

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 8 • 2015 • ÅRGANG 21
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Virkeligheten ett år etter oljetoppen

Året etter vi nådde oljetoppen, flyter ikke blodet i gatene. Varehandelen vokser og bedriftseierne lever fortsatt tryggest her i vest. Les hvordan det har gått siden august 2014. **side 8-15**



Sjåførens førstevalg

Splitter nye VW Transporter og VW Caddy setter sikkerhet og økonomi i førerasetet. 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: Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959, epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no
MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623, epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

09.09 Lær av de beste
09.09 Treffpunkt Jæren: Før valget
09.09 Tungenesmøtet 2015
10.09 Førskolen - Kick off for Lederskolen
11.09 Lederskolen I
15.09 I styrerommet
16.09 Stavanger sentrum i utvikling
24.09 Forskningsdagene 2015
25.09 Dialogmøte: Tilrettelagt arbeid



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: 28. august 2015.

Innhold



Historien om kriseåret 8

Nå planlegger de fire felt til Kristiansand 16

Største byggeprosjekt i sentrum på 50 år 22

Coe gleder seg til Pulpit 26

Sentrumskonferansen 2015 i Stavanger 28

Profilen: Svein Olav Simonsen 30

Lær av de beste: Kallesten Revisjon og Regnskap AS 34

Bedriften: Velde AS 38

Næringslivet i verdens største dugnad 42

Lunch 44

Styreleder 46

Spaltisten 48

Nye medlemmer siden sist 50

Kilden 52

Energikomentaren 54

Inn Expats 56

Stavanger rekrutteringsindeks 58

Beskytt ideen din! 59

Nytt om navn 60



Tøffe tider

Det er mandag morgen! Stillheten i huset er overdøvende etter at barna har gått til skolen. Fra kjøkkenvinduet ser du en bil kjøre forbi i gata. Så en til. Det er naboene som er på vei til jobb.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Du lurer på hvordan du skal slå i hjel nok en dag som arbeidsledig. På med pc-en for å sjekke mail. Vanligvis lå det 50 meldinger og ventet på dette tidspunktet. Nå var det kun noe reklame som hadde ramlet inn. Ingen ringer og jobbnettverket du hadde er forduftet. Du kikker på veggen som burde vært sparklet og malt. Fornuften sier at du bør gå i gang nå mens du har tid, men du orker ikke. Stirrer bare inn i veggen og gjennom den. Du klarer ikke tanken på nok et jobbsøkerkurs og nekter å gå inn i rollen som "arbeidsledig". Matlysten er dårlig, hus og hytte står på spill på grunn av dårlig økonomi.

Dette er et utdrag fra en av mange lignende samtaler jeg har hatt de siste ukene. Arbeidsledige i forskjellige kategorier tar kontakt med Næringsforeningen. Mange har hatt ledende stillinger og sterke posisjoner etter et langt liv med hard jobbing. For de er fallet kanskje ekstra dypt og ensomheten enda mer påtrengende. Det er ingen fagforening som trer støttende inn, og livet på toppen kan som vi vet være ensomt. Stolthet og prestisje er også et stikkord, i positiv forstand. De er dessuten vant til å ordne opp selv, uten å bry andre.

MÅ TA ANSVAR

Det er frustrerende å se så mange dyktige menn og kvinner sitte uvirksomme. Dette er en høykompetent arbeidsreserve som er rammet av denne regionens glede og forbannelse, nemlig den ekstremt konjunkturtsatte olje- og gassnæringen. Om noen få år vil det sannsynligvis være knapphet på arbeidskraft igjen. Da trenger vi de som nå sitter passive, og ikke minst trenger vi lærlingene som nå sliter med å få lære plass. Næringslivet må være med å ta

ansvar for begge disse gruppene.

Tilbakemeldingen fra de arbeidsledige er at de trenger noe meningsfylt å fylle dagen med. De vil heller jobbe for dagpengene enn å trø vannet hjemme. De vil være til nytte, komme seg inn i et mønster og ha et sted hvor de kan møte opp. Virkemiddelapparatet forsøker å hjelpe. Stavanger kommune har stilt til rådighet et lokale i den gamle utenriksterminalen som kan fungere som et møtested. Fylkeskommunen, NAV, NHO og LO har arrangert to store samlinger i Stavanger og Haugesund, hvor alle arbeidsledige ble invitert for å få bedre kjennskap til de ulike mulighetene. Disse tiltakene er veldig bra, men vi må gjøre mer, og vi må gjøre noe hver uke, kanskje hver dag. Men hva?

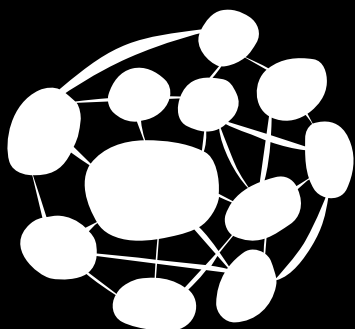
HVER UKE

Næringsforeningen representerer regionens største nettverk. En betydelig del av vår virksomhet er medlemsmøtene. Gjennom 200 ulike konferanser og treffpunkt i året samler vi rundt 13.000 deltakere. De aller fleste bedriftene av en viss størrelse i Stavanger-regionen er i medlemsmassen. Møtene gir faglig påfyll, men det aller viktigste er kanskje nettverksfunksjonen. Nå ser vi på et prosjekt hvor vi kan bruke denne møteplassen også som et tilbud til regionens arbeidsledige. Vi skal vise at næringslivet er i stand til å ta vare på sine egne. At vi kan framstå som et kollektiv når det er nødvendig og hindre at folk støtes ut i kulden. Møteplasser for kun likesinnede arbeidsledige er vel og bra, men det viktigste er tross alt nettverkene hvor de kan treffe det øvrige næringslivet og bli en del av fellesskapet. Men det forhindrer ikke at vi ikke kan kombinere dette med noen egne arrangementer for de ledige, og at vi dermed

kan sy sammen et opplegg hvor det hver uke er aktiviteter å delta i.

Et slikt prosjekt vil kreve noe finansiering. Lørdag 29. august fikk jeg anledning til å legge dette prosjektet fram for statsminister Erna Solberg. Regjeringen retter nå øynene mot denne regionen som i alle disse tiårene har bidratt så sterkt til verdiskaping for Norge. Hvordan kan den hjelpe oss over kneiken? Svaret er enkelt: Støtt konkrete prosjekter som dette! Det er billig og det gir gode resultater. Et annet eksempel på noe som nytter: I slutten av august fikk Næringsforeningen en hyggelig melding fra NAV og den meget framoverlente og dyktige lederen for NAV Rogaland, Truls Nordahl. De bidro med økonomisk støtte slik at vi kunne kjøre jobbtrening for 18 utenlandske ingeniører som har vært ledige i mellom tre og seks måneder. Næringsforeningen internasjonale satsing innebærer blant annet opptil 50 arrangementer i året på engelsk for utlendinger som jobber i våre medlemsbedrifter. De er en svært utsatt gruppe nå.

Det er resultatene som teller! Næringsforeningen jobber i øyeblikket med to konkrete prosjekter som et svar på de utfordringene regionen står foran. I tillegg til å gi arbeidsledige en utstrakt hånd, har vi lansert prosjektet Nye muligheter som utover høsten mobiliserer hundrevis av regionens beste hoder i en dugnad hvor målet er å finne fram til nye forretningsområder som i framtiden kan supplere oljeindustrien. Våre partnere er Innovasjon Norge, Ipark og SR-Bank. Etter en lang oppgangsperiode får vi nå et omslag, men vi må også tillate oss å ha langsiktige perspektiver.



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.

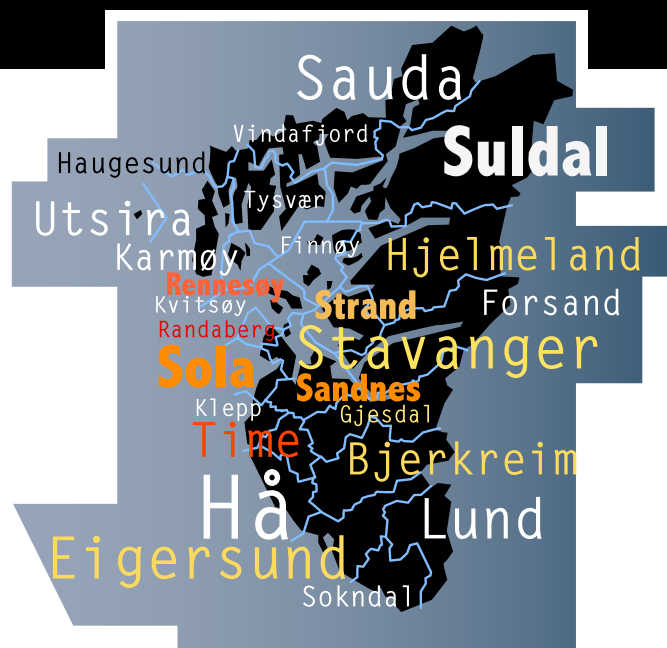
Næringsforeningen har 1.771 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Kjetil Søyland. Tlf: 900 38 224
kjetil@avanti-ryfylke.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@torsvoll.com



HÅNDVERKERE

Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154
jensgs@byggmestersoren.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

/NESTE STOPP: Gullfaks/

Fra 250 - 4.000 m²
– interessert?



Velkommen til et spenstig forretningsbygg i et internasjonalt næringsområde med en klynge av dynamiske selskaper, eksklusive kontorer i et maritimt miljø.

LEDIG AREAL: Fra 250 m² - 4000 m² • TYPE: Butikklokaler på bakkeplan eller kontorer i 2. etasje.



OM GULLFAKS

Vår fleksible løsning vil gjøre det mulig å velge mellom åpen planløsning, cellekontor eller en kombinasjon, og det vil selvsagt være enkelt å gjøre fremtidige endringer.



TRANSPORT ER ENKELT

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



BUSINESS & PLEASURE

Hinna Park kan by på det meste – enten du jobber her, bor her eller er på besøk. Flere små og store selskaper har sin base her, i tillegg til blant annet kjøpesenter, boliger, restauranter, treningssenter og Viking stadion.

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



HINNA PARK

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

www.hinnapark.no

Historien om



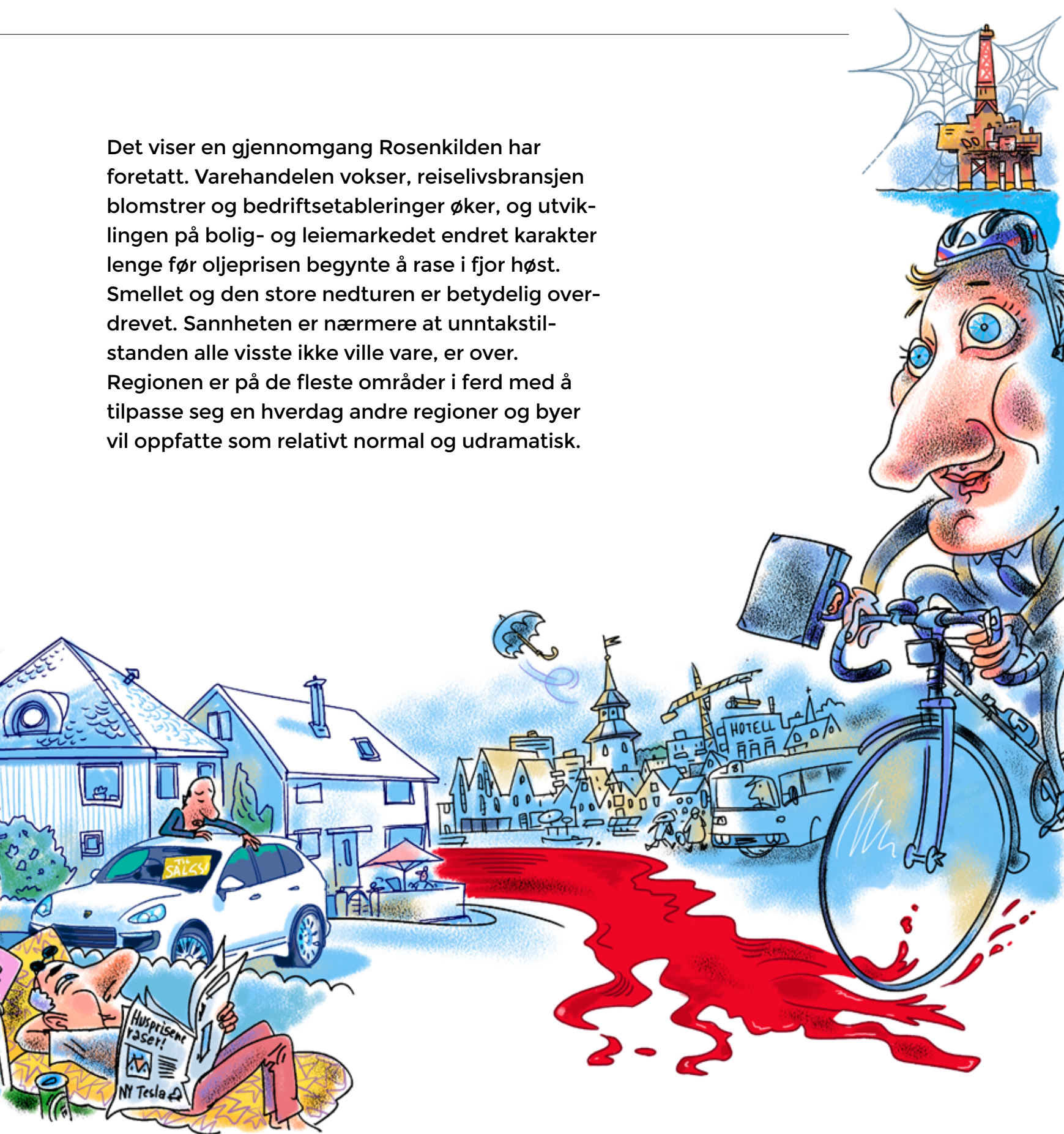
TEKST: STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Stavanger-regionen opplever ingen krise - til tross for betydelig lavere oljepriser og stigende arbeidsledighet. Selv om mange rammes av lavere aktivitet i oljenæringen og et kraftig fall i oljeprisen, er utviklingen i regionen bedre, mer nyansert og sammensatt enn dystre spådommer og daglige kriserapporter tilsier.



kriseåret

Det viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt. Varehandelen vokser, reiselivsbransjen blomstrer og bedriftsetableringer øker, og utviklingen på bolig- og leiemarkedet endret karakter lenge før oljeprisen begynte å rase i fjor høst. Smellet og den store nedturen er betydelig overdrevet. Sannheten er nærmere at unntakstilstanden alle visste ikke ville vare, er over. Regionen er på de fleste områder i ferd med å tilpasse seg en hverdag andre regioner og byer vil oppfatte som relativt normal og uddramatisk.



Uten tegn til blod i gatene

Medie-Norge 2015: Blodet flyter i sentrumsgatene i Stavanger, melder VG. Frykter boligpanikk, skriver DN. Ikke kjøp bolig nå, advarer Aftenbladet.

Det er stort sett krise over hele linja både på papir og nett: "Boligeiere selger med tap, krisemøte, det nye Detroit, kutter luksusvarer, krisen sprer seg, butikker stenger, smell, nedtur, og elendighet."

Er det en troverdig beskrivelse av virkeligheten?

I Stavanger Sentrum AS sitter administrasjonskoordinator Kathrine Sørnes og ser på omsetningstall for siste kvartal i "krisebyen". Ferske tall fra 130 butikker viser en vekst på 3,8 prosent sammenlignet med i fjor.

Heller ikke i byens mange kjøpesentre henger man med hodet.

- Fra august 2014 til august 2015 har vi hatt en omsetningsøkning på 5,61 prosent i forhold til samme periode året før, sier senterleder ved AMFI Madla, Anette Ø. Worum,

- Til og med juli har vi en økning her på senteret på 13,7 prosent sammenlignet med i fjor, sier senterleder på Tastasenteret, Britt Iren Osmundsen

- Vi har vært igjennom et stort byggeprosjekt som har hatt konsekvens for totalomsetningen. Det har vært færre butikker i byggeperioden for å gjøre plass til nybygget. Første halvår frem til og med 1. august er vi derfor - 2,9 prosent bak 2014, sier senterleder Bent O. Hansen på Kvadrat.

- Vi har i hele sommer vært uten matbutikk. Hadde det ikke vært for det, ville vi vært i pluss. Jeg undrer meg over alt det negative som skrives om Stavanger og omegn, sier senterleder Marianne Madland på Kilden.

I flere år opplevde regionen den sterkeste lønnsveksten, det strammeste arbeidsmarkedet, den kraftigste veksten i bolig- og utleiepriser, den høyeste arbeidsinnvandringen, den kraftigste veksten i antall flyreiser og i bilsalg. Utviklingen de siste par-tre årene har gått i en annen retning, og den startet på de aller fleste områder lenge før oljeprisen begynte å falle i fjor høst.

REISELIV

Heller ikke reiselivsbransjen i regionen



Det er få tegn til blod i gatene. Stavanger sentrum har hatt en omsetningsvekst på 3,8 prosent sammenlignet med i fjor.

opplever noen krise. Tall fra Region Stavanger viser en nedgang i antall hotelromdøgn på 4,7 prosent i perioden mai-juli 2015 sammenlignet med samme periode året før. Men tallene fra 2015 er likevel langt høyere enn i 2013. Samtidig var også juli-tallene i fjor tidenes beste.

- Det er ingen grunn til å svartmale situasjonen. Det er klart at hotellene merker nedgangen spesielt i forhold til forretningsmarkedet, og derav også på lønnsomheten, men for reiselivsnæringen totalt sett har utviklingen vært bra, sier reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad.

Både på Prekestolen og Kjerag har veksten i antall besøkende så langt vært på om lag 20 prosent. Også andre store reiselivsaktører melder om en svært god sesong.

Når mediene i flere oppslag har vist til en sterk nedgang i hotellovernattinger i Stavanger-regionen, skyldes det i stor grad at antall hotellsenger har økt med nær 600 senger det siste året. Det innebærer at beleggsprosenten har gått kraftig ned, men målt i antall overnattinger eller reisende, ser tallene annerledes ut.

At innbyggerne i regionen i liten grad opplever krise, ble tidligere i sommer også bekreftet av regionens største bank, SpareBank1 SR-Bank. En analyse viste at økonomien til bankens 65.000 kunder var mer solid enn noen gang.

Den siste kvartalsanalysen fra Lindorff bekrefter det samme:

"I våre statistikker er det få krisetegn å spore i oljefylket Rogaland. Men en kraftig økning i antall arbeidsledige og personer på tiltak gjør at usikkerheten er større enn tidligere."

I forhold til næringslivet heter det i analysen:

"Bedriftseierne lever fortsatt tryggest i vest. Både Rogaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal kan vise til langt færre konkurser og betalingsanmerkninger enn i resten av landet."

INGEN DEMPER

På Forus sitter leder for Bilbransjeforeningen i Rogaland, Øyvind Ohm, med oppdaterte tall for bilsalg i regionen. Et salg som i flere år var høyere enn

landsgjennomsnittet. Det er ikke tilfelle nå. Men det er ingen krisestemning verken hos Møller eller andre forhandlere av nye biler.

Fra 1. januar til midten av august i år falt nybilsalget i Stavanger med 4,7 prosent. Sandnes hadde en nedgang på 2,3 prosent sammenliknet med samme periode i fjor. Norge totalt opplevde en økning på 3,3 prosent. Flere bilmerker opplever likevel en økning i salget også her i regionen, noe som trolig skyldes omfanget av tilbudet på elbiler. I Stavanger og Sandnes har salget av elbiler økt i perioden med henholdsvis 25 og 54 prosent.

- Vi opplever bilbransjen som en trygg arbeidsplass. Du skal mange år tilbake i tid før bransjen så seg nødt til å redusere, og vi ser tegn på at fagfolk søker seg tilbake etter å ha meldt overgang til oljeservice, sier Ohm.

Også på Stavanger Lufthavn Sola måles trafikkallene mot gjentatte "all time high" i tidligere år. Flyplassen opplevde den sterkeste veksten i flytrafikken i perioden 2011-13 av de største flyplassene i Norge, men merket nedgangen i forretningsreiser allerede i 2014. Fra august 2014 til august 2015 gikk trafikken ned med 2,37 prosent sammenliknet med året før, viser tall fra

Avinor.

I hele år har månedstallene ligget under fjoråret, bortsett fra i juli. I denne sommermåned økte passasjertallet fra Sola med over to prosent, sier sjef for forretningsutvikling i Avinor på Sola, Elisabeth Strømstad.

-Tallene for juli er svært gledelige med en oppgang både på innland og utland i forhold til 2014. For utland er det "all time high" i 2015. Når det gjelder prognosen resten av året, så har vi en nøktern tilnærming til dette og vi vil tro at vi kommer ut av 2015 noe bak 2014 totalt sett.

Ledighet, befolkning og nye selskap

I løpet av det siste året har arbeidsledigheten totalt i Rogaland økt med 3.500 personer. Fylket har hatt den største økningen i ledigheten i Norge, men arbeidsledigheten var i juli høyere både i Østfold, Oslo, Aust-Agder og Vest-Agder, og like høy i Telemark og Finnmark.

Over 35 prosent av helt arbeidsledige eller arbeidsledige på tiltak i Rogaland er ikke norske statsborgere. En stor andel av disse er arbeidsinnvandrere, og over en tredjedel polske statsborgere.

Arbeidsledigheten i juli var i Norge 3,1 prosent, 3,5 prosent i Rogaland og 3,6 prosent i Stavanger. Den er så langt dels betydelig lavere enn i perioden 2001-2006 i regionen.

I NAVs oversikt over ledige stillinger, var det i slutten av august bare Oslo, Akershus og Hordaland som hadde flere ledige jobber enn Rogaland.

NYE SELSKAP OG KONKURSER

Fra august i fjor til august i år ble det registrert totalt 971 nye foretak i Foretaksregisteret i Brønnøysund med

adresse i Stavanger. Det er 101 flere enn i samme periode året før.

Antall konkursåpninger økte fra 83 til 103 fra 2013-2014 sammenliknet med 2014-2015. Også antall oppløste selskap viser en liten økning.

Det er i første rekke innenfor ulike typer av tjenesteyting det har vært en økning i antall konkurser. 25 foretak som drev med faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting gikk konkurs siste året, mot ti i perioden før. Innenfor bygg- og anlegg har antall konkurser så langt økt minimalt sammenliknet med året før. Det samme er tilfelle innenfor alle andre bransjer.

ØKTE MEST

Stavanger-regionen hadde siste kvartal større folkevekst enn andre storbyområder i Norge. Regionene Oslo, Bergen og Trondheim hadde alle nettoutflytting og

følgelig lavere folkevekst enn Stavanger-regionen.

Folkeveksten i Norge var i andre kvartal lavere enn i alle år siden 2006 i dette kvartalet. Hovedårsaken er lavere innvandring.

BLE FÆRRE

Stavanger kommune opplevde for første gang en negativ folkevekst andre kvartal i år på -0,03 prosent. Netto innflyttingen har vært negativ de siste fire årene. Folkeveksttallene kan derfor ikke isolert knyttes til nedgang i oljepris og lavere aktivitet i oljenæringen.

Årsaken til den sterke befolkningsveksten i Stavanger-regionen for noen år tilbake var i første rekke økende arbeidsinnvandring fra Øst-Europa i perioden 2005-2011. Den veksten har avtatt gradvis over flere år.



Boligmarked i endring

Det er langt fra boligpanikk i Stavanger-regionen, til tross for lavere priser og langt flere boliger for salg.

Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk fra august viser at Stavanger fortsatt har den høyeste medianprisen på boliger av de største norske byene, og en snittpris som kun overgås av Oslo og Tromsø.

Fallet i boligprisene startet allerede i 2013, mens oljeprisen fortsatt var på sitt høyeste. I 2014 var nedgangen på to prosent, så langt i 2015 har det vært en oppgang på 1,2 prosent målt mot året før, men fra august i fjor til august i år – etter oljeprisfallet startet – er nedgangen på 1,3 prosent.

Boligprisene i Stavanger falt likevel litt mer – 1,4 prosent – i perioden august 2013 til august 2014 – før fallet i oljeprisen i fjor høst.

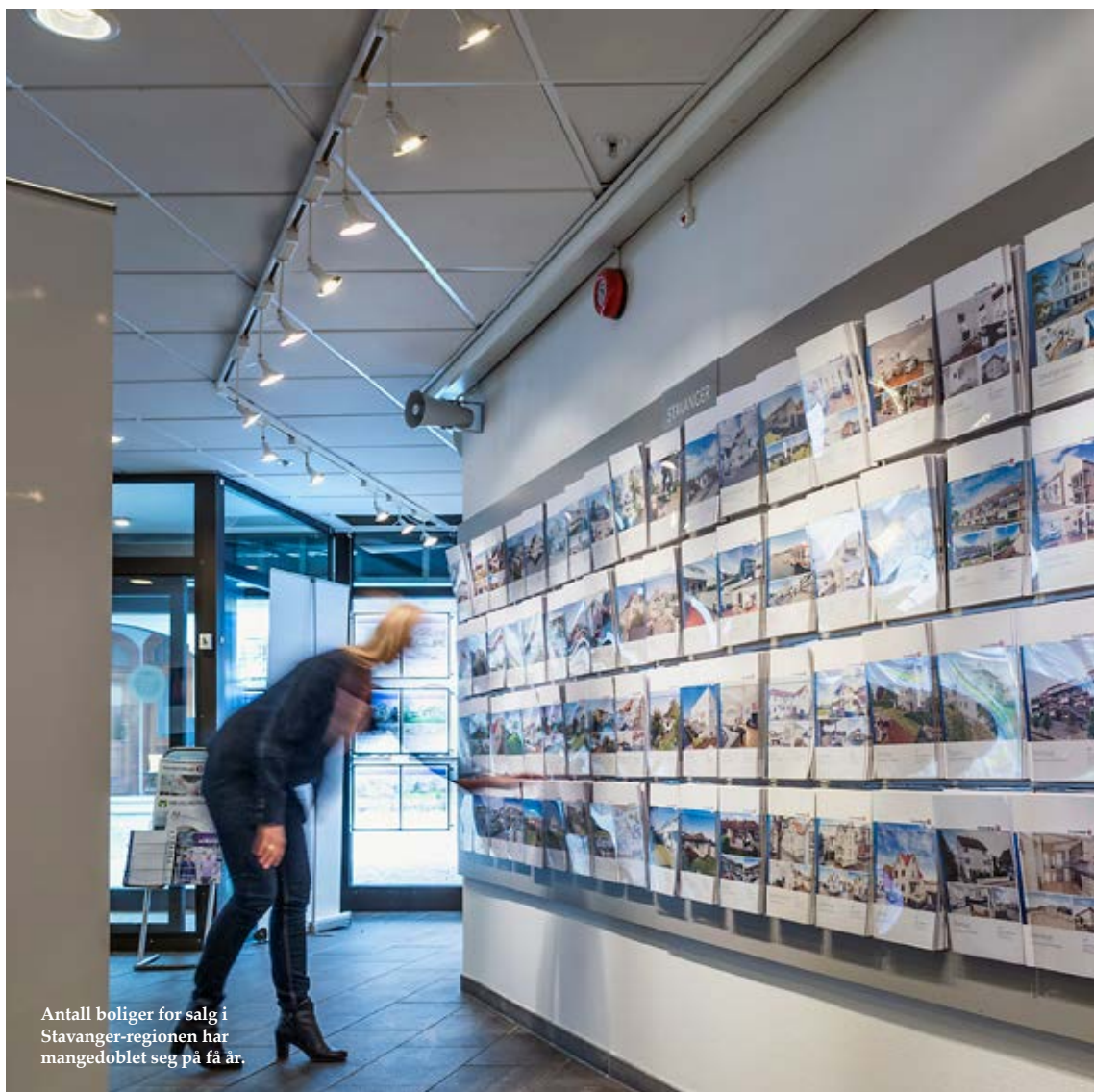
Rosenkilden har – basert på tall fra Eiendom Norge – gått gjennom prisutviklingen på boliger i Stavanger de siste årene. Årsaken til prisnedgangen er langt mer sammensatt enn det medieoppslag det siste året tyder på, og har sammenheng med at forholdet mellom tilbud og etterspørsel har endret seg radikalt på få år.

STØRST

Sett over en tiårsperiode har Stavanger hatt den desidert største økningen i boligpriser i Norge på hele 111,4 prosent.



Rune Bertelsen, leder for boligavdelingen i Eiendomsmegler 1 Stavanger, mener utviklingen i boligprisene i Stavanger-regionen er sammensatt.



Antall boliger for salg i Stavanger-regionen har mangedoblet seg på få år.

Økningen er mer moderat om man ser boligprisutviklingen over en fem års periode, men fortsatt er økningen i prisene på over 23,5 prosent.

Økningen i antall boliger for salg skyldes i høy grad økt boligbygging, lavere befolkningsvekst og at flere utleieleiligheter legges ut for salg og svakere vekst i befolkningsøkningen.

Av 1.100 boliger for salg i Stavanger i slutten av august, var kun 145 eneboliger. Over 800 var leiligheter.

Rune Bertelsen, leder for boligavdelingen i Eiendomsmegler 1 Stavanger, mener også

utviklingen i boligprisene i Stavanger-regionen er sammensatt og skyldes flere forhold.

FAKTORER

- Folks lønninger har vært høye, men etter hvert førte prisutviklingen til at lønningene ikke kunne betjene høyere priser. Samtidig er tilbudet på nybyggsiden blitt bedre. Nye krav til egenkapital og betjeningsevne fra finansmyndigheter og banker har også blitt strengere og påvirket prisen. Og den siste tiden har selvsagt også utsiktene i oljebransjen vært en viktig faktor.

Slik har bolig-
prisene i Stavanger
utviklet seg. (Kilde:
Eiendom Norge)

Årlig prisutvikling historisk i prosent, tabellen viser prisene relativt til året før.

Område	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Oslo	11 %	-6 %	1 %	8 %	10 %	10 %	5 %	1 %	9,6 %
Bergen	12 %	-7 %	-2 %	11 %	11 %	6 %	5 %	4 %	8,4 %
Trondheim	8 %	-6 %	2 %	11 %	12 %	9 %	7 %	2 %	6,4 %
Stavanger	22 %	2 %	2 %	12 %	13 %	8 %	4 %	-2 %	1,2 %
Kristiansand	18 %	5 %	2 %	7 %	6 %	1 %	-2 %	-1 %	6,0 %
Tromsø	8 %	-6 %	-2 %	5 %	4 %	6 %	10 %	11 %	10,8 %
Norge	12 %	-2 %	2 %	8 %	9 %	7 %	5 %	2 %	6,8 %

Utviklingen i Stavanger siste fem år og siste ti år er to forskjellige ting, mener Rune Bertelsen.

- De siste fem årene er ikke veksten så betydelig og vi kan vel si at prisutviklingen har vært positiv, men utflatende. Nå fortsetter kurven ned på minus, jeg anslår at utviklingen Oslo versus Stavanger sett i et tiårs-perspektiv er lik en gang i 2016. Jeg tror vi vil ha en nedgang det neste året på tre til fem prosent. En ytterligere nedgang begrenses av tapsaversjon, det vil si at folk ikke selger hvis de ikke må. Det er ikke mange som må selge, sier Bertelsen.

TØFF HØST?

Markedet etter sommeren har så langt vært tøft, sammenliknet med tidligere år.

- Jeg tror at det i større grad skyldes psykologiske faktorer enn økonomiske realiteter. Media har påvirket negativt. Kjøperne sitter litt på gjerdet og potensielle selgere drøyer med å selge, selv om det egentlig var planen. Vi ser heldigvis at enkelte boliger, det rette området og pris, får bra interesse. Disse boligsalgene kan kanskje virke motsatt i forhold til psykologien.

Til tross for en kraftig økning i tilbudet, er det fortsatt færre boliger for salg i Stavanger enn i Trondheim og Bergen. I forhold til befolkningstallet er antall boliger for salg betydelig høyere enn i Bergen, litt høyere enn i Trondheim, men færre i forhold til Kristiansand.

UTLEIE

Utleiemarkedet har hatt den samme utviklingen. I løpet av de tre siste årene er antall utleieleiligheter i Stavanger mangedoblet. Men prisene har sunket jevnt og trutt i hele

perioden, og startet før arbeidsledigheten økte og oljeprisen falt. Men det siste året har antall utleieleiligheter økt kraftig som følge av oppsigelser og permitteringer blant utenlandske og utenbys arbeidere.

Likevel; mens leieprisene i Stavanger lå skyhøyt over Bergen og Trondheim i 2012, var leieprisen for en toromsleilighet i Stavanger i juli fortsatt litt høyere enn i Trondheim. En toromsleilighet i Bergen kostet cirka 800 kroner mer å leie i Bergen enn i Stavanger, viser tall fra Utleiemegleren.

BESKJEDEN

Tallene viser også at prisnedgangen på leiemarkedet har vært relativt beskjeden det siste halve året i Stavanger. Fra desember 2014 til august 2015 var nedgangen på mellom 2,5 og fem prosent, avhengig av størrelsen på leiligheten.

- Ut i fra statistikken så langt i år er det mye som tyder på at utleieprisene er i ferd med å stabilisere seg, men det er mange ledige boliger på markedet og det kan bidra til en ytterligere nedgang, sier daglig leder i Utleiemegleren i Stavanger, Eirik Hauge.

Han er spent på hvor mange objekter som fortsatt er ledige i september.

Utviklingen av boligprisene og tilbudet av boliger for salg og utleie har over flere år vært det fremste symptomet på unntakstilstand i regionen.

I januar til juli ble 611 boliger fullført i Stavanger. Av disse er 172 studentboliger i Bjergsted. I storbyområdet ble samtidig 1398 boliger fullført, viser tall fra Stavangerstatistikken.

I forhold til befolkningstallet var det i slutten av august flere boliger for salg i Sandnes, Time, Hå og Klepp enn i Stavanger.



Når ekspertene bommer

Hun bommet på de fleste av sine oljeprisanslag i fjor. Han har feilet i sine boligprisprognoser i en årrekke. Det bryr norske medier seg i liten grad om.

Daglig brukes et knippe sjefsøkonomer og analytikere som kilder når utsiktene for norsk økonomi formidles til næringsliv, beslutningstakere og forbrukere. Åtte av de mest brukte er referert nær 4.000 ganger bare i løpet av det siste året i norske nettaviser, viser en undersøkelse Rosenkilden har foretatt basert på søk i Retriever.

De mest populære er Thina Saltvedt i Nordea, Harald Magnus Andreassen i Swedbank, Steinar Juel i Nordea og Øystein Dørum i DNB. De ble det siste året referert mellom 600-700 ganger hver i norske nettaviser.

Professor i økonomi ved Universitetet i Stavanger, Ola Kvaløy, er blant dem som er kritisk til den voldsomme bruken av økonomiske spåmenn og spåkvinner:

- De klarer like lite som folk flest å se inn i framtiden, og har overdreven tro på egne prognoser. De kan kanskje påvirke markedene på kort sikt, men neppe på lang sikt, mener Kvaløy.

TOPPER

Dagens Næringsliv er den avisen som oftest bruker prognoser fra analytikere og økonomer. Redaksjonssjef Thomas Frantsovold sier de benytter ekspertene som er mest anerkjent, høyest merittet og som blir lyttet til.

- Vi henvender oss til de kildene som vi til enhver tid mener har best oversikt og kan gi leserne innsiktsfulle kommentarer, sier Frantsovold.

Gjennomgangen Rosenkilden har foretatt av bruken av økonomer og analytikere det siste året viser at ekspertene i svært liten grad konfronteres med serien av bomskudd. Likevel mener Frantsovold at DN har en aktiv og kritisk oppfølging av hvordan de bruker ekspertene.

- DN driver kritisk journalistikk på alle, også på dem vi bruker som kilder. Vi skriver for at alle, både beslutningstakere og andre, skal bli litt klokere og bedre informert.

STRATEGI

Thina Saltvedt i Nordea Markets bommet



Thina Saltvedt er Norges mest brukte oljeanalytiker i norske medier. (Foto: Nordea)

grovt på sine analyser om oljeprisene i fjor. Hun mener det i første rekke skyldes at Opec endret strategi.

Så sent som i midten av oktober i fjor mente hun oljeprisen ville ligge på over 105 dollar fatet både i 2014, 2015 og 2016. Ti måneder senere – var oljeprisen under 50 dollar fatet.

- Jeg traff veldig godt med mine prognoser i 2013, men det som skjedde i 2014 var svært uventet. Få så for seg at Opec ville endre strategi i et forsøk på å skvise ut dyrere produsenter. For de fleste var endringen i strategi et sjokk, og noe som var umulig å forutse. Det ble starten på en turbulens i oljemarkedet, et marked som endret seg radikalt og som også innebar et skifte i norsk økonomi.

Hun mener det siste er mye av årsaken til at både hun og andre analytikere og økonomer i økende grad brukes av norske medier.

- For meg handler ikke dette om å gi et tall. Tenkningen bak og hva som er driveren i en utvikling er vel så viktig. Prognosene skal si noe om framtiden, basert på den kunnskap man har gjennom blant annet å



Harald Magnus Andreassen mener analysene kan være med å påvirke folks vurderinger. (Foto: Swedbank)

følge markedene. På en måte blir det som på se inn i glasskulen, og man kan aldri gjøre dette uten også å bomme.

SELGER AVISER

- Avisene bruker typer som Andreassen og Saltvedt fordi de evner å formulere seg klart og tydelig. Dessuten selger spenstige spådommer mer aviser enn kjedelige analyser. Men journalister burde forstå at disse sjeføkonomene også er interessenter. De skal markedsføre sine banker eller meglerhus. Det er nesten komisk hvor mye disse blir brukt, og at ingen sjekker om de faktisk treffer med spådommene sine, sier Kvaløy.

Thina Saltvedt mener man må behandle prognoser som det de er.

- Det er knyttet en usikkerhet til en prognose hvor noen variabler alltid vil være mer usikre.

Hun både håper og tror at prognosene har en viss innflytelse.

- Hvis ikke, hadde det jo heller ikke hatt noen hensikt. Vi har behov for å komme ut med informasjon til våre kunder. Det er jobben vår å følge med, men det er detaljene

rundt hvordan vi til syvende og sist kommer fram til våre tall som er viktige. Prognosene er ment som et hjelpemiddel og er en ekstra informasjonskanal. Skiftet og omstillingen i norsk økonomi gjør også at behovet for analyser og prognoser endrer seg og er blitt mer interessant for norske medier.

USIKRE

- Alle prognoser er usikre. Mitt mål er å ha mer rett enn feil. Jeg tror analytikere flest gir anslag som de tror er de beste de har – og vi prøver på gode dager å forklare usikkerheten i dem. Vi har ikke noen annen agenda enn å dele våre vurderinger med andre.

Det sier Harald Magnus Andreassen, en av de mest brukte analytikerne i norske medier.

- Mine – og jeg vil tro mine kollegaers – vurderinger av markeder og økonomi

er basert på erfaringer fra og forståelse for hvordan økonomier og markeder fungerer. For mitt vedkommende er den basert på sammenhengende analysearbeid av norsk og internasjonal økonomi og finansielle markeder i over 30 år. Vi bruker mye tid på historiske erfaringer, hvordan de økonomiske syklene ser ut, hvordan privatpersoner og bedrifter handler. Vår erfaring er at mange investorer og folk flest forstår for lite av hvor store svingningene i økonomi og markeder alltid har vært og trolig alltid vil forbli.

PÅVIRKER

- Hvor stor innflytelse tror du disse analysene har på opinionen eller beslutningstakere?

- Jeg er usikker på det. Hadde mange forstått hva vi sa, ville økonomien og markedene vært langt mer stabile enn de

egentlig er. Men selvsagt påvirker mediebildet folks vurderinger. Og det kan påvirke bedriftsledernes vurderinger. Men vi tar ikke ting ut av løse luften, og ofte ser eierne selv de samme tingene som vi ser – og at noe må endres.

- Tar norske medier slike analyser for alvorlig?

- Nei, selvsagt ikke, jeg tror folk som er gode til å analysere kan se ting i sammenheng og forklare det slik at de som ikke er fagfolk kan forstå det og lære av det – med unntak av at usikkerheten nok ofte blir undertrykket både av avsender og mottaker. Ingen av oss vet hva fremtiden vil bringe, men mange analytikere har mye bedre greie på historien enn folk flest og prøver etter fattig evne å lære noe av den, sier Andreassen.

Dette spådde de - og slik ble det

Dette er oljeanalytiker i Nordea, Thina Saltvedts, spådommer om utviklingen i oljeprisen fra sommeren 2014 frem til årsskiftet. Utsagnene baserer seg på artikler i Dagens Næringsliv.

12 . juni: Spår økt oljepris i nærmeste fremtid: "Store investeringskutt i Norge og andre oljeeksporterende land

kan påføre markedet en betydelig risiko for store prissvingninger. Det kan løfte oljeprisen med mellom to og fem dollar fatet". (Oljeprisen var nå 114 dollar fatet)

7. august: Frykter at internasjonal uro skal drive oljeprisene opp på et nivå som ikke er bærekraftig over tid. (Oljeprisen er 105 dollar fatet).

3. september: Kommer med oppdaterte kvartalsanslag for oljeprisen fram til 4. kvartal 2016. Samtlige anslag ligger over 103 dollar fatet. (Oljeprisen har falt til 102 dollar fatet).

11. september: Forventer at oljeprisen vil stabilisere seg så vidt over 100-dollarsgrensen og etter hvert øke noe når kaldere temperaturer bidrar til å øke vinterforbruket. (Oljeprisen er nå 98 dollar fatet).

1. oktober: Tror oljeprisen kommer til å snu i løpet av høsten, og viser til at Saudi Arabia ikke vil kutte produksjonen i påvente av økt etterspørsel i årets siste måneder: Hun har nå en oljeprisforventning på 107 dollar i fjerde kvartal 2014, 106 i 2015 og 105 i 2016.

(Prisen var nå falt til 94 dollar fatet).

8. oktober: Står fortsatt på eget anslag, og mener regjeringens nye anslag er noe lavt. (Oljeprisen er nå nede i 91 dollar fatet)

10. oktober: Tror fortsatt på en oppgang utover høsten: "Akkurat nå er vi riktignok inne i den typiske lavsesongen for etterspørsel. (...) Deretter vil litt kaldere vinter føre til høyere etterspørsel." (Oljeprisen er nå 90 dollar fatet).

5. november: Tror oljeprisen kan gå under 80 dollar fatet på kort sikt. (Oljeprisen har nå sunket til 82 dollar fatet).

24. november: Spår at Opec kutter i produksjonen, og at prisene sakte, men sikkert vil bevege seg opp mot 90 dollar fatet." (Oljeprisen er nå 79 dollar fatet, og Opec kutter ikke i produksjonen).

27. november: Tror første halvdel av neste år kommer til å bli svakt og at vi ikke ser bunnen før mot juni neste år. (Fra et bunnivå på 47 dollar fatet 12. januar 2015 øker prisen utover våren og ligger i juni på rundt 65 dollar fatet. Fra slutten av juni faller prisen igjen og ligger i slutten av august på i underkant av 50 dollar fatet).

18. desember: Nedjusterer nok en gang sine anslag. Denne gang fra 76 til 62 dollar i 2015 og fra 85 til 75 i 2016. (I august 2015 er oljeprisen på rundt 45 dollar fatet).

BOLIGBOM

Sjeføkonom i Swedbank, Harald Magnus Andreassen, har i en årrekke spådd kraftig nedgang i boligprisene:

Allerede i oktober 2012 advarte han mot å kjøpe bolig, og spådde at boligprisene ville flate ut.

"Det vil trolig være en moderat oppgang de neste månedene, men gradvis avtagende", sa Andreassen til DN.

I november 2012 spådde han at norske boligpriser kunne falle med 40 prosent, en spådom han har gjentatt helt frem til i dag med jevne mellomrom.

I november 2013 lanserte Andreassen nye spådommer for boligprisene de neste tre årene:

"Jeg tror fortsatt bolig i Norge er det siste jeg ville ha investert i, dersom formålet var å gjøre en god og trygg pengemessig investering", sa Andreassen til DN.

Nå i sommer gjentok Andreassen spådommen om en nedgang i boligprisene med 40 prosent.

Boligprisene i Norge har steget jevnt og trutt siden 2009. Prisstigningen har vært på mellom to og ni prosent i disse årene. I de fire største byene har prisøkningen vært mellom 25,5 prosent og 44,7 prosent de siste fem årene.

Nå planlegger de fire felt til

Ny firefelts vei mellom Stavanger og Kristiansand vil få helt ny trasé, uansett hvilke alternativ som velges. Nå er Statens vegvesen i gang med det planleggingsarbeidet som i løpet av to år skal ende opp med en plan for hvor veien til rundt 50 milliarder kroner skal gå.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Hele strekket er delt inn i fem kommunedelplaner, i tillegg til den allerede vedtatte strekningen mellom Ålgård og Hove. Hvor veien skal gå gjennom Rogaland er fortsatt helt åpent, etter at samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen hørte på Rune Gjedrem og Aksjonsgruppen for ny E39, og tok deres alternativ over Høg-Jæren med i det videre planleggingsarbeidet.

Men først, la oss spole tilbake tre år. Da var Statens vegvesen klar med sin Konseptvalgutredning for E39 Søgne-Ålgård. Fagfolkene anbefalte da en løsning med to og tre felt og midtdeler. Fire felt var ikke lønnsomt. Det ble beregnet en negativ samfunnsøkonomisk gevinst på 11,4 milliarder kroner. Den rødgrønne regjeringen hørte på fagfolkene, og gikk inn for to og tre felt i det videre arbeidet. Men i 2013 ble det regjeringsskifte. Ketil Solvik-Olsen ble samferdselsminister i den nye samarbeidsregjeringen mellom Høyre og Fremskrittspartiet. Det førte til at Samferdselsdepartementet i fjor sommer ba Vegvesenet om å utarbeide kommunedelplaner som viser en firefeltsløsning for E39 på hele strekningen Søgne-Ålgård. Og etter påtrykk fra Aksjonsgruppen for ny E39 ble en mulig trasé gjennom Rogaland over Høg-Jæren vurdert, og i juli ble det bestemt at også dette alternativet skal med videre i arbeidet med kommunedelplan for ny E39. Så fra utgangspunktet, en oppgradering av dagens E39 med to og tre felt, planlegges det nå en firefelts motorvei på hele strekningen med to alternative korridorer gjennom Rogaland. Arbeidet ledes av Torun Lynnebakken i Statens vegvesen Region sør i Kristiansand.

- I tillegg til fire felt, bestemte også departementet at veien skal bygges med en fartsgrense på 110 kilometer i timen. Dermed settes det helt andre krav til geometri enn hva som var tilfellet i konseptvalgutredningen fra 2012. Det betyr at uansett om alternativet over Høg-Jæren eller alternativet gjennom Ålgård, Vikeså og Moi blir valgt, snakker vi i hovedsak om to nye traseer uansett, sier Lynnebakken.

Hun legger til:

- Så å snakke om dagens E39-trasé eller det nye alternativet over Høg-Jæren, blir feil. Vi jobber nå med to konsepter, et indre i områdene for dagens vei, og et ytre over Høg-Jæren, påpeker Lynnebakken.

INDRE ELLER YTRE

Den kommunedelplanprosessen som berører Rogaland, starter på grensen mellom Lyngdal og Kvinesdal, og ender opp i Ålgård eller Sandnes. Totalt ti kommuner berøres i planprosessen.

- Arbeidet med kommunedelplanen skal ende opp i et valg av korridor for ny E39. Vi forsøker å unngå å bruke ordet linje der vi er nå, for å ikke skape unødig bekymring for nøyaktig hvor veien skal gå. Korridoren vi skal ende opp med, vil i første omgang ha en nøyaktighet på cirka 200 til 400 meter, og vi bruker betegnelsene den indre og ytre korridoren, forklarer Lynnebakken.

Dersom den indre korridoren velges, vil E39 kople seg på den nylig vedtatte planen for fire felt fra Hove til Ålgård og Skurve. Videre går korridoralternativet til Kydland, Vikeså, Årrestad, Moi, Flikka, Fedå, Flekkefjord, Kvinesdal og veien som planlegges igjennom Lyngdal. Velges den ytre korridoren, vil den nye veien kople seg på eksisterende E39 ved Hove i Sandnes og gå mot Lyefjell, Undheim, over Høg-Jæren mot Egersund, gjennom Dalane til Flekkefjord der den følger indre korridor gjennom Kvinesdal til Lyngdal.



- I bestillingen fra departementet skal begge alternativene være med gjennom hele kommunedelplanprosessen. På vanlig måte vil Statens vegvesen anbefale ett av alternativene før politisk behandling, forteller Lynnebakken, men legger til:

Kristiansand



Planleggingsleder Torun Lynnebakken i Statens vegvesen Region sør (t.v.), i samtaler med helikopterpilot Torvald Rugtvedt og kollega Christiane M. Brandvoll, i forbindelse med kartlegging av mulig korridor for ny E39 gjennom Rogaland.

- Det ligger likevel innebakt i mandatet at dersom det ikke er mulig å finne løsninger som tilfredsstiller kravet til en firefelts vei med den standard som er fastsatt, så kan vi sile mellom alternativene underveis, sier Lynnebakken.

Vegvesenet er nå i ferd med å engasjere hovedkonsulent for planprosessen. Målet er at korridor fram til Lyngdal, altså den indre eller ytre, blir vedtatt i samtlige ti kommunestyre på strekningen innen våren 2017, knappe to år fra nå. Sør for Lyngdal

mot Kristiansand er strekningen delt inn i ytterligere fire planprosesser.

STATLIG KOMMUNEDELPLAN

Men det er heller ikke sikkert at det er kommunestyrene som får siste ordet.



Bildet viser dagens vei fra Kristiansand mot Grimstad, med tilsvarende den standarden det planlegges for på E39.
Foto: Nina Kjemperud

Nasjonal transportplan 2014 – 2023 åpner for mer bruk av statlig plan enn hva som har vært vanlig tidligere. Statlig plan betyr kort fortalt at i stedet for at det enkelte kommunestyret som er planmyndighet, er det Kommunal- og moderniseringsdepartementet som overtar kommunenes rolle og planvedtak gjøres i regjeringen. Den enkelte kommune blir da en høringsinstans.

- Prosjektet tilfredsstiller kravene i Nasjonal transportplan for å bruke statlig plan. Det er åpenbart at det kan bli krevende å bli enig om felles korridor for veien, når det er ti ulike kommuner som skal bli enige, påpeker Lynnebakken.

Det er nå opp til regjeringen å avgjøre om det skal benyttes statlig plan.

- Men inntil videre går vi inn i denne planprosessen med det utgangspunktet at det vil være en tradisjonell kommuneplanprosess, forteller Lynnebakken.

VEISELSKAP OG VEIEN VIDERE

Når den ytre eller indre korridoren for nye fire felts E39 fra Ålgård eller Hove til Lyngdal grense er valgt, og kommunedelplanene vedtatt, forhåpentligvis våren 2017, er neste steg å lage reguleringsplan. Det tar normalt minst 1,5 år. Så skal jobbene ut på anbud. Det betyr at bygging av veien teknisk sett kan begynne rundt 2020. Men her kommer det nye statlige veiselskapet "Nye Veier AS" inn i bildet. Regjeringen

har etablert veiselskapet for å få fart på veiutbyggingen i Norge, og innen de neste 20 årene skal selskapet ha sørget for utbygging av blant annet ny E18 mellom Arendal og Tvedestrand, ny E6 fra Hedmark til Nord-Trøndelag og altså ny fire felts vei på E39 fra Kristiansand til Stavanger. Selskapet skal ligge i Kristiansand og være operativt fra 1. januar 2016. Totalt vil de få rundt 130 milliarder kroner til disposisjon.

- Den nye veiselskapet skal overta arbeidet og prosessen etter at kommunedelplanen er vedtatt i 2017. Det vil være opp til veiselskapet hvordan de prioriterer arbeidet videre. De skal gjennomføre de utbyggingene de er satt til å gjøre i løpet av en periode på 20 år. Men målet er at utbyggingen gjennom veiselskapet skal gå raskt og effektivt, og at de har pengene på plass når de starter, sier Lynnebakken.

Så når vi kan kjøre på en firefeltsvei med fartsgrense 110 kilometer i timen fra Stavanger til Kristiansand på under to timer, tørr ikke Lynnebakken si noe eksakt om. Men planprosessen er altså i gang.

- Om alternativet over Høg-Jæren eller alternativet gjennom Ålgård, Vikeså og Moi blir valgt for ny E39, snakker vi i hovedsak om to nye traseer uansett, sier Torun Lynnebakken.

FIRE FELT PÅ E39

- Sommeren 2014 bestemte Samferdselsdepartementet at ny E39 mellom Stavanger og Kristiansand skal bygges med fire felt på hele strekningen, og at det skal planlegges med fartsgrense på 110 kilometer i timen, i motsetning til Konseptvalgutredningen for E39 Søgne-Ålgård fra 2012 som la opp til to og tre felt og 90 km/t som skiltet hastighet.
- I juli 2015, ble det bestemt at også alternativ korridor over Høg-Jæren skal være med i det videre planarbeidet, i tillegg til en indre korridor fra Ålgård, gjennom Vikeså og Moi. Valg av korridor vil bli gjort i forbindelse med arbeidet med kommunedelplan for strekningen mellom Hove eller Ålgård og Lyngdal, som etter planen skal være ferdig før sommeren 2017.
- Fire felt på E39 med en fartsgrense på 110 kilometer i timen, legger opp til at avstanden mellom Stavanger og Kristiansand vil reduseres fra dagens 23,5 mil til rundt 19,5 mil, og reisetiden fra i dag godt over tre timer, til under to timer.
- Utbyggingen skal gjennomføres av det nye statlige veiselskapet "Nye Veier AS", som vil være operativt i Kristiansand fra 2016. Når byggingen kan starte, er ikke fastsatt.
- Prisen for hele prosjektet er foreløpig beregnet til rundt 50 milliarder kroner. Statens vegvesen anbefaler bompenger på strekningen, og en mulighetsstudie estimerer en bompengpris på mellom 200 og 400 kroner.
- Korridorvalget for fire felts E39 gjennom Rogaland, har ingen betydning for prosessen og utbyggingen av fire felt fra Hove til Ålgård og Skurve. Der er nå kommunedelplanen endelig vedtatt, reguleringsplanarbeidet skal starte opp og mulig byggestart er 2019. Dette prosjektet skal finansieres delvis av staten og delvis av bompenger gjennom Bypakke Nord-Jæren.





Kartet viser i grove trekk hvordan de to alternativene for ny E39 gjennom Rogaland er tenkt. Men korridorvalget er ikke tatt. Det vil bli gjort i forbindelse med kommunedelplanprosessen som nå er i gang.



Når byggingen av ny firefelts vei mellom Stavanger og Kristiansand kan starte, er usikkert og ikke bestemt. Trolig vil det i alle fall ikke starte før 2020.

Fem argumenter fra ulikt ståsted

Vi har spurt to aktører på hver sin side i E39-debatten om de fem beste argumentene for hvorfor deres alternativ er å foretrekke. Rune Gjedrem er fra Bjerkreim og hans aksjonsgruppe lanserte den såkalte Jær-linja for ny E39 gjennom Rogaland. Knut Mjølhus er daglig leder av Ålgård Sentrum Eiendom og Coop Gjesdal, han har vært sentral i arbeidet med å få Norwegian Outlet til Ålgård og han sitter i Næringsforeningens ressursgruppe for Gjesdal.

RUNE GJEDREM, ØNSKER AT NY FIREFELTS E39 SKAL GÅ OVER HØG-JÆREN



- Nærheten til folk og industri. Totalt langs den foreslåtte E39 trasé fra Sandnes over Høg-Jæren i kommunene Klepp, Time, Hå, Eigersund og Sokndal, bor det – 70.000 mennesker. I tillegg har man mye industri med store transportbehov på vei. Eksempelvis går det fra Kviamarka 180 trailere i døgnet.
- Jordvern og arealplanlegging. Det er politisk enighet om at matjorda er verdifull og må forvaltes med respekt og omtanke for fremtidige generasjoner. Matfylket Rogaland har et spesielt ansvar for å bevare Jæren som nasjonalt matkammer. Presset på matjorda enormt og det er et stort behov for uproduktive arealer til næring og boligutvikling. Ny E39 Jærinja tilrettelegger for ny infrastruktur i uproduktive områder.
- Bybåndet sør kan realiseres forttere. Kommunene Sandnes, Klepp og Time har beregnet at det er behov for 5310 nye boliger og 9000 arbeidsplasser i Bybåndet Sør fram mot 2040. Kommunene har lagt fram en interkommunal plan om å forlenge det sammenhengende storbyområdet på Nord-Jæren mot sør. Ny E39 Jærinja tilrettelegger for infrastruktur inn/ut av Bybåndet Sør.
- Kan redusere utbyggingsbehov for deler av veinettet. Ny E39 Jærinja vil bli hovedfartsåre for mye trafikk mellom Egersund, Jæren og Stavanger. Fv. 44 vil bli avlastet og behovet for oppgradering av denne veien til fire felt kan reduseres. Jærinja må selvsagt ha gode tilførselsveier. Linja krysser allerede eksisterende tilførselsveier som trenger en oppgradering for å dekke behovene.
- Effektiv byggeperiode. E39 Jærinja kan mer eller mindre bygges i ett uten at eksisterende trafikk på E39 blir berørt. Det betyr kortere byggetid, mindre køkjøring, lysregulering, omkjøring og stengt vei. Dette gir stor økonomisk gevinst for industrien og transportnæringen, men vil også spare vanlige trafikanter for irritasjon og forsinkelser over flere år i byggeperioden.

KNUT MJØLHUS, ØNSKER AT NY FIREFELTS E39 FØLGER DEN INDRE KORRIDOREN FRA SKURVE OG SØROVER



- Det er særdeles viktig at E39 blir opparbeidet med fire felt forbi Ålgård, etter som det er mye dagpendling med bil nordover fra Ålgård. I tillegg er det stor helgetrafikk til Sirdal. Dette er et vedtatt prosjekt som i utgangspunktet er uavhengig av fire felt videre til Kristiansand, men vi frykter likevel at det kan påvirke prioriteringene og at planene kan bli endret.
- Gjesdal har over lengre tid jobbet for å bygge Gjesdal og Ålgård som en attraktiv destinasjon for turister og tilreisende, og har også noen av de største turistattraksjonene i regionen. Velges en ytre korridor for E39, vil det kunne ødelegge for turistnæringen i Gjesdal og regionen med større avstander til Kongeparken, Norwegian Outlet, Byrkjedalstunet, samt hjørnestensbedrifter som Figgjo Fajanse, Gjestal og så videre, som er avhengige av mye turisttrafikk.
- Flyttes E39, vil det kunne ødelegge for kommunens og regionens storsatsing på industrifeltet Skurve hvor det ligger til rette for nye store næringsarealer. Disse arealene må i tilfelle erstattes et annet sted etter som attraktiviteten blir redusert dersom ny E39 ikke går forbi og ødelegge for flere logistikkbedrifter som har etablert seg på Skurve.
- En mellomtrasé for E39, altså den ytre korridoren, vil undergrave dobbeltspor på Jærbanen, siden avstanden fra tettstedene langs Jæren blir så liten at mange vil heller ta bilen istedenfor å bruke tog.
- En indre trasé er vesentlig billigere å bygge, kan trolig realiseres hurtigere og vil trolig også være kortere. Så som en stamvei, ganske enkelt et bedre alternativ. Næringslivet er også avhengig av forutsigbarhet, og jeg frykter at alternativet over Høg-Jæren vil bidra til å skape usikkerhet om bevilgninger og fremdrift.

SKOGSTØSTRAEN 25
KONTORLOKALER PÅ BRYGGEKANTEN

- › Tasta Teknologipark
- › Miljø- og trivselskapende sjøutsikt
- › Kantine m/terrasse i sjøkanten
- › God parkeringsdekning
- › Innenfor bomring
- › Busstopp og sykkelstier like ved
- › Dusj/garderobeanlegg m/sykkelparkering
- › Forvaltes av Malling & Co Vågen AS
- › www.tasta-teknologipark.no
- › Finnkode: 58553760

KONTAKT MEGLER
Jan Varhaug
M: 908 91 678
E: jv@malling.no
www.malling.no

SKAGENKAIEN 35-37
NYTT OG MODERNE KONTORFELLESKAP

- › Har du behov for et eller flere kontor?
- › Kontorfellesskap i 2. etasje med alle nødvendige fasiliteter
- › Flott utsikt til Vågen
- › Mulighet for fast parkering
- › 3. etg (400m²) er også ledig for skreddersydd løsning
- › Forvaltes av Malling & Co Vågen AS
- › www.skagen-kontorfellesskap.no
- › Finnkode: 58631984

KONTAKT MEGLER
Kurt Inge Nybru
M: 915 23 026
E: kn@malling.no
www.malling.no

VERKSGATA 24-26
SPENSTIGE KONTORLOKALER I TOPPETASJE

- › Nyere standard og høy kvalitet
- › Byggeår 2003
- › God takhøyde og spenstig utforming
- › 4 møterom/kontor, ellers åpent landskap
- › Flott sjøutsikt mot Fiskepirterminalen
- › Mulighet for fast parkering utenfor
- › Forvaltes av Malling & Co Vågen AS
- › Finnkode: 60133112

KONTAKT MEGLER
Kurt Inge Nybru
M: 915 23 026
E: kn@malling.no
www.malling.no



Største byggeprosjekt



i sentrum på 50 år

I 2016 tas første spadetak på et av de største byggeprosjektet i sentrumskjernen i Stavanger på 50 år. Prosjektet i Ankerkvartalet og på Straensenteret vil forandre hele den indre bykjernen i Stavanger fra Torget og opp forbi Straensenteret og gjøre det mulig at 1.000 nye mennesker vil kunne få sin arbeidsplass midt i sentrum.



TEKST:
EGIL HOLLUND

en fantastisk utsikt over byen, forteller Brakestad.

PLANENE GODKJENT

Det var rundt årtusenskiftet at Øgreid begynte å investere i Ankerkvartalet. I 2008 hadde selskapet fått hånd om det meste av både Ankerkvartalet og Straensenteret. Med et samlet eierskap ga det rom for å tenke nytt.

- Øgreid Eiendom så potensialet, ikke minst i den fem mål store tomten i det indre torget til Ankerkvartalet, som i dag er fylt opp med parkeringsplasser og parkeringshus, forteller Brakestad.

Samtidig ville Øgreid gjøre noe med Straensenteret.

- Dette senteret har ikke en optimal utnyttelse slik det er i dag. Det framstår som en ganske lukket toetasjes bygningsmasse, ved siden av Rådhuset og Svømmehallen, påpeker Brakestad.

Arkitektkontoret Snøhetta var tidlig inne i prosessen. Det skulle likevel vise seg at planarbeidet tok mye lenger tid enn de først regnet med.

- Det har vært en lang og kronglete vei. Vi har justert prosjektet mye under veis og til slutt endt opp med noe som er grundig gjennomarbeidet og som passer godt inn i byen og for de som allerede er i området i dag, og som også vil utvikle byen for framtiden, mener Brakestad.

Han understreker at Øgreid helt siden starten har opplevd det hele som et ønsket prosjekt, både fra politisk hold og byen for øvrig. Nå er altså planarbeidet ferdig og Øgreid er snart klare til å begynne byggingen.

Dette prosjektet vil etablere Stavangers central business district (CBD) på en måte vi ikke har gjort tidligere. Ankerkvartalet og området rundt er jo der finansinstitusjonene i Stavanger-regionen holder til, sammen med advokatkontorer og konsulentvirksomheter – vegg i vegg med rådhuset og det politiske miljøet. Men området har ikke samme relative status i vår region som for eksempel Vika og Aker brygge i Oslo. Dette vil prosjektet i Ankerkvartalet og på Straensenteret endre på, mener Jon Brakestad, eiendomssjef i Øgreid Eiendom. Det er Øgreid Eiendom som står bak prosjektet.

Han er entusiastisk og overbevist om at det som skal skje vil revitalisere bykjernen helt ned til Torget.

Straensenteret er i dag en litt mørk introvert betongkloss. Torget i hjertet av Ankerkvartalet er parkeringsplasser og framstår som en skikkelig bakgård. Parkeringshuset Posten er heller ingen arkitektonisk perle.

- Når Prosjekt Ankerkvartalet er ferdig, vil du kunne gå gjennom fra Torget, og inn på et nytt torg i Ankerkvartalet. Du vil komme inn i et område med butikker på gateplan, og kanskje en food court – før du fortsette oppover en gågate og faktisk gjennom hjørnet på Straensenteret og oppover en trapp gjennom bygningen – før du til slutt ender opp på et grønt tak og park på toppen av Straensenteret med

- Straensenteret vil åpnes opp med en trapp igjennom bygget. Denne trappen vil lede folk hele veien opp på taket, og vil forhåpentligvis bli en populær vei fra byen og oppover mot Løkkeveien og Eiganes, sier Jon Brakestad, eiendomssjef i Øgreid Eiendom.



Her ser du hvordan torget inne i Ankerkvartalet vil se ut når prosjektet er ferdig. Rosenkildehuset skimtes til høyre i bildet.



- Dette prosjektet vil etablere Stavangers central business district (CBD), tror Jon Brakestad.



Taket på Straensenteret vil få en grønn park med flott utsikt, som utbyggeren legger opp til at skal bli et populært oppholdssted for byens befolkning.

STRAENSENTERET FØRST UT

Etter planen starter altså byggearbeidet til neste år. Først ut er Straensenteret.

- Det nye Straensenteret vil bli betydelig oppgradert, og selve kjøpesenterdelen blir litt større enn i dag med en bedre butikkmix. Du vil fortsatt finne igjen dagligvarehandel og Vinmonopolet, i tillegg til interiør, elektronikk og andre ting du trenger i det daglige. Vi ser også for oss treningssenter og flotte spisesteder. Men selv om Straensenteret ikke blir mye større, vil det bli helt nytt, moderne og spennende, forteller Brakestad.

På toppen av kjøpesenteret vil det imidlertid komme flere etasjer med kontorlokaler av høy kvalitet, totalt rundt

8.000 kvadratmeter. Og på taket et allerede mye omtalt grønt parkområde, der folk skal kunne oppholde seg og nyte utsikten over byen.

- Som sagt vil Straensenteret åpnes opp med en trapp igjennom bygget. Denne trappen vil lede folk hele veien opp på taket, og vil forhåpentligvis bli en populær vei fra byen og oppover mot Løkkeveien og Eiganes, sier Brakestad.

- Det blir spektakulært og et levende tak, legger han til.

SÅ ANKERKVARTALET

Straensenteret vil etter planen stå ferdig i 2018. Omtrent samtidig vil arbeidet starte opp på Ankerkvartalet.

OMBYGGING OG UTVIDELSE AV ANKERKVARTALET OG STRAENSENTERET

- Byggherre: Øgreid
- Arkitektkontor: Snøhetta
- Beskrivelse: Prosjektet omfatter både Ankerkvartalet og Straensenteret. Straensenteret skal fornyes og bygges på i høyden, deler av Postbygget og parkeringshuset Posten skal rives, det skal reises et nytt bygg mot Lars Hertervigs gate og store deler av byggingsmassen skal fornyes og moderniseres.
- Omfang: Dagens byggingsmasse på 41.400 kvadratmeter øker til 64.000 kvadratmeter, av dette 23.300 kvadratmeter handel, 30.000 kvadratmeter kontorer. Resterende er parkering.
- Planlagt byggestart: 2016
- Planlagt ferdigstillelse: 2020
- 16. september kan du høre mer om byggeplanene på møtet «Stavanger sentrum i utvikling» i Rosenkildehuset. Les mer på naeringsforeningen.no.

- Markedssituasjonen vil kunne påvirke byggestart. Vi er avhengig av en viss andel leiekontrakter før vi går i gang, og markedssituasjonen akkurat nå er kanskje ikke den beste. Men vi bygger for framtiden og legger ikke prosjektet på is selv om vi er inne i en bølgedal, sier Brakestad.

Noe av det første som skal skje i Ankerkvartalet, er at deler av Postbygget skal fjernes. Det samme skal dagens parkeringshus. Det åpnes opp mot Torget gjennom Kongsgårdbakken og nytt parkeringsanlegg legges under



Her ser du en skisse over hvordan hele prosjektet ser ut ovenfra.

bakken. Omtrent der som parkeringshuset ligger i dag, kommer et nybygg på over 23.000 kvadratmeter. Arealene mot gater og torg skal inneholde handel og publikumsrelatert virksomhet og det skal lages en gågate gjennom Ankerkvartalet. Det vil ikke lenger være mulig å ta av med bil fra Lars Hertervigs gate og ned i retning Rosenkildehuset. Innkjørselen til parkeringshuset blir flyttet opp til Lars Hertervigs gate.

- Butikkene i Ankerkvartalet vil i større grad være orientert mot klær og mote – i tillegg til mat og delikatesser. Her vil kjeder og internasjonale merkevarebutikker som i

dag har vansker med å finne egnede lokaler i trehusbebyggelsen, finne seg perfekt til rette, sier Brakestad.

1.000 NYE ARBEIDSPLASSE

Ankerkvartalet og Straensenteret er i dag vel 41.000 kvadratmeter bygningsmasse. Vel halvparten er kontorer, nesten 17.000 kvadratmeter er handel – og resten parkering. Etter ombyggingen og nybyggingen, vil dette øke til 64.000 kvadratmeter. Vel 23.000 kvadratmeter vil være handel, hele 30.000 vil være kontorlokaler - det resterende parkering.

- I dag har rundt 800 personer

arbeidsplassen sin i Ankerkvartalet og på Straensenteret. Etter ombyggingen, vil nye moderne løsninger og utvidelsene – gjøre at dette kan øke til mellom 1.500 og 2.000 personer, forteller Brakestad.

Større flater vil også gjøre at selskaper med over 500 ansatte vil kunne finne seg til rette.

- Det er ikke enkelt for noen med mer enn 100 ansatte å finne lokaler i Stavanger sentrum, så dette vil være ganske unikt og vil bety mye for utviklingen av sentrum i mange år, tror Brakestad.

Målet til Øgreid er at alt kan stå ferdig i løpet av 2020.

Trenger du **ny medarbeider**?

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

Våre tjenester er kostnadsfrie.



Coe gleder seg til Pulpit



Sebastian Coe møter du på Pulpit onsdag 23. september.

- Jeg ser virkelig fram til å få oppleve Stavanger og Pulpit 2015. Selv om dette blir det første besøket mitt i Stavanger, så kjenner jeg Norge godt.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: ?

Friidrettslegenden og britten Sebastian Coe har besteget mange høyder i sin karriere som toppidrettsutøver, politiker og idrettsleder. I år topper han et råsterkt Pulpit-program, og han gleder seg stort til å besøke Stavanger for første gang.

Coe har i over 35 år vært en av verdens mest profilerte og respekterte idrettsprofiler. Den sportslige CV-en hans taler for seg selv. OL gull på 1.500 meter både i 1980 og 1984,

en smått legendarisk verdensrekord på 800 meter på 1.41.73 som overlevde i 16 år, og et utall andre mesterskapstitler.

Sebastian Coe har imidlertid flere egenskaper enn å løpe raskt på mellomlange distanser. Han er en person som har lyktes i å sette seg hårete personlige mål, for så å nå dem.

- Jeg har vært veldig privilegert både i karrieren min som idrettsutøver og som leder. Den viktigste årsaken til suksessen jeg oppnådde på friidrettsbanen er like åpenbar som den er kjedelig: Hardt arbeid! Det handler om å sette seg tydelige, ambisiøse mål, og å jobbe systematisk for å nå dem. Eller som jeg liker å si det: Ingenting slår det

geniale i hardt arbeid, fastslår Coe.

Han er i tillegg en person med blytung ledererfaring. Måten han ledet planleggingen og gjennomføringen av London OL og Paralympics i 2012 på, imponerte en hel verden. Dette var et sommer-OL som ble levert «på tid og på budsjett», som engasjerte titusener av frivillige, som bidro til et kraftig byutviklingsløft for et fattig Øst-London, og som både tilskuere, utøvere og mediefolk ga toppkarakter.

- Jeg var så heldig å få hovedansvaret for å lede planleggingen og gjennomføringen av Sommer OL og Paralympics i 2012. Det å bli tildelt et slikt ansvar må være en av

de mest spennende oppgavene som det er mulig å få for en som elsker idrett. Sommer OL og Paralympics er kanskje det mest komplekse idrettsarrangementet i verden å gjennomføre. Lekene omfatter tusener av ansatte, frivillige, utøvere, trenere og journalister, samt store lokalsamfunn. Det å få lede et slikt arrangement var en fantastisk opplevelse, og jeg er stolt av det vi fikk til.

UNDERHUSET

London OL og Paralympics 2012 var rett og slett det mest vellykkede olympiske leker i moderne tid. Et OL fritt for ekstragavante budsjettoverskridelser og autoritære ledere som først og fremst søker vertskapsrollen for slike gigantarrangementer for å styrke egen maktbase.

Sebastian Coe har politisk erfaring som medlem av det britiske Underhuset fra 1992 til 1997, og i dag er medlem av Overhuset. Grunnlaget for et spennende foredrag skulle definitivt være til stede.

For kort tid siden ble han også valgt til ny president for Det internasjonale friidrettsforbundet (IAAF). Nå når dette valget er unnagjort, har han begynt å rette blikket mot Pulpit.

NORGESVENN

Selv om Sebastian Coe i forbindelse med Pulpit besøker Stavanger for første gang, er han utvilsomt en sann norgesvenn. Gleden over å besøke Vestlandet, Stavanger og Pulpit i september virker ektefølt.

- Jeg har flotte minner fra Norge, og særlig fra Bislet Games-arrangementene på 1980-tallet. Atmosfæren rundt de løpene var fantastisk, og jeg elsket å løpe der. Etter at jeg la opp har jeg kommet tilbake som tilskuer så ofte jeg har hatt anledning, avslutter Coe.

Nå er det imidlertid Pulpit som gjelder. Hvis noen skulle være i tvil: Sebastian Coe er kjent som en svært dyktig foredragsholder. Flest mulig bør benytte anledningen til å oppleve ham i Stavanger konserthus onsdag 23. september!

SEBASTIAN COE

Sebastian Coe (58) er en av historiens beste friidrettsutøvere, med flere OL-gull og verdensrekorder på 800 meter og 1500 meter. Han har også bakgrunn som politiker, som medlem av det britiske underhuset for det konservative partiet. De siste årene har han vært en markant idrettspolitiker. Han var sjef for Sommer OL og Paralympics i London i 2012. Tidligere denne måneden ble han valgt til president for det internasjonale friidrettsforbundet IAAF.



Nye FORD **TRANSIT CONNECT**, nå med diesel automat

1.5L TDCi 120 HK automat

Fra kr. 212.900,- eks. MVA

Inkludert i prisen:

- Blåttann
- Motor/Kupèvarmer
- 3 seter
- Oppvarmet frontrute
- Gulv i varerom
- Hengerfeste
- Ryggesensor



KVERNELAND BIL
kvernelandbil.no

Ren bilglede. Siden 1921.

Stavanger - Sandnes
Stokkamyrveien 26

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

Sentrumskonferansen 2015 i Stavanger

Den nasjonale sentrumskonferansen er en stor, årlig konferanse som setter søkelys på sentrumsutvikling. Vertskapsbyene for konferansen roterer, og i år er det Stavanger sin tur.

Sentrumskonferansen samler et bredt utvalg av aktører. Byplanleggere, politikere, handelsstand og øvrig næringsliv. Fokuset rettes mot de fleste spørsmål av betydning for en god

sentrumsutvikling: Vitalisering, attraktivitet, verdiskaping og spenningsfeltet mellom bevaring og innovasjon.

Sentrumskonferansen 2015 arrangeres av Norsk Sentrumsutvikling. Dette er en nasjonal organisasjon som jobber for

å fremme en fakta- og kunnskapsbasert sentrumsutvikling i Norge.

Årets konferanse arrangeres 13. og 14. oktober på Clarion Hotell.

Programmet er variert og spennende, se: www.norsk-sentrumsutvikling.no



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 ms@ogreid.no 948 88 908
Markedssjef Thomas J. Middelthon tjm@ogreid.no 901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00



MORE
EXPOSURE
FREEDOM
OPPORTUNITIES

MORE YOU

“

From day one with Teekay, I enjoyed a wide range of responsibilities and I quickly realized that Teekay has something out of the ordinary to offer. Here I experience all the benefits of a global corporation while I am encouraged to grab the challenges at hand and play the biggest game I can play. Today I work within chartering and business development. My work includes finding new contracts for our existing fleet, as well as helping Teekay grow by turning opportunities into new business – a perfect blend of challenges if there ever was one! I am very happy to be part of a great team and I feel that I am in a unique position. This also explains why I'll be taking on my future endeavours right here, where I have the opportunity to explore my strengths.

”

Mikkel Storm Weum, 27, 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





Vi har levd i en unntakstilstand, men jeg tror ikke den hadde latt seg styre. Det har vært for lønnsomