG TILFREDSHET

Årlige tilfredshetsmålinger både internt og eksternt foretas hvert år. Både ansatt- og kundeundersøkelsene er anonyme, og på en skala som går til hundre er KPMG på godt

KPMG STAVANGER AS

- » Etableringsår: 1943 i Stavanger
- » Ansatte: 75
- » Omsetning: 200 millioner NOK (inkl. Haugesund og Stord)
- » Forretningsområde: Kompetansehus innen revisjon-, advokat- og rådgivningstjenester
- » Ledergruppe: Anne Tengs-Pedersen, Kurt Ove Østrem, Marius Basteviken og Thomas A. Vang
- » Nettside: www.kpmg.no

over 90-tallet på de viktigste måleområdene.

- Resultatene var så bra her at vi har fått besøk fra både inn- og utland som lurer på hva vi gjør her, forteller lederne fornøyd.

- Vi må ha det faglige i bunn. Det er det vi lever av. I tillegg må vi ha evne til å samarbeide og ha godt humør. Vi har et ungt og sosialt miljø og ønsker å avmystifisere den strenge oppfatningen som enkelte har. Her på kontoret sitter latteren løst. Det er et tegn på trivsel. Høy tilfredshet, frihet under ansvar og gjensidig tillit er det som gjelder.

MENNESKELIGHET OG STERK PRESTASJONSKULTUR

«Generøs, offensiv, inkluderende og nyskapende» står sentralt på veggen i velkomstområdet til KPMG. Dette er verdiene som skal rettlegde og hjelpe ansatte i valg og gjøre arbeidet i hverdagen lettere.

- I disse verdiene legger vi innhold. Vi er opptatt av det menneskelige aspektet; vi er profesjonelle og faglige sterke. Samtidig er vi gode på samarbeid. Kort oppsummert:



Ledergruppen i KPMG Stavanger, fra venstre: Anne Tengs-Pedersen, Marius Basteviken og Thomas A. Vang. Sittende: Kurt Ove Østrem.

Menneskelige relasjoner med interesse og omtanke for utvikling.

- Hvilken kompetanse leter dere etter i rekrutteringssammenheng?

- Det å ha de rette verdiene, de rette holdningene og evne til å samarbeide er viktig. Vi sørger for at de beste medarbeiderne får utfordringer og de beste vilkår for å

utvikle seg ytterligere, svarer lederne.

Basteviken legger til at dersom kandidatene i tillegg til de faglige og sosiale ferdighetene er flinke i språk, er det nettopp slike personer de er på jakt etter.

TRÅKKER PÅ GASSEN

- Hva er målene KPMG Stavanger har satt

for framtiden?

- Vi skal ta tilbake tronen, og da snakker vi om videre vekst, det er det ingen tvil om. Nå er vi godt rigget for å vokse og utvikle oss til å bli anerkjent som et komplett kompetansesentrum. Vi fokuserer sterkt på de fagområdene vi representerer, nemlig advokat-, revisjon og rådgivning. KPMG er godt utrustet for å møte framtiden og søker alltid å være i forkant av kundens problemstillinger. Vi er hyggelige, imøtekommende og dyktige mennesker.

-Med ny ledelse og ny giv kjører vi på, skal vi bli den foretrukne rådgiver og revisor for næringslivet i regionen, kommer det samstemt fra ledergruppen. Endringsprosesser vil være et tema i mange selskaper framover, det er noe vi jobber med ofte og vil være den trygge samarbeidspartneren. Vi har opparbeidet oss en unik kompetanse på området som vi med glede deler med kundene. En kritisk suksessfaktor er å formidle kompetanse, og helst i forkant av utviklingen, sier ledergruppen.

Lederne mener at om vi ser på de historiske linjene, er dynamikk og konjunkturer noe vår region har håndtert på en god måte tidligere. Uansett om det går opp eller ned for næringslivet, vil det være behov for deres leveranser. Suksessen mener de ligger på tvers av kompetanseområdene de har integrert i sin portefølje. Dermed ligger alt til rette for at de kan lykkes.



ROSEN
KILDE
HUSET

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

Kurs-, konferanse- og 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

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

ROLL UP • VISITTKORT • GRAFISK DESIGN • FLYER

• MAGASIN • KATALOG • FOLDER • BANNER •

HVOR SYNRLIG ER DU?

GRAFISK DESIGN • FLYER

ROLL UP • VISITTKORT •

Gunnarshaug
Trykkeri
trykk - design - media



TELEFON 51 82 62 00 **E-POST** info@gunnarshaug.no www.gunnarshaug.no

Tøffere tider for oljeservice

Etter flere gode år går det mot magrere tider for oljeserviceindustrien. Samtidig har selskapene blitt bedre rustet til å møte motbakkene. Dette er hovedkonklusjonene i EYs rykende ferske oljeserviceanalyse.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

EY har nylig presentert sin store Oljeserviceanalyse «Norwegian Oilfield Service Analysis» for niende år på rad. Analysens omfang og grundighet gjør den til en av næringens mest autoritative rapporter, og konklusjonene er alltid omfattet med stor interesse når disse offentliggjøres i månedsskiftet januar-februar. Som i fjor ble dette gjort under Næringsforeningens årlige arrangement Energiåret, som denne gang gikk av stabelen 28. januar i Rosenkildehuset.

Espen Norheim er Partner, Transaction Advisory Services i EY, og har hatt hovedansvaret for utarbeidelsen av rapporten. Når han blir utfordret til å oppsummere hovedkonklusjonene i én setning er svaret:

- Bransjen opplevde «all time high» i 2013, fortsatt høyt aktivitetsnivå men press på marginer i 2014, 2015 blir tøft, og 2016 kan bli enda tøffere.

VÆROMSLAG I 2014

Bak denne sterkt komprimerte oppsummeringen skjuler det seg grundige analyser. Noe av styrken ved akkurat denne rapporten, er at den baserer seg på et dypdykk ned i selskapenes faktiske regnskapstall for det foregående året, og ikke spådommer basert på mer eller mindre realistiske forutsetninger om for eksempel framtidig oljepris. Dette betyr at analysen delvis er basert på et rent faktagrunnlag, og at elementene av forventninger/spådommer om utviklingen framover, er tuftet på et svært solid grunnlag.

- Som alle vet har oljeservicenæringen lagt bak seg noen usedvanlig gode år. I våre analyser ser vi nærmere på tre områder: Investeringsnivået, produksjonsstøtteaktivitet og eksporten innen oljeservicebransjen. Veksten har de siste årene vært sterk innenfor alle disse

områdene, med 2013 som et «all time high». Da oppnådde bransjen et driftsresultat på 39,2 milliarder av en total omsetning 453 milliarder kroner.

Den høye styrefarten ble tatt med inn i 2014 som også ble et år med høyt aktivitetsnivå for oljeserviceindustrien.

- Analysene våre viser at den totale omsetningen i 2014 var enda høyere enn i 2013. Samtidig har det vært et betydelig omstillingspress i 2014. Dette har resultert i færre ansatte og redusert lønnsomhet for bransjen, sammenliknet med 2013.

TØFT I 2015

Det kommer neppe som noen stor bombe at EY og Espen Norheim spår et motbakkeløp for næringen i 2015. Det er imidlertid for enkelt å utelukkende tilskrive de tøffere tidene til fallet i oljeprisene.

- Statistisk Sentralbyrå forventer et fall i investeringene, fra 218 milliarder i 2014 til 188 milliarder i år. Det er viktig å understreke at nedgangen i investeringene ville ha kommet uavhengig av det kraftige fallet i oljeprisen. Dette er en industri med lange planleggingshorisonter, og når vi nå står foran en reduksjon i investeringsnivået så er dette et resultat av antallet planer for utbygging og drift («pud-er») som operatørselskapene har levert fra seg de siste årene. Vi snakker altså om investeringsbeslutninger som er tatt lenge før oljeprisene begynte å falle i fjor sommer. Av samme grunn er det viktig å være klar over at 2015 blir et tøft år selv om oljeprisen skulle ta seg opp igjen.

Dette betyr selvsagt ikke at oljeprisen er uvesentlig. Tvert imot er det en direkte linje mellom oljeprisfallet og det som nå framstår som oljeservicenæringens kanskje største utfordring: Usikkerhet.

- Når oljeprisen har vært igjennom et så kraftig fall som vi har opplevd det siste halvåret, så skaper dette stor usikkerhet hos alle som sitter med ansvaret for å ta investeringsbeslutninger, enten vi snakker om nye utbygginger eller modifikasjoner. Beslutninger blir skjøvet ut i tid, og oppdragstørken setter inn. Dette blir en

stor utfordring for bransjen i 2015, og sannsynligvis også i 2016.

STERK EKSPORTVEKST

Selv om de fleste aktørene innen oljeservice forbereder seg på tøffere tider, så er totalbildet langt i fra helsvart. Næringen har vært igjennom krevende omstillinger før, noe som blant annet har resultert i at egenkapitaldekningen og dermed den grunnleggende robustheten i selskapene er bedre nå enn tidligere.

I tillegg har eksportverdien fra norsk leverandørindustri har gjennomgått en nesten eventyrlig vekst, og ligger nå på rundt 200 milliarder kroner årlig.

- Oljeprisfallet har medvirket til et kraftig fall i kronekursen, noe som har gitt valutagevinster målt mot US Dollar på 22% de siste seks månedene. Dette til glede for de stadig flere eksportrettede selskapene innen oljeservice. På grunn av velfylte ordrebøker og valutagevinster tror vi at eksportverdien vil holde seg oppe i inneværende år. For 2016 er imidlertid bildet langt mer usikkert. Da kan det fort begynne å butte imot også på eksportsiden, avslutter Espen Norheim i EY.

FAKTA

- EY (tidligere Ernst & Young) har siden 2006 gitt ut en omfattende analyse av utviklingen og lønnsomheten i oljeserviceindustrien.
- Analysen omfatter i overkant av 1.100 selskaper. Oljeserviceselskaper er her definert som selskaper som i perioden 2009-2013 har hatt en årlig omsetning på over 20 millioner kroner, og som har over 50 prosent av virksomheten sin knyttet til olje og gass.
- Oljeserviceanalysen er svært grundig, og blir regnet som et av de mest presise barometrene for tilstanden i bransjen. Årets rapport ble presentert på Næringsforeningens møte Energiåret 2015, 28. januar i Rosenkildehuset.



Espen Norheim og EY har de siste årene presentert oljeserviceanalyser spekket med gode nyheter. Når har bildet endre seg, og alt tyder på at næringen står overfor noen tøffe år.



Leder for ressursgruppen U37, Arnstein Torsvoll, gleder seg til det første arrangementet på Rosenkildehuset.

