

NÆRINGSLIVSMAGASINET

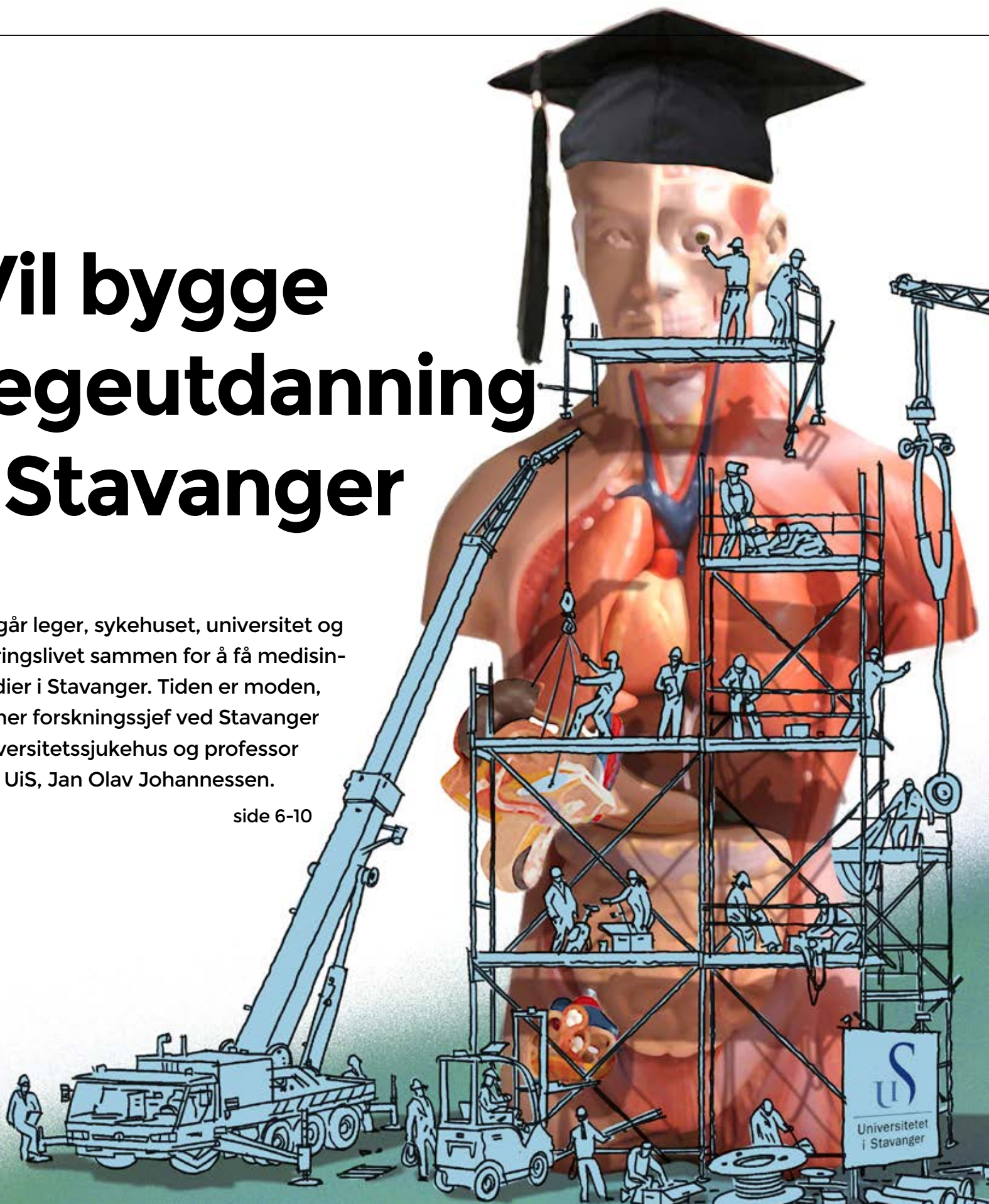
NR. 3 • 2015 • ÅRGANG 21

Rosenkilden

Vil bygge legeutdanning i Stavanger

Nå går leger, sykehuset, universitet og næringslivet sammen for å få medisin-
studier i Stavanger. Tiden er moden,
mener forskningssjef ved Stavanger
Universitetssjukehus og professor
ved UiS, Jan Olav Johannessen.

side 6-10



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, 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

11.03 Treffpunkt Sandnes

13.03 Kommunikasjonsdagen

13.03 Næringsprisen i Gjesdal

17.03 Johan Sverdrup-møte

18.03 Treffpunkt Jæren

19.03 Bransjetreff for bilbransjen

20.03 Lederskolen III: Ledelse på 140 tegn

25.03 Styrehjulet - del 1

25.03 Nytt & Nyttig Dalane

26.03 Vestlandskonferansen 2015



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

INN ACTIVITIES

09.03 Whole grain organic bread

11.03 Energy through outdoor living!

16.03 Houston calling

16.03 Taxation Seminar

17.03 Visit Lervig Brewery

18.03 Coffee & Topic

25.03 Norwegian Cod Fish

26.03 Organic food and Community
Supported Agriculture

26.03 Starting your own Business Seminar



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: 21.

Redaksjonen avsluttet: 20. februar 2015.

Innhold



Friskmelder kampen for medisinstudier	6
Staten bestemmer hva du må betale	12
Roper ikke hurra for kommunalt tomteselskap	18
Ny i Næringsforeningen: Kitch'n	22
Profilen: Kristin Reitan Husebø	26
Bedriften: Fatland AS	30
Tid for bransjetreff	34
Nordmann til topps i oljebransjens største nettverk	36
Fullt hus og venteliste på U37-premierer	40
Carl Bildt til Pulpit!	42
Nytt fra Brussel	44
Lunch	46
Nye medlemmer siden sist	48
Styreleder	50
Spaltisten	52
Energikommentaren	54
Kilden	56
INN Expats	58
Stavanger rekrutteringsindeks	60
Leverandørene inn i LEAN-varmen	61
Nytt om navn	62

Samrøre og annet rør

Vi kan ikke få nok samrøre mellom politikere og næringsliv i Stavanger-regionen.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

I Stavanger-regionen har det i tiår vært løftet i flokk, både på tvers av partier, kommunegrenser – ofte med fylkeskommunen som medspiller – og ikke minst mellom det offentlige og næringslivet. Det har gitt resultater. NHOs årlige studie har nok en gang bekreftet at Stavanger-regionen er landets sterkeste næringsregion. Den råsterke posisjonen skyldes flere ting, blant annet at regionen har vært flink til samhandling når det virkelig gjelder. Denne egenskapen ble i sin tid avgjørende for at vi ble valgt til landets energihovedstad. Det kunne fort ha blitt annerledes.

I den pågående debatten om åpenhet og debattklima, har vi lest at næringslivet i denne regionen skal være en del av en uheldig samrøre med politikere. Det høres skummelt ut! Er vi en del av en slags lyssky virksomhet? Er dette samtaler som foregår i hemmelige og lydtette rom hvor aktørene først og fremst er interessert i egen vinning?

AVHENGIGE AV SAMRØRE

For at Stavanger-regionen skal utvikle seg videre er vi helt avhengige av samrøre mellom det offentlige og næringslivet. Det pågår da også et utstrakt samarbeid i mange ulike prosjekter. Infrastruktur er et godt eksempel. Næringsforeningens engasjement foregår på mange ulike måter. I forbindelse med Transportkorridor Vest, som nå ligger inne i Bypakke Nord-Jæren, samlet vår ressursgruppe i Risavika inn rundt 15 millioner kroner for å kunne forskuttere midler til planleggingsarbeidet slik at det kom i gang tidligere. Dette i nært samarbeid med Statens Vegvesen. Jeg vil ikke påstå at det var spesielt mye hemmelighet rundt dette prosjektet, som ble jevnlig omtalt i mediene. Ikke så mange klarte heller å se noen ulemper med denne innsatsen.

Et annet eksempel kan være bygging av dobbeltspor fra Sandnes til Egersund,

et prosjekt som nå er under planlegging av Jernbaneløst, men som neppe hadde vært det dersom ikke kommunene og ordførerne på Jærbane-strekningen, sammen med Næringsforeningen, hadde inngått en sterk og handlekraftig allianse for å jage prosjektet fram. Enkelte dager hadde tre lokalaviser artikler om dette prosjektet samtidig. Total åpenhet også her.

Hva med byggebransjen? Et av de viktigste strategiske målene for Stavanger-regionen er å bygge nok boliger. En avgjørende faktor er et enda tettere samarbeid mellom kommunene og bransjen. Derfor har vi etablert det som kalles Boligforum, der byggebransjen og foreløpig kommunene Sandnes og Stavanger møtes jevnlig for å bryte ned flaskehalser og holde tempoet oppe når det gjelder utbygging. Ingen blir nektet adgang til informasjonen der heller. Og ingen klarer å se ulempene ved at en så viktig bransje også er økonomisk tjent med økt utbygging. De bidrar jo med skattepenger til kommunene.

GI KRAFT TIL VEKST!

Dette er næringspolitikk som handler om rammebetingelsene for hele regionen. Om å gi kraft til vekst. Den uslåelige kombinasjonen av det offentlige virkemiddelapparatet og kompetansen og skapertrangen i næringslivet. Ser vi oss enda litt lenger bakover, er det jammen en del viktige og riktige investeringer som er gjennomført i et fornuftig samspill.

Forus: Her har Forus Næringspark vært en avgjørende motor og katalysator. Kommunene har gått sammen om et selskap som har sørget for å bygge infrastruktur og fysisk legge til rette for at det hele tiden har vært tilgang på attraktive næringsstomter, og som har utviklet seg til å bli landets mest verdiskapende næringsområde.

Stavanger Forum: Regionen kan i dag tilby et av de mest attraktive konferanse-,

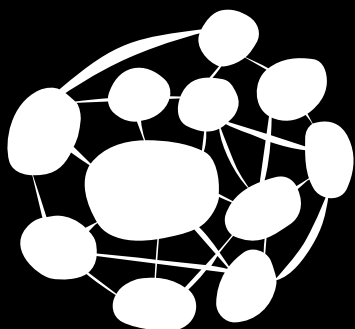
messe- og utstillingsområdene i Skandinavia. Denne type infrastruktur blir ikke mindre viktig i omstillingsarbeidet som må gjøres i årene som kommer! Nå er området utviklet i henhold til framtidige behov, og for å håndtere de nye kravene – både når det gjelder kvalitet og kvantitet. Idrett, kirke og næringslivet er en del av helheten.

Stavanger konserthus: Også dette handler om at politikerne har gått sammen om å bygge ny, framtidsrettet infrastruktur i regionen. Bidraget fra næringslivet var betydelig og avgjørende. Et meget bra samspill med stor framtidig betydning.

Viking Stadion og Jåttåvågen: Her bidro Stavanger kommune med gratis tomt til et prosjekt som var viktig, ikke bare for Viking, men for å komme i gang med den øvrige utbyggingen i området. Kommunens satsing i en nedgangsperiode fikk fart på de andre investeringene. Jåttåvågen framstår i dag som et vellykket og framtidsrettet næringsområde med stort potensial for videre utvikling.

Risavika Havn: Et vellykket offentlig-privat samarbeid er en viktig grunn til suksessen. På grunn av en nedlagt raffineritomt har det på få år reist seg en ny, vital og framtidsrettet næringsklynge som i dag omfatter rundt 8.500 arbeidsplasser og 200 bedrifter. Dette er imponerende, spesielt når vi tenker på at dette tallet sannsynligvis vil doble seg i løpet av ti år. Mange har bidratt til dette, men det er ikke til å komme utenom at Risavika Havn har vært, og er, en vital motor i utviklingen av Risavika-klyngen.

Alle disse fellesprosjektene har kastet voldsomt av seg for Stavanger-regionen, men vi kan ikke legge et kriterium som direkte avkastning for kommunene til grunn. Konstruktiv samrøre mellom et aktivt næringsliv og et framoverlent offentlig apparat er vinneroppskriften også framover.



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.

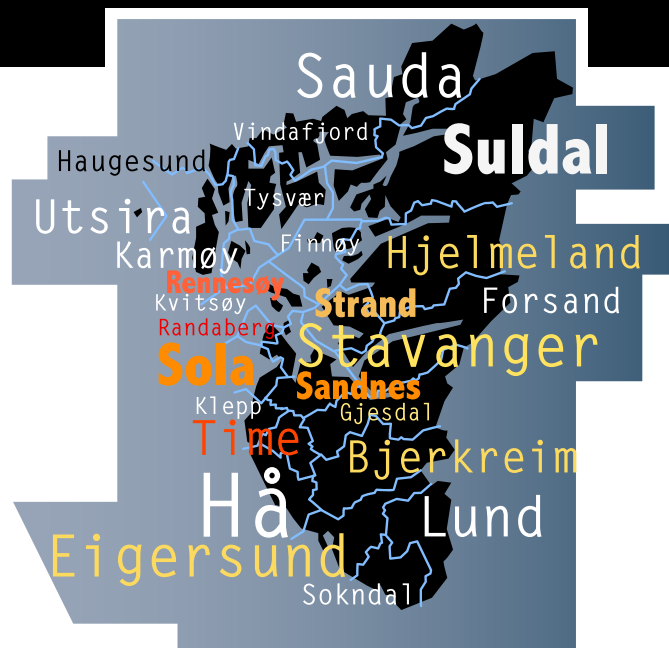
Næringsforeningen har 1.765 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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@jerentreprenor.no



DALANE

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



RYFYLKE

Leder: Ronny Hus. Tlf: 975 99 990
ronny@rush.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



IT

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



TILRETTELÆGGET ARBEID

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



ENTREPRENØRSKAP

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



KAPITALFORVALTNING

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



KULTURNÆRING

Leder: Trude Marit Risnes. Tlf: 951 951 47
TrudeMarit.Risnes@ssso.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



MALLING & CO MARKETS



MALLING & CO MARKETS

247 M²

STAVANGER SENTRUM



ØSTERVÅG 5

UNIKE KONTORLOKALER I NYBYGG - LEDIG FOR INNFLYTNING - HØY KVALITET

3. ETASJE

247 M²

- > Nybygg fra 2009
- > Arealet for leie er hele 3. etasje
- > Meget stilfullt og gjennomtenkt
- > Høy kvalitet og teknisk standard
- > Mulighet for fast innendørs parkering i Holmenkvartalet

- > Felles takterrasse
- > Forvaltes av Malling & Co Vågen AS
- > Finnkode: 55444457

KONTAKT MEGLER

Kurt Inge Nybru

M: 915 23 026

E: kn@malling.no

www.malling.no



MALLING & CO MARKETS

270 M²

STAVANGER SENTRUM



VERKSGATA 24-26

SPENSTIGE KONTORLOKALER I TOPPETASJE - SJØUTSIKT - NYBYGG FRA 2003

3. ETASJE

270 M²

- > Nyere standard og høy kvalitet
- > God takhøyde og spesiell utforming
- > Flott sjøutsikt
- > Mulighet for fast parkering utenfor
- > Forvaltes av Malling & Co Vågen AS
- > Finnkode: 53721272

KONTAKT MEGLER

Kurt Inge Nybru

M: 915 23 026

E: kn@malling.no

www.malling.no

Malling & Co Markets tilbyr komplette rådgivnings- og meglertjenester for næringseiendom innen utleie, salg, kjøpsrådgivning, syndikering, leietakerrådgivning og analyse.



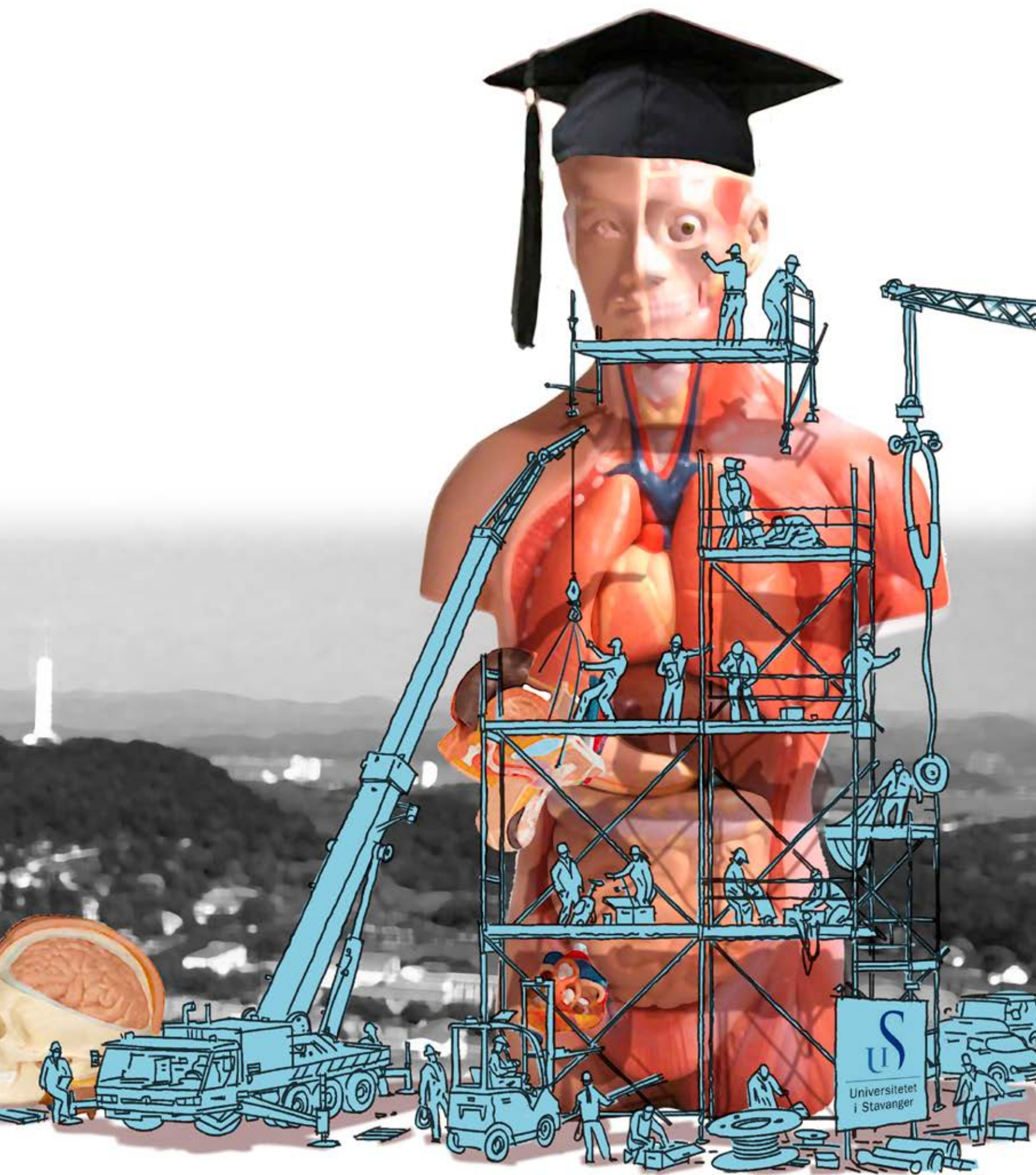
Friskmelder kampen for medisinstudier



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Flere aktører går nå sammen for å få medisinstudier til Universitetet i Stavanger (UiS). Tiden er moden, mener forskningssjef ved Stavanger Universitetssjukehus og professor ved UiS, Jan Olav Johannessen. - Det er bevegelse i det politiske miljøet, i næringslivet og i det faglige miljøet både ved Universitetssjukehuset og Universitetet i Stavanger, sier Johannessen.





Alle forutsetninger for legestudier i Stavanger er til stede

Allmennlege og Høyre-politiker i Stavanger, Kåre Reiten

Alt ligger til rette for at Stavanger Universitetssjukehus sammen med miljøet på UiS kan ta ansvar for mer av denne utdanningen.

Gruppeleder for Arbeiderpartiet i fylket, Tom Tvedt

Nettverk for medisinske vitenskaper har tatt initiativ til å opprette en tverrfaglig arbeidsgruppe som skal utforske mulighetene for å etablere et masterstudie i medisin ved UiS. Arbeidsgruppen hadde sitt første møte i slutten av februar.

Nettverket er et samarbeid mellom Universitetet i Stavanger,



– Tiden er moden, mener forskningssjef ved Stavanger Universitetssjukehus og professor ved UiS, Jan Olav Johannessen.

Stavanger Universitetssjukehus, Stiftelsen Norsk Luftambulanse, Lærings- og forskningssenteret SAFER og Norsk kiropraktorforening. Også Næringsforeningen i Stavanger, ved administrerende direktør Harald Minge, er representert i arbeidsgruppen.

Tanken om medisinstudier ved Universitetet i Stavanger har vært lansert med jevne mellomrom i flere år. For to år siden ble en mulighetsskisse behandlet og tatt til orientering av styret i Helse Stavanger.

Mulighetsskissen pekte på at Vestlandet kan utdanne langt flere leger enn i dag dersom man utnyttet det totale pasientgrunnlaget og den samlede akademiske kompetansen. Konklusjonen var at Helse Stavanger har potensiale til å kunne ta i mot 50 medisinerstudenter per årskull - eller totalt 150 studenter på den 3-årige avsluttende, kliniske delen av studiet. Det kunne skje regi av Universitetet i Bergen og i nært samarbeid med Universitetet i Stavanger og kommunene om allmennmedisinsk utdanning.

For forskningssjef Jan Olav Johannessen har medisinstudiet i Stavanger vært en drøm helt siden han kom tilbake til Stavanger etter endte studier på slutten av 1970-tallet. Han har i dag også en professorstilling ved universitetet.

UTDANNE FLERE

- Det har vært mye frem og tilbake opp gjennom årene, med mange aktører og ulike strategier. En har vært å knytte seg opp mot Universitetet i Bergen. Det har ingen sagt nei til, men vi har heller ikke kommet videre med den strategien, sier Johannessen.

Han ønsker nå å knytte en

masterutdanning i medisin fullt og helt opp mot Universitetet i Stavanger.

- UiS har lagt opp til en nyordning av helseutdanningene inn mot noe de kaller for helsefakultet. Medisinutdanning kan være en av bærebjelkene ved et slikt fakultet, sier Johannessen.

Utgangspunktet for de fleste som nå engasjerer seg i kampen, er behovet for å utdanne flere leger i Norge. Utdanningskapasiteten ved universitetene i Norge er for liten. 45 prosent tar derfor utdanningen i utlandet, mange av dem i Øst-Europa.

Fastlege Kåre Reiten, som også sitter som leder i utvalget for levekår i Stavanger og som representerer Høyre, mener flere forhold tilsier at regionen må intensivere arbeidet med å få legeutdanning tilknyttet Universitetet i Stavanger.

- For det første opplever jeg det nesten som uverdig for Norge at nær 45 prosent av legene utdannes i utlandet. For det andre er jeg også opptatt av at utdanningen er tilpasset en verden med større vekt på forebygging og i nært samarbeid med kommunehelsetjenesten. Da er det ikke det lureste å utdanne mange av våre nye leger i land hvor man tradisjonelt er veldig fagorientert. Vi må utdanne leger som i større grad er tilpasset det vi driver med i Norge, mener Reiten.

Også Reiten mener forutsetningene for medisinstudier i Stavanger i dag er til stede.

- Jeg tror kanskje ikke tiden er moden for et fullt medisinsk studium ved UiS fordi vi mangler fortsatt noe på å kunne ta den første delen av studiet. Det jeg er mest interessert i er få studenter hit til den siste kliniske delen. Jeg vil ha de flinkeste elevene til Stavanger.

Blir man utdannet her, er det også større muligheter for å få beholde dem, sier Reiten.

NÆRING

Både Reiten og Jan Olav Johannessen er opptatt av at medisinstudier også kan få konsekvenser på andre områder, blant annet i forhold til næringsvirksomhet i regionen.

- Næringsdelen er en viktig del av dette. For regionen – og i en tid hvor det er åpenbart at vi trenger andre ben å stå på også – representerer dette fremtiden og en del av kunnskapssamfunnet, sier Johannessen.

- Det å skape nye næringer og nye arbeidsplasser i regionen er viktig. Jeg er ikke i tvil om at det innenfor den medisinske delen, innenfor velferdsteknologi eller på andre områder finnes store muligheter for også å drive næring, sier Reiten.

Dersom Universitetet i Stavanger blir slått sammen med Haugesund og Stord, skal man betjene et nedslagsfelt på 650.000 innbyggere. Det vil også være innbyggere som vil ha et skrikende behov for all type helsepersonell, sykepleiere, psykologer og leger av annen type, påpeker Johannessen.

- Samtidig forskes det også mye på Universitetssjukehuset. Medisinstudien vil medføre enda større mulighet for klinisk forskning.

Johannessen mener også at legeutdanningen må sees i sammenheng med planen om å bygge nytt sykehus for regionen.

- En vil bygge opp en stor forskningsavdeling på det nye sykehuset. Det vil være helt unaturlig om man skal ha en annen type forskning i et helsefakultet som er løsrevet fra og står på siden av et nytt sykehus. Vi har allerede i dag en strategi for å samordne det som gjøres av forskning på sykehuset og universitetet.

POLITISK BEHANDLING

For få uker siden ble også muligheten for medisinstudier ved Universitetet i Stavanger behandlet politisk for første gang. I en interpellasjon i fylkestinget ba gruppeleder Tom Tvedt fra Arbeiderpartiet fylkesordføreren om at det ble nedsatt en gruppe som får i oppgave å utrede og se på muligheter for å realisere en fullverdig legeutdanning ved SUS.

Etter at partiene diskuterte saken i gruppemøter, ble man enige om et fellesforslag som innebærer at fylkesordføreren tar kontakt med aktuelle aktører.

Også Tom Tvedt viser til at Norge er kommet i en situasjon der andre land utdanner våre fremtidige leger. Bare i Polen



– Alle forutsetninger er til stede, sier allmennlege og Høyre-politiker i Stavanger, Kåre Reiten.

er det 1273 studenter.

- Det er en kjent sak at det i dag ikke er kapasitet ved de allerede etablerte universitetene i Norge til å utdanne det antallet som vi trenger i fremtiden. Det er mange positive sider ved å studere i utlandet. Men vi har kunnskaper til å klare å utdanne flere leger her i Rogaland, sier Tom Tvedt.

Han mener alt ligger til rette for at Universitetssjukehuset i Stavanger sammen med miljøet på UiS kan ta ansvar for mer av denne utdanningen. Tvedt viser til blant annet til at SUS i dag har 150 ansatte med doktorgrad, 200 vitenskapelige artikler i internasjonale tidsskrifter, 15 - 20 disputaser årlig, ca 30 PhD stipendiater, 25 professorer



Det er en kjent sak at det i dag ikke er kapasitet ved de allerede etablerte universitetene i Norge til å utdanne det antallet som vi trenger i fremtiden.

Tom Tvedt

og 36 ansatte med stillinger tilknyttet UiB, UiS, UiO og NTNU.

I RIKTIG RETNING

For Jan Olav Johannessen og andre som har engasjert seg i saken, innebærer den politiske behandlingen et viktig steg i riktig retning.

- I hvilken grad vil dette være en kamp mot andre fagmiljøer?

- I mine øyne er det helt aktverdig at etablerte miljøer ønsker å styrke sin posisjon. Det vil være en konkurransesituasjon her. Lokalt er jeg ikke kjent med noen faglig motstand. Tvert om. Det er et stort engasjement rundt dette blant både sykehusleger og allmennleger. Det er jo også noe av den samfunnsmedisinske profilen man ønsker å bygge her, og som skiller seg fra de etablerte universitetene.

- Hvorfor det?

- Vi har nok et større forebyggingsaspekt her enn det som har vært vanlig – både innenfor psykiatrien og medisinen. Det er et stort engasjement rundt den mer samfunnsmedisinske profilen enn det som er vanlig, en utvikling som ligger mer i krysningspunktet mellom samfunn og sykehushelsetjenester.

- Hva må til for å få medisinstudiet til Stavanger?

- Noen av strukturene er i ferd med å legges på plass i form av et helsefakultet ved UiS. Den faglig kompetanse er til stede. Til slutt blir det et politisk spørsmål om man skal bruke pengene i utlandet eller hjemme, og dersom det siste om det skal skje i Stavanger eller andre plasser.

IKKE VENDE

Også Kåre Reiten opplever at forutsetningene er til stede. Han mener at regionen ikke må sitte å vente på sentrale myndigheter, men ta initiativet selv.

- Ingenting skjer om vi bare sitter i ro. Vi har kompetanse til dette, og vi utdanner for mange av våre leger i utlandet til en medisin som vi ikke trenger mer av. Samtidig tror jeg også at vi har hatt for stor frykt for at fakultetet i Bergen ville være negative til å utdanne leger i Stavanger. Jeg mener det ikke er tilfelle.

Reiten mener det bør settes ned en tverrfaglig gruppe som kan jobbe med spørsmålet og grunnlaget for medisinstudier i Stavanger.

- Noen må gjøre noe om noe skal skje. Selvsagt skal man ikke ødelegge for seg selv, men jeg tror vi har vært for forsiktige for lenge i dette spørsmålet i regionen, sier Reiten.

Reaksjonene er positive

Styreleder i Laerdal Medical, Tore Lærdal, er en av mange som er positive til initiativet om medisinerutdanning ved Universitetet i Stavanger.

Generelt er jeg svært positiv til at arbeidet for å etablere et helsefakultet ved UiS. Dette bør etter min mening fokusere på områder hvor vi har særlige forutsetninger til å skape samfunnsnytte og hevde oss både i nasjonal og internasjonal sammenheng., sier Lærdal.

Han viser spesielt til forholdet til primærhelsetjeneste, det akuttmedisinske området og pasient- og samfunnssikkerhet.

- Blant næringsaktører som kan videreutvikle et allerede godt samarbeid med UiS og SUS er Lyse innen velferdssektoren, SAFER simuleringssenter og Laerdal Medical, sier Tore Lærdal.

Han får støtte fra Ivar Halvorsen, fastlege og overlege i Stavanger, og også nestleder i allmennlegeforeningen.

- Det er på høy tid at Norge gjør mer for å utdanne sine egne leger. Det er allerede et godt samarbeid om medisinerutdanning mellom SUS og Haukeland. Å legge en utvidelse av utdanningskapasiteten til UiS er logisk og fornuftig, men skal dette gi noe annet og mer enn å være en filial under UiB så må studiet få sin egen profil, forskjellig fra de andre, sier Halvorsen.

Han mener studiet må være praksisnært. En sterk lokal forankring gjør det mulig å lage en utdanning med en mer tydelig primærmedisinsk profil, mener Halvorsen.

- Dette er et stort behov, og vi må ha gode leger både i og utenfor sykehus. Vi har god forskning i sykehussektoren allerede, men vi trenger å bli bedre på alt det som

foregår utenfor sykehusene. Jeg ønsker meg landets sterkeste primærmedisinske helsefakultet i Stavanger, sier Halvorsen.

En medisinerutdanning ved UiS vil trolig kunne bety mye for regionen på sikt, mener Eirik Gundegjerde, konserndirektør i Lyse.

- For UiS og SUS kan dette bety at en i større grad klarer å trekke til seg flinke studenter og arbeidstakere, og ikke minst skape et enda større forskningsmiljø i regionen. Med en større aktivitet på høyere utdanning og forskning innenfor medisin, så kan en også se for seg at dette vil kunne skape innovasjonskraft innenfor andre fagområder som vi er sterke på i regionen, som for eksempel teknologi og mat, sier Gundegjerde.

Han viser til at når regionen på sikt skal bygge et nytt sykehus, kan dette være en spennende konstruksjon som også kan sette Stavanger-regionen på kartet internasjonalt.

STOR VILJE

Steinar Olsen er tidligere styreleder i Helse Stavanger og har også lang erfaring fra næringslivet – både nasjonalt og internasjonalt. Han legger vekt på at utdanning og forskning går hånd i hånd, og mener regionen må gjøre det den kan for å styrke begge områder.

- Alt henger sammen med alt. Jeg opplever nå at der er stor vilje i regionen til å oppfylle intensjonene i Strategisk Næringsplan om å utvikle medisinsk forskning og utvikling med tanke på å skape ny bærekraftig næringsutvikling basert på forsknings- og driftsrelaterte resultater.

Han viser da i første rekke til medisin i form av avansert teknisk utstyr innenfor de områder hvor det allerede er betydelig kompetanse i regionen, og som vil være hovedelementer i fremtidens behandling av sykdommer.

- Jeg tenker her på sensortechnologi, signalteknologi og visualisering. En nødvendig, men ikke tilstrekkelig forutsetning for dette er etter min mening en integrasjon mellom UiS og SUS, sier Olsen.

Olsen legger vekt på at utdanning innen disse områdene kan bli en bærebjelke for fremtidens næringsutvikling.

- Oljealderen vil vare i mer enn 50 år fremover og det er slike tidsperspektiver vi må legge til grunn for oppbyggingen og utviklingen av ny næringsutvikling i regionen.

Finn Finsnes, spesialist i indremedisin, hjerte- og lungemedisin og styremedlem i Rogaland legeforening, er ikke like positiv til initiativet. Han er redd for overkapasitet.

- Per januar 2015 er det 31 333 medlemmer i Legeforeningen. Sett hen til antall innbyggere i Norge betyr det en lege per 165 innbyggere. Landet vårt er blant de i OECD med høyeste legedekning, sier Finsnes.

Han viser til at utdanningskapasiteten i Norge er doblet de siste 20 årene og at antall norske medisinerstudenter i utlandet har økt formidabelt.

- For Stavanger og regionen vil det dog utvilsomt være fordelaktig med ringvirkninger som forskning og innovasjon, sier Finsnes.



Eirik Gundegjerde



Finn Finsnes



Tore Lærdal



Ivar Halvorsen



Steinar Olsen



LEDIGE PLASSER TIL VÅREN!

Våren er tiden for å gjøre seg klar til å blomstre, revitalisert, frisk og rask. Og nå har du og ditt selskap mulighet til akkurat det. For mer informasjon om hvordan, ta kontakt med daglig leder Pål Hjorth Berge på epost pal@fasett.no, eller se fasett.no

Staten bestemmer hva du må betale



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

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

Ingen vet i dag hva de nye bomsatsene på Nord-Jæren vil være fra 1. januar 2017.



Uten statlige bidrag kan bomsatsene i verste fall bli satt til 50 kroner i rushtiden og 25 kroner ellers i døgnet. I beste fall kan prisen bli ned mot 30 kroner i morgen- og ettermiddagsrushet og 15 kroner utenom rushtiden – uten medregnet rabatt.

De endelige bompengesatsene avhenger av hvor stort gjennomslag regionen får i sitt krav om at staten tar deler av regningen for prosjektene som ligger i Bypakken.

Da pakken for Nord-Jæren ble vedtatt av et stort flertall i fylkestinget 9. desember i fjor, ble nivået på bompengene satt til 40 kroner i rushtiden og 20 kroner ellers i døgnet – uten rabatt. Men takstnivået som er satt i vedtaket, bygger på noen vesentlige forutsetninger:

For det første har flertallet i fylkestinget lagt til grunn at staten bidrar med minimum 50 prosent av investeringskostnadene til bussveien. Det er et løfte samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen har bekreftet muntlig ved flere anledninger, men som det pr i dag ikke foreligger noe vedtak på.

For det andre har fylkestinget også bedt om at staten bidrar med tilskudd til driften av kollektivsatsingen. Uten et slikt tilskudd vil driften trolig måtte tas ved bruk av bompenger.

I tillegg er det heller ikke avklart om Transportkorridor vest vil inngå som en del av bymiljøpakken og som av den grunn kan utløse statlige midler. Det samme er tilfelle i forhold til finansieringen av et eget bussfelt på E39 mellom Schancheholen og Solasplitten.

USIKKERHET

Vedtaket i fylkestinget forutsetter også at staten bidrar med inntil 50 prosent av finansieringen til Sykkeltamveien – en sykkelvei som alene har en kostnadsramme på 1 milliard kroner.

Også andre forutsetninger er lagt inn i flertallsvedtaket. Det dreier seg blant annet om statlige bidrag i forhold til økte kostnader for veibygging som følge av økte krav, statlig dekking av bompenger som følge av fortsatt El-bilfritatak for passeringer i bomringene.

Andre usikkerhetsmomenter er også rentenivå og eventuelle statlige bidrag i forhold til et lån på totalt sju milliarder kroner til investeringer som skal foretas i den pakken som er vedtatt.

Totalt dreier det seg om mellom 6-8 milliarder kroner i potensielle statlige bidrag, penger som flertallet av fylkespolitikere i sitt vedtak skriver "vil benyttes til reduksjon av bomsatsene".



Samferdselssjef i fylket, Gottfried Heinzerling.

Hvor mye det reelt sett vil dreie seg om er i dag svært usikkert. I forutsetningene for takstnivået som ble vedtatt av fylkestinget, er blant annet det statlige bidrag på 3,5 milliarder kroner lagt inn som grunnlag for takstene på 40 kroner i rushtiden og 20 kroner ellers i døgnet. Men samtidig har andre forutsetninger som er lagt inn i vedtaket også økt behovet for mer bompenger. Det dreier seg blant annet om passeringstak, timesregel knyttet til Ryfast og eventuell utredning knyttet til familiefritak for levering av barn i barnehage.

FLERE FORHOLD

Samferdselssjef i Rogaland fylkeskommune, Gottfried Heinzerling, bekrefter at bompengenivået som er vedtatt er avhengige av en rekke forhold, og da i første rekke av nivået på det statlige bidraget.

- Jeg vil anslå at man i verste fall snakker om takster i rushtiden opp mot 50 kroner og i beste fall ned mot 30 kroner. Tilsvarende ellers i døgnet opp mot 25 kroner og i beste fall ned mot 15, sier Heinzerling.

- Hva skjer dersom ikke staten bidrar slik dere håper og krever?

- Da må man enten ned på investeringene eller øke prisene. I forhold til det siste er en mulighet at det skjer gradvis, men her vil også trafikkutviklingen spille inn.

Samferdselssjefen regner med å få oppfylt forutsetningene om 3,5 milliarder til bussvei fra staten og regner med penger til Transportkorridor vest.

- Hvis ikke forutsetningens slår til, kommer vi ikke til å ha nok penger i pakken.



Fylkesordfører Janne Johnsen.

Da blir det en porteføljestyring fra år til år. Det kan bety at noen prosjekter kan bli skjøvet på.

- Sier du nå at du ikke har tro på at takstene som er satt kan bli mye lavere?

- Investeringsprogrammet er for ambisiøst til at man uansett kan komme ned lenger enn 17-18 kroner utenfor rushtiden og til 34-36 kroner i rushtiden, tror jeg.

FORVENTNINGER

Fylkesordfører Janne Johnsen mener det er lov å ha forventninger til det statlige bidraget.

- Vi venter på en ny nasjonal transportplan, vi har en regjering som skal se på rentenivået og som ønsker statlige veifond. Alt er ikke spikret, men det er under oppkjøring. Så selv om vi ikke får svar på disse spørsmålene med en gang i kroner og øre, vil man i alle fall kunne si noe mer på sikt. Vår pakke starter 1. januar 2017. Da må forutsetningene være på plass, og kommer det mer penger på sikt vil det selvfølgelig gå til avtrekk, sier Janne Johnsen.

Jobben regionen nå står overfor er å synliggjøre, informere og legge press på statlige myndigheter og politikere sentralt, mener Johnsen.

- Jeg tror alle er klar over at behovet er stort i Rogaland. Vi er det storbyområdet som har lavets kollektivdekning, høyeste bilbruk og mest spredte arbeidsplasser, og vi har utfordringer. Regjering og storting har sagt at de utfordringene må vi møte, og det er det vi nå gjør.

- Hva er du sikker på tilfaller Bypakken?

- Pr dags dato - og før det er fattet et endelig vedtak - kan vi ikke være sikre på

noe som helst. Men både Erna Solberg og Ketil Solvik-Olsen har flere ganger sagt høyt og tydelig at staten skal finansiere femti prosent av innvesteringene til bussvei. Vi har lagt inn som en klar forutsetning at vi får de 3,5 milliardene. Vi har spilt inn de stedene hvor vi mener det er naturlig at staten tar sin del av ansvaret, og hva vi forventer. Summen av alt dette, vil avgjøre hva som bli bompengenivået. Hva det blir, vet vi ennå ikke, sier Johnsen

- Hvilket bidrag fra staten utover innvesteringene til bussvei vil være viktigst?

- Driften av kollektivtilbudet vil være enormt viktig. Det forventes i klimaforliket at all vekst skal tas med kollektiv, gange, og sykkel. Vi bruker så mye penger i dag av egne midler til å holde kollektivtransporten i drift. Når vi nå skal ned på frekvens og øke materiellet betraktelig, er det kostnadsberegnet til 200 millioner kroner mer i økte utgifter når bussveien er på plass. Det klarer vi ikke uten at det går ut over andre ting.

POLITISK VALG

- Dersom staten ikke stiller om med driftsmidler, vil det da bety økte bomsatser?

- Det blir et politisk valg.

Administrasjonen hadde foreslått å legge dette på bompenger. Så vedtok vi politisk å ikke gjøre det, fordi bompenger da blir den evigvarende melkekuen. Drift må vi løse på en annen måte.

- Tror du satsene til syvende og sist blir rimeligere eller dyrere enn det fylket har vedtatt?

- Jeg mener vi har vært realistiske i vårt vedtak og de forventningene vi har lagt inn. Jeg håper vi får det til. Graden av suksess avhenger delvis av svarene vi får fra Oslo og hvordan vi rigger dette selv. Alt dette vet vi ikke ennå, sier Johnsen.

En politisk styringsgruppe for Bypakken for Nord-Jæren er nå etablert. Der sitter fylkesordfører, ordførerne i de fire kommunene, veidirektøren, jernbandedirektøren og fylkesmannen som observatør.

Vegvesenet vil sammen med samferdselsavdelingen i fylket ferdigstille selve fagnotatet om Bypakken i løpet av våren. Det sendes til Veidirektoratet for kvalitetssikring. Deretter går saken til samferdselsdepartementet som må foreta en ny kvalitetsvurdering i samråd med finansdepartementet. Etter det skal samferdselsdepartementet utarbeide en proposisjonen til stortinget.

- Den skal vedtas til høsten. Vi trenger dette vedtaket da for å kunne starte byggingen av bomstasjonene. Det er svært knappe frister, sier Heinzerling.



Få løfter fra staten

Samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen forstår regionens krav om mer penger fra staten til finansiering av Bypakken, men kan i dag ikke love mer enn bidraget til bussveien.

- Min målsetning er at vi skal redusere bomtakstene. Det gjelder både statens bidrag til kollektiv infrastruktur og bompengereform. Samtidig er flere partier på Stortinget kritisk hver gang regjeringen har foreslått å bruke penger på å kutte takster. Derfor er vi avhengige av at partiene som i fylket snakker om lavere takst også får sine stortingsgrupper til å støtte regjeringens arbeid med dette fremfor å protestere ved enhver anledning, sier Solvik-Olsen.

- Hva kan Rogaland forvente av staten til Bypakken?

- Vi skal nå forhandle frem en bymiljøavtale med Nord-Jæren, og spørsmålene vil få sitt svar i den avtalen, sier Solvik-Olsen.

Samferdselsministeren har fått med seg kravet om at staten må bidra mer i utvikling av infrastruktur i regionen. Han viser til at regjeringen allerede har lagt opp til en et større statlig økonomisk bidrag til Nord-Jæren enn det som var tiltenkt fra forrige regjering.

- Dermed vil man få lavere bompenger og bedre kollektivsatsing enn om man gjennomførte NTP som planlagt. Vi har slått fast at staten skal bidra med 50% av investeringen til en bussveiløsning på Nord-Jæren. I tillegg kommer en bompengereform som vil øke statlige bidrag til planlagte bompengeprojekt, sier Solvik-Olsen.

FORHANDLINGER

Hvor mye det siste vil få å si for nivået på bompengesatsene på Nord-Jæren, vil Solvik-Olsen ikke si noe om. Det statlige bidraget på 50 prosent til bussveien ligger allerede inne i forutsetningene som flertallet i fylket har lagt til grunn for regnestykket om 40 kroner i rushtidsavgift og 20 kroner ellers i døgnet.

- I tiden som kommer nå skal stat, fylket og kommunene forhandle frem gjensidige forpliktelser i en såkalt bymiljøavtale. Denne avtalen er en politisk intensjonsavtale som kobler arealpolitikk med investeringer i infrastruktur og kollektivtrafikk. Staten vil kunne bidra finansielt med ordinære



- Vi skal nå forhandle frem en bymiljøavtale med Nord-Jæren, og spørsmålene vil få sitt svar i den avtalen, sier Ketil Solvik-Olsen.

satsing på veg og jernbane, og statlig investeringstilskudd til fylkeskommunale infrastrukturtiltak for viktige kollektivløsninger i de største byområdene, med statlig tilskudd som dekker 50 prosent av kostnadene, sier Solvik-Olsen.

Han viser samtidig til at det også kommer midler til programområder på riksveg. Det vil si blant annet mindre investeringstiltak som er med på bedre framkommelighet, sikkerhet og komfort for kollektivtrafikk på riksveg.

- Til sist vil det også være snakk om

midler fra belønningsordningen for bedre kollektivtransport og mindre bruk av bil i byområdene, sier Solvik-Olsen.

En bymiljøavtale er en forutsetning for å utløse midlene som ligger i 50/50-ordningen. Dagens ordning med belønningsmidler til kollektivtrafikk vil inngå i bymiljøavtalen.

- Midlene fra belønningsordningen skal brukes til å styrke kollektivtransportens konkurransekraft. Ordningen er målstyrt og hvert enkelt byområde bestemmer hvilke konkrete tiltak som skal iverksettes, sier Ketil Solvik-Olsen.

www.rodne.no

FIRMATUR? KICK-OFF? JUBILEUM? DET ORDNER VI!



Mulighetene er mange når du reiser med Rødne Fjord Cruise, og opplevelsene kappes om å imponere. Vi lager skreddersydde løsninger for deg og ditt selskap. På vår fjordrestaurant Lysefjord-Helleren vil dere få en unik opplevelse! Vi har lang erfaring og mange gode samarbeidspartnere i Rogaland og Hordaland. Ta kontakt med oss for en båtprat!



Rødne Fjord Cruise – på Lysefjorden siden 1974.
Tlf. +47 51 89 52 70.



**RØDNE
FJORD CRUISE**
www.rodne.no



I politikernes bestilling til rådmannen for et tomteselskap i Stavanger står det at kommunens hovedfokus skal være på erverv og tilrettelegging av tomter og bidra i områdeutvikling, samt bidra til en variert boligstruktur.

Roper ikke hurra for kommunalt tomteselskap

Fare for maktkonsentrasjon, rolleblanding og feil strategi. Både Ketil Borgersen hos Øgreid og Jostein Kalsheim hos Smedvig er skeptiske til Stavanger-politikernes utgangspunkt når de nå vil lage et kommunalt eiendomsselskap. – Men det kan også være en mulighet dersom det gjøres riktig, med de riktige prioriteringene, sier Kalsheim.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det var før jul at rådmannen i Stavanger fikk en bestilling fra politikerne om å lage et forslag til et kommunalt tomteselskap. Hovedhensikten til politikerne er at Stavanger kommune gjennom selskapet aktivt skal bidra til å få en jevn og tilstrekkelig produksjon av boliger og få bygget boliger i alle kategorier. Kommunens hovedfokus skal være på erverv og tilrettelegging av tomter og bidra i områdeutvikling, samt bidra til en variert boligstruktur.

- Selskapet skal tilpasse sin rolle til konjunktorene og kan i perioder med lav boligproduksjon innta en mer aktiv rolle i konkrete byggeprosjekt. Utbyggingsområder til boligbygging som eies av kommunen skal legges inn i selskapets eiendomsportefølje og kommunale boliger skal også legges inn i selskapet, heter det i bestillingen fra politikerne.

Både administrerende direktør Ketil Borgersen i Øgreid Eiendom og eiendomsdirektør Jostein Kalsheim i Smedvig Eiendom har fulgt forslaget med interesse, men er begge skeptiske.

Borgersen stiller spørsmålsteget til om kommunen virkelig ønsker å konkurrere med private eiendomsaktører med de utfordringer det kan føre med seg.

- Vi er ikke redde for en offentlig konkurrent. Men et offentlig eiendomsselskap kan fort bli en betydelig maktfaktor der politisk samrøre og habilitetsproblemer

oppstår, sier Borgersen.

Et eksempel kan være at det kommunale eiendomsselskapets tomter prioriteres i reguleringssaker, på bekostning av private selskapers arealer. Med andre ord at kommunens egne økonomiske interesser får avgjørende betydning for politikernes prioriteringer.

- Derfor er det et absolutt minstekrav at formålet til et kommunalt tomteselskap er helt klare og tydeligere, sier Borgersen.

FORUS NÆRINGS-PARK FOR SENTRUM

Jostein Kalsheim ser også Borgersens innvendinger, men mener det kan ha noe for seg at kommunen etablerer et selskap med en klar strategi og politisk bestilling for å løse kommunens eget behov. Men han er svært skeptisk til at et slik selskapet skal tilpasse sin rolle til konjunktorene og i perioder med lav boligproduksjon skal kunne innta en mer aktiv rolle i konkrete byggeprosjekt. På ett område ser imidlertid Kalsheim at et kommunalt selskap kan ha en viktig rolle i boligmarkedet;

- Stavangers utfordring er at det er for få mindre leiligheter i markedet for førstegangsetablerere, og de er alt for dyre. Her taper Stavanger-regionen konkurransen om de beste hodene, de som skal være med å utvikle vår region videre. Dette mener han henger særlig sammen med at vi i alle år primært har bygget ut de grønne områdene, og ikke evnet å utvikle en helhetlig politikk for utvikling av den bebygde byen. De unge hodene vi konkurrerer om er urbane, de vil ikke bo på Sviland.

Kalsheim fortsetter:

- Samtidig skal vi være forsiktige med å bygge for mange like innstegsboliger i

samme område. Da kan vi lett få uheldige sosiale effekter. Det ideelle er en god og jevn miks, og det kan kommunen bidra til, men dette kan løses ved politiske virkemidler, mener Kalsheim.

UTVIKLING AV DEN BEBYGDE BYEN

Ifølge Kalsheim er imidlertid det store ankepunktet i bestillingen fra politikerne til rådmannen i Stavanger at bytransformasjon ikke er nevnt med ett eneste ord.

- Utvikling av den bebygde byen er der Stavanger har størst potensiale og der vi kan bidra til en ønsket utvikling hvor boliger og arbeidsplasser utnytter eksisterende infrastruktur på en bærekraftig måte. Kommunen har heller ikke så mye urørt tomteland igjen som kommunen kan kjøpe opp og bygge på, sier Kalsheim.

Han minner om at mens Oslo har vokst med nesten 50 prosent de siste 25 til 30 årene uten å utfordre den såkalte markagrensa, har



Jostein Kalsheim

utviklingen i vår region nesten utelukkende handlet om å bygge på flat ubebygget mark.

- Skal denne utviklingen snu, kan et kommunalt tomteselskap i Stavanger være en drivkraft, sammen med private utbyggere, understreker han.

For bygging i den bebygde byen er krevende, både kostnadsmessig og ikke minst politisk.

Borgersen deler Kalsheims syn, men er tvilende til om kommunen har kapital til å virkelig være en aktiv i transformasjonsområder.

- Kommunen leter etter midler til de fleste formål. Det er positivt om kommunen har penger å investere i transformasjon og utvikling av byen, men det spørs, sier Borgersen.

Kalsheim mener politikerne ikke har råd til ikke å ta aktive grep i bytransformasjonen. Han mener at et slikt selskap ikke skal bygge ut boliger og næringsbygg, men planlegge

og bygge ut infrastruktur, som forskutteres.

- Utbyggerne vil gjennom utbyggingsavtaler dekke relevante deler av disse kostnadene, sier Kalsheim, og henviser til den rolle Sandnes Tomteselskap har tatt i Sandnes sentrum.

FLERE SELSKAPER

Kalsheim frykter at de politiske ambisjonene for det kommunale tomteselskapet skal skape et selskap med urealistiske ambisjoner og få ressurser. Han ville gjerne hatt to selskap, hver med klar og tydelig strategi. Ett for å ta seg av den kommunale boligmassen og kommunens eget behov for å løse de politiske primæroppgavene, og ett for bytransformasjon. Borgersen er ikke like skeptisk til at et kommunalt tomteselskap kan ta på seg flere oppgaver.

- Jeg forstår at kommunen vil overføre og drifte sosiale boliger i et AS - og ser ikke den store utfordringen i at et slikt selskap har



Ketil Borgersen

flere ulike oppgaver. Det er bare å ansette den riktige kompetansen, sier han.

Og kommer med et hjertesukk:

- Det er heller ikke en ulempe om et slikt AS ikke bare har politikere i styret!

- Vil høste erfaring fra Forus næringspark

Høyres gruppeleder i Stavanger, John Petter Hernes, vil høste erfaring fra Forus Næringspark når kommunen nå går svanger med planen om et tomteselskap.

- Vi vil lytte til innspill fra byggebransjen før vi går i gang, påpeker han.

Hernes ser at transformasjon av eksisterende byområder er ekstra krevende og tror at et tomteselskap, slik politikerne har bedt rådmannen utrede, vil være spesielt nyttig når dette blir mer og mer av i Stavanger framover.

- Jeg mener det kan være positivt at kommunen, gjennom et tomteselskap, blir enda mer aktiv aktør og bidrar til at vi maler jevnt og trutt på, uavhengig av konjunkturer, sier Hernes.

Han forstår at byggebransjen frykter at kommunen skal bli en konkurrent til det bransjen gjør selv og at det kan bli uklare roller, men han registrerer også at bransjen ser muligheter.

- For å unngå konflikt, er det selvsagt viktig å skille mellom kommunen som reguleringsmyndighet og vår rolle i et

tomteselskap som er engasjert i et område fram til utbygging. Jeg ser heller ikke for meg at kommunen nødvendigvis skal være involvert alene. Det er mange modeller for samarbeid. Det kan være mange grunneiere med i en transaksjon og det kan lages prosjektselskaper der private utbyggere inviteres med. Kommunen skal uansett ikke bygge selv, sier Hernes.

Han påpeker at kommunen har en viktig oppgave i å sørge for sosial boligbygging, det vil si sørge for boligbygging på et nivå og med et tilbud, slik at folk med normale jobber og inntekter kan komme seg inn på markedet.

- Dette behovet blir bare større når det er snakk om bytransformasjon, som normalt er mye dyrere enn å bygge på urørt areal, påpeker Hernes.

Han understreker også at målet til

Stavanger kommune ikke er å tjene penger gjennom et tomteselskap, selv om de forventer en avkastning på kapitalen kommunen binder opp i selskapet.

Det er forventet at saken om et tomteselskap i Stavanger vil komme opp til politisk behandling i løpet av våren.



John Petter Hernes sier at målet til Stavanger kommune ikke er å tjene penger gjennom et tomteselskap, selv om de forventer en avkastning på kapitalen kommunen binder opp i selskapet.



REDUSER MESSEKOSTNADENE!



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING



Flere av våre kunder reiser verden rundt med vårt effektive Airframesystem. Gjenbruk sparer kostnader og miljø. Veggene monteres enkelt – uten verktøy. Vi skreddersyr konstruksjon, design og dekor etter kundens behov.

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Gründerne bak kjøkkensuksessen Kitch'n, fra venstre Odd Sverre Arnøy, Bjørn Reidar Mæland og Wiggo Erichsen har funnet et enkelt og gjennomførbart konsept.



Vil være nummer én på kjøkkenet

Kitch'n har hatt en ekspansiv vekst siden starten for 13 år siden. Omsetningen er femdoblet siden 2009 og antall butikker har økt fra 33 til 104. På kjøpesentre over hele landet finner du kjøkkenbutikkene. Nå står nabolandet Sverige for tur.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Eventyret startet med Steintøykjelleren hvor gründer Bjørn Reidar Mæland, sammen med faren, drev utsalg. Mæland etablerte så Bjørns Kjøkkendesign på Kvadrat sammen med søsteren. I 2002 startet Kitch'n som en sammenslåing av fire ulike glassmagasin. Deretter ble det etablert én ny butikk i året. Forretningen tok imidlertid skikkelig fart da Europris-gründeren Wiggo Erichsen og tidligere daglig leder i Europris Odd Sverre Arnøy kom med på laget i 2007.

Rosenkilden møter trioene som står bak den spennende satsingen.

FRA 105 TIL 590

Kitch'n Butikkdrift AS som er 100 prosent eid av Kitch'n Norge AS har nå 104 butikker. I løpet av de siste fem årene har omsetningen økt fra 105 til 590 millioner kroner og antall butikker er mer enn tredoblet; fra 33 til 104 i samme tidsrom.

- I løpet av 13 år har den lille nykommeren blitt en av de største i dette segmentet?

- He he, ja vi er blitt tenåringskan du si, og da vil vi tøffe oss litt ekstra, humrer Wiggo Erichsen som medgir at de skal være litt villere og at de på ingen måte har tenkt å hvile på laurbærene. Han er styreleder i Kitch'n og eier 50 prosent av aksjene.

KITCH'N

- » Antall butikker: 104 (egeneide 46, franchise 58)
- » Omsetning: 590 millioner kroner (2014)
- » Hovedkontor: Luramyrrveien 59 på Forus.
- » Beskrivelse: Kitch'n selger kjøkkenutstyr og startet på kjøpesenteret Kvadrat i år 2002. I år 2007 hadde selskapet 12 butikker. Fra 2007 til i dag er det åpnet ytterligere 92 butikker til dagens 104. Butikker i hele Norge fra Alta i nord til Kristiansand i sør.
- » Eiere: Wiggo Erichsen 50 %, Halvard Velde 35 % og gründere/ledelse 15 %.
- » Kjedeleder: Bjørn Reidar Mæland
- » Daglig leder: Odd Sverre Arnøy
- » Styreleder: Wiggo Erichsen

Sammen med Odd Sverre Arnøy bygget han opp Europris-kjeden. Arnøy ble i 2009 daglig leder i Kitch'n.

I 2014 ble resultatet før skatt på 32 millioner kroner for de egeneide 46 butikkene. De er fornøyd med utviklingen, men sulten på mer suksess og hårete mål har de satt seg: I 2015 er det nemlig budsjettet med seks nye butikker og en omsetning på 720 millioner kroner.

FOLKELIG OG FRISKT

- Hva er oppskriften på suksessen?

- Den kjedekompetansen Odd Sverre og Wiggo brakte med seg har vært et viktig bidrag til at vi har lyktes i veksten, sier Bjørn Reidar Mæland.



Kitch'n har som forretningsidé å være kjent for gode og innovative varer til kjøkkenet og for ekstra god service og fagkunnskaper og satser nå i Sverige. Foto: Kitch'n

- Jeg syntes det var et kult konsept, men litt dyrt. Vi har gjort Kitch'n mer folkelig. Vi skal ikke være for spesielt interesserte, men for alle aldersgrupper, og for begge kjønn, påpeker Wiggo Erichsen.

Suksesskriteriene kommer som perler på en snor: Alltid kampanjer, mer tilbud, kun merkevarer, ingen lager, unike kundeklubber, flat organisasjon, god kommunikasjon i ledergruppen og mot butikkene.

De legger vekt på å ha et tydelig og kult uttrykk og alle butikker er linket til samme system, så med et enkelt tastetrykk kan de få opp salg i de ulike butikkene.

- Vi har et unikt verktøy og er kommet langt i strategien på nettsatsingen. De tre kundeklubbene våre teller hele 1,5 millioner. Vi trenger ikke vente på regnskapsrapporter – status får vi opp til enhver tid, sier Erichsen.

ÅRETS BUTIKKJEDE

I 2013 kunne Kitch'n krone seg med den prestisjetunge prisen «Årets butikkjede». I juryens begrunnelse heter det blant annet: Årets Butikkjede har en tydelig og bevisst strategi og har tatt en posisjon i sitt marked. Kjeden har vært svært ekspansjonsoffensiv i de siste årene og har lyktes med det. Vinneren har hatt en solid omsetningsøkning som er imponerende i et ellers tøft marked. Årets Butikkjede har vært flinke til å utvikle

konseptet år etter år og viser til kvalitet og kontroll i alle ledd av driften. I tillegg til å holde høyt medietrykk har kundeklubben vokst frem til å bli en viktig markedskanal og gir fordeler som oppleves som gode og attraktive. Kjeden deltar også aktivt i senteraktiviteter. Vinneren arbeider med innovative produktleverandører og har en strategi om å være største innkjøper for de som blir valgt.

ENGASJEMENT GIR VINNERKULTUR

- Det viktigste er å lykkes i siste ledd: Fornøyde kunder kommer igjen. Vi må ha flinke folk med på laget, de med glimt i øyet som er motivert og som vil lykkes. Hver uke har vi konkurranser og alle har målet klart for seg. Vi gir dem ansvar og tillit, og det skaper stolthet. Vi skal gjøre det enkelt, ikke for komplisert og ha samme sortiment i alle butikkene. Vårt system gjør det enkelt å få oversikt over hva som selger hvor, hva folk vil ha, og vi snur oss raskt rundt og kan tilby kule og tidsriktige produkter. Fungerer ikke en kampanje, erstattes den raskt med en ny. Vi er ikke avhengig av å bli kvitt store lager og kjøper ikke egne merkevarer fra Kina som det tar ni måneder å få levert, forteller Odd Sverre som oppsummerer med to begreper som er sentrale i konkurransekraften; Enkelt og gjennomførbart.

Enkelhet og gjennomføringsevne er de to nøkkelordene som er beskrivende for konseptet til Kitch'n. I tillegg til en solid og klar markedsposisjon. De regner seg som tilnærmet ferdig etablert i Norge, men jobber hele tiden med å forbedre tilbudet. Nå er de imidlertid klar til å vokse utenlands.

- Vi er alltid på let etter gode strategiske plasseringer, og nå er vi i gang med å kartlegge mulighetene i Sverige, forteller gründerne.

Her er ny mann på plass. Cato Helmersen, som var senterleder på Kvadrat og regionsjef for Amfi, er ansatt som etablerings- og utviklingssjef for satsingen i Sverige.

LYSE FRAMTIDSUTSIKTER

Til nå i år har de hatt 20 prosent vekst, så konjunktursvingninger er de ikke redd for.

- Vi tilpasser oss markedet, og har kunder i alle aldre. Ikke én krone bruker vi på annonsering i dagspressen eller på eksterne markedsundersøkelser og med en liten administrasjon kan vi holde kostnadene nede og tilby billige produkter. Vi passer på å ikke ha motkrefter, men omgir oss med mennesker som gir positiv energi.

Kitch'n er nytt medlem i Næringsforeningen, og håper at medlemskapet og nettverket kan tilføre dem noe nytt.



Blåjalitet!

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

For 75.000,- blir din bedrift offisiell samarbeidspartner med Viking Fotball.

Våre samarbeidspartnere er en del av regionens
beste nettverksarena for forretninger og opplevelser.
En investering som fort gir avkastning. I både kroner og opplevelser.

Viking og Stavanger går hånd i hånd, og næringslivet har vært på lag 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.

– Sammen skaper vi store øyeblikk

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





Kristin Reitan Husebø er opprinnelig trønder, men har bodd i Stavanger siden 1986. Hun har stor respekt for den jærskedugnadsånden, og mener den vil være god hjelp i det viktige omstillingsarbeidet som regionen står ovenfor.

Ny Greater Stavanger-sjef hører vekkerklokken ringe

Kristin Reitan Husebø er verken rørlegger eller elektriker. Likevel er hun intenst opptatt av koblerkompetanse. Kloge hoder, nye ideer og framoverlente bedrifter må både kobles og spleises for å møte et stadig mer påtrengende omstillingsbehov.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Kristin Reitan Husebø framstår ikke som en spesielt skvetten person, og Jæren gir ikke inntrykk av å være en særlig søvnig region. Likevel hører den nyslåtte Greater Stavanger-direktøren vekkerklokken ringe. Ringelyden er en påminnelse til hele regionen om at behovet for omstilling blir stadig mer presserende.

- Du har en svært variert næringslivsbakgrunn som inkluderer finans, ti år i Statoil, Ipark, Prekubator, Aftenbladet Multimedia og Mercuri Urval. Hva var det som trakk deg mot sjefsjobben i Greater Stavanger?

- Jeg har alltid vært genuint opptatt av nyskaping, innovasjon og omstilling. Dette har preget hele det yrkesaktive livet mitt. I tillegg er jeg samfunnsengasjert og ønsker å bidra til verdiskapingen i den flotte regionen vår. Med et slikt interessefelt er lederjobben i Greater Stavanger utrolig spennende. Jeg gleder meg veldig til å ta fatt på alle de viktige oppgavene som venter.

Hvis Kristin Reitan Husebø hadde blitt bedt om å ramse opp de fremste favorittbegrepene sine, ville nok Trippel Helix fått en plass høyt oppe på listen.

- Trippel Helix handler om skape nye produkter, løsninger, arbeidsplasser og bedrifter i et tett samspill mellom næringsliv, akademia og det offentlig. For å lykkes må menneskene som utgjør de ulike arenaene være åpne, utadvendte og samarbeidsorienterte. I tillegg må det tilføres tilstrekkelige doser med koblerkompetanse, slik at de ulike aktørene finner hverandre og at det skapes nettverk og møteplasser for

nyskaping og innovasjon. Greater Stavanger har koblerkompetanse, og det å bruke den effektivt og systematisk er kanskje vår aller viktigste oppgave.

I tillegg til sin brede næringslivsbakgrunn, er Reitan Husebø styreleder for Selskapet for industrivekst (Siva). Dette er et statlig selskap som i tett samarbeid med Innovasjon Norge og Forskningsrådet, som eier innovasjonsselskaper, samt del-finansierer inkubatorer over hele landet. Det Siva driver er strengt tatt Trippel Helix satt i system, og den nye Greater Stavanger-direktøren sin ballast fra dette selskapet vil opplagt være verdifull i arbeidet med å videreutvikle samarbeidet mellom næringslivet, akademia og offentlige myndigheter i Stavangerregionen.

NYTTIG EVALUERING

- Greater Stavanger ga i fjor IRIS i oppdrag å gjennomføre en omfattende evaluering av virksomheten deres. Hva forteller denne evalueringen om de sterke og eventuelt svake sidene ved det arbeidet Greater Stavanger utfører?

- Alt i alt er dette en evaluering vi har grunn til å være stolte av. Den inneholder tilbakemeldinger fra et bredt spekter av respondenter i partnerkommunene, akademia og næringslivet, og viser at vi lykkes godt med det som er vår aller viktigste oppgave: Å koble offentlige og private næringsaktører sammen for å sikre nyskaping og næringsutvikling. Vi har til enhver tid gående store og små prosjekter knyttet til nøkkelnæringer som energi, mat og IKT. Evalueringen viser at jo tettere partnerkommunen jobber og samarbeider med oss om konkrete prosjekter, jo mer fornøyd er de med den jobben Greater Stavanger gjør.

- På hvilke områder avdekker

KRISTIN REITAN HUSEBØ

- » Navn: Kristin Reitan Husebø
- » Alder: 51 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift med Oddbjørn, mor til Ingrid (22) og Marie (20)
- » Aktuell: Har nettopp overtatt etter Jan Soppeland som administrerende direktør i Greater Stavanger. Greater Stavanger er Stavanger-regionens strategiske næringssselskap, og består av 15 partnerkommuner i tillegg til Rogaland Fylkeskommune. Selskapet er eid av Forus Næringspark (se: www.greaterstavanger.com).

evalueringen potensial for forbedring?

- Samtidig som at de kommunene som benytter tjenestene våre hyppigst uttrykker stor tilfredshet, ser vi at de som er minst involvert i arbeidet vårt opplever mindre nytte. Greater Stavangers 15 partnerkommuner er en sammensatt gruppe både i størrelse, beliggenhet og administrative ressurser. Vi ønsker å nå bedre ut til de mindre kommunene som ligger lengst fra Stavanger, og her utgjør evalueringen et nyttig grunnlag for forbedring.

REGIONALE UTFORDRINGER

I likhet med de fleste andre næringsaktørene i regionen kjenner den nye Greater Stavanger-sjefen på omstillingspresset som nå skapes av en stadig mer moden norsk oljesokkel og fallende oljepriser. Hun understreker tydelig at oljenæringen fortsatt vil være hovedmotoren i det regionale



Den nye direktøren for Greater Stavanger, Kristin Reitan Husebø, hører vekkerklokken ringe. Arbeidet med å omstille en oljeavhengig region må intensiveres.

næringslivet i lang tid, og at næringen har gode forutsetninger for å gjennomføre de påkrevde kostnadsreduksjonene på en god måte. Samtidig må arbeidet for å skape vekst og utvikling i andre næringer enn olje og gass intensiveres.

- Det er formelig så jeg hører vekkerklokken ringe. Vi må øke tempoet i omstillingsarbeidet! I arbeidet med å identifisere framtidige vekstnæringer er det viktig å være bevisst på de sentrale, overordnede utviklingstrendene som utfolder seg: Befolkningsvekst, urbanisering, eldrebølge, digitalisering og energiøkonomisering. Innenfor alle disse trendene ligger det spennende muligheter

for næringsutvikling, og innenfor flere av disse feltene gjennomfører Greater Stavanger konkrete prosjekter. Videre er dette områder som vi vil prioritere høyt i tiden framover. Nå deltar vi blant annet i EUs Smarter Cities/Triangulum -prosjekt som handler om bærekraftig byutvikling. I tillegg har vi store forventninger til det stadig mer omfattende arbeidet som gjøres for å utvikle ny velferdsteknologi. Blant annet ser vi at ny anvendelse av IKT kan bidra til at eldre mennesker kan bli boende hjemme lenger, og slippe å flytte på institusjon.

Kristin Reitan Husebø er altså i et grunnleggende positivt modus når hun beskriver de omstillingsutfordringene

regionen står ovenfor, og som vil prege Greater Stavanger sitt arbeid i tiden som kommer. Selv om hun fortsatt bryter umiskjennelig på trøndersk etter å ha tilbrakt oppvekstårene i Trondheim, kjenner hun Stavanger-regionen svært godt.

- Jeg flyttet hit i 1986, og har altså tilbrakt over halve livet mitt her. Jeg har blitt veldig glad i både menneskene og naturen i fylket. Jeg har også stiftet et nært bekjentskap med Tyå her; den sterke jærskedugnadsånden. Den vil utvilsomt bidra til at regionen vil komme seg helskinnet gjennom de omstillingsutfordringene som venter, avslutter den nye Greater Stavanger-direktøren.

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.



ER DU KLAR FOR BÅTSESONGEN?

VI LEVERER SJØKART.

- Vannfast og rivesikkert
- Hendig format
- Alltid oppdatert utgave
- Rask levering

kr.395,-
inkl.mva



Gunnarshaug
Trykkeri
trykk • design • media

ADRESSE Auglendsdalen 81, 4017 Stavanger

TELEFON 51 82 62 00

E-POST info@gunnarshaug.no
www.gunnarshaug.no

Bestill på <http://webshop.gunnarshaug.no>



Konsernsjef Terje Wester i Fatland AS
leder familiebedriften som er Norges
største privateide kjøttbedrift.

Fra bås til bord!

På Hommersåk ligger slakteriet til Fatland Jæren. Her finner vi verdens mest moderne anlegg for pinnekjøttproduksjon. Hele 20 prosent av Norges bønder leverer til Fatland sine slakterier. Den tradisjonsrike bedriften er 123 år, og nå er femte generasjon Fatland i sving i slakteriet.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Rosenkilden møtte Terje Wester (54), konsernsjef i Fatland AS. Han er fra Inderøy i Trøndelag, utdannet næringsmiddelteknolog og har bodd 25 år i Stavanger-regionen. Wester har til sammen 28 års fartstid i Fatland AS, men opplever på ingen måte at han er stivnet eller grodd fast.

- Det er hele tiden fokus på produktutvikling, forbedringer og effektiviseringer. Det har skjedd en veldig utvikling de årene jeg har vært her! I 1989 var produksjonen på anlegget her 5.500 tonn, og i 2014 var den økt til hele 30.000 tonn, forteller han.

HÅNDVERKS- OG INDUSTRIARBEID

Hva er Fatlands visjon og hvilke mål har dere?

- Vi skal være den største privateide kjøttbedriften i landet, og vi skal være den mest rasjonelle aktøren i bransjen. I tillegg har vi et mål om kontinuerlig vekst.

Fatland AS er i dag den største privateide kjøttbedriften i Norge, og har de siste fem år hatt en vekst på cirka 55 prosent. Dette mye takket være utvidet slaktning og økt foredlingsgrad, forteller slakterisjefen. Selv om vi snakker om en ekte industribedrift, foregår mye av foredlingen for hånd.

- På skjæring av kjøtt vil jeg med hånden på hjertet si at vi er den bedriften som er mest rasjonell, sier han stolt.

- Hvilke suksesskriterier er viktig for å

oppretholde konkurranseevnen?

- Det er flere forhold som spiller inn for at vi skal være best på hele verdikjeden fra planlegging og rådgivning hos produsent, via slaktning og skjæring, til produksjon av gode kjøttvarer. Produktutvikling er superviktig framover, bedre produktiviteten ytterligere og økt grad av robotisering er også veldig viktig. Noen forutsetninger må ligge i bunn, som matsikkerhet og godt fotfeste i norsk landbruk, svarer Wester.

Hele 20 prosent av bøndene leverer til Fatland. Selv tar han gjerne en besøksrunde hos bøndene. - Vi får ikke fortalt de gode historiene til forbrukerne. Jeg var en tur på Jæren tidligere i uken og besøkte gårdbrukere. Jeg startet i Sirevåg, var innom Wirak med sine stupbratte lier. Det er fascinerende å se hvor flinke bøndene her er. Disse er ekstremt viktig for oss, og de leverer førsteklasses dyr.

REKRUTTERING

Ifølge en rapport fra NILF om kompetansebehovet i matindustrien, har kjøttbransjen et stort behov for fagarbeidere.

- Interessen for matfagene har mistet litt interesse, men de er stabile. Vi håper at de endringene vi ser rundt oss skal bidra til å øke interessen for denne bransjen. Dette er jo en framtidsnæring! Folk må ha mat. Bransjen har kunnet glede seg over god tilgang på stort innslag av fagarbeidere fra utlandet, blant annet fra Irland, Tyskland, Polen og Litauen.

På anlegget her har vi en stabil og god stamme som har vært med oss i mange år; mange har både tyve og tretti års ansiennitet.

Kjønnsfordelingen har jevnet seg ut med årene, selv om overvekten fremdeles er menn.

FATLAND AS

- » Etableringsår: 1892
- » Ansatte: 630 (105 ansatte på Fatland Jæren)
- » Omsetning: 3,3 milliarder NOK (1,3 Fatland Jæren)
- » Slaktetall: 34.400 tonn (13.700 tonn Fatland Jæren)
- » Forretningsområde: Norges største kjøttbedrift. Slakt, skjæring og foredling av storfe, gris og sau/lam.
- » Konsernsjef: Terje Wester (samt daglig leder Fatland Jæren)
- » Eier: Fatland-familien
- » Website: www.fatland.no

MATSIKKERHET I HØYSETET

- Mattrygghet har alltid vært viktig for selskapet, og våre anlegg er sertifisert etter den strenge standarden, for å sikre trygge produkter. Vi har en streng internasjonal mal, BRC, som vi følger. En lang historie er ingen garanti for en lang fremtid, men det er en god ballast å ha med seg. Det er fornøyd forbrukere og dyktige produsenter som er vårt mål, legger Wester til.

- I Norge har vi en fantastisk dyrehelse. Ingen land bruker så liten grad av antibiotika som her i landet. Dette er en historie som vi bør snakke fram, mener han.

LANGE TRADISJONER

Fatland er et familieselskap på 123 år. Rasmus Fatland startet med slaktning i 1892 i Vikedal, og flyttet senere til Oslo for å selge kjøtt for slaktere i Sunnhordland og



Fatland leverer kjøtt som er produsert hos norske bønder og som er slaktet på egne slakterier under streng kvalitetskontroll.

på Jæren. Tradisjonen ble ført videre av sønnen og sønnesønner. I dag er både fjerde og femte generasjon Fatland eiere og aktive i driften.

Nye krav til slakteriene og stadig flere leverandører førte til at Fatland bygde et nytt slakteri i Ølen i 1974, som det største private slakteriet i Norge. På 1980-tallet kjøpte Fatland opp flere slakterier. Midt på 1990-tallet kjøpte Fatland 100 % av aksjene i Skjeggerød AS, og fikk dermed eierskap i en av Norges største og mest moderne kjøttforedlingsbedrifter - og samtidig markedsadgang til det viktige dagligvaremarkedet.

- I dag er det 630 medarbeidere som arbeider med kjøtt i Fatland. Videre har vi etablert datterselskap som omfatter behandling av behandling av biprodukt; Fatland Hud og Skinn, Fatland Ull og Fatland Meat AS er alle selskap som er stiftet for å styrke økonomien og kompetansen i konsernet totalt, og dermed også for leverandørene, sier Wester.

De siste årene har selskapet arbeidet målrettet for å få mer foredling og salg til forbruker, og dette har de klart gjennom et godt samarbeid med dagligvarekjedene.

SATSER STORT PÅ PRODUKTUTVIKLING

En egen del av slakteriet er satt av til

pinnekjøttproduksjon 3-4 måneder i året. Hele 10-12 tonn ferdig pinnekjøtt kjøres ut hver dag i sesongen. Dette er produksjon i særklasse. Wester og kolleger har vært i Parma på studietur med tanke på å utnytte ledig kapasitet til spekeskinkeproduksjon. Forhåpentligvis får vi en dag spekeskinke med samme kvaliteter som den kjente Parma-skinken.

- Den aller største investeringsposten vår er utvikling av nye produkter. Vi bruker enorme ressurser på stadig utvikle bedre produkter. Jeg tror i fjor utviklet vi rundt 300 nye produkter. Suksessoppskriften vår er produktutvikling, konstaterer han.

- Hvilke trender er i vinden?

- De siste årene har kylling tatt av, men vi har ikke vært involvert i dette. Vi har hatt fokus på å rendyrke det vi er god på; storfe, gris og sau/lam. Folk vil ha mer rent kjøtt, men vi ser også en trend som går mot god tradisjonell husmannskost. Det er back to basic med å koke kraft av bein, og i den andre enden har vi gourmet-kundene.

LOUIS VUITTON OG GUCCI

Hva har dyre merkevarer å gjøre med slakteriet? Jo, datterselskapet Fatland Hud og Skinn AS leverer lær til en rekke eksklusive motehus. Både oksehud, lam- og geiteskinn er attraktivt til luksusvesker i motebransjen. Alt blir brukt på dyra,

ingenting går til spille, kan konsernsjefen berette. Saueull sendes for det meste til UK for vask og videreforedling.

- Hvilken profil ønsker Fatland å kommunisere?

- For det første tror jeg det er mange som ikke kjenner oss så godt. Vi er godt kjent hos bønder, men hos sluttbruker er vi lite kjent fordi vi ikke har produkter med vårt navn på. Vi har ikke lagt så mye ressurser i egen merkevarebygging, men har to egne merker; Skjeggerød og Henriettes. Ettersom vi leverer til de store kjedene, NorgesGruppen, Coop og ICA, vil de være unike og bestemme merkevaren selv. Det viktigste for oss er å levere førsteklasses produkter. Vi har ikke behov for å ha en høy profil og bruker derfor ikke mye ressurser på marketing.

Fatland Jæren AS er medlem i Næringsforeningen. Hvorfor er dere medlem?

- Vi er en aktiv del av næringslivet i regionen, og Næringsforeningen har mat som et satsingsområde. Her møter vi mange flinke folk!

VELKOMMEN VID ÅPENT KONTORLANDSKAP

Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet! Suverent kjøkken, prisbelønte lokaler, unike overnattingsmuligheter og et stort utvalg guidede aktiviteter i eventyrlig vakkert terreng - én time fra byen! Preikestolen fjellstue er i år utvidet med nye konferanselokaler, stemningsfull peisestue og vedfyrt badestamp. Velkommen til seminardager du aldri vil glemme.

Friluftaktiviteter klarer tankene

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

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

Konferansepakke

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

20 % på konferansepakke fram til påsken 2015.

TH: 51 74 20 74

e-post: post@preikestolenfjellstue.no
preikestolenfjellstue.no

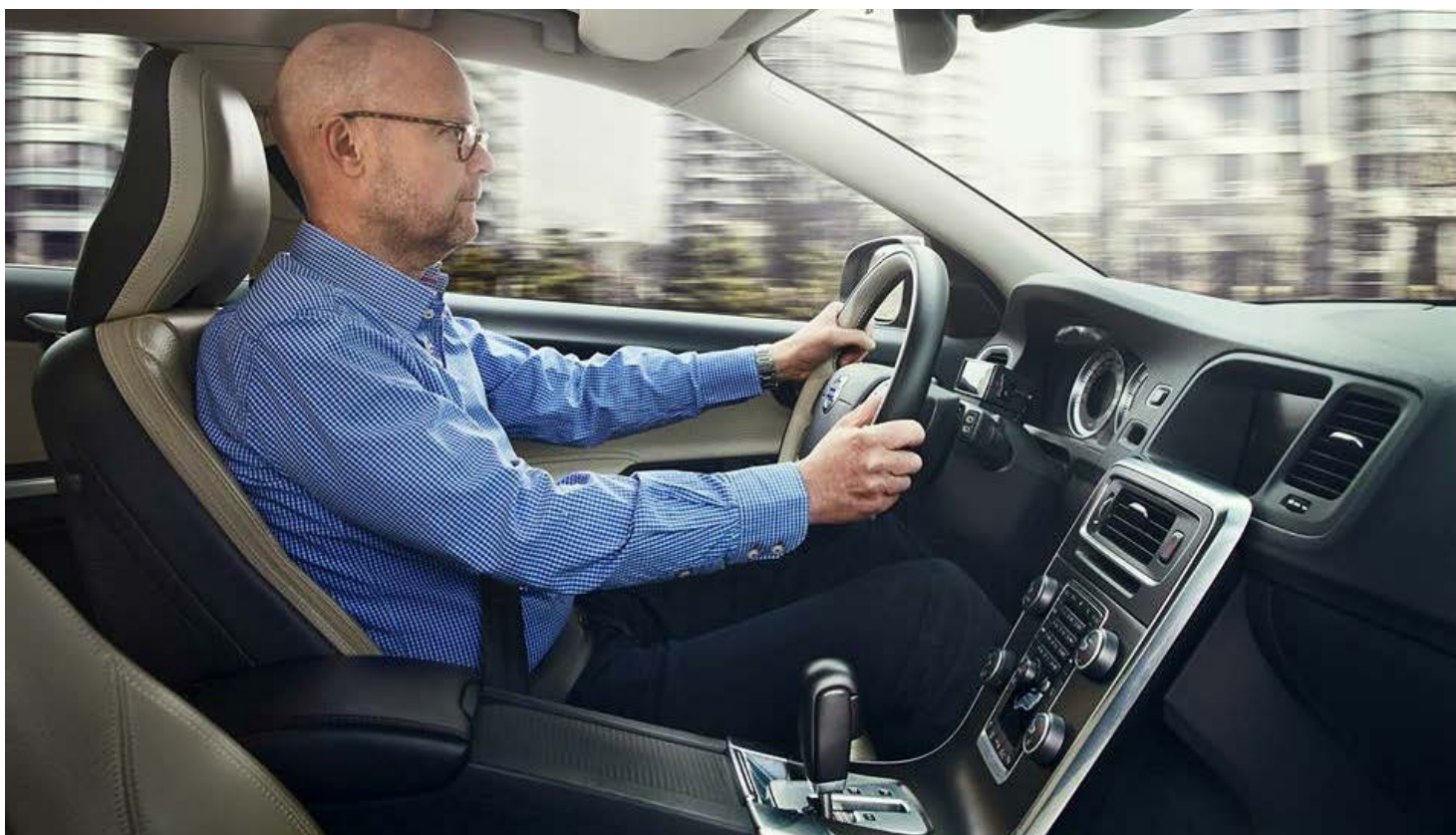


Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



Tid for bransjetreff

Bransjetreff er nok en nysatsning fra Næringsforeningen. Bilbransjen får æren av å være først ut.



Håkan Gustafson kommer til bransjetreffet for bilbransjen for å snakke om sikkerhet i fremtidens biler.



TEKST:
STALE FRAFJORD

Arrangementene i Rosenkildehuset skal gi bedrifter og foretak en mulighet til å presentere seg selv gjennom korte bedriftspresentasjoner for både kollegaer, partnere, leverandører og andre interesserte. Muligheten til å knytte kontakter, treffe nye og gamle bekjentskaper, samt å bli oppdatert på hva som rører seg i den enkelte bransje, har vært et hovedmotiv for nyvinningen.

Bilbransjen samles på Rosenkildehuset allerede 19. mars, og flere forhandlere i distriktet vil være representert. De kommer etter tur til å presentere seg selv med utgangspunkt i selvvalgte og aktuelle tema

knyttet til sin virksomhet.

Også Norges Bilbransjeforbund vil være representert på møtet, og vil si noe om hvilken rolle og verdier bilbransjen representerer i distriktet.

Til bransjetreffet kommer også forskningsleder Håkan Gustafson fra Göteborg. Han er forskningsleder i Safety Research i Volvo Cars. Gustafson har arbeidet i selskapet i 23 år, og vil gi et innblikk i hvordan man tenker sikkerhet i fremtidens biler.

- Bransjetreffene er blant 2015-vinningene som Næringsforeningen har størst tro på. I tillegg er vi litt spent på hvordan det vil slå an, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

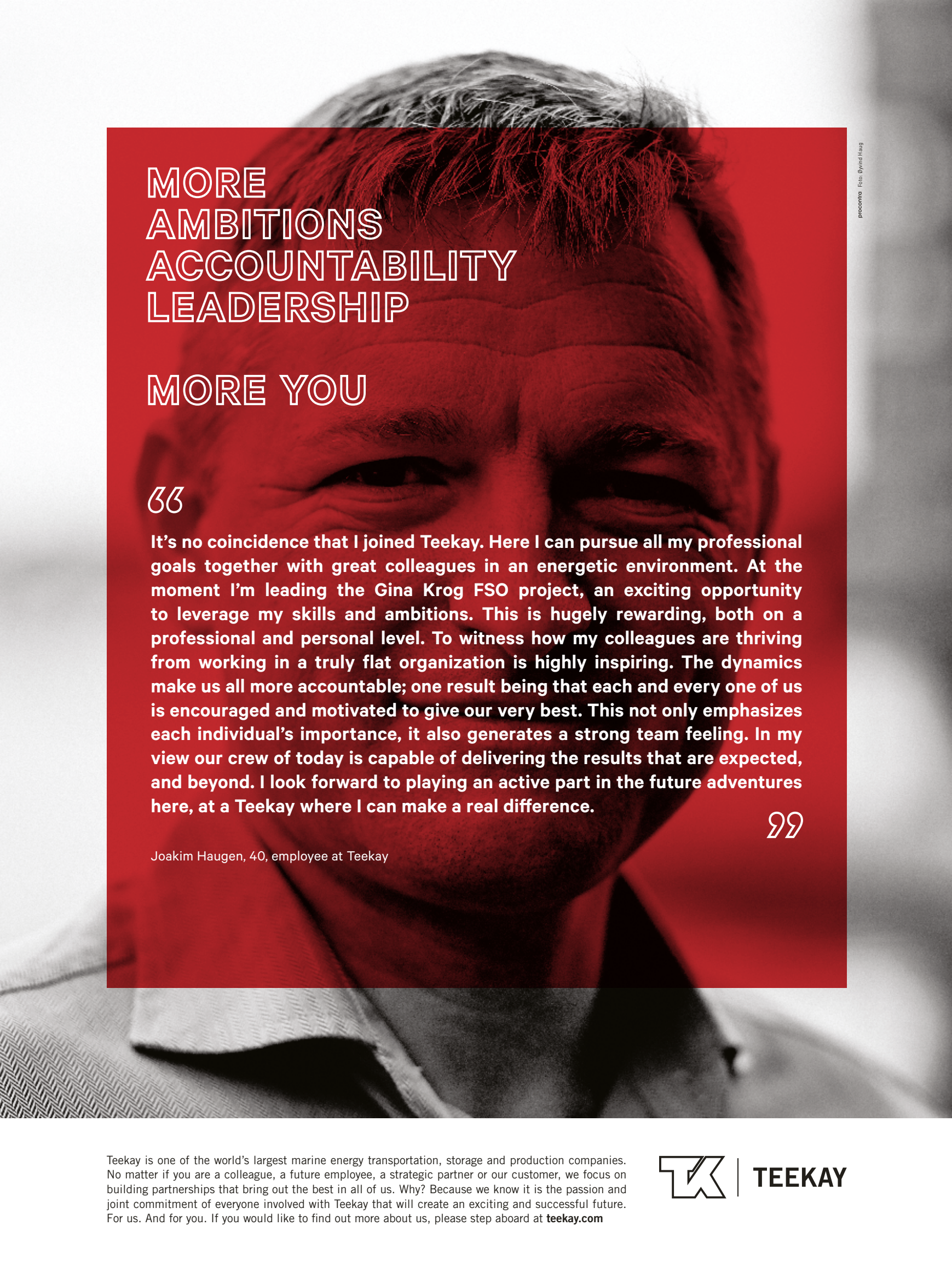
Noe av bakgrunnen for initiativet er å komme enda tettere på medlemmene og hjelpe dem med eksponering og

nettverksbygging. Treffene vil foregå på kveldstid i storsalen i Rosenkildehuset, og konseptet er at et stort antall bedrifter gjennom korte presentasjoner skal få presentert seg selv.

- I tillegg blir det satt av mye tid til nettverksbygging. Målgruppen er ikke bare de som jobber i selve bransjen, men også de som ønsker å ha et forretningsmessig forhold til bransjen. Det blir god tid til å møte både kolleger, konkurrenter og framtidige forretningspartnere, sier Minge.

Næringsforeningen tar sikte på å avholde tre bransjetreff i løpet av våren. Neste arrangement i Rosenkildehuset vil være 28. april. Da er det reiselivsbransjen som står for tur.

Mer informasjon og påmelding til begge disse bransjetreffene finner du på rosenkilden.no.



MORE
AMBITIONS
ACCOUNTABILITY
LEADERSHIP

MORE YOU

“

It's no coincidence that I joined Teekay. Here I can pursue all my professional goals together with great colleagues in an energetic environment. At the moment I'm leading the Gina Krog FSO project, an exciting opportunity to leverage my skills and ambitions. This is hugely rewarding, both on a professional and personal level. To witness how my colleagues are thriving from working in a truly flat organization is highly inspiring. The dynamics make us all more accountable; one result being that each and every one of us is encouraged and motivated to give our very best. This not only emphasizes each individual's importance, it also generates a strong team feeling. In my view our crew of today is capable of delivering the results that are expected, and beyond. I look forward to playing an active part in the future adventures here, at a Teekay where I can make a real difference.

”

Joakim Haugen, 40, employee at Teekay

Teekay is one of the world's largest marine energy transportation, storage and production companies. No matter if you are a colleague, a future employee, a strategic partner or our customer, we focus on building partnerships that bring out the best in all of us. Why? Because we know it is the passion and joint commitment of everyone involved with Teekay that will create an exciting and successful future. For us. And for you. If you would like to find out more about us, please step aboard at teekay.com



mai : jazz

STAVANGER 05.-10. MAI 2015

GEORG OG SARAH RIEDEL

med Bjergsted Jazz Ensemble

SNARKY PUPPY MED STAVANGER SYMFONI ORKESTER : LARS DANIELSSON GROUP :
COME SHINE MED GJESTER : MARILYN MAZUR CELESTIAL CIRCLE : PAAL NILSSEN-LOVE LARGE
UNIT : DAVE HOLLAND PRISM : ELLEN ANDREA WANG TRIO : SIGNIFICANT TIME : JACOB YOUNG
GROUP : MATHIAS EICK GROUP : BJØRN ALTERHAUG KVINTETT : NILS ØKLAND BAND : JIM BEARD
BAND : EMILIE NICOLAS : VIDAR SCHANCHE AWAKENING : IBRAHIM ELECTRIC : KARIN KROG OG
SCOTT HAMILTON : HANNA PAULSBERG : RANDI TYTINGVÅG :

Billettbestilling 51 53 70 00 eller billettservice.no : For mer informasjon se maijazz.no

GENERSPONSOR



KULTURRÅDET
Arts Council
Norway



STAVANGER KOMMUNE

Nordmann til topps i oljebransjens største nettverk



- Man finner ikke de gode ideene til å mestre en periode med lav oljepris alene på sitt kontor. Det gjør man på OTC og tilsvarende konferanser, sier Helge Hove Haldorsen.

For første gang sitter er en nordmann på toppen i Society of Petroleum Engineers (SPE). Helge Hove Haldorsen er nyvalgt president, og dermed også en del av vertskapet som ønsker verdens olje- og gassindustri til OTC og Houston i mai.



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

SPE - med 143.000 medlemmer i 137 land - utgjør petroleumsbransjen største og viktigste internasjonale og faglige nettverk og tilbyr sine medlemmer en rekke fordeler som faglige konferanser, workshops, magasiner, publikasjoner,

trening og mentorer. SPE og tolv andre non-profit-organisasjoner driver Offshore Technology Conference (OTC) sammen. Så det er en ikke ubetydelig organisasjon Helge Hove Haldorsen nå leder.

Haldorsen har dessuten vært medlem av selve styret i OTC i fem år, men valgte å tre ut av dette da han ble valgt til president i SPE. Haldorsen har en Ph.D i reservoir-teknikk fra The University of Texas at Austin, og er til daglig leder for Statoil Mexico i Mexico City.

INNOVASJON OG KOMPETANSE ER AVGJØRENDE

Haldorsen er en langt over gjennomsnittet travelt opptatt mann. Hovedbasen hans er altså i Mexico City, der Statoil har hatt kontor siden 2001.

Haldorsen har allsidig erfaring fra ulike bedrifter som Norsk Hydro, ExxonMobil, British Petroleum med flere. Han har arbeidet og bodd på de fleste kontinent. Uansett hvor han har arbeidet, eller hvilken retning konjunktorene har pekt har han vært overbevist om at instrumentell og

radikal innovasjon, kompetansehevende tiltak og nettverksarbeid er viktig. Haldorsen understreker at teknologiutviklingen i energi sektoren går meget raskt.

- Jeg har i mange år vært medlem av SPE. SPE er veldig opptatt av kvalitet og det å være topp relevante for sine medlemmer. Vi har egne Young Professionals-arrangement i mange land, også i Stavanger. Norsk offshore-teknologi fremstår som kreativ og fremtidsrettet, mens utfordringen for alle er det høye kostnadsnivået, sier Haldorsen.

VELKOMMEN TIL OTC HOUSTON OG OTC

OTC Houston er den største offshore-konferansen i verden. OTC Brasil og OTC Asia er også store konferanser. OTC Houston hadde rekordmange besøkende i 2014 med 108.000 gjester.

- Det er alltid mange nordmenn som deltar på alle OTC-messene, men det er ingen tvil om at Houston trekker ekstra mange. Naturlig nok, siden det relativt sett er et sterkt norsk teknologimiljø i Houston. Hele bransjen er nødvendigvis preget av lavere oljepris, med desto viktigere er det å tenke nytt og rede grunnen for fremtiden. Vi må simpelthen komme opp med "U&P2.0" – via nytt utstyr, nye løsninger, nye forretningsmodeller og nye måter å samarbeide på som gjør bransjen mer konkurransedyktig i mange viktige dimensjoner. Alle må spisse sin

teknologi og sine kvalifikasjoner til 2.0. OTC og tilsvarende messer er meget viktige møteplasser og inspirasjon for både grundere og erfarne, sier Haldorsen.

Nytt av året er også at OTC legger opp til en d5, nettopp med fokus på kreativitet og innovasjon i offshore sektoren.

KONJUNKTURAVHENGIG VIRKSOMHET

- Oljeprisen påvirker det meste vi tar i, på godt og vondt, sier Haldorsen.

- Hvordan påvirker det det SPE og deres virksomhet?

- Historisk noe redusert deltakelse når oljeprisene er lave. Men man finner ikke de gode ideene til å mestre en periode med lav oljepris alene på sitt kontor. Det gjør man på OTC og tilsvarende konferanser der masse nytt og en rekke nye ideer kan fanges opp og prøves hjemme. Spørsmålet er ikke om du har råd til å delta, men om du har råd til å la være.

Haldorsen oppfordrer alle i bransjen til å bli medlem av SPE. SPE sine lokallag er drevet på frivillig basis, og de som gir «det lille ekstra» på vegne av et fellesskap får mye igjen for sin innsats.

- Bedriftene må også være villige til å sette av tid og penger til SPE-medlemskap. Det er nettopp gjennom kombinasjonen av samarbeid og konkurranse at alle blir bedre. SPE er bølgen som løfter alle båtene, sier Haldorsen.

SPE sin neste store konferanse

i Stavanger, Health, Safety and Security, avholdes 11. til 13. april neste år og organisasjonens store årlige hovedkonferanse er i Houston i slutten av september.



SPE - med 143.000 medlemmer i 137 land - utgjør petroleumsbransjen største og viktigste internasjonale og faglige nettverk. Det ledes nå av nordmannen Helge Hove Haldorsen.

Delegasjonsreise til OTC 2015

Også i år organiserer Greater Stavanger en delegasjon til Houston og Offshore Technology Conference (OTC). Delegasjonen ledes av Christine Sagen Helgø, ordfører i Stavanger, og reisen arrangeres for 24. gang.

OTC er en av de viktigste globale arenaene i offshore olje- og gassindustrien, og samler mer enn 100.000 besøkende fra mer enn 110 land. Det er en perfekt plass å utforske hvordan ny teknologi, beste praksis og nye trender påvirker olje- og gassindustrien.

Som alltid forbereder Greater Stavanger et bredt faglig og sosialt program. Det inneholder bedriftsbesøk, omvisning på

messeområdet, nettverksarrangement, seminarer og mye mer.

Delegasjonen, som i fjor talte 248 delegater fra mer enn 70 selskaper og organisasjoner, har i stadig økende grad blitt en nasjonal delegasjon. Når en delegasjon fra SubSea Valley i år slutter seg, samles delegater fra store deler av landet til en møteplass.

Erfaring viser at delegasjonsreisen gir resultater. Medlemmene i Greater

Stavanger sin delegasjon fikk i gjennomsnitt sju nasjonale og fire internasjonale nye potensielle samarbeidskontrakter på turen i 2014. Mer enn halvparten av delegatene sa at reisen hadde resultert i konkrete kontrakter eller avtaler.

Påmeldingen til årets reise pågår ennå. Så langt har mer enn 170 meldt seg på, noe som ikke er langt fra fjorårets tall på samme tidspunkt.



innovasjonnorge.no

Utvikler du teknologi for en grønnere fremtid?



Innovasjon Norge gir tilskudd til nye løsninger som forbedrer miljøet. Vi delfinansierer utvikling, prosjektering, bygging, igangkjøring og testing av nye demonstrasjonsanlegg.

Aktuelle prosjekter kan være nye løsninger for fornybar energi, effektiv ressursåndtering og rensing, eller miljøvennlige produkter, produksjonsprosesser og systemer. Tilskuddsordningen er åpen for alle typer bedrifter.



Les mer på innovasjonnorge.no eller kontakt oss på telefon 51 54 51 00.

Vi gir lokale ideer globale muligheter!

«Innovasjon Norge har meir midlar enn nokon gong tidligare som mellom anna kan nyttast til teknologi-overføring frå ein industri til ein annan. Går du eller din bedrift med slike idear og tankar, kan det vera ein god start å ta kontakt med oss for å kome eit skritt vidare.»



Marit Karlsen Brandal
direktør

Fullt hus og venteliste på

Allerede uken før premieren, var ventelisten lang. I løpet av få minutter var lokalene i Rosenkildehuset fullt til trengsel med ungdommelig pågangsmot.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Premieren på U37 er overstått, og gikk over all forventning. - Tilbakemeldingene har vært gode. Vi er veldig fornøyd, og det er utrolig kjekt at så mange hadde lyst til å komme, sier Elianne Strøm Topstad som representerer Næringsforeningen i Ressursgruppen U37.

Både leder for Næringsforeningen, Harald Minge, og styreleder Steinar Aasland, deltok under kveldsarrangementet, og ønsket U37-erne velkommen til både Rosenkildehuset og Næringsforeningen. Det gjorde også leder for ressursgruppen, Arnstein Torsvoll, før han ga ordet videre til foredragsholderne for kvelden, Johnny Alexander Gunneng og Lars Inge Leirflåt. Førstnevnte snakket om hvordan oljeprisen påvirker regionen på godt og vondt, sistnevnte om å sette seg mål.

- 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. Temamessig kommer vi også til å spisse disse møtene noe mer fremover, sier Torsvoll.

Ressurgruppens viktigste oppgaver er å sette en agenda for unge i næringslivet, aktualisere problemstillinger og muligheter for unge, og skape et nettverk for aldersgruppen i næringslivet i Stavangerregionen. Den skal i tillegg fungere som et talerør til Næringsforeningen, og på denne måten ha mulighet til å påvirke utviklingen for næringslivet.

- For Næringsforeningen er det i seg selv viktig å få yngre og engasjerte mennesker med. Men også i forhold til næringslivet er det viktig å gi de unge en stemme, sier Elianne Strøm Topstad.

Neste U37-møte finner sted allerede 29. april. Da kommer blant annet Hilde Jenssen, portfolio manager i Skagenfondene. På U37 skal hun snakke om det å satse, og hennes erfaringer på veien fra Wall Street og hjem igjen til Stavanger.



Prosjektleder i Næringsforeningen, Elianne Strøm Topstad (til venstre), i samtale med en av mange deltakere i Rosenkildehuset.



Arrangementet i Rosenkildehuset samlet nærmere 120 deltakere.



Nettverksbygging for unge i næringslivet er et av hovedformålene med U37.

U37-premierer



Johnny Alexander Gunneng
snakket om hvordan
oljeprisen påvirker vår
region, på godt og vondt.



Leder for Ressursgruppen Ung 37,
Arnstein Torsvoll fra Sharp.



Carl Bildt til Pulpit!

Onsdag 23. september bestiger vi Pulpit for fjerde gang. Da møter dere blant andre Carl Bildt, en av Europas mest spennende utenrikspolitikere.



TEKST:
FRODE BERGE

Programmet for Pulpit 2015 begynner for alvor å ta form. Vi kan allerede nå love en lærerik, inspirerende og sosial dag i det flotte konserthuset vårt.

Vi er glade for å kunne presentere Carl Bildt som en av hovedforedragsholderne. Bildt er en av Skandinavias mest meriterte og spennende politikere, med en variert og blytung bakgrunn: Statsminister i Sverige, leder for det Moderata Samlingspartiet, EUs fredsmegler på Balkan, styremedlem i oljeselskapet Lundin, og nå sist svensk utenriksminister fra 2006 og fram til regjeringsskiftet i fjor høst.

På Pulpit vil Carl Bildt snakke om utviklingen i konkurransekraften i Eurosonen og de økonomiske konsekvensene av konflikten mellom Russland og Ukraina. Bildt er kjent som en svært kunnskapsrik, engasjert, og til tider provoserende, foredragsholder.

SEBASTIAN COE

Fra før er det kjent at også Sebastian Coe besøker årets Pulpit. Heller ikke han trenger inngående presentasjon, men det blir spennende å høre ham. Som en av tidenes aller beste mellomdistanseløpere vet han mye om det å sette seg hårete mål, og å faktisk nå dem. I tillegg blir det selvsagt interessant å høre ham fortelle om planleggingen og gjennomføringen av sommer-OL i London i 2012. Sebastian Coe var da øverste ansvarlig for de mest vellykkede olympiske leker i moderne tid.

MONICA MÆLAND

Pulpit er en næringskonferanse, og handler om konkurransekraft. Derfor er næringsministeren en særdeles naturlig



Carl Bildt



Foto: Hans Jørgen Brun

Monica Mæland

gjest, og vi er svært fornøyd med at Monica Mæland deltar på Pulpit 2015. Hun er næringsminister i en regjering med høye ambisjoner på områder som omstilling, nyskaping og innovasjon. Ambisjoner hun vil fortelle mer om den 23. september.

BERTA LENDE RØED

Pulpit er en ypperlig arena for å løfte fram spennende lokale gründere og bedrifter. I år gleder vi oss til å bli bedre kjent med FuelBox-gründeren Berta Lende Røed. FuelBox er kommunikasjonsverktøyet som benyttes for å skape «Den gode samtalen», på arbeidsplassen, i familien

eller i parforholdet. FuelBox-konseptet har i løpet av kort tid oppnådd en imponerende utbredelse, og Berta Lende Røed er en engasjerende foredragsholder. Vi anbefaler å sette av datoen: Onsdag 23. september!

TIDLIGERE HØYDEPUNKTER

Pulpit arrangeres i år for fjerde gang, og har blitt en suksess. I 2012 hadde vi 650 deltakere og besøk av foredragsholdere som Nando Parrado (overlevende fra den legendariske flystyrten i Andesfjellene i 1972) og det sveitsiske fyrverkeriet, professor Stephane Garelli fra IMD Business School.

I 2013 hadde 800 deltakere en fantastisk dag med foredragsholdere og artister som lederguru Tom Peters, The Economist-redaktør Zanny Minton-Beddoes, og vår egen Sivert Høyem.

I september 2014 hadde nær 800 deltaker nok en gang en flott opplevelse med gjester som Joshua Cooper Ramo (visepresident i Kissinger Associates og forfatter av The Age of the Unthinkable), Bruce Dickenson (gründer og Iron Maiden-vokalist) og Felix Baumgartner (som hoppet i fallskjem fra 40 000 meter og brøt lydmuren).



Sebastian Coe



Berta Lende Røed

Pulpit er den engelske benevnelsen på Preikestolen, vår lokale naturskatt. Begrepet Pulpit symboliserer mye av det vi ønsker å formidle med konferansen: Meningsytring, dialog, utsikt og vidsyn.

Konkurranseskraft vil være den tematiske røde tråden også for Pulpit 2015. Dette er et tema som har minst like høy aktualitet i år, som de tre foregående årene.

Vi legger opp til at Pulpit 2015 skal sette dagsorden for den næringspolitiske debatten både regionalt og nasjonalt.

Konferansen arrangeres i et samarbeid mellom SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen, med Bavaria som sponsor.

For ytterligere informasjon om Pulpit 2015, se: www.pulpit.no

Event- og konferansehotellet like utenfor byen!

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


FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Tlf. 922 33 900 - www.fjordbris.no

26 doble rom - hotellrom og rom på leiligheter.





Et mulig Grexit skaper steile fronter i eurosonen

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

Et mulig Grexit overskygger det meste i EU-samarbeidet for tiden. Hellas nye regjering ønsker å redusere gjelden og fjerne betingelser for låneprogrammet som har holdt landet flytende de siste par årene - krav som få EU-land har særlig sympati med.

Det er mange grunner til at EU likevel strekker seg langt for å beholde Hellas i eurosamarbeidet heller enn å kvitte seg med problemlandet.

Som kjent opplever Hellas store sosiale problemer i kjølvannet av at landet har måttet be om krishjelp fra den såkalte troikaen (EU, IMF og ECB). Med store kutt i pensjoner og lønninger, og med en ungdomsarbeidsledighet på 50 %, er det ikke vanskelig å forstå at protestpartiet Syriza vant en brakseier på lovnader om å avslutte reformprogrammet som har fått skylden for elendigheten.

Det grekerne velger å se bort fra, er bakgrunnen for at landet måtte be om krishjelp; nemlig at markedet ikke lenger ville låne penger til det forgjeldede landet preget av lav konkurransekraft, en overdimensjonert offentlig sektor med et svakt skattesystem og en rotfestet korrupsjonskultur.

ØNSKE OM NY AVTALE

Den nyutnevnte greske finansministeren har turnert EU-hovedsteder og bedt kreditorene om forståelse for situasjonen. Etter å ha vunnet valget på å ta avstand fra troikaens reformprogram, ønsker den nye regjeringen å introdusere egne reformer og forhandle en ny avtale som inkluderer gjeldsreduksjon.

Samtidig har den greske staten begrenset

finansiell kapasitet og er ute av stand til å levere på sine valgløfter uten ekstern støtte. Denne usikkerheten har en pris. Situasjonen for greske banker forverres stadig ettersom folk tar ut pengene sine. Samtidig bidrar sviktende skatteinntekter til stadig forverring av statsfinansene. For å kunne betjene gjelden er Hellas avhengig av et nytt låneprogram (det tredje i rekken) ettersom de ikke er i stand til å få markedslån.

MANGLENDE FORSTÅELSE

For land som Latvia, Irland og Portugal, som selv har gjennomgått smertefulle hestekurer, er det vanskelig å forstå hvorfor deres skattebetalere skal bære kostnaden av et nytt program og en eventuell gjeldsreduksjon. Tyske aktører har også antydning at man godt kan leve med et eurosamarbeid uten Hellas.

Enkelte tror at et såkalt «clean exit» er mulig, og at det dessuten ville bidra til å disiplinere eurosamarbeidet. Sannheten er at ingen helt vet hva som kan skje ved et Grexit. Så det forhandles intenst fra begge sider, for å finne en løsning der Hellas forblir i eurosonen.

Det er politisk avgjørende for EU at euroen overlever som prosjekt. Dette handler om kredibilitet både internt og eksternt. I Hellas ønsker et klart flertall av befolkningen fortsatt euromedlemskap, og den nye regjeringen må også forholde seg til valgløftet om å beholde euroen. Spania, med protestpartiet Podemos i spissen, representerer en risiko for politisk smitte.

KONSEKVENSER

Videre vil et Grexit ha økonomiske og finansielle konsekvenser. Mest åpenbart er det direkte tapet for land som har utestående lån til Hellas. Mulig finansiell og økonomisk smitte til andre euroland er mer uforutsigbart, men også potensielt mer skadelig. Dersom grekerne må innføre ny myntenhet som sannsynligvis devaluerer, innebærer dette umiddelbare kostnader samt velstandstap for innbyggerne. Dette er en situasjon som hverken EU eller Hellas er tjent med.

Geopolitiske betraktninger spiller også inn. Den greske finansministeren har mer enn antydning at dersom man ikke får låne mer penger av EU (med de rette betingelser), så henvender de seg til andre land som Russland og Kina. Den nye greske regjeringens pro-russiske holdning kom også frem i diskusjonene om sanksjoner mot Russland der Hellas truet med å blokkere et EU-vedtak. Med uro i Ukraina og Midtøsten, er det helt klart ikke i EUs interesse å miste innflytelse over et medlemsland med Hellas' geografiske beliggenhet.

De siste ukene har det pågått hektisk møteaktivitet, og mange flere møter vil finne sted i jakten på en avtale. Tross provokasjon og frustrasjon er det lite som tyder på at EU kaster inn håndkleet enda.

FRIELE



Vi i Friele brenner for kaffe. Døgnet rundt. På jobb og fritid. For oss er kaffe lidenskap.

Vår viktigste oppgave er å bidra til god stemning hos dine kunder og kollegaer; både når de er på jobb eller besøk, og lenge etter at de har gått hjem. Vi tror at man yter mer når man trives. Hos oss får du hele pakken; maskin, kaffe og service.

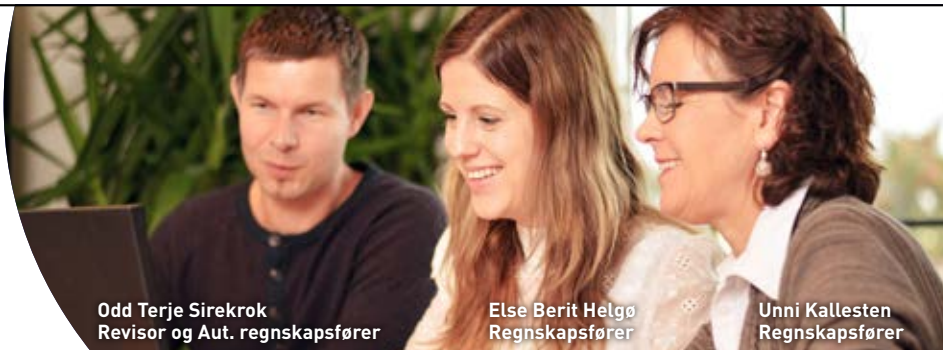
Kontakt Gro for en uforpliktende kaffeprat!
E: gro.hovland@friele.no | M: 954 36 637





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.

TVERRRFAGLIG 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



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?

Ø1

Ø3

Ø4

Ø2

Ø5

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. Middelthun

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00





SCENEN // Sebastian Coe

SALEN // 800 deltakere

Sebastian Coe kommer til Stavanger og Pulpit 2015. Den britiske OL-legenden og politikeren skal snakke om konkurransekraft og omstillingsevne.

PULPIT // 2015 ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPLASS FOR NÆRINGSLIVET.

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

23. september 2015 // STAVANGER KONSERTHUS

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

BONITET AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Rune Austli, daglig leder,
51 30 20 41, ra@bonitet.no
Web: bonitet.no

Bonitet er din fakturering og inkasso partner. Selskapet har lang erfaring og gode referanser innen fakturering, inkasso og purring. Moderne tekniske løsninger er i tillegg påkrevd i dag. For Bonitet er faglig kompetanse og tid til kontakt med sine kunder og deres skyldnere like viktig. Med Bonitet sine tjenester innen fakturering og purring sparer du tid, kostnader og bedrer likviditeten.



NORSK INTEGRERINGS-AKADEMI

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Saira Khursheed,
40107541, info@norskintegreringsakademi.no
Web: facebook.com/Norsk-Integreringsakademi

The Norwegian Integration Academy is a language- and cultural training provider in Stavanger. The Norwegian Integration Academy aim to provide you with knowledge and confidence so you can easily be a part of the Norwegian community. Their goal is to get you started with your new life in Norway in a fun and effective way.



BRYNE REVISJON AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Gaute Sivertsen,
924 19 867, gaute.sivertsen@brynerevisjon.no
Web: brynerevisjon.no

Bryne Revisjon AS er et frittstående revisjonsselskap som i 2002 ble stiftet av statsautorisert revisor Gaute Sivertsen. Selskapet er i dag 5 ansatte. Sammen kan de tilby over 50 års erfaring innen revisjon og rådgivning. Selskapet har god erfaring innen de fleste yrkesgrupper. Selskapet er et frittstående lokalt eid selskap som utfører revisjon og konsulenttjenester for små og mellomstore bedrifter i Rogaland.



RÅDGIVENDE INGENIØRER LØYNING AS

Beliggenhet: Flekkefjord
Kontaktperson: Magnus O Bjelland,
avd.leder, magnus@loyning.no
Web: loyning.no

Rådgivende Ingeniører Løyning AS ble etablert i 1966 under navnet Ingeniør Anders Løyning. Selskapet har lang og bred erfaring innenfor VVS, energi og innneklima. Arbeidsområdet har hele tiden vært rådgivende ingeniørtjenester innen fagområdene Varme-, Ventilasjon-, og Sanitærteknikk. Bedriften behersker også varmepumper og fjernvarmeanlegg. Prosjektering, innkjøp og oppfølging av ventilasjonsanlegg for offshore moduler er også en del av bedriftens arbeidsfelt. Firmaet har sentralgodkjenning i ttk 3.



NCC ROADS AS

Beliggenhet: Forsand
Kontaktperson: Per Thu,
913 29 020, per.thu@ncc.no
Web: ncc.no

NCC Roads tilbyr produkter og tjenester på og i forbindelse med veien. Virksomheten dekker verdikjeden fra produksjon av pukk og grus, produksjon og utlegging av asfalt, samt veiservice. Både produkter og metoder i NCC Roads utvikles slik at virksomheten i minst mulig grad påvirker miljøet. Nye energibesparende asfaltprodukter, gjenvinning av asfalt og alternativt drivstoff er noen eksempler. NCC Roads vil gjennom ulike initiativ medvirke til en mer bærekraftig samfunnsutvikling. I Norge er rundt 500 personer ansatt i NCC Roads. Virksomheten er inndelt i tre områder: Steinmaterialer, Asfalt og Veiservice. NCC Roads har virksomhet fra Trøndelagsfylkene og sørover.



KJELL HAVER REGNSKAPSSERVICE

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Trond Haukelid,
458 67 366, trond@kjellhaver.no
Web: kjellhaver.no

Kjell Haver Regnskapsservice AS ble etablert i 1975 og er i dag et av Rogalands ledende regnskapskontor. Selskapet har over 40 ansatte og utfører tjenester for privatpersoner, selvstendig næringsdrivende, samt et bredt spekter fra lokale til internasjonale selskaper. Deres tjenester består av lønnskjøring, regnskapsføring og rapportering, årsoppgjør og rådgivning innenfor områdene regnskap, avgift og skatt. Med lang erfaring og bred kompetanse innenfor alle regnskapstjenester kan Kjell Haver Regnskapsservice AS tilby en unik ekspertise til virksomheter i de fleste bransjer og innenfor de ulike regnskapssystem. Selskapet ønsker å være en samarbeidspartner som hjelper og rådgir når ditt selskap står overfor økonomiske og strategiske valg, og som dermed bidrar til en kontinuerlig positiv utvikling av deres bedrift.



MEGABITE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjetil Kleppe,
924 43 258, kleppe@megabite.no
Web: megabite.no

Megabite er et reklamebyrå i Stavanger som leverer internettløsninger og grafisk design til SMB-markedet, blant annet nettsider, webdesign, logo, publiseringsløsninger, profilmanualer og trykksaker. Megabite designer nettsider og trykksaker som er mer enn bare form og farge. Vi har kompetanse som går lenger enn selve utformingen, og sørger for riktig kommunikasjon og god synlighet i søkemotorer.



MOCCA KAFFEBAR

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Sølvi Seglem, daglig leder,
98666040, post@mocca-kaffebare.no
Web: moccahuset.no

Mocca Kaffebare en del av Moccahuset i Egersund sentrum. Moccahuset har i alle år vært fagbutikk med sko og skomakerverksted. Det gamle skomakerverkstedet er nå Mocca kaffebare. Mocca ønsker å gjøre sitt beste for at du skal få en god opplevelse. De bruker kun kvalitetsprodukter og ekte vare. Velkommen!



NAV HÅ

Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Øydis M T Standnes, 55 55 33 33,
oydis.maria.tofte.standnes@nav.no
Web: nav.no

NAV har som hovedmål å få flere personer i arbeid og aktivitet, skape et velfungerende arbeidsmarked, gi korrekte tjenester og stønader til rett tid, gi god service tilpasset brukernes forutsetninger og behov, og være en helhetlig og effektiv arbeids- og velferdsforvaltning.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MIRU AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Katharina Lærdal,
92088173, katharina@miru.no
Web: facebook.com/MIRUmarketing

Miru betyr «å se», og hva man ser kommer an på hvilket perspektiv man bruker. MIRU lager markedsføring, tekst, foto og design. MIRU er innholds-skapere og gjør budskapet ditt harmonisk og forståelig, slik at det treffer blink. MIRU vet at du er opptatt av å selge produktet ditt, at bedriften utvikler seg og at dine ansatte trives. MIRU forstår du trenger nye kunder og ønsker å være ett steg foran dine konkurrenter. MIRU ser hva du gjør bra og hvor forbedringspotensialet er. MIRU ser dine kunder og ditt budskap. Sammen med deg, lager MIRU akkurat det din bedrift trenger, i rett rekkefølge og til fornuftige priser.



KARI MEEK

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kari Margrethe Meek,
992 28 102, post@karimeek.no
Web: karimeek.no

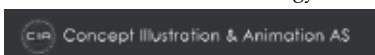
Kari Meek tilbyr prosjektledelse og rådgiving for bedrifter og organisasjoner som ønsker å legge vekt på bærekraft og etikk innenfor områder som varehandel, matproduksjon, arrangement/festivaler, produktutvikling, design og holdningskampanjer. Med 14 års erfaring fra kulturlivet i Rogaland, blant annet som utstillingsleder på Norsk Oljemuseum og konsulent på Hå gamle prestegård, og i sju år som daglig leder av egen bedrift for etisk handel, gir det henne en god bakgrunn for å jobbe selvstendig og målrettet i prosjekt med høyt tempo og stor detaljgrad.



CONCEPT ILLUSTRATION AND ANIMATION AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Ronny Nilsson, Manager,
90 50 90 55, Ronny@ciaas.no
web: ciaas.no

Concept Illustration and Animation AS may be the only 3D visualization company in the world with drilling personnel with more than 40 years of extensive operational experience within offshore drilling, engineering and design. CIA is a project-oriented company – which exploit the speed, and flexibility a small company naturally has. CIA systematically invests in the skills of our employees and 'state of the art' technology.



STAVANGER IDRETTSKLINIKK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Vibeke Koren,
vibeke@stavangeridrettsklinikk.no
Web: stavangeridrettsklinikk.no

Stavanger Idrettsklinikk er et kompetansesenter på idrettsskader. Det er en tverrfaglig klinikk med fysioterapeuter, kiropraktorer, massører, osteopat, akupunktør og personlige trenere. Klinikken har en testlab hvor det testes maksimalt oksygenopptak og en treningsavdeling. Terapeutene har høy faglig kompetanse og interesse for faget. Stavanger Idrettsklinikk behandler mosjonister, idrettsutøvere i alle aldre og toppidrettsutøvere, såvel som de som ikke trener, men som har behov for hjelp.



JURISTPARTNER

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Elisabeth Guddingsmo,
93630059, elisabeth@juristpartner.no
Web: juristpartner.no

Elisabeth Guddingsmo er jurist og bedriftsrådgiver. Juristpartner samarbeider med flere dyktige rådgivere og underleverandører, som gjør at det er mulig å gi et bredt tilbud innen arbeidsrett, HR, HMS, kommunikasjon og lederutvikling. Guddingsmo har bred akademisk bakgrunn med juridisk embetseksamen fra Universitetet i Tromsø, psykologi fra Universitetet i Tromsø, og Human Resource Management fra BI i Stavanger. Firmaet drives med tillatelse fra Tilsynsrådet for Advokatvirksomhet.



HØIE & VATNE AS, DYREDOKTOREN

Beliggenhet: Sandnes
Kontakt: Hanne Gro Høie Vatne, daglig leder,
51605560, post@dyredoktoren.no
Web: dyredoktoren.no

Dyredoktoren åpnet våren 2004 i nye lokaler på Soma i Sandnes. Bedriften satser for å tilby beste behandling for husdyr og kjeledyr og dermed deres eiere. Dyredoktoren er en velutstyrt klinikk for å tilby allsidig hjelp Ved behov røntgen, ultralyd, EKG, tannbehandling, flere typer kirurgi, blodanalyser, rådgiving, etc.



TEMP-TEAM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hege Horni, avdelingsleder,
51 84 14 80, hho@temp-team.no
web: temp-team.no

Temp-Team ble etablert i Norge i 1984 og har i dag et bredt nettverk av små og effektive avdelinger med vilje og evne til å ta sine kunder og kandidaters behov på alvor. Temp-Team er det personlige bemanningsbyrået. De bryr seg om sine kunder, og oppretter god dialog med sine kontaktpersoner. De bryr seg om sine kandidater, og sørger derfor at de til enhver tid gjennomfører grundige intervjuer hvor deres faglige og personlige kvalifikasjoner blir grundig belyst. Temp-Team er stolt av å tilby sine kunder og kandidater dyktige, serviceinnstilte og etterrettelige medarbeidere som vil yte deg og din bedrift den beste service.



BRYNE RØR AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Roald Andersen,
daglig leder, 93017336, roald@bryneror.no
Web: bryneror.no

Bryne Rør AS ble etablert i Bryne på Jæren i 1965. I de 50 årene som har gått siden, har selskapet på ekte, jærsk vis bygget seg opp, stein for stein. Du finner Bryne Rør i Faghuset på Håland industriområde. Gammel bedrift i nye, moderne og trivelige lokaler! Selskapet tilbyr tjenester som installasjon og service på vannbårne varmeanlegg, varmepumper, total renovering av bad, sentralstøvsugeranlegg, sprinkleranlegg, sanitæranlegg i alle typer bygg og Jets vakuum toalettløsninger.



OPTILIFT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Camilla Nylund,
95910441, camilla@optilift.no
Web: optilift.no

OptiLift AS er et teknologiselskap med hovedfokus på innovative løsninger og teknologi for offshore kraner, løfting og lasthåndtering. Selskapet har salgsavdeling i Stavanger og utviklingsavdeling i Kristiansand. OptiLift tilbyr en rekke produkter, teknologier og løsninger for å forbedre sikkerheten, effektiviteten og logistikk-håndtering for offshore løfting og lasthåndtering.





Innovasjon og nytenkning på agendaen

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Kvelden 11. februar hadde Næringsforeningen sin satsing på de unge i næringslivet, U37, sitt første møte i Rosenkildehuset. Det var stinn brakke og mange på venteliste for å delta på dette spennende arrangementet. Og for en stemning!

Det formelig kokte av ung entusiasme og pågangsmot i salen. Johnny Alexander Gunneng fra Greenbird Integration Technology snakket om oljeprisutviklingen, og hvordan den påvirker vår region. Han minnet om at i et lengre perspektiv kan man neppe kalle dette en enestående situasjon, og viste til en gjennomsnittlig oljepris på 65 dollar fatet over tid.

Lars Inge Leirflått snakket om viktigheten av å sette seg mål. Det å sette seg personlige mål gjør deg mer bevisst på hva du faktisk ønsker og hvordan du skal få det til. Det gjør det enklere for deg å sortere ut hva som er viktig og mindre viktig for deg og dine drømmer. Alt i alt spennende og viktige tema som fenget de mange fremmøtte.

U37 er en arena for aktive samfunns- og næringslivsinteresserte under 37 år. Gjennom møter og aktiviteter legges det til rette for nettverksbygging og faglig påfyll. De unge stemmene i næringslivet har mye å bidra med og trenger å bli hørt. Derfor lanserte vi i Næringsforeningen U37. Jeg hadde personlig store forventinger til etableringen og vår første samling. I møte med disse fantastisk ressurssterke og entusiastiske unge ble alle forventinger overgått, og jeg satt igjen med en god følelse for vår felles fremtid. Her er det klart mye kompetanse og skapertrang.

VI UNDERRAPPORTERER

I disse brytningstider hvor vår regions hovednæring er i en omstilling, med tilpasning til lavere oljepris og reduserte kostnader, er innovasjon og nytenkning viktigere enn noen gang.

En ny undersøkelse fra SSB viser at norske bedrifter systematisk underrapporterer egen innovasjonsaktivitet. Norge er et av de aller rikeste landene i verden. Næringslivet vårt er et av de mest produktive i verden. Allikevel scorer vi relativt lavt på sentrale indikatorer for innovasjon i næringslivet. Ettersom de fleste regner innovasjon som selve nøkkelen til økonomisk suksess, har dette vært regnet som et paradoks: Det norske paradokset. SSB har nå lagt frem tall fra en ny undersøkelse. De synes å bekrefte hypotesen. Norsk næringslivs innovasjonsevne har vært sterkt undervurdert. Dette gjelder både små og store foretak.

I en artikkel publisert på SSBs nettsted vises det til store utslag for prosessinnovasjoner og produktinnovasjon av typen nye tjenester. Begge disse innovasjonstypene er mer enn fordoblet sammenlignet med den kombinerte undersøkelsen for 2010 til 2012. Produktinnovasjon med varer, organisasjonsinnovasjon og markedsinnovasjon øker alle med rundt 50 prosent. Bak mye av denne innovasjonen

vi så sårt trenger for fremtiden vil dagens unge stå. Derfor er det viktig at vi hører på de unge og legger forholdene til rette for utvikling. Ambisjonen for U37 er således å sørge for at denne generasjonen bidrar til å utvikle morgendagens næringer.

KOMBINASJONEN

Det er ikke gitt i alle kulturer at man slipper ungdommen til, og hører deres syn og ideer. I middelalderens styresett i Venezia, kunne man ikke bli valgt inn som DOGE (statsoverhode) før man var godt opp i 60-årsalderen. Det viste seg å være et klokt styresett som varte i mange år, og som bygget på konsensus og erfaring.

Det er kombinasjonen av lang erfaring, ungt pågangsmot og forskjellig ståsted i tankesettet som er avgjørende. På samme måte som vi trenger alle som kan og vil bidra i næringslivet, uansett alder, så trenger vi også å lytte til ungdommens røster. Fra de mer etablerte i næringslivet bør de unge kunne forvente å bli inkludert og lyttet til. De unge på sin side bør ha respekt for erfaring og ballast. Ydmyk selvtillit er stikkordet!

Ressursgruppen for U37 vil fungere som et talerør inn til næringsforeningen og bidra til at også denne viktige gruppen blir hørt i næringslivsspørsmål.

Vi ønsker ungdommen spesielt velkommen i Næringsforeningen og ser frem til mange gode diskusjoner og innspill.

Det er kombinasjonen av lang erfaring, ungt pågangsmot og forskjellig ståsted i tankesettet som er avgjørende.

Steinar Aasland

Når kvalitet og service teller....




DUFOUR
YACHTS



EXPLORER
MOTOR YACHTS



 **BAVARIA**
MOTORBOATS


W~YACHT

Åmøy Havn, Vestre Åmøy - Tel. 400 04 933
www.w-yacht.no - www.dufour.no

M/Y “Explorer” - ekte og unik luksus yachth til leie!

Strategisk møte med flott maritim innramming?

En spesiell feiring på sjøen med egen kokk? - bedre kan det ikke bli!



Vi organiserer alt fra ren båttransport til komplett og innholdsrik event.

For mer info og booking:

ROYALER
Royaler Yacht AS

www.royaler.no



Den vanskelige klargjøringen av ansvar, myndighet og hatter

EINAR BRANDSDAL • statsviter, organisasjonsrådgiver, tilknyttet Institutt for medie, kultur og samfunn, UiS som førstelektor i endringsledelse

Skal en organisasjon fungere godt eller organisasjonsmedlemmene prestere, er det en rekke forhold som må være på plass. I organisasjonsvitenskapen pekes på tre helt avgjørende faktorer.

For det første må det være klare ansvarsforhold. Dersom det er uklart hvem som skal gjøre hva i en organisasjon kan det bli dobbeltarbeid, eller man sitter og venter på hverandre og tror den andre gjør jobben, eller man løper i beina på hverandre. For det andre må de som har ansvaret ha tilstrekkelig myndighet til å ivareta det. Det er både kostbart og tidkrevende å spørre overordnede om lov til ditt og datt når man selv er mest kompetent til å vite hvordan oppgaven skal gjøres. Demotiverende og lite utviklende er det også. Det bør være et handlingsrom der man har myndighet til å utføre jobben etter beste skjønn, faglig eller basert på erfaring. For det tredje må man ha ressurser til å gjøre jobben. En tømmer som ikke har fått sag og spikerpistol er hjelpesløs. En kommune som etter samhandlingsreformen har fått ansvar for oppfølging av utskrevne sykehuspasienter uten at den har sykehjemskapasitet, klarer ikke å ivareta sitt ansvar.

Jeg har utviklet en tabell og satt noen folkelige betegnelser på situasjoner der det er ubalanse mellom ansvar, myndighet og ressurser. Tabellen kan utmerket godt benyttes til å analysere forholdet mellom forvaltningsnivåene våre, forholdene mellom sentralledelse og avdelinger i en bedrift eller mellom leder og medarbeidere på en arbeidsplass.

Ideallet er **Fri og frank-situasjonen**. Her har den som er gitt ansvaret, både myndighet og ressurser til å følge det opp. Dette er en situasjon som gir mulighet for å demonstrere handlingskraft. Det er ingen unnskyldninger. Ressurser har man, man kan selv bestemme - og ingen er i tvil om ansvaret. Regjeringen ynder å benytte ordet "robuste fagmiljø" som betegnelse på et av hovedmålene med sine strukturreformer. Det kan ikke bety annet enn fagmiljøer der man har fått et klart ansvar, har stor grad av sjøfaderrett og har romslig med midler til å gjøre jobben. Så får tiden vise hva som blir realiteten ved våre sykehus, universiteter og sykehjem.

Idealer er vanskelige å realisere. Defekter kan oppstå og må leves med. I situasjon nummer to i tabellen er den vanligste defekten illustrert. De organisatoriske forholdene for å gjøre en god jobb ligger til rette, men ressursene strekker ikke til. Ved

sykehjemmet er det for få hender. I NAV mangler man gode IT systemer som gjør at det enkelt å saksbehandle og dele informasjon på tvers, - hovedmålet med å slå i sammen statlige Aetat, trygdeetat og den kommunale sosialtjenesten. Eksempelene på **Fri og fattig-situasjoner** er utallige.

En vanlig situasjon er også **Rik og avmektig**. Her må man få lov av noen før jobben kan gjøres. Det kan skyldes manglende delegasjon eller at en overordnet er så tett på at man kjenner vedkommendes pust i nakken. Kunne ikke han eller hun like godt gjort jobben selv? Innenfor strenge sikkerhetsregimer er dette en situasjon som man legger bevisst opp til. I Nordsjøen er det få jobber som kan gjøres uten at det foreligger en arbeidstillatelse (AT). De såkalte tildelingsbrevene fra departementene til underliggende etater, som vi har fått demonstrert gjennom justisminister Anundsen- støyen i asylsaken, har en tilsvarende funksjon. Underetatene skal følge ordlyden i tildelingsbrevene.

Jeg har den siste perioden truffet en del ordførere og rådmenn. De kjenner seg godt igjen i en hverdag der ansvaret er klart, men man mangler både myndighet og ressurser. Kommunene har ansvaret, men staten bestemmer og ressursene følger ikke med. Dette er **Slave-situasjonen**. Det er helt sikkert mange slike slaver i norsk arbeids- og organisasjonsliv!

Forvirrende organisasjonsforhold er også en rett så hyppig situasjon. Her er arbeidsdelingen rotete. Hvem som skal gjøre hva, hvor og når, er ikke avklart eller rolleforståelsen er dårlig. Man snubler i hverandre, sier det ikke er mitt bord eller beveger seg inn på det andre oppfatter som sitt revir. Når kommunalministeren er ferdig med strukturbeslutningene, skal han endre den uklare ansvarsfordelingen mellom stat, regionnivået og kommunene. Det ligger mye energisløsing i uklar arbeidsdeling eller uklar forståelse mellom forvaltningsnivåene.

Et eksempel på Minister uten portefølje er når en overstyrer blander seg inn, eller at man selv er en slik autoritet. Helseministeren er i sykehusstriden i Møre og Romsdal av noen blitt stemplet som en overstyrer i den saken. Instruerte statsråden helseforetaket hva de skulle beslutte i sykehuslokaliseringen? Er man Parkert er både oppgaver og myndighet forsvunnet. I bedriften sitter

man gjerne igjen med et fint kontor, tilgang til alle fasiliteter og utsikt til et rolig liv. Er man uheldig er ikke veien lang til å miste ressursene også. Da er man definitivt **Avsatt**.

Litt morsomt dette, men for organisasjonskonsulenter består noen jobber i å avdekke perverterte organisasjonsforhold, slik de er illustrert over. De kan være dypt alvorlige og svært så kostbare. En annen side som omhandler roller og ansvarsforhold har tatt mye energi ut av toppolitikerne i Stavanger den siste måneden: Blander politikerne i styrer og utvalg hatter? Tydeliggjør de ikke hvilken hatt man har på og hvilket ærend man er ute i?

Følgende sjekkliste bør henge på speilet til både politikere og andre styregrossister, og leses når haka barberes eller håret fønes:

- Hender det at jeg sitter på begge sider av bordet?
- Tjener jeg for mange herrer samtidig?
- Møter jeg meg selv i døren?
- Har jeg sjekket andres forståelse av hvilken hatt jeg har på og hvilket ærend jeg ute i?
- Er jeg en av Tordenskjolds soldater som ikke har tid til å sette meg inn i saksunderlaget, sjekke det eller makter å ta nye initiativ?

Den vanskelige fordelingen av ansvar, myndighet og ressurser

	Ansvar	Myndighet	Ressurser
Fri og frank	+	+	+
Fri og fattig	+	+	-
Rik og avmektig	+	-	+
Slave	+	-	-
Forvirret	-	+	+
Minister uten portefølje	-	+	-
Parkert	-	-	+
Avsatt	-	-	-

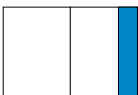
BLI SYNLIG

REGIONENS STØRSTE NÆRINGSLIVSMAGASIN

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



Annonsestørrelser- og priser

Priser	Layout og format
PAGEKILLER Medlemspris: 16.550,- Ikke medlem: 21.300,-	 61b x 280h
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 280h Utfallende: 230b x 310h + 3 mm
DOBBELSIDE Medlemspris: 34.800,- Ikke medlem: 43.750,-	 2 x helsider etter hverandre. Utfallende: 460b x 310h + 3 mm
BAKSIDE Medlemspris: 31.700,- Ikke medlem: 39.750,-	 205b x 254h

*Alle priser er eks. moms

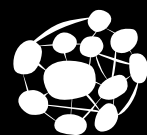
Medieplan 2015 / materiellfrister

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



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst



Langt til den siste olje

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Det er ganske interessant å lytte til Senterpartiets Geir Pollestad som sier at statsminister Erna Solberg fornærmer oljeindustrien ved å si at den ikke lenger vil være motoren i norsk økonomi. Pollestad er ikke kjent for å være blant de mest entusiastiske tilhengere av oljeindustrien; så det er kanskje ikke omtanken for oljeindustriens fremtid som får en oljekritisk politiker fra oljefylket til å snakke slik i et valgår.

Oljeindustriens nåtid og fremtid avgjøres for øvrig av verdens behov for energi. Det er økende og oljen er fortsatt og i overskuelig fremtid en viktig del av den totale produksjon av energi som er nødvendig for å holde det gående på en klode med 7 milliarder mennesker.

Det finnes mange røster der ute i debatten om oljen, og motivene er mange. Den anerkjente oljehistorikeren og analytiker Daniel Yergin skriver i sin bok «The Prize» at oljen har den egenskap at den samler og splitter nasjoner.

Se på Norge: Vi er samlet i synet på at vi er blitt rike, men splittet i synet på rikdommens viktigste kilde. Derfor kaller vi for eksempel oljefondet for Statens Pensjonsfond Utland (SPU). Navnet tilslører fondets opphav. Det er som hentet ut fra bedehusmiljøet: vi vet at Jesus gjorde vann til vin, men vi liker det ikke.

FELLESSKAP I TROEN

Pollestad har rett i at statsministerens utsagn, i nyttårstalen og i talen til årskonferansen til NHO, har fått oljeindustrien til å stusse en smule. At statsministeren nedjusterte oljens betydning er sannsynligvis mindre oppsiktsvekkende enn at Pollestad nå føler seg forurettet av landets valgte regjering på vegne av den industrien han over år har inntatt en kritisk stilling til.

Hvis Pollestad derimot har et ønske om å tale oljens sak, kan han etter å ha tatt et oppgjør med statsministeren, fortsette med bispekollegiet, slik hans kollega på rogalandsbenken, Tina Bru har gjort. Hun har gjort det til gangs ved å melde seg ut av Den norske kirke i protest mot biskopenes korstog mot oljeindustrien. Den som har talt mest fornuftig inn i gråsonen mellom teologi, teknologi, geologi og økonomi er prost Trond Bakkevig: Kirken er ikke et meningsfellesskap, men et fellesskap som dannes i troen på Jesus.

Dermed kan man med sin tro heller ikke flykte fra kirken, fordi trosfellesskapet danner en universell kirke. Men kirken – og i dette tilfelle biskopene – kan flykte fra virkeligheten.

VERDEN GÅR VIDERE

Oljeindustrien har nok sett bedre dager enn de som gjennomleveres nå. Like fullt går verden videre, også med sin oljeavhengighet, men det vil være ualminnelig korttenkt og uklokt å late som om intet har skjedd og skjer.

Verden er i endring og oljeindustrien er i endring. Prisfallet for olje vil kunne føre til at endringene i industrien skjer raskere enn vi kanskje hadde forventet. Hvis vi avgrenser problemstillingen til norsk sokkel kan vi ikke bare snakke om at oljepriset fører til en justering. Vi står sannsynligvis overfor endringer av varig karakter. Dette har ikke minst sammenheng med at norsk oljeproduksjon siden årtusenskiftet har falt med over 50 prosent og at motstanden mot vår avhengighet til fossile energikilder er økende.

Dette betyr ikke slutten for oljeindustrien, men det betyr endringer, og det er viktig å holde fast ved at linjene i dette er lange. Under Oslo Energy Forum nylig uttalte Shells toppsjef Ben van Beurden at oljeindustrien ikke drives fra dag til dag og heller ikke fra kvartal til kvartal. Oljeindustrien er langsiktig i sin natur. Desto mer overraskende blir det å se hvor ofte innsatsen for å levere et godt neste kvartal overskygger det langsiktige perspektiv. En for sterk oppmerksomhet knyttet til det kortsiktige vil ofte kunne utløse panikk.

EN BEKYMRINGSMELDING

Ved sin avgang som sjef for bransjeorganisasjonen Norsk olje og gass har Gro Brækken levert en bekymringsmelding knyttet til svikt i rekrutteringen til oljefagene. Frykten er velbegrunnet og viser at vi

dessverre har lært lite av tidligere erfaringer. Kampanjene som måtte iverksettes for å få unge mennesker til å satse på realfagene etter oljeprisfallet i 1998 er erfaring vi har, men som vi tilsynelatende ikke tar hensyn til.

Oljeindustrien må, uavhengig av det inntrykk statsministeren måtte ha skapt og av biskopenes korstog mot industrien, måtte innrette seg slik at langsiktigheten ivaretas for å kunne sikre energileveranser i fremtiden.

I tillegg må innsatsen for å få frem nye energikilder økes vesentlig. Det er tankevekkende å lytte til ungdommens tale; to av tre mener at det gjøres for lite for å håndtere verdens klimaproblem. Heller ikke i forhold til dette kan vi late som om intet har skjedd, skjer eller vil skje. Men alt dette må skje i et balansert samspill med fortsatt leting etter og produksjon av olje og gass. Den dagen vi skal ut av hydrokarbonalderen må det skje på en måte som forhindrer at det skjer med ødeleggende virkning på det samfunn vil har bygget opp.

MER DIVERSIFISERT NÆRINGSLEV

For Norges del er det dessuten nødvendig å bygge et mer diversifisert næringsliv og dermed en mer allsidig økonomi. Svakheten med statsministerens budskap er at hun ikke er tydeligere på hva Norge skal leve av etter oljen.

Energi og klima er i dag gjenstand for store meningsbrytninger. Debatten kommer ikke til å stilne av. Vår avhengighet til energi kommer heller ikke til å avta, med mindre vi velger en helt annen måte å leve på. Det valget kommer til å kreve og koste. Det vil kreve mot av ledere både i politiske partier og i bispekollegiet. Dessuten krever det en erkjennelse av at vi fortsatt lever i oljealderen, at oljen er og lenge blir sentral i norsk økonomi. Hvis ikke må man snarest sette i gang det krevende arbeidet med å skaffe alternativene.

「Du kan fint gå med høye hæler i Lysefjorden」

Vår fleksible konferansesal, Lysefjorden, kan romme alt fra 100 til 750 gjester - med både stiletthæler og joggesko. Andre saler kan romme opptil 8000 mennesker.

Ta kontakt med oss på 51 59 81 00 for å finne en løsning som dekker ditt behov.



stavanger forum





JOSTEIN SOLAND

Om politikk, politikere og politisk kapital

Politikk er det muligens kunst, skal den tyske fyrsten Otto von Bismarck ha sagt for mer enn hundre år siden. Mulighetene står fortsatt i kø – hvis politikerne ser og tar dem. Til beste for fellesskapet.

Jo mer mulighetsorienterte og handlingskraftige politikere vi har, jo mer robust og større politisk kapital vil fellesskapet opparbeide seg. Denne kapitalen, slik den til slutt manifesterer seg i spennende arbeidsplasser, fornuftige boligpriser, gode utdanningsmuligheter og effektiv infrastruktur – er helt avgjørende for vår trivsel og konkurransekraft.

I praktisk politikk handler det om de resultatene våre folkevalgte leverer: Ser og tar de nå mulighetene som måtte dukke opp, eller ikke? Styrker eller svekker de fellesskapet og regionens slagkraft? Nå foran kommunereformen...

POLITIKK

Olof Palme sa at politikk er å ville. Den som ser muligheter, må ha evne og vilje til gjennomføring. Og der det er vilje, blir der vei – blir det sagt.

Vi forventer at våre folkevalgte tar sine veivalg ut fra de verdiene – den ideologien – de er gått til valg på. Det er på det grunnlaget politisk makt blir gitt, og denne skal brukes til fordeling av goder og byrder i samfunnet: Mål blir satt, prioriteringer ordnet, verdier fordelt og virkemidler valgt og anvendt.

Men hvordan forvalter politikerne sine tillitsverv? Fører de en politikk som tjener fellesskapet, eller tjener de egne interesser gjennom fellesskapet? Hvorfor velger en politisk arbeid gjennom ulike partier? Hvordan er det mulig for Sp å inngå samarbeid med Høyre i Stavanger, mens Frp fortsatt må sitte på sidelinjen? Eller for Ap og Frp å innta ordfører- og varaordførertaburettene i Sandnes, mens Høyre må se på? Og hva med de Høyre-styrte nabokommunene til Høyre-styrte Stavanger som vegrer seg mot å ta invitasjonen fra den blåblå regjeringen om å trekke nye kommunegrenser? Målet er jo at kommunene skal kunne gi et bedre tilbud til sine innbyggere; å skape et lett levelig felles bolig-, arbeids- og fritidsmarked? Og ikke minst forvalte arealene med tanke på senere generasjoner.

Vi spør: Hva er den egentlige grunnen til kranlingen mellom Stavanger-politikerne – fra langt inn i egne partirekker og til

partiene seg imellom? Er det resultatet av en ny politisk kraft? En bevisst opposisjon som melder seg på banen mot partier som har sittet så lenge i posisjon at det blir slutt på demokratisk generøsitet og vanlig skikk og bruk? Eller er det avmakt?

Hva så med Sandnes-politikerne som når stadig nye høyder på meningsmålingen: Ap og Frp – hånd i hånd. Et underlig «ekteskap» mellom to helt ulike ideologier – liberalister og sosialdemokrater, tenker vi. Så er de krystallklare på ett punkt: Ingen storkommune med Stavanger! Mens både Ap og Frp nasjonalt, sammen med Høyre, støtter kommunereformen – nettopp der byene vokser inn i hverandre til nye storbyregioner. Hvordan er dette mulig? Når ikke engang Høyre har maktet å få til politisk samarbeid med Frp i Stavanger...

POLITIKERE

I vårt regionalpolitiske bilde synes det som om partiprogram må vike for posisjoner. Er det slik at mulighetene for «lønnet makt» – det snakkes om «politiske bein» – skygger over partienes verdigrunnlag? Før kunne en velutviklet samvittighet få mennesker til å gå inn i politikken – for å ta ansvar for fellesskapet. Med dagens politiske praksis kan samvittigheten få den engasjerte til å forlate politikken. Avstanden mellom ideologi og verdier blir så stor at vi nesten kan stille spørsmålsteget med grunnlaget for organisering i politiske partier – noe som bidrar til politikerforakt.

Den greske filosofen Platon sa: - Straffen for å nekte å delta i det politiske liv, er at man ender opp med å bli regjert av folk underlegne en selv. Utsagnet får stå for Platons egen regning. Men en ting er sikkert: Vi får de politikerne vi fortjener...

Kombinasjonen penger og politikk er farlig. Det forteller historien. Faren melder seg for alvor når utsikter til god fortjeneste styrer retning for politiske allianser. For utenforstående kan det se ut som om kjernen i den stavangerske konsensuskulturen har vært å bygge politiske allianser ved blant annet en systematisk tildeling av kommunalrådstillinger. Det er urekkelig påfallende at Sp har en kommunalråd og plass i Kommunalutvalget, mens

Pensjonistpartiet og SV med flere stemmer bak seg – ikke er representert. Har en vært ekstra rundhåndet i fordelingen av «politiske bein» der det har vært mulig å skape og styrke en lojal posisjon?

OG POLITISK KAPITAL

Vår region framstod i 1960-1990-årene som en politisk kapitalist. Avviklingen av hermetikkindustrien, etter hvert skipsindustrien og hjørnesteinsbedriftene i Sandnes – tvang våre folkevalgte til sammen å jakte på nye muligheter. Slik kom oljå – en samlet region hadde gått spiss – og fikk nasjonal styring.

I dag sitter vi på verdens grønneste grein – rik på det meste, unntatt politisk kapital. Vi er i dårlig politisk stand til kunne å svare på regjeringens invitasjon til en kommunereform. Hvordan blir det så med våre konkurranseevne i forhold til Bergen, Trondheim og Kristiansand? Når det skal kjempes om nasjonale midler til utvikling av storbyregionene? Trenger vi 218 folkevalgte i Randaberg, Sandnes, Sola og Stavanger, mens Bergen på et noe mindre areal, men med en større befolkning – klarer seg med 67? Trenger vi 17.000 ansatte i våre kommuner, mens Bergen klarer seg med 14.000? Med fire kommuner har du nesten fire identiske administrasjoner, mens Bergen har én: Derfor kan de legge langt mer i siste leddet: Tjenesteproduksjon til beste for byens innbyggere. Politikk handler som sagt om det muligens kunst. Men der verdigrunnlaget forvitrer gjennom utsikter til makt og penger, der gir politikken umulige resultater. Særlig hvis det viktigste ved høstens valg blir sikring av gjenvalg og posisjoner. For så å måtte gi helt nye politiske signaler når arbeidet med Kommunereformen virkelig tvinger politikerne til å tenke utover egne kommunegrenser.

Som den tyske forfatteren Otto Ludwig sa det: - I en politisk kuvending kan det være vanskelig å få med seg stemmekveget... Hvis det nå blir slik at politikere som har gått mot kommunereformen, må bite i det sure eplet – når Stortinget setter våre nye kommunegrenser – ved tvang.

Da kan det bli vanskelig å få folk med seg. Og vi kan nullstille regionens politiske egenkapital...

Rental living

Cyclical changes in the oil- and gas industry automatically reflects back at the property market. In April 2012 there were 187 properties for rent at Finn.no, compared to the 578 offered on the site today, underlining the fact that it is truly a renter's market out there.



BY: TOM E. W. GUNDERSEN
PHOTO: STÅLE FRAFJORD

A renter's market is a real estate market that favours tenants. This usually occurs when the supply of rentals is greater than the demand for rentals. This situation can also be created when conditions to buy a home are favourable. When interest rates are low and loans can be secured with less down payment, people who would have rented property may be able to buy a home instead.

Grethe Eriksen at Eiendomsmegler1 Boligutleie has extensive experience from the property market in the Stavanger-region, and confirms the market has not been more favourable to the tenant in decades. As an example, one of the larger companies in the oil- and gas sector reduced the number of apartments in their portfolio from 450 to 250 last year. However this does not mean that the market is cooling down, Eriksen says. There is still a lot of activity, and the total number of people renting is equally as high this year as the previous. Nevertheless, there is a general trend towards an increasing private market and better rental objects at a lower price. Companies currently have a lot to choose from.

MAPPING ONE'S NEEDS

Before indulging in a lucrative renter's

market, mapping one's individual needs is crucial, Eriksen says. Most companies have designated people, relocation companies or friends and co-workers that will help with the process. Be specific and do not aim too wide, she urges. The greatest demand is for furnished apartments with 1 – 2 bedrooms including TV and internet. The most popular areas surrounds the region's international schools and areas of close proximity to the city centre. Distances might prove shorter than many expect upon arrival. There is money to be saved from looking further away from the pressured areas.

THE TAKE OVER

The day of acquisition serves as a window to what can be expected from the landlord/tenant relationship and is the most critical time, Eriksen says. It is important that everything is in working order the day you move in, or else you will not know what to expect in the future. It is important never to pay a deposit directly to the landlord or to an already existing account. A deposit account should always be established in the name of the tenant, and proves as a guarantee if anything goes wrong. Make sure that you are renting from the actual owner, as there have been cases where ownership was wrongly claimed. When moving into an apartment, make a rule of treating it as your own property, Eriksen says. Follow instructions and manuals, report damages at once and never do any changes that is not especially agreed upon with the landlord.

FOR THE LANDLORD

- Do a credit- and reference check of potential tenants
- Establish a deposit account or a company guarantee
- Apartment is fully ready on the day of acquisition
- TV and internet in working order
- Be on the offering side of things
- Be willing to discuss price reduction from 10 – 15 %

FOR THE TENANT

- No deposit directly to the landlord or an existing account
- Check if the landlord is the actual owner
- Treat the property as your own
- Follow instructions and manuals
- Report damages at once
- Never make changes to the interior without approval



The property market has not been more favourable to the tenant in decades, says Grethe Eriksen at Eiendomsmegler1 Boligutleie

RENTING OUT

Whether one needs to leave a property behind for a short period of time, or have a short time to leave before having the chance to sell, an increasing number of people see the need to rent out their empty homes. As landlords, it is important to do a credit check of potential tenants. Establish a deposit account or a company guarantee. The apartment needs to be fully ready on the day of the take over. TV and internet needs to be in working order. Most importantly, make sure to be on the offering side of things. Right now companies are in the position to negotiate reduction in rental costs to meet demands for increasing cost efficiency. 10 to 15 % reduction is normal. Being difficult, stubborn and hard to work with as a landlord, quickly falls back on yourself in a relatively small and transparent region. With many apartments to choose from, one only benefits from doing what it takes to make the tenant happy and content. Current trends in the market opens for more properties being offered both for sale

and as rentals at the same time. This often contributes to objects being sold quicker than if only offered for sale. However, be aware, Eriksen says. When you rent out for more than one year and sell without coming back to live in the house for a new year, this might put you in a tax position where you must pay 27% gain tax.

A HELPING HAND

Renting out your apartment when not in the country yourself is a daunting task. Having someone to administer everything is a way of ensuring nights of good sleep. There is an increasing demand for property administration, Eriksen says. In these cases, the rent is paid through a real estate agent, and they in turn serve as a guarantor when and if the rent is not paid on time. They also make sure to make swift contact with the right companies when problems occur, such as leakages. As of now, Eiendomsmegler1 has 120 rental apartments under administration, Eriksen says, and numbers are increasing.

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

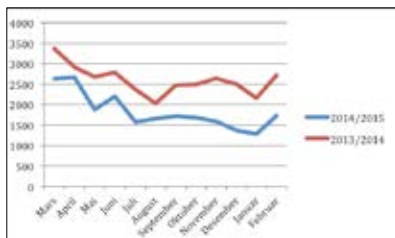
INN EXPATS EVENTS IN MARCH:

- 04.03 Job Skills 3/3
- 04.03 Driving Instruction seminar
- 09.03 Whole Grain Organic Bread
- 11.03 Energy through Outdoor Living
- 16.03 Houston Calling
- 16.03 Taxation seminar
- 17.03 Visit Lervig Brewery
- 18.03 Coffee & Topic
- 25.03 Norwegian Cod fish
- 26.03 Food without secrets
- 26.03 Starting your own Business seminar

www.rosenkilden.com

Februar 2015

1738
ledige jobber



Det var 1738 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til februar. Det er det høyeste nivået siden juni i fjor. Dermed er det som normalt for årstiden flere stillinger på markedet igjen, selv om nivået fortsatt er betydelig lavere enn både 2014, 2013 og 2012.

	feb.14	feb.15
Administrasjon	159	100
Bank, finans og eiendom	15	17
Forskning og utvikling	2	32
Helse og sosial	401	474
Hotell, restaurant, reiseliv	57	51
Bygg og anlegg	247	234
Industri og produksjon	50	37
Ingeniøryrker	171	39
Organisasjoner	4	11
IKT	181	72
Jordbruk og fiske	8	0
Konsulenter og frie yrker	15	33
Personlig tjenesteyting	16	16
Kunst og kultur	31	16
Media og informasjon	9	4
Offentlige forvaltning	60	55
Olje, gass og maritim	567	159
Renhold og renovasjon	21	15
Salg og markedsføring	101	45
Transport og logistikk	84	31
Undervisning	183	150
Varehandel	85	52
Økonomi og regnskap	133	47
Øvrige jobber	118	48
Totalt	2718	1738

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.



Grete Christoffersen (t.h) begynte som administrerende direktør i Relocation AS i 2011. Hun startet samtidig LEAN-arbeidet i selskapet. Her er hun sammen med Svanhild Kverme fra leverandøren Karabin.

Leverandørene inn i LEAN-varmen

Relocation AS har jobbet aktivt med LEAN-prosesser i tre år. Nå har de også inkludert flere av sine leverandører og samarbeidspartnere med i effektiviseringsarbeidet. – I dagens marked er det vi har gjort avgjørende for å overleve, sier administrerende direktør Grete Christoffersen i Relocation AS.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Relocation bistår bedrifter med å flytte ansatte til og fra Norge på en rask, effektiv, økonomisk og ikke minst lovlig måte. De tar seg av det meste, fra formelt papirarbeid og søknader – til boligjakt, selve flyttingen og praktiske ting rundt det. I 2014 håndterte selskapets rundt 30 ansatte over 2000 migrasjonssaker og de administrerer over 1200 utleieboliger i Norge. Selskapet ble startet i 1996 og har i dag kontorer i Asker, Oslo, Bergen, Harstad og Trondheim – i tillegg til hovedkontoret i Stavanger.

Grete Christoffersen begynte som administrerende direktør i Relocation AS i 2011. Med seg i bagasjen hadde hun en LEAN-tankegang fra studietiden i Frankrike og erfaring fra oljebransjen.

– For tre år siden hadde Relocation engasjerte medarbeidere som kunne mye om jobben sin. Men i praksis jobbet de rundt 30 ansatte som 30 ulike virksomheter med varierende kvalitet og service. Vi hadde tjukke papirmapper for alle oppdrag og det var en utfordring å overta en pågående sak fra en kollega, forteller Christoffersen.

Da hun og medarbeiderne begynte LEAN-arbeidet for tre år siden, handlet det derfor mye om kulturbygning og eierskap til prosessene.

– Vi bygget integrerte systemer, standard maler for alt, ble papirløse og ga kundene våre direkte tilgang til rapportering og status i alle pågående saker gjennom en webportal. Vi svarer nå og følger opp alle henvendelser innen 24 timer, og gir samme service og kvalitetsgaranti over hele linjen, sier Christoffersen.

ET STEG Lenger

Nå har Relocation tatt LEAN-arbeidet enda et steg lenger, ved å inkludere flere av sine leverandører og samarbeidspartnere. Et eksempel er Sandnes Sparebank, som har assistert i å sette opp en datateknisk løsning for alle klient-kontor slik at Relocation til enhver tid kan ha full oversikt direkte i sitt i regnskapssystem.

Tom Risa, kredittanalytiker i Sandnes Sparebank, synes det er en spennende og lærerik prosess å delta i for banken.

– Det er få av våre bedriftskunder som har gjort tilsvarende integrasjon ennå. Men vi er sikre på at dette er noe som vil komme mer og mer framover. Det krever litt å få på plass, men er gunstig for alle parter i det lange løp, mener Risa.

I tillegg til Sandnes Sparebank, samarbeider Relocation med både Compendia, Cegal, BIRD og Karabin på ulike områder i LEAN-arbeidet og sin systembygging.

– Samarbeid mellom disse leverandørene i hverdagen er kritisk for at de tekniske løsningene vi har er blitt en realitet. For å lykkes har felles leverandørmøter med LEAN-arbeid vært helt avgjørende, sier Christoffersen.

15 PROSENT

– LEAN kommer fra bilindustrien og produksjonsbedrifter. Er det direkte overførbart for en virksomhet som Relocation?

– Vi produserer servicetjenester, et arbeid som skal utføres til en viss kvalitet. Så prinsippene er veldig like, mener Christoffersen.

Og selv om hun er helt overbevist om at prosessen har vært en suksess for dem og at de aller fleste ansatte i dag har et eierskap til det hele, har det ikke bare vært enkelt.

– Det har tatt tre år med kontinuerlig jobbing for å komme dit vi er i dag. Vi har effektivisert vår virksomhet med 15 prosent, noe som har vært helt nødvendig for å møte kravene fra oljebransjen. Det hadde vi ikke klart uten LEAN-tankegangen, sier Christoffersen.

Hun understreker at effektiviseringsprosesser og kvalitetsarbeid er et kontinuerlig arbeid som en virksomhet aldri blir ferdig med, og noe som vil bli enda viktigere i årene som kommer med økt internasjonalisering, konkurranse og kostnadskrav.

LEAN

Lean Manufacturing er en produksjonsmetodikk for fremstilling av varer og tjenester. Metodikken fokuserer på å eliminere sløsing. Sentralt i tenkningen er å skape merverdi med mindre innsats av ressurser, og fokus på kundens opplevelse av produktets verdi fremfor kostnadselementer. Det underliggende målet er å forbedre den bedriftsøkonomiske lønnsomheten. Næringsforeningen har en egen ressursgruppe for LEAN, kontinuerlig forbedring og innovasjon.

NYTT OM NAVN



VETLE GRIMSTVEDT

Salgskonsulent i Norengros Kjosavik

Vetle Grimstvedt er ansatt som ny salgskonsulent i Norengros Kjosaviks kontor- og datarekvisitateam. Han kommer fra en salgsstilling i XXL.



ANNA CHIZEVSKAYA

Testansvarlig i Peanuts

Anna Chizevskaya startet opp som testansvarlig i Peanuts AS 12. januar. Hun har lang erfaring med testledelse, rådgivning og prosessledelse. Hun kommer fra Tieto.



MARIT WANG TVEIT

Planner og prosjektansvarlig i Hey-Ho Let's Go

Marit Wang Tveit er ansatt som senior planner og prosjektansvarlig i Hey-Ho Let's Go. Selskapet er spesialister på å utvikle og fornye forretningskonsepter, merkevarer, produkter og tjenester. Marit har de siste 11 årene jobbet i Altibox og Lyse som markedsrådgiver, markedsjef og merkevarer. I Hey-Ho Let's Go vil hun ha det overordnede ansvaret for planlegging og koordinering av innovasjons- og brandingprosjekter.



ANN HELEN BRAATHEN

Forenklingsagent og verdiskaper i System og Sikkerhet

Ann Helen Braathen startet 1. februar som forenklingsagent og verdiskaper i System og Sikkerhet AS. Ann Helen vil i første omgang konsentrere seg om markedsføring og kommunikasjon, men hun har også et glødende engasjement for arbeidsmiljø, medarbeider- og organisasjonsutvikling. Ann Helen har lang erfaring med markedsføring, kommunikasjon, HMS, HR og ledelse i ulike bedrifter.



FREDRIK E. JENSEN

Senior konsulent i Peanuts

Fredrik E. Jensen er ansatt som senior konsulent i Peanuts AS, team Infrastruktur. Han har 14 års erfaring med nettverk infrastruktur og nettverk sikkerhet og skal hovedsakelig jobbe med nettverk og sikkerhetsløsninger for Peanuts kunder. Fredrik kommer fra AkerSolutions.



MARIAN DEN HOLLANDER

Regnskapsansvarlig i Velde Industri

Marian den Hollander er ansatt som regnskapsansvarlig i Velde Industri. Hun vil ha ansvar for at regnskapet i alle ni Velde-selskap går i balanse. Hun har over 20 års erfaring med regnskapsansvar innen flere bransjer.



JO INGE HESKJE

Salgs og markedsleder i Berentsens Brygghus

Jo Inge Heskje er ansatt som Salgs & Markedsleder i Berentsens Brygghus AS. Heskje kommer fra tele/mobil bransjen og har lang erfaring ifra Telenor, Altibox og TDC både som produktansvarlig, salgssjef og Account Manager. Når Rogalands Bryggeriet nå styrker sitt salgs- og oppfølgingsteam, er dette grep for å sikre bedre oppfølging av dagligvare, storhusholdning og eksport.



KJERSTI MELBERG

Forskningssjef i IRIS

Kjersti Melberg er ansatt som forskningssjef i faggruppen velferd og politikk ved IRIS Samfunnsforskning. Hun kommer fra en lederstilling innen HR i Statoil, hvor hun har hatt ulike leder- og spesialiststillinger innen HMS og HR siden januar 2009. Hun har tidligere vært ansatt ved Rogalandsforskning/IRIS ved avdeling for samfunn som forsker/seniorforsker (1996-2006) og forskningssjef (2006-2009). Kjersti Melberg har doktorgrad i sosiologi fra UiB (2003).



MAREN STANGELAND

Prosjektadministrasjon i Velde Asfalt

Maren Stangeland er ansatt som prosjektadministrasjon i Velde Asfalt. Hun vil ha ansvar for ordre, logistikk og fakturering, samt oppfølging av internstyringssystemet INOSA og Lean i Asfalt. Maren kommer fra rollen som nestleder i Tine Distribusjon.



ODD GEIR FRØILAND

Vedlikeholdsleder i Velde Pukk

Odd Geir Frøiland er ansatt som ny vedlikeholdsleder i Velde Pukk. Han vil ha ansvar for innkjøp, vedlikeholdsplanlegging og for Lean i Vedlikehold. Odd Geir har fagbrev som mekaniker og har lang erfaring som verksted- og serviceleder i ulike virksomheter.

NYTT OM NAVN



YING GUO
Forskningssjef i IRIS

Ying Guo er ansatt som forskningssjef i gruppe for økt oljeutvinning i IRIS Energi. Ying kommer fra stillingen som "Head of Subsurface section, R&D" i Total E&P Norge. Hun har tidligere jobbet i IRIS (Rogalandforskning) fra 1989-1995.



KJETIL REVE
Salgssjef i Sven Kvia

Kjetil Reve har startet opp som ny salgssjef Opel med ansvar for nybil, bruktbil og nyttekjøretøy i Sven Kvia AS. Han kommer fra stillingen som markedssjef bruktbil i Møller Bil Forus.



BJARNE KAMFJORD
Salgssjef i Sven Kvia

Bjarne har startet opp som salgssjef Hyundai i Sven Kvia AS. Han har tidligere arbeidet som selger i samme firma.



RAYMOND RAUGSTAD
Prosjektleder i Faber Bygg

Raymond Raugstad er ansatt som prosjektleder i Faber Bygg. Han kommer fra Frøiland Bygg AS, hvor han var HMSK leder.



PETTER ENDRESEN VOLDSUND
Prosjektleder i Faber Bygg

Petter Endresen Voldsund er ny prosjektleder i Faber Bygg. Han kommer fra Block Watne AS, avd. Ålesund, hvor han var byggeleder.



SVEINUNG BYRKJEDAL
Leder Consulting i F5IT

Sveinung Byrkjedal er ansatt som leder for Consulting hos F5IT AS. Sveinung har lang erfaring fra ledelse og rådgivning innenfor flere sektorer. Han kommer fra stilling som Senior Business Consultant i EVRY.

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.



FIRMAFEST PÅ FLOR & FJÆRE:

*Been there,
done that – sier du..?*

Kanskje du har tenkt tanken. At firmaet ditt allerede har hatt fest på paradisoya, og at det er viktig med fornyelse med tanke på neste firmafest.

Flor & Fjære representerer akkurat den fornyelsen! De siste fem årene har vi doblet antall hager fra fem til ti – og dere vil finne ro, inspirasjon og kunnskap på vandring i vår 50 mål fargerike oase. I år feirer vi 20-årsjubileum, og vi lover smaker og opplevelser som gir deg og dine kollegaer høyere puls og lavere skuldre.

Kontakt oss så hjelper vi deg med å planlegge og gjennomføre firmafesten din. Vi kan hjelpe til med alt fra apéritif i en av hagene – til møtefasiliteter og booking av artister.

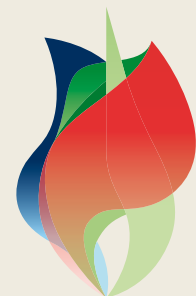
Send en forespørsel til oss på booking@florogfjære.no eller ring 51 11 00 00

1090,-

STANDARDPAKKEN VÅR FOR FIRMAFESTER

BÅTTUR (T/R FRA VÅGEN I STAVANGER)
OMVISNING I DE UTROLIGE HAGENE
STOR BUFFET MED EKSOTISKE SMAKER
DESSERT OG KAFFE

Vin og annen drikk kommer i tillegg.
Prisen gjelder per person i grupper
med 25-300 personer



FLOR & FJÆRE

En smak av paradiset