

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 7 • 2015 • ÅRGANG 21
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden



Her vil bedriftene være

25 prosent av bedriftene på Nord-Jæren har planer om å flytte i løpet av de neste fem årene, viser en ny undersøkelse. Trenden er at flere vil til bysentrene i stedet for Forus, men Bussvei 2020 og kollektivtilbudet er det likevel få som vektlegger i valget av plassering.

Sjåførens førstevalg

Splitter nye VW Transporter og VW Caddy setter sikkerhet og økonomi i førersetet. Nye drivstoffgjerrige motorer og intelligente sikkerhetssystemer gjør Volkswagen varebiler til trygge arbeidsplasser.

Som profesjonell kunde får du nå også tilbud om Volkswagen Møller Biladministrasjon. Med en lokal kontaktperson som kjenner din organisasjon, kan vi levere et komplett og forutsigbart bilhold. Vi tar oss av alt inklusiv finansiering, forsikring, service, bompenger og alt det andre som skaper merarbeid.

Velkommen til Møller Bil.

Ny Caddy og Caddy Maxi



Ny Transporter





Nyttkjøretøy



Volkswagen Møller Biladministrasjon

Interessert i en prat? Send oss en mail til stavanger@moller.no eller sandnes@moller.no, så tar vi kontakt.

Møller Bil®

Stavanger
Sandnes og Jæren

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

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

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

18.08 Framtidens Forum
25.08 Næringspolitisk valgmøte
27.08 U37 - The art of Networking
01.09 Treffpunkt Sandnes
02.09 Treffpunkt Jæren: FØR valget
03.09 Nye muligheter - kick off
08.09 Økonomisamlingen
09.09 Lær av de beste – sykefravær
09.09 Tungenesmøtet 2015
10.09 Førskolen - Kick off for Lederskolen



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

INN ACTIVITIES

01.09 Utilizing the International community
09.09 INNOVATION 3
15.09 Management - Norwegian style



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@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Gunnarshaug Trykkeri AS.

Fotografer:

Markus Johansson og Kim Laland/BITMAP

Årgang: 21.

Redaksjonen avsluttet: 30. juli 2015.

Innhold



Én av fire bedrifter planlegger flytting 8

- Vi har en jobb å gjøre 10

- Gode kollektivtilbud blir viktigere 12

Trenger sterke utviklingsaktører 14

Nå skal vi tenke oss den smarte framtiden 16

Et smart fyrtårn i Europa 19

Slik skapte han nye arbeidsplasser 20

Hjelp til å sette fart 22

Vil skape en «dille» der lek er læring 24

Fuelbox-gründer skal fyre opp Pulpit 26

Hvordan bli slankere, smartere, smidigere! 28

Profilen: Jan Hauge 30

Lær av de beste: ASKO Rogaland AS 34

Bedriften: TINE Meieriet Jæren 38

Tre av fire arbeider med omstilling 42

OTD 2015 nær fulltegnet 44

Nytt fra Brussel 46

Styreleder 48

Spaltisten 50

Ny medlemmer siden sist 52

Kilden 54

Energikommentaren 56

Inn Expats 58

Stavanger rekrutteringsindeks 60

Dine våpen mot kataloghaiene 61

Nytt om navn 62



Valgkamp om verdiskaping

Mandag 14. september skal det velges nye kommunestyre og fylkesting landet rundt, og den intensive delen av valgkampen er i full gang. Næringsforeningen håper at temaer som verdiskaping, omstilling og innovasjon blir blant hovedsakene i den politiske debatten fram til valgdagen.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Arets valg er ytterst viktig for næringslivet. Med de omstillingsutfordringene regionen står foran, er nytenking og handlekraft viktigere enn på svært lenge. Kommunene har et stort og selvstendig ansvar som tilretteleggere for næringsvirksomhet. Samtidig har fylkeskommunen fått et enda større ansvar for næringspolitikken i kjølvannet av forvaltningsreformen fra 2010, særlig innenfor samferdsel. Innholdet i den næringspolitikken som de lokale partiene går til valg på, er selvsagt det viktigste.

BEHOV FOR HANDLEKRAFT

På den ene siden trenger vi handlekraft i forhold til oljenæringen. Nedbremsingen næringen nå opplever er krevende, men forbigående. Utfordringen er å gjøre motbakken så kort som mulig. Derfor må lokalpolitikkerne i Oljefylket Rogaland jobbe aktivt mot regjering og storting, slik at det blir enda mer attraktivt å øke utvinningsgraden i modne felt og at det gis tilgang på nye letearealer. I tillegg er tiden inne for å seriøst vurdere skattelettelser for oljenæringen i noenlunde samme omfang som lettelsene som allerede er gjennomført på britisk sokkel.

Politisk handlekraft for å hjelpe oljenæringen må kombineres med nytenking. Det er en bred erkjennelse i regionen om at vi har blitt for sårbare for svingninger i oljeindustrien. Derfor må det jobbes enda hardere, og enda mer systematisk, med å utvikle åpenbare potensielle vekstnæringer som IKT, velferdsteknologi, fornybar energi og mat. I denne sammenhengen er det strålende at Stavanger er en av tre

partnerbyer i EUs Triangulum-program for smarte byer.

NYE MULIGHETER

I tillegg har vi store forventninger til det nye samarbeidsprosjektet Nye muligheter. Her skal Innovasjon Norge, Ipark og Næringsforeningen, og alle andre som vil noe, sammen mobilisere gründere og spennende bedrifter innenfor de omtalte vekstnæringene. Målet er å skape møteplasser som kan bidra til å sette enda mer fart i utviklingen av de framtidsnæringene der regionen vår har særlige fortrinn: Fornybar energi, IKT og mat. Dette er det tyngste, viktigste og vil bli det mest varige initiativet som er reist for å møte framtidens utfordringer, og ikke minst: Det kommer fra næringslivet selv! Det er derfor viktig at kommunene og politikerne følger opp.

EN NY KOMMUNESTRUKTUR

Kommunereformen er en annen viktig, og langt mer kontroversiell sak. Også her oppfordrer Næringsforeningen til politisk handlekraft. Dagens kommunegrenser ble tegnet på 1960-tallet. I tiden etter dette har næringslivet og politikerne sammen utviklet landets sterkeste næringsregion her på Jæren. Hvis denne utviklingen skal fortsette, vil nye kommunegrenser være til god hjelp.

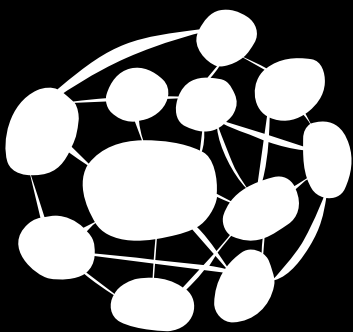
I en studie som IRIS gjennomførte på oppdrag fra Næringsforeningen i 2009, går det klart fram at dagens kommunegrenser virker hemmende for næringslivet. Også tilbakemeldingene fra bedriftene er tydelige: Dette er en god region å drive næringsvirksomhet i, men de femti år gamle kommunegrensene har blitt en hemsko. Når vi med jevne mellomrom spør

medlemsbedriftene våre konkret om deres syn på saken, er svaret rungende: Mellom 80 prosent og 90 prosent av dem vil ha færre og sterkere kommuner i regionen.

Hvis vi får færre, større og sterkere kommuner, vil gevinstene for næringslivet være store. Det vil bli langt lettere å få til en mer samordnet areal- og transportpolitikk, flere gode næringsarealer, en mer ensartet behandling av plan- og byggesaker - og mindre oppflising av næringspolitikken i tallrike interkommunale selskaper. I tillegg vil en større kommune på Nord-Jæren utgjøre en mye sterkere regional politisk stemme i Oslo. Dermed vil posisjonen vår bli sterkere når samferdselsmilliarder skal fordeles, og når andre viktige beslutninger skal tas i Stortinget og regjeringen. Vi trenger et kommunekart tilpasset næringslivets behov i 2020 og 2050, og ikke Rogaland anno 1960. Dette blir en sentral sak i valgkampen, og vi oppfordrer spesielt Sandnes og Stavanger til å opprettholde dialogen framover.

Som sagt vil politikken innhold alltid være det viktigste. Ved dette valget er det imidlertid større grunn enn tidligere til å uttrykke forventninger også til den formen valgkampen bør ha. Vi ønsker ikke smålighet, usaklige personangrep og mistenkeliggjøring av andres motiver. Det siste har vi hatt for mye av de siste fire årene, særlig i Stavanger bystyre og i fylkestinget. Vi ønsker fokus på sak og substans. Vi ønsker engasjement, temperatur og tydelige skillelinjer. Gjerne anskueliggjort ved hjelp av harde, rene verbale sklitaklinger.

Da gjenstår det bare å ønske politikere og medlemsbedrifter god valgkamp og et riktig godt valg!



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

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

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

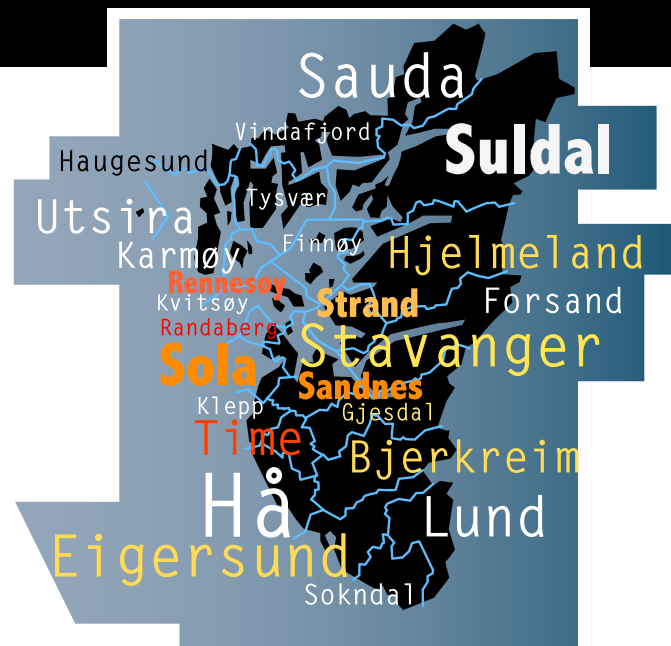
Næringsforeningen har 1.797 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

De fem viktigste områdene Næringsforeningen skal levere på er infrastruktur, økt boligbygging, kompetanse, de to strategiske næringene energi og mat og Den grenseløse regionen. Herunder er det iverksatt 12 strategiske prosjekt.



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



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@jarentreprenor.no



DALANE

Leder: Vidar Volden. Tlf: 913 12 189
vidar@voldentollefsen.no



RYFYLKE

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



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



IT

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



TILRETTELAGT ARBEID

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



ENTREPRENØRSKAP

Leder: Osman Amith. Tlf: 938 07 748
osman@messandorder.com



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



HÅNDVERKERE

Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154
jensgs@byggmeistersorensen.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneland
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Tor Olav Gåsland



Ronny Hus



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førland



Arnstein Torsvoll



Ruth-Hege Holst

/NEXT STOP: /Hinna Park/ STAVANGER/ NORWAY

Welcome to an international central business district with residential buildings, exclusive offices, a cluster of dynamic companies in a maritime setting. This is a place to do business – and to do it well.



ABOUT HINNA PARK AS

We build, operate, manage and rent out office and commercial premises. Our portfolio comprises more than 100,000 m² of business premises and planned construction.



TRANSPORTATION & EASY ACCESS

Hinna Park (Jättåvågen station) is perfectly situated in the middle of Stavanger and Sandnes. The train departs every 15 minutes, with an 8 minute ride to both cities.



BUSINESS & PLEASURE

How will your business shape its future? Let us introduce you to an area with a location and qualities like no other - where business meets pleasure!

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



FIND OUT MORE:

www.hinnapark.com

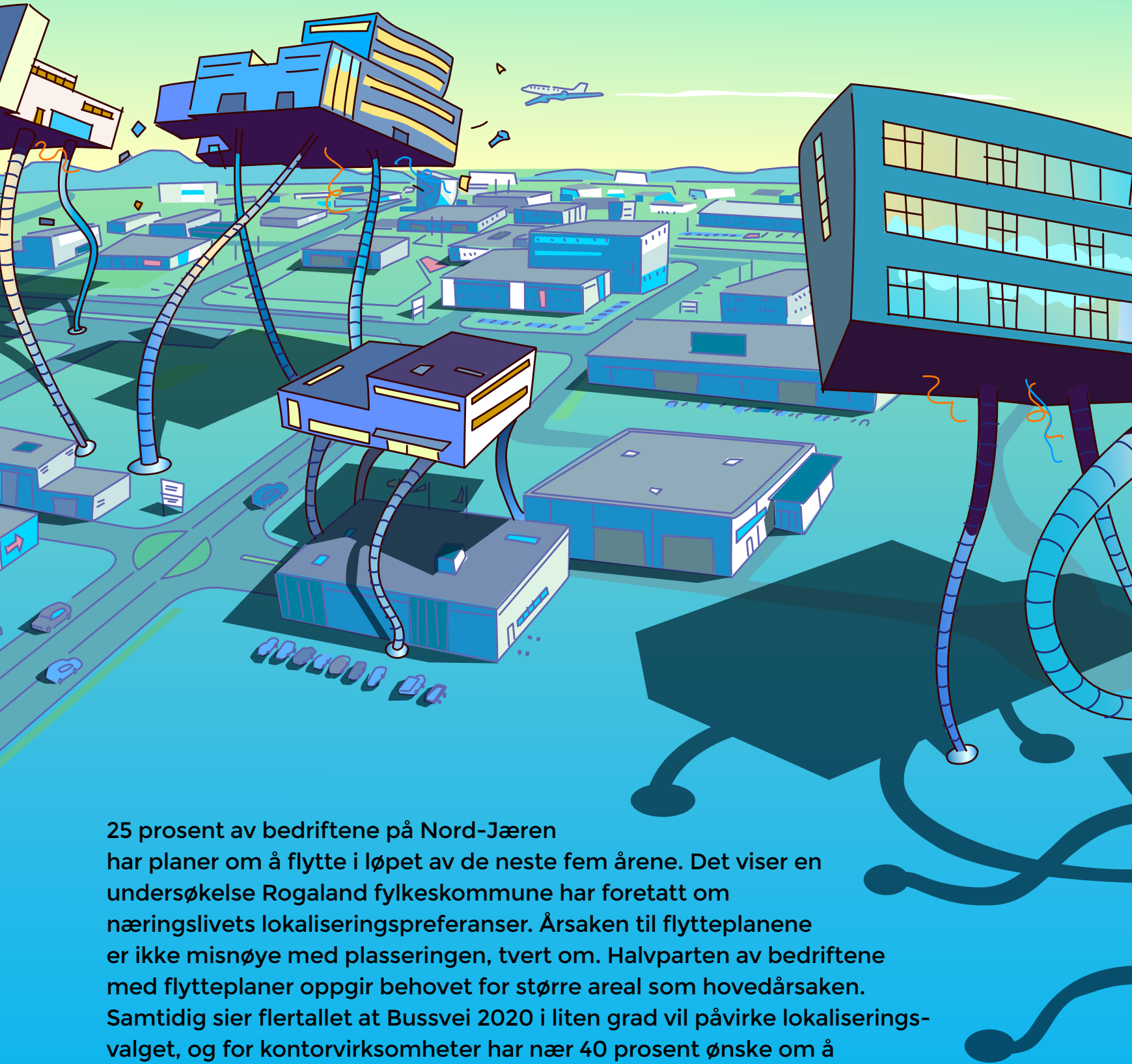
Én av fire bedrifter i regio



TEKST: STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



nen planlegger flytting



25 prosent av bedriftene på Nord-Jæren har planer om å flytte i løpet av de neste fem årene. Det viser en undersøkelse Rogaland fylkeskommune har foretatt om næringslivets lokaliseringspreferanser. Årsaken til flytteplanene er ikke misnøye med plasseringen, tvert om. Halvparten av bedriftene med flytteplaner oppgir behovet for større areal som hovedårsaken. Samtidig sier flertallet at Bussvei 2020 i liten grad vil påvirke lokaliservalget, og for kontorvirksomheter har nær 40 prosent ønske om å lokalisere seg i urbane områder i bysentrene.

- Vi har en jobb å gjøre

En av fire bedrifter på Nord-Jæren har planer om å flytte i løpet av de neste fem årene. Trenden er at flere vil fra Forus og Lura til sentrumsområdene, men for flertallet av dem vil Bussvei 2020 i liten grad påvirke lokaliseringsvalget.

Tallene er dårlig nytt for planleggerne i Fylkeskommunen som er i gang med en kollektivsatsing på 12-13 milliarder kroner i regionen.

Undersøkelsen om næringslivets lokaliseringspreferanser er gjort av Asplan Viak på oppdrag fra Rogaland Fylkeskommune. Målet har vært å kartlegge hva bedriftene vektlegger når de skal lokalisere seg.

Resultatet skal brukes i arbeidet for å påse at bedriftsetablering skjer i tråd med regionalplanen. For regionale næringsområder har planen fire hovedmål: Sørge for at det finnes nok attraktive næringsarealer i årene fremover, redusere transportbehovet og endre reisevaner, få til en effektiv arealbruk og styrke bysentrene.

Nye undersøkelser viser at det finnes næringsarealer nok. Nå vil arealplanleggerne påse at bedrifter i større grad i framtiden etablerer seg i områder hvor folk kan ta buss, tog, sykle eller gå til og fra jobb.

- Jeg kunne godt tenkt meg at andelen som vektla kollektivtilgjengelighet var høyere i bedriftene, men jeg er ikke overrasket over at det ikke er slik. Dette har noe med etablerte vaner og holdninger å gjøre. Derfor er også det paradigmeskiftet vi trenger så krevende, sier regionalplansjef Christine Haver i Rogaland fylkeskommune.

Hun viser til Forus som et eksempel. Området har nå 63 prosent busstilgjengelighet for ansatte som har mulighet for å ta buss fra egen bydel til arbeidsstedet på Forus.

EN JOBB Å GJØRE

- Men fremdeles er kollektivandelen lav. Vi kan derfor ikke la oss overraske over

undersøkelsen. Vi har en jobb å gjøre. Mange har muligheten til å ta bussen, og det må vi få informert mye bedre om, sier Haver.

I undersøkelsen er bedriftene også spurt i hvilken grad forbedring av infrastruktur har betydning for konkurranseevne og for å fremstå som mer attraktive for potensielle ansatte. Svarene viser at veinettet fortsatt betones som langt viktigere enn busstilbud, jernbane, gang- og sykkelveier.

Mer overraskende er det at 28 prosent av de spurte i undersøkelsen sier at de ikke har hørt om Bussvei 2020 og at kun 15 prosent svarer at de kjenner godt til planene om satsingen på ny kollektiv struktur på Nord-Jæren.

- Det må vi ta som en positiv utfordring, og noe vi må arbeide mer med. Nå har vi ansatt en person som kun skal jobbe med kommunikasjon om Bussvei 2020, sier Haver.

Undersøkelsen viser at 86 prosent av bedriftene er godt eller svært godt fornøyd med dagens lokalisering. Nærhet til markedet og god tilgang på arbeidskraft er de viktigste faktorene for bedriftene når det er snakk om områdets profil. I forhold til tilgjengelighet er gode veiforbindelser og gode parkeringsmuligheter mest avgjørende, ikke kollektivtilbudet.

FLYTTING

I undersøkelsen svarer 25 prosent av bedriftene at de har planer om å flytte i løpet av de neste fem årene, og ytterligere ni prosent på sikt. Halvparten av dem oppgir behovet for større arealer som årsak til flytteønsket. 16 prosent oppgir rasjonalisering av driften som årsak, 11 prosent prisnivået og kun fem prosent dårlig tilgjengelighet.



Disse bedriftene er også spurt om hvilke områder det vil være mest aktuelt å flytte til. Ingen vil å flytte ut av fylket. Men undersøkelsen viser at bedrifter som i dag er lokalisert i Stavanger, Sandnes og Sola i høy grad ønsker ny lokalisering innenfor de samme kommunene som i dag.

Det er ikke tilfelle i samme grad for bedrifter som i dag er etablert på Forus eller Lura. Under halvparten av disse bedriftene ønsker å flytte til andre steder på Forus eller Lura, rundt om 40 prosent til andre områder – og mange av dem inn mot sentrumsområdene.

For kontorvirksomheter har nær 40 prosent ønske om å lokalisere seg i urbane områder, og bedrifter som er lokalisert i Stavanger utenom Forus, vil i stor grad flytte til sentrum og Hillevåg/Mariero.

- Jeg tolker det dithen at trafikkutfordringen til og fra Forus oppleves som krevende av mange. At mange sier de ønsker seg inn til sentrumsområdene, er også helt i samsvar med det vi tror er fornuftig.



Regionalplansjef Christine Haver i Rogaland fylkeskommune registrerer at svært mange bedrifter i regionen har flytteplaner, men at Bussvei 2020 i liten grad vil påvirke lokaliseringsvalget.

Det handler om at næringsvirksomhet i samkvem med andre miljøer ofte er positivt for innovasjon og verdiskapning. Og det handler også noe om den fremtidige transporten mellom hjem og bolig. Skal vi bli veldig mange flere i denne regionen, er vi helt avhengige av å lokalisere oss langs en kollektivtrasé.

Hun er overrasket over at så mange som en fjerdedel av bedriftene planlegger å flytte virksomheten i løpet av de neste fem årene.

- Vi ønsker å bidra til at disse virksomhetene lokaliserer seg på en måte som er bærekraftig på lang sikt.

- Men når mange av dem som planlegger flytting oppgir behov for større arealer som årsaken, vil det være en utfordring å flytte inn mot sentrumsområdene?

- Nei, dersom vi snakker om kontorvirksomhet, er dette uproblematisk.

NOK AREALER

Næringsarealstrategien viser at det er mer

enn nok plass i sentrumsnære områder til å dekke behovet flere tiår frem i tid.

- Men vi hører samtidig at Forus skal fordoble antall arbeidsplasser i årene fremover. Hvordan harmonerer det med at mange av bedriftene på Forus sier de vil flytte inn mot sentrumsområdene?

- Dette er noe vi også har påpekt som en av de største utfordringene fremover. Veldig lenge snakket vi om at vi ikke har nok arealer. Nå har man tvert om funnet ut at vi har alt for mye areal. Vår største oppgave fremover vil være å forvalte og ha bevisst holdning til hvor vi ønsker å plassere virksomhetene. Jeg tror det er mange som begynner å ta inn over seg at arealet på Forus er så stort at dersom man bare pøser på med arbeidsplasser, er det egnet til å knekke byområdene. Forus - som har en fantastisk suksesshistorie knyttet til næringsutvikling - skal bestå og videreutvikles, men det må ikke gå på bekostning av utviklingen i sentrumsområdene. Når man ser på Forus og

sentrumsområdenes planer i sammenheng, går tallene ikke i hop. Her må vi passe på å få en bærekraftig strategi for hvordan man forvalter dette fremover. Jeg tror det lar seg kombinere, men vi må ha en klar rekkefølge for utviklingen på Forus og konsentrere oss om gode, kvalitative områder.

- Innebærer det en tøffere styring av næringslokalisering enn før?

- Det er i alle fall en erkjennelse av at vi i dag har en altfor stor andel som ikke er lokalisert i henhold til de planene vi har hatt. Det kan tale for en tøffere styring. Det er helt avgjørende at vi lokaliserer oss i samsvar med hovedtraseer. Vi må også innfri noen betingelser fra staten i forhold til dette. Regionen må ha en regionalplan som sier noe om arealbruken, og den arealbruken må støtte opp om nullvekstmålet. Det betyr at den styringen nødvendigvis må bli enda sterkere for å sikre at virksomheter blir plassert på en måte som ikke bidrar til større bilavhengighet, sier Haver.

- Gode kollektivtilbud blir

Teknologiselskapet Knowit er et av mange selskap som har prioritert sentrumsnære lokaler med et godt kollektivtilbud. Daglig leder Steinar Mangersnes, tror det blir viktigere og viktigere for bedrifter i regionen.

Knowit ønsker å være nær sentrum. Det har noe med hvem vi ønsker å rekruttere. Å være nær jernbane, nær buss og ha en god plassering i forhold til å kunne sykle på jobb har vært viktig for oss, sier Mangersnes.

Mangersnes er gründer og startet teknologiselskapet Sastre for fire år siden. Opprinnelig holdt bedriften til i Ipark på Ullandhaug, men med vekstambisjoner meldte også behovet for nye lokaler seg. De flyttet inn i et tomt kontorbygg på Lagårdsveien i utkanten av Stavanger sentrum og disponerte disse lokalene da gründerbedriften ble kjøpt opp og ble en del av Knowit.

Mangersnes er direktør og minoritetseier, og leder i dag en bedrift som på få år



Veldig mange sykler til og fra jobb, og noen går.

Steinar Mangersnes

har vokst fra tre til 36 ansatte. Selskapet har i dag 61 kontorer rundt omkring i Norden med totalt over 2000 ansatte. Teknologibedriften utvikler alt fra fagsystemer til mobilapplikasjoner, og jobber også med brukeropplevelser og design. Bedriftens



policy i forhold til lokalisering er den samme over alt.

- Men også før oppkjøpet var vi veldig bevisste på at vi ønsket sentrumsnære lokaler. Pris var selvfølgelig en annen viktig faktor, men vi ville vekk fra trafikkproblemene. De av oss som kjørte bil, ønsket å kunne kjøre mot hovedtrafikken. Selve sentrumsområdet ble for dyrt. At vi havnet på Lagårdsveien var litt tilfeldig. Det var

egentlig et bygg som skulle rives, og lokalet sto tomt, men vi lette etter et lokale vi kunne vokse i.

FLYTTEPLANER

- 25 prosent av bedriftene sier i undersøkelsen Fylkeskommunen har foretatt at de har planer om å flytte i løpet av fem år. Er dere blant dem med flytteplaner?

- Ja, vi er blant dem. Huset skal fortsatt

viktigere for bedriftene



rives. På utsiden henger det bilder av det nye bygget som kanskje kommer. Men vi har ikke lyst til å flytte fra dette området. Vi trives ekstremt godt med plasseringen, selv om bygget i seg selv er så som så.

Da Mangersnes og hans daværende fire kollegaer flyttet inn i bygget over politistasjonen i Stavanger, disponerte de plutselig 700 kvadratmeter og en egen stor parkeringsplass på taket av bygningen.



Daglig leder i Knowit, Steinar Mangersnes, tror sentrumsnære lokaler med gode kollektivforbindelser blir viktigere og viktigere for mange bedrifter framover.

- Det vi gjorde var å åpne dørene for en rekke frilansere eller personer med egne selskap med behov for lokaler. Mange av dem driver litt i randsonen av det vi holder på med.

- Da fikk vi litt det samme miljøet vi hadde oppe på Ipark.

- Dersom dere må flytte ut herfra og dette området, hva er alternativet?

- Sannsynligvis Jåttåvågen. Prismessig er ikke det i nærheten av det vi liker å forholde oss til, men i forhold til kollektivtrafikken og tilbudet generelt rundt arbeidsplassen vil det området tilfredsstillende vårt behov.

VIKTIGERE

- Du sier kollektivtilbudet er viktig, men hvor viktig?

- Jeg tror det blir viktigere og viktigere. Vi ser at vi får flere og flere ansatte som flytter lenger og lenger vekk fra byen, til Klepp og Bryne og enda lenger. Ingen av dem orker å være avhengig av bil og å sitte i kø.

På taket av bygget disponerer bedriften

fem parkeringsplasser. Hvor mange av de 36 ansatte som tar buss eller tog til og fra jobb, er Mannsåker usikker på.

- Når jeg sier at det er viktig, er det likevel relativt få som reiser kollektivt. Det skyldes først og fremst at selv om kollektivtilbudet er bra akkurat her, er det ikke godt nok i forhold til hvor mange av de ansatte bor. Veldig mange sykler til og fra jobb, og noen går. I dag er det kanskje mellom fem og ti som til enhver tid bruker bil.

- Hvor viktig er det for dere å være tettere på bykjernen?

- Det er veldig viktig. Når man starter opp en gründerbedrift er man også opptatt av å skape en del sosial aktivitet utenfor vanlig arbeidstid. Det å ha nærhet til å kunne stikke til byen å ta et glass eller en matbit, eller å gå å bowle, er viktig. Denne aktiviteten har tatt seg opp etter hvert som vi har rekruttert flere unge. Vi har også en del kundearrangement, og det å kunne rusle ned til sentrum å ta en lunsj i byen er også viktig.

Sentrumsområdene trenger

Fraværet av sterke utviklingsaktører er en av årsakene til at sentrumsområdene på Nord-Jæren har tapt terreng som regionale næringsområder. Det slår en ny strategirapport fast.

Rapporten peker på at den sterkeste sysselsettingsveksten har skjedd i områder hvor sentrale aktører har tatt ansvar både for overordnet planlegging og koordinering av tiltak. Risavika, Jåttåvågen og Forus Næringspark blir trukket fram som vellykkede eksempler.

Samtidig slås det også fast at det finnes nok næringsområder for kontor, forretning og allsidig virksomhet i regionen fram mot 2040, men at det kan være et behov for mer arealer til plasskrevende virksomhet som for eksempel industri.

Rapporten "Regional strategi for næringsarealer" er laget på oppdrag fra kommunene på Nord-Jæren. Greater Stavanger har vært sekretariat for arbeidet.

- Utviklingen som har funnet sted spesielt de senere år, har medført at kommunene på Nord-Jæren har hatt behov for å gjøre en ny vurdering av en felles strategi for næringsarealer i regionen, sier mulighetsutvikler i Greater Stavanger, Erling Brox.



Mulighetsutviklerne i Greater Stavanger, Ola Saua Førland og Erling Brox.



Gjennom mange år har man bygget seg utover, og det har vært et gode i forhold til det presset som har vært. Det som er tyngre, er prosesser i den utbygde by.

Ola Saua Førland

- Det vi har prøvd å gjøre er å utarbeide en strategi uavhengig av hvor arealene ligger. Strategien skal være robust. I framtiden er det kompetanse og kunnskap vi skal leve av i regionen i tillegg til naturressurser. Næringsstrategien skal bygge opp om det, sier mulighetsutvikler i Greater Stavanger, Ola Saua Førland.

NYE ARBEIDSPLASSE

Strategien tar utgangspunkt i antakelser om sysselsettingsvekst på omlag 50.000 nye arbeidsplasser fram mot 2040. Basert på prognoser fra SSB, legger strategirapporten til grunn at veksten i arbeidsplasser i økende grad vil være husholdningsrettet. Det innebærer igjen arbeidsplasser innenfor næringsområder som er kategorisert som sentrumsformål.

Veksten forventes å være særlig sterk innenfor helserelaterte deler av offentlig forvaltning, blant annet basert på eldebølgen fra 2020. Disse arbeidsplassene vil i hovedsak ligge utenfor dagens regionale næringsområder, heter det i rapporten.

- Vi står i en omstillingsfase nå. Tidligere har vi snakket om kapasitet, kapasitet og

kapasitet. Det vi prøver å signalisere her nå, er at det også er snakk om kvalitet. Vi legger til grunn at olje og gass fortsatt kommer til å bli viktig i mange år fremover. Det har dratt oss til de store høyder, men det vil vi neppe se igjen. Her gjelder det også å dyrke frem de nye bena regionen skal stå på i tillegg, sier Førland.

- Inntil for kort tid siden sto bedriftene i kø for å etablere seg her. Slik er det ikke lenger. Nå trenger vi å være mye mer aktive på markedsføringssiden. Da etterspørres kvalitet i langt større grad, sier Brox.

SENTRUM

- Når det konkluderes med at vi har nok næringsarealer, er det en konsekvens av at behovene vil være annerledes i form av annen type virksomhet i årene framover?

sterkere utviklingsaktører

- Dette henger sammen med flere ting. Det ene er hvor man forventer at den største veksten kommer. Den er i stor grad kontorbasert. Da skal man huske på at også arbeidsplasser innenfor for eksempel industrien kan være kontorbaserte. Det andre aspektet er i forhold til utnyttelse. Gjennom mange år har man bygget seg utover, og det har vært et gode i forhold til det presset som har vært. Det som er tyngre, er prosesser i den utbygde by. Dette krever gjennomføringskraft, sier Førland.

- Regionen er vel kjent med og har hatt stor suksess med å ta grep for å få gjennomført det vi har ønsket. Forus og Forus Næringspark er ett eksempel, Hinna/Jåttåvågen og Risavika to andre. Verre

er det når man går inn i etablerte sentrumsområder, hvor det tradisjonelt opererer mer fragmenterte markedsaktører. Men også her har man tilløp, gjennom eksempelvis STAS – hvor man forsøkte å skape et lim mellom alle aktørene slik at Stavanger sentrum kan fremstå som mer helhetlig, og en faktisk kan bli enige om noen satsninger og bevege seg i én retning, sier Brox.

For å få til det, peker rapporten på at sterkere tilstedeværelse av tunge utviklingsaktører kan være en vei å gå.

VIRKEMIDLER

- Det må ikke nødvendigvis være en utviklingsaktør som er politisk vedtatt og politisk styrt. I Stavanger og Sandnes sentrum er

man avhengig av at alle de små aktørene er villig til å legge inn for eksempel de pengene som skal til. Men det skal vesentlig mye mer til for å få styrt en kollektiv utvikling i bysentrene enn på Forus og i Risavika.

- Men hvorfor er det slik?

- Ønskene er mange, men interessene flere og mer fragmenterte. Det medfører at gjennomføringskraften ikke er like god.

- Det er veldig viktig å adressere at den utviklingen vi mener er viktig fremover, også vil kreve at en tar i bruk andre virkemidler enn det en har hatt frem til nå. Vi peker på noen, uten å gi svarene. Men organisering og avsetting av ressurser i forhold til planlegging er viktig. Dette vil ikke gå av seg selv, sier Førland.



Velkommen til Ford Transit Senter!

Transit, Transit Custom, Transit Connect, og ikke minst, den aller nyeste: Transit Courier. Knappt noen er smartere, tøffere eller mer driftsøkonomiske. Du finner ikke et mer effektivt arbeidsjern på fire hjul.



Stavanger - Sandnes
Stokkamyrveien 26

Åpningstider:

Man-fre 08:00 – 16:30
Tirs 08:00 – 20:00
Lør 10:00 – 14:00

Bryne
Eskervegen 7

Åpningstider:

Man-fre 09:00 – 16:30
Tirs 09:00 – 20:00
Lør 10:00 – 14:00

KVERNELAND BIL

kvernelandbil.no

Ren bilglede. Siden 1921.

Inviterer verden til Nordic Edge Expo:

Nå skal vi tenke oss den smarte fremtiden



- Vi står overfor mange potensielle fremtider, og klarer vi å tenke oss hvordan tre-fire av disse mulige fremtidene vil se ut, står vi langt bedre rustet, sier forfatter og astrofysiker Eirik Newth. Han er en av mange spennende foredragsholdere når Stavanger-regionen inviterer til Nordic Edge Expo 17. og 18. september – den nye internasjonale møteplassen for skapere av smartere byer og smartere hjem.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Smartere byer og smartere hjem er et internasjonalt vekstmarked hvor ny teknologi, moderne infrastruktur og innovasjon koples sammen. Stavanger er utpekt av EU som europeisk fyrårn for smartere byer.

- Men hvorfor Stavanger og hvorfor Nordic Edge?
- Fordi vi har gjort ting her i regionen som gir oss et forsprang. På fysisk og kommersiell basis har vi bygget et fibernett, vidt forgreinet med mellom 60.000 og 70.000 kunder lokalt. Lyse og mange andre har med utgangspunkt i dette utviklet tjenester som tar i bruk fiberteknologien. Og nettopp det er kjennetegnet på den smarte regionen; at vi faktisk kan nyttiggjøre oss de nye mulighetene til å skape et grønnere og vennligere samfunn der folk får større kontroll over eget liv, sier Ivar Rusdal.

Mediemannen Rusdal er tidligere styreleder i Lyse og nå styreleder i Nordic Edge Expo. Bak initiativet står en hel rekke lokale selskaper og organisasjoner. Lyse, Greater Stavanger, ONS, Stavanger Forum, Ipark, Universitetet i Stavanger, Smedvig Property, Hey-Ho Let's Go, Stavangerregionens Europakontor, Prekubator, Region Stavanger, Norwegian Smart Care Cluster og Næringsforeningen. Gjennom Nordic Edge Expo er målet å ta posisjonen som Nordens smartby, undersøke nye forretningsmuligheter, nye samarbeidsformer og nye produktideer.

- Vi har en sterk tradisjon for å arbeide sammen når det er noe vi vil, enten det gjelder bygging av infrastruktur, utvikling av energihovedstaden eller etablering av universitet. Nordic Edge Expo er en unik mulighet til å vise oss fram og ta vår plass i en global utvikling som alt er i gang og slik bli en del av en stor global trend, sier Rusdal, og fortsetter:

- Vi har et lite forsprang nå, men det er ikke evigvarende. Mange andre der ute sysler med dette. Men vi har gjort det og gjort det kommersielt. Lyse Smartly er i startfasen, men 15 til 20 år fram i tid er kanskje det selskapets største forretningsområde. Tilsvarende



- Stavanger-regionen er en teknologifokusert og høyt utdannet region i et av verdens mest velstående land. Så der har man et stort fortrinn. Det gir rom for spennende eksperimenter, sier Eirik Newth. Han er en av foredragsholderne på Nordic Edge Expo.

teknologi kan være bærebjelken også for andre selskaper her i regionen i framtiden.

SPAGETTI PÅ VEGGEN

Eirik Newth er enig med Rusdal i at Stavanger har et lite forsprang – som vi kan utnytte dersom ting gjøres riktig.

- Stavanger-regionen er en teknologifokusert og høyt utdannet region i et av verdens mest velstående land. Så der har man et stort fortrinn. Det gir rom for spennende eksperimenter, sier Newth.

Men han ber regionen forvente tøff konkurranse.

- Man vil som alltid ha problemer med å gjøre norsk teknologi konkurransedyktig i et globalt massemarked, som dette utvilsomt vil være. Jeg mistenker at amerikanske og østasiatiske aktører vil utvikle de store vinnerne med Kina som produksjonsbase, og så må norske bedrifter finne seg nisjer andre steder i smartnæringskjeden.

Smarte byer er et vidt begrep. Stavanger-regionen har særlig fokusert på smarte hjem og energieffektivisering. Smarte byer og smarte hjem handler om IT, sensorer og styringsteknologi som tas i bruk for å øke innbyggernes livskvalitet på ulike vis.

- Bør Norge og Stavanger tenke enda mer spisset og konkret, eller er det en fordel å være åpne i

Inviterer verden til Nordic Edge Expo:

tilnærmingen?

- Vi er fremdeles i "kaste spagetti på veggen"-fase av smartby- og smarthusutviklingen. Da gjelder det å ha mye spagetti å kaste. Vi må med andre ord være forberedt på mye prøving og feiling en god stund til, før vi får varige standarder og markedet har begynt å ta en tydelig retning, sier Newth.

Når Stavanger-regionen nå skal forsøke å se for seg framtidens smartbyer, behov, framtidens løsninger og eventuelt utvikle disse, hva er den største fellen vi kan gå i?

- Den vanligste feilen vi begår er å forveksle målsetninger og ambisjoner med fremtidstenkning. Misforstå meg rett: Det er viktig å ha mål. Men man må hele tiden huske på at fremtiden også formes av en lang rekke drivkrefter man ikke har kontroll over. Alan Kays berømte sitat om at "den beste måten å forutsi fremtiden på er å oppfinne den" er med andre ord en grov overforenkling, fastslår Newth.

LANGSIKTIG SATSING

Det er ingen tvil om at Nordic Edge har en langsiktig horisont. Det snakkes om smartbyenes ONS. I første omgang er målet 500 deltakere. Ivar Rusdal er overbevist om at initiativet har et stort potensial dersom ting gjøres riktig.

- Den foreløpige interessen for konferansen er god. Om vi skal håndtere en voksende internasjonal konferanse og fortsatt være en del av smarthus og smartbyutviklingen, må vi ha kontroll og vi må utnytte ressursene våre best mulig. 40 og 50 år med ekstrem teknologiutvikling gjennom olje- og gassindustrien, er like anvendelig i andre sektorer og gir oss enorme markedsmuligheter. Og det handler like mye om å være kreativ og se muligheter, som å finne opp alt selv. Vi har også et fortrinn i at vi er store nok til at både markedspotensialet og brukerpotensialet til nye løsninger kan testes ut, men samtidig små nok til å kunne være et laboratorium, sier Rusdal.

SPENNENDE PROGRAM

Han håper nå at mange i næringslivet benytter muligheten Nordic Edge vil gi dem til å få innblikk i en verden og et marked som sikkert er nytt for de fleste.

- Den store globale årsaken til å delta på Nordic Edge Expo er at dette handler om teknologiutvikling som verden trenger. Skal kloden vår kunne håndtere en befolkning på 10 milliarder mennesker, miljøutfordringene og den eldrebølgen som vi vet kommer, er smarte byer og smarte hjem en forutsetning. Den banale årsaken til å delta på konferansen er å se etter nye forretningsmuligheter i et voksende marked.

I tillegg til Eirik Newth, vil du få høre foredragsholdere som Geoffrey Lean fra The Daily Telegraph, Meng Xioa fra Digital China, Bas Boorsma fra Cisco og John Paul Farmer fra Microsoft. De skal snakke



- Vi har et lite forsprang nå, men det er ikke evigvarende. Mange andre der ute sysler med smarte hus og smarte byer, sier styreleder Ivar Rusdal i Nordic Edge Expo.

om temaer som smart omsorg, smart infrastruktur, smart innovasjon i hjemmet og markedsmuligheter.

Rusdal tror en smartby som leder an i utvikling, i seg selv vil være attraktiv og gjøre det lettere for oss å tiltrekke oss kompetansearbeidskraft, uansett bransje.

- Dette er et attraktivt arbeidsfelt i seg selv og det utvikles attraktive tjenester for verden og regionen. Et eksempel er den kommersielle suksessen som fibernettet representerer. En krevende investering og utvikling, men i dag en uunnværlig del av både familien og næringslivets infrastruktur som øker regionens konkurransekraft.

Og utviklingen er som sagt helt i den spede barndommen, på mange måter slik offshore olje- og gass var det da oljehovedstaden og ONS så dagens lys på 60- og 70-tallet.

- Slik det ser ut i dag, vil den teknologiske utviklingen fortsette i tiår fremover. IT, smarte systemer og autonom teknologi som selvkjørende biler og roboter kan skape massive endringer i hverdag og arbeidsliv, sier Eirik Newth.

Ifølge flere studier kan 30 til 50 prosent av dagens jobber automatiseres på sikt.

- Men usikkerhetsfaktorene er mange: Verdensøkonomien vil være ustø i lang tid fremover, energimarkedet vil være turbulent og foran oss ligger den største samfunnsendringen på hundre år: Den globale eldrebølgen. Den rammer allerede Japan og Russland hardt, og snart står EU og Kina for tur. Det kan endre det globale landskapet dramatisk innen 2050.

Føler du også behov for bli oppdatert? Ikke nøl med å bli med på Nordic Edge Expo 17. og 18. september.

NORDIC EDGE EXPO

- En ny årlig nordisk og internasjonal konferanse, utstilling og møteplass i Stavanger for skapere av smarte byer og smarte hjem.
- Publikum for konferansen er organisasjoner og bedrifter som jakter nye forretningsmuligheter, nye samarbeidsformer og nye produkter i et enormt vekstmarked som er i sin spede barndom.
- Den første utgaven av Nordic Edge Expo går av stabelen 17. og 18. september i Stavanger Forum.
- Temaer på Nordic Edge Expo 2015 er "What is a Smart City?", "Smart City – Smart Care – Smart Home", "Enabling The Smart City", "Smart cities framework", "The business opportunity" og "Smart cities as keys to a smarter future".
- Blant foredragsholderne på Nordic Edge Expo 2015 er Geoffrey Lean fra The Daily Telegraph, Meng Xioa fra Digital China, Bas Boorsma fra Cisco og John Paul Farmer fra Microsoft, Param Singh fra Carnegie Mellon University, Alex Serret Garrigues fra byadministrasjonen i Barcelona, Alanus Radecki fra Fraunhofer, Katharine Frase fra IBM og futurist, forfatter og astrofysiker Eirik Newth.
- Bak initiativet Nordic Edge Expo står Lyse, Greater Stavanger, ONS, Stavanger Forum, Ipark, Universitetet i Stavanger, Smedvig Property, Hey-Ho Let's Go, Stavangerregionens Europakontor, Prekubator, Region Stavanger, Norwegian Smart Care Cluster og Næringsforeningen.
- For mer informasjon og påmelding, besøk nordicedgeexpo.com.

Et smart fyrstårn i Europa

I oktober 2014 kunngjorde EU-kommisjonen at Stavanger blir fyrstårn innen mobilitet, energi og IKT i satsingen på Smart Cities and Communities (SCC). Det er mye av utgangspunktet for Nordic Edge Expo i september. - Det er utrolig bra å være en av ni utvalgte byer i Europa som fikk denne statusen i første tildelingsrunde, sier Leidulf Skjørestad, direktør for bymiljø og utbygging i Stavanger kommune.



TEKST:
EGIL HOLLUND

SCC er en omfattende EU-satsing på innovasjon innenfor Horisont 2020, verdens største forsknings- og innovasjonsprogram med et budsjett på 80 milliarder euro.

Satsingen på SCC skjer i erkennelsen av at framtidig vekst må være bærekraftig og skje på premissene til det urbane lavkarbon-samfunn. Byene i fyrstårn-prosjektet i SCC skal utvikle, gjennomføre og dele innovative løsninger på de tre fagområdene mobilitet, energieffektivisering og IKT.

Triangulum er SCC-prosjektet som de tre fyrstårnbyene Stavanger, Manchester og Eindhoven skal gjennomføre. Prosjektet er femårig og utløser totalt rundt 200 millioner kroner i tilskudd fra EU. Stavanger kommune skal lede prosjektet lokalt, mens Europas største selskap innen anvendt forskning, tyske Fraunhofer, skal lede prosjektet internasjonalt. I tillegg til kommunen, er Lyse Energi, Rogaland fylkeskommune, Greater Stavanger og Universitetet i Stavanger partnere i prosjektet.

Leidulf Skjørestad tror Triangulum og SCC vil kunne åpne dører for regionen og næringslivet til et fagfelt og et marked i stor vekst.

- Teknologi og smarte byer vil fort være avgjørende for å løse klima- og miljøutfordringene, og med en stadig større andel av verdens befolkning som bor i byer vil etterspørselen bli stor. Vår region har utviklet mye smart teknologi og gode løsninger for olje og gass, og vi har nå muligheten til å finne nye anvendelser og utvikle ny teknologi for at byer skal bli smarte, sier Skjørestad.

Han forklarer hvorfor Stavanger ble valgt ut slik:

- Vi hadde et godt partnerskap og et godt team, som sammen med Manchester og Eindhoven utarbeidet et prosjekt som besvarte fyrstårn-utlysningen fra EU på en veldig god måte. Vårt Brussel-kontor og kontoret til Eindhoven samlet tidlig partnerne i Stavanger for å jobbe med prosjektideer før utlysningen kom, vi var tilstede på utlysningen i Brussel og vi var villige til å justere prosjektet før søknaden ble sendt til EU for å få gjennomslag som fyrstårnby, forklarer Skjørestad.

UNIK INFRASTRUKTUR

Noen av prosjektene som skal gjennomføres som en del av Triangulum i Stavanger er videreutvikling av systemer for energioppfølging, smarte offentlige bygg, batteridrevne elbusser og bruk av fiberbaserte løsninger for energieffektivisering i private hjem, hjemmeautomasjon og banebrytende løsninger for video-kommunikasjon.

- Med fiberen til Lyse som er gravd ned i hele regionen og er tilgjengelig hjemme hos de fleste av oss, har vi en unik og kapasitetssterk infrastruktur som gir oss store muligheter. Sammen med de smarte målerne som nå skal installeres hos alle, vil vi for alvor være rigget til å ta i bruk nye smarte løsninger. Det er også smarte hjem som gjør at Stavanger skiller seg ut fra de andre fyrstårnbyene. At våre innbyggere skal være med å ta i bruk ny teknologi, og få anledning til å prøve hvilke løsninger som både er nyttige og miljøvennlige - blir veldig spennende, sier Skjørestad.

NYE IDEER OG PROSJEKTER

Det er ikke mulig å bli partner i EU-prosjektet Triangulum i etterkant. EU har veldig klare retningslinjer i forhold til dette.

- Gjennom Triangulum har vi mulighet til å opparbeide oss en posisjon som gjør oss til attraktive samarbeidspartnere blant de ledende byene i Europa, noe som vil være



- Vi ser alle hva ONS har betydd for oss, og Nordic Edge har også et stort potensiale, sier Leidulf Skjørestad, direktør for bymiljø og utbygging i Stavanger kommune. Foto: Elisabeth Tønnessen

viktig for næringslivet vårt. Samtidig er det vår ambisjon og mål at fokus på prosjektet og smarte løsninger for smarte byer fører til mange nye ideer og nye prosjekter. Nordic Edge er jo nettopp til for at alle skal få anledning til å vise seg frem og etablere nye nettverk for spennende prosjekter og produkter.

- Hva forventer du deg av Nordic Edge?

- Vi har en unik mulighet til å etablere en konferanse som kan bidra til at Stavanger får status som en av de ledende smarte byer i Europa. Dersom vi lykkes med dette, vil det få stor betydning for Stavanger-regionen. Vi ser alle hva ONS har betydd for oss, og Nordic Edge har også et stort potensiale. Det er imidlertid mange byer og land som nå jobber med tilsvarende prosjekter, så her er det viktig å være gode helt fra starten, påpeker Skjørestad.

”Nye muligheter”:

Slik skapte han nye arbeidsplasser

Ole-Erik Vestøl Endrerud hadde en idé og fikk hjelp til å realisere den. Nå har bedriften Shoreline utviklet sin egen vindparksimulator, inngått sin første store kontrakt, blitt fem ansatte og har store planer om å vokse videre.



TEKST:
STALE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Endreruds historie er et av mange eksempler på at innovasjonslysten og omstillingsevnen er stor i regionen. Når Næringsforeningen, sammen med Innovasjon Norge og Ipark, 3. september drar i gang kick off for prosjektet ”Nye muligheter”, er det nettopp for å inspirere til idémyldring som kan bidra til å skape nye bedrifter og nye arbeidsplasser.

Ole-Erik Vestøl Endrerud er en av dem som har klart det. Bedriften ble etablert i fjor høst og teller allerede fem ansatte.

Ideen har sitt opphav fra Endreruds doktorgradsarbeid ved Universitetet i Stavanger. Prosjektet en del av Norwegian Centre for Offshore Wind Energy, der Endrerud undersøker effekten av tilstandsbasert vedlikehold på forskjellige typer vindparker.

- Jeg måtte ha et analyseverktøy for å gjøre dette. Men det var ikke noe kommersielt på markedet, så jeg satte i gang å lage et selv. Etter lang tid med utvikling av verktøyet fattet Statkraft og Statoil interesse for det, hvorpå sistnevnte har deltatt med doktorgradsveileder og bruk av verktøyet i egne studier.

ENORMT STOR HJELP

- Hvilken annen hjelp har du fått nderveis mot å etablere en bedrift?

- Fra før hadde jeg veldig lite kunnskap om hvilke praktiske og økonomiske hjelpemidler som faktisk var tilstede. Men Prekubator TTO har vært til enorm stor hjelp - først og fremst på det praktiske. Dette hadde aldri vært mulig uten dem. I tillegg har Innovasjon Norge vært en god



Ole-Erik Vestøl Endrerud utviklet sitt eget verktøy og har startet sin egen bedrift.

bidragsyter i form av etablererstipend og deltagelse på Global Entrepreneurship Training-programmet deres som arrangeres ved Babson College i Boston. GET-kurset har hjulpet meg som teknolog til å forstå de forretningsmessige aspektene rundt en slik satsning, sier Endrerud.

KONTRAKT

- Hvilke tanker gjør du deg rundt utviklingen av selskapet?

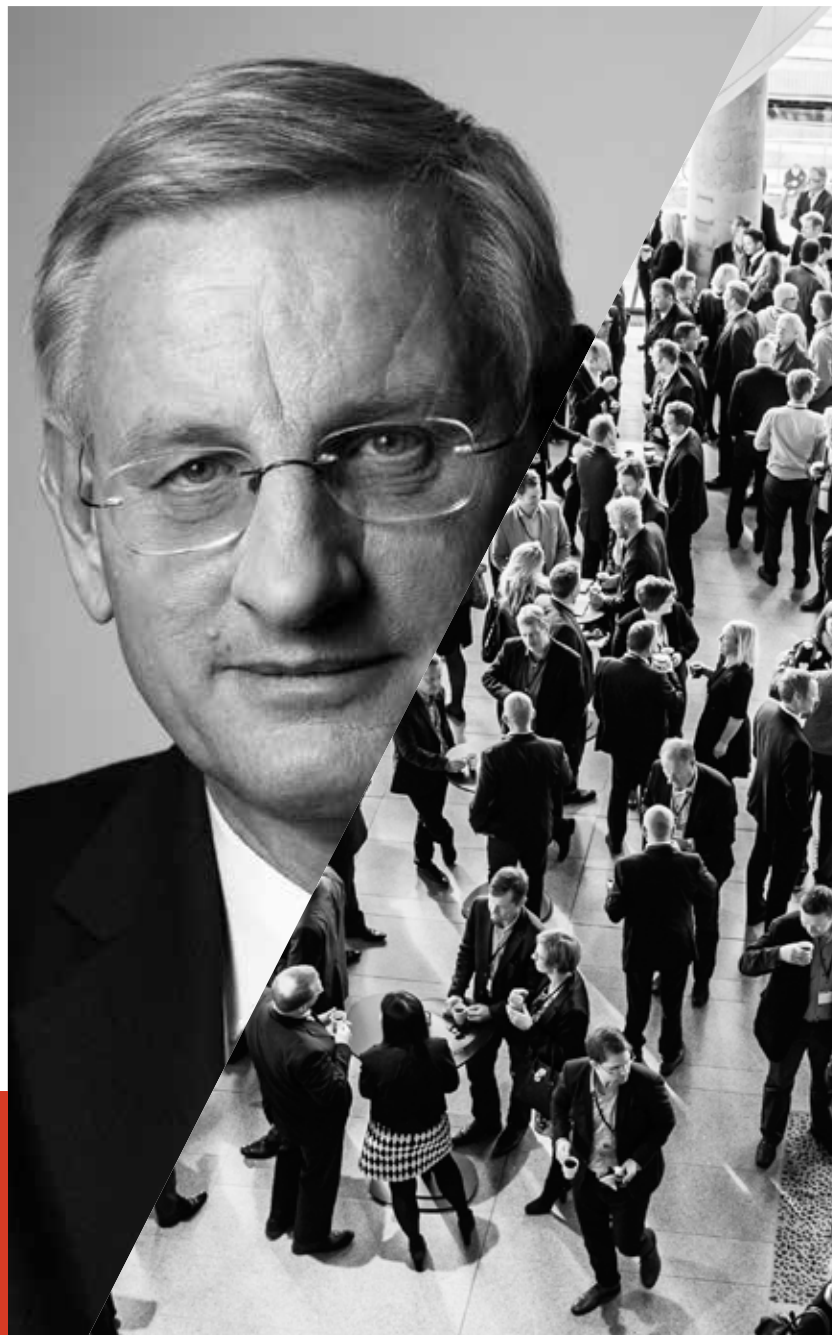
- Vi ønsker på lang sikt å bli leverandør av simuleringsprogramvare- og tjenester for drift og vedlikehold innen alle sektorer globalt. Men først og fremst satser vi nå på å få lansert simuleringsprogrammet vårt MAINTSYS Simulation 1. januar 2016 og

øke leveransen av studier til vindbransjen offshore. Vi satser internasjonalt med en gang og sikter mot det europeiske offshore vindmarkedet.

Nylig inngikk selskapet sin første kommersielle kontakt. For Endrerud har det vært en milepæl som også innebærer enormt mye for den videre utviklingen av selskapet og produktene.

- Det betyr at vi kan sette en større fart på utviklingen, men det vil nok også være en viktig døråpner inn i bransjen. Kontrakten er for utførelsen av en studie av marin logistikk for en offshore vindpark, noe vi også har gjort tidligere, ved å bruke den interne versjonen av MAINTSYS Simulation og våre egne eksperter.

SCENEN // Carl Bildt



SALEN // 800 deltakere

Carl Bildt vil ta for seg det nye trusselbildet, utviklingen i konkurransekraften i eurosonen og de økonomiske konsekvensene av konflikten mellom Russland og Ukraina.

PULPIT // 2015 **ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPLASS FOR NÆRINGSLIVET.**

Ta del i Stavanger-regionens største og viktigste næringslivskonferanse! 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**.

Hjelp til å sette fart

Hjelp til å sette fart noe av bakgrunnen for "Nye Muligheter" - høstens viktigste prosjekt i Næringsforeningen. Sammen med Innovasjon Norge og Ipark, starter jakten på nye muligheter og teknologioverføring fra idé til realisering.



TEKST:
STALE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Anita Krohn Traaseth, Eimund Nygaard, Siri Espedal Kindem og Gunnar Roalkvam er blant foredragsholderne når prosjektet sparkes i gang på Forus 3. september. Samlingen vil bli etterfulgt av flere workshops utover høsten. Målet er å stimulere til nye næringsmuligheter og nye bedrifter, spesielt innenfor helse, mat, IT og fornybar energi.

Gjennom gode dialogverktøy – vil man forsøke å skape en ramme hvor viktige aktører klarer å se noen mulighetsbilder og forretningsområder sammen som de kanskje ikke har sett før. Det vil derfor bli brukt mye tid og ressurser på å sette de rette personene sammen. Det skal skrives sluttrapporter, og resultatene vil bli fulgt opp. Innovasjon Norge vil vurdere mulighetene for oppstartstøtte.



Terje Handeland (Ipark), Marit Karlsen Brandal (Innovasjon Norge) og Harald Minge (Næringsforeningen) inviterer til kick off for "Nye muligheter" 3. september. (Foto: Kim Laland/BITMAP)



Anita Krohn Traaseth er direktør i Innovasjon Norge og brenner for innovasjon og nye tanker. (Foto: Innovasjon Norge)

SAMARBEID

Anita Krohn Traaseth er direktør i Innovasjon Norge og brenner for innovasjon og nye tanker.

- Den kompetansen som ligger i Stavanger – det internasjonale miljøet og de internasjonale kontaktene – er et enormt godt fundament når vi skal ta kompetanseoverføring og teknologioverføringer til nye beslektede næringer. Det er viktig at noen evner å se muligheter der alle andre bare ser fem feil. De som lykkes, lykkes aldri alene. Samarbeid er den nye konkurransekraften, sier Anita Krohn Traaseth.

Hun mener omstilling byr på store muligheter for entreprenørskap. Entreprenørskapslysten og statusen forbundet med det å være entreprenør i Norge har aldri vært høyere.

- Det er ingen som eier fasiten på hva og hvem som kommer til å lykkes fremover. Det eneste jeg vet, er at vi har et valg. Enten kan vi bli sittende og jobbe i mot, eller så kan vi være med å utvikle noe nytt. Jeg har valgt å være med, sier Krohn Traaseth.

Vi er på vei dit vi skal

Våre hyggelige leietakere har talt. De har sagt hva de vil i år også, og det vi hører, liker vi. Hele 85% gir oss svært bra tilbakemeldinger. Vi takker for tilliten og engasjementet, og vil etter beste evne jobbe beinhardt for å leve opp til ulike forventninger og behov. Vi sykler, går eller tar buss og tog til jobben. Strålende! Også vet vi vet at kollektivtilbudet skal bli enda bedre og at sykkelsesongen er lang. Sammen er vi på vei dit vi skal.



Takk til:

æ add energy

SKANSKA

IBM

NOI.II / OSEAN PIVOTEL EST OULIN



Prosafé

sigdal

SWECO

SVENDSEN EKSOS

Brødr. Pettersen

AGG

AS BILPARTNER

RUNN

KIWI mini pris

T. AASEN SOLSKJERMING

coop obs! bygg



CROSSFIT GENTRUM

LEWIS & LEBLAND

ASM

fagmøbler

Danielsen Service Vektmastergjøringer

PSS

Vi har plass til flere og vi har ledig nå! Kontakt oss på 99 73 77 58 /jee@2020park.no hvis du kunne tenkt deg noen av distriktets koseligste kontorer.

2020park.no

2020park™

Vil skape en «dille» der lek er læring

- Lek er kanskje et skjellsord for enkelte, men for oss er det alvor og gøy. Og å tørre, det er en del av gamet når du er gründer, sier Anne Marit Aarstad, som har startet firmaet Luna Loop i Egersund og fått med seg mange gode folk i etableringsprosessen. Nå har hun ført prosjektet fram til produksjon og markedsføring.



TEKST / FOTO:
JOHAN AAKRE

Det er litt av en historie. Jeg jobbet i skolen og så hva slags produkter som kom og gikk, kom tilbake og ble en såkalt «dille» med visse mellomrom.

Hva om det kunne være en pedagogisk undertone, tilpasset den enkelte der de fikk bygge et salgs samleobjekt, sette sammen og kombinere slik at det egnet seg til skolebruk, spør Aarstad.

Hun gjorde ideen til virkelighet. Resultatet ble Pocos, et pedagogisk leketøy med mange bruksområder.



Hva om det kunne være en pedagogisk undertone, tilpasset den enkelte der de fikk bygge et salgs samleobjekt?

Marit Aarstad

Pocos består av brikker med bokstaver, tall, symboler og figurer som settes sammen ved hjelp av en patentert koblingsmetode. Brikkene brukes til å bygge, spille, bytte og samle. Man kan lage alt fra enkle armbånd til mer avanserte trykk. Et pedagogisk leketøy som stimulerer finmotorikk, systematisk



Gøy på jobben hos attføringsbedriften Uninor: Roy Hadland (f.v.), Helene Romslo, Christine Seglem, Miriam Kapstad og Gyrill Olsen.

tenkning, fokus, kreativitet og konsentrasjon. Produktet egner seg også som et pedagogisk verktøy i lese- og skriveopplæringen.

Det er kostbart og arbeidskrevende å utvikle noe nytt. Fra vage skisser har Aarstad gått fra post til post og selv stått for utvikling, etablering av kontakt med Kina, henvendelser til kunder og alt det som trengs av gjennomføringskraft.

ENGASJERT KAPITAL

Det er litt uvant eller ukjent med leketøy i Rogaland. De som kjenner bransjen, er der

allerede selv med et produkt. Løsningen ble lokal backing. På et talkshowmøte i Næringsforeningen, hørte hun seriegrynderen Vidar Volden fortelle om hvordan han på intuisjon og erfaring fanget fugler i flukten. Anne Marit Aarstad tok direkte kontakt, og snart var hun hjulpet av lokale aksjonærer som synes det er artig å sette penger i et slike prosjekt. Den internasjonale oljemannen Claus Erik Feyling, kiropraktoren Atle Torstensen, industrimannen Atle Støle og kulturhotelleieren Eli Laupstad Omdal var blant de som satte inn midler.



Anne Marit Aarstad i Egersund står bak en nyskaping som spiller på samlede og barns kombinasjonsevner.

- De gir mot og støtte for en liten aktør i en stor sammenheng, en ro og tyngde som jeg vanskelig kunne klart alene. For eksempel var revisoren vår også en veldig viktig rådgiver i forkant, sammen med Ronny Gløpstad i Ipark Dalane. De er også med som «snille investorer», forteller hun.

LYKKELIGE UNDERLEVERANDØRER

Etter å ha fått løst utfordringer innen design og produksjon, kommer brikkene som en slags klasesett direkte fra fabrikkene. Men en del kommer usortert i store bokser. Mange brikker, huler til bulter.

Luna Loop tok da kontakt med utføringsbedriften Uninor AS. Problemet var bare at de som skulle utføre jobben ikke har sin styrke innen tall og bokstaver. Men i stedet for å si nei, utviklet folk hos Uninor en enkel bordplate der brikkene gjenkjennes - nærmest etter bingoprinsippet. Men en hel gjeng samlet rundt brettet, går arbeidet nettopp som en lek! En perfekt match som skaper glede og begeistring etter hvert som brikkene sorteres.

Skaper spillet like stor begeistring i skolen, vil også Luna Loop kunne bli en lønnsom lek.



Anne Marit Aarstad (t.h.) forteller Kari Holmefjord Vervik i Innovasjon Norge om hvordan samarbeidet med Uninor foregår.



Pulpit 2015

Fuelbox-gründer skal fyre opp Pulpit

Berta Lende Røed er en energisk, kreativ og framgangsrisk lokal gründer. Hun står bak FuelBox, et konsept som er i ferd med å ta full fyr. Hun er som skapt for Pulpit, og onsdag 23. september kan du møte henne i Stavanger konserthus.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: MARKUS JOHANSSON, BITMAP

FuelBox... Du har kanskje hørt om den allerede? Den gode samtalen på boks. Den kompakte lille boksen proppfull av spørsmål som skal sette fart i den meningsfulle samtalen. Mange forbinder nok FuelBox med et redskap for ektefeller og kjærester, men sannheten er at konseptet

i stadig større grad utvikler seg til å bli et kommunikasjonsverktøy for flere relasjoner, deriblant for ansatte og ledere i næringslivet.

Og kvinnen bak det hele? Berta Lende Røed. En vaskeekte jærbru med et pågangsmot litt utenom det vanlige.

EGNE ERFARINGER

Berta Lende Røed er med sine 41 år godt voksen, og hadde lang yrkeserfaring før hun hoppet ut i gründertilværelsen. Hun jobbet blant annet med salg og utvikling av selgere og ledere i legemiddelindustrien

i elleve år. Alle som har vært involvert i salg i en profesjonell sammenheng vet at kommunikasjon er en avgjørende del av jobben.

Samtidig vil de fleste som er gift, partnere, samboere eller kjærester sannsynligvis skrive under på at god kommunikasjon er en avgjørende forutsetning for et godt parforhold over tid. Denne, i utgangspunktet svært personlige, erkennelsen utgjorde grunnlaget for FuelBox-eventyret.

- Etter å ha vært igjennom et samlivsbrudd var jeg etablert i et nytt forhold. Selv



Berta Lende Røed opplever suksess med sitt egenutviklede FuelBox-konsept. Flere av boksene er laget for bruk internt i bedrifter, og på Pulpit 2015 forteller hun hvordan FuelBox kan bidra til bedre dialog både blant ledere og mellom kolleger.

Jæren Produktutvikling, og presenterte idéen for ham. Han syntes den var spennende og sendte meg videre til Atle Riskedal og Ådne Espeland i Ipark Jæren. Her fikk jeg fantastisk god drahjelp, og snøballen begynte å rulle.

OGSÅ FOR BEDRIFTER

Vi kommer tilbake til den rollen Ipark Jæren og Innovasjon Norge har spilt i Lende Røed sin gründerreise så langt. Hun brenner nemlig intenst etter å fortelle hvordan FuelBoxene har formert seg de siste par årene.

- Vi har jobbet mye med å utvikling av FuelBox til næringslivet. Dette basert på den grunnleggende erkjennelsen at behovet for god dialog, behovet for å bli sett og hørt, er like viktig på arbeidsplassen som hjemme. På en engasjerende måte skaper FuelBox en arena for ledere eller team til å samles og dele tanker, erfaringer, kunnskap og kompetanse ved å samtale om ulike temaer og utfordringer de møter i jobben. Dette vil kunne styrke den enkelte som menneske, bygge og styrke relasjoner internt, samt føre til ny innsikt og handlinger som kommer den enkelte og organisasjonen til nytte.

Lende Røed forteller at FuelBox er enkelt å bruke. Ledere og ansatte kan gjennomføre samtaler med utgangspunkt i boksene på egenhånd, men ofte har Lende Røed eller partneren Tonje Flack, en intern kickoff for å skape engasjement og vise mulighetene som ligger i de gode samtalene på boks!

FuelBox-floraen teller i dag bokser for par, venner, familier, ungdom, ledere og team. Fokuset på næringslivet er økende, og neste skudd på stammen som nå er under utvikling, er en egen boks for innovasjon.

GOD DRAHJELP

Vi har tidligere vært inne på støtten Lende Røed har fått fra ulike deler av virkemiddelapparatet. Kort oppsummert har denne vært førsteklasses.

- Atle og Ådne i Jæren Ipark har vært strålende fra dag én. De hadde troen på meg, og ga meg mange gode råd. Ikke minst fikk jeg god hjelp til å utforme søknaden om etablerertilskudd til Innovasjon Norge. Søknaden ble raskt innvilget, og tilskuddet ga meg mulighet til å benytte meg av det lokale reklamebyrået Lokomotiv Media

i utvikling av konseptet. De er dyktige, entusiastiske, og gjør en kjempejobb sammen med meg fortsatt.

Lende Røed har i det hele tatt vært velsignet med god bistand fra et bredt knippe resurspersoner.

- Psykolog Egon Hagen har bidratt på FuelBox LEDER og på TEAM-boksen. Gutta i SMART Kompetanse og Kognitiv Terapeut Anne Marit Naustvik, har gitt uvurderlige innspill til FuelBox for UNGDOM som kommer i august. For næringslivet kommer FuelBox INNOVASJON til høsten og denne er utviklet i samarbeid med de norske gründer-selskapet VONA og Karina Birkeland Lome, Innovation Catalyst i Finn.no.

Interessen, oppmerksomheten og omsetningen av FuelBox var stor etter «lanseringen» i TV2s God Morgen Norge i oktober 2013. Potensialet for videre vekst er stort, og interessen øker også i utlandet. I disse dager jobbes det intenst med lanseringer i Australia, Singapore og Tyskland.

Høsten blir altså travel for Berta Lende Røed, men den 23. september er satt av til Pulpit. Der skal den framgangsrike gründeren dele historien sin. Hun gleder seg stort, og kanskje venter det en aldri så liten overraskelse på deltakerne!

hadde jeg to barn fra det første ekteskapet, og sammen fikk vi to barn til. I en slik familiesituasjon er det et stort behov for god dialog om rammer og forventninger og samtidig en utfordring å få tid og ha overskudd til hverandre, og de samtalene som utvikler og styrker oss som par. De gode samtalene var vår greie helt fra starten og etter hvert som hverdagen tok oss mer og mer, begynte jeg å kjenne på savnet etter disse. Jeg begynte da å skrive ned spørsmål som jeg hadde behov for å diskutere, og la disse i en konvolutt. Dette var den spede starten på den første FuelBoxen.

Da Lende Røed en kveld, akkompagnert av en flaske rødvin, fikk med mannen på en lang, følelsesladet og flott samtale med utgangspunkt spørsmålene i konvolutten, var forretningsidéen født.

- Jeg tenkte at hvis dette fungerer for oss, så bør det være gode muligheter for at det fungerer for andre også. Mandagen etterpå banket jeg på døren til Per Kverneland i

FUELBOX

- FuelBox er en boks i smakfull hvit design som inneholder kort med spørsmål fordelt på relevante kategorier. Spørsmålene danner grunnlaget for gode samtaler som underholder, utvikler og styrker mennesker og relasjoner.
- Konseptet er utviklet av Berta Lende Røed som i dag driver FuelBox sammen med kollega Tonje Flack. Det finnes i dag FuelBox for par, venner, familier, ungdom, ledere og team. En boks for innovasjon er under utvikling. Les mer på: www.fuelbox.no

Hvordan bli slankere, smart

Behovet for å jobbe smartere er konstant for alle Næringsforeningens medlemsbedrifter. Nå er vi inne i en periode preget av økonomisk nedbremsing, og økende behov for omstilling og nyskaping. I en slik situasjon kan mer kunnskap og større trykk i Lean-arbeidet utgjøre viktige bidrag i bestrebelsene på å øke konkurransekraften.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HÅKON TOTLAND

Behovet for å jobbe smartere er konstant for alle Næringsforeningens medlemsbedrifter. Nå er vi inne i en periode preget av økonomisk nedbremsing, og økende behov for omstilling og nyskaping. I en slik situasjon kan mer kunnskap og større trykk i Lean-arbeidet utgjøre viktige bidrag i bestrebelsene på å øke konkurransekraften.

Lean er en av våre mest utbredte filosofier om ledelse og samhandling. Begrepet har faktisk røtter helt tilbake til 1400-tallets Venezia der de første forsøkene på prosess-tenking i produksjon ble gjennomført. Også på dette området har kjørt barn mange navn, der Lean, Total Quality Management (TPM), Business Process Reengineering og Six Sigma er blant de mest utbredte. Toyota har lenge hatt en ledende fyrårnstatus på området, og har inspirert tusenvis av andre bedrifter verden over.



Ressursgruppen for LEAN kommer også i høst til å tilby Næringsforeningens medlemsbedrifter en variert meny av aktiviteter. Følg med på møtekalendarer på naeringsforeningen.no.

I løpet av de siste årene har Lean-filosofien fått større innpass også innen mer tjenesteproduserende virksomhet, offentlig sektor inkludert.

Næringsforeningen opplever nå en sterkt økende interesse for Lean blant medlemsbedriftene. Den bredt sammensatte ressursgruppen for Lean er krumtappen i arbeidet med meisle ut et aktivitetstilbud som møter den store interessen. Christine Wathne Seloter, Helge Totland og Sigmund Bræk er blant de entusiastiske medlemmer av gruppen, og har alle sentrale posisjoner i virksomheter som har sterkt fokus på Lean.

Wathne Seloter leder ressursgruppen, og er direktør for prosjekt og prosessutvikling i SpareBank 1 SR-Bank, Totland er QHSE Engineer i FMC Technologies, mens Bræk er manager for international business development i NorSea Group.

HANDLER OM RESPEKT FOR FOLK

SpareBank 1 SR-Bank er den klart største finansinstitusjonen i regionen. Banken har jobbet systematisk med Lean/Six Sigma i lang tid, med Christine Wathne Seloter som en av de hovedansvarlige.

Lean handler om mye, men til syvende og sist dreier det seg om effektivisering og forbedring av prestasjoner og prosesser for å skape økt lønnsomhet og konkurransekraft.

Hun understreker at Lean som filosofi og arbeidsmetodikk inneholder elementer av både struktur og kultur. Lean er et tankesett, ikke bare en metode eller en rekke verktøy, som handler om å skape en varig forbedringskultur.

For det første snakker vi om en spesifikk metode og verktøy. Lean er en systematisk fremgangsmåte for å identifisere og eliminere sløsing og redusere prosesskompleksitet gjennom kontinuerlig



forbedring av arbeidsoppgaver og -prosesser. For det andre fokuserer Lean på å analysere prestasjoner og prestasjonsforbedringer og systematisk bruker denne informasjonen til å forbedre produktivitet, effektivitet og kvalitet på produkter eller tjenester. Til slutt handler det om bedriftskultur, samarbeid og kompetansedeling. Her er vi ved kjernen av Lean: En metode og en kultur for kontinuerlig forbedring av organisasjonens yteevne.

De potensielle gevinstene i forhold til effektivitet, produktivitet, flyt og kvalitet ved en riktig implementering av Lean er store. Samtidig advarer de tre mot å betrakte Lean

ere og smidigere!



Helge Totland (FMC Technologies), Christine Wathne Seloter (SpareBank 1 SR-Bank) og Sigmund Bræk (Nor Sea Group) spiller alle sentrale roller i Næringsforeningens arbeid med Lean.

som lettvinnt og rask måte å kutte kostnader på

Lean er ikke en «quick-fix» eller et kostnadsreduksjonsprogram. Hvis reduserte kostnader er hovedmålet, og tidshorisonten kort, så er andre strategier mer effektive. Samtidig krever en vellykket implementering av Lean 100 prosent engasjement og involvering fra ledelsen. Når bedrifter feiler, ligger ofte årsaken i mangel på langvarig lederengasjement.

VARIERT TILBUD

Ressursgruppe for Lean anstrenger seg for å gi et variert tilbud til medlemsbedriftene:

Større møter med generelle temaer og erfaringer fra virksomheter med lang Lean-fartstid, bedriftsbesøk, koordinator-treff og workshops med et begrenset antall deltakere. Oppslutningen om arrangementene har vært veldig god, og vårens workshops om henholdsvis Lean-spill og kommunikasjonsverktøyet A3 fikk særlig gode tilbakemeldinger.

- I tillegg til å være en ressursgruppe i Næringsforeningen, har vi funksjonen som stavangeravdelingen til Lean Forum Norge. Begge rollene innebærer at vi er et åpent og non profit-basert nettverk. Terskelen for å delta på møter, bedriftsbesøk og workshop

LEAN I NÆRINGSFORENINGEN

Næringsforeningen etablerte våren 2013 en egen ressursgruppe for Lean, med det formelle navnet Ressursgruppen for kontinuerlig forbedring og innovasjon - Lean Forum Stavanger. Målet er å «Skape det mest inspirerende Lean-nettverket i Norge».

Gruppen har følgende sammensetning:

- Christine Wathne Seloter, SpareBank 1 SR-Bank (leder)
- Sigmund Bræk, NorSea Group
- Øyvind Bøgle, Risavika Terminal
- Kenneth Gilje, Gilje Tre
- Torbjørn Gjerdevik, Laerdal Medical
- Helge Totland, FMC Technologies
- Kristine Hernes, Stavanger kommune
- Kjell-Sigve Kvalvåg, Sintef Raufoss
- Marianne Wiig, Attende
- Frode Berge, Næringsforeningen

er på alle måter lav, sier Helge Totland.

Sigmund Bræk jobber i NorSea Group, en bedrift som så sent som i 2013 ble tildelt den prestisjetunge prisen Årets bedrift. NorSea Group investerer stadig mer tid og ressurser på å implementere en sterk kultur for kontinuerlig forbedring. Selskapet har nylig ansatt en business improvement manager.

- Jeg opplever generelt en økende interesse for Lean og kontinuerlig forbedring. Denne typen kvalitetsarbeid blir enda viktigere i den omfattende omstillingsfasen næringslivet nå går inn i. Samtidig er det viktig å huske på at Lean ikke er en lettvinnt løsning på hverken omstillingsbehov eller andre utfordringer. Lean handler om langvarig og systematisk kvalitetsarbeid, og ydmykhet for ikke å kaste bort ansattes tid og evner, sier Sigmund Bræk.

Ressursgruppen kommer også i høst til å tilby Næringsforeningens medlemsbedrifter en variert meny av aktiviteter. Følg med på møtekalenderen på naeringsforeningen.no.

I tillegg tar vi gjerne imot forslag og innspill til tema, møter og aktiviteter fra medlemsbedriftene. Ta kontakt med Frode Berge i Næringsforeningen på berge@naeringsforeningen.no eller telefon: 4147 66 39!



Forståelsen av at vi har det fantastisk bra, er litt for liten. Kanskje det er noe av det positive som kan komme ut av det som nå skjer?

Jan Hauge



Jan Hauge har alltid spilt på mange strenger. Nå får han ansvar for utviklingen av Stavanger Forum.

En kreativ mann med gehør

Jan Hauge (51) har vært sjef på verdens største gassplattform, verdens høyeste Jærhus og hovedstadens mest besøkte turistmål. Men det startet egentlig med en båt med bananer.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Den nye direktøren for Stavanger Forum har alltid søkt seg mot havet og stor-slåtte horisonter. Enten soloppgangen har funnet sted med utsikt fra familiehytten på Sjernarøy, bak en borerigg i Nordsjøen, gjennom et kontorvindu fra toppetasjen i Høghuset på Jæren eller fra Operataket på Bjørvika.

Men som kapellmester og pianist kjenner han også sitt publikum. Hauge kan få bruk for det meste når han tar fatt på å lede arbeidet med å fylle konferanse-, utstillings- og konsertlokalene i Stavanger Forum.

Han vet hva han går til og hvilke forventninger som stilles. For Hauge handler det om å gripe muligheter, men også troen på å ta kreative grep og å utvide repertoaret.

Som da den nye Forum-direktøren selv skrev sitt aller første direktørbrev. Hauge var 16 år og jobbet i fruktavdelingen hos kjøpmann Helgø etter skoletid - i den tiden hvor de aller fleste måtte spare lenge for å kunne kjøpe. Bandet Hauge var en del av hadde ikke råd til PA-anlegg. De håpefulle amerikanskvestkystinspirerte tenåringer skrev et langt brev til selveste direktøren for Banan-Matthiessen i Oslo, la ved bilder av seg selv tatt mellom banankasser og druer, og ba om hjelp. Det hadde direktøren såpass sans for at han sponset bandets første lydanlegg, mot at tenåringene påtok seg ti spillejobber i ulike Stavanger-butikker. Utstyrt med gule drakter og selvkomponerte banansanger sørget bandet for et musikalsk

liveshow når bananer ble solgt på tilbud i butikkene.

- Det var egentlig ganske absurd. Vi skrev autografer til småjenter, men vi fikk utstyret og kom i gang, sier Jan Hauge.

TØFF START

Både kreativiteten, musikaliteten og evnen til å kombinere kunnskap og erfaring fra ulike miljøer, kan være god å ha når Jan Hauge på alvor tar fatt på å selge Stavanger som messe- og konferanseby. Han kunne knapt fått en verre start. Den lenge planlagte ONS Norway i høst ble avlyst, antall flyreiser og hotelovernattinger er redusert i takt med lavere oljepriser, og landets riksaviser har publisert bloddryppende historier om den påståtte krisetilstanden i oljebyen.

- Jeg var klar over utfordringene da jeg takket ja til denne jobben. Men potensielt mener jeg dette er en av de mest spennende jobbene i denne byen.

- Hvorfor det?

- Om man definerer denne jobben som å sitte på et kontor å leie ut en messehall, så er det ikke meg. Men i forhold til det jeg håper og tror, byr jobben også på en mulighet til å bygge opp en egenproduksjon. Der håper jeg å kunne bruke den erfaringen, interessen og forhåpentligvis talentet jeg besitter i forhold til den kunstneriske og tekniske delen av meg. For meg er det ekstremt spennende. Samtidig er dette området, som nesten har preg av en egen bydel, omfattet av stor interesse og har stor nytte for vårt felles ønske om videre vekst. Hvordan dette området forvaltes og brukes, hvordan vi evner å samhandle og hvordan omgivelsene klarer å ta det i bruk, vil kunne ha stor betydning for næringsregionen og

JAN HAUGE

- » Alder: 50 år
- » Samboer med Elin i 25 år, sammen har de Kasper (11 år) og Pia (17 år)
- » Bor: Gausel i Stavanger
- » Aktuell: Ny direktør i Stavanger Forum

næringslivet. Jeg tiltrekkes av utfordringer, men jeg må ha muligheten til å påvirke.

NYE MULIGHETER

Hauge mener Stavanger Forum og tidligere direktør Cornelius Middelthun har vært flinke til å berede grunnen for det arbeidet han og om lag tjue medarbeidere nå skal ta fatt på. En helt ny hall står ferdig til å tas i bruk og det gir både andre og større muligheter.

- Som teknisk direktør på operaen har han arbeidet mye med produksjoner de siste årene. Det er operasjonelt, og jeg trigges av at det skjer noe rundt meg gjennom en serie med aktiviteter som leder frem til et produkt for et publikum. Våre kunder kommer for å få opplevelser. En del av disse skaper de selv, men en del skaper vi. Det handler både om et godt rammeverktøy, men også om å kunne stimulere det kunstneriske. En ny hall med plass til 8.000 mennesker er også et instrument.

- Hva blir det viktigste?

- Den viktigste kunden og samarbeidspartneren vår er ONS. Det er en ekstremt viktig kunde og det vil være



Den nye hallen på Forum-området gir nye muligheter. Jan Hauge har en drøm om mange og spennende egenproduksjoner.

svært viktig å fortsatt levere kvalitet i forhold til ONS. Men vi må også være mer proaktive og utadrettet i forhold til salg. Et hus uten aktivitet, er som et instrument det ikke spilles på. Vi må mer ut, ikke minst internasjonalt. Der blir samarbeidet med Region Stavanger, som nå har flyttet inn, veldig viktig. Vi må ha en felles strategi. Det tredje som blir viktig er egenproduksjoner. Vi kan ikke leve på ONS-år og gå i minus i mellomårene.

- Men samtidig er vel også konkurransen tøffere i dag etter bygging av konserthus, flerbrukshaller og arenaer som opererer på det samme markedet og konkurrerer om mange av de samme kundene?

- Det kan være en utfordring. Jeg tenker ett av to: Enten spiser vi i ytterste konsekvens hverandre opp, eller så gjør vi hverandre bedre. For meg handler det om det siste. På Forum-området begynner vi å få avtaler og systemer som gjør at vi skal klare å bygge

dette sterkere. Folkehallene skal også drive næringsvirksomhet, og i det ligger det også en utfordring. Men jeg er ekstremt optimistisk av natur, og tenker likevel at dette i første rekke gir muligheter. Primærvirksomheten vil alltid være et konkurransefortrinn. Jeg hater sutring, det er mye av det – vi må først og fremst gjøre noe med denne utfordringen.

CODE VANER

- Sutrer vi mer enn andre?

- Nå skal jeg være forsiktig med hva jeg sier, men ja, jeg synes nok det. Jeg vet ikke om det er et norsk fenomen, eller noe som er knyttet til oljevirksomheten og Stavanger mer enn andre byer, men vi er blitt godt vant. Og når man er godt vant, kan man sutre over at det ikke blir enda bedre. Jeg jobbet i Nordsjøen i noen år. Selv om mange hadde arbeidsoppgaver mer spennende enn noen, jobbet to uker på og hadde fire uker fri, tjente dobbelt så godt som alle andre og fikk

hotellmat hver dag, kunne man likevel klage over for hardt skall på potetene. Forståelsen av at vi har det fantastisk bra, er litt for liten. Kanskje det er noe av det positive som kan komme ut av det som nå skjer.

- Du har hatt lederroller i veldig ulike bedrifter og sektorer. Hva er forskjellen på å være leder i et oljerelatert selskap og en stor en kulturinstitusjon?

- For min del er basisprinsippene like. I de rollene jeg har hatt tidligere har jeg vært omgitt av teknologi i ypperste verdensklasse, og folk med svært høy kompetanse. Men uansett hvor avansert teknologien er, er det ingenting i forhold til hvor kompliserte vi mennesker kan være. Ikke i negativ forstand, men i forhold til hvor vanskelig og krevende de kan være å lede. Det å jobbe med folk og kultur er identisk uavhengig hvor man er i landet.

Jan Hauge var i en årrekke fast kapellmester for Stavanger revyteater. Han har skrevet musikal, satt opp cabaret, arrangert, komponert, ledet lokale varianter av "Beat for beat", og spilt på både barer og ulike scener. Det har blitt færre musikalske prosjekter de senere årene. Det betyr ikke at han har lagt musikken på hyllen. Hjemme på Gausel er flygelet nylig plukket fra hverandre og satt sammen igjen. Det har gitt ekstra inspirasjon.

- Jeg har få noen prosjekter, men må også takke nei til noen. Det har også sammenheng med at jeg er i siste fase av en masterutdanning på Handelshøyskolen BI, og da blir lite tid igjen etter jobb, familie og venner. Jeg synes det er veldig hyggelig når folk ringer, og jeg vil gjerne tilbake til revyen. Det stjeler tid, men det er gøy og gir ikke minst positiv energi.

INGENIØR

Hauge er utdannet byggingeniør, og tok videreutdanning innen prosesseteknologi. Han kom til Statoil fra Det Norske Veritas og jobbet som HMS- og kvalitetssjef i Mærsk da han i 2009 begynte som teknisk direktør på Den Norske Opera & Ballett. Drøyt fire år senere flyttet han tilbake til regionen og ble direktør i det nystartede selskapet Aarbakke Innovation i Høghuset på Jæren.

- Planen var hele tiden å være i Oslo i fire-fem år. Men vi vurderte seriøst å bli værende, og det overrasker meg egentlig. Vi trivdes i Oslo. Trivsel handler først og fremst om hvordan du og familien har det, hvordan du trives med jobb, venner og nabolag. Er det på plass, trives man stort sett over alt. Men nå er jeg glad for at vi dro tilbake.

- Hva blir det aller viktigste å ta fatt på i den nye jobben?

- Det er selvfølgelig å få til mest mulig aktivitet på huset. Det får vi ikke til ved å sitte og vente. Men her er det ikke bare jeg eller vi her på huset som må ut og selge. Hele regionen må bidra. Det finnes et høyt kompetent fagmiljø i denne regionen og mange som leder ulike fagnettverk. Vi trenger hjelp av dem til å trekke konferanser og utstillinger hit. Dette må vi bygge stolthet rundt, og der kan alle bidra.

FRISK LUFT KLARNER TANKENE

Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet. Kombiner seminar, utsøkt mat og aktiviteter med instruktører, - kun en time fra byen!



For bestilling og mer informasjon:
post@preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





Hos oss har alle et bevisst forhold til konsekvenser av sykdom og ansvar for egen helse.

Margret Hagerup



ASKO har halvert sykefraværet

Kulturendring de siste årene er hovedårsaken til en drastisk reduksjon i sykefraværet. Fra å gå fra «god bedring», er nå vinklingen «hva kan vi gjøre»? Ved hjelp av den gode samtalen lykkes bedriften på Skurve og har nå et sykefravær på 4,92 prosent. Les hvordan de har gjort det.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Logistikkbedriften ASKO med 240 ansatte er en IA-bedrift. Det betyr at inkluderende arbeidsliv står høyt på agendaen.

- Dere har gått fra et sykefravær på over ti prosent i 2008 til under fem prosent i 2014. Hvilke tiltak har dere iverksatt for å redusere sykefraværet?

- Lovverket gir rom for dialog og handling. Vi må snakke med folk! Vi må våge å ta samtaler. Det gjelder alle bedrifter, sier HR-leder Margret Hagerup engasjert.

Hun sier ASKO gikk fra en kultur hvor en ikke snakket om sykdom og sykefravær - til aktiv dialog omkring tema.

- Hos oss har alle et bevisst forhold til konsekvenser ved sykdom og ansvar for egen helse. Fokus nå er på hva en arbeidstaker kan gjøre og ikke kan gjøre dersom en er sykmeldt. Vi tilrettelegger arbeidsoppgaver i størst mulig grad. Tidligere var det legen som bestemte om en var syk. Nå har legen fått en mer rådgivende rolle. Vi har «lånt» et bilde av NAV som enhver arbeidstaker har i personallhåndboken, som illustrerer valget den enkelte står overfor: Skal jeg gå på jobb med den friske delen av meg, eller være hjemme med den syke delen?

KULTURENDRING OG TRIVSEL

ASKO prioriterer tiltak for egne ansatte som bidrar til trivsel, arbeidsglede, sunnere,

sprekere og friskere medarbeidere. De har en rekke tilbud til sine ansatte som treningsrom, fysikalske behandlinger i Frisk Helseklinikk, en gjeng som deltar på Skarverennet, egen fotballbinge, subsidierer Medox til ansatte samt andre velferdsordninger. De deltar også på Nordsjørittet og en fotballturnering for alle ASKO-lager i Norge.

Nøkkelkriteriene for å lykkes i reduksjon av sykefravær er ifølge HR-lederen: Trivsel og samhold. De har delt inn i team på 20 til 25 ansatte som er ideelt for dem, ikke 50-60 som tidligere. Nå er det kort vei til nærmeste leder, og en er tettere på.

- Vi har hatt enkelte avdelinger der trivselen ikke har vært på topp, og det viser igjen på sykefraværet. Derfor er det viktig å ha trivsel i høysetet. Trivsel og holdninger er veldig viktig, understreker hun.

- Det viktigste er å ha fokus på sykefravær, du kan ikke stoppe å jobbe med det og tenke at nå går ting av seg selv. Det har vært mye influensa denne sesongen, og det merkes i de fleste bransjer. Dette viser igjen på sykefraværet som nå er høyere i år enn i fjor, men fremdeles under målet på seks prosent. Vi leter imidlertid etter neste etappe som kan redusere fraværet ytterligere, forteller HR-lederen.

- Det vi har fokus på nå, er bruk av egenmeldinger. Ved å se på fraværmønsteret, oppdager vi i enkelte tilfeller at en ansatt er syk fredager og mandager og da må en våge å ta den samtalen. Hensikten med samtalen er å fange opp de som trenger dette.

Dersom ansatte har flere enn fire egenmeldinger, tar leder en samtale med dem det

ASKO ROGALAND AS

- » Etablert: 1972 (siden 2008 på Skurve)
- » Eier: NorgesGruppen
- » Forretningsområde: Moderne lager og teknologi, en ledende logistikkbedrift innen varehandel. Engrosvirksomheten leverer varer til en halv million innbyggere
- » Lokalisering: Skurve på Ålgård
- » Direktør: Nils Giskeødegård
- » Ansatte: 240 (3.300 totalt)
- » Omsetning: 4,3 milliarder NOK i 2014 (50 milliarder totalt)
- » Aktuell: Deltar på Næringsforeningens medlemsmøte «Lær av de beste» 9. september. Vil du høre mer om hva de har fått til på Asko, kan du melde deg på nå på naeringsforeningen.no
- » Internett: www.asko.no

gjelder. Videre forebygger de slik at de har oppfølgingsplaner for langtidssykemeldte, noe bedriften har færre av nå.

- Før 2008 var «hamster i hjul» - problemstillingen gjeldende; en er borte noe som medfører merarbeid på en annen kollega som i neste omgang blir syk. Problemet forflytter seg bare, men ved å ansvarliggjøre den enkelte for egen helse og få dem til å forstå konsekvensen av sykefravær, tar en ansvar for egen avdeling og bedriften som helhet.

PSYKISKE LIDELSER ØKER

- Alt fokus vi har hatt på ergonomi, muskel og skjelett er ikke lenger en så stor utfordring og en ser at sykefravær som følge av dette flater ut. Vi lever i et kunnskapssamfunn og benytter stadig bedre hjelpemidler. Det som er interessant er at psykiske lidelser stiger. Psykisk helse blir et helt nytt kapittel innen sykefravær som blir aktuelt framover, sier Hagerup.

Hun forteller at hun nylig snakket med en arbeidsløs i NAV som jobber spesifikt mot psykisk helse og arbeidslivet. Hun kunne fortelle at legevakten i Stavanger får hver dag inn rundt fem personer som tror de har hjerteinfarkt. Symptomene er tilsynelatende de samme som for infarkt, men er kamuflerte psykiske lidelser. Det oppleves som hjerteinfarkt, men er panikkangst.

- Hva tenker disse personene, som kanskje er hentet på jobb i ambulanse? De går ikke tilbake på jobb og sier det var panikkangst. De håper det var hjerteinfarkt, eller de sier de er under utredning. Mye av sykefraværet er kamuflert, og psykiske lidelser kan gi fysiske utslag som migrene, rygg- eller nakkeplager. Vi har en terskel her og en vei å gå når det gjelder holdninger og aksept for dette i arbeidslivet. Ved en skilsmisse eksempelvis, burde vi gitt velferdspolis til å ordne diverse forhold, ikke godta at lege skriver ut sykemelding for noe som ikke egentlig er en sykdom, ifølge folketrykkløven.

ASKO har en meget god forsikring gjennom vertikal helseassistanse som garanterer alle behandling innen ti dager og operasjon innen 28 dager.

Ti prosent av alt innmeldt sykefravær skyldes andre årsaker enn sykdom.

- En utfordring er legestanden. De har så stor pågang at de ofte skriver ut sykemeldinger uten å ta tak i det egentlige problemet. Vi har fokus på legen som rådgiver, men de kjenner ikke hvilken type jobb vi har her. Her har bedriftshelsetjenesten vår større innsikt og mer detaljert kjennskap til



Nøkkelkriteriene for å lykkes i reduksjon av sykefravær er ifølge Asko trivsel og samhold.

arbeidsplassen og oppgaver, og ikke minst lederen og den ansatte selv.

LÆR AV DE BESTE

Margret Hagerup (35) har over 10 års erfaring fra ASKO, først som teamleder, så IA-ansvarlig og siden 2010 som HR-leder. Hun er aktiv på flere fronter og sitter i kommunestyret og formannskapet i Time kommune og snart firebarnsmor. Hun håndterer tilsynelatende mange baller i lufta samtidig. På omvisning på anlegget, er hun på fornavn med alle og hilser hyggelig på dem vi møter.

- I min første tid som IA-ansvarlig i ASKO Rogaland deltok jeg på alle NAV-kurs som fantes for å få input, opprettet kvartalsvise IA-samarbeidsmøter med NAV og tillitsvalgte. Analyserte sykefraværstatistikk, så på tiltak vi kunne gjøre, inngikk

samarbeidsavtale med helseklinikk slik at alle får tilbud om 12 behandlinger per år av for eksempel fysioterapeuter. Vi innførte videre «Ryggskolen» for å lære opp ansatte generell styrketrening av kjernemuskulatur og å løfte riktig. Selv med gode maskiner, er det mye manuelt arbeid, og da er det viktig å ha teknikken inne for å unngå belastningsskader. NAV har en rekke tilskudd for IA-bedrifter. Derfor er dialogen med NAV veldig viktig for å finne de gode løsningene.

- Hvilke råd vil du gi andre som har utfordringer med høyt sykefravær?

- Først og fremst kartlegg, gå inn i statistikken, involver fra topp til bunn både ledere, ansatte og NAV og bedriftshelsetjenesten. Jobb strukturert og ikke gjør alt på én gang, men i tur og orden. Dialogen, samtalen og åpenheten er viktig, avslutter hun.

Tips Næringsforeningen om de beste

Under tittelen "Lær av de beste" vil Næringsforeningen framover ha en møteserie og Rosenkilden vil ha en fast spalte der vi ser på virksomheter som makter å skape resultater, se muligheter og som kan være gode forbilder for andre. Noe av hensikten er å lære av hverandre, å heve nivået i næringslivet og øke verdiskapningen ved en slik form for kompetansedeling. Så tips oss om gode forbilder i Næringslivet. Temaet er helt åpent og kan være alt fra innovasjon og produktutvikling, eksport, kundebehandling og markedsføring til økonomi og vekst. Ta kontakt på 992 93 700, eller send oss en mail på tips@naeringsforeningen.no.



FORENKLET “BYGGESAK”

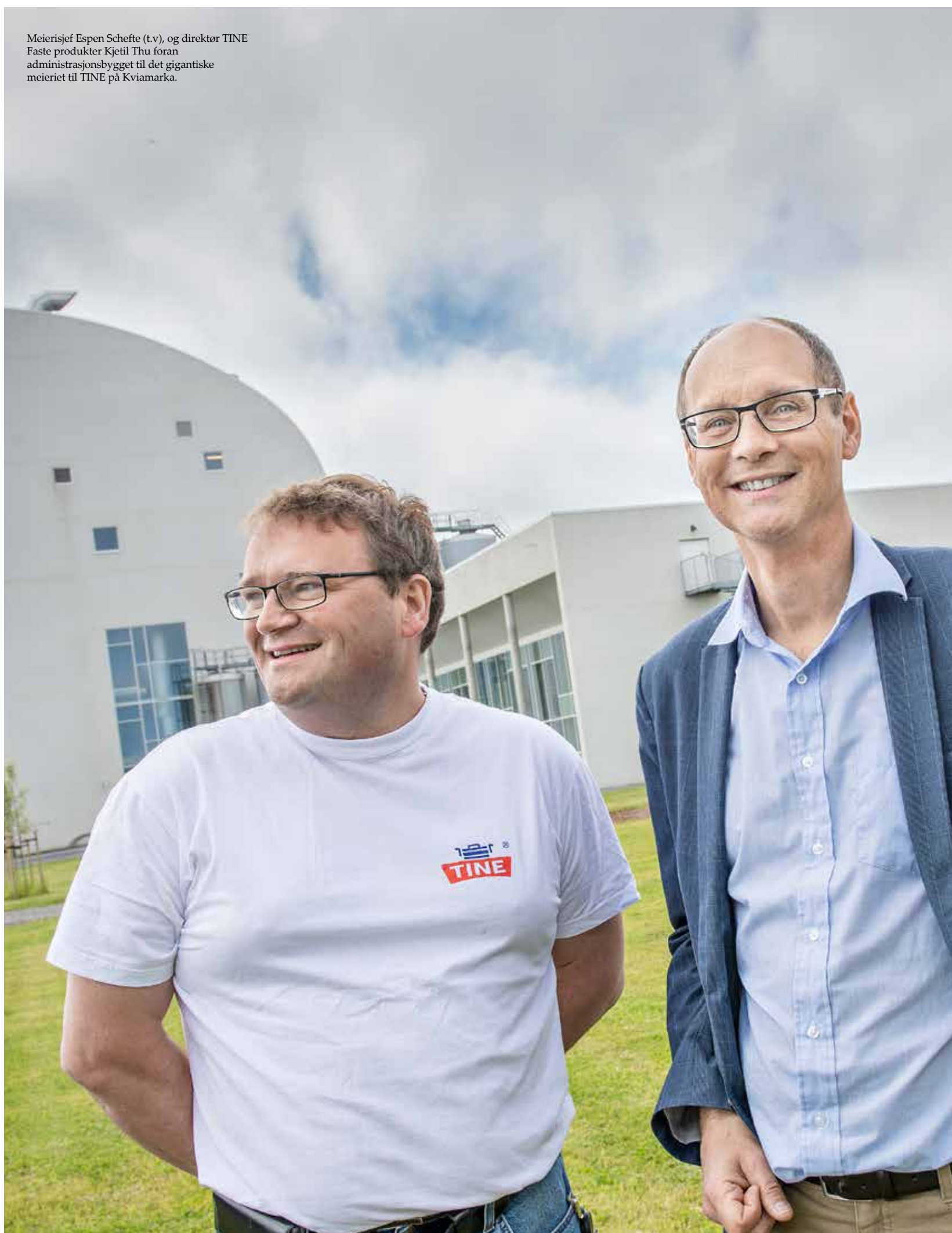


Våre kunder reiser på messer med vårt effektive Airframesystem. Gjenbruk sparer kostnader og miljø. Veggene monteres enkelt – uten verktøy. Vi skreddersyr konstruksjon, design og dekor etter kundens behov.

BITMAP 
MULTIVISUAL

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

Meierisjef Espen Scheffe (t.v), og direktør TINE
Faste produkter Kjetil Thu foran
administrasjonsbygget til det gigantiske
meieriet til TINE på Kviamarka.



Moderne meieri på Kviamarka

På Kviamarka ligger et gigantisk meieri som er TINEs største enkeltinvestering noensinne. Kombinasjonen av størrelse, kompleksitet og miljøløsning gjør Tine Meieri Jæren unikt.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Meieriet ble åpnet i 2012 og er viktig for en framtidsrettet matindustri. Anlegget kostet 1,7 milliarder kroner, og skal gi en netto besparelse på 30 millioner kroner per år. Dette er en kjempesatsing og meieriet er et av de viktigste lokomotivene i matproduksjonen i Rogaland. Hele 200 millioner liter melk kjøres gjennom dette meieriet hvert år. TM Jæren leverer årlig 20.000 tonn hvitost, 14.000 tonn mysepulver, 5.000 tonn smør og 5.000 tonn andre produkter.

BYGGER KONKURRANSEKRAFT FOR FRAMTIDEN

TM Jæren erstattet meieriene på Vikeså, Voll, Kleppe og Nærbø. TM Jæren får levert melk fra Rogaland og deler av Agder og Hordaland. Verdigrunnlaget er ambisiøst: Bygge tillit, skape muligheter, ta helhetsansvar og oppnå resultater.

- Hvorfor lykkes dere her på Jæren?
- Vi har lagt vekt på flere forhold i beslutningsgrunnlaget, blant annet det å drive effektivt både når det gjelder produksjonen og energi. Vi sparer nå 30 millioner kroner på økt produktivitet og mer effektiv energibruk. Ved å utnytte alle melkens næringsstoffer i kommersielle produkter, øker vi verdiskapningen. I tillegg har vi vinn-vinn-samarbeid med Miljøgartneriet,

TINE MEIERIET JÆREN (TM JÆREN)

- » Etableringsår: 2012 på Kviamarka
- » Ansatte: 160
- » Omsetning: 1,8 milliarder NOK
- » Forretningsområde: TINE er en stor matprodusent med de mest moderne teknologiske løsningene innen meieriproduksjon. De har 150 års historie med lokal matproduksjon og har i dag 30 meierier over hele landet. TINE jobber kontinuerlig med innovasjon, verdiutvikling og kvalitetssikring i alle ledd. TM Jæren er et av Europas mest moderne meieri.
- » Meierisjef: Espen Schefte
- » Eier: Melkeprodusentene (konsernmodell)
- » Webside: www.tine.no

naboen vår her på Kviamarka, som kjøper spillvarme av oss. Hele 70 mål gartneri uten egen energisentral er unikt. Gartneriet har også gjenbruk av CO2 og det testes gjenbruk av melkens vanninnhold når næringsstoffene er tatt ut, forteller Espen Schefte, meierisjef og Kjetil Thu som er direktør TINE Faste produkter.

Til sammen utgjør dette en spennende miljøsatsing med stor positiv miljøeffekt for samfunnet. TM Jæren har fokus på å skape attraktive og sikre arbeidsplasser og sier de er rigget for å møte framtidens krav til mattrygghet og hygiene.

De to lederne legger ikke skjul på at oppstarten har vært krevende med å få



et komplisert anlegg med stor grad av automatisasjon på plass. De er fortsatt ikke helt i mål, men resultatkurvene viser at de nærmer seg. Alle ledd er viktige, men bonden som leverer råvarene er kanskje aller viktigst.

- TINE er eid av melkeprodusentene, hele 13.000 bønder, som samvirkeselskap. Det er ikke alle som er klar over det, påpeker meierisjefen.

TINE tar på det viset ansvar for å fremme småskalaproduksjon og mangfold. Samvirkeprinsippene ligger til grunn for verdigrunnlaget. Konkurranseskraften styrkes samtidig som meieriet bidrar til en bærekraftig samfunnsutvikling.

- Hvis ikke melken er av topp kvalitet, blir heller ikke sluttproduktet det, presiserer han. Nettopp derfor har vi gode systemer



TINE Meieriet Jæren (TM Jæren) tar imot hele 200 millioner melk i året. Meieriet er viktig for en framtidig matindustri. Her er meierisjefen med meierismør som det muligens vil bli rift om før jul...

for kvalitetssikring i alle ledd, og alle produkter kan spores tilbake til den enkelte bonde. Hver leveranse blir kontrollert og det tas prøver i alle ledd for å tilfredsstille strenge kvalitetskrav. TM Jæren produserer merkevarene Jarlsberg, Norvegia, Mozzarella, TINE Smør, Brelett, Prim samt ulike typer mysepulver.

TINE må vel sies å leve opp til sin visjon om «sammen å skape ekte matopplevelser folk vil ha». Folk flest vil ha melkeprodukter og hvem kommer vel ikke hjem med minst et TINE-produkt etter en tur på butikken?

- For å lykkes må vi ha kontinuerlig fokus på forbedring og videreutvikling. Jæren er det mest konsentrerte melkeområdet i landet. Vi utnytter alle komponenter i melka og produserer store volum med lite energi. Det gjør at vi har en effektiv drift, poengterer Scheffe.

- Vår forskningsavdeling TINE FOU er lokalisert i Måltidets Hus for det som gjelder ost og smør. Her jobber rundt 25 personer, legger Thu til.

TINE bruker moderne mikro- og nanoteknologi hvor de er langt framme. Via filterteknologi skilles de ulike komponentene i myse, som deretter konsentreres og tørkes til ulike mysepulver. Pulveret brukes f.eks i kostholdtilskudd, restitusjonsdrikk, barne-mat, sjokoladeproduksjon.

- Selv om vi standardiserer så mye som mulig, er vi avhengig av natur og biologiske prosesser. Slik som ost. Ost må modnes minst åtte uker og med tre



Meierisjef Espen Scheffe (t.h), og direktør faste produkter Kjetil Thu, poserer med Jarlsberg-ost som er en av Norges største merkevarer i utlandet.

ulike lagerbetingelser, forteller Thu. Alt er automatisert på meieriet, og de fleste arbeidsoppgaver utføres av roboter. Likevel er det fagkompetansen som er viktigst.

FRA HÅNDVERK TIL MODERNE TEKNOLOGI

TM Jæren produserer noen av de mest tradisjonsrike meierivarene i landet. TINE-konsernet lanserer mellom 60 og 90 produkter årlig. I samarbeid med fagmiljø og næringsliv arbeider de for å finne de beste løsningene for verdiskaping.

- Et anlegg med så høy automatisasjonsgrad og teknologi krever betydelig kompetanse. Når vi håndterer råstoff for fire millioner kroner i døgnet, må vi ha topp kvalifisert personell, sier meierisjefen.

Verdikjeden gir oss et stort spenn i type



TINE Meieriet Jæren er Nordens mest moderne meieri. Stordriften er et pluss for energi, økonomi og miljø.

stillinger og karrieremuligheter. Lederne i konsernet har ansvar for utvikling av medarbeiderne. Uansett hva slags jobb du har i TINE, er det den enkeltes kunnskap, motivasjon, samarbeidsevne og innovasjonskraft som skal fortsatt gjøre selskapet til en viktig aktør.

- Vi er opptatt av kompetanseutvikling og har nå fem lærlinger på ulike nivå her, både innen teknologiske fag, automasjon, laboratorie og kjemiprosess.

Selv har både Scheffte og Thu lang

fartstid i TINE-konsernet. Begge har utdanning innen næringsmiddelfag med tilleggsutdannelser (h.h.v. Statens Næringsmiddeltekniske Høgskole og Universitet for Miljø og Biovitenskap). Meierisjefen er fra Møre, men har vært driftsleder på TINES sentrallager på Klepp og meierisjef på Elnesvågen før han overtok som meierisjef på TM Jæren i februar. Thu har jobbet hele sin yrkesaktive tid i TINE og deltar for øvrig i Næringsforeningens ressursgruppe for mat.

- Hvordan er framtidsutsiktene?

- Vi ser en spennende vekst i markedet. Landbruket i Norge er delvis politisk med tollvern. Jæren er en trygg plass i forhold til framtidig melkemengde. Vi har noen av de største merkevarene i dagligvaremarkedet, oppsummeres det raskt.

Med råstoff av rett kvalitet, gode prosesser som hele tiden tar høyde for optimalisering, kontinuerlig forbedring av driften, og ikke minst dyktige medarbeidere med fagkompetanse, mener TINE-sjefene de er godt rustet for framtiden.



**35 m² åpent landskap
med 3 kontorplasser
til leie i 2. etasje
av Rosenkildehuset**



KONTAKT ELISABET STANA FOR MER INFORMASJON:
stana@stavanger-chamber.no // 971 78 089

Tre av fire arbeider med omstilling

”I styrerommet” er det du som spiller hovedrollen. Høstens nyvinning på Rosenkildehuset er skreddersydd for deg som vil bruke styrerommet åpent og aktivt.



TEKST OG FOTO:
STALE FRAFJORD

Premieren på kompetanseserien ”I styrerommet” er 15. september. De fire halvdagssamlingene handler om bedriftens evne til verdiskaping i styrerommet, forteller Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

Hun tror møteserien kan bidra til å profesjonalisere både styrearbeidet og forholdet mellom daglig leder og styret i små og mellomstore bedrifter.

- Vi ønsker å fokusere på styrets blikk ut mot omverden. Det kan i seg selv gi nye muligheter. Vi lever i en tid hvor nettopp dette er så viktig. Det er mye fokus på omstilling, etablering av nye virksomhet og utvikling. Ofte er det lettere å utvikle eksisterende bedrifter enn å finne på nye, og derfor tror vi at det å løfte styrearbeidet og arbeidet i styrerommene både er riktig og viktig, sier Inger Tone Ødegård.

SAMARBEID

Serien ”I styrerommet” er et samarbeid mellom Næringsforeningen, Advis og Danske Bank. Ragny Bergesen, daglig leder og partner i Advis, Sigurd Grayston Skjørestad, direktør for bedriftsmarkedet i Danske Bank og Inger Tone Ødegård fra Næringsforeningen blir veiledere gjennom hele serien.

- Vi legger vekt på både det faglige og praktiske av hva vi kan bidra med av informasjon, sier Sigurd Skjørestad.

- Den teoretiske delen skal være som en «verktøykasse» i praksis. Hver samling vil få et hovedtema slik at vi får dekket de nødvendige fokusområder et hvert styre må ta stilling til i løpet av året. Hovedtemaene vil være styrets rolle, strategi, risiko, planlegging og måloppnåelse. Samlingene sitt hovedmål er å bevisstgjøre deltakerne om at verdiskapingen ikke kun er en oppgave som skal tillegges operativ virksomhet, men bør



Sigurd Grayston Skjørestad, direktør for bedriftsmarkedet i Danske Bank, Ragny Bergesen, daglig leder og partner i Advis, og Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen, åpner Rosenkildehuset for å sette fokus på styrerommene til høsten.

være en naturlig del av styrets målsetning og egenkrav, sier Ragny Bergesen.

- Hvorfor bør man følge denne serien dersom man eier eller representerer en liten eller mellomstor bedrift?

- Det er viktig å ta inn over seg at et grundig styre er den viktigste samarbeidspartneren man kan ha i utviklingsarbeidet. Et styre skal løfte bedriften opp, sier Sigurd Skjørestad. - Alt for mange ser på et styre som en lett klamp om foten, noe man må ha. Men et styre skal være visjonært, de skal se langt frem og kunne oppdage faresignaler, og være til hjelp og støtte for en daglig leder. Styrets rolle er ofte et utnyttet potensiale, understreker Bergesen.

JOBBER SAMMEN

- Næringsforeningen har allerede et introduksjonskurs i styrearbeid som går over en dag hvor vi setter fokus på aksjeloven og alt det formelle. Det vi nå inviterer til

er samlinger hvor de enkelte styrerepresentantene får jobbe mye mer selv, og i samarbeid. En stor del av samlingene er viet til dialog, hvor deltakerne settes sammen i grupper, og de sammen skal arbeide som et «styre» i praksis, sier Ødegård.

Det er plass til totalt 64 deltakere som følger hele serien, slik at det skal ha en egenverdi i å bli kjent med de andre som følger serien.

- Vi organiserer rommet slik at det blir åtte bord á åtte personer, nettopp fordi man skal kunne diskutere med personer som er i samme situasjon. Det er ikke alltid like lett å finne de styremedlemmene man ønsker i en bedrift, og det er også viktig å være klar over hva den eksterne kompetansen kan tilby når man velger et styre, sier Ødegård.

De fire samlingene finner sted på Rosenkildehuset 15. september, 27. oktober, 9. februar og 15. mars neste år. Mer informasjon kan du finne på rosenkilden.no.



MORE
PASSION
CURIOSITY
ENDURANCE

MORE YOU

“

I was only 17 the first time I found work on board a ship. Ever since the sea has been my professional playing ground. While working as a Deck Officer, and later on as Captain, I always enjoyed standing on the bridge, gazing as far into the horizon as my eyes would let me. I was – and still am – constantly trying to form a clear view of what lies ahead. I must admit, from my position here at Teekay today, the future is looking fantastic. I get to work on my favourite kind of projects; where the building of new ships intersects with new technology and innovation. Also, our team is in top shape, and fit to take on whatever challenge tomorrow may bring. To be honest, it's this “view” that keeps me staying on, despite the fact I could have retired four years ago. I just really want to be a part of Teekay's future.

”

Johan Ludvig Eidem , 64, employee at Teekay

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



OTD 2015 nær fulltegnet

I 1998 ble Offshore Technology Days etablert som en beskjeden teknologimesse på Sotra utenfor Bergen. Atten år senere er den for lengst etablert som Norges største årlige oljemesse.



TEKST:
FRODE BERGE

I 2015 er det Stavangers tur til å arrangere OTD, som nesten er utsolgt allerede, og som forventer over 25.000 besøkende. Olje- og energiminister Tord Lien vil foreta åpningen av årets OTD den 20. oktober. De neste dagene vil det gjøres mange forretninger under Offshore Technology Days.

- Når OTD fyller tre store haller på Tjensvoll i et krevende år som 2015 viser det behovet norsk oljeleverandørindustri har for å samles i etablerte og velfungerende møteplasser, sier adm. direktør Hege Solbakken i Offshore Media Group, som står bak OTD.

Siden 2011 har OTD vekslet mellom Bergen og Stavanger, og de siste ti årene har messen vært utsolgt lenge før oppstart med over 500 stands. "We are the Norwegian Continental Shelf" er messens slagord. Bakgrunnen for dette er at messen i alle år har vært rettet spesielt mot leverandørindustrien.

PRIS OG KVALITET

Solbakken sier at OTD har som mål å være den mest kostnadseffektive oljemessen for industrien, og dette skal merkes på både pris og kvalitet.

- I 2015 introduserer vi flere nyskaping, og spesielt første dag under messen vil vi invitere industrien til flere spennende samlinger i regi av Norsk Petroleumsforening og Tekna. Her vil den nære fremtid for industrien på norsk sokkel bli drøftet langs de store linjer og i detalj. Vi legger opp til en samling av nye og spennende gründerbedrifter som får presentere seg



OTD ble arrangert sist gang i Stavanger i 2013. Her er ordfører Christine Sagen Helgø og varaordfører Bjørge Tysdal Moe på Aker Solutions stand.

og sine produkter. Society of Petroleum Engineers International (SPE) avholder faglig tunge workshops under OTD og en rekke møter og seminarer står på plakaten. I samarbeid med Næringsforeningen skal vi blant annet arrangere et møte om forretningsmuligheter innen fornybar energi, sier Solbakken.

Solbakken er for øvrig glad for at uenigheten med Stavanger Forum om bruk av hallene er løst. OTD vil ta i bruk den nye Forum Expo-hallen, som snart er fulltegnet, og den legendariske Octoberfesten skal arrangeres i Vikinghallen et steinkast unna.

- Dette vil gi OTD en flott og kompakt ramme til glede for både utstillere og publikum, avslutter Hege Solbakken.



De unge er fremtiden for industrien, noe som vil bli minst like viktig i 2015 som det var i 2013.



Ta styring.

Gjør noe smart som gir kontroll, fleksibilitet og kutter kostnader i bedriften. Med Volkswagen Møller Biladministrasjon får du en lokal kontaktperson som kjenner din organisasjon og gir forutsigbart bilhold. Vi tar oss av alt inklusiv finansiering, forsikring, service, bompenger og alt det andre som skaper merarbeid.

Velkommen til Møller Bil.



UP



POLO



GOLF



BEETLE



PASSAT



TIGUAN



TOUAREG



TOURAN



SHARAN

Volkswagen Møller Biladministrasjon

Interessert i en prat? Send oss en mail til stavanger@moller.no eller sandnes@moller.no, så tar vi kontakt.

Møller Bil®

Stavanger
Sandnes og Jæren



Nordic Edge Expo – internasjonal arena for smartbyvekst

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

Omstillingsdebatten raser. Hva skal vi leve av i fremtiden? En del av svaret kan du få på Nordic Edge Expo i september.

Stavangerregionen skal vise seg fram som norsk og europeisk smartby. Nordic Edge Expo – Smarter Cities, Smarter Homes går av stabelen i Stavanger 17. og 18. september. Over to dager skal verden bli bedre kjent med Stavanger-regionens smarte løsninger, samtidig som et internasjonalt smartmiljø bringer ideer og impulser til regionen. Arrangementet består av en konferansedel, der blant annet smarte byer som San Francisco, Barcelona og Stockholm deler sine erfaringer sammen med verdensledende selskap som Cisco og IBM, og en messe der byer og bedrifter viser frem sine smarte løsninger og produkter. Nordic Edge byr også på bysafari der deltakerne kan oppleve smarte løsninger i byrommet og i enkelthjem, i tillegg til sosialt program og omfattende nettverksmuligheter.

Målgruppen for arrangementet er representanter fra næringsliv, offentlige myndigheter og akademia, i tillegg til det sivile samfunn. Målet er rundt 500 deltakere fra inn- og utland. Lyse og Greater Stavanger er pådrivere i samarbeid med regionale aktører som ONS, Region Stavanger og Næringsforeningen. Stavangerregionens Europakontor er selvstendig involvert.

SMARTE BYER OG NÆRINGS- POTENSIALET

Tildelingen av Triangulum-prosjektet, der Stavanger sammen med Eindhoven og Manchester gjennom EUs forsknings- og innovasjonsprogram Horisont 2020, mottar 200 millioner kroner til pilotering av smartbyløsninger, har bidratt til å sette Smart Cities på dagsorden i Stavanger-regionen. At Stavanger er en av ni europeiske byer med status som fyrstårn for smartbyløsninger, bidrar til stolthet og selvtillit. Politikere og bedrifter har dessuten blitt mer bevisste på næringspotensialet som ligger i smartby-segmentet. I omstillingsdebatten holdes smartbyløsninger frem, sammen med blant annet mat- og velferdsteknologi som næringer for fremtiden.

KONSEPTET SMART CITIES

Det finnes ingen formell definisjon på Smart Cities. Og hva er en smart by? I essens handler det om bærekraftig byutvikling; om å skape sunne, gode bysamfunn ved hjelp av innovasjon. Når EU snakker om Smart Cities & Communities (SCC), er stikkordene i hovedsak energieffektivisering, IKT og mobilitet. EUs satsning på SCC skal bidra til at EU når sine klima- og energimål,

samtidig som vekst og sysselsetting stimuleres, og inngår selvstendig i EUs planer om en energiunion. Med utgangspunkt i regionale fortrinn, har arrangørene av Nordic Edge valgt en vid definisjon av smartbykonseptet som inkluderer smarte hjem og smart velferd. Fokus på smarte hjem som byggeklosser i en smart by, bidrar til at Nordic Edge skiller seg ut fra andre Smart Cities-arrangement. Bakteppet er blant annet regionens unike fibersituasjon, voksende velferdsteknologiklynge og betydelige smarthuskompetanse. Dette, kombinert med politisk vilje, kompetente akademiske miljøer og solid entreprenørkultur samt åpenhet for impulser utenfra, byr på forretningsmuligheter.

BLI MED Å FORME FREMTIDENS SMARTE LØSNINGER

Nordic Edge bidrar til å synliggjøre nye vekstmuligheter for Stavanger-regionen. Hvordan skape sunne og attraktive byer og bysamfunn for hele befolkningen og samtidig skape nye arbeidsplasser? Kanskje har du og din bedrift en forretningside? Bli med og form fremtidens smarte by, smarte tjeneste, smarte produkt - herved er nettopp du invitert!



**12 m² kontor i
1. etg. på bakkenivå
i Rosenkildehuset
til leie**

KONTAKT ELISABET STANA FOR MER INFORMASJON:
stana@stavanger-chamber.no // 971 78 089



Velkommen til Nordic Edge Expo 2015!

Møteplassen for skapere av smartere byer og smartere hjem



Smartere byer og smartere hjem - et enormt vekstmarked hvor ny teknologi, moderne infrastruktur og innovasjon kobles sammen.

Derfor lanseres nå Nordic Edge Expo - den nye internasjonale møteplassen for kunnskapsutveksling og inspirasjon for alle som vil ta del i mulighetene knyttet til smarte hjem, smarte byer og smarte samfunn.

Kom til Stavanger 17.-18. september, så får du høre om markedsmulighetene, lære av de beste fra Norden, Europa og USA, studere innovative smart-løsninger og møte entreprenører, offentlige innkjøpere, leverandører og eksperter.

Dato: 17. - 18. september, 2015

Sted: Stavanger Forum

Pris: €500

For mer informasjon og påmelding: nordicedgeexpo.com

NORDIC
EDGE EXPO
2015



Fra PR-arbeid på steroider til total stillhet

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Da politikerne ivret for bybane, lenge før det i hele tatt var bestemt hvilken kollektiv-løsning som var framtiden på Nord-Jæren, ble det brukt mange millioner på eget bybanekontor, egne nettsider og PR-byråer. Etter at svaret ble bussvei, har det vært tilnærmet total stillhet. Er det rart at 28 prosent av bedriftslederne i regionen sier de ikke har hørt om milliardprosjektet Bussvei 2020?

Opplysningene om bedriftsledernes dårlige kjennskap til Bussvei 2020, kommer fram i en undersøkelse om næringslivets lokaliseringspreferanser, gjort av Asplan Viak på oppdrag fra Rogaland fylkeskommune. Undersøkelsen omtales i denne utgaven av Rosenkilden. Målet med undersøkelsen har vært å kartlegge hva bedriftene vektlegger når de skal lokalisere seg. Fortsatt er parkeringsplasser høyt prioritert. Det sier seg selv. Så lenge parkeringsplasser er viktig for de ansatte, vil det også være det blant bedriftene som konkurrerer om den beste arbeidskraften. Samtidig ser vi at blant dem som planlegger å flytte på seg, er det stadig flere som søker seg til sentrumsområdene der nettopp kollektivtilbudet er bedre. Så bak tallene ser vi utvilsomt en bevegelse mot en storby der privatbilen spiller en mindre rolle enn i dag, slik tilfellet er i Oslo.

40 KILOMETER BUSSBANE

At 28 prosent av bedriftslederne her i regionen sier de ikke har hørt om Bussvei 2020 og at bare 15 prosent sier de har god kjennskap til planene, er imidlertid langt fra overraskende. Etter at bybane på Nord-Jæren ble skrinlagt i 2012, har det rådet nesten total stillhet om hva som egentlig er på trappene. Mens det fram til 2012 ble

brukt millionbeløp på å nærmest tvangsføre offentligheten om den fortreffelige bybanen og drive aktiv lobbyvirksomhet overfor politikerne, så heftig at det til slutt endte i en gedigen skandale, har vi nesten ikke hørt noe som helst om hva som nå egentlig skal bygges. Et kjapt Google-søk finner fram til noen artikler i mediene, litt info på fylkeskommunens sider og en privatdrevet Facebook-side.

Det har på mange måter festet seg et inntrykk av at når vi ikke fikk bybane, er det den gode gamle bussen det skal satses på her i regionen – altså mer eller mindre som før. Men det som skal bygges er langt fra noen kollektivfelt her og der. Visste du følgende?

- Det skal investeres 12-13 milliarder kroner i kollektivtilbudet på Nord-Jæren de kommende årene, inkludert Bussvei 2020.
- Byggingen av Bussvei 2020 er allerede i gang og skal åpnes i 2021.
- Det skal bygges over 40 kilometer sammenhengende bussveitrase, altså en egen bussbane, på de to strekningene Tananger-Stavanger sentrum-Gausel st.-Kvadrat-Sandnes og Kvernevik-Stavanger sentrum-Gausel st.-Forus Vest (til sammenligning er dagens bybane i Bergen 13,5 kilometer).
- Bussveien skal ha åtte avganger i timen i hver retning.

- 75.000 vil bo og 85.000 vil arbeide langs bussveitraseene.

INFOEN MÅ UT

Dette må vi få ut til befolkningen, og ikke minst til næringslivet. Én av fem bedrifter i regionen har planer om å flytte i løpet av de neste fem årene. Hvordan skal de kunne prioritere nærhet til kollektivtilbudet når nesten ingen vet hvor traseene til Bussvei 2020 skal gå? Vi risikerer at effekten av bussbanen og de investeringene som blir gjort, blir lavere enn hva de ellers kunne ha blitt fordi kunnskapen om hva som skal skje er for lav. Fylkeskommunen sier de nå har ansatt en person som skal ha ansvaret for informasjon om Bussvei 2020. Det er på høy tid. Jeg håper denne personen også får et akseptabelt budsjett å jobbe med. Om ikke i samme størrelsesorden som Bybanekontoret hadde, så i alle fall nok til at vedkommende når ut til befolkningen og ikke minst bedriftslederne i regionen.

Ifølge Transportøkonomisk institutt (TØI) har vi et like bra kollektivtilbud som Trondheim allerede. For mens 83 prosent i Oslo har tilgang til svært godt kollektivtilbud, er tallet for Stavanger og Trondheim 64 og Bergen 45 prosent. Og bedre skal det altså bli. Greit å vite, kanskje?

Det har på mange måter festet seg et inntrykk av når vi ikke fikk bybane, er det den gode gamle bussen det skal satses på her i regionen – altså mer eller mindre som før.

Steinar Aasland



Bavaria

Bavaria xDrive Roadshow

xTraordinær kjøreglede

Kom innom Bavaria Stavanger og opplev hvorfor BMW med xDrive er distriktets mest solgte bilmerke med firehjulsdrift!

Besøker du PULPIT 2015 den 23. september viser vi hele utvalget med xDrive på Amfiet foran Stavanger Konserthus.

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

PULPIT // 2015



Bavaria øst

24.08 - 04.09	Bavaria Lillestrøm
07.09 - 18.09	Bavaria Gardermoen
21.09 - 02.10	Bavaria Oslo
05.10 - 16.10	Bavaria Arendal
19.10 - 30.10	Bavaria Kristiansand

Bavaria vest

24.08 - 04.09	Bavaria Bryne
07.09 - 18.09	Bavaria Haugesund
21.09 - 02.10	Bavaria Stavanger
05.10 - 16.10	Bavaria Molde

Bavaria Stavanger

bavaria.no
bavariastockholm.se

Tlf.: 51 96 50 00

post.stavanger@bavaria.no

Vassbotnen 13, 4313 Stavanger

Stavanger Arendal Bryne Farsund Gardermoen Haugesund Kristiansand Lillestrøm Molde Oslo
Stockholm



Reisedrikkingen – et ubehagelig tema?

EINAR BRANDSDAL • statsviter, driver eget konsulentfirma og er tilknyttet Institutt for medie-, kultur- og samfunnsfag, UiS som førstelektor i endringsledelse

Den enkle sannhet er at dess mer man reiser, dess mer drikkes det.

Den velkledde herren, han med direktørdress, tømmer raskt rødvingsglasset. Han virker en smule oppgitt og er tørst. Det er enkelt å få mer. En tur til tappekranen, trykk rødvingsglasset mot hendelen, vips, så ble det enda et glass. Helt gratis. Og flere med. Vi er på forretningsreise og sitter i en stilig SAS-lounge. Ute i god tid som vi alltid er, blir det også rom for noe hvitvinsmat med drikke som passer. Og en øl på tampen. Vel om bord i flyet er det servering. En liten flaske rødvin og en kaffe avec får vi med oss. På bakken, og vel innenfor gaten, ramler vi rett inn i tax free shopen. Den drives av en Heineman. Etter det vi stadig hører fra Avinor, finansierer han driften av småflyplassnettet vårt. Direktøren er der allerede. Han sliter med å holde skuldervesken borte fra handlekorgen under flaskeinnsamlingen. En ginflaske velter. Det gikk bra. Hele kvoten kjøpes. En flaske brennevin, to flasker vin og en sixpack med øl. Og så var det de to ekstra vinflaskene som nyregjeringen gav oss i kampen mot tobakk. Et raskt overslag viser at man kan passere tollerne med 50 alkoholenheter, i tillegg til de som er innenfor snippen.

KNIPER IGJEN

To medieoppslag og oppdagelsen av en viktig bok, er årsaken til at spaltens tema denne gang ble reisedrikking i bedriftens tjeneste og arbeidsgivers ansvar for dens følger. Det ene avisoppslaget forteller at SAS kniper inn på alkoholserveringen etter problemer med fulle passasjerer. Nye retningslinjer gir reisende på SAS Plus maks tre alkoholenheter på reiser innen Europa. Ikke alle er enig:

- Det er ikke første gang vi opplever en forringelse av Plus-produktet, i årevis har det vært en jevnlig forringelse. Jeg tror passasjerene blir lei av å betale dyrt for noe som begynner å minne om økonomiklasse, sier redaktør i Bonusfeber.dk, Flemming Poulsen.

Det Poulsen ikke nevner er at det stort sett er arbeidsgiverne og ikke passasjerene som betaler.

I det andre oppslaget forteller Dagens Næringsliv at SAS får flere

forretningsreisende på grunn av at de har et godt lounge-tilbud, mens Norwegian blir droppet fordi tilbudet deres er begrenset. Dette fører til en konkurransevridning og vil øke næringslivets reiseutgifter.

ALKOHOL+ARBEIDSLIV

Boka kom i fjor og er redigert av Hildegunn Sagvaag, førsteamanuensis i rusproblematikk ved Universitet i Stavanger og Bente Sikveland, leder ved KoRus Stavanger, Rogaland A-senter. Den har tittelen "Alkohol+Arbeidsliv = sant?". Som redaktørene selv sier i forordet, de kunne sløffet spørsmålstegnet i tittelen. Selv om det er få virksheter som i dag tillater bruk av alkohol i arbeidstiden, er gråsonene mellom jobb og fritid flere enn før, og drikkenormene i disse sonene settes av bedriften eller miljøet som er etablert på arbeidsplassen; Reiser, kurs og teambuilding, fredagspils, vinlotto, lønningspils, julebord, blåturer, 50-årsfeiringer og avslutningsfester. Og det blir mer og mer vanlig at det serveres alkohol på kultur- og sportsarrangement, som gjerne sponses av bedriften. Da Vigdis Hjorth presenterte sin siste bok på Sandnes Bibliotek var det 18-års aldersgrense. Det skulle serveres vin!

TRE FUNN

I boka legges det fram mye forskning. Det er tre funn som gir grunn til ettertanke. Det ene er den enkle sannhet som vi allerede har vært inne på; dess mer man reiser dess mer drikkes det. Boka inneholder også kapitler om de utstasjonertes forhold til alkohol. Igjen er konklusjonen: Utstasjonering er synonymt med hyppigere og mer drikking. Det andre funnet er kvinners alkoholbruk. Spesielt er økningen stor blant unge kvinnelige arbeidstakere. Men boka problematiserer også kvinnelige lederes alkoholbruk. Kvinnelige ledere drikker mindre enn mannlige ledere, men sammenlignet med sine medsøstre på lavere nivå, drikker de mer og oftere. I bedriftene synes følgende lov å gjelde:

Menn drikker mindre jo mer ansvar de får, mens kvinner drikker mer med økt ansvar.

Det tredje funnet i boka omhandler de ikke etnisk norskes problematiske møte med

alkoholkulturen rundt arbeidslivet vårt. Gjennom de fremmedkulturelles øyne ser vi lettere hvor grunnfestet drikkenormene våre er. Vi kan tolerere mye, men grensen går ved at man ikke tar en pils eller fire med arbeidskameratene:

"Nordmenn blir glad for at du tar en dram sammen med dem, og hvis du sier nei - så blir avstanden mye større. De setter pris på at du integrerer deg, liksom." Norsk pakistansk mann.

PARADOKSET AVINOR

Det kan virke som et paradoks. Den bedriften som i boka trekkes fram som en man bør lære rusmiddelpolitikk og rusmiddelhandtering av, er den som frister oss mest til å overoppfylle barskapene, nemlig Avinor. Det statlige aksjeselskapet med 3000 ansatte vant i 2010 Akan-prisen for sitt imponerende rusforebyggende arbeid. Grunnen til at de virkelig tar dette på alvor kan være at mange ansatte har arbeidsoppgaver med krav om høy presisjon, skiftarbeid med påfølgende søvnproblemer, de reiser mye i jobben og er for øvrig oftere enn andre i gråsoner der det serveres alkohol. Bedriftens rusmiddelpolitikk gjennomfører styringssystemet og er en kjerne i HMS-arbeidet. De jobber helhetlig med sin ruspolitikk gjennom et tydelig regelverk, kulturbyggende arbeid og informasjon.

De to medieoppslagene og anbefalingen om å kikke på boka til Sagvaag og Sikveland er en anledning for både arbeidsgiverorganisasjoner, arbeidstakerorganisasjoner og næringsforeninger til å løfte temaet på ny. Men det er et tema som ikke er lett å ta opp. Tipper noen mener jeg vil ta gleden fra folk. Noen kan også tro at jeg har blitt nykter og ikke lenger kan inviteres ut på noen diskusjonsseidler. Men det får jeg tåle. Problemet er større for den som ukentlig reiser i bedriftens tjeneste, fyller opp skap og skuffer med 50 alkoholenheter, eller om det er noe i sladderens om at kontrakten gikk fløyten fordi bedriftens utsendinger var indisponerte. La i alle fall taxfree-salget av alkohol overtas av Vinmonopolet. Da får vi i det minste vinråd som gjør at vi tør servere taxfree-vin i våre fine selskaper og at inntektene går til å reparere baksiden av alkoholens gode sider.



Kurs og Konferanse i Fjellet Det Blå

Visste du at Byrkjedalstunet byr på spennende kurs- og konferanselokaler? At vi har 31 hotellrom med sjarm og sjel? At våre teambuilding-aktiviteter er våre egne, i friluft, rundt bålet og med naturen selv som sin egen historieforteller.



...så mye mer enn du tror

Kontakt: 51 61 29 00, post@byrkjedalstunet.no
www.byrkjedalstunet.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ESEVEN AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Geir Atle Lima, 46306597,
geir.atle.lima@eseven.no
Web: eseven.no

eSeven er etablert av en rekke erfarne konsulenter og rådgivere fra ERP-miljøet i Rogaland. Rogaland har helt siden Scanvest-tiden på 1970-tallet hatt et sterkt og variert miljø for utvikling og levering av fremtidsrettede ERP-løsninger, godt støttet av Jærindustrien og ikke minst den sterke og omfattende olje- og gassindustrien. eSeven sin kompetanse og erfaring er derfor spesielt rettet mot implementering og utnyttelse av Microsoft Dynamics ERP (Enterprise Resource Planning) innenfor industribedrifter og prosjektorienterte bedrifter samt, slik det ofte er på Vestlandet, en funksjonell kombinasjon av både prosjekt og produksjon. eSeven tilbyr løsninger basert på Microsofts Sky teknologi, Azure, med Dynamics ERP. Med en slik løsning betaler kunden kun for de aktiverte brukerne av systemet. I dagens volatile samfunn, med fusjoner, fisjoner, omstillinger, og så videre - er dette en bedre og rimeligere løsning for de fleste bedrifter.



IES UNN ENDRESEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Unn Endresen, 90134614,
unnend@ies-unn-endresen.no
Web: ies-unn-endresen.no

IES Unn Endresen – Innovativ - Engasjert - Systematisk - ble stiftet mai 2015 med tanke på å bistå selskaper med generell HMSK, miljø- og kvalitetsstyring, psykososialt arbeidsmiljø, kursvirksomhet og trening/instruksjon. Endresen har lang og bred erfaring innen disse fagfeltene og har arbeidet som HMSK-ansvarlig, fagleder miljø, prosjektleder for selskaper frem til sertifisering både til ISO 14001, ISO 9001 og Miljøfyrtårn. Endresen har kontakter i oljebransjen, i byggebransjen, blant elektroinstallatører, interiør- og malingsbransjen og så videre.



BEDRIFTSMEGLER1

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Ingvald Fardal, 99510843,
ingvald@bmegler1.no
Web: bmegler1.no

Bedriftsmegler1 bistår ved kjøp, salg og rådgivning i forbindelse med transaksjoner. Målgruppen er små og mellomstore bedrifter. Bedriftsmegler1 bistår deg i hele prosessen fra planlegging, søk etter kjøpere og selgere, bistand i forhandlingene og med trygt oppgjør via klientkonto. Selskapet, som ble etablert i 2006, har erfarne bedriftsmeglere med god bakgrunn fra næringslivet som daglige ledere og styreledere. Alle har høyskoleutdannelse innenfor et eller flere av fagfeltene markedsføring, økonomi, finans, organisasjon og eiendom. Avdelingskontoret i Egersund ble etablert våren 2015.



DNB EIENDOM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eivind Chr. Dahl, daglig leder,
41144040, eivind.chr.dahl@dnbeiendom.no
Web: dnbeiendom.no

DNB er Norges største og et av Nordens største finanskonsern målt etter markedsverdi. DnB eiendom har boliger og eiendom til salgs i hele Norge. Lurer du på noe om boligmarkedet, eller om kjøp og salg av eiendom – er det bare å ta kontakt.



BOREAL TRAVEL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mona Rasmussen,
mona.Rasmussen@boreal.no
Web: borealtravel.no

Sammen med flere samarbeidspartnere står Boreal Transport Sør AS bak Sør-Vest reiser. Sør-Vest reiser AS tilbyr reiser for enhver smak. Selskapet har et stort utvalg av påmeldingsturer og skreddersyr turer for bedrifter, lag og foreninger!



TANNKLINIKK OMHOLT & LIE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anne Live Omholt, 51 56 59 00
Web: tannklinikk-omholt.no

Tannklinikk Omholt & Lie er en moderne tannklinikk med det nyeste innen dentalt utstyr og veldokumenterte dentalmaterialer. Klinikken består av tre tannleger og tre tannhelsesekretærer. Klinikken har kapasitet for nye pasienter, og tar imot pasienter med akutt tannlegebehov og pasienter med opparbeidet tannlegeskrekke. Tannklinikk Omholt & Lie holder til på Randabergveien.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

COURAGE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mental Creator, Mona Camilla,
40762921, mc@courage-nu.dk
Web: courage-nu.dk

Courage leverer mot og vitalitet. Med Mona Camillas bakgrunn i politietaten, militæret, prosjekter omkring mennesket og det pedagogiske feltet, er det forsket og innsamlet en viten- og verktøykasse, som inneholder visdom, intelligent kommunikasjon og nye måter å styrke deg på. Mentalisering brukes som metode og bevissthetstrening som disiplin.



NEXT EXPOSURE

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Tommy Nodland, founder/CEO,
tommy@nextexposure.com
Web: nextexposure.com

Next Exposure representerer innovative styrke med fokus på å skape og bygge merkevarer og merkevareverdi. Selskapet har som mål å maksimere verdien til en merkevare gjennom strategisk bruk av skreddersydd kreativt innhold. Next Exposures plan er å gjøre deg og din virksomhet bedre utrustet til å møte morgendagen. Om det betyr en overhaling av din markedsplan, lage nye nettsider, forberede et foredrag eller lage en profil fra grunnen, så er Next Exposure klare for jobben.



SELAND OPTIKK SOLA

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Mette Finnebråten, 51695890,
mette@selandoptikk.no
Web: selandoptikk.no

Ditt syn vårt ansvar. Dette er Seland Optikk sin visjon og leveregel. Seland Optikk har i dag butikker i Sandnes, Klepp og Sola. Her finner du topp utstyr, godt utvalg, høy kompetanse og dermed en sikkerhet for at vi tar vare på øynene dine. Bestill en time til øyekontroll i dag. Visste du at hele 80 prosent av våre inntrykk kommer gjennom synet?



STAVANGER SENTRUM

- FREMTIDENS ARBEIDSSTED!

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



1. Business Center Stavanger

2. Strandkaiaen 2

3. Kongsgårdbakken 3

4. Haakon VII's gate 7

5. Haakon VII's gate 9

KONTAKT

Markedskonsulent Merethe Svensen
Markedssjef Thomas J. Middelthon

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00



....Så hejste han fokken, og hjem han foer i solskin, den gamle ørn.

Henrik Ibsen



JOSTEIN SOLAND

Om Ka då ittepå: Ka då nå. Ka så? Og et altså...

«Hvis kunst er ytring, er dette et debattinnlegg. En fortelling om kunstprosjektet Stavanger2018 av Trond Hugo Haugen og en tekstsamling med stemmer litt utenfor konsensus, satt sammen av Jan Inge Reilstad og Jörgen Svensson». Det kan vi lese i Haugens bok «Vi har problem vi må slutte å snakke om» som kom her på forsommeren. Boka har fått en helt ukonvensjonell form med sin komposisjon av bilder og tekster og glir slik sett inn i kunstprosjektet Stavanger2018.

Haugen avslutter første del av boka ved å introdusere «uenighetsrommet en forutsetning for demokratiet at kunst er fri ytring.» I stedet for Stavanger2008 burde vi hatt en markering av ytringsfriheten...

Redaktørene av boka, andre del, Reilstad og Svensson, lovpriser Haugens Ka då ittepå-prosjekt og hans invitasjon til uenighetsrommet. Dette var kjernen i Stavangers søknad om å bli europeisk kulturhovedstad: «Å gjøre Stavanger til en selvkritisk og verdiskapende kulturby.» Er det slik vi leser at Stavanger2008 var mislykket?

KA DÅ NÅ?

Var Stavanger2008 starten eller slutten på en æra spør, forfatteren Johan Harstad? «Jeg vet ikke. Jeg er for langt borte fra byen, men jeg håper ikke det. For jeg er fortsatt stolt av Stavanger. Jeg er stolt av denne byen som elskes best på nært hold, som har vært rugekasse for billedkunstnere, forfattere og musikere i århundrer, og som så sent som for tretten år siden rettet seg opp og sa her, her er vi.» Det må investeres i den oppvoksende generasjon: «Ka då ittepå?» Spør Harstad. «Ka då nå? Jeg tror det skal gå bra. Det kan gå bra. Så lenge ongene har det løye.» Og felleskapet investerer i dem... Og utdypet slik kurator Marte D. Jølbos forord.

Reilstad intervjuer komponist og organist Nils Henrik Asheim: «Kulturbyen mellom Tou Scene og Konserthuset, fins den?» Reilstad synes å ville tvinge et «nei» ut av Asheim – som har vært helt sentral i arbeidet for Tou Scene, men som nå sitter trygt som organist i «pengesluket» Konserthuset. Reilstad avslutter slik: «Det perfekte og relasjonell estetikk og etikk står mitt hjerte nær, det vet du. Jeg har alltid sagt at Stavanger har vært drevet av for mange folk med for ren og pen estetikk som bymantra, med nullvisjon om ditt og datt – og Tusenårstedet på samvittigheten.(...) Er Tou eller Konserthuset viktigste byggestein til kulturbyen? (...) Eller er vi allerede en kulturby?»

«Nok en gang velger du å polarisere mellom 'Tou eller Konserthuset' og inviterer klisjeene inn med åpen dør. Du blir selv et symptom på det du prøver å pirke borti, nemlig at Stavanger er en by som ikke går i dybden. Vi må komme videre til å snakke om hva vi bruker stedene til, ikke stoppe opp ved hvor pengene går. Og til disse essensielle spørsmålene kommer vi aldri hvis vår kritiske

offentlighet bare skal fokusere på penger. Ja, for det er vel egentlig pengene som er Stavangers gud. Og der har du svaret ditt. Nei, vi er ikke en kulturby.»

Det var dårlig med plass for Asheims meninger i Reilstads uenighetsrom.

KA SÅ?

Sandnesmannen Reilstad presenterer seg i boka som «litteraturhussjef for kåkå kverulantkatedralen i Stavanger» – den kritiske offentlighet par excellence, finansiert ved en donasjon fra en av Stavangers rikeste familier og landets dyktigste fondsforvaltere. Den kritiske offentligheten må jo komme i en tilnærmet eksistensiell krise med sin avhengighet av gudegitte penger. For er det ikke nettopp blandingen av intellekt, følelser og penger som har ødelagt kulturen i Stavanger – slik det her beskrives?

Kulturbyen blir ikke skikkelig problematisert i boka. Fraværet av «dannelsesnivået på den politiske – økonomiske makteliten» må ha vært selve grunnen til at Stavanger2008 mislyktes, slik vi «leser» samtalen mellom film-skaperen Hans E. Voktor og forfatteren Arild Rein i boka. Den sistnevnte fikk heftig motbør for sin «hele byen leser»-roman «Kaninbyen», mens den første fikk liten respons for filmen «Open Port». Begge ble finansiert av Stavanger2008. Begge synes å være like misfornøyd med utfallet. Og begge tillegger Næringsforeningen en rolle i Stavanger2008 som foreningen ikke hadde.

Riktignok deltok Næringsforeningen sentralt i avsparket for søknadsarbeidet. Etter den tid ble vi ikke involvert før vi måtte inn som «ghostwriter» i deler av søknaden døgnet før den skulle sendes. Videre slo vi alarm da 2008-slagordet «Free Port of Culture» ble lansert. Det betyr frihavn, et inngjerdet og bevoktet område der gjenstander lagres i påvente av fortøying eller videre forsendelse. Altså det stikk motsatte av «Open Port».

Foreningens direktør ble ikke næringslivets talerør. Den jobben tok politikerne selv. Sammen med LO hadde foreningen imidlertid opprettet stiftelsen «Arbeid og kultur». Her la vi samme forståelse til grunn for kultur som seniorrådgiver og professor Geir Sverre Braut og førstearkivar Ine Fintland gjør i sin sosialmedisinske analyse av Stavanger i boka: «Vår forståelse av kultur er at det handler om en helhet av oppfatninger om livssyn, verdier, normer og atferd, om hvordan

disse kommer til uttrykk i en befolkning.» I forlengelsen av samme resonnement arbeidet vi fram folkemusikalen «Byterminalen»: Gunnar Roalkvam skrev historien om livet i oljebyen, musikken leverte Stavanger-komponisten Håkon Berge, og musikalen ble framført av Stavanger Symfoniorkester og et eget rockeband sammen med skuespillere fra Rogaland teater og kor fra foreninger og skoler. Alt på Byterminalen, mens busser og folk kom og gikk. Prosjektet kostet sju millioner kroner og fikk 20 prosent i støtte fra 2008, mens omtale gjennom 2008s annonser og pressekontakter uteble.

OG ET ALTSÅ:

Er det rart at mange av oss ble overrasket over at skotske Mary Miller hadde blitt tilsatt som direktør for Stavanger2008? Men vi blir enda mer overrasket over måten Rein og Voktor harselerer med Næringsforeningens bruk av det organiske forholdet mellom kultur og næring. Som om vi skulle ha sagt at «kunst er næring»? God kunst skal jo nettopp stille spørsmål ved og gi oss ny innsikt i måten vi lever våre liv på og våre ulike syn på verden. Igjen: Her mangler dybdeforståelsen...

Skulle ikke Arild Reins og Hans E. Voktor stemmer være utenfor konsensus? Et møte i uenighetsrommet? Rein får de svarene han vil ha: Om makteliten og næringslivets instrumentelle kunstsinn. Der LO og Næringsforeningen gjennom stiftelsen «Arbeid og kultur» skulle samarbeide med profitt som mål...

I artikkelen «Profesjonelt vidsyn, kommunalt nærsyn» (siter i boka fra Aftenbladet 23.12.2005) skriver kunstkritikeren Trond Borgen: «Vi blir aldri noen kulturby om vi ikke tar vare på den kulturen vi allerede har, og om vi ikke makter å fange opp viktige nyskapinge.» «Byterminalen» var en nyskaping – og et kunstprosjekt slik Haugen bruker begrepet. Målet var å levere et bidrag til styrking av Stavangers egenforståelse som kulturby – en spennende by for barn og voksne. Og den som har et reflektert forhold til oppvekst og trivsel, har også de beste forutsetninger for å kunne bli best på verdiskapning – slik Næringsforeningens visjon var i 2008.

Altså: Stavanger er en moderne kulturby – som stadig vil bli stilt overfor nye utfordringer som fortjener en fordomsfri diskusjon i et åpent uenighetsrom...



Nytt verdensbilde for olje og gass

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Oljeprisen har falt kraftig og industrien er i omstilling, men industrien selv nekter å bruke ordet krise. Samtidig ser industriens kritikere sjansen til advare mot økonomisk hjelp.

Den nye situasjonen møtes både med bekymring og glede. Vi er alle oljeforbrukere, men vi har ikke det samme synet på hvor raskt vi kan bli uavhengige av oljen. I begynnelsen av juni deltok jeg på den store internasjonale konferansen som ble arrangert i Wien av Organisasjonen av de petroleums-eksporterende land (OPEC).

Jeg festet meg ved fire utsagn:

- Sjefen for ExxonMobil, Rex Tillerson, var tindrende klar på at verden i mange tiår fremover vil være avhengig av den fossile energien for å kunne dekke en voksende etterspørsel etter energi.
- Sjefen for ConocoPhillips, Ryan Lance, slo ettertrykkelig fast at ukonvensjonell olje og gass fra skiferlag er kommet for å bli.
- Sjefen for Shell, Ben van Beurden, sa at vi må gjøre noe med vårt energiforbruk, ellers vil ikke ettertidens generasjoner tilgi oss.
- Saudi-Arabias oljeminister Ali Al-Naimi overrasket alle de som har spurt hva hans land skal leve av etter oljen, med å svare at med enorme landarealer og mye sol, skal de i fremtiden eksportere solkraft.

Det er grunn til å merke seg alle de fire budskapene. For det første er det, som Tillerson sier, ingen energikilder som kan ta oljens plass i et tidsperspektiv frem mot 2050. Dette gjelder særlig i transportsektoren. Alle anerkjente energimarkedsanalyser konkluderer med at olje og gass vil stå for rundt 35 prosent av den totale energi frem mot 2050.

Dernest er det all grunn til å lytte til Lance. ConocoPhillips er et av de selskapene som har gått tyngst inn i skifergass og skiferolje. Eksponeringen er så høy at selskapet må lykkes.

At Saudi-Arabias enorme oljekilder er dekket av enorme ørkenarealer, er noe vi vet, sammen med at landet har mye sol. At forholdene for produksjon av solkraft er ideelle er det ingen tvil om. At saudierne selv ser dette, er det heller ingen tvil om.

I Norge fører vi en debatt om olje og gass som etterlater et inntrykk av at vi er alene i verden. Det er ingen tvil om at stoltheten over å være oljenasjon har avtatt og at motstanden

mot en fortsatt utvikling av petroleumsaktivitetene på kontinentalsokkelen har tiltatt.

FORNYBARHET

Isolert sett kan Norge avstå fra videre utbygginger på sokkelen. Norsk olje- og gassvirksomhet vil langsomt gå inn i solnedgangen og avvikles. Verden vil derimot gå videre. Vi kan endog avslutte all norsk olje- og gassproduksjon straks. Verden vil fortsatt gå videre.

Mye av den norske diskusjonen om energi skjer utenfor virkeligheten. For det første har Norge en fornybarhetsandel som ligger i verdenstoppen.

«Mens resten av Europa feirer fornybarindustriens spede begynnelse blir norsk fornybar kraftproduksjon og -foredling listet som verdensarv», skrev olje- og energiminister Tord Lien på sin Facebook side i sommer, etter at industristedene Notodden og Rjukan var kommet på den fornemme listen til FNs organisasjon for utdanning, vitenskap, kultur og kommunikasjon (UNESCO).

Da Hydros kraftstasjon på Vemork i Rjukan stod ferdig i 1911 var den verdens største. Den videre utvikling gjorde Norge til en av verdens ledende vannkraftnasjoner, i dag med en produksjon i størrelsesorden 130 TWh. Da Stortinget i juni 1971 diskuterte industrireiseing på Mongstad og en kraftgaranti på 2,5 TWh for å få dette til, var en av problemstillingene om man burde bruke vannkraft til slike formål og heller vente på at olje og gass skulle bli tilgjengelig i tilstrekkelige mengder. Man kan trygt si at verden og den norske debatten har endret seg.

De som krever at Norge må trappe ned produksjonen av olje og gass for å øke fornybarheten, tar for det første ikke inn over seg Norges allerede høye andel av fornybarhet og dernest ikke verdens økende behov for energi. Det internasjonale energi-byrået (IEA) har ved en rekke anledninger pekt på at verden har behov for all den olje og gass som kan leveres fra norsk sokkel, kort og godt fordi kravene i Norges slår ut i høy kvalitet.

SPESIELL

Dagens situasjon er spesiell både i olje-

markedet og gassmarkedet. Tilgangen på olje og gass er økende. Den mest revolusjonerende årsaken er utviklingen i USA, der store forekomster av olje og gass fra skiferlag er satt i produksjon ved anvendelse av såkalt «fracking» i løpet av mindre enn de ti siste årene. Disse reservene er kostbare å utvinne, men igjen med referanse til sjefen for ConocoPhillips: Kostnadene for utvinning av ukonvensjonell olje og gass er på vei ned.

USAs sterkt økende egenforsyning av olje og gass påvirker mye; priser, handelsmønster og geopolitikk. USA bygger nå ned sin energiavhengighet både til Midtøsten og Venezuela, for alle praktiske formål til OPEC. Det hører også med til det store bilde av atomavtalen med OPEC-medlemmet Iran fører til opphevelse av sanksjoner og mer olje i markedet.

Alt dette påvirker til syvende og sist prisen på olje og gass, noe som i høy grad kommer til uttrykk i norsk olje- og gassindustri. Men ikke bare her. Også i USA merker man virkningene av synkende olje- og gasspriser. Her hjemme har industrien nedbemannet med vel 20.000. I USA har mer enn 100.000 oljejobber gått tapt.

Det er allerede påstått at norsk oljeindustri er blitt subsidiert. Påstandens rimelighet må uansett avveies i forhold til at denne industrien hittil har stått for et innskudd på mer enn 7.000 milliarder kroner på fellesskapets konto. Nå reises det spørsmål om industrien skal få støtte til å komme seg gjennom en vanskelig tid og problemstillingen avvises av mange.

KONKURRANSEDYKTIGE VILKÅR

Det viktigste er at norsk olje- og gassindustri tilbys konkurransedyktige vilkår. Den siste skatteskjerpelsen, som innebar reduksjon i den såkalte friinntekten, hadde som formål å bremse investeringene. Det behovet har nå bortfalt. Vi er nå vitne til en justering til en tilsynelatende normalsituasjon.

De som har ivret for omstilling i norsk økonomi og industri har nå en fantastisk sjanse til å sette handling bak drømmer og ord og samtidig stole på at olje- og gassindustrien fortsatt vil være en nasjonal bærebjelke.



Changing Times and Creating

Since 2012, INN and NAV EURES in Rogaland has had a strong cooperation in providing guidance to jobseekers following their spouses to come work in Rogaland. We have provided job training events, Face to Face meetings with employers, Labour Market seminars and CV courses.



BY: RANDI MANNSÅKER

We needed these services as Oil and Gas companies needed employees and in Stavanger both partners need to work to have the optimal life style. However, in recent times attendees to these events have been in increasing numbers, the recently unemployed. We recognised that our services needed to be adapted to the current situation and started brainstorming on how we could create other opportunities for the unemployed.

978 Engineers were reported to be unemployed and registered at NAV in Rogaland at the end of May 2015 and there were 49 prosent more unemployed in the county in comparison to May 2014.

We realised that creating employment possibilities with the need for mobility would be key for the welfare of the families that have been in our network. When there are few opportunities in this region, we need to look to the rest of Norway and even over our country's borders to find opportunities.

NAV EURES in Rogaland sent out information to all other EURES Advisors in other counties, asking to let Rogaland know about engineering positions that will be sent abroad. They would then try to match local candidates with these positions. Very few responses came.

They also looked towards our neighbouring countries to find opportunities, where jobseekers will have access to jobs and ease of relocation. Denmark turned out to be the nearest and best option.

We interviewed Sasha-Monique Elvik, the EURES Advisor in Rogaland, to learn more about why exactly Denmark was so interesting:

- We chose Denmark for several reasons.

First of all, Denmark still has a great need for Engineers and ITC professionals and companies are not limiting their working language to Danish. Many companies have English work environments and Danish lessons are provided for free for all by the state. Companies also prefer candidates that have some knowledge of Scandinavian languages and therefore we knew our candidates would have a competitive advantage over other candidates. Denmark also provides excellent relocation services through Work In Denmark, says Elvik.

WHAT IS WORK IN DENMARK?

- Work in Denmark is a public employment service for highly qualified international candidates looking for a job in Denmark, and Danish companies searching for talented foreign employees. Their three Workindenmark centres (placed in Copenhagen, Odense and Aarhus) offer a series of recruitment services to employers and information and guidance to jobseekers and their spouses on living and working in Denmark, says Elvik.

- Why can Denmark provide these services?

- Denmark actually has an array of industries needing different competencies. Politicians have therefore provided the Public Employment Services with a mandate to recruit personnel to the country and to retain them. Thus the free offer for language lessons and six-month spousal program. Their immigration procedures are also easier for well-qualified persons from outside the EU to apply for work visas in Denmark, says Elvik.

EURES and INN had an event on the 16th of June for Engineers and ITC Professionals wanting to work in Denmark. 179 are registered to have attended. What feedback did you get on this event?

- My Danish colleagues were very satisfied with the number of and quality of candidates they spoke to. They left with over 30 CVs under



Information meeting with "Work in Denmark" at Solvberget.

their arm and came home to full inboxes. Proving that there is an interest for Engineers and ITC professionals to relocate, says Elvik.

- The NAV Marked Team pre-selected all candidates to be invited (based on the positions we were sent) and sent out 500 invitations. We believe that this was key in providing a satisfactory event for Denmark and our candidates.

We also promoted the event at Tekna, INN and NITO events. We knew that everyone would not be mobile, so we expected 150 persons to come. We are therefore very satisfied that 119 of the 179 that attended were registered as jobseekers at NAV. Proving that we have really good and mobile candidates in our database. We have also sent out follow-up emails and an evaluation to all participants and so far the responses have been very positive.

New Opportunities



INN EXPATS EVENTS IN SEPTEMBER:

29.08 Labour Market Updates
01.09 Your opinion is important!
09.09 Cultural Awareness
15.09 Innovation 3 – Global Health

More activities TBA at
www.rosenkilden.com

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 og Inger Tone Ødegård

PRESSURED TO LEAVE

- Do you think people feel pressured to leave the country?

- Not by NAV, No. We realize that these are difficult times for those affected and just want to help create new opportunities. In a perfect world, we would have liked these candidates to apply for jobs in other sectors and at municipal and state services. We are even open to assist the right candidates in internships in other sectors. Yet, if candidates have not learnt Norwegian their options are limited. We are trying to find employers outside of Oil and Gas in our region willing to employ candidates that have not learnt Norwegian, but this is proving to be very difficult, says Elvik.

- Where could candidates read more about Work in Denmark?

- Visit their website www.workindenmark.dk and register a profile. EURES Denmark often use these profiles to match candidates with positions.

- What feedback have you gotten from companies outside of Oil and Gas in this region or nationally?

- Thus far I have been told that Engineers from this region have been asking for too high wages and therefore get scratched off the list of applicants rather early in the recruitment process. Candidates should be contacting NITO and Tekna to find out the general wages offered in other sectors, so they are able to ask for more realistic wages and remain in the recruitment process. Going down in salary is nothing to be ashamed of. It is simply taking into consideration the limitations within the sector you will be

working. There is also skepticism that Oil and Gas Engineers will leave their new positions once there is an upturn in Oil and Gas again, so companies are screening candidates very carefully now. My advice: Study as much as you can about the company, before going for an interview. These days companies want candidates to explain why they want to work for them, more so than ever before, says Elvik.

INN and NAV EURES in Rogaland will continue its cooperation after the summer and will have an array of events coming up. If you want more information about our events, visit www.rosenkilden.com and make sure to follow on opportunities in the EU by clicking on "Stilling i EØS" under "Ledige stillinger" on www.nav.no

Juni 2015

1452

utlyste jobber



Det ble registrert 1452 ledige stillinger i løpet av juni i Rogaland. Det er en oppgang på 15 prosent sammenliknet med samme periode i fjor. Tallene er kanskje noe oppsiktvekkende, tatt i betraktning nedgangen innen olje og gass, men viser at det fortsatt er et ganske sterkt arbeidsmarked i regionen.

	jun.14	jun.15
Ledere	248	207
Ingeniør- og IKT-fag	14	11
Undervisning	4	0
Akademiske yrker	228	225
Helse, pleie og omsorg	58	56
Banre- og ungdomsarbeid	310	232
Meglere og konsulenter	46	34
Kontorarbeid	297	232
Butikk- og salgsarbeid	5	2
Jordbruk, skogbruk og fiske	124	111
Bygg og anlegg	19	9
Industriarbeid	9	14
Reiseliv og transport	37	30
Serviceyrker og annet arbeid	16	17
Uoppgitt	6	4
Totalt	2791	2160

Tallgrunnlaget til rekrutteringsindeksen utarbeides av NAV og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen viser hvor mange nye stillinger som ble lyst ut i løpet av hele måneden.



Dersom den påståtte avtalen er inngått på telefon, er det motparten som må bevise både at avtalen er inngått og hvilket innhold den i så fall har.

Per Våland Mauritzen



- Den som lar seg lure av useriøse henvendelser, vil som et utgangspunkt være forpliktet etter avtalen som blir inngått, sier advokat Per Våland Mauritzen i Projure.

Dine våpen mot kataloghaiene

Sommertid er høysesong for kataloghaier. Blir du utsatt for useriøse aktører og tvilsomme fakturaer, er det viktig å ha tunga beint i munnen. – Men har du først betalt, skal det mye til å få pengene tilbake igjen, sier advokat Per Våland Mauritzen i Projure.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Dersom du i løpet av sommeren har fått en faktura, eller i alle fall noe som ser ut som en faktura, for noe du mener du ikke har bestilt eller noe du ikke kjenner til, er du ikke alene. Årlig utsettes over 100.000 bedrifter for svindelforsøk fra nettkataloger. Bransjen omsetter anslagsvis for over 500 millioner kroner årlig.

Fremgangsmåtene er mange. Det kan være å sende en faktura som skal betales, som ser ut som en faktura, men uten å dekke et underliggende krav, og er dermed i realiteten et tilbud om en ny tjeneste. Haiene kan sende et brev med spørsmål om oppsigelse av en tjeneste, men hvor oppsigelsen blir virksom først et stykke frem i tid, og hvor mottageren i mellomtiden forplikter seg til å betale for den nye tjenesten.

- Brevet kan også fremstå som et inkassovarsel, men uten å være det, og dermed skremme mottageren til å betale kravet, sier Mauritzen.

Useriøst, uærlig og regelrett svindel. Men hva har du å stille opp med?

- Den beste sikkerheten består utvilsomt i gode interne rutiner for godkjenning av fakturaer, og at disse rutineene praktiseres også under ferieavviklingen. For har du betalt, vil pengene i de fleste tilfeller være tapt. I verste fall må man få en dom for kravet, deretter tvangsinndrive det, om det i det hele tatt finnes midler å inndrive kravet i. Det kan i det hele tatt bli en omfattende prosess uten sikkerhet for utfallet, og er beløpet det krangles om lite nok, blir det som oftest til at selskapet lar det bli med saken og tar regningen selv, sier Mauritzen.

IKKE BETAL

Så for all del, betal ikke noe du mener du ikke skal betale. Uheldigvis har du heller ikke det samme vernet og den samme angretten som privatpersoner.

- Den som lar seg lure av useriøse henvendelser, vil som et utgangspunkt være forpliktet etter avtalen som blir inngått. For mellom næringsdrivende forventes det stor grad av profesjonalitet, og det skal mye til for å bli hørt med at man ikke skjønnte hva tilbudet innebar, eller at avtalen ikke har noe fornuftig formål. En dårlig avtale er like bindende som en god avtale, og det er ingen generell angrerett for næringsdrivende, påpeker Mauritzen.

- Men hva skal så til for å kunne hevde at du har inngått en avtale?

- Jo mer utspekulert metoden er, desto lettere er det å argumentere mot at det er inngått en gyldig og bindende avtale. Den som påstår at en avtale har kommet i stand, har bevisbyrden for det. Dersom den påståtte avtalen er inngått på telefon, er det motparten som må bevise både at avtalen er inngått og hvilket innhold den i så fall har. Hvis avtalen ikke dekker noe fornuftig behov for virksomheten, er det et argument mot at en slik avtale har kommet i stand, forteller Mauritzen.

LITEN STØTTE

Nekter du for at det er inngått en avtale, uten at kataloghaiene gir seg og fortsatt står på sitt, har de heldigvis liten støtte å hente fra rettsvesenet.

- Den som lager et uklart og diffust tilbud, som spekulerer i at selskapet betaler uten å tenke seg om, som ved illojal eller uredelig adferd får til en avtale med noen som egentlig ikke ønsker en slik avtale, eller prøver å skremme selskapet til å betale, får normalt liten beskyttelse av rettsvesenet. Å bevisst skape en villfarelse om en betalings-

forpliktelse og deretter profitere på den, gjør avtalen som inngås ugyldig. Selskapet kan da avvise et betalingskrav, og kreve utbetalte beløp tilbake, forteller Mauritzen.

Og skulle det likevel dukke opp et inkassokrav, melder du fra til inkassobyrået om at kravet er omtvistet.

- Inkassobyrået skal i slike tilfeller stanse inndrivelsen og slette betalingsanmerkningen. Inkasso er bare egnet for opplagte krav, som ikke blir betalt av andre grunner enn tvist om kravet. Er kravet omstridt, skal det i stedet inn for domstolene, det vil si forliksrådet hvis kravet er under 125.000 kroner, og ellers i tingretten hvis begge parter er bistått av advokat, sier Mauritzen.

Forhåpentligvis slipper du at saken når så langt.

RÅD MOT KATALOGHAIER

- Ikke aksepter et tilbud, verken muntlig eller skriftlig, uten at du er sikker på hva det omfatter.
- Er du i tvil om hva tilbudet består i eller hvem leverandøren er, be om skriftlig dokumentasjon før du tar en avgjørelse. Sørg for å ha oversikt over avtalevilkårene, særlig bestemmelser om pris, betaling, bindingstid og opphør. Les gjennom all tekst, også den som er skrevet med liten skrift.
- Sjekk at ordrebekreftelser og fakturaer virkelig stemmer overens med det du mener å ha bestilt eller avtalt.
- Hvis du blir forsøkt presset til å takke ja til et "spesielt godt tilbud", er det grunn til å være ekstra skeptisk. Si "nei" og legg på.

Kilde: NHO

NYTT OM NAVN



FRANK-JONNY SÆTRE

Ny senior prosjektleder i Lie CNC.

I Lie CNC skal Frank-Jonny Sætre bli med å styrke en allerede sterk sveiseavdeling. Sætre har mer en ni års erfaring innen prosjektledelse i offshore, maritim og subsea-bransjen. Han er sertifisert som IWE (internasjonal sveiseingeniør) og vil gå rett inn i pågående prosjekter.



TERJE JØRGENSEN

Ny daglig leder IT i Itkon AS

Terje Jørgensen har variert bakgrunn fra den maritime elektronikkbransjen og fra politisk virke, hvor han blant annet var ordfører i Eigersund en periode. Kommer fra stillingen som daglig leder i Prokulde AS. Terje skal lede Itkon sin IT-satsing.



HENRIK SKANDSEN

Ny Product Development Manager i Cegal

Henrik Skandsen startet i Cegal sin avdeling for produkt- og forretningsutvikling 1. juni. Han har en imponerende kompetanse innen nettverk og sikkerhet, og er utdannet ved Edinburgh Napier University. Henrik jobbet inntil nylig for Datamatrix.



EIRIK WASMUTH

Ny teknisk ansvarlig i Itkon AS

Eirik Wasmuth har lang og variert fartstid innen IT. Han kommer fra stillingen som IKT-leder i Sirdal Kommune. I Itkon vil han ha det overordnede ansvar for tekniske løsninger og personell.



JAN S. GRIMSTAD

Ny avdelingsleder i Tellmann Executive Advisors

Jan S. Grimstad (57) er fra 1.juni 2015 ansatt som avdelingsleder i Stavanger hos Tellmann Executive Advisors AS. Han har lang og solid erfaring fra IT-bransjen og har gjennom en årrekke hatt en rekke lederstillinger i blant annet Miles, EDB ErgoGroup (nå Evry), Alliance, Informatikk-nett, Esselte Office og Kontorutvikling. Han kom til Tellmann Executive Advisors fra stillingen som daglig leder i Miles Stavanger AS. Jan har de siste årene også vært leder og medlem av Ressurs-gruppen for IT i Næringsforeningen i Stavanger-regionen og mentor i lederutviklingsprogrammet til Nettverk Stavanger.



GUNNAR ESPELAND

Ny partner i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig

Gunnar Espeland har tiltrådt som partner i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, ved firmaets kontor i Hinna Park, Stavanger. Espeland har lang forretningsjuridisk erfaring, spesielt knyttet til olje- og gassindustrien, hvor han de seneste årene som advokat/Senior Counsel for ConocoPhillips har hatt som hovedoppgave å gi juridisk bistand til Greater Ekofisk Area Development Project, med anskaffelse av nye offshore plattformer og tilhørende modifikasjons- og fjerningsprosjekter. Espeland vil ta en ledende rolle i Simonsen Vogt Wiigs virksomhet innen olje og gass fra Stavanger.

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.

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

• MAGASIN • KATALOG • FOLDER • BANNER •

HVOR SYNLLIG ER DU?

• GRAFISK DESIGN • FLYER

ROLL UP • VISITTKORT •

ROLL UP • VISITTKORT • GRAFISK DESIGN • FLYER

Gunnarshaug
Trykkeri
trykk - design - media



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

HANDELSSTEDET RAMSVIG

Legg din neste sammenkomst til vakre Ryfylke
– Handelsstedet Ramsvig i Sjernarøyene – 50 km fra Stavanger

– 50 min med charterbåt – 75 min med hurtigbåt og minibuss – 95 min med bil og ferje fra Judaberg

"ET MØTE ER IKKE BARE ET MØTE"

EKSKLUSIVITET, ATMOSFÆRE, UREIST MAT, KUNST OG KULTUR –
ALT DETTE FOR DERE SELV

Handelsstedet Ramsvig tar imot til leder- og styresamlinger – teambuilding og kurs eller familiesammenkomster.

Planlegg vinterens møter nå – Ramsvig har også et vintertilbud, Ramsfjell, på Haukeli. Tømmerhytta har plass til 12 personer, innvendig parkering og de beste fasiliteter som kan forventes på Haukelifjell.



I 1787 ble Ramsvig tildelt kongelige privilegier av Kong Christian VII.

I 2015 mottok Handelsstedet Norsk Kulturarvs høyeste utmerkelse –
«Olavsrosa – våre beste opplevelser», som ett av Norsk Kulturarvs fyrtårn.

Velkommen!

Mette Hiorth Soland og Jostein Soland

Se www.ramsvig.no eller ring 51710250.