- Vi har enormt mye å bidra med

Det er tid for årets premiere på Rosenkildehuset. Forventningene er like store som engasjementet: U37 blir ungt, friskt og nytt.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

I uker og måneder har Arnstein Torsvoll og resten av ressursgruppen i U37 jobbet med regi og innhold. 11. februar åpnes dørene i Rosenkildehuset for det aller første kveldsmøtet. Jungeltelegrafen har allerede ført til en strøm av påmeldinger og Næringsforeningens ferskeste og desidert yngste ressursgruppe håper på fullt hus på premieren.

U37 skal være en arena for aktive samfunns- og næringslivsinteresserte personer under 37 år, og et tverrfaglig nettverk hvor deltakerne skal få faglig påfyll, knytte kontakter og bygge relasjoner.

Ressursgruppen ble etablert i fjor høst og Arnstein Torsvoll fra Sharp Code er gruppens leder.

- Næringsforeningen representerer bedrifter av alle størrelser og aldre. For fremtiden er det viktig at disse bedriftene har et dedikert talerør inn i Næringsforeningen og at vår generasjon bidrar når morgendagens samfunn formes, sier Torsvoll.

Etableringen av U37 har skjedd i en tid med mye endring. Usikkerhet, lave oljepriser, men også nye muligheter preger næringslivet i regionen. Det blir også tema på det aller første møtet i februar.

- Bakgrunnen for valg av tema er aktualiteten i spørsmålene rundt oljekrisen. Vi ser mange steder at det er U37-erne som mister jobbene sine og at mange andre kan oppleve bekymringer knyttet til sin fremtid i bransjen de jobber i. Men Stavanger-regionen byr på veldig mye mer enn "bare" olje, sier Torsvoll.

MULIGHETER

Det er årsaken til at gruppen også ser hvilke

muligheter priset på olje gir.

- Forhåpentligvis vil vår andre foredragsholder inspirere til hvordan man kan benytte seg av mulighetene som byr seg og sette seg de målene som må til for at U37-erne kan bidra positivt i de bransjene og bedriftene de kommer fra - uavhengig om det er i oljenæring eller ikke, sier Torsvoll.

Torsvoll er opptatt av at yngre medarbeidere i næringslivet har en annen type kompetanse enn eldre – nettopp i kraft av alder.

- Arbeidshverdagen har endret seg drastisk de siste 20 årene, og de av oss som har begynt i arbeidslivet i denne tiden har andre forventninger til hvordan arbeidshverdagen og fremtiden skal skapes. Det er viktig at også den spesialkompetansen som de siste generasjonene har med seg er med og bidrar når vi bygger et samfunn som i fremtiden tross alt skal drives av de som i dag er "unge", sier Torsvoll.

- Hva vil det være viktig for ressursgruppen å fokusere på?

- Vi har valgt å peke ut en retning for vårt arbeid som i hovedsak skal bidra til å fremme og synliggjøre U37-ernes kompetanse og nødvendighet i næringslivet. Vi ønsker å legge til rette for at samfunnet i større grad "ser" og anerkjenner kompetansen og perspektivet som U37-erne besitter. Og at dette fører til økt påvirkningskraft når det kommer til viktige spørsmål innen både politikk, samfunn og næringslivet. Vi mener for eksempel at det er for få U37-ere i styret til bedrifter generelt, sier Torsvoll.

PREMIEREN

På møtet 11. februar vil Johnny Alexander Gunneng fra Greenbird Integration Technology snakke om hvordan oljeprisen påvirker vår region, på godt og vondt, og hvilke konsekvenser dette har for jobbhverdagen.

Lars Inge Leirflåt vil snakke om å sette deg mål, hvordan nå målene og hvorfor

man bør sette dem. Han er mental trener og jobber med bedriftsrådgivning i samarbeid med INNER AS - med base i Stavanger.

- Jeg opplever at det å sette seg personlige mål gjør deg selv bevisst på hva du faktisk ønsker. Det gjør det enklere å sortere ut hva som er viktig og hva som er mindre viktig for deg og det du drømmer om. Noe av det som jeg mener er spesielt viktig med å sette seg personlige mål, er nettopp at de motiverer. Man tenker mer konkret og du vet bedre hva du skal strekke deg mot. Det gir deg retning og kan gjøre det enklere å holde fokus. I tillegg så kan det gi det du holder på med mening, sier Leirflåt.

SKRIV DET NED

Hans råd er å skrive ned spesifikt hva målet er. Det må være noe du kan måle og vite med sikkerhet at du kan oppnå ved å foreta visse handlinger.

- Hvis du for eksempel har et mål om å bli bedre til å holde presentasjoner så er ikke det et særlig spesifikt mål. Du bør derimot skrive ned hva du konkret ønsker å bli bedre på i forhold til å holde presentasjoner. Eksempelvis: Mitt mål er å variere mer i min stemmebruk, ha en klarere struktur på det jeg sier og å komme med konkrete eksempler når jeg presenterer, sier Leirflåt.

Det innebærer også at målet blir mer tydelig, samtidig som man har spesifikk aspektet ved det å holde en presentasjon som man kan forbedre. Men også ens egen motivasjon for å nå målet er svært viktig, mener Leirflåt.

- Det må være noe du søker mot, det må være noe som er positivt og noe du faktisk ønsker å oppnå. Det må rett og slett være attraktivt. Det kan være hensiktsmessig å formulere det slik at når du tenker på ditt mål, så skal det gi deg kraft og et ønske om å jobbe videre for å nå det. Er det noe du søker vekk ifra eller vil unngå så er ikke det særlig støttende. Du må ville det.



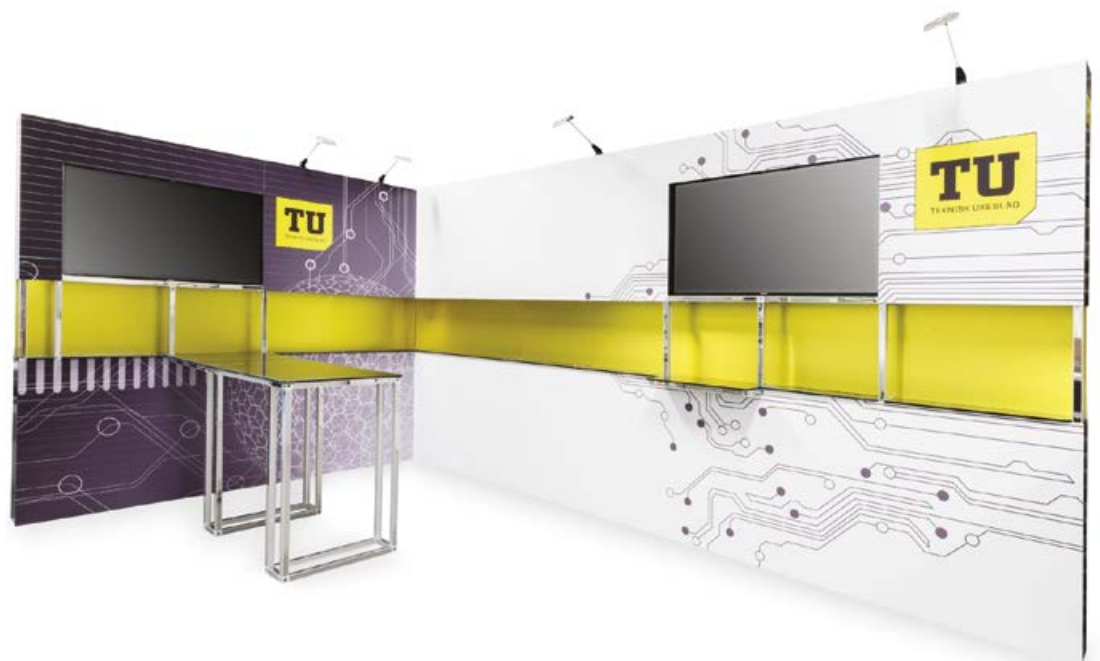
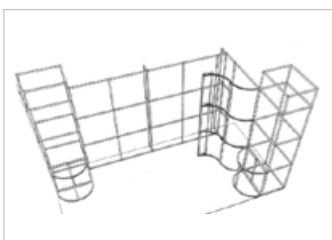
REDUSER MESSEKOSTNADENE!



Flere av våre kunder reiser verden rundt med vårt effektive Airframesystem. Gjenbruk sparer kostnader og miljø.

Enkel montering uten verktøy.

Vi skreddersyr konstruksjon og dekor etter kundens behov



BITMAP*
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15 | 4014 Stavanger | Tlf. 51 84 92 30 | post@bitmap.no | www.bitmap.no

Brobygging på Vestlandet

De bygde en bro og en helt ny region - over landegrensene. Nå kommer Johan Wessmann fra Øresundsområdet til Vestlandskonferansen for å dele erfaringene og effektene for Øresundsregionen. Har Vestlandet noe å lære?

Monica Bjørkman fra Subsea 7 deler tanker om hva bransjen kan bidra med for å bli mer kostnadseffektive i en urolig tid.



Øresundsregionen er Skandinavias største samarbeidsregion med 3,5 millioner innbyggere, bundet geografisk sammen av Øresundbroen. Øresundsregionen har i alt 15 universiteter og sitter på Skandinavias største IT-klynge. Wessmann er daglig leder i Øresundsområdet - et dansk-svensk kunnskapssentrum som arbeider med analyse, konferanser, media og foredrag. På Vestlandskonferansen vil Wessmann fortelle om hvordan man ved hjelp av Øresundbroen har bygd en helt ny region. Ikke bare over kommune- eller fylkesgrenser, men mellom to land.

- Her er det helt klart interessant å se på mulighetene synergier en slik infrastruktur har skapt, hvilke muligheter som har åpnet seg når det gjelder næringsutvikling og hvilke kulturelle utfordringer som er overvunnet. Hva kan vi på Vestlandet lære

av dette? spør administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

ØKT SAMHANDLING

Brobygging er årets overordnede tittel. Hvordan vi kan styrke Vestlandet gjennom brobygging, vil være et sentralt spørsmål på Vestlandskonferansen 2015.

- Vestlandskonferansen handler om næringsutvikling på Vestlandet - Norges fremste verdiskapingsregion. Utfordringen er jo nettopp å opptre som en region i nasjonal sammenheng sier Minge.

- Vi har fokus på hvordan økt samhandling gjennom bedre infrastruktur og et utvidet bo- og arbeidsmarked kan styrke Vestlandet. Dette handler jo om brobygging, både i direkte og overført betydning, sier han.

TRADISJON

Årets konferanse avholdes for 16. gang, og finner sted 26. mars på Clarion Hotel

Energy i Stavanger. Vestlandskonferansen er et samarbeid mellom aktører som er opptatt av utviklingen på Vestlandet. Her møtes ledere og opinionsdannere innen næringsliv, politikk, forvaltning, forskning, utdanning, kultur og andre samfunnsfelt. Vestlandskonferansen er et samarbeid mellom Sparebanken Vest, Bergens Næringsråd, Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Vestlandsrådet og mediehusene Bergens Tidende, Stavanger Aftenblad, Firda og Sunnmørsposten. Konferansen avholdes annen hvert år i Bergen og i Stavanger.

ÅRETS FOREDRAGSHOLDER I SVERIGE

Svenske Stefan Hyffors ble utnevnt til årets foredragsholder 2013 i Sverige. Han er den mest etterpurkede foredragsholderen i Norden akkurat nå. På Vestlandskonferansen vil han snakke om hvordan endringer i omverdenen påvirker oss. Stefan er svært opptatt av



Stefan Hyttfors er av Nordens mest etterspurte foredragsholder. 26. mars står han på scenen på Vestlandskonferansen.

digitale trender, analyser av omverdenen, innovasjon og næringsutvikling. Han er provoserende og inspirerende med en humoristisk og energisk stil.

RIDDER KAGGESTAD TIL VERKET

Rett før sommeren i fjor ble det klart at Norge, Bergen og norsk sykkel sport får æren av å invitere til "UCI Road World Championships" i 2017. I løpet av 9 dager, skal 12 konkurranser gjennomføres for

deltakere fra rundt 75 nasjoner.

Det er ventet 800-1000 personer fra ulike medier. Omlag 300 millioner TV-seere kan følge over 500 TV-timer fra Bergen og opp mot en halv million tilskuere vil være tilstede på arrangementene. Dette mener TV2 profil, Johan Kaggstad, er en unik mulighet for Bergen. På Vestlandskonferansen snakker han nettopp om hvordan små tettsteder og byer på Vestlandet kan skape vekst gjennom arrangement som sykkel-VM og Tour des Fjords. Kaggstad er utnevnt til ridder av den franske ordenen for kunst og litteratur for sin fremme av fransk kultur i Norge, særlig gjennom deknningen av Tour de France. Kaggstad mener at Vestlandet har mye å hente ved å satse på internasjonale idretts- og kulturarrangement, både som et virkemiddel i byutvikling og for å styrke identiteten og synligheten i regionen. I månedene før VM i Bergen, går også Tour des Fjords av stabelen. I fjor hadde arrangementet en formidabel TV-sending, og sendte ut flere timer med fantastiske bilder fra våren omkring fjordene på Vestlandet.

MINISTERBESØK

Konferansens hensikt er utfordringene og mulighetene for næringslivet på Vestlandet, fra Stavanger og nordover til Ålesund.

Årets program er variert. Bedriftsledere, ministre og andre kapasiteter innen ledelse er blant foredragsholderne. Det vil bli presentert et konjunkturbarometer som stiller en økonomisk diagnose for Vestlandet, og både helseministeren Bente Høie og samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen har notert datoen i sine kalendre.

Av andre personligheter kan det nevnes at Monica Bjørkmann, Vice President i Subsea 7, også kommer til konferansen. Hennes fokus vil være å se nærmere på den nåværende markedssituasjonen for selskapet og hva som skal til for å stå sterkere. Frank Aarebrot, har også meldt sin ankomst, og vil møte deltakerne i en ny rolle, som debattleder mellom foredragene.



Både Bent Høie og Ketil Solvik-Olsen har bekreftet sin ankomst.



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?

1. Business Center Stavanger

2. Strandkaiaen 2

3. Kongsgårdbakken 3

4. Haakon VII's gate 7

5. Haakon VII's gate 9

KONTAKT

Markedskonsulent Merethe Svensen
Markedssjef Thomas J. Middelthon

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00



Det bankende blå

Ingen toppfotball uten Stavanger.
Ingen Stavanger uten Viking.
Ingen Viking uten deg og dine.
Lytt til det mørkeblå hjertet vi vet du har.

2015-sesongen nærmer seg avspark.
Om kort tid skal stadion igjen fylles med jubel og sang.
Det kan bare skje ved deres hjelp.



For bare 2.150,- kan dine ansatte sikre seg en fast plass på hver kamp i en garantert minnerik sesong.

Viking trenger all drahjelp vi kan for å nå tabelltoppen i 2015. Vi tilbyr derfor bedrifter å kjøpe sesongkort som kan anvendes av de ansatte.

Besøk Vikingbutikken på StadionParken eller www.viking-fk.no



Med Erna og EU inn i det nye året

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

2015 startet brått med terror i Paris. Dette rystet Frankrike og EU-landene, men også oss nordmenn. Kultur og verdier, politikk og økonomi - Norge og resten av Europas skjebner er tett sammenvevde.

Da statsminister Solberg møtte EUs tre presidenter i Brussel nylig, manglet det ikke på tema av felles interesse.

EØS-gjengangere som (oste) toll, direktivettelser og EØS-bidrag ble diskutert, men også terrorisme, økonomi, energi og klima. Vekst og sysselsetting er den overordnede målsetningen for Norge så vel som EU-landene. I EU hersker fremdeles uro rundt økonomien og prognosene for 2015 er beskjedne. At Litauen er blitt det 19. landet i eurosonen overskygges av et mulig «Grexit» i kjølvannet av det forestående greske valget. Næringslivet i både EU og Norge merker sanksjonene mot Russland, og den fallende oljeprisen har hatt stor effekt i Norge - og Stavanger-regionen særlig. Norsk økonomi er i ferd med å bli mer kontinental.

GJENSIDIG INTERESSE

De økonomiske båndene mellom Norge og EU er betydelige og Juncker sa blant annet til Solberg at Norge burde få delta mer direkte i EUs politiske prosesser. Den europeiske sentralbankens tiltak for å hindre deflasjon i eurosonen påvirker

Norge gjennom vekslingskursen, og EU ønsker seg norske bidrag til Vekst og investeringspakken som ble lansert før jul. Fra norsk side ønsker man å komme tettere på de pågående TTIP-forhandlingene. Kommer USA og EU til enighet om en handels- og investeringsavtale, vil den få vidttrekkende konsekvenser for norske aktører, ikke minst innen fiskeri- og oppdrettsnæringen. Videre ønsker den norske regjeringen at EU får realisert et digitalt indre marked snarest mulig fordi det byr på utvidede markedsmuligheter også for norsk næringsliv.

ENERGIPARTNERE

På energiområdet er følelse av fellesskap og ønske om samarbeid særlig tydelig. Ikke minst etter at Russland skrinlegger planen om en gassledning til EU-landene via Bulgaria, og dessuten truer med å skifte ut Ukraina med Tyrkia som transittland. Norge og EU er enige om et ambisiøst klimamål foran Paris-toppmøtet, og EU ønsker særlig å ha pålitelige Norge med i utformingen av EUs energiunion der infrastruktur og mellomlandsforbindelser står sentralt. Nedskjæring i oljesektoren reaktualiserer

behovet for omstilling i norsk økonomi, og EUs klima- og energipolitiske fokus på blant annet fornybar inspirerer kanskje flere til nytenkning og entreprenørskap enn for bare kort tid tilbake.

OMSTILLING

Stavanger-regionen blir neppe et nytt Detroit, slik Paal Frisvold advarte mot i Aftenbladet en tid tilbake, men vi bør gripe mulighetene som kommer i kjølvannet av blant annet EUs digitale agenda og EU-landenes klima- og energipolitikk for å få flere økonomiske bein å stå på. Som kjent er innovasjon og nyskaping nøkkelen til fremtidens kunnskapsøkonomi, og her har Stavanger-regionen et særdeles godt utgangspunkt med sin teknologibaserte olje- og gassklynge og fremoverlente entreprenørskapskultur. At Stavanger-regionen i tillegg har smartorienterte og næringsvennlige kommuner og kunnskapsmiljøer som er opptatt av innovasjon i et regionalt perspektiv, gir oss et godt utgangspunkt for å møte fremtiden og det nye året.

Trenger du **ny medarbeider**?

Vi hjelper med arbeidskraft til alle typer stillinger og vikariater. Ring oss gjerne på telefon **481 87 554** for mer informasjon.

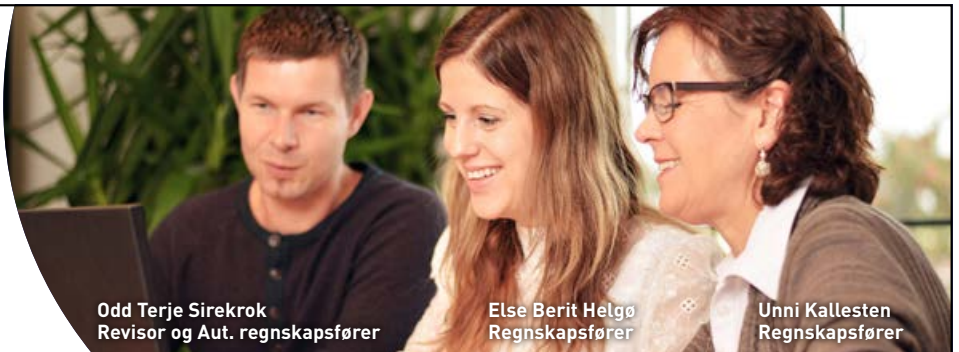
Våre tjenester er kostnadsfrie.





KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS



Odd Terje Sirekrok
Revisor og Aut. regnskapsfører

Else Berit Helgø
Regnskapsfører

Unni Kallesten
Regnskapsfører

Lei av usikker og gammel regnskapsinformasjon? HOS OSS FÅR DU LØPENDE OVERSIKT – DAGLIG!

Gjennom effektive nettbaserte løsninger har du alltid tilgang til oversiktlig og kvalitetssikret regnskapsinformasjon. Få oversikt over likviditet, resultat, prognoser og nøkkeltall – når du selv ønsker det, like enkelt som i nettbanken.

TVERRFAGLIG KOMPETANSEHUS

Våre 22 ansatte arbeider løpende med faglig oppdatering for å kunne veilede deg og kvalitetssikre din regnskapsinformasjon. Ved å samle revisjons- og regnskapskompetanse under samme tak, får du tilgang til hjelp og veiledning innen et bredt spekter av fagområder.

Vi gir deg
KONTROLL

Kallesten Revisjon og Regnskap • Esterveien 1, 4056 Tananger • 51 71 90 00 • kallesten.no

TRYGG ØKONOMISTYRING



Team Rynkeby er et internasjonalt sykkelag som hver sommer sykler til Paris for å samle inn penger til kreftsyke barn!



