

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 4 • 2015 • ÅRGANG 21
LØSSALG: 79 KR

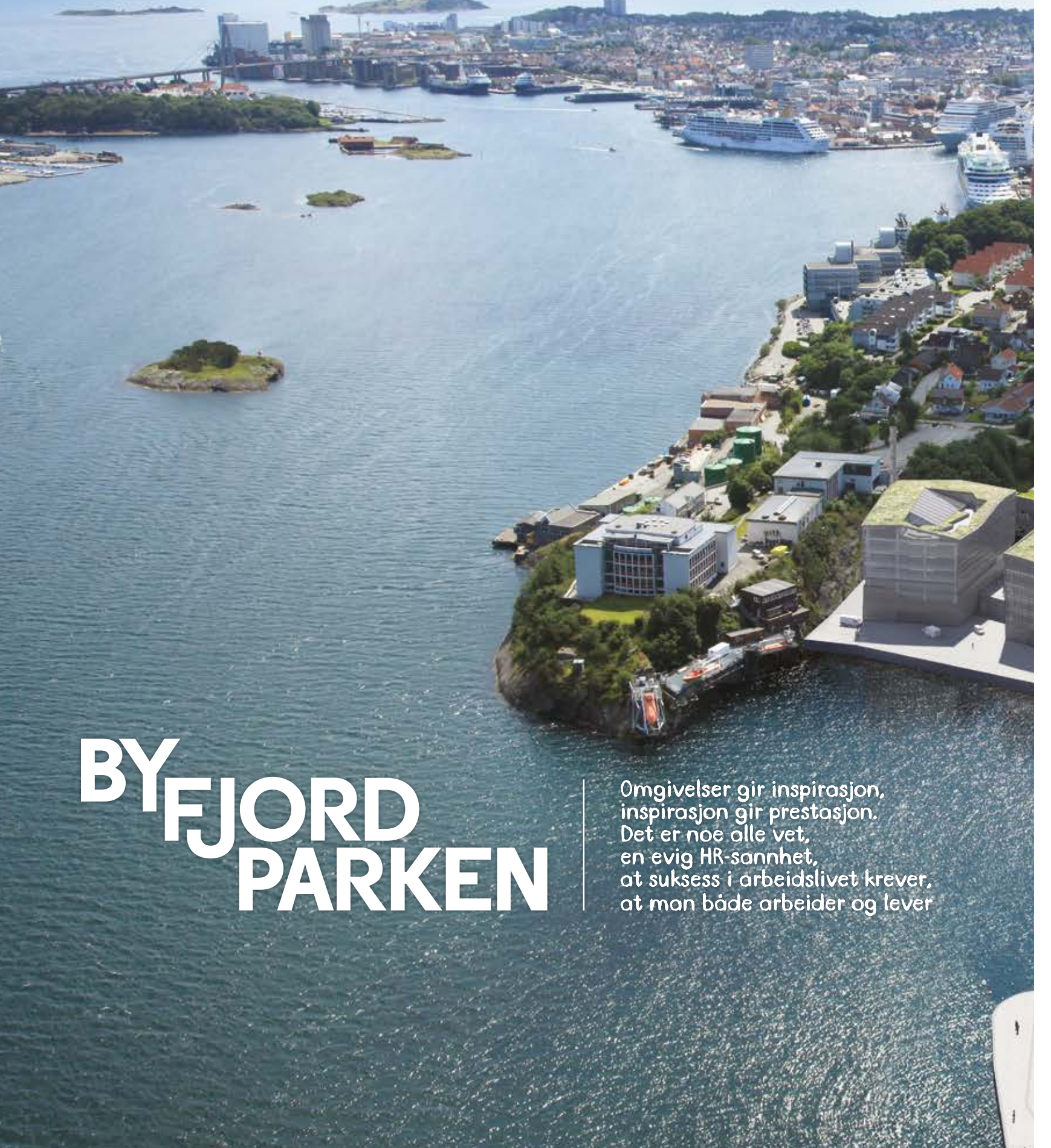
Rosenkilden

Skittkasting i sandkassen

De stemmer oftest likt, men krangler til tider både høylytt og ufint. Lokalpolitikken i Stavanger-regionen er blitt mer preget av konflikt, mistillit, beskyldninger og personangrep. Hvorfor skjer det og hva fører det til i praksis?

side 8-14





BY FJORD PARKEN

Omgivelser gir inspirasjon,
inspirasjon gir prestasjon.
Det er noe alle vet,
en evig HR-sannhet,
at suksess i arbeidslivet krever,
at man både arbeider og lever

UNIKE NÆRINGSLOKALER TIL LEIE
LIKE VED STAVANGER SENTRUM

www.byfjordparken.no





HAR DU SPØRSMÅL VENNLIGST KONTAKT

DNB Næringsmegling

Tonje Østrem Hadland / Eiendomsmegler MNEF / tonje.hadland@dnb.no / 950 57 288

GMC Eiendom AS

Lars Stangeland / Daglig leder / lars.stangeland@gmc.no / 913 40 190

Sigbjørn Førre / Eiendomsforvalter / sigbjorn.forre@gmc.no / 905 34 744



DNB NÆRINGSMEGLING AS

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

08.04 Bransjetreff med Henrik Syse

15.04 Gründertreff

15.04 Treffpunkt Rennesøy

16.04 Generalforsamling

20.04 Lean A3-samling

21.04 Sosialt intranett

22.04 Treffpunkt Gjesdal

23.04 Oljetrykket 2015

24.04 Lederskolen IV: Rogalederen 2014

28.04 Forumsmøtet 2015

28.04 Bransjetreff – reiseliv

29.04 Sentrumsutvikling i Randaberg

29.04 U37



*For mer informasjon
og påmelding,
gå til næringsforeningen.no.*

INN ACTIVITIES

15.04 Labour Market update

20.04 Whole grain organic bread

29.04 CV Registration Course in English

03.06 Labour Market update

07.06 Kayak - intro evening!

17.06 Kjerag - a spectacular hike!



*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. mars 2015.

Innhold



"Du lyver så det renner av deg!" 8

Tre ordførere bygger ny kommune 16

Vi tar Oljetrykket 2015 24



Utvider sentrum langs Byfjorden 26

Ny i Næringsforeningen: Didrik Nysted AS 30



Profilen: Andreas Melvær 34

Bedriften: Tribe 38



Pulpit 2015 43

Nytt fra Brussel 46

Lunch 48

Nye medlemmer siden sist 50



Styreleder 52

Energikommentaren 54

Kilden 56

INN Expats 58

Stavanger rekrutteringsindeks 60



Omstilling tar tid 61

Nytt om navn 62

Brobygging på Vestlandet

Ny infrastruktur binder Vestlandet sammen. Dagens norgeskart er i ferd med å rives opp. For hver dag som går tas det stadig nye skritt mot en ny og slagkraftig region med helt spesielle kvaliteter og potensial når det gjelder næringsliv.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Da Næringsforeningen arrangerte årets Vestlandskonferanse i Stavanger 26. mars, var en vesentlig del viet brobygging og verdien av å knytte Vestlandet sterkere sammen. Temaet er høyaktuelt! Regjeringen har kommet langt i arbeidet med en kommunereform som vil innebære færre og større kommuner. Samtidig vet vi at det er flertall på Stortinget for å beholde det regionale nivået. Dermed ligger alt til rette for kommunereformen også blir en reform med færre og større regioner. Disse utsiktene bør glede alle som ønsker et sterkere og tettere Vestland.

LÆRDOMMEN FRA ØRESUND

Når vi skal hente inspirasjon i arbeidet for å knytte Vestlandet sterkere sammen, er det naturlig å se nærmere på utviklingen i det som har utviklet seg til å bli Skandinavias mest innovative region: Øresund. Derfor engasjerte vi Johan Wessman fra Øresundsinstituttet til å innlede på Vestlandskonferansen. Så fulgte debatten.

Fra før av vet vi at både Sverige og Danmark er blant verdens mest konkurransedyktige land. I World Economic Forum sin Global Competitiveness Report for 2014-2015, ligger Sverige på 10. plass og Danmark på 13. plass. Øresund-regionen omfatter disse to landenes mest innovative region, og begge land er altså blant verdens mest konkurransedyktige.

Etter at Øresund-forbindelsen sto ferdig i 2000 har det vært en rivende utvikling og jevn vekst i regionen som omfatter 3,8 millioner innbyggere. Andre fakta om

Øresund-regionen: 15.300 pendler over broen for å jobbe. Mellom 3000 og 4000 flytter årlig over Øresund. 27.000 nye jobber er skapt fra 3. kvartal 2013 til 3. kvartal 2014. I 2013 besøkte 6,5 millioner utenlandske turister regionen. Det samme gjorde ti millioner svensk-danske turister. Denne utviklingen kan selsagt ikke alene tilskrives Øresund-broen, men det er grundig dokumentert at broen har bidratt sterkt!

En slik region har tiltrekningskraft. Nå brukes begreper som "åttmillionersstaden". De vil knytte Oslo tettere til seg, og vi har sett flere sentrale Oslo-politikere uttale at det er viktigere å se mot Øresund enn mot Vestlandet. I en situasjon hvor det er sterk kamp om å finansiere infrastruktur, og hvor en vest-øst forbindelse i Norge fort kan bli satt opp mot østlendingenes ønske om mer tog og vei mot Sverige, skal vi være oppmerksomme.

VI SCORER DÅRLIG PÅ INFRASTRUKTUR

Når det gjelder World Economic Forum sin globale rangering av konkurransekraft, så kommer også Norge godt ut (11. plass). Det er imidlertid verdt å merke seg at vi særlig på ett område scorer markert dårligere enn Sverige og Danmark: Infrastruktur!

Dette er i seg selv et blytungt argument for å trappe opp innsatsen innen samferdsel generelt, og et opplagt argument for å binde sammen landets mest verdiskapende region, Vestlandet, spesielt! Da snakker vi om Kyststamveien og da snakker vi Rogfast, men også E 134 over Haukeli som den selsagte vest-øst-forbindelsen.

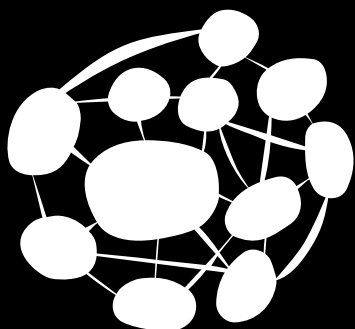
I et verdiskapingsperspektiv har

Vestlandet mange av de samme kvalitetene som Øresund-regionen, om enn i en mindre skala: Et sterkt, innovativt og omstillingsdyktig næringsliv. Betydelige vekstmuligheter på områder som olje og gass, fornybar energi, den maritime næringen, havbruk og fiskeri, reiseliv og velferdsteknologi. For alle disse områdene vil det være store gevinster å hente ved å bygge og binde Vestlandet sterkere sammen. Slik at folk og varer kommer raskere fram, og slik at et felles vestlandsk arbeidsmarked kan utvikle seg.

DISKUSJONEN OM VESTLANDETS POTENSIAL

Rogfast er et usedvanlig samfunns-økonomisk lønnsomt prosjekt og må bygges så raskt som praktisk og fysisk mulig som den første byggeklossen i en ny og svært verdiskapende kyststamvei på Vestlandet! Tidligere i år viste Torger Reves beregninger prosjektets ekstreme lønnsomhet i et samfunnsøkonomisk perspektiv. Tunellen vil ifølge BI-professoren være nedbetalt i løpet av 1,5 år.

Som i Øresund er infrastruktur på Vestlandet nøkkelen til den nødvendige regionsutviklingen. Når næringsforeningene i Bergen, Stord, Haugesund og Stavanger-regionen med jevne mellomrom møtes for å diskutere strategi, står denne saken alltid øverst på agendaen. Det aller viktigste i øyeblikket er å holde momentum oppe på planlegging og utbygging, men etter hvert må vi løfte diskusjonen om Vestlandets økende potensial som et Nord-Europeisk kraftsenter høyere opp. Kanskje skal vi sende en større vestlandsdelegasjon til Øresund?



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.

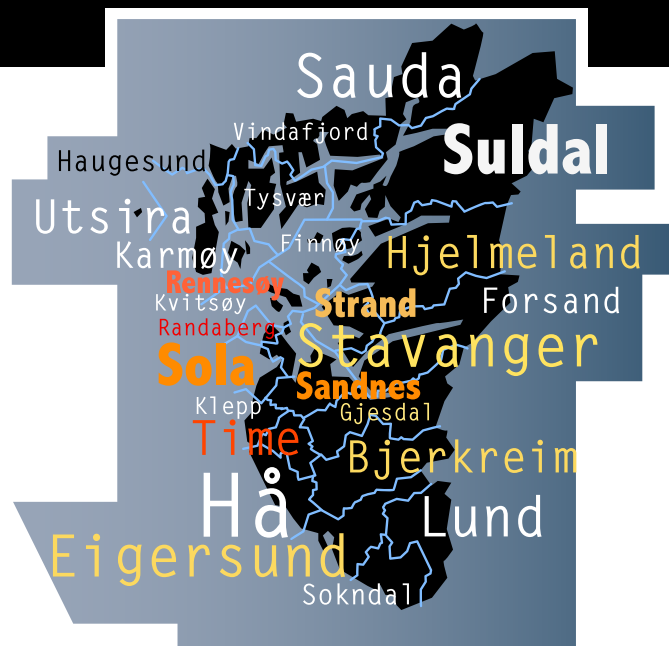
Næringsforeningen har 1.758 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no



JÆREN

Leder: Hans Kristian Aasland. Tlf: 920 66 625
hk@jerentrepreneur.no



DALANE

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



RYFYLKE

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



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



IT

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



TILRETTELÆGGET ARBEID

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



ENTREPRENØRSKAP

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



KAPITALFORVALTNING

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



KULTURNÆRING

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



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

500 - 3 000 M²
STAVANGER



VERITASBYGGET FLOTTE KONTORLOKALER I SJØKANTEN

- > Fleksibelt modulbygg
- > Meget god standard
- > 15 minutt gange til sentrumskjernen
- > Bemannet resepsjon og kantine
- > Øvrige leietakere: DNV GL, Dong Energy, Delfi Data, Nor Alarm og Coor Service Management
- > Finnkode: 53745882

KONTAKT MEGLER
Torill Skrettingland
M: 917 77 814
E: ts@malling.no
www.malling.no



MALLING & CO MARKETS

200 - 560 M²
STAVANGER SENTRUM



KLOSTERGÅRDEN / HETLANDSGATA 6 FLERE MULIGHETER FOR ULIKE BRANSJER - NYBYGG FRA 2007

- > Areal 1: Uinnredet lokale, passer butikk/kontor/ helserettet virksomhet.
- > Areal 2: Kontorlokale, utsikt til Byparken og domkirken
- > Areal 3: Servering/Publokale med restaurantkjøkken
- > Felles garderobefasiliteter
- > Lokalene innredes etter leietakers ønske og behov
- > Parkering i underetasje
- > Øvrige leietakere: Ryger Advokatfirma, Barokk frisør og Søstrene Grene.
- > Finnkode: 55839614

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 næringsseiendom innen utleie, salg, kjøpsrådgivning, syndikering, leietakerrådgivning og analyse.



”Du lyver så det



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

I fire av fem saker er bystyrerepresentantene i Stavanger politisk samstemt. I ni av ti saker stemmer de største kranglefantene likt. Så hvorfor er Stavanger-politikken da preget av konflikt, mistillit, beskyldninger og personangrep? Fordi politiske partier konkurrerer i et marked hvor kundene blir stadig likere, og der politikerne tvinges til å presentere uenighet og motstanderens feil og mangler gjennom forstørrelsesglass, mener forskere.

”Nå er jeg usikker på om jeg skal si leserinnlegget til (...), fordi det var uten skrivefeil og med flere fremmedord.”

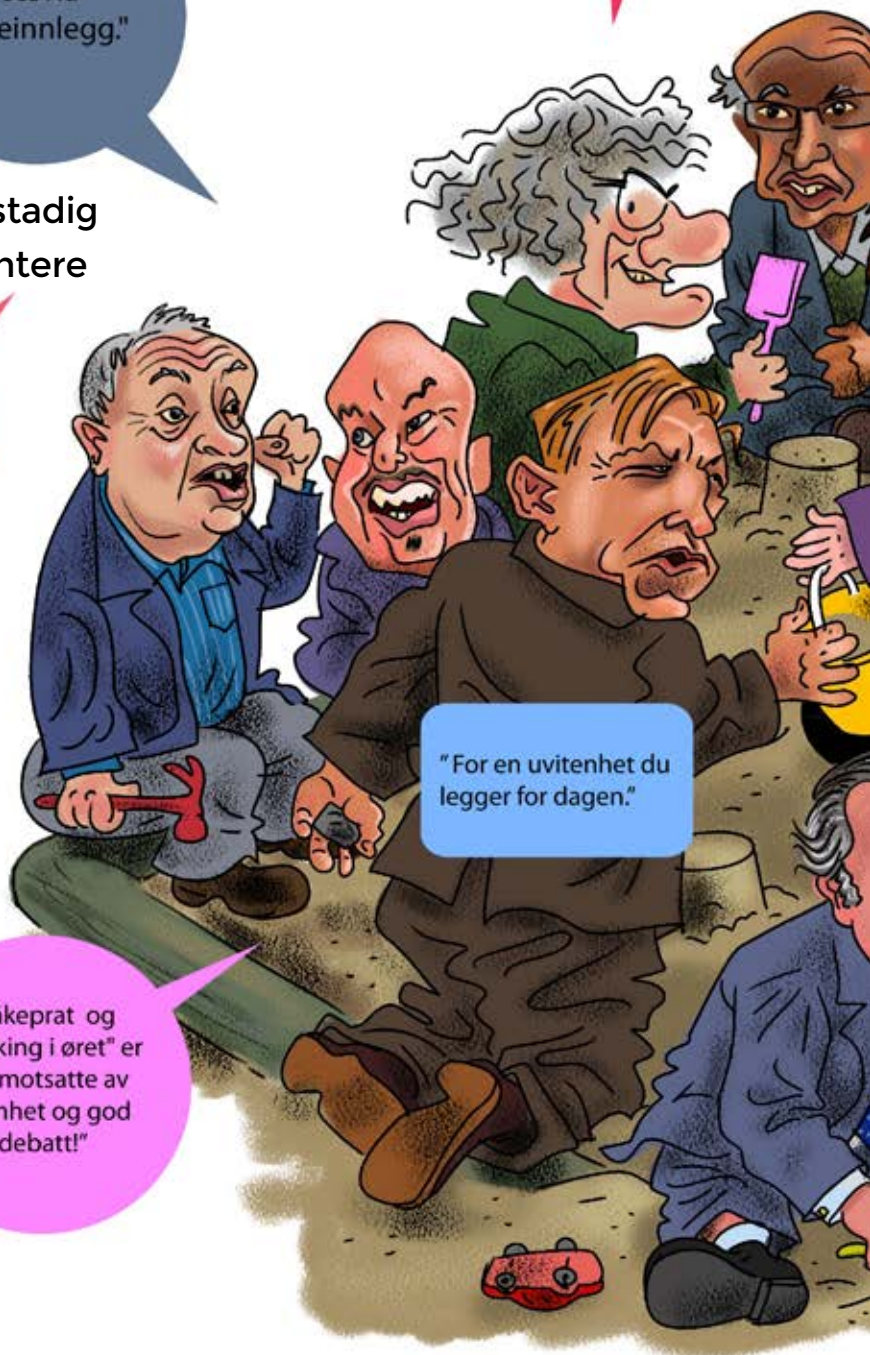
”Skal ikke blanda meg inn i denne viktige debatten, men læreren i meg vil påpeika to ting. Det heiter misoppfatta og desinformert.”

”Jævla pisseinnlegg.”

«Illojalt!»

”For en uvitenhet du legger for dagen.”

”Tåkeprat og ”hvisking i øret” er det motsatte av åpenhet og god debatt!”



renner av deg!”



Store konflikter – små forskjeller



Fire av fem saker i bystyret i Stavanger avgjøres enstemmig. I flertallet av sakene hvor man er uenig, stemmer Høyre og Arbeiderpartiet sammen.

Det er bystyremøte i Stavanger. Fra talerstolen etterlyser en folkevalgt fra Arbeiderpartiet raushet fra posisjonen. På fremste benkerad poster en representant fra Høyre en nettartikkel om seg selv på Facebook, og mottar likes fra partifeller i gruppen.

24 saker står på sakskartet denne kvelden. Etter to og en halv time er over halvparten av sakene behandlet. Bystyret er enstemmig - med tre unntak. Også i disse tre sakene stemmer Høyre og Arbeiderpartiet for samme innstilling.

Slik har det vært også tidligere i år – og i hele fjor. Man er i realiteten enige om mye, og Høyre og Arbeiderpartiet om det meste, viser en undersøkelse Rosenkilden har foretatt.

"Løgn er det verste jeg vet!" "Jævla pisseinnlegg". "Ondsinnen sleivspark". "Reinspikka løgn". "Du forsøpler debatten".

Det er bare noen av karakteristikkene sentrale bystyrepolitikere har gitt av hverandre i løpet av det siste halvannet året. Men konfliktnivået gjenspeiler på ingen måte graden av uenighet om politiske motsetninger, løsninger og vedtak.

- Politikk er et marked, med kontinuerlig kamp om velgernes oppmerksomhet.



Ragnar Tveterås mener politiske partier konkurrerer i et marked der kundene er blitt likere, og der man tvinges til å se på seg selv og motstanderen gjennom forstørrelsesglass.

Utfordringen i dette markedet er at forskjellene mellom partiene er blitt mindre, samtidig med at kundesegmentet – eller velgerne – er blitt likere. Det øker behovet for å markere både uenighet, og man blir nærmest tvunget til å forstørre opp motstanderens feil, mener professor ved UiS, Ragnar Tveterås.

- Paradoksalt nok er det ikke sikkert at mer støy representerer faktiske motsetninger. Kanskje motsetningene er kunstige. Da har vi ikke nødvendigvis fått et sunnere klima. Har vi friskere diskusjoner som vi kan lære noe av i Stavanger-politikken i dag? Jeg tror ikke det, sier statsviter og førsteamanuensis ved UiS, Svein Tuastad.

Rosenkilden har undersøkt samtlige møteprotokoller fra bystyret siden januar i fjor. Gjennomgangen viser at over 80 prosent av vedtakene som fattes i kommunens øverste politiske organ – bystyret – gjøres enstemmig. I de resterende sakene hvor bystyret har delt seg i voteringsforslag, har Arbeiderpartiet og Høyre stemt sammen i 63 prosent av sakene. De to partiene har med andre ord vært uenige eller delt seg i bare åtte prosent av de sakene bystyret har votert over siden januar 2014 – til tross for beskyldninger om samrøre, dårlig samarbeidsklima, politisk ukultur og personangrep.

FORSTØRRELSESGLASS

Ragnar Tveterås er professor og samfunnsøkonom ved UiS, og har fulgt politiske prosjekter med interesse. Han mener politiske partier konkurrerer i et marked, på samme måte som bedrifter.

- Bedrifter ønsker å maksimere profitten eller avkastningen til sine eiere. Det gjør man ved å kapre markedsandeler og differensiere produktene om man kan det. Man ønsker å skape lojalitet og merverdi for kundene, som kundene er villig til å kjøpe. Etter min mening kan man bruke de samme linsene når man betrakter det politiske markedet. De maksimerer ikke profitten, men sin

innflytelse og makt, sier Tveterås.

Han viser til at politiske partier har utviklet organisasjoner som sysselsetter mennesker i langt større grad enn før. For svært mange er politikk også blitt en karrierevei, der man mottar full lønn og også har et ønske om å beholde stillinger.

- Det merkes når man mister markedsandeler, både i forhold til tap av politisk makt, men også i forhold til finansiering av stillinger og virksomhet. Samtidig vet vi også at det å drive valgkamp blir dyrere og dyrere, sier Tveterås.

Utfordringen i dette markedet er at forskjellene mellom partiene er blitt mindre, og at velgerne er blitt likere, mener Tveterås.

- Historisk betjente man som parti i større grad ulike og forskjellige grupper. Dermed blir det også større kamp om kundene i dag enn før. Når det politiske markedet er blitt som det har blitt, hvor man ikke har veldig segmenterte og lojale velgergrupper, beveger man seg inn mot midten, sier Tveterås.

Han mener de politiske partiene på mange måter er blitt offer for sin egen suksess. For samtidig med at politikere har lyktes i å skape gode samfunn med relativt lite forskjeller i form av velferd, forventninger og muligheter, har man også skapt et fundament for sin egen "undergang".

- Det er blitt en relativt høy grad av konsensus i befolkningen om hva som er de gode og riktige løsningene på svært mange områder, sier Tveterås.

Konsensusen blir tydeligere jo lenger ned på lokalplan man kommer. Likevel preges også lokalpolitikken av at politikerne blir mer redd for å ta risiko, mener Tveterås.

- Har man en velgerbase som er robust og lojal, er det lettere å forslå ting som har risiko i seg og som vil være upopulære hos noen. Har man ikke det, må man tenke seg godt om.

Tveterås tror at de som velger politikk som karriere, har et idealistisk samfunnsengasjement og et ønske å skape et bedre liv for andre.

- Men samtidig har man også et ansvar i forhold til sin organisasjon og sitt parti. Det er ikke snakk om profitt, men opprettholdelse av budsjetter. Det er i ulik grad knyttet til andeler av det politiske markedet målt i stemmer og velgere. Det handler også om posisjoner og inntekter. Jo større organisasjonene blir, jo større budsjett man trenger for å drifte det, jo mer man er innelåst i politiske karriereveier, jo mer står på spill.

MINDRE FORSKJELLER

Stavanger-politikken er i større grad preget av motsetnings- og underholdningskultur enn tidligere, mener statsviter og førsteamanuensis ved UiS, Svein Tuastad.

Tuastad følger Stavanger-politikken relativt tett, men har likevel problemer med å få tak i de ulike alternative politiske

løsningene i Stavanger.

- Man kan skyldes på media. Men samtidig kan man også spørre seg om hvorfor det er konfliktstoffet som dreier seg om kultur, prosesser og åpenhet som får oppslag? Årsaken kan være at de tydelige og politiske løsningsforslagene ikke er interessante nok – eller tydelige nok i sakene – og av den grunn mindre interessante å referere. Ordsiftet om Stavanger-politikken, er viktig. I det ligger det også en kollektiv læring, mener Tuastad. Men det er ikke sikkert at evnen til å ta opp prinsipielle spørsmål er like stor som viljen.

- Det er ikke noe ideal at politikere ikke krangler. Men det er heller ikke noe ideal at debatten blir kald og nedlatende. Stavanger er mer på det siste. En opphetet krangel er konstruktiv når man får frem saklig uenighet, selv om språket er hardt og konfronterende. Men det er lite konstruktiv når man blir sleivet mobbete og ironisk.

Tuastad mener Stavanger-politikken har endret seg, fra en konsensuskultur mer over i en motsetnings- og underholdningskultur. Det har noen konsekvenser i forhold til samarbeidsklima.

- Det har noe å si for beslutningsprosessene at den politiske eliten er på bølgelengde, og at politiske motstandere har sosial kapital i betydning at man har grunnleggende tillit til hverandre. At det er mulig å ta en fortrolig telefon, selv når det virkelig røyner på. Hvis ikke man kan det, er regionen mer utsatt. Det er en styrke for det norske politiske systemet at man har en høy grad av tillit og evne til samarbeid.

- Er forskjellene mindre enn det politikerne gir uttrykk for?

- Ja, de er det. Politikerne må gjøre dem større og blåse opp motsetningene. Ellers blir det kjedelig og uinteressant. Dersom forskjellene hadde vært store, ville man aldri diskutert et mulig politisk samarbeid mellom Arbeiderpartiet og Fremskrittspartiet. De store fellessakene er man stort sett samlet om. Men det er likevel forskjeller.



Svein Tuastad mener politikerne gjør motsetningene større enn de er.

Større ressurser - mer uenighet

Det er en klar tendens å markere mer uenighet i politikken. Noe av forklaringen er økte ressurser, flere heltidspolitikere og større konkurranse om velgerne, mener Hilmar Rommetvedt og Einar Leknes ved IRIS.

Rommetvedt er forskningsleder ved IRIS og professor ved UiS. Han har forsket mye på stortings-, fylkes- og kommunevalg, og blant annet undersøkt samarbeidsmønsteret i stortingskomiteene over flere tiår. Mens 85 prosent av komitéinnstillingene frem til begynnelsen av 1970-tallet ble vedtatt enstemmig på Stortinget, var det i sist stortingsperiode en dissens på hele 72 prosent.

- Det er en generell utvikling at det kommer til uttrykk mer uenighet i politikken i dag enn før. Noe av bakgrunnen for det er at politikerne besitter flere ressurser, heltidspolitikere og rådgivere, og har kapasitet til å markere seg, sier Rommetvedt.

Det kan være grunn til å reise spørsmålet om denne kapasiteten er blitt for stor, i den forstand at man finner på noe for å markere seg, mener Rommetvedt.

- Både mediene og politikere snakker om at man må ha et prosjekt. Men det er noe galt med den prosjekt-metaforen i politikken. Konsekvensen kan være at man i stedet for å ta fatt i problemer man må løse, leter man etter og finner noe som markerer uenighet, sier Rommetvedt.

For Rommetvedt er det et paradoks at mens konsensusdemokratiet i nordisk politikk fremholdes som et forbilde i internasjonal forskning, er konsensus i Stavanger i større grad problematisert.

- Kvalifisert konsensus innebærer at man diskuterer seg frem til enighet og har en felles begrunnelse for det. Ikke i den forstand at man inngår et kompromiss, men at man er enige om at dette er til det beste for alle.

Konfliktene i Stavanger har de siste par årene handlet mye om politiske prosesser og kultur. Rommetvedt er ikke like sikker på at flere konflikter nødvendigvis er et resultat av at prinsipper er blitt viktigere.

- Jeg tror dette i første rekke har med

størrelse å gjøre. Det er en klar generell tendens til å markere mer uenighet og dissens. En har ressurser til å gjøre det, og det er en måte å markere egenart på overfor velgerne, sier Rommetvedt.

- Er politikk i større grad et marked, der uenigheten egentlig er mindre enn det man gir uttrykk for?

- Jeg vil nøle med å bruke markeds-metaforen. Men det er klart større konkurranse om velgerne, og ressursene er større for å kunne markere seg. Det man også kan få følelsen av – både i Stavanger og andre steder – er at partiene i jakten på nye «prosjekter» finner på ting som man tidligere har gått imot. Dermed snur man opp ned på tidligere standpunkter for å markere seg, sier Rommetvedt.

For velgerne kan det fortone seg som om konfliktene i Stavanger er flere, og mer personlige og tøffere enn før. Einar Leknes, direktør for IRIS Samfunnsforskning, mener det kan få konsekvenser.

- Jeg tror konflikter kan sette seg, spesielt den som fortoner seg som personstrid og som går på karakteristikk. Den sosiale og politiske kapitalen som har blitt opparbeidet gjennom et godt samarbeid i forhold til løsninger, den har smuldrert litt opp. Motsetningsforholdene setter seg mer, sier Leknes.

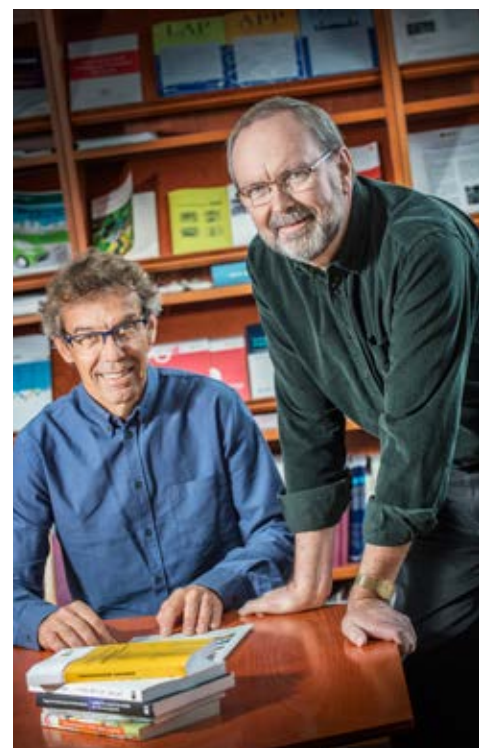
Også Leknes viser til at man har sterke tradisjoner for politisk samarbeid i Stavanger-regionen. Man har vært mer opptatt av å få til resultater, gjerne i samarbeid med andre.

- Samtidig har man i vår byregion alltid vært opptatt av næringsutvikling. En av årsakene er at vi ikke har noen stor statlig virksomhet slik som de andre storbyregionene har. Vi er helt avhengig av næringslivet, og man må stå sammen. Det henger i hop. Det som er godt for det ene, er godt for det andre. Den tradisjonen man har hatt for samarbeid, har bygget en sosial eller

politisk kapital som man må ha med seg videre. Samtidig er det også viktig at man har gode diskusjoner før man tar viktige beslutninger. Blir det mange og stadige konflikter uten at man kommer noen vei, er det uheldig, sier Leknes.

Også Rommetvedt er opptatt av konsekvensene.

- Dersom det blir slik at det ikke kommer til uttrykk andre tanker og nye ideer, risikerer man å stivne til og miste evnen til å løse nye problemer. Hvis det blir veldig slik at man skal markere at man er uenig, da finner man ikke frem til gode løsninger. Det å finne det balansepunktet, er det som bringer regionen fremover, sier Rommetvedt.



Einar Leknes og Hilmar Rommetvedt.

BLI HØRT BLI BEDRE BLI MEDLEM

Hvorfor bli medlem?

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

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

NÆRINGSFORENINGEN SKAL VÆRE:

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

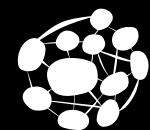
» ÅRSKONTIGENT 2015

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

For mer info se rosenkilden.no

KONTAKT OSS:

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



NÆRINGS
FORENINGEN
Gir kraft til vekst

- Kan miste styringskraft

- Dersom det skapes et inntrykk av uro på Rådhuset, er det en uro som fort forplanter seg og som gjør at vi mister styringskraft, mener gruppeleder Per A. Thorbjørnsen i Venstre.

Thorbjørnsen er den politiker i Stavanger som i dag har sittet lengst sammenhengende i bystyret. Han mener det politiske klimaet i Stavanger har endret seg.

- Før gikk vi inn i de politiske kampene – gjerne hver for oss – med målet om å komme ut samlet. Det var en åpenbar styrke for byen. Det er på noen viktige områder ikke den samlede kraften som ligger bak vedtakene, en kraft som etter min mening noe misforstått ble karakterisert som enighets-kultur. For Stavangers innbyggere var dette en åpenbar styrke.

- Hvilke konsekvenser har det?

- Det er vanskelig å svare på, men det har medført at vi som er i flertallsgrupperingen står mer samlet enn noen gang. Det er mye mer en ytre "fiendebilde-kultur" i Stavanger-politikken i dag. Det er også skapt et kunstig bilde av et mindretall som står i opposisjon til flertallet, men spriket i mindretallet er betydelig større enn det er mellom Arbeiderpartiet og Høyre/sentrum, eller FrP og Høyre/sentrum, etter min mening. Det så man svært tydelig under budsjettframleggene. Jeg kjenner på en betydelig frustrasjon i forhold til det nye bildet som er skapt av og i Stavangerpolitikken.

- Er det slik at man bruker stadig mer tid på å diskutere interne stridigheter, prosesser, og politisk kultur enn politiske saker?

- Diskusjoner om åpenhet og hvordan vi arbeider i politikken er alltid viktige tema. Men dette får for mye oppmerksomhet, og disse diskusjonene overdøver de politiske sakene. Kraften jeg har opplevd har ligget bak vedtakene, er ikke på langt nær så sterk lenger. Det at vi ikke lenger er så samlet, tror jeg oppleves som en betydelig svekkelse. Særlig i forhold til andre regioner og sentrale myndigheter.

- Er politikken i Stavanger i større grad preget av mistro og respekt for den andres synspunkter enn før?

- Man har alltid kunnet gå inn i store diskusjoner og stå virkelig hardt mot hverandre. Jeg kranglet i sin tid så fillene føyk mot en Jostein Zazzera, men vi kunne



Per A. Thorbjørnsen (V) mener at Stavanger har mistet noe av den samlede kraften i politikken.

slå av en avslappet og hyggelig prat i korridorene etterpå. Noe av den atmosfæren er borte, synes jeg. Men denne typen konflikter er en del av politikken dynamikk som er vanskelig å overføre og sammenlikne med arbeidslivet ellers.

- Er tonen blitt skjerpet og tøffere?

- Politikken i seg selv er blitt mer polarisert, og den politiske hverdagen er annerledes. Jeg er primært valgt for å gjennomføre et program, gjennom et samarbeid – for å gjøre Stavanger bedre. Det skjer gjennom store og små vedtak. Jeg skulle ønske at min oppmerksomhet kunne være på nettopp dette nitti prosent av tiden. Men jeg opplever at den prosentandelen som går på alt det andre, er blitt større og større. Det store oppdraget, å dra byen fremover, er blitt forstyrret av en mye større grad av interne runder, interne debatter og eksterne diskusjoner om saker som har fått all for mye oppmerksomhet og som gjør at Stavanger kommer tapende ut av de siste års utvikling.

- Hva har vi mistet?

- Jeg tror vi har mistet det omdømmet vi har hatt om at Stavanger er en by som går samlet fremover og hvor de store, sentrale vedtakene er gjort med stort flertall. Jeg tror dette er av betydning for næringslivet, at

det tidligere har gitt en forutsigbarhet og en trygghet og at også næringslivet løftes av et felles politisk lederskap og miljø som vil det samme. Nå skapes det større grad av frustrasjon. Og jeg tror også innbyggerne ser et litt svekket Stavanger fordi vi ikke står samlet. I sum mener jeg vi har tatt et steg i feil retning. Alle organisasjoner tjener på at menneskene snakker åpent og greit med hverandre. Jeg innrømmer at jeg synes dette er blitt betydelig vanskeligere de siste årene. Jeg legger ikke skylden på noen. Jeg tar min del av ansvaret.

- Kan det være at alle konflikter rundt prosesser og kultur egentlig skyldes at forskjellene mellom partiene er så små?

- Paradoxet er at i den tiden hvor Stavangerpolitikken ble karakterisert som en enighetsarena, opplevde i alle fall jeg at de ideologiske forskjellene var større enn i dag. Man klarte likevel å samle seg om noen kompromisser til byens beste. Kontra i dag, hvor partier nesten er avideologisert. Det viktige nå er at omstillingsprosessen krever alt av oss – både næringsliv og kommune. Vi må ikke forgape oss i spørsmål som ikke fører oss fremover. Vi skal fortsatt bygge en region. Det er oppdraget, sier Thorbjørnsen.



FORENKLET “BYGGESAK”



Våre kunder reiser på messer 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



Tre ordførere bygger kommune



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

På rekordtid har politikerne i Sandefjord, Stokke og Andebu i felleskap skapt entusiasme for en helt ny kommune. Den politiske prosessen har vært preget av raushet og gjensidig respekt. Ingen av ordførerne snakker om å slå seg sammen. De bruker uttrykket å skape noe nytt og fremtidsrettet – til innbyggernes beste. Rosenkilden dro til Vestfold for å høre hvordan det har vært mulig.



ger ny

Ordfører i Andebu, Bjarne Sommerstad (SP), ordfører i Sandefjord, Bjørn Ole Gledisch (H), og ordfører i Andebu, Erlend Larsen (H) har stått i front for sammen å skape en ny kommune. De har både andre politiske partier og innbyggerne i ryggen.

- Vi legger ikke ned kommu

Noe av det første Bjarne Sommerstad (Sp) tok fatt på som ny ordfører i Andebu i Vestfold, var arbeidet med å legge ned kommunen. Han gjør det av hensyn til innbyggerne og barnas fremtid.

Jeg liker ikke ordet kommunesammenslåing. Det vi gjør er å bygge en ny, dynamisk kommune som har alt, og som kan utvikle seg i lang tid fremover, sier Sommerstad. I storsalen i det gamle herredshuset i utkanten av Andebu sentrum, har Sommerstad nettopp avsluttet et flere timer langt planleggingsmøte sammen med ordførere, opposisjonsledere, rådmenn og tillitsvalgte i nabokommunene Sandefjord og Stokke.



Andebu-ordfører Bjarne Sommerstad (SP) er ikke i tvil om at innbyggerne i Andebu er tjent med at kommunen slår seg sammen med Stokke og Sandefjord.

Fra 1. januar 2017 blir de tre kommunene ett – under navnet Sandefjord. Prosessen frem mot beslutningen, blir beskrevet som

en lærebok i politisk ABC. Arbeidet har vært preget av åpenhet, involvering, raushet og likeverd. Beslutningen er tverrpolitisk og et stort flertall av innbyggerne i alle de tre kommunene er for.

-Jeg var skeptisk til å begynne med. Nå er jeg overhodet ikke i tvil. Innbyggerne i Andebu skal ha det godt, og skal få de tjenestene de forventer. Min erfaring tilsier at den som skyver omstillinger foran seg, vil bli taperen i lengden, sier Sommerstad.

Sammen med ordfører Erlend Larsen (H) i Stokke og ordfører Bjørn Ole Gledich (H) i Sandefjord, har han fått mye ros for prosessen som i februar førte til en felles søknad om sammenslåing.

Fylkesmannen i Vestfold mener den viktigste suksessfaktoren er aktørenes anerkjennelse at av kommunesammenslåing er et grunnleggende politisk spørsmål, ikke først og fremst faglige og administrative utredninger.

Fylkesmannen viser også til at prosessen har vært preget av raushet og gjensidig respekt både for kommunens størrelse,



nene, vi bygger en ny



Ordfører Bjørn Ole Gledich (H) i Sandefjord har fått mye ros for den rausheten politikerne i kommunen har utvist i prosessen.

kultur og organisasjoner.

- Likeverdighet var en forutsetning allerede da vi gikk inn i forhandlingene i fjor høst. Her må jeg spesielt berømme ordføreren i Sandefjord. I denne prosessen har storebror tedd seg, og tatt ansvar for de mindre, slik storebrødre skal. De har værtause, sier Sommerstad.

- Hvor mye betyr personene i denne sammenheng?

- Veldig mye. Viljen de tre kommunene har hatt i denne prosessen for å få til noe sammen, er ingen selvfølge. Samtidig har det partipolitiske ikke spilt noen rolle. Vi har heller ikke vært så opptatt av hvor kommunesenteret skal være. Tjenestene for innbyggerne har vært avgjørende, sier Sommerstad.

KORT PROSESS

Sammenslåingsprosessen startet for alvor i februar i fjor da Stokke kommune tok initiativ til samtaler med Sandefjord kommune. I juni samme år takket Andebu også ja til invitasjonen fra de to andre om å

delta i samtaler og sonderinger.

Det de tre kommunene valgte å gjøre var å opprette et politisk forhandlingsutvalg bestående av ordfører, varaordfører og opposisjonsleder i hver av de tre kommunene. I utredningen ble både positive og negative konsekvenser av en sammenslåing diskutert. Etter et halvt års utredning, presenterte de resultatet. Konklusjonen var at de tre kommunene hadde bedre forutsetninger til å løse fremtidens oppgaver samlet.

Første dag i det nye året ble en brosjyre om kommunesammenslåing delt ut til alle husstander i Sandefjord, Andebu og Stokke. Samtidig ble det foretatt en omfattende innbyggerundersøkelse i de tre kommunene. Blant dem som hadde gjort seg opp en mening, svarte over 70 prosent i alle de tre kommunene ja til sammenslåing. Samme måned ble det også avholdt en rekke folkemøter i de tre kommunene om saken.

- Åpenheten, folkemøtene, informasjonen har vært en av suksesskriteriene under prosessen, sier Sommerstad.

I februar ble saken behandlet i de tre kommunestyrene, der samtlige vedtok

sammenslåing med nært full flertall.

Kort tid etter leverte kommunene i felleskap søknaden til Kommunal- og moderniseringsdepartementet. I kjølvannet av vedtaket har de tre kommunestyrene satt ned en lovpålagt fellesnemnd bestående av 17 personer som skal samordne og forberede sammenslåingen.

ULIK STØRRELSE

Andebu er i areal blant de største kommune i Vestfold, men blant de minste i forhold til befolkning. Den nye kommunen i Vestfold vil ha over 60 000 innbyggere, og ser ut til å bli fylkets største. I areal vil kommunen være nesten like stor som Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg til sammen.

- Det er klart at de arealene kommunen besitter har gjort oss attraktive i en debatt om kommunesammenslåing. Og selvsagt vil det innebære både fordeler og ulemper når vi slår oss sammen med en stor kommune som Sandefjord. Fordelene er i første rekke at vi sikrer tjenestene til innbyggerne. Men vi kan også tilby å bruke de samlede arealene i kommunene optimalt. Også på mange andre områder kan vi utfylle hverandre.



Her planlegges en helt ny kommune. Politikerne i de tre kommunene Sandefjord, Stokke og Andebu har fått ros for en forbilledlig prosess mot kommunesammenslåing.

- Hva er de negative effektene?
 - Det jeg har vært redd for er i første rekke sentralisering av tjenester, og avfolkning av de ytre delene av kommunen. Men dette har stått sentralt i forhandlingene. Der har vi gjort et godt arbeid i forhold til fundamentet for den nye kommunen.

Ordfører i Sandefjord, Bjørn Ole Gledich (H), mener politikerne i de tre kommunene har turt å vise lederskap.

- Suksesskriteriene har vært at prosessen har vært politisk styrt, og veldig involverende. Samtidig har vi ikke gravd oss ned i detaljer. Vi har konsentrert oss om de overordnede tingene: Hjemmetjenester, skole, barnehager, og også by- og stedsutvikling. Det siste har vært viktig, ikke minst for de mindre kommunene. Det handler ikke bare om å utvikle byen, men like mye stedene, sier Gledich.

I likhet med Stavanger og mange andre større byer i Norge, mangler også Sandefjord arealer til boliger og næringsvirksomhet. I dag er innbyggertallet 45 000. Stokke har 11 500, Andebu 5800.

- Men mitt utgangspunkt har vært at det er andre som må komme til oss og invitere til et samarbeid. Jeg tror det er psykologisk viktig i en slik prosess. Her er det ikke snakk om å legge andre inn under seg. Vi er den største kommunen, men den største kommunen er også den kommunen som må utvise mest raushet, sier Gledich.

STOREBROR

Det siste mener også ordfører Erlend Larsen (H) i Stokke at Sandefjord har vist.

- Mange landkommuner har en frykt for storbyen. Jeg tror det er et ganske norsk fenomen. Jeg tror det har noe med at når byene har invitert til samarbeid, har det vært fordi det tjener storbyen. Som storebror må man også ta støytten når det drar seg til, og den opplevelsen må også lillebror ha, sier Larsen.

Alle møtene under prosessen har vært åpne. Det har skapt tillit i forhold til innbyggerne, og mediene, mener Larsen. Han har på mange måter vært en fanebærer i prosessen mot sammenslåing.

- Vi har hele tiden ment at om vi skal sikre et godt tjenestetilbud for våre innbyggere, måtte vi foreta noen grep. Dette handler i første rekke om tilbudet til innbyggerne som bor her og deres fremtid, sier Larsen.

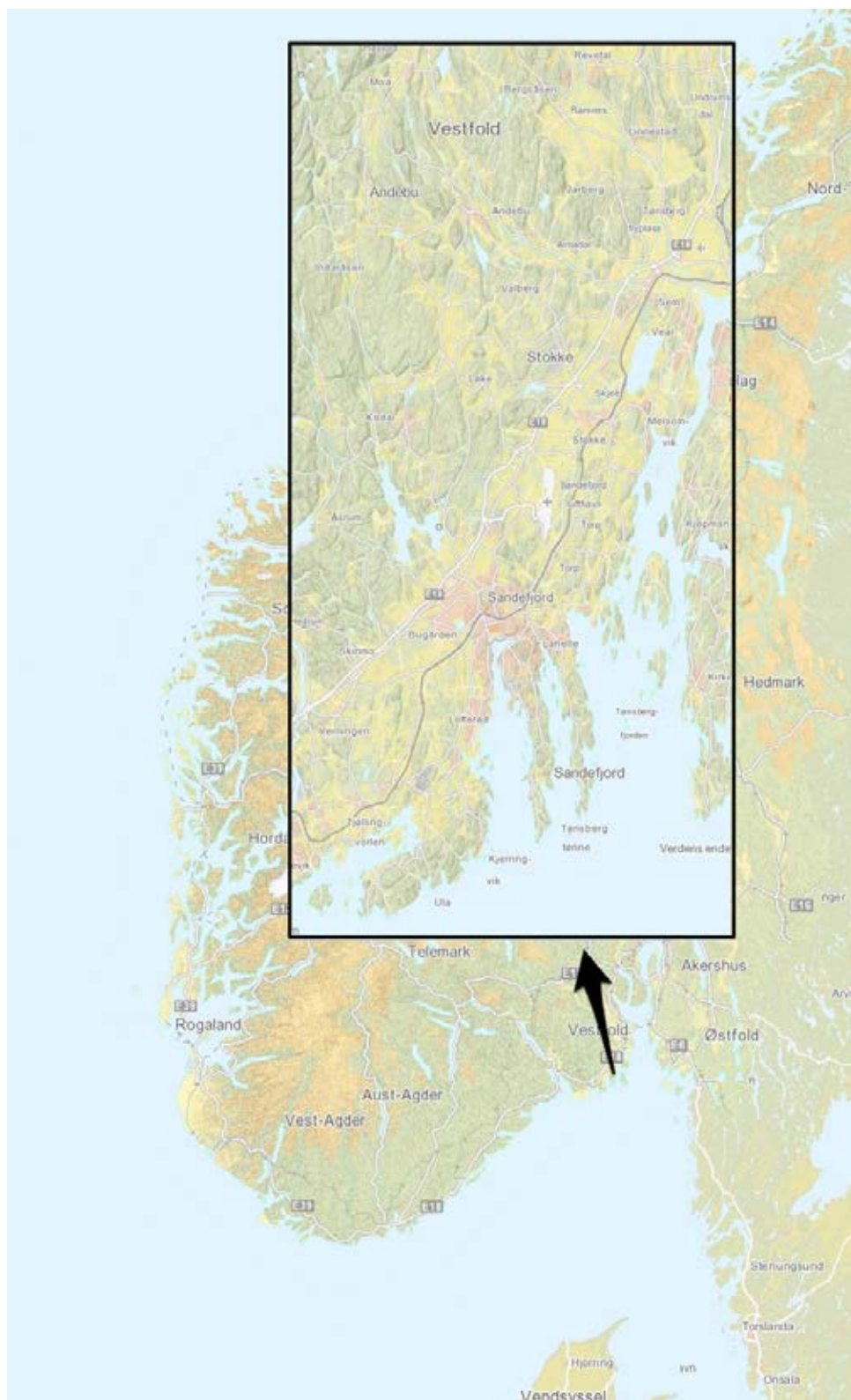
Han peker på flere forhold som har vært viktige under prosessen.

- Vi har vært veldig opptatt av nødvendigheten av å ha en tydelig tidsplan. Og samtidig også nødvendigheten av å ha en god kommunikasjon mellom partiene. I alle tre kommunene har det vært en tverrfaglig oppfatning og forståelse av behovet.

- Hvor mye betyr har identitet betydd for deg i denne prosessen?

- Jeg er født og oppvokst i Stokke, og kommer nok til å si at jeg kommer fra Stokke de neste femten årene. Men kommunenavn

og rådhus har egentlig aldri vært noe stort tema. Målet har hele tiden vært å bygge noe nytt sammen. Stokke skal fortsatt eksistere som et sted, men for innbyggerne i en ny, og bedre kommune.





Hva skal til for å lykkes som gründer?

I Norge etableres over 50 000 bedrifter hvert år, men på veien til å bli etablerte og solide bedrifter er frafallet enormt. Hva skal til for å lykkes? Hvem er suksessgründerne? Hvor kommer de fra og hvor har de endt opp?

I rapporten "Én million idéer - slik lykkes enda flere med gründerdrømmen" presenterer vi funnene fra en større studie Menon Business Economics har gjennomført for DNB.

Er du interessert i å vite hvordan flere kan lykkes med gründerdrømmen? Da er du hjertelig velkommen til en times presentasjon i vårt nye flaggskip.

Velkommen til Haakon VII's gt 9, lørdag 25. april, kl 11.

- Fylket må være den region



Ordfører Stanley Wirak i Sandnes mener kommunedebatten i regionen er på rett spor, men tror ikke på sammenslåinger.

Ordfører Stanley Wirak i Sandnes mener fylket ikke tar det regionale ansvaret. Han vil heller endre på det, enn å lage nye kommuner.

I Vestfold snakker politikerne om likeverdighet, raushet og å bygge nytt. På Nord-Jæren har det vært fremmedord i debatten om kommunesammenslåing. Stanley Wirak tror alle kommunene – med unntak av Stavanger – egentlig synes dagens kommunestruktur er helt grei.

- Jeg mener vi har en god prosess rundt dette nå. Vi har satt i gang et arbeid i Jærrådet, fått rådmennene til å utrede, og satt ned en gruppe som skal se på det demokratiske aspektet. Jeg tror vi er på rett spor.

Wirak mener regionen har behov for økt samarbeid, men ikke i form av å slå sammen

kommuner.

- Vi trenger regionale lokomotiv, som fungerer og styres på tvers av kommunene. Vi må ha noen som snakker regionens sak. Jeg har tro på at både fylket og de interkommunale selskapene kan ivareta det samarbeidet. Vi må ha sterke miljøer mot sentrale myndigheter, men lager vi en storkommune av Stavanger og Sandnes, vil 60 prosent av befolkningen i Rogaland bo her. Makten vil ligge et sted. I dag korrigerer vi hverandre, og konkurrerer, og finner de beste løsningene etter gode diskusjoner.

- Men er det ikke et behov for at noen taler storbyregionens felles sak?

- Vi må ha et regionalt nivå. Hadde fylkeskommunen fungert, hadde det vært det riktige.

- Men det gjør det ikke?

- Nei, hvor er den politisk drivende kraften i fylket? Folk vet nesten ikke hva de holder på med, sier Wirak.

Da Sandnes var et lite kjøpested med 4.000 innbyggere og et stort omland, og Stavanger var i samme situasjon, var tiden overmoden til å gjøre noe med kommunestrukturen, mener Wirak.

- Men det er noe helt annen enn å slå sammen to bykommuner. Byidentitet er et viktig aspekt, på samme måte som nærhet

ale kraften

og tilhørighet. Det er en realitet, ikke føleri.

- Men ser du ingen fordeler?

- Det gjør jeg. Man får et regionalt lokomotiv på en helt annen måte. Det er ingen som kan kimse av en sterk jærkommune. Vi hadde blitt et maktsentrum som ville være større enn Trondheim.

- Men frister ikke det?

- Nei.

- Selv om størrelse er viktig?

- Skal man følge resonnementet, kan man egentlig fjerne kommunene og ha en fylkeskommune. Hvor er da demokratiet? Det er langt fra Moi eller Sauda til Stavanger. Kommunene skal være et lokalt styre for dem som bor der, med nærhet til demokratiet. Jeg har mer tro på at vi må ha en fylkeskommune som tar de regionale beslutningene.

- Men du sier at fylkeskommunen ikke fungerer?

- Derfor hadde det vært greit å få en som fungerer. Det vi opplever i dag er bare en masse innsigelser. Vi må styrke og få fylket inn på et spor som innebærer samarbeid med kommunene. I dag er ikke det godt nok.

UTFORDRINGEN

- Men om det er slik at fylkeskommunen bør ha et regionalt ansvar, man at det ikke fungerer, hva da?

- Det er den store hovedutfordringen. Ta et eksempel: Man har vært enige om siden år 2000 en utbygging av Sandnes øst. For å få til det, må vi ha transportløsninger. Alle har vært enige om at Gandsfjord bru må vi ha. Så plutselig sier man nei. Vi kan ikke drive politikk på den måten. Nå mener noen også at vi heller ikke skal ha utbygging i Sandnes øst, og at vi skal bo i tiende etasje langs jernbanen. Det er totalt absurd.

- Hva må til for at fylkeskommunen skal fylle det regionale ansvaret, som du etterlyser?

- Man må jobbe med dette politisk og finne de rette nivåene. Vi må være rausere med hverandre. Dialogen må bli bedre. I dag opplever kommunene at de lager innsigelser og blander seg opp i detaljer i kommunene som kommunene skal styre selv. Når man driver på denne måten, får man ingen god dialog og samarbeid.

- Men opplever du at fylkeskommunen ikke tjener regionen eller kommunenes interesser?

- Jeg vil ikke male det helsvart, men vi må

videreutvikle fylkeskommunen. Den fungerer godt på mange områder, men samspillet med kommunene på regionalplaner og utviklingen der, og i forhold til næringsutvikling, kan bli mye, mye bedre. Nå må vi i løpet av høsten bli ferdige med denne kommunestrukturdebatten, og gå videre. Jeg tror personlig at alt ender opp med slik vi i dag har det.

- Men dersom man ikke gjør noe i denne regionen, samtidig med at andre gjør det, er du redd for at man kan miste regional kraft?

- Jeg tror den regionale kraften ligger i hvordan vi ter oss og hvordan økonomien er. Vi er det største tilflytningsområdet i landet. Det i seg selv er en kraft. Vi er viktige økonomisk. Det er også en kraft. Vi får ingen politisk kraft gjennom å være store i seg selv, men ved å ha tyngde.

CODE FELLESLØSNINGER

- Er kommunenes befolkningsgrunnlag en kraft i seg selv?

- Det teller. Men du får ikke politisk kraft ved å være mange, men hva du gjør det til.

- Er det et behov for et nytt forvaltningsnivå for storbyregionen Nord-Jæren?

- Vi har en del samarbeidsorganer.

Jeg tror mer at respekt er løsningen her for å finne de gode felleisløsningene. Når noen hele tiden fremholder at Sandnes egentlig ikke skjønner sitt eget beste, er det respektløst. Det var direkte flaut å sitte på

Solamøtet å høre hva noen klarte å lure av seg i forbindelse med kommunesammenslåing.

Det fremmer ikke samarbeid. Når man samtidig krever at nytt sykehus skal ligge i Stavanger, da kan man ikke i neste omgang vise til et felles bo- og arbeidsmarked.

- I Vestfold snakker ordførerne om raushet i prosessen mot en sammenslåing. Hvordan opplever du rausheten i denne regionen?

- Det har jeg ikke lyst til å si noe om. Det får andre vurdere. Det vi har sagt for vår del er at om noen andre vil snakke med oss om endret kommunestruktur, vil vi selvfølgelig gjøre det. Men vi er ikke imperialister.

- Hva dreier kommuneslåing seg om, mener du?

- Det dreier seg om nærhet til demokratiet, identitet, effektiv drift, lage en bedre hverdag for innbyggerne, og hva som er kommunenes oppgave. Kommunene ble i sin tid opprettet for å gi folkestyret en ny dimensjon som en motvekt til det sentraliserte styret som var. Jeg tror ikke vi trenger 700 kommuner i dette landet, men jeg tror vi behøver flere enn tre i Rogaland.

- Hvor viktig er identitet?

- Det er et viktig aspekt. Da Sandnes slo seg sammen i sin tid med Høle, Høyland og Hetland, hadde vi på en måte denne samme identitet. Det var mer gitt. Og tiden var moden for det. Å slå sammen to store byer blir noe helt annet.



- Vi får ikke politisk kraft gjennom å være store i seg selv, men ved å ha tyngde, mener Stanley Wirak.

Vi tar Oljetrykket 2015

Kom og få energiprisene, analysene, trendene, spådommene og forventningene. 23. april inviterer DNB og Næringsforeningen til Oljetrykket for fjerde gang.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: EIRIK ANDA/BITMAP

Vi lever i en verden preget av olje og gassindustrien, en næring som er den viktigste i norsk næringsliv - og spesielt for Stavanger-regionen.

Oljeprisen og Saudi Arabias påvirkning på prisutviklingen danner den røde tråd gjennom de tre foredragene denne formiddagen.

Torbjørn Kjus, anerkjent oljeanalytiker i DNB Markets vil fortelle nærmere hvorfor høyere oljepris gjør det lettere for produsentene, men at det fortsatt vil bli smertefullt for mesteparten av oljeindustrien. Kjus gir sitt syn på den globale oljebalansen, produksjons- og etterspørselsvekst som ender opp i en forventet oljepris for 2015. Dette gjorde han også i fjor, med topp tilbakemeldinger fra deltakerne.

STERK PÅVIRKNING FRA SAUDI ARABIA

-Saudi Arabia og Opec har styrt olje-produksjonen for å holde oljeprisen på ønsket nivå. Når oljeprisen kollapset og falt med hele 60% det siste halvår, har Saudi og Opec opprettholdt sin produksjon, forteller Morten Lode i DNB Markets. I likhet med mange andre har han mange fornuftige tolkninger av hvorfor Saudi har opprettholdt produksjonen, men kan det vedvare?

SPESIALISTER DELER SIN KUNNSKAP

Stig Stenslie, jobber med politisk analyse i Forsvaret og har doktorgrad i statsvitenskap med spesialisering på kongehuset i Saudi Arabia. Stenslie har gjort omfattende feltarbeid i Saudi Arabia og publisert flere bøker og artikler om Midtøsten og Asia. Han kommer og forteller mer om verdens største oljeprodusent Saudi Arabia, politisk stabilitet og oljemarkedet.

Med lav oljepris reduseres oppdragene for oljeserviceindustrien her hjemme, og



Oljeanalytiker Torbjørn Kjus gir oss oljemarkedsprognose for 2015 på Oljetrykket. I år rettes fokuset mot Saudi Arabia og den betydning kongedømmet har for oljeprisutviklingen.

for å opprettholde omsetningen øker fokus på oppdrag utenfor Norge. Christian Bull Eriksson, CEO i IK Group på Forus vil redegjøre for hvorfor de etablerte eget selskap i Saudi Arabia og deres erfaringer etter to års drift.

VIKTIG MØTEPlass FOR NÆRINGS�IVET

Også i år er Rosenkildehuset rammen for Oljetrykket som ledes av Gry Berit Lundal,

banksjef i DNB og Harald Minge, adm. direktør i Næringsforeningen. Lundal påpeker at energisektoren og oljeservice er en av bankens viktigste bransjer, og et satsningsområde både lokalt, nasjonalt og globalt.

Se program og meld deg på Oljetrykket her www.næringsforeningen.no



SCENEN // Monica Mæland

FOTO: HANS
JØRGEN BRUN

SALEN // 800 deltakere

Monica Mæland er næringsminister i en regjering med høye ambisjoner innen områder som omstilling, nyskaping og innovasjon. Dette vil hun fortelle mer om på Pulpit 2015 gjennom foredraget "Veien mot et mer nyskapende Norge".

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**.

Utvider sentrum langs Byfjorden



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND



Byfjordparken ligger kun 1,7 kilometer fra Jernbanestasjonen, og vil bli en forlengelse av sentrumsområdet langs Byfjorden utover fra Konserthuset.

52.000 kvadratmeter næringslokaler og 240 boliger. Nå går GMC Eiendom i gang med å utvide sentrum av Stavanger nordover i fortsettelsen av strandpromenaden. – Dette er et unikt prosjekt såpass sentrumsnært, sier daglig leder Lars Stangeland i GMC Eiendom.



Jeg tror ikke folk er klar over hvor tett på sentrum dette er.

Lars Stangeland, GMC Eiendom

Prosjektet heter Byfjordparken og ligger helt ned til sjøen på GMC sitt gamle industriområde i Kalhammarvigå. Når Stangeland beskriver prosjektet som unikt, er det først og fremst størrelsen, i kombinasjon med den korte avstanden til sentrum, han tenker på.

- Jeg tror ikke folk er klar over hvor tett på sentrum dette er. Store sentrumsnære næringslokaler er mangelvare. Nå kommer det, helt ned til sjøen, fastslår Stangeland.

I gangavstand snakker vi om 1,7 kilometer fra Jernbanestasjonen. Det er nærmere sentrum enn Østre bydel og Tou Scene.

- Faktisk vil du om ikke lenge kunne gå langs sjøen helt ut hit. Promenaden skal utvides videre fra Bjergsted. Det er til og med et ønske om å lage gangsti rundt odden med Stavanger offshoretekniske skole, forteller Stangeland.

Han og GMC-konsernet er oppriktig begeistret over hva de har klart å få til.

STENGT FOR ALLMENNHETEN

Industriområdet i Kalhammarvigå som nå bygges ut, ble overtatt av GMC i 1977 GMC-gruppen startet opp fire år tidligere og er et lokaleid industrikonsern i Stavanger med fokus på skip, rigger og offshoreinstallasjoner. Konsernet består av seks selskap som tilbyr sammenhengende tjenester til offshore og maritim industri. Selskapene er GMC Maritime, GMC HVAC, GMC Electro, GMC Yard, GMC Marine Partner og GMC Engineering.

- Før GMC etablerte seg i Kalhammarvigå, hadde Bjelland sildemel-fabrikk her ute i mange år. Med andre ord har denne Vågen, som ligger fint plassert ved innseglingen til Stavanger, vært stengt for allmennheten i generasjoner. Derfor tror jeg mange er overrasket både av størrelsen og hvor tett på sentrum det egentlig ligger, sier Stangeland.

GMC vil flytte det de har igjen av industrivirksomhet fra området – mens hovedkontoret og administrasjonen flytter inn i et av nybyggene når det står klart.

VIL TIL SENTRUM

GMC startet opp arbeidet med Byfjordparken for alvor i 2009. Det er arkitektkontoret Ramp som har tegnet prosjektet, som også omfatter en barnehage.

- De grønne utearealene til barnehagen skal anlegges på taket. Vi høstet noe skepsis til dette i starten. Men dette har nå snudd til det positive. Interessen fra potensielle drivere av barnehagen har vært stor – ikke minst på grunn av den spennende og kreative utformingen, forteller Stangeland.

Ned til sjøen skal det totalt bygges åtte næringsbygg. Det er planlagt totalt 52.000

BYFJORDPARKEN

- » Utbygger: GMC Eiendom
- » Arkitekter: Ramp
- » Planområde: 58.600 kvadratmeter
- » Næring: 52.000 kvadratmeter
- » Bolig: 24.000 kvadratmeter (243 leiligheter)
- » Totalt utbyggingsareal med parkering: 107.000 kvadratmeter
- » Utbyggingen starter: 2015

kvadratmeter, med mulighet til å utvide dette til 56.000 kvadratmeter.

- Totalt vil rundt 2.500 ansatte kunne ha arbeidsplassen sin her i framtiden, sier





Det er arkitektkontoret Ramp som har tegnet prosjektet, som også består av en barnehage med grønne lekeområder på taket.

Stangeland.

Boligdelen av prosjektet består av 11 lavblokker med totalt 243 boenheter. I tillegg bygges all parkering under bakken. Samlet utbyggingsareal blir da 107.000 kvadratmeter.

OM TO ÅR

Snart starter byggingen av de første boligblokkene og de første næringsbyggene. Rundt 50 prosent av boligene i første byggetrinn er solgt, men Stangeland legger ikke skjul på at markedet ikke er optimalt for tiden verken når det gjelder bolig eller næringsbygg.

- Likevel er vi godt fornøyde med salget så langt. Det er også interessant at det er de største og dyreste leilighetene som er lettest å selge. Det sier kanskje også noe om markedet?

Næringsdelen av prosjektet har også hatt positiv interesse så langt.

- Selv om det er tøffere tider, skal ikke effekten av tidsriktige lokaler i et attraktivt område undervurderes når det gjelder

effektiv og til sjuende og sist lønnsom drift, påpeker Stangeland.

Det er også verdt å merke seg at hele prosjektet bygges med en så grønn profil som mulig, med passivhus, egen pelletsbasert energisentral og sjøen som kjølemedium. Derfor støtter også ENOVA utbyggingen økonomisk.

De første delene av prosjektet vil stå ferdig om rundt to år. Når alt er utbygd, tør han ikke å spå.

- Går det meste smertefritt, vil vi være ferdige om ti til tolv år.

Det han imidlertid er sikker på, er at hele området langs Vågen og utover Byfjorden vil bli mer og mer attraktivt i årene som kommer.

- Konserthuset og det som har skjedd i og rundt Bjergsted har jo allerede gjort mye. Snart kommer SpareBank1 SR-Banks nye hovedkontor, området utover langs sjøen og vårt prosjekt i Kalhammarvigå. Jeg både håper og tror at det vil danne grunnlaget for enda mer byfornyelse nord for sentrum. Det passer som hånd i hanske i tanken om

timinuttersbyen der folk både bor, jobber og ellers har det de trenger innenfor en radius på ti minutter, sier Stangeland.

Mye tyder på at han har rett.



- Totalt vil rundt 2.500 ansatte kunne ha arbeidsplassen sin her i framtiden, forteller daglig leder Lars Stangeland i GMC Eiendom.



Asle (t.v.) og Audun Nysted driver Nysted AS som er en av de få selvstendige håndverksbedrifter/ fargehandler som ikke inngår i en kjede. De har snart 70 års erfaring innen sitt felt.

Snart 70 år med håndverk

Didrik Nysted AS er en tradisjonsrik Sandnes-bedrift som lever etter mottoet: Vår kunnskap - din garanti. Håndverk- og Faghandelen er opptatt av å følge med i utviklingen og levere kvalitet i alle ledd.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Med to butikker - i Sandnes sentrum og siden med eget bygg Interiørgården som nå er hovedkontor på Forus - er Nysted godt etablert i regionen.

- Med denne plasseringen har vi et godt utgangspunkt for å nå markedet her i området, sier Audun Nysted. Han er utdannet malermester og har jobbet i selskapet i en mannsalder.

Faren Didrik Nysted, grunnla bedriften i 1946, og etter hvert overtok sønnene Kristian og Audun. I mange år var Audun daglig leder, og i fjor overtok sønnen Asle den daglige driften. Audun fortsetter i selskapet som arbeidende styreleder. Begge har imidlertid jobbet i alle avdelinger i bedriften slik at de kjenner alle ledd i verdikjeden.

KOMPETANSE OG KVALITETSSYSTEM FRA A-Å

Med seg har de et godt lag av ansatte i flere avdelinger.

- Vi er opptatt av å sørge for god rekruttering og har til enhver tid lærlinger hos oss. Grunntanken har vært å lære opp ungdom fra bunnen av, sier Audun. Han forteller at de satser på fagskoler, og er en

DIDRIK NYSTED AS

- » Etableringsår: 1946
- » Ansatte: 79
- » Omsetning: 91 mill NOK (2014)
- » Forretningsområde: Håndverkertjenester; malere, gulvlegger, flisleggere og interiørkonsulenter.
- » Daglig leder: Asle Nysted
- » Eier: Nysted-familien
- » Webside: www.nysted.no

godkjent opplæringsbedrift. I tillegg har samarbeid med NAV ført til at flere unge arbeidsledige har fått jobb og opplæring hos Nysted AS.

Nå har de tre lærlinger på håndverk og en lærling i butikken.

Rekruttering og kompetansebygging er en vedvarende prosess hos Nysted. Markedet er krevende og bedriften har hele tiden fokus på salg og kunder.

- Vi har hele tiden hatt som strategi å ha flere bein å stå på, og ved å spre risikoen er vi heller ikke så sårbare. I tillegg har vi lagt vekt på langsiktighet og det er viktig å ha en miks av kunder slik at vi ikke er avhengig av noen få store.

De har til enhver tid vært opptatt av



Asle Nysted overtok som daglig leder etter faren Audun i fjor. 90 kvalifiserte håndverkere jobber i Nysted AS.

å tilpasse seg endringer i samfunnet og oppdatere seg faglig.

- Håndverksavdelingen består av over 60 håndverkere. Dette er fagfolk med yrkesstolthet. Vi påtar oss alt innen maler arbeid, tapetsering, flislegging og gulvlegging.

Hos Nysted kan kundene få utført hele - eller deler av et komplett malingsarbeid eller gulvarbeid.

KUNDEN I FOKUS

- Vi er i stadig utvikling, forteller Asle. Nysted har lagt vekt på nye løsninger på internett. Netthandel er et vekstområde og stadig flere orienterer seg på nettet,

Dette er et unikt verktøy for den som skal pusse opp, her kan både firma og kunder orientere seg og la seg inspirere til handel og bestilling av håndverkertjenester.

-Prosjektnett er en portal som tilbys som kundebehandling for sluttkunde på prosjekter, for entreprenører og byggefirma der vi er involvert. Dette er et marked som vil ekspandere, derfor har vi vært tidlig ute i vår bransje med nettløsninger, påpeker Asle.

ENDRINGSVILJE

Nysted har også en ny satsing mot proffmarkedet. Dette konseptet vil ivareta håndverksmiljø og sørge for faglig påfyll. Her er blant annet et eget kvalitetssikringssystem som brukes i prosjekter. Det handler om å gjøre jobben riktig første gang og sikre at en overlater jobb til neste på riktig måte.

- Hvordan skal dere lykkes i framtiden?

- Vi skal være der det skjer. Det handler om å ikke stoppe opp, men snu seg rundt og følge markedet, for markedet er alltid i utvikling. Det er fagkunnskapen som er det lille ekstra som skiller oss fra andre steder hvor kundene kan kjøpe maling eller annet utstyr. Hos oss får nettkunden tilgang til nettløsningen «min side», som samler all info om kjøp, sier daglig leder.

Han forteller at de er opptatt av å ha dyktige leverandører og samarbeider med ledende leverandører for å tilby kundene et mangfold av produkter. Nysted har på nettsiden samlet gode råd og lenker til alt fra hvordan male ute og inne med video som viser steg for steg hvordan en skal gå

fram. Eller hvordan en kan bruke Jotun fargevelger, et verktøy som enkelt lar deg prøve ut ulike farger på huset inne og ute. Tjenesten er gratis og kunden kan lagre egne bilder og fargeforslag.

NYTT MEDLEM I NÆRINGSFORENINGEN

Nysted er organisert i ulike fora, blant annet via MLM Lauget, NHO og opplæringskontor Byggopp. De er godkjent våtromsbedrift med sentral godkjenning og medlem av Startbank.

Nylig ble Nysted AS medlem i Næringsforeningen.

-Hva forventer dere å få ut av medlemskapet?

-Hittil har vi ikke vært så aktive, men det er viktig å tilegne oss kunnskap og følge med på det som skjer. Vi håper vi får tid til å utvide og utnytte dette nettverket, svarer far og sønn Nysted.



Det bankende blå

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

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



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

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

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

”

Jeg tror knapt jeg har tatt et fag på skolen som er likt det min far hadde.

Andreas Melvær

Andreas Melvær har overtatt som daglig leder av Melvær & Lien, byrået som hans far startet i 1989. De holder til i Valberggata 2 i Vågen i Stavanger.

Tar kapteinansvar for andre gang

Andreas Melvær tok for første gang på seg ansvaret som kaptein etter et havari på en jordomseiling. Nå har han igjen satt seg i førersetet, men denne gangen i familiebedriften Melvær & Lien. – Jeg føler et stort ansvar, men først og fremst overfor våre mange dyktige ansatte, sier unge Melvær.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Andreas Melvær er 32 år gammel. Det betyr at han kvalifiserer til å delta på Næringsforeningens nye ungsatsing U37 – og det med god margin. CV-en er det likevel ingenting å si på. Han har vært kaptein på jordomseiling, Senior Digital Designer i det prestisjetunge byrået Delaney Lund Knox Warren (DKLW) og har jobbet for ulike London-selskaper som The Picture Production Company, Blue Barracuda og Feref. Egentlig hadde han heller ikke noen plan om å returnere til Norge og Stavanger. Men for så mange andre fikk kjærligheten et ord med i laget.

– Jeg stortrivdes i London i DKLW og The Picture Production Company fikk jeg jobbe med kunder som Opel, Halifax, Royal Bank Of Scotland, Playboy og Marie Curie Cancer Care. Jeg hadde ingen planer om å flytte hjem i det hele tatt. Ikke før jeg traff kjæresten min, Karina Lavik. Hun ville ikke bo i London lenger. Dette var i slutten av 2008. På den tiden var også Melvær & Lien i litt trøbbel, så jeg tenkte det kunne være en god idé å komme hjem og hjelpe til litt med det jeg kunne, forteller Melvær.

Som sagt, så gjort. Han begynte som designer og etter hvert kreativ leder i selskapet som hans far, Ståle Melvær, startet opp i 1989.

– Du er født inn i reklamebransjen. Har din framtid og kurs vært staket ut fra barnsben av?

– Melvær & Lien ble startet da jeg var seks år gammel. Så jeg har jo lekt meg her,

tegnet og lånt de flotte printerne nesten så lenge jeg kan huske. Men egentlig var jeg ikke så veldig opptatt av tegning og formgivning før i tenårene. Veien inn var graffiti. Slik ble jeg bitt av basillen.

Men form og farge ble det ikke. Først etter et sabbatsår i Frankrike etter videregående, fant Andreas Melvær ut at han ville følge i sin fars fotspor. Skjønt, fotsporene til Ståle er ikke spesielt gjenkjennelige.

– Min far gikk reklametegnernes skolen. Jeg begynte på en bachelor-grad i grafisk design og digitale medier i England. Jeg tror knapt jeg har tatt et fag på skolen som er likt det min far hadde. Jeg er fullt og helt utdannet innen digitale medier og har kort og godt fokusert på alt som kan vises på en skjerm, påpeker Melvær.

STILLEHAVKRYSSING

Før Andreas Melvær var klar til å ta over roret i byrået, måtte han likevel en tur utenlands, mer spesifikt på verdensomseiling, eller i alle fall en stillehavkryssing. På mange måter var også det å følge i sin fars fotspor. Da han selv var fire år gammel, tok nemlig far og mor ham med på seilas fra Saint Martin i Karibien til Sydney i Australia.

– Denne gangen var det sønnen til kapteinen fra den gang, min kjæreste, min søster og hennes mann og flere andre som ble med. Vi la ut fra Saint Martin i januar 2013 i seilbåten "Blue Marble". Jeg var stuert. Vi planla veldig mye på forhånd, men egentlig gikk det mye lettere enn vi hadde trodd – helt til vi kom fram til den lille øystaten Niue, forteller Melvær.

Øystaten Niue i Stillehavet er et av verdens aller minste land. Det samlede arealet er på størrelse med Sandnes kommune, og innbyggertallet kun 1.400. På

ANDREAS MELVÆR

- » Navn: Andreas Melvær
- » Alder: 32 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift med Karina, far til Vilma (4 mnd.)
- » Aktuell: Han har nå overtatt som daglig leder i Melvær & Lien, og er dermed andre generasjon i lederstolen i ett av Stavangers mest markante reklamebyråer. Melvær & Lien leverer i dag tjenester innenfor merkevarebygging, strategisk design, reklame og digitale medier.

denne øya slet "Blue Marble" seg grunnet et svakt ankerfeste – og fikk nærkontakt med sylskarpe stillehavsrev. Båten ble berget, men var totalskadd og umulig å seile videre med.

– I påvente av forsikringsoppgjøret, ble vi holdt i landarrest av myndighetene på Niue i en måned. Dette var en såpass stor begivenhet på øya at vi havnet i nyhets-sendingene på TV.

Etter havariet var kapteinen og flere av de andre på båten klare for å reise hjem. Men Andreas Melvær, kjæresten og noen til fikk leie seg en ny båt, "Felice" – og fortsatte ferden mot Sydney.

– Jeg hadde aldri vært kaptein før og knapt seilt før denne turen. Men det gikk greit. Det var veldig lærerikt, vi havnet i litt trøbbel på grunn av været – men ingenting som vi ikke klare å løse.

Og på Tonga tok han skrittet helt ut!

– Da fridde jeg til kjæresten min, Karina. Jeg tenkte at når vi hadde klart å leve sammen, så og si oppå hverandre, i bølger og med nattevakter over såpass lang tid som

på denne turen, kom hverdagen hjemme til å bli enkel. Heldigvis tenkte hun likt, sier Andreas Melvær, med et smil.

For fire måneder siden ble de også foreldre til Vilma.

BRYGGER PÅ MYE

- Når vi først er inne på det personlige, hvordan vil du beskrive deg selv?

- Jeg er veldig opptatt av å innfri. Skulle ofte ønske jeg tok lettere på ting. Jeg har et iboende engasjement og masse prosjekter på gang. Da jeg var barn gjorde det seg utslag i ekstremt mye spenningshodepine. Jeg har måttet venne meg av med å bekymre meg så mye, og første og fremst være opptatt av å gjøre mine ting rett. Og ikke gå "all in" i alt.

Men et av prosjektene og engasjementene Andreas Melvær har gått all in i er spesialølfestivalen What's Brewing.

- Hvorfor en ølfestival?

- Egentlig har jeg ikke vært veldig interessert i øl. Men jeg hadde noen venner i bransjen og syntes en ølfestival med kunnskap om håndverksøl som tema var en god idé.

Det viste det seg også å være. Den første utgaven av festivalen på Tou Scene i høst ble utsolgt. 23. oktober er utgave nummer to planlagt. Men det hele skjedde ikke helt uten problemer.

- Vi fikk ikke lov til å informere om hvilke bryggerier som skulle komme, slik andre slike festivaler rundt om i landet har fått lov til å gjøre. Skjenkekontrollen i Stavanger valgte å legge seg på en veldig restriktiv linje.

Og det valgte Andreas Melvær og What's Brewing å utnytte til det fulle. De kjørte full pakke i mediene – og laget til og med en egen versjon av hjemmesiden spesialtilpasset skjenkekontrollen.

- Vi forholdt oss 100 prosent til loven, og valgte å lage litt humor på bekostning av den. Vi hadde veldig god tone med skjenkekontrollen og har ikke hatt noen agenda mot dem, kun mot selve loven. Nå er den på høring med forslag om at ølfestivaler og bryggerier skal kunne publisere sine ølmerker online med aktuell informasjon.

I ENDRING

Når nå Andreas Melvær har overtatt som daglig leder etter Dag Terje Klarp Solvang, er det i en tøff tid for byråene. Mediene er i endring. Den digitale hverdagen har snudd opp ned på mye. I tillegg er reklamebransjen blant dem som får føle innsparingene i olje- og gassindustrien på kroppen.

- Melvær & Lien var det første byrået her i byen uten repromaster da vi startet i 1989. Siden har det vært både oppturer og nedturer. Ved inngangen til finanskrisen oppbemannet vi og var i 2008 på vårt største noen sinne med rundt 40 personer ansatt. Det viste seg å være byens dårligste timing og vi har siden vært på slankekur. Nå teller vi 18 ansatte og vil i 2014 endelig levere et solid overskudd igjen.

Andreas Melvær forteller at byrået har slitt mye med kostbare avtaler og høye



- Vi har denne gangen vært ufrivillig forut for vår tid. Så selv om 2015 blir et tøft år for hele bransjen, der vi allerede har sett konkurser, er vi ganske godt rustet, sier Andreas Melvær.

driftsutgifter. Men at den prosessen de har vært gjennom, har ført til at de er bedre rustet enn de fleste andre.

- Vi har denne gangen vært ufrivillig forut for vår tid. Så selv om 2015 blir et tøft år for hele bransjen, der vi allerede har sett konkurser, er vi ganske godt rustet. Vi har dyktige medarbeidere og kan levere kostnadseffektivt for kundene våre – noe de setter pris på.

En del av denne virkeligheten er at kundene har mulighet til å gjøre mye mer selv.

- Det betyr at vi lager materiell for kundene våre, som de kan jobbe videre med selv. For noen år tilbake var det en utenkelig måte for oss å arbeide på. Virkeligheten nå er at datteren til direktøren kan lage en nettside eller en plakat på jenterommet. Men hun bygger ikke en merkevare, fastslår Andreas Melvær.

Og det er selve kjernen av det idéentreprenørene i Melvær & Lien har levd av siden oppstarten i 1989 – merkevarebygging.

- Når jeg går gjennom byen og ser butikker og logoer, tenker jeg ofte hva de

kunne fått til dersom vi bare hadde hatt anledning til å jobbe med dem. Har de egentlig tenkt på hvordan de skal skille seg ut, hvordan folk skal huske nettopp dem? Det er en strategisk avgjørelse som ingen må ta for lett på, sier han.

Paradoksalt nok er reklamebransjen selv slett ikke best i klassen når det kommer til egen merkevarebygging. Melvær & Lien har forsøkt å være et unntak i så måte, og det virker som om de har lyktes med nettopp det. Andreas Melvær ønsker å videreføre dette, og føler som sagt et stort ansvar overfor de ansatte når han nå har overtatt som daglig leder.

- Jeg er mer opptatt av å tilrettelegge for de fantastiske medarbeiderne vi har, enn å gjøre min far happy. Han er fortsatt på eiersiden og er en god mentor og rådgiver. Men uten at vi har et godt fagmiljø der flinke folk trives og flinke folk kan bli enda bedre, klarer vi ikke å levere det beste for kundene våre, fastslår Melvær.

Vi kan ikke annet enn å ønske ham godt vær og en god seilas.

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>



De er medspillere, rådgivere og diskusjonspartnere - ikke bare leverandører av personell.
-Vi tror folk ønsker å prestere sammen og dele seirene, sier Tribe-gründerne Kari Holm (t.v) og Audhild Vikan.

Sterk stammekultur i Tribe

Rekrutterings- og rådgivningsfirmaet Tribe AS gikk helt til topps i DNs gasselékåring i Rogaland. Med stort engasjement, nettverk og hjerte for jobben, har de lyktes innenfor en bransje preget av sterk konkurranse.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

De er ikke så rent lite stolte når de påpeker at de i tillegg til å bli årets gasselle i Rogaland 2014, kom på fjerdeplass i den nasjonale kåringen.

Med en vekst på 1430 prosent tronet Tribe øverst på listen, et hestehode foran neste selskap som hadde hele 1034 prosent vekst. Gasselékåringen er Dagens Næringsliv sin utmerkelse til bedrifter som har eksistert i minst fire år og som utmerker seg med sterk omsetningsvekst over denne perioden.

- Det som er typisk med gasellene, er at de ofte går under radaren. Med denne anerkjennelsen kom vi mer i søkelyset, forteller de to gründerne Kari Holm og Audhild Vikan som startet Tribe i 2009. De ser for øvrig på utmerkelsen som en pokal for god innsats og feiret med en lunsj.

Kari og Audhild jobbet sammen i Skanem, som hhv. direktør og salgs- og markedsjef. Kari forteller at hun alltid hadde gått med en drøm om å starte egen virksomhet, og sammen med Audhild ble Tribe etablert.

- Jeg pleier å fortelle at jeg gikk fra et kontor på 40 m2 til et kontor på 4m2, sier Kari med et smil. Vi hadde kun én mobil,

gule sider, pult og stol i starten...

- Pluss masse pågangsmot! skyter Audhild inn. Og legger til at de halverte lønnen for å kunne bygge selskapet stein på stein. Etter tre år, fikk de to nye på laget - eller i stammen for å bruke Tribes terminologi: Kari Bjerk og Per André Rykhus. Og nylig fikk femte triber plass i stammen: Alain Fassotte.

EN GANG TRIBER, ALLTID TRIBER...

Tribe finner du i flotte lyse lokaler i Borgen, over Ostehuset i østre bydel. Her sitter de fem partnerne og jobber når de ikke er utleid. Midt på gulvet blant moderne møbler står en afrikansk tromme, en spesiell gave de har mottatt av en av deres konsulenter som de skaffet fast jobb. Trommen betyr mye for giveren og for medarbeiderne. Den fungerer som en skipsklokke som enkelte salgsbedrifter har; hver gang et salg går i boks, trommes det heftig. Navnet på bedriften, Tribe, er skrevet i en spesiell font som kan risses inn i stein eller tre. På websiden deres står det «send oss et røyksignal» - enda et eksempel på at begrepsapparatet benyttes til fulle.

-Hva er det beste med jobben i Tribe?

-Det kjekkeste er hvor fort og tett en kommer inn på folk i intervju situasjoner, og det samme føler jeg ute hos kundene. Den tilliten vi har bygget opp og den ærligheten vi skaper mellom partene er magisk for meg,

TRIBE

- » Etableringsår: 2009
- » Ansatte: Fem, samt 30 konsulenter i oppdrag
- » Omsetning: 28 mill. NOK (2014)
- » Forretningsområde: Rekruttering og rådgivning
- » Eiere: Kari Holm, Audhild Vikan, Kari Bjerk, Per André Rykhus, Alain Fassotte
- Nettside: www.tribe.no

svarer Audhild entusiastisk.

Kari legger til at de er opptatt av å behandle alle med respekt og viser til uttrykket «what goes around, comes around», i det ligger at man får igjen det man bidrar til selv. Hun presiserer med at «vi vil hverandre vel». Det er viktig.

LIKT FOR ALLE - ÉN STAMME

-Vi er veldig opptatt av å bygge en stammekultur. Det er kulturen som har brakt oss sammen, historiene rundt leirbålet og dansen rundt totempælen. Selv om vi er individualister, er det først når vi er sammen med andre at de virkelige resultatene skapes, forteller Kari.

Likhetskulturen sitter i ryggraden; alle har lik lønn, like lang ferie, like goder. De



Tribe jakter på endringer, utfordringer og resultater.

-Vi er erfarte bedriftsledere med sans for fellesskap og prestasjonskultur. Vi skaper resultater sammen med og gjennom andre og drives av viljen til å være best på flinke folk, sier alle partnerne i Tribe, fra venstre: Kari Holm, Per André Rykhus, Audhild Vikan, Kari Bjerk og Alain Fassotte.

har ikke noe hierarki og er likeverdige partnere.

- De har brukt minimalt med penger på markedsføring, og har - sier de selv - et ekstremt kostnadsfokus. En slik jærsk entreprenørånd er sunt å ha mener de.

- Vi har ingenting å gå på når det gjelder kostnadsreduksjoner, men vi har mer å hente på å se nye muligheter hvis vi får dårligere tider. Hos oss er alle selgere og salgsmentaliteten må ligge i bunn skal vi lykkes, sier Kari.

ENERGI OG RESULTATER

Kari og Audhild har ikke brukt energi på å tenke worst case og på at det ikke kan gå bra. Fra dag én har de satset alt på Tribe. Imidlertid har hardt arbeid gitt resultater. De presiserer at det er viktig å ha andre ben å stå på, ikke bare jobb. Familie, venner og andre aktiviteter er også viktig for å ha god balanse i livet.

- Nedsiden var at vi eventuelt måtte ta oss en annen jobb. Selv om vi startet i 2009,

en tid preget av finanskrisen, har det vist seg at med handlekraft og gründerånd kan vi lykkes. Vi har aldri hatt mål om å ta hele markedet, og justerer kurs kontinuerlig i takt med trendene.

De har som mål å gi kundene økonomisk gevinst og mulighet til å oppnå enestående resultater gjennom tydelig prosjektledelse, aksjonsplaner og gjennomføringsevne. Alle har erfaring fra en rekke endringsprosjekter. En viktig forutsetning er at partnerne har erfaring som bedriftsledere og har derfor sittet på andre enden av bordet og ofte vært utleid hos kunden. Dermed vet de «hvor skoen trykker», kjenner lederne og medarbeiderne og bedriftskulturen slik at de er i stand til å finne egnede konsulenter som dekker kundens behov.

-Nøkkelen til suksess ligger i samhandlingen mellom de ansatte, salgskompetanse og økonomiforståelse i hele organisasjonen. Kunsten er å balansere mellom strategisk tenking og konkret gjennomføring.

Videre mener de to at de gode prestasjonene er et resultat av en sterk stammekultur, preget av målbevissthet og langsiktig arbeid. Det finnes ingen snarveier til suksess. Et godt råd fra dem er å alltid lage plass til entusiasme og trivsel i organisasjonen.

-Behovet for å ha de beste talentene i de riktige posisjonene har aldri vært større. I et arbeidsmarked i endring, hjelper vi kundene med å finne flinke folk. Vi drives av viljen til å være best på flinke folk! Flinke folk er våre kunder, de er våre ansatte og de er våre samarbeidspartnere. Når dyktige folk kommer sammen, skapes energi og resultater.

Mot slutten av intervjuet, blir vi avbrutt av et høyt hurrarop av Kari Bjerk. Hun spretter opp fra kontorstolen og sender ut «røyksignal» på trommen om nytt salg.

- Hun blir kalt Rogalands beste selger. Hun er helt rå - kanskje hun er landets beste, spør de seg før de konstaterer: Vi er en solid bedrift som er kommet for å bli!

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
- ♦ Frokostbuffét
- ♦ 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



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

GENERALSponsor



KULTURRÅDET
Arts Council
Norway



STAVANGER KOMMUNE

Første næringsminister til Pulpit

Kombinasjonen av Pulpit og næringsministeren er like naturlig som fisk og vann. Derfor er vi glade for at statsråd Monica Mæland vil være blant foredragsholderne under Pulpit 2015.



TEKST:
FRODE BERGE

Selv om Pulpit er en av landets største næringskonferanser, har næringsministeren av ulike grunner fortsatt til gode å delta. Desto hyggeligere er det at statsråd Monica Mæland vil prege programmet på Pulpit 2015, 23. september i Stavanger konserthus.

Monica Mæland er del av en regjering med høye ambisjoner på de områdene som Pulpit handler om: Konkurranseskraft, omstilling og innovasjon. Som øverste ansvarlige i Nærings- og fiskeridepartementet har hun det daglige politiske hovedansvaret for at regjeringen når de målene den setter seg i næringspolitikken.

I løpet av de 18 månedene som har gått siden Høyre og Frp inntok regjeringkontorene, har Monica Mæland engasjert seg særlig sterkt i saker som rammevilkår for entreprenører, omfanget av statlig eierskap og mangfold i ledelse i næringslivet.

Mæland har for øvrig politisk fartstid

blant annet som byrådsleder i Bergen. Hun kjenner dermed næringslivet på Vestlandet svært godt.

STERKT PROGRAM

Næringsministeren er del av et sterkt faglig program for Pulpit 2015. Vi gleder oss også til å høre Carl Bildt. Bildt er en av Skandinavias mest meritede 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.

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 den øverste ansvarlige for de mest vellykkede olympiske leker i moderne tid.

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



Næringsministeren hører hjemme på Pulpit, og 23. september kan du høre Monica Mæland snakke om konkurransekraft, omstilling og innovasjon under Pulpit 2015. (Foto: Thomas Haugersveen)

engasjerende foredragsholder.

Det blir et variert faglig innhold også på årets Pulpit. Selv om ryggraden i programmet er klart, er det ikke komplett. Flere spennende innslag vil komme, og vi oppfordrer alle til å holde seg oppdatert på www.pulpit.no



Sebastian Coe



Carl Bildt:

Vi gleder oss til Pulpit 2015!

Selv om Pulpit 2015 ligger nesten et halvt år fram i tid, kjenner allerede Arne Austreid og Harald Minge på de positive forventningene. Den populære næringskonferansen arrangeres i år for fjerde gang.



TEKST:
FRODE BERGE

Pulpit fyller altså fire år til høsten. Selv om dette ikke er noen alder å snakke om, gir likevel konferansene i 2012, 2013 og 2014 et godt grunnlag for en oppsummering av status. Hvorfor ble Pulpit etablert, og hvilken posisjon har den oppnådd?

Pulpit arrangeres i et samarbeid mellom SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen. I den omfattende floraen av møter og konferanser som hvert år avvikles i regionen, hadde vi ett felles savn: En stor, spektakulær og faglig relevant kombinasjon av konferanse- og festdag. Et arrangement som stikker seg ut, og som inkluderer store og små i alle bransjer. Målet var i tillegg å skape en møteplass som gir innsikt og utsikt, og som legger til rette for dialog og meningsbrytninger. Derfor fikk konferansen navnet Pulpit, den engelske betegnelsen for Preikestolen.

Arne Austreid er administrerende direktør i SpareBank 1 SR-Bank. Han opplever at Pulpit har utviklet seg til å bli en viktig nettverksarena for næringslivet i Rogaland.

- Som den ledende banken i regionen er vi opptatt av å skape gode møteplasser for store og små bedrifter, og for offentlige aktører. Pulpit er for oss årets høydepunkt



Arne Austreid og Harald Minge gleder seg allerede til å ta imot foredragsholdere i verdensklasse og feststemte Pulpit-gjester onsdag 23. september i Stavanger konserthus. (Foto: Minna Suojoki)

på arrangementsfronten, en konferanse som samler 800 mennesker fra alle bransjer til en skikkelig festdag i det flotte konserthuset vårt. Vi opplever Pulpit som en suksess fordi den kombinerer spennende og nyttige nettverksmuligheter med et sterkt faglig program. I år gleder jeg meg stort til å oppleve internasjonale kapasiteter som Sebastian Coe og Carl Bildt, sier Austreid.

Også administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen mener at det er kombinasjonen av faglig relevans og verdifull nettverksbygging som gjør at Pulpit i løpet av fire år har oppnådd en så sterk posisjon.

- I tillegg bidrar selvsagt de

fysiske rammene til totalopplevelsen.

Tilbakemeldingen fra deltakerne er krystallklar: Stavanger konserthus er et praktbygg, og et perfekt sted å arrangere en begivenhet som Pulpit. Samtidig vil jeg understreke at et godt faglig program er bunnplanken i konferansen. Hovedtemaet for Pulpit er Konkurranseskraft. Vi har tidligere opplevd høydepunkter som ledeguru Tom Peters, The Economist-redaktør Zanny Minton-Beddoes, Stephane Garelli og gründer/Iron Maiden-vokalist Bruce Dickinson. Også årets program tegner til å bli spennende, sier Harald Minge.

Hvis noen skulle være i tvil: Datoen er onsdag 23. september!



NESTE STOPP: /hinna park/

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

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

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

/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™



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



EUs ambisiøse energiunion

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

Nylig presenterte EU sin plan for en energiunion. Planen er ikke særlig konkret, men meldingen gir tydelige signaler om hvilken retning EU ønsker at energipolitikken skal ta, og ambisjonsnivået er høyt.

25 . februar presenterte Sefcovic, visepresident for energiunionen, og Canete, kommissær for klima og energi, meldingen om EUs energiunion. Energiunionen er blant Juncker-kommisjonens absolutte toppsaker og prosjektet ble også presentert som det mest ambisiøse siden etableringen av kull- og stålunionen i 1951. Målet er blant annet et integrert Europeisk energimarked der energi blir en femte frihet ved siden av personer, varer, tjenester og kapital. Lykkes EU-landene med dette, vil det ha stor strategisk betydning.

MELDINGEN

Meldingen om EUs energiunion inneholder opptil 40 tiltak sortert langs fem dimensjoner; energisikkerhet, et integrert energimarked, energieffektivisering og avkarbonisering av økonomien, samt forskning, innovasjon og konkurransekraft. Tiltakene skal konkretiseres og lanseres den kommende femårsperioden. Meldingen gir et viktig signal om den strategiske retningen på EUs energipolitikk fremover. Det går mot økt samordning og sentralisering der Europakommisjonen får en mer sentral rolle. Eksempelvis ønsker kommisjonen å delta i forhandlinger om internasjonale energiavtaler der ett eller flere medlemsland er part. Videre ønsker EU en mer helhetlig tilnærming på tvers av politikkområder og meldingen omhandler tema fra transport, landbruk, handel og industri, til digitale løsninger, teknologi, finansieringsordninger for infrastruktur og forskning.

BAKGRUNN

Forsyningssikkerhet, bærekraft, pris og konkurransekraft er de overordnede målsetningene for EUs energipolitikk. Bakgrunnen for at EU ønsker seg en reell energiunion, er at man enklere kan nå disse målsetningene dersom man øker samarbeidet og koordineringen av energipolitikken. I dag fører EU-landene i praksis en energipolitikk hver. EU-området preges av høy grad av importavhengighet, manglende investeringer i et utdatert energisystem som ikke håndterer fornybar kraft, høye priser og et ikkeferdig indre energimarked inkludert isolerte «energøyøyer». Videre pekes det på manglende valgfrihet for forbrukerne, og lav konkurransekraft for kraftkrevende industri. Skal EU komme seg ut av krisen, må det altså bli slutt på fragmenterte nasjonale energimarkeder. Ukraina-konflikten og den generelle geopolitiske ustabiliteten har også bidratt til å aktualisere behovet for en energiunion.

NORSKE INTERESSER

Når EU, som Norges absolutt mest sentrale handelspartner på olje og gass, lager nye mål for energipolitikken, er det verd å følge med. I 2013 gikk 92 prosent av norsk eksport av olje til EU og 98 prosent av all gass, og norske gass dekker over 20 prosent av EUs importbehov. Videre er Norge del av EUs indre energimarked og fullt integrert i det nordiske elektrisitetsmarkedet. Norge deltar i EUs kvotemarked og regjeringen har nylig sluttet seg til klimadelen av EUs klima- og energipakke 2030.

At Norge regnes som et partnerland i energipolitikken, er en fordel. EUs økte fokus på forsyningssikkerhet gir eksempelvis muligheter for økt gass eksport der LNG blir mer fremtredende fremover, det øker også sjansene for at EU er interessert i infrastrukturbygging som kobler Norge til kontinentet. Videre gir EUs ambisjoner om å utvikle karbonøkonomien verdifull drahjelp til omstilling av vår egen økonomi. EUs økte satsning på forskning og innovasjon som blant annet reflekteres i at EUs forsknings- og innovasjonsprogram Horisont 2020 har fått økte bevilgninger, gir næringsklyngene i Stavanger-regionen store muligheter. H2020-prosjektet Triangulum, som bringer 60 millioner kroner til regionen for pilotering av løsninger som bidrar til bedre by- og bomiljø gjennom smarte, energieffektive løsninger, representerer en milepæl i så måte.

MEDVIRKNING

Den norske regjeringen vektla i sitt innspill til utformingen av meldingen om EUs energiunion, motstand mot mulige planer om et felles innkjøpsordning for gass og viktigheten av et ambisiøst klimavotesystem. Olje- og energidepartementet arbeider nå med et innspill til den ferdige meldingen, dette på basis av en høring der blant andre Greater Stavanger bidrar. Hva bør regjeringen vektlegge? Regionens aktører oppfordres til å lese meldingen og vurdere nøye hvilke føringer dette legger for direkte berørte næringer, for samfunnsutvikling, regional vekst og utvikling fremover.

Bakgrunnen for at EU ønsker seg en reell energiunion, er at man enklere kan nå disse målsetningene dersom man øker samarbeidet og koordineringen av energipolitikken.

Heidi Kristina Jakobsen

VISION⁺2015

Asset Engineering and Management

**CHALLENGING MARGINS IN A HIGH COST COUNTRY:
HOW TO WORK SMARTER TO STAY PROFITABLE?**

28th April 2015

09:00-18:00

Kjell Arholms Hus

University of Stavanger



For more information and registration, please visit:

WWW.VISION-AEAM.COM



Centre for Industrial Asset Management



STAVANGER SENTRUM

- FREMTIDENS ARBEIDSTED!

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

1. Business Center Stavanger

2. Strandkaiaen 2

3. Kongsgårdbakken 3

4. Haakon VII's gate 7

5. Haakon VII's gate 9

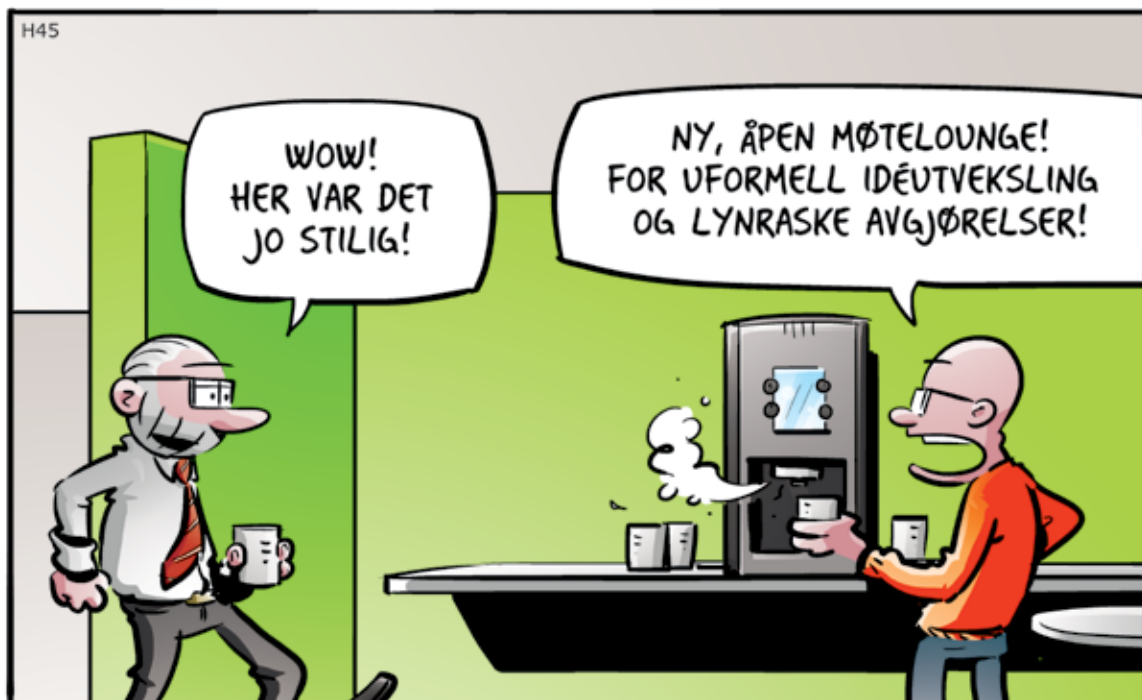
KONTAKT

Markedskonsulent Merethe Svensen
Markedssjef Thomas J. Middelthon

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00



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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

INVIDI AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Michelle Romero Østbø,
4676 8708, michelle@invidi.no
Web: invidi.no

Invidi is a place where you learn Norwegian. Invidi create tailored courses and events to teach foreigners the Norwegian language, and how to adapt to the Norwegian society. The company's focus is to deliver unique learning experiences. Invidi was established by Michelle Romero Østbø. The development of Invidi is strongly based on the founder's background, competency and network.



HALVORSEN POWER SYSTEM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hans Petter Heggebø, 47845550,
hans.petter.heggebø@halvorsenpower.no
Web: halvorsen.no

The core business of Halvorsen Power System (HPS) is to provide their customers with high technology electrical and mechanical power packages. HPS is focusing on becoming the best supplier within this business area. Their products and services vary from complete distribution network, Diesel-Electric Propulsion Systems, Power Management Systems, AC-Drilling drives to Generator packages, HP pump and Hydraulic Power Units.



SR-FORVALTNING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nina Stange Jakobsen,
51509277, nina.jakobsen@sr-bank.no
Web: sr-forvaltning.no

SR-Forvaltning er bankens forvaltningshus med spesialkompetanse innen porteføljeforvaltning. Vår investeringsfilosofi er langsiktig, aktiv og verdiorientert. Vi investerer i selskaper med solid balanse, gode resultater og betydelig utbytteevne.

SpareBank 1 SR-Forvaltning tilbyr i dag to tjenester:

- Fondsforvaltning
- Diskresjonær forvaltning (aktiv forvaltning)



TROLLWEB SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Roy Andre Tollefsen, 51215300,
royandre@trollweb.no
web: trollweb.no

Trollweb er Norges ledende total-leverandør av netthandel basert på Magento. Trollweb leverer rådgivning, utvikling, designimplementering, full drift og support av Magento - i tillegg til et bredt produktspekter av ferdige integrasjonsløsninger og tilleggsmoduler. Trollweb er et 100% nordisk eid selskap, der alle utviklere, designere, prosjektledere og support holder til sentralt i Norge og Sverige. Selskapet består av 15 topp motiverte netthandel-spesialister som dekker de fleste områder.



BYRKJEDALSTUNET AS

Beliggenhet: Dirdal
Kontaktperson: Kirsten Skaar, Salgs- og
markedssjef, 95791702,
kirsten@byrkjedalstunet.no
Web: byrkjedalstunet.no

Byrkjedalstunet har vært et reisemål, handelssted og stoppested i generasjoner. Byrkjedalstunet er et hotell hvor maten, historien og den jordnære, ekte opplevelsen står i sentrum. Byrkjedalstunet har også eget lysstøperi. Her er norskproduserte og håndlagde lys sammen med lokal kunst og interiørvarer. Byrkjedalstunet tilbyr konferanse-rom i og utenfor fjellet som det knapt finnes maken til. For små grupper og større arrangement helt opp til 700 personer.



NYSTED AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Audun Nysted, 51 96 19 99,
audun@nysted.no
Web: nysted.no

Nysted har et allsidig utvalg av maling, tapet, gardiner og gulv – alt du trenger til å skape ditt drømmehjem. Bedriften har også en håndverkeravdeling med over 60 håndverkere som kan hjelpe deg med alt innen malerarbeid, tapetsering, fliselegging og gulvlegging. Didrik Nysted grunnla bedriften i 1946 i Sandnes. Nysted har til enhver tid vært opptatt av å tilpasse seg endringer i samfunnet og faglig - og vi er i stadig utvikling.



SCAN VVS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Knut T. Rosvold, 56 15 13 20,
knut@scanvvs.com
Web: scanvvs.no

Scan VVS drives av Scan Agentur AS som holder til i Storebotn Næringspark på Askøy. Firmaet ble etablert i 1993 og består i dag av 4 ansatte. Hovedprodukter innenfor vvs er Plassim fittings, Høiax systems, gategods med plastkummer og tilbehør og radiatorer, konvektorer. Scan VVS selger sine produkter gjennom autoriserte installatører.



MARVIK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Meibel Marvik, 51849050,
www.marvik.no
Web: marvik.no

Marvik AS er Rogalands eneste totalleverandør av sikkerhetsprodukter. Gjennom tillitsfullt samarbeid med dyktige leverandører kan bedriften levere de riktige produktene til fornuftige priser. Hos Marvik kan du være trygg på å møte dyktige medarbeidere som kan sitt fag. I butikken i Kvalebergveien finner du et stort utvalg av blant annet brann- og innbrudds sikrede safer, samt nøkler, låser og beslag. Nøkler files mens du venter.



PULPIT ROCK ENERGY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Atle Rettedal, 95863447,
atle.rettedal@pulpitrockenergy.no
Web: pulpitrockenergy.no

Pulpit Rock Energy er et nystartet aktivt investeringsselskap lokalisert i Stavanger-regionen. Ta kontakt for mer informasjon og nyheter.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

IPARK DALANE AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Ronny Gløbstad, 91143889,
ronny@iparkdalane.no
Web: iparkdalane.no

Ipark Dalane er en felles satsing for å styrke inkubator aktiviteten i Dalane. Bak Ipark Dalane står Kværnhuset industri inkubator as, Ipark as og Rogaland Energisenter som gir tilgang til kunnskap, nettverk og kapital. Målet er bidra til utvikling av bedrifter med innovasjons- og vekstpotensial. Ipark Dalane hjelper både gründere og næringsliv i den første fasen når ideen bare er en idé, i etableringsfasen, i utviklingsfasen og videre i oppfølgingsfasen. Ipark Dalane tilbyr din idé en arena hvor aktører fra FoU-miljø, gründere, industri, investorer og rådgivere møtes og samarbeider.



SODEXO REMOTE SITES NORWAY AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Christian Rugland, 51 70 71 72,
christian.rugland@sodexo.com
Web: sodexo-remotesites.no

Sodexo Remote Sites Norway AS har vært i Norge siden 1995. Selskapet leverer facilities management-tjenester til olje- og gassindustrien, både offshore og på land. Fra å være et klassisk forpleiningsselskap, vektlegger selskapet nå total drift og service av hele anlegg. Sodexo Remote Sites har i dag over 750 ansatte og en omsetning på 860 millioner kroner. Selskapet er en del av franske Sodexo. En verdensledende leverandør av catering og facilities management-tjenester. Sodexo har 428.000 ansatte i 80 land.



TCGJ AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Hermod Jørgensen,
45465808, post@tcgj.no
Web: tcgj.no

TCGJ as spesialiserer seg på omtrent alt arbeid og utfordring knyttet til Drilling Equipment, både onshore og offshore. Selskapet kan vise til: erfaring, industri kvalifikasjoner og kompetanse og evne, samt vært et rådgivende instans for boreanlegg. TCGJ bestreber å ivareta en god sikkerhetskultur. Deres filosofi er at så lenge sikkerheten er på plass kommer både kvalitet og kompetansen til sin helhet.



ROSEN KILDE HUSET



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

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

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



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

Kontakt driftsansvarlig for et skreddersydd tilbud:

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



4 – 120
personer



Moderne
AV-utstyr



Midt i
Stavanger



rosenkildehuset.no

ROSENKILDEHUSET / Rosenkildetorget 1 / 4005 Stavanger



When the going gets tough, the tough gets going

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Tall fra fersk rapport bestilt av Norsk olje og gass viser at 330 000 nordmenn jobber i oljen. Det er opp fra 250 000 i 2012. En større og større andel av disse jobber nå eksportrettet, og leverandørindustriens eksportandel har doblet seg de siste årene.

Dette er rekordantall for næringen, og det midt oppe i en nedkjøling og omstilling for å styrke konkurransekraften globalt.

Tor Arnesen, styreleder i Norsk olje og gass sier det slik:

«- til alle som eventuelt fortsatt måtte være i tvil: Vi er ingen industri på vei inn i solnedgangen. Vi er ikke engang kommet i ettermiddagsskyggen. De siste månedene har kanskje en og annen makrellsky vært på horisonten, men i mange tiår fremover vil olje- og gassindustrien være det største drivhjulet i Norge.»

GLEDELIG

Alle regioner, alle fylker og alle landsdeler har ansatte og arbeidsplasser knyttet til petroleumsindustrien. Tallene viser at hele landet deltar i industribyggingen knyttet til våre felles olje- og gassressurser.

Selv om vi er inne i en tøff fase, og det hersker en noe dyster stemning blant leverandørindustrien, er det gledelig å kunne ta med seg at nesten 40 000 av de som jobber i industrien er knyttet til eksport mot utlandet av teknologi, utstyr, tjenester

og løsninger. Eksporten av oljeteknologi er Norges nest største næring etter eksporten av olje og gass. Fra 2007 til 2014 har eksportverdien fra norsk leverandørindustri gjennomgått en nesten eventyrlig vekst, og ligger på rundt 200 milliarder kroner årlig (kilde: EY).

Vi må leve med noen oppturer og nedturer. Men bedrifter som har det ene benet utenfor det norske markedet er mindre sårbare.

VESENTLIG ROLLE

I stedet for å debattere om livet etter oljen, bør vi spørre hva vi skal leve av i tillegg til den. For oljenæringen kommer til å overleve oss alle. I fremtiden kommer en rekke levetidsforlengelser og nye feltutbygginger, som vil være lønnsomme selv med en oljepris på 50 dollar. Norsk sokkel kommer sannsynligvis til å produsere olje og gass langt lengre enn det vi bare for noen få år siden så for oss. Også da vil norsk kompetanse og teknologi spille en vesentlig rolle.

Den verdiskapningen som skjer når tusenvis av kloke norske hoder anvender sin unike kompetanse og teknologi for å

få utvunnet og produsert oljen – og senere øke utvinningsgraden ytterligere, er basert på en kunnskap som kan anvendes på nye områder både i Norge og internasjonalt.

I TILLEGG

Omfanget av den fremtidige oljevirkksomheten på norsk sokkel vil selvsagt avhenge av hvor lønnsomt det vil være å lete etter og utvikle ressursene. Oljeprisen og kostnadsnivået er avgjørende faktorer. Oljeindustrien er en syklisk industri. I løpet av de siste 50 årene har oljeprisen svingt fra 9 – 140 dollar fatet, og aktiviteten har i stor grad svingt i takt med prisen. I 1986 falt oljeprisen fra 60 til 30 dollar per fat, og den lå under 40 dollar frem til 2003.

Vi lever i energialderen, og det gir lite mening å snakke om livet før og etter oljealderen. Vi har alle forutsetninger til å bli ledende også på andre energi kilder, men det blir, i overskuelig fremtid, i tillegg til olje og gass. En enten eller debatt om livet etter oljen blir derfor lite fruktbar. Spørsmålet er hva vi skal leve av i tillegg til oljen.

Event- og konferansehotellet like utenfor byen!

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



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK

Foto: Harald Oanes

Tlf. 922 33 900 - www.fjordbris.no



Fjorden, merkede løyper i heiene og hotellets tun og lokaler gir mange muligheter for aktiviteter.



Forsterkningene er på plass. **Ingen** slår oss på hjemmebane!

Dette gjelder profilklær, firmagaver og reklameartikler – et område hvor Gosh Respond spiller i aller øverste divisjon. Nå er staben styrket ytterligere med to dyktige selgere som har lang erfaring i lokalmarkedet. Nå blir det ikke lett å være bortelag ...

Kom inn og se utstillingen vår. Vi holder til sentralt i regionen med parkeringsplass like utenfor døren. La oss vise deg hva vi har i våre showroom – vi skal love å overraske med ting du ikke visste fantes! Vil du ha nye innspill til profileringen av din bedrift – kom innom Gosh Respond og bli inspirert!

**Neste gang
du kjører forbi
– ikke gjør det.**

DE TO NYKOMMERNE HAR ET SOLID LAG I RYGGEN.

Foran fra venstre: Selger Nina Friestad, selger Randi Henna. **Andre rad fra venstre:** Selger Rune Riska, selger Gørill Merethe Alleyne, selger Marton Rosland, selgerassistent Bernt Ove Kaasen, selger Anne Frafjord, selger Leif-Roddy Hølmersen, selger Lena Høyvik. **Bak fra venstre:** Innkjøper Ann-Kristin Krog, lagersjef Jørgen Rossavik Kvalheim, daglig leder Lise Rossnes, økonomisjef Geir Olsen, innkjøper Sissel Tjessem, salgssjef Tom-Ruben Holter, designer Marit Aartun og innkjøper Kirsten Sivertsen.

gosh!
respond

Madlaveien 499 (Grannes), 4020 Stavanger
T: 51 90 57 50 E: kontakt@respond.no www.respond.no

it's all about branding



Hvor er Noah's ark?

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

Leverandørindustrien i oljebransjen opplever harde tider. Med oljepris på under 60 USD fatet utsetter oljeselskapene både prosjekter og vedlikehold. For et år siden var det fortsatt klaging på hvor vanskelig det var å få tak i ingeniører og fagfolk. Bransjens organisasjoner har brukt millioner på markedsføring overfor talentfulle ungdommer. Nå er bremsene på og krisestemningen rår. Slik har det vært før og slik vil det være i fremtiden. Oljeindustrien er syklisk og har alltid vært det.

Jeg husker tilsvarende situasjon for ca 15 år siden. Da var det også full ordretørke. Men så lå Ormen Lange som en Noahs ark for de som kunne komme seg med ved hjelp av å sikre seg en eller flere langsiktige kontrakter. I dag er det Johan Sverdrup som for mange er Noahs ark. Det fantastiske oljefeltet som mot alle odds ble oppdaget av Lundin og bygges ut av Statoil rett vest fra Stavanger. Aibel har sikret seg en stor kontrakt, og andre store og små kontrakter tikker inn i slunkne ordrebøker. Det hjelper forhåpentligvis mange bedrifter i dårlige tider. Så får vi håpe at syndefloden snart går over denne gangen også og at Noah's ark kan lande trygt på Ararat's fjell eller et annet sted.

Nå er det ting som tyder på at investeringstørken kan gå over i løpet av et år eller tre. Økningen av tilgangen på olje som i september 2014 i følge IEA var oppe i 3,6 mill/fat per dag, har siden droppet og var februar i år nede i 1, 2. Men fortsatt vokser altså oljeproduksjonen. "Rig Count" i USA er ned ca 40% i samme tid. Det er på mange måter så enkelt: Skal en produsere olje så må en bore brønner. Slutter en å bore vil produksjonen avta og tilbudet reduseres. Når tilbudet nærmer seg etterspørselen vil prisene stige. Flere analysebyråer mener at balansen vil bli opprettet igjen i løpet av 2016.

Men det finnes store muligheter utenfor Norge også i dag. Problemet for mange leverandører er at de har vært så opptatt av det nære markedet at de ikke har greid å betjene det internasjonale. Der finnes det mange andre Noah's ark. Og norsk industri er absolutt konkurransedyktig. Enda mer nå med en lavere kronekurs.

Mye tyder på at 2014 var et toppår når

det gjelder investeringer internasjonalt, og at vi vil se en nedgang både dette og neste år. Men markedet er der for de som vil og kan.

INTSOK følger ca 60 prosjekter i de mest aktuelle markedene. Og selv om noen er utsatt, går de fleste fremover. For de aller fleste leverandører er det viktig å komme inn i en konseptfase eller tidlig engineering fase (FEED). Mer enn 30 av de nevnte prosjekter er i en slik fase. Den største andelen av disse ligger i kjente markeder som Australia, Brasil, UK og USA. Mulighetene er store både i disse og andre markeder. Da er det viktig å ta på findressen og komme seg ut til kunden. Kundene kommer sjelden til deg. INTSOK vil bidra ved å ta hjem de fleste av de internasjonale rådgivere under ONS Norway i august for å møte de bedrifter som er interessert i rådgivning og direkte markedsassistanse. Flere aktiviteter i de viktigste markeder pågår og planlegges.

Jeg var i Australia i slutten av februar i forbindelse med statsbesøket. Olje- og energiminister Tord Lien åpnet et større olje- og gass seminar som kongen kom og avsluttet. Det er fantastisk bra at offisielle personer på dette nivå støtter opp om norsk leverandørindustri. De aller fleste kunder og andre nøkkelfolk fra den lokale oljeindustri som ble invitert kom, lyttet til presentasjoner fra norske leverandører og var tilgjengelige for de som ønsket. Woodside hadde dagen før en gjennomgang av deres prosjektportefølje med tilhørende utfordringer som de ønsket assistanse til å løse.

Det ble også arrangert en workshop med Woodside om bruk av LNG som drivstoff til supply flåten deres. De ser hvor meningsløst det er at de selv er store produsenter og eksportører av LNG, samtidig som de kjøper drivstoff til skipene. En overgang til bruk av

LNG vil gi både besparelser i driftskostnader samtidig som det vil minske utslipp av klimagasser. For norske bedrifter vil det gi ordremuligheter både innenfor oppbygging av infrastruktur som skal til, samt også drift av flåten.

Woodside har på mange måter fattet interesse for hva norsk industri kan tilby. De ønsker å komme med en gruppe nøkkelfolk til Norge senere i år for å se på hva Norge kan tilby innen boretteknologi og annen teknologi som kan hjelpe dem i å bore rimeligere, eller viktigst av alt; finne det de leter etter når de borer en undersøkelsesbrønn. At de ser mot Norge viser bare at norsk industri er kjent for å ligge i forkant. Noah's ark i Australia kan også være prosjektene: Gorgon Expansion, Browse eller Scarborough som alle ser ut til å gå mot utbygging.

INTSOK ble nylig kontaktet av China Petroleum Offshore Engineering (CPOE) som er et datterselskap av det største kinesiske oljeselskap China National Petroleum Corporation (CNPC). Kineserne er langsiktige. De ser ikke bare på oljeprisen, men på selvforsyning og at egne verft har noe å gjøre. Derfor vil de bygge ut egen kapasitet med en ny dypvanns borerigg, rørledningsfartøy og andre spesialfartøyer. Norske bedrifter er invitert til en to dagers sammenkomst i slutten av april for å diskutere hva vi kan bidra med.

Noah's ark kan være ulike prosjekter avhengig av hvilke teknologiske løsninger eller tjenester en leverer. Den enkelte bedrift må finne den. Å bruke ledelsestid på markedsstrategi og salg er ofte mer meningsfylt enn nedbemanning. Men det er viktig å komme seg ut. Hverken Noah's ark eller ordremulighetene kommer seilende til deg.

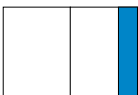
BLI SYNLIG

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

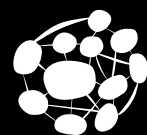
Medieplan 2015 / materiellfrister

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

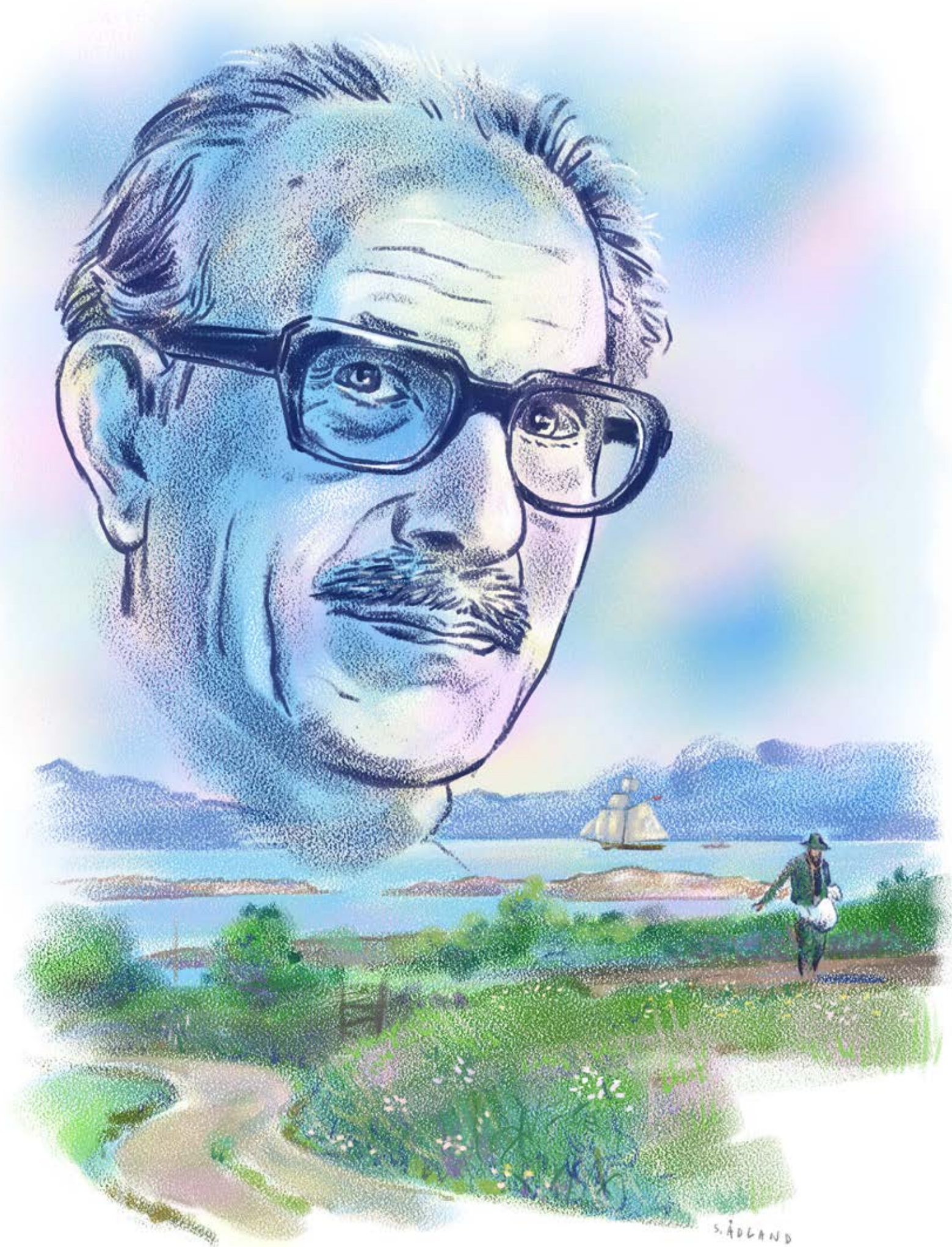
Vi skreddersyr annonsepakker etter behov, og ønsket periode. Få ditt budskap frem i Rosenkilden på papir og nett.

Ta kontakt for mer informasjon
Rune Dale, salgsansvarlig

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



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst





JOSTEIN SOLAND

Om det lokale og globale og Alfred Hauge...

I år markerer Rogaland 100 årsdagen for Alfred Huges fødsel. Han etterlot seg rundt regnet 50 romaner, dikt, noveller, skuespill, barnebøker, biografier og essaysamlinger samt utallige artikler i aviser og tidsskrift. Hauge arbeidet ofte fra sin hytte Sjoarbu på Sjernarøy og skrev på et nynorsk med sterke islett av Ryfylke-målet.

Hans debutroman, «Septemberfrost» (1941), ble svært godt mottatt. Den kan leses som heimstaddiktning fra Ryfylke. Men grunnen til at debuten ble en suksess, er at romanen også ble lest som et kampskrift mot okkupasjonsmakten. Og slik er det med de fleste av Huges bøker – de er svært ofte forankret i hans nærmiljø, for så å åpne perspektiv mot forhold langt utenfor egen øy.

Mangefull evne til å se disse perspektivene er kanskje noe av grunnen til at sentrale forlagsfolk omtaler Hauge som «regional forfatter» – altså en forfatter som har liten interesse for lesere utenfor egen region...

Denne oppfatningen kan og vil 100-årsmarkeringen kunne korrigere...

Alfred Hauge ble født i 1915 på Sjernarøy: - Den som elsker si øy på vår jord, han elsker det avgrensa og det grenselause, skriver Hauge i romanen «Perlemorstrand» i 1974. Øytilværelsen gir muligheter både til innsikt i seg selv, og utsikt til verden.

REISER I DET INDRE

Med «Perlemorstrand» innleder Alfred Hauge i 1974 sin «Århundre-trilogi» - som så følges opp med «Leviathan» (1979) og «Serafen» (1984). Sammen med «Mysterium» (1967), «Legenden om Svein og Maria» (1968), «Det evige sekund» (1970) og «I Rinbrads land» (1983) danner disse syv bøkene «Utstein Kloster-syklusen».

Hauge-leseren får bli med på reiser i fortid og framtid og refleksjoner omkring egen samtid. Vi får vite hvordan pesten kom til Bergen i 1349 og koleraen til Stavanger i 1849, hekseprosessen mot Barbro Bjelland på 1600-tallet, Holocaust og nazilegen Mengeles medisinske eksperiment på jødiske tvillinger. Her moderniseres Norge – på godt og vondt. Datateknologien er i 1984 nærmere den virkeligheten George Orwell beskrev i 1948 enn vi aner. Oljen er blitt både en forbannelse og velsignelse:

Oljeplattformen «Alexander Kielland» går rundt og senkes utenfor Alfred Huges dikterstue ved Nedstrandsfjorden, mens forfatteren utenfor sitt hjem på Vaulen kan se vår tids underverker, condeepene, stige opp fra Gandsfjorden.

Vi beveger oss helt tilbake til gammeltestamentlig kilder og Babylon, gjennom myter og visjoner før trilogien avsluttes med en science fiction-fortelling fram mot 2000. Vi besøker «idealbyen» «Plastopolis», der vi møter to nye kloninger mellom aper og mennesker: homorillaer og homutanger. Byen drives av solenergi, og et laserskjold verner det mot enhver krigstrussel. Men her er ingen menneskelig kontakt – alle er utstyrte med et magnetfelt som støter menneskene fra hverandre. Så avsluttes «Serafen» med Bodvars visjon om Condeep-katedralen som skal innvies nyttårsdag 2000 inne på Klosterøya. Bodvar ser sin Gud komme. Med ham dør visjonen – og «Serafen» avsluttes på nåtidsplanet og Bodvars besøk hos Alfred Hauge i Sjoarbu 1983..

REISER I DET YTRE

Høsten 1983 ble Alfred Hauge sammen med ti andre norske forfattere invitert til å sette opp sine litterære manifest. (Kampen om litteraturen (1983), red. Jostein Soland). Sist ut var Alfred Hauge med foredraget «Perspektiver mot det tredje årtusen». Hauge fortalte at han en kveld tidlig på 1960-tallet var nær ved å miste synet: - Men ingen kan vel undrast over at eg etter hin kveld har vore enn meir oppteken av den sak å sjå enn eg før var, og ikkje berre sjå utover mot fenomen og ting som omgir oss, men også oppteken av å sjå innover i meg sjølv, og i det heile: av retning av det eg kunne kalla «det indre», kva ein no vil leggja i det.

Dette skjedde i 1961 – samme året som først bind i Cleng Peerson-trilogien, «Hundevakt» kom ut. Da hadde han

samlet stoff gjennom 20 år om «gjøgleren og avholdsmannen» Cleng Peerson som i 1825 organiserte den første utvandringen med seilskuta «Restauration» til Amerika. I 1964 og 1968 kom de to neste bindene – «Landkjenning» og «Ankerfeste». Hauge lar Cleng selv føre ordet – han framstår da som et moderne menneske som kommer i vanskelige situasjoner – der det må velges mellom godt og ondt, og der begrepene ikke er entydige. «Cleng Peerson»-trilogien omtales som arbeidsbragd der Alfred Hauge bl.a. brukte utallige Amerika-brev som kilder. Bøkene som viste hvordan Tysvær-buen Cleng Peerson førte kvekere og haugianere til trosfrihet i «The Promised Land», ble en ny suksess.

Mot slutten av sitt liv hadde Alfred Hauge planer om en ny syklus emigrasjonslitteratur. I 40 år hadde han studert den norske og skandinaviske utvandringen til Australia og New Zealand. Men han døde i 1986 før han rakk å komme skikkelig i gang med denne syklusen.

Ingen forfattere i norsk litteratur har - meg bekjent - beveget seg over et så vidt spekter av individuelle og mellommenneskelige forhold som Alfred Hauge – med forankring i kristentro, drømmer, visjoner, myter og historie – med en åpenhet overfor alle de mulighetene som det moderne samfunnet måtte by på. Men likevel alltid med referanser til troen, håpet og kjærligheten.

I diktet «Epitafium» i samlingen «Ei bøn for år 2000» skriver Alfred Hauge: «Eg vandrar mellom fjerne solsystem som på strandstein ved fløande sjø/ og i jubel opplever eg at avgrensing ikkje eksisterer.»

Igjen: - Den som elsker si øy på vår jord, han elsker det avgrensa og det grenselause. Vi har koblet Hauge til begrepet «globalisering». Hos Hauge er dette ikke bare et perspektiv, men kjernen i hans forfatterskap.

International Superintendent of the Year

As the International School of Stavanger (ISS) enters its 50th anniversary in 2016, its director Dr. Linda Duevel was voted this year's Ernest Mannino International Superintendent of the year by the Association for the Advancement of International Education (AAIE), after leading the reputable and praised school for 40 years.



BY: TOM E. W. GUNDERSEN

Each year, in collaboration with the American Association of School Administrators, AAIE recognizes an international school head as the recipient of the Dr. Ernest Mannino International Superintendent of the Year Award. However, Dr. Linda Duevel is quick to share the honour, stating this is an acknowledgement for the entire International School of Stavanger community from students, colleagues, parents, politicians and especially the board of trustees. Together, we have all worked hard to create a remarkable place of learning that is seen throughout the world as a place of value and respect, she says.

WOMEN IN CHARGE

Linda received the award during AAIE's 49th annual conference in San Francisco, where international school leaders meet to promote international education. As a female school head with 40 years in international education, she is particularly committed to helping women leaders become heads of international schools. Whether a woman being awarded the International Superintendent of the year award has a direct effect on this work is hard to say, but it's both an interesting and encouraging fact that it's men that nominated me, Dr. Duevel

says. We are lucky in Norway from an egalitarian point of view, she continues, but there is still a long way to go in many parts of the world.

The International School of Stavanger is a private, English-language school for students from pre-school to grade 12 (age

3-18) consisting of approximately 700 students from 50 different nationalities. However, one of the things I'm especially proud of is that Norwegian citizens make up one of the largest nationalities of the school, Dr. Duevel says. ISS is a supplement to the public school, not a competitor, she



Construction of the school has included shared funding from Randaberg, Sandnes and Sola municipality, Rogaland County Council and Stavanger municipality.



Linda received the award during AAE's 49th annual conference in San Francisco, where international school leaders meet to promote international education.

continues. The school exists as an integrated part of the community. ISS is also the largest international school in Norway, Sweden and Finland. Keeping in mind it is located on the outskirts of a relatively small city in Norway this says a lot about the region, she says.

THE SPIRIT OF ST. ARNE

The special relationship between local politicians and the ISS has been a key factor from the very start. In fact, the school is what it is because of visionary planning and generosity. The spirit of Arne Rettedal still lives on in everything we do, Dr. Duevel says. At ISS we simply call him St. Arne, she continues. The land was given by Stavanger municipality, which also funded one third of the building originally and additional construction over the years has included shared funding from Randaberg, Sandnes, Sola Kommune, Rogaland Fylkeskommune as well as Stavanger Kommune. This kind of long term investment pays back in terms of tax from all the international families moving to the region making use of what ISS offers.

LOOKING AHEAD

The ISS has been present in the region for nearly 50 years, and Dr. Linda Duevel has been employed by the school for 40 years and the head since 1996. Over the years the school has experienced up's and down's in the industry. This is nothing new. But being able to look at it in a longer perspective and not to panic is maybe a luxury you get with the experience, she says. Actually we saw a similar downturn in the oil- and gas industry after the Alexander Kielland accident in 1980. However, ISS is not dependent on any

one industry alone, she says. There is a huge variety of people represented at the school, and their reasons for being in the region are highly diversified. Dr. Duevel mentions the establishing of NATO Headquarters Allied Forces North Europe at Jättå in 1994, now the Joint Warfare Centre from 2003, as one example of a different connection to the region.

ISS is also prepared for these variables, and meet the future with a realistic, careful yet optimistic approach. The school is in a fortunate position having no loans, and it's important to realize that there is still plenty of activity going on in this region, Dr. Linda Duevel concludes.



Approximately 700 students from 50 different nationalities attend the International School of Stavanger.

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 APRIL:

- 15.04 Labour Market update
- 20.04 Whole grain Organic bread
- 22.04 Driving Instruction Seminar
- 29.04 CV Registration course in English

www.rosenkilden.com

Mars 2015

1480
ledige jobber



Det var 1480 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til mars. Dermed følger vi variasjonene fra fjoråret, bare på et betydelig lavere nivå. Det er fortsatt ingeniøryrkene og oljenæringen som står for den største nedgangen.

	mar.14	mar.15
Administrasjon	120	72
Bank, finans og eiendom	17	24
Forskning og utvikling	3	31
Helse og sosial	485	340
Hotell, restaurant, reiseliv	60	42
Bygg og anlegg	224	218
Industri og produksjon	48	36
Ingeniøryrker	201	39
Organisasjoner	8	11
IKT	137	74
Jordbruk og fiske	13	8
Konsulenter og frie yrker	9	20
Personlig tjenesteyting	18	16
Kunst og kultur	16	16
Media og informasjon	12	6
Offentlige forvaltning	79	36
Olje, gass og maritim	396	124
Renhold og renovasjon	15	30
Salg og markedsføring	83	38
Transport og logistikk	72	26
Undervisning	177	133
Varehandel	75	50
Økonomi og regnskap	98	45
Øvrige jobber	123	45
Totalt	2489	1480

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.

Omstilling tar tid

Over 3.700 ansatte har mistet jobben i olje- og gassindustrien siden i sommer og en rekke bedrifter må omstille seg. – Husk at omstilling tar tid og at over halvparten ikke lykkes, sier Turid Torbergsen.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Torbergsen er coach og gründer av The Coaching Institute (TCI) i Stavanger. Siden 2002 har hun jobbet både med større organisasjoner og privatpersoner, hun har gitt ut fire bøker om temaet og ikke minst trener og sertifiserer hun andre coacher. Nå er det tøffe tider i olje- og gassindustrien, noe som tvinger fram en rekke endringsprosesser og omstillinger. Torbergsen er bekymret for at mange går for raskt fram.

- Over halvparten av de som setter i gang endringer og omstilling, kanskje som mye som opp mot 75 prosent ifølge noen undersøkelser, klarer ikke å nå målene, påpeker Torbergsen.

I verste fall ender det med et dårligere arbeidsmiljø, et svekket produkt og til slutt får det økonomiske konsekvenser.

- Ingen vil ha en omstillingsprosess drevet av frustrasjon der de som blir igjen etter en nedbemanning sykemelder seg. Ta dere tid. Det finnes ikke lettvinne løsninger. Tenk over konsekvensen ved å ikke ta seg tid nok, sier Torbergsen.

TRE KARDINALFEIL

Ifølge Torbergsen er det tre kardinalfeil som ofte gjøres.

1. Målene med omstillingen er for uspesifikke.
2. Ledelsen har et urealistisk forhold til hvor lang tid omstillingen vil ta.
3. Ledelsen har manglende forståelse for kompleksiteten i en endringsprosess.

På papiret ser det relativt enkelt ut, men i den virkelige verden er det flere som mislykkes, enn som faktisk lykkes.

- Når det gjelder målene med prosessene som settes i gang, er det ekstremt viktige at disse forankres i hele organisasjonen. Klarer ledelsen og de ansatte å etablere en felles virkelighetsforståelse, er det utrolig hvor mye det kan være mulig å oppnå. Vi ser til og med at folk er villige til å gå ned i lønn, påpeker Torbergsen.

Hun fortsetter:

- De ansatte er vanligvis ikke vanskelige dersom de er delaktige i en prosess. Bruk fagforeningene som en ressurs og ta dem på alvor.

MELLOMLEDERNE MÅ MED

En nøkkel til å lykkes er også at mellomlederne involveres tidlig.

- Mellomlederne er på mange måter en buffer mellom de ansatte og toppladelsen. Det er en krevende rolle. De trenger tid på å få oversikt og forstå hva som skjer og hva de skal formidle nedover i organisasjonen. Dersom de blir usikre, kan du risikere at de trekker seg unna. Skjer det, kan det fort gå galt, sier Torbergsen.

Hun påpeker at det ikke er nødvendig å ha alle svarene, men være tydelige på at vi må finne dem. Ta også tilstrekkelig høyde for konflikthåndtering og sørg for å ha kompetanse på den menneskelige faktoren.

Og lykkes en virksomhet med omstillingene, selv om det betyr smertefulle oppsigelser og nedbemanning, er det mulig å komme styrket ut av prosessen.

- Vi så det tydelig etter IT-krisen rundt årtusenskiftet. De virksomhetene det gikk bra for til slutt, var de som bygget stein på stein og ikke var blant de raskeste. Grundig arbeid er nøkkelen også i vanskelige tider, mener Torbergsen.

Mye tyder på hun har rett.

NYTT OM NAVN



SVEIN G. SØRNES

Daglig leder i Randaberg Landsbyforening

Svein G. Sørnes ble ansatt som daglig leder i Randaberg Landsbyforening AS 1. januar 2015. Sørnes har 25 års fartstid innen transport, spedisjon og logistikk. I perioden 2006 – 2012 var han ansatt som Markedsdirektør i Mesterbakergruppen, og fra 2012 – 2014 var han Markedsdirektør i Hjellegjerde AS. Randaberg Landsbyforening AS er et nyetablert selskap. Formålet er å være et bindeledd for handelsbedrifter, gårdeiere, kommunen og annen næring om å skape et attraktivt og konkurransedyktig handelssentrum.



ELLEN M. WALVIK

Ny markedsrådgiver i Aldente

Ellen M. Walvik er ny markedsrådgiver og ansvarlig for marked/salg hos Aldente. Ellen kommer fra oljeserviceselskapet add energy, hvor hun de siste seks årene har hatt ansvaret for selskapets merkevare- og kommunikasjonsstrategi. Før det var hun blant annet administrasjonskonsulent og sponsorkoordinator i Stavanger2008, med ansvar for oppfølgingen av sponsorkontrakter og leveranser. Ellen er utdannet innen bedriftsøkonomi, markedsføring og sosialpedagogikk fra Den sosialpedagogiske høgskolen/UiO og BI.



PAUL INGE APPFJELL

Prosjektleder i Depro

Paul Inge Appfjell er ansatt som Prosjektleder i Depro AS fra 01.03.2015. Han kommer fra stillingen som Prosjekt ingeniør i Weatherford Norge, Sandnes.



MARIUS BASTEVIKEN

Ny partner og advokat i KPMG

Marius Basteviken flyttet til Stavanger i januar 2015 for å lede KPMGs advokatvirksomhet i regionen. Han inngår i KPMG Stavangers ledergruppe. Hans spesialområde knytter seg til bedriftsbeskatning, og han er ansett som en av de ledende ekspertene innen internprising i Norge.



JACK PEGRUM-HARAM

Daglig leder i Future Spark

Jack Pegrum-Haram jobber med å utvikle "ungdomsbedrifter.no" - Morgendagens Bedrifter". Det er en markedsførings- og salgskanal for ungdom og studentbedrifter i Norge.



SVEINUNG HODNE

Ny innkjøper i Depro

Sveinung Hodne har fått ny jobb i Depro. Han gikk over fra prosjektleder til innkjøp fra 1..mars.



ERIK SAND

Advokat i KPMG

Erik Sand er ny advokat i KPMG Law Advokatfirma. Han kommer fra stillingen som Senior tax advisor hos Aibel AS.



IVAN VÅGSTØL

Direktør Clarion hotel Stavanger

Ivan Vågstøl er ny direktør på Clarion Hotel Stavanger og tar over etter Laila Neverdahl som skal til Clarion Hotel Air på Sola. Ivan har de siste 11 årene ledet Quality Hotel Residence i Sandnes. Han har jobbet innen hotell & restaurant bransjen i 30 år. Ivan ser frem til nye utfordringer i Stavanger, og tiltrådte den nye stillingen 1. april.

NYTT OM NAVN



MICHELLE R. ØSTBØ
Daglig leder i Invidi

Michelle R. Østbø er på plass i Sandnes, som daglig leder og norsklærer i Invidi. Michelle er fra Filippinene og har bodd i Norge i snart 15 år. Hun er engasjert i saker som voksenopplæring, integrering og karriereutvikling. Hun har utdanning i økonomi og administrasjon fra UiS, og har variert arbeidserfaring innen salg- og kundebehandling. Michelle startet Invidi AS for å tilby en unik og praktisk norskopplæring i Stavangerregionen.



OLE KRISTIAN SIVERTSEN
Ny salgsdirektør i EVRY

Ole Kristian Sivertsen (39) er ny salgsdirektør i Evry for regionen. Sivertsen har mer enn 20 års erfaring fra IKT-bransjen, og har jobbet med ledelse, salg og forretningsutvikling for mange store internasjonale selskap som RES Software, SUN Microsystems, Citrix, CGI, Alcatel og Telenor MCP. Hans entreprenørskap har bidratt til etablering og utvikling av flere software-selskap i tidlig fase. Sivertsen startet i EVRY 1. april 2014. EVRY har 300 medarbeidere i region sør-vest fordelt på kontorene i Stavanger og Haugesund. EVRY er et av Nordens ledende IT-konsern med om lag 10.000 ansatte i 50 nordiske byer og har en årlig omsetning på nærmere 13 milliarder kroner.



LENE NESVIK
Ny serviceleder i AKVA Group

Lene Nesvik er ansatt som leder for Servicesenteret i AKVA Group ASA på Bryne. Hun er utdannet siviløkonom og kommer fra stillingen som senior analytiker i Statoil.



MARI WEDUM
Ny sportslig leder i studentsamskipnaden

Mari Wedum er ansatt som ny sportslig leder ved SiS sportssenter, som eies og drives av Studentsamskipnaden i Stavanger. Wedum har vært ansatt i TV Vest i en årrekke og har også utmerket seg som vinner av reality-konkurransen 71 grader nord i 2010. Jobben hennes som sportslig leder vil dreie seg om å fronte SiS sportssenter og sørge for at det alltid er oppdatert på de nyeste treningsformene. I tillegg får hun en viktig kommunikasjonsoppgave.

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.	

B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

HEI-HOLETS 60



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

FIRMAFEST PÅ FLOR & FJÆRE:

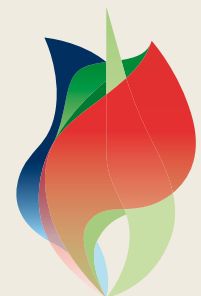
Høyere puls. Og lavere skuldre.

På paradisoya like utenfor Stavanger er du i så vakre omgivelser at det vil ta pusten fra deg. Du kommer til et sted som er så annerledes at du tar pause fra jobb og virkelighet i noen timer.

I år feirer vi 20-årsjubileum og vi har helt siden starten fornyet oss. 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. Ta med kollegaene dine og opplev det selv!

Kontakt oss så kan vi hjelpe til med å planlegge og gjennomføre firmafesten din. Vi hjelper til med alt fra apéritif og musikk ved ankomst på brygga – til underholdning og booking av artister.

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



FLOR & FJÆRE

En smak av paradiset