Send kodeord
"TRN" til 2160
for å gi 100 kroner
og støtt Team Rynkeby Norge
for Barnekreftforeningen

minaksjon.barnekreftforeningen.no/forskning

VI SYKLER TIL PARIS FOR KREFTSYKE BARN

Team Rynkeby er et nordisk veldedighetssykkelag som hver sommer sykler til Paris for **OSLO** å samle inn penger til barn med kreft. I 2014 donerte det norske sykkelaget 1 042 487,- kroner til kampen mot barnekreft. 100% går direkte til Barnekreftforeningen i Norge.

BLI SAMARBEIDSPARTNER!

Du ikke bare en god sak – du er også med og setter kampen mot barnekreft på agendaen. I tillegg til mer enn 1400 ambassadørers arbeid gjennom året, får vi stort fokus i media.

BLI MED I 2016?

Interessert i å sykle med Team Rynkeby?
Ring 4110 3919 for kontakt med oss,
eller www.team-rynkeby.no

PARIS



Når bedriften
skal velge bredbånd,
velg et som har plass
til fremtiden.



100% fiber. alltid.

altibox
BEDRIFT

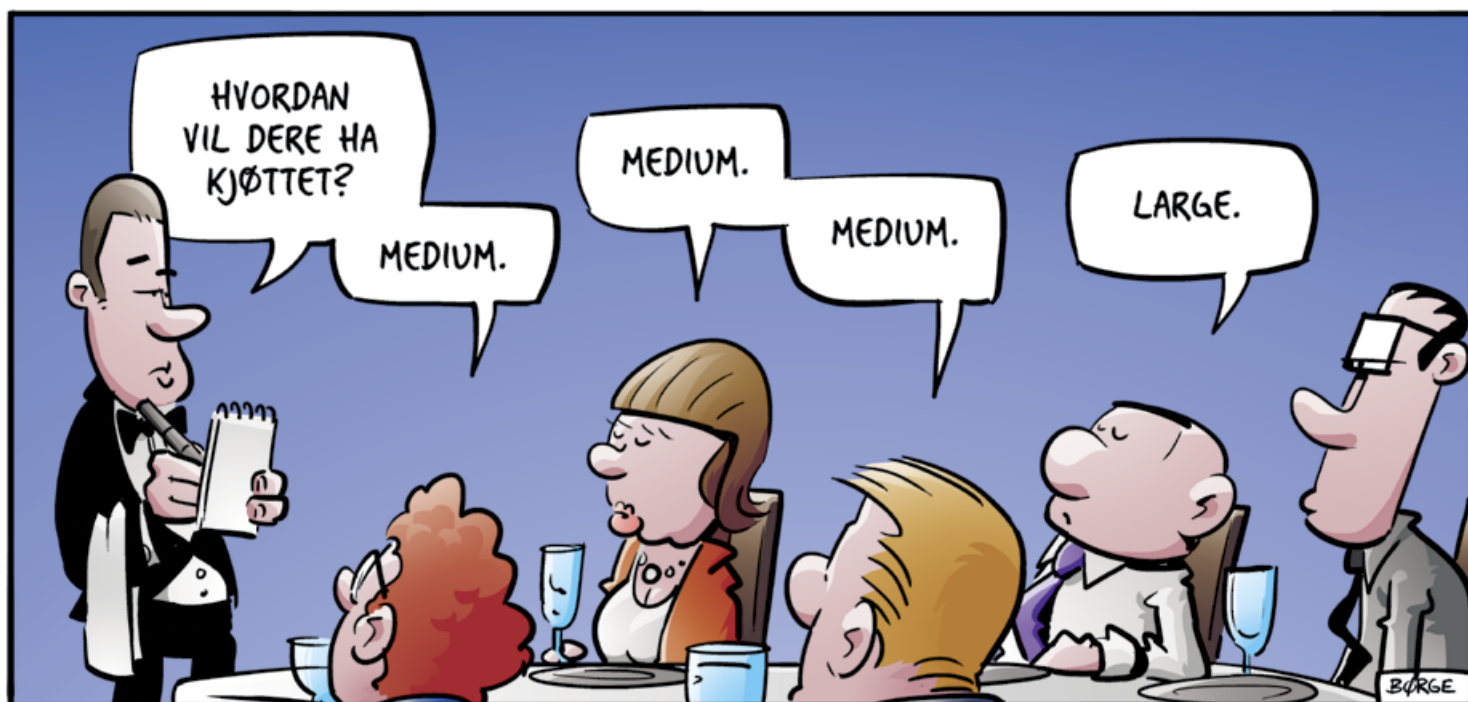
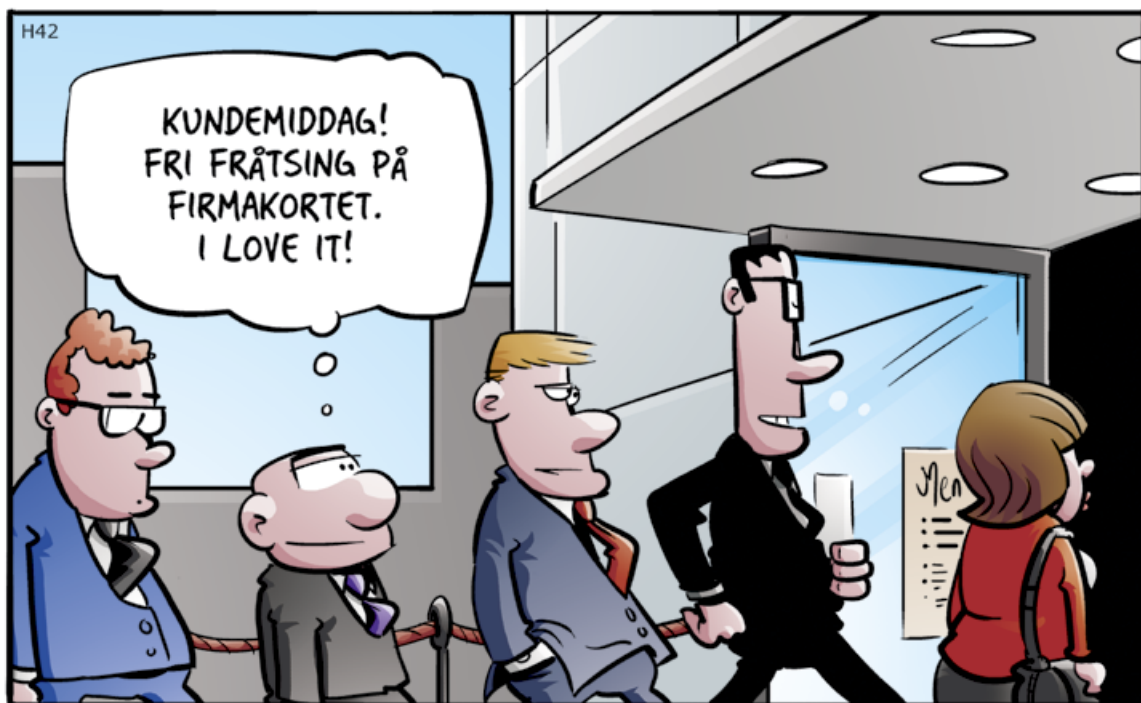
ALTIBOX LEVERES AV

Nettbruken øker med 40% i året og de gammel- dagse kobberlinjene klarer ikke å følge med på utviklingen. Med fiber fraktes data med lysets hastighet. Det gir bedriften nærmest ubegrenset nettkapasitet – nå og i fremtiden. Med Altibox Fiberbredbånd får bedriften en egen dedikert linje helt inn til arbeidsplassen, som gjør at kapasiteten ikke påvirkes av andres nettbruk. Vi kan tilby ett av Norges mest stabile, sikre og raskeste bredbånd til

både lokale bedrifter – og til nasjonale bedrifter med avdelingskontorer rundt i landet. Altibox var først i Norge med fiberutbygging til privatmarkedet. Vi har passert 370.000 kunder hvorav 6.500 er bedriftskunder, og har de fire siste årene hatt de mest fornøyde og lojale kundene innen både bredbånd og digital-TV*. Ønsker du tilbud på fiber til din bedrift? Kontakt oss på **bedriftfiber@lyse.no**

*EPSI Rating 2013





NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MALLING & CO VÅGEN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor-Arne Utgård, 91344294,
tor-arne.utgard@malling.no
Web: malling.no

Malling & Co Vågen AS eies av Eiendomshuset Malling & Co AS, Skagenkaia Eiendom AS og Harald Espedal AS. Selskapets virksomhet er knyttet til drift og forvaltning av næringsseiendom i Stavangerregionen og tilbyr tjenester innen forretningsførsel, økonomisk forvaltning, teknisk forvaltning og prosjektledelse. Eiendomshuset Malling & Co har over 50 års erfaring med næringsseiendom og tilbyr et bredt spekter av tjenester for gårdeiere, leietakere og eiendomsinvestorer. For nærmere opplysninger og kontaktinformasjon se våre hjemmesider.



AVE SYSTEMER

Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Kjartan Reime, daglig leder,
98220860, kjartan@ave.as
Web: ave.as

AVE er totalentreprenør på rør, elektro og varmesystem, og er Norges største Daikin varmepumpeforhandler. Fra 1. juli har Reime & Haugvaldstad og REHA Elektro gått sammen og utvidet virksomheten. Fra nå av heter selskapet AVE systemer. De vil fortsatt ha fokus på utendørs massasje spa, Daikin varmepumper/system og Beam sentralstøvsugere. AVE tilbyr rørlegger og elektroinstallasjons-tjenester av topp faglig kvalitet.



LYSE ØYEBLIKK AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Geir Arne Selvær, daglig leder,
926 67 880, geirarne@lyseoyeblikk.no
Web: lyseoyeblikk.no

Lyse Øyeblikk AS ble stiftet i 2012 av humoristene Rune Bjerga og Steinar Lyse som Humørhjelpen AS. I 2014 skiftet selskapet navn til Lyse Øyeblikk, fikk flere eiere og ansatte Geir Arne Selvær som daglig leder. Lyse Øyeblikk formidler artister/underholdning til alle anledninger, skaper events for det offentlige og næringslivet, arrangerer foredrag og produserer forestillinger på scener rundt om i fylket. De mange suksessene gjør selskapet trygge på at vi er i stand til å løfte ditt arrangement til en hyggelig opplevelse, og et lyst øyeblikk.



DIALOG EXE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Martin Berg, 48026774, mb@dx.no
Web: dx.no

Dialog exe (DX) har i over 17 år jobbet med utvikling av produkter og tjenester for kino og kulturaktører. Deres produkter for drift og håndtering av billettsalg både lokalt og på internett brukes i dag av 350+ Norge. Dialog exe (DX) har i over 17 år jobbet med utvikling av billettsystem og administrasjonsverktøy for kino, kulturhus, festivaler, konsertscener og andre arrangører. Selskapet har hovedkontor i Bodø, og et avdelingskontor i Haugesund. Sommeren 2014 åpnet selskapet kontor i Stavanger med fem medarbeidere.



GJESDALBUEN AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Lena Skjæveland
Web: ggnett.no

Avisa ble grunnlagt i 1990, av Morten Gjesdal. I mars 1991 gikk Gjesdalbuen over fra å være gratisavis til abonnementsavis. I 2008 ble Gjesdalbuen todagersavis, og kom ut hver tirsdag og fredag. I 2013 ble nettavisen til abonnementsavis, og papiirutgaven kommer én gang i uka. GBnett er nettutgaven til Gjesdalbuen, en politisk uavhengig lokalavis for Gjesdal og Figgjo. Avisa er eid av konsernet Nordsjø Media AS, og trykkes av Dalane Trykkeri i Egersund. Avislokalet er plassert sentralt i Ålgård sentrum, og huser elleve ansatte. I tillegg har avisen frilansere som følger med i andre deler av kommunen. Avisa selges også i de fleste butikker og bensinstasjoner i Gjesdal og omegn.



REÅL MARINE AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Jon H. Leren,
daglig leder, 51944700,
jon@realmarine.no
Web: realmarine.no



Reål Marine AS leverer preservering og beskyttelsesprodukter til offshore-industrien, dvs spesialemballasje, plast, korrosjonsbeskyttelse, protectorer, tape og duk. Selskapet ble opprettet i 1998. Selskapet har kontor og lager på Sola og dessuten søsterselskap i Esbjerg DK, Reål Safety AS som jobber med sikkerhetsprodukter. Reål Marine AS er en produktleverandør, men yter også hjelp til spesifikasjoner og prosedyrer. Preservering- og pakkeoppdrag utføres av Tau-bedriften Carepak AS. Kundene er typisk oljeselskaper, boreselskaper, verft, mekaniske bedrifter og utstyrsprodusenter.



FRISK HELSEKLINIKK AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Ørjan Tveit, 51611919, orjan@friskhelse.no
Web: friskhelse.no

Frisk Helseklinikk ligger på Ålgård og tilbyr rask tilgang og behandling utenom arbeidstid. De har bred kompetanse og tilbyr et bredt spekter av behandlinger fra fysioterapeut, fotterapeut, manuellterapeut og kiropraktor. Selskapet tilbyr også egne bedriftsavtaler.



HANDELSBANKEN BRYNE

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Rolf Inge Knutsen, 51489550,
rokn02@handelsbanken.no
Web: handelsbanken.no/bryne

Handelsbanken har drevet bankvirksomhet i Norge i over 25 år. Banken har i løpet av disse årene hatt en jevn vekst og er i dag en solid aktør i Norge. Handelsbanken har blitt kåret til Årets bank i Norge 2014 av finansmagasinet The Banker. Banken tilbyr et bredt sortiment av produkter og tjenester utover tradisjonelle banktjenester. Handelsbanken kan tilby ulike kontoer enten det gjelder et lite selskap eller et stort konsern i Norge eller utland, alt i fra Bedriftskonto, konsernkonto og valutakonto.



HARO MARKETING

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Roar Hasle
Web: haromarketing.no

Haro Marketing er et salgs- og markedsføringselskap. Selskapet bidrar til å utvikle offensive og langsiktige strategier, konseptualisere og gjennomføre salgsaktivitetene. Tjenester: Markedsrådgivning, Konseptutvikling, Utarbeide markedsmateriell, Salg



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

RAMIRENT MODULE SYSTEMS AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Ivar Klette, daglig leder,
51715620, ivar.klette@ramirent.no
Web: ramirent.no

Ramirent er eksperter på prosjektering og etablering av midlertidige moduler, bygg og brakker. Hos Ramirent kan du leie dagrigger, forlegninger, skoler, barnehager, plasthaller, mobile lethus, containere, toalettbus mm. Ramirent Module Systems (RMS - tidligere Rogaland Planbygg) er et eget datterselskap som spesialiserer seg på gode moduløsninger, spesielt ved langvarige behov. Industri og offentlig sektor er viktige kunder, herunder også optimale løsninger for skoler og barnehager. Ramirent er en ledende leverandør av utleiestyr som kombinerer det beste av utstyr med service og kunnskap. Ramirent samarbeider med et bredt spekter av kunder innen bygg og anlegg, industri, verft, offentlig sektor og private.



STEMA RÅDGIVNING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roy Ove Svarstad,
avdelingsleder, ros@stema-r.no
Web: stemaradgivning.no

STEMA Rådgivning AS er et frittstående konsulentfirma som tilbyr tjenester innen prosjektadministrasjon og taksering. STEMA Rådgivning har hovedkontor i Nannestad, like ved Oslo lufthavn Gardermoen, samt avdelingskontorer i Oslo, Bergen, Stavanger og Trondheim. I tillegg er STEMA hovedaksjonær i Byggeråd AS på Hamar og i STEMA Byggebistand AS i Tana. STEMA Rådgivning har en variert kundeportefølje, med små og store aktører fra offentlig og privat sektor. Selskapet har for tiden 105 medarbeidere. STEMA sine ansatte blir kurset internt via Stemas skolen, for å sikre faglig oppdatering jevnlig. Stemas skolen arrangeres 8-10 ganger i året, med forelesere fra anerkjente kurs- og utdanningsinstitusjoner.



ALC AS

Beliggenhet: Klepp Stasjon
Kontaktperson: Arild Magne Bruland, 51788240,
arild@alc-as.no
Web: alc-as.no

ALC (Arild Lunde Contracting AS) er et rådgivende ingeniørfirma innen byggeteknikk og prosjektadministrasjon. Våre kunder er private og offentlige byggherrer, hovedsaklig i Sør-Rogaland. ALC ble stiftet i 1997 av sivilingeniør Arild Magne Lunde. I disse årene har selskapet opparbeidet solid erfaring og kompetanse innen de ulike fagfeltene. ALC har kontorlokaler i Øksnevad Næringspark som ligger sentralt i knutepunktet mellom Sandnes, Klepp og Time. ALC utfører byggeteknisk rådgivning for private og offentlige byggherrer. Vi gjør beregninger av enkle så vel som komplekse betongkonstruksjoner. ALC har lang og bred erfaring innen byggeledelse av kommunale og private prosjekt.



BEMANNINGSBYRAAET STAVANGER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anette Wilstrup, daglig leder,
91240029, anette.wilstrup@bemanningsbyraaet.no
Web: bemanningsbyraaet.no

Bemanningsbyraaet ble etablert i 2005 og har i dag kontorer i Kristiansand, Arendal, Skien, Bergen, Stavanger og Oslo. Siden oppstarten har selskapet tatt en ledende posisjon innen rekruttering og utleie av arbeidskraft. Bemanningsbyraaet leverer bemanningsløsninger innen ledelse, økonomi, kontor/administrasjon, salg/markedsføring, IT, engineering og lager/logistikk. Bemanningsbyraaet har siden oppstarten rekruttert over 800 faste stillinger. I tillegg har over 6500 medarbeidere hatt midlertidige oppdrag hos sine kunder, som utgjør både små og store bedrifter samt offentlige foretak i regionene.



VITA VERITAS A/S

Beliggenhet: Stavanger og Skien
Kontaktperson: Oddrun Dehli,
932 42 804, oddrun.dehli@vitaveritas.no
Web: vitaveritas.no



Vita Veritas hjelper folk til å dokumentere sin livshistorie slik at de kan gi den videre til sine etterkommere i en pent innbundet bok. Selskapet har vært i markedet i 10 år, og har skapt en unik bransje innenfor det som kalles livshistorieformidling. I løpet av denne tiden har nærmere 200 hverdagshistorier fått plass mellom to permer, til glede for familien til historiefortelleren. Vita Veritas har mange typer tilbud, alt fra intervju, manuskriptet, bilder, og produksjon av ferdig bok. Selskapet har også en nettbasert skrivestue som er et populært verktøy for de som vil skrive selv. Selskapet tilbyr også foredrag. Vita Veritas eies og drives i dag av Anette Holt Bratsberg som startet det hele i 2005 og Oddrun Dehli som er partner og begynte i 2012.



MAGNETEN SPORT

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Tor Knoph, 51615055, post@
magnetensport.no
Web: magnetensport.no

Magneten Sport ble etablert i 2003 med et mål om å være best på service, fagkompetanse og kvalitet. Magneten Sport er kjedeuavhengig og vil derfor ha et helt annet varesortiment enn ordinære kjedebutikker. Med en faglig dyktig betjening, et meget bra vareutvalg og eget sykkelverksted er Magneten Sport en fullsortiments sportsbutikk på over 600 m2 i våre lokaler på Amfi Ålgård. Butikken er kanskje mest kjent for sin kompetanse og utvalg innen ski, rulleski og løpeutstyr. I tillegg har Magneten Sport stort utvalg av supporterutstyr. Magneten Sport har egen nettbutikk til denne avdelingen - www.fotballbutikk.no Magneten Sport har eget sykkelverksted med sertifisert personell, og vi håndterer service og reparasjoner på de fleste sykkelmerker.





Hvorfor tar ikke Stortinget kontrollen?

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Det er merkelig at regjeringen og Stortinget ikke makter å være tydelige og ta kontrollen i diskusjonen om framtidens kommunegrenser. Kommunalminister Jan Tore Sanner oppfordrer til frivillighet og lokale initiativ. Men stikker vi fingeren i jorden og luker hvor vi er, vet vi at det vil bety status quo – i alle fall her i Stavanger-regionen.

Regjeringens varslede kommunereform har så langt ført til fint lite her på Nord-Jæren. Norges tredje største byområde strekker seg i dag over fire kommuner, Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg. I framtiden kan vi trolig inkludere enda flere. Men strengt tatt er det eneste vi så langt har fått på bordet at bystyret i Stavanger er positive til diskusjoner om ekteskap med de andre, mens de andre kommunestyrene er skeptiske eller innbitte motstandere. Sandnes ønsker ikke en gang å diskutere med Stavanger, selv om tvillingbyen er 100 prosent integrert i vårt felles storbyområde. Og motstanden mot i det hele tatt å se på mulighetene, er velsignet av regjeringen og kommunalminister Jan Tore Sanner – som så langt har vært oppsiktsvekkende vag og utydelig i et spørsmål som er så viktig for landet vårt. Han oppfordrer altså til frivillighet, men utelukker ikke at tvang kan bli aktuelt. Men han er ikke tydelig på hvor og hvem – og hva som i tilfellet skal være kriteriet for å slå sammen kommuner mot deres vilje. Det stilles ingen krav til hvilke kommuner som skal være med å utrede hva. Resultatet er at de motvillige sitter og venter – og håper at "problemet" går over.

HISTORIELØST

At mange kommuner er motstandere av kommunesammenslåing, er ikke noe nytt og ikke spesielt for vår region. Motstand har snarere vært regelen, enn unntaket. Det typiske er at der forskjellene i størrelse mellom kommunene er betydelige, er motstanden mot sammenslåinger stor – mens der styrkeforholdene er mer like, er stemningen mer positiv. Et eksempel på sistnevnte er Ryfylke i vår egen region, der de har kommet såpass langt allerede at politikerne diskuterer navn på den nye storkommunen.

På Nord-Jæren er det imidlertid svært så fastlåst, særlig mellom Stavanger og Sandnes. Dette til tross for at begge kommunene er et resultat av tvangssammenslåinger i 1965. Er det mange i dagens Sandnes som mener at Stortingets vedtak fra den gang var feil og har vært til skade for byen? Tviler på det. Den kategoriske motstanden mot å utrede mulighetene, fordelene og ulempene, med et ekteskap med resten av kommunene i storbyområdet, er i det lyset helt uforståelig og temmelig historieløst. Når du i tillegg legger til at de fleste fagfolk, sammen med en stort flertall i næringslivet, mener en felles storbykommune hadde vært formålstjenlig,

er det nærmest en plikt av bystyret i Sandnes til å i alle fall undersøke mulighetene. Men i stedet velger de å ignorere oppfordringene.

MÅ PÅ BANEN

Siden ingen heller vinner valg på forslag om å tvangssammenslå kommuner, regner jeg ikke med at Jan Tore Sanner og regjeringen vil foreslå noe i den retning før etter kommunevalget. Men både regjeringen og flertallet på Stortinget hadde gjort oss en stor tjeneste om de tydelig blir enige om hvilke kriterier som skal gjelde. Så slipper vi diskusjoner og prosesser rundt noe som uansett ikke vil bli noe av.

Jeg vil også minne om at det ikke er noe udemokratisk i å la Stortinget ha siste ordet når det gjelder kommunegrensene. Det er slik det alltid har vært, og slik det er i de fleste saker av nasjonal betydning i vårt demokrati. Enkeltgrupper, enkeltkommuner og særgrupper har aldri vetorett. For det som betyr noe til sjuende og sist, er hva som er best for innbyggerne, regionene og landet som helhet – ikke hva som virker mest attraktivt og spennende for det enkelte kommunestyret og den enkelte kommune.

Både regjeringen og flertallet på Stortinget hadde gjort oss en stor tjeneste om de tydelig blir enige om hvilke kriterier som skal gjelde.

Steinar Aasland

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.

Friluftsktiviteter klarer tankene

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

- ♦ Teambuilding/lagbygging
- ♦ GPS-løp
- ♦ 58° Nord aktivitetspakke
- ♦ 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





Er kunnskapen og teknologien vi besitter god nok til å bore og bygge ut offshorefelt nær iskanten?

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

Miljøaktivistene roper om manglende sikkerhet og petroleumsaktivitetens trussel mot et sårbart miljø i arktiske områder. Vi er mange som er opptatt av miljøet. Men vi er også opptatt av en positiv og balansert samfunnsutvikling, også i nord. Det er kun oljevirkksomhet som virkelig kan bringe en positiv utvikling til landsdelen så det virkelig monner. Hva skulle det ellers være?

Når dette skrives venter vi på den 23. konsesjonsrunden. Forhåpentligvis er den utlyst når artikkelen leses. Det knytter seg spenning til denne utlysningen. Oljeselskapene ønsker nye leteområder. Industrien trenger nye oppgaver.

Hvilken risiko utsetter vi så miljøet for om vi borer etter olje i nord, og hva kan vi gjøre for å redusere risiko og begrense eventuelle skader?

Det er viktig når vi snakker om sikkerhet og risiko at vi balanserer det opp mot hverandre. Jo større skade vi kan påføre mennesker og miljøet, jo flere sikkerhetsbarrierer må vi innføre. Men det er ikke boring og feltutvikling som har ført med seg de største oljekatastrofene som har hatt konsekvenser for miljøet, men skip som forulykker. Det er og den største risikoen i Arktis etter som isen reduseres og skipstransport av olje og gass økes. Leting og produksjon har langt bedre statistikk. Vi må likevel sørge for at leting og produksjon skjer innenfor rammer samfunnet kan akseptere, og at vi kan respondere fullt ut på en uønsket hendelse.

INTSOK, som er etablert av norske myndigheter og norsk olje og gassindustri, lanserte for flere år siden samarbeidsprosjekt: RU-NO Barents.



Det er viktig når vi snakker om sikkerhet og risiko at vi balanserer det opp mot hverandre.

Håkon Skretting

Hensikten med prosjektet er nettopp å finne ut:

1. Hva er utfordringene med olje og gassindustri i arktiske områder?
2. Hva er den best tilgjengelige metode og teknologi som kan møte utfordringene?
3. Definere eventuelle gap mellom de to.

Etter tre års arbeid hvor nesten 700 personer fra 340 forskjellige oljeselskaper og leverandørbedrifter har deltatt med sin ekspertise, er rapporten offentliggjort. Den finnes på: www.intsok.ru og er fordelt på fem ulike områder:

- 1) Logistikk og transport
- 2) Boring og brønnoperasjoner
- 3) Miljø, overvåkning og oljevernberedskap
- 4) Rørledninger og offshore operasjoner
- 5) Faste og flytende installasjoner

Rapporten konkluderer med at industrien fullt ut besitter teknologi og erfaring til å foreta boreoperasjoner og utbygging av olje og gassfelt i alle områder som per i dag er aktuelt å åpne. Faktisk er det slik at en økt oljevirkksomhet i Barentshavet kan sikre at vi får finansiert og bygget ut en oljevernberedskap og har tilgjengelig slepebåtassistanse til skip som mister motorkraft. Da kan vi hindre miljøkatastrofer i forbindelse med økende skipstrafikk gjennom en åpen nordøstpassasje.



ERLAND A/S

Sjøhagen 11 • 4016 Stavanger

bok@bokbinderieterland.no

www.bokbinderieterland.no

ARKIVINNBINDING

Advokater • Aviser • Kommuner • Bedrifter • Private

Ha orden i hyller og arkiv.

Tid for innlevering av: bøker • blader • aviser • m.m.

Ring 51 88 10 04

Et komplett bokverksted siden 1989

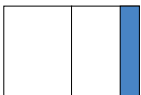
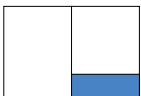
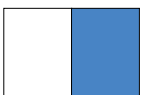
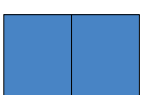
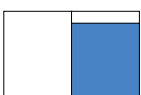
BLI SYNLIG

REGIONENS STØRSTE NÆRINGSLEVSMAGASIN

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



Annonsestørrelser- og priser

Priser	Layout og format
PAGEKILLER Medlemspris: 16.550,- Ikke medlem: 21.300,-	 61b x 28oh
KVARTSIDE Medlemspris: 6.750,- Ikke medlem: 9.950,-	 194b x 67,5h
HALVSIDE Medlemspris: 11.950,- Ikke medlem: 19.150,-	 194b x 136h
HELSEIDE Medlemspris: 19.750,- Ikke medlem: 29.850,-	 194b x 28oh Utfallende: 230b x 310h + 3 mm
DOBBELSEIDE Medlemspris: 34.800,- Ikke medlem: 43.750,-	 2 x helsider etter hverandre. Utfallende: 460b x 310h + 3 mm
BAKSEIDE Medlemspris: 31.700,- Ikke medlem: 39.750,-	 205b x 254h

*Alle priser er eks. moms

Medieplan 2015 / materiellfrister

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

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

Ta kontakt for mer informasjon
Rune Dale, salgsansvarlig

E-post: dale@stavanger-chamber.no
Mobil: 920 54 779







JOSTEIN SOLAND

Om kommuner - funksjoner, emosjoner og posisjoner

«Truer sammenslåing identiteten?», spør direktør for samfunnsforskning ved IRIS, Einar Leknes, i Aftenbladet 13. Januar. Hva er nå kommunal identitet? Brukes identitet og nærhet som «dekkord» når enkelte folkevalgte og kommuneansatte føler sine posisjoner truet?

Tenker politikerne mer på seg selv enn sine velgere og arbeidsgivere? Vi spør: Hvor ble det av identiteten til folk på Madla og i Høyland da disse kommunene forsvant for 50 år siden? Ett år før den første oljeriggen kom til Stavanger, vi fant oljå og skapte en vekst som har sprenget byens grenser og skapt en helt ny byregion. Og en velstand med annerledes identitet...

EMOSJONER

Tidlig på 1970-tallet kunne vi lese i tyske «Der Spiegel» at vi var blitt Skandinavias «blåøyde arabere». Utenlandske tv-team rapporterte hjem fra «Klondyke»: Fra bedehusbyen Stavanger som hadde sendt sine misjonærer ut i verden, fra sjøfartsbyen Stavanger som hadde hatt skuter på alle hav, fra sild- og hermetikkbyen Stavanger som hadde vært global markedsleder på fisk i et utall varianter. Fra Asbjørn Klosters tidligere avholdsby. Og nå oljehovedstaden: Med utlendinger, penger, utsøkte restauranter – ingen norske byer hadde flere restaurantstoler med skjenkerett – målt mot folketallet; vakre hjem, store biler, fritidsboliger hjemme og ute, universitet og høyskoler – en oljenæring som vokste sørover, over Jæren og Dalane mot Sørlandet – og nordover i Ryfylke, på Haugalandet, til Sunnhordland og oppover hele Vestlandet. Vestlandsfanden var en saga blott. Inn kom «Velstandsanden» som er mer opptatt av ting enn tro... Oljen materialiserte seg: Norge er blitt verdens rikeste land. Vestlandet og Rogaland verdens beste plass å leve og virke. Forteller FN. Mens vi tar alt for gitt...

Våre lokalpolitikere som ikke vil ha forandring, tenker ikke på økonomi. De snakker om identitet og tilhørighet – emosjoner - nå foran høstens kommunevalg. Hører vi råpopulister som skal sikre seg selv og sine posisjoner? Eller vet de ikke bedre? Ekspertene snakker nettopp om emosjoner når motstand mot endringer skal forklares. Kommunereformen skal forenkle offentlig forvaltning, legge beslutningene nærmere folket og gjøre kommunene funksjonelle i forhold til de samfunnsendringene vi har gjennomlevd de siste 50 årene.

FUNKSJONER

Kommunene er til for folket: «Målet er større og mer robuste kommuner med økt makt og myndighet. Dette er nødvendig for å møte morgendagens utfordringer og stadig økte forventninger fra innbyggerne.» Heter det fra

Regjeringen.no.

Stat og kommune er helt avhengig av vår felles verdiskapning. Den økonomiske verdiskapningen er en forutsetning for offentlig forbruk. Denne står næringslivet for. Derfor bes det om en funksjonell og effektiv kommunestruktur for å sikre verdiskapningsevne og verdiskapningskraft. Et soleklart flertall på 85,5 prosent av næringslivslederne i de 19 kommunene som utgjør Næringsforeningens kjerneområde sa i fjor et klart «ja» til færre kommuner. 77,2% av de spurte i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg vil ha én storby.

Stoltenberg-regjeringens «Samhandlings-reform» trådte i kraft i 2012. Den gir lettere helsehjelp for folk og et bredere tilbud i kommunene med vektlegging helsefremmende tiltak i nærmiljøet. Til beste for folk flest. Kommuner og sykehus må samarbeide. Derfor har staten styrket kommunenes økonomiske rammer.

Stoltenberg ville sikre best mulig helse-tjenester til alle landets innbyggere. - Men da må vi få funksjonelle kommuner, fortsetter Erna Solberg og inviterer til kommunereform. Med minimum 15.000 til 20.000 innbyggere kan kommunene få nye oppgaver. Et utvidet lokaldemokrati – der de største kommunene vil kunne overta ansvaret fra fylkeskommunen for arbeidsmarkedstiltak, videregående opplæring, kollektivtransport, fylkesveger og virkemidler for lokal nærings- og samfunnsutvikling. De nye kommunene skal tilføres tilstrekkelig kapasitet og kompetanse for å kunne ta ansvar som samfunnsutviklere og forestå en effektiv tjenesteproduksjon. Det er snakk om bredere politisk engasjement for å kunne sikre gode og slagkraftige lokaldemokrati.

I sluttrapporten «Kriterier for god kommunestruktur» som det regjeringsoppnevnte ekspertutvalget leverte i desember 2014, ser vi at «den blå-blå-regjeringen» har ført «den rød-grønnes» prosjekt videre - fra helsesektoren til utdanning, samferdsel og samfunnsplanlegging.

POSISJONER

Forslaget om nye kommunegrenser blir av mange møtt med skepsis. Vanligvis er det «de mindre» som frykter å bli spist av «de større». I 1965 skjedde det motsatte: Høyland kommune med sine 20.095 innbyggere ble «spist ut av reiret sitt» - det nye rådhuset – av 3.997 «Sandnes-gauker»: Byvåpenet Gauken og Sandnes kommune» kom på veggen. Hva kommer til å stå på det nye rådhuset som skal bygges i Sandnes?

Hva slags posisjonering snakker vi her om? Den 1. april avviste Sandnes-ordføreren i Dagens Næringsliv enhver «invitt til kommunesammenslåing: Nektet å bli en bydel i Stavanger». For så å fri til sine mindre naboer på Jæren. Mens ordføreren i Eigersund «vil ha seg te' med dei så vil» - som en skikkelig «han-hund», sier han - og logrer til naboene i Sokndal, Lund og Bjerkreim. De er på offensiven som de er i Ryfylke-kommunene. Det samme er nå et flertall av landets ordførere ifølge siste gallup.

Kommunene på Jæren synes ikke å være interessert i Sandnes. Bare 20,2% av de spurte næringslivslederne på Jæren vil ha Sandnes i sin storkommune. Hva skjer så hvis Gjesdal går til Jæren? Og Stavanger, Sola og Randaberg velger å gå sammen i en storbykommune? Der øykommunene i Ryfylke kanskje også blir innlemmet. Det er dårlig fatt med den vår meget omtalte samarbeidsevne hvis Stortinget må forme vår storby med tvang. Det skal skapes et funksjonelt arbeids- og boligmarked også i vår region. I dag pendler 21.000 av 39.000 arbeidstakere i Sandnes ut til nabokommunene, mens Sola tar imot 14.000 innpendlere.

Den første fristen for kommunale sammenslåingsvedtak er satt til desember 2015 med vedtak gjennom kongelig resolusjon våren 2016. Stortinget vil så bestemme hvordan resten av Kommune-Norge skal se ut – sammenslåing med tvang eller ikke-tvang - før Stortingsvalget i 2017. Her går det fort...

Det går så fort at enkelte ordførere ikke synes å ha satt seg inn i «ekspertutvalgets» tankerekker – før de posisjonerer seg. Hva betyr det for fordelingen av nasjonale ressurser at «ekspertutvalget» argumenterer for Stavanger-Sandnes med tilgrensende kommune som landets tredje storby? For helse- og sosialtjenester, for et skoleverk – som også inkluderer videregående? For samferdsel og kollektivtilbud? For ikke å snakke om overordnet arealplanlegging: Matfylket Rogaland» er nasjonal versting i nedbygging av matjord...

Våre folkevalgte er våre tillitsvalgte. De er valgt i tillit til at de setter seg inn i sakene som er til behandling og fatter vedtak som tjener velgerne. I næringslivet blir den som sikrer egen posisjon på bekostning av bedriftens resultat, sparket.

Hvem vil vi være? Om 10 år, 20 år, 30 år... Hvilken bærekraft er det i emosjoner – i forhold til funksjoner? Identitet skaper vi på grunnlag av posisjonere og funksjoner – da blir det også rom for konstruktive emosjoner.

From sofa to summit

Until 2013 Asset Danyalov had yet to take part in any form of sport or physical activity. However, one year after completing the first trip to the Pulpit rock (604m) he finds himself in a group of mountaineers successfully reaching the summit of Khan Tengri (7010m).



BY: TOM E.W. GUNDERSEN

Danyalov first came to Norway in 2010 and describes his first couple of years as busy due to studies and exams. The concept of spending his spare time to conquer even the most accessible, local peaks seemed foreign. However, after starting working in January 2013, he found himself with more time on his hands and felt a need to fill it with something. A trip to Rogaland's most visited natural attraction, the Pulpit Rock, opened his eyes to the fact there is more to a hike than just reaching the top. The walk itself, the social aspect, the incredible view as a final reward are all part of the equation, but more than anything Asset stresses the importance of establishing a connection with nature. This is essential for all of us, he says. We firstly need to embrace the experience to know the need is there.

A NEW LIFE

After his first visit to the Pulpit Rock, Asset started searching for more options on how to explore the region's natural surroundings. The Norwegian Trekking Association had a lot to offer, and he joined INN Expats on a hike to Kjerag. As I did not have a car myself I was always looking for friends who had, he says. In order to allure more people into joining him, he also made sure to take great photos from every trip. Through spring and summer 2013, he had visited most of the famous and popular trekking destinations, also outside of Rogaland County.

AIMING HIGHER

Having no plans for the summer holiday 2013, Asset signed up for a group aiming for Mount Elbrus, the highest peak in Europe at 5642 meters. With an almost foolhardy approach, he went for the summit with rented equipment and no idea of how cold and hard it would be. The attempt fell through and was a massive blow to him



You never know what you are capable of before you try, Asset Danyalov says.

personally. However, with defeat you also find the beauty of mountaineering, Asset says. He never had an urge to compete with others in any sport or activity, but finding room for personal improvement motivates him greatly. He decided to up the ante by aiming for Mount Elbrus in the winter. Having a goal is what motivates you, he says. Countless hours spent on hard training improved his form from someone having to stop after 15 minutes of running to being in the best of shape, resulting in him conquering Kilimanjaro at 5895 meters in December 2013, doing it the hard way – the fast route. The general shape left him with a strong feeling and increased self-confidence. You never know what you are capable of before you try, he continues. In April 2014 he aims for Island Peak in Nepal at 6189 meters. Planning for the summit begins with reading up on how to do it, specialized training and most importantly, getting mentally ready for the challenge.

Choosing a summit is not made from physical parameters, but from a sense of emotional, spiritual or historical attachment, he says.

KHAN TENGRI

Located in Asset's home country of Kazakhstan, Khan Tengri at 7010 meters is a particularly beautiful peak tempting mountaineers with a classic pyramid silhouette. Plans of reaching the summit started already before the Island Peak expedition, and was of spiritual significance to him. The success rate of reaching the summit is as low as 20 %. Many people have more to give physically, but give up mentally before reaching their goal, he says. The group reaching the summit consisted of people from seven different nationalities. They spent four weeks on the expedition whereof two weeks on the mountain. I was crying on the top, he says. It was such a big moment for me. I could not believe what I had achieved.



The group reaching the summit of Khan Tengri consisted of people from seven different nationalities, spending two weeks on the mountain.

A LIFE BESIDES WORK

When you indulge in interests outside of work you make friends, Asset says. Living in the Stavanger-region, the possibilities are endless. You will find that most people are eager advocates for their own interests and hobbies, and in most cases they are more than happy to let you try whatever

your heart desires. Send an email and look for free courses, he urges. Having a hobby outside of work makes you a more complete person. Stress and problems at work become less immersive. It is good for personal development, and you get a closer understanding of the culture and make it easier to understand your surroundings.

Using nature for recreation is also affordable, he says. Norway has so much to offer. Why not try it all!

Asset Danyalov will be speaking about his expeditions on the INN Expats "Energy through outdoor living!" event the 11th of March.



Khan Tengri at is a particularly beautiful peak tempting mountaineers with a classic pyramid silhouette.

International Network of Norway (INN) - The Region's largest International Network

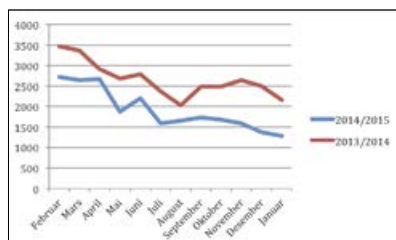
- Regional welcome programme for newcomers
- INN Area Orientation course
- Out Country Orientation course
- Repatriation course day
- Career Re-development programme
- Cultural awareness
- Networking
- Introduction to Norwegian activities and sports
- Job training sessions for spouses
- Monthly newsletter in English

INN team:

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

Januar 2015

1274
ledige jobber



Det var 1274 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til januar. Det er som normalt en nedgang fra inngangen til desember, men likevel nesten en halvering fra nivået fra bare ett år siden. Med noen få unntak, er det nedgang i de fleste bransjer.

	jan.14	jan.15
Administrasjon	207	55
Bank, finans og eiendom	11	24
Forskning og utvikling		18
Helse og sosial	225	205
Hotell, restaurant, reiseliv	56	41
Bygg og anlegg	232	165
Industri og produksjon	34	35
Ingeniøryrker	232	67
Organisasjoner	2	4
IKT	111	76
Jordbruk og fiske	9	2
Konsulenter og frie yrker	14	20
Personlig tjenesteyting	30	11
Kunst og kultur	17	11
Media og informasjon	4	3
Offentlige forvaltning	26	56
Olje, gass og maritim	466	197
Renhold og renovasjon	6	15
Salg og markedsføring	62	32
Transport og logistikk	49	28
Undervisning	84	73
Varehandel	61	59
Økonomi og regnskap	99	39
Øvrige jobber	123	38
Totalt	2160	1274

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.



Daglig leder Torben Dyhr-Nielsen i Empatia har Tilstede, Tydelig og Trygg som sentrale verdier og bygger på et humanistisk menneskesyn. Han hjelper bedrifter til økt kunnskap om mennesker, for å styrke forretningen.

Nedbemannning og omstilling

En av åtte norske bedrifter planlegger nedbemanning. Det viser Dagens Næringslivs konjunkturbarometer, som måler framtidsutsiktene i norsk næringsliv.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Torben Dyhr-Nielsen er daglig leder i Empatía i Sandnes, og er en av dem som har kompetanse til å håndtere nedbemannings- og omstillingsprosesser.

- Vi vet også at åtte av ti omstillinger mislykkes, og ledere spør seg hva som skjedde. Ofte har ledelsen planlagt bra, de har jobbet sammen med tillitsvalgte og satt opp kriterier for hvilken kompetanse som er kritisk videre og hvor nedbemanningen må skje. Så langt er alt bra, men fortsatt mislykkes mange. Da spør ledelsen seg: Hva skjedde egentlig? Det å håndtere menneskene på rett måte er avgjørende for å få resultatene en har tenkt, forteller Dyhr-Nielsen.

KUNNSKAP OG KOMMUNIKASJON

-Det er fort gjort å glemme å sikre at de som blir sagt opp fortsatt har et godt inntrykk av arbeidsgiveren de må forlate, samt at de som blir igjen har behov for trygghet på at deres jobber ikke er i fare. Her gjelder det å motivere videre. For å lykkes, må man ha kunnskap om menneskers reaksjoner på omstilling - altså tap - og god kommunikasjon. Da kan omstillinger og nedbemanninger gå fra problem til mulighet.

Torben Dyhr-Nielsen er utdannet prest og jobbet sju år i prestegjernen. Deretter har han mange års erfaring fra bemanningsselskaper, headhuntingsselskaper, NAV og som leder selv. Han har lang erfaring med å følge mennesker gjennom sorger og gleder, og hva god kommunikasjon betyr i slike situasjoner. I tillegg har han god erfaring med å veilede ledere gjennom tilsvarende situasjoner.

- Det handler om mennesker, om å løfte folk litt, om motivasjon og inspirasjon. Empati handler om medfølelse og se verden videre og være løsningsorientert.

Han vil nå gripe anledningen til å dele sine erfaringer innen omstillingsprosesser med næringslivet.

NYE MULIGHETER

På kinesisk består tegnet for krise av to tegn; fare og mulighet. Den greske definisjonen av krise er en brå vending,

en plutselig omveltning som en ikke har begrepsapparat til å håndtere.

-Hva er viktig for medarbeidere som mister jobben?

- Det verste er å sette seg ned og gi opp. Det er ofte disse som blir gående arbeidsledig. Det er viktig å være pågående, søke muligheter og tenke alternativt, tenke kreativt.

Tenke hvordan en kan bruke erfaring og kompetanse på andre områder, oppfordrer Dyhr-Nielsen som peker på at det finnes mange jobber der ute og mange som tilbyr karriereveiledning.

De viktigste rådene hans er å ikke gi opp, oppsøk hjelp for å forbedre CV-en, stå på, selg deg selv og bruk nettverk; bruk venner, tidligere kolleger og næringslivsnettverk. Ofte er det nye dører som åpner seg, dører som en tidligere ikke har sett.

SKAP FORUTSIGBARHET

- Hvilke råd vil du gi bedriftsledere som står overfor nedbemanning?

- De fleste er ganske flinke til å ta en grundig prosess og søke alternativer før en må gå til det skritt å permittere eller si opp medarbeidere. Det er ofte siste utvei. Det å korte ned tiden mest mulig fra en informerer medarbeidere til en begynner nedbemanningen, er viktig. Usikkerheten er det første en må forsøke å unngå. Det er ofte to faktorer som blir glemt: Tenk grundig gjennom måten du kommuniserer på. Kan du nok om de menneskene du skal formidle noe til? Kunnskap om de mellommenneskelige relasjoner er nøkkelen til å lykkes, tror jeg.

Dyhr-Nielsen anbefaler at du skaffer deg god kjennskap om menneskene slik at du kan forebygge og gjøre medarbeiderne trygge.

-Gå ned på individnivå og tren ledere på det relasjonelle i lederjobben. Tren på å lytte og se muligheter. Grunnleggende egenskaper hos oss alle er at vi ønsker å bli sett og tatt på alvor. Si sannheten og skap troverdighet slik at du sitter igjen med medarbeidere som har tillit til deg. Hvis ikke risikerer du at også medarbeidere som du ønsker å beholde, forsvinner ut av bedriften, avslutter Torben Dyhr-Nielsen i Empatía.

NYTT OM NAVN



HÅKON THU

Avdelingsleder Prosjektavdeling i Depro AS

Håkon Thu er ansatt som avdelingsleder i Prosjektavdeling fra 1. januar. Han kommer fra stillingen Regional Fleet & Equipment Leader fra GE Oil & Gas.



MORTEN E. SKARE

Rådgiver Visma Business i Dataplan Solutions AS

Morten startet i Dataplan Solutions den 17. desember 2014 som Rådgiver Visma Business. Han kommer fra stillingen som seniorkonsulent ved Universitetet i Stavanger.



ANNE MARI SKRETTING

Senior rådgiver i ADVIS AS

Anne Mari begynte hos oss i desember og ønskes velkommen av alle sine 39 nye kollegaer i Advis! Anne Mari er utdannet revisor fra UiS samt innehar autorisasjon som regnskapsfører. Hun kommer fra stillingen som daglig leder i HG-Regnskap Sandnes AS og har 16 års erfaring innen regnskap og revisjon. Primært skal Anne Mari styrke staben på selskapets Stavanger-kontor og vil få ansvar for løpende oppdrag og rådgivning. Vi gleder oss til å møte gamle og nye kunder med Anne Mari med på laget!



ALAIN FOSSETTE

Partner i Tribe

Alain Fassotte er blitt partner i årets Gasellebedrift i Rogaland, Tribe AS. Fassotte kommer fra stillingen som salgsdirektør i Creuna AS, som jobber med noen av Nordens største merkevarer. Alain er en kjent sosial media-personlighet, blogger og ettertraktet foredragsholder for næringsliv og høyskoler. Alain sitt hovedområdet i Tribe er salgskonsepser, salgsstrategier og bemanning av selgere. Fra tidligere har han jobbet i TV Vest og Lyse.



MORTEN GABRIELSEN

Avdelingsleder i Itkon

Morten Gabrielsen er ansatt som avdelingsleder for Itkon sin nye avdeling i Stavanger. Han kommer fra jobben som salgssjef i Konica Minolta hvor han har vært ansatt de siste 8 årene.



RONNY HAMRE OLSEN

Regiendirektør i Sysco

Ronny har erfaring innenfor ledelse og salg av IT løsninger. Hovedoppgaven i Sysco blir bl.a. å bygge ett større kompetansemiljø i Stavanger innenfor Oracle løsninger og tekniske prosjektledere.

NYTT OM NAVN



VERONICA BERNTSEN

Regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Veronica Berntsen startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS 5. januar 2015. Veronica kommer rett fra skolebenken og har en Bachelor i økonomi og administrasjon med profilering innen regnskapsføring fra Høgskolen Stord/Haugesund og en Master i økonomi og administrasjon med profilering innen anvendt finans fra Handelshøgskolen ved Universitet i Stavanger.



RUNE BJERKREIM

Bemanningsrådgiver i Bemanningsbyraet

Bemanningsbyraet er et av Norges ledende rekrutterings- og bemanningsbyråer og har nå etablert seg i Stavanger. Rune Bjerkreim er ansatt som partner og bemanningsrådgiver i Bemanningsbyraet Stavanger AS. Han har lang relevant erfaring fra både bemannings- og konsulentbransjen. Han kommer fra jobben som avdelingsleder for Utvikling, portal og samhandling i EVRY.



ANETTE WILSTRUP

Daglig leder i Bemanningsbyraet

Bemanningsbyraet er på plass i Stavanger og har ansatt Anette Wilstrup som partner og daglig leder. Hun kommer fra bemanningsbransjen, de siste 14 år som leder. Hun har lang erfaring med bemanningsrådgivning til både faste og midlertidige stillinger i regionen. Hun vil også få ansvar for sertifisering og implementering av NHO Service Revidert Arbeidsgiver for Bemanningsbyraet i Norge. Bemanningsbyraet er et av Norges ledende rekrutterings- og bemanningsbyråer.



CATO HELMERSEN

Etablerings- og utviklingssjef i Kitch'n

Cato Helmersen er ansatt som etablerings- og utviklingssjef i kjøkkenutstyrsjeden Kitch'n. Han kommer fra stillingen som senterleder for Kvadrat og regionsjef for Amfi. Nå vil han ha hovedansvaret for Kitch'n sin satsing i Sverige.

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.

BLI HØRT BLI BEDRE BLI MEDLEM

Hvorfor bli medlem?

Som medlem i Næringsforeningen får du tilgang til Norges største næringslivsnettverk. Her treffer du kolleger, potensielle kunder og leverandører.

**Velg mellom 180 møter årlig med over 10.000 deltakere.
Temaene setter dagsorden og blir ofte fulgt opp av pressen.**

NÆRINGSFORENINGEN SKAL VÆRE:

- » Dagsordenssettende og synlige i det offentlige ordskiftet.
- » Modige i rollen som interesseorganisasjon og utfordre vedtatte sannheter.

» ÅRSKONTINGENT 2015

1 - 15 ansatte	3.000,-
16 - 30 ansatte	5.000,-
31 - 50 ansatte	10.000,-
51 - 100 ansatte	13.000,-
101 og oppover	15.000,-
Studenter	500,-
Pensjonister	600,-
Personlig medlemskap	1.500,-
Grundere 1. år	1.500,-

For mer info se rosenkilden.no

KONTAKT OSS:

Tove-Mette Sædberg, markedsjef.
Mobil: 932 66 401
Epost: saedberg@stavanger-chamber.no



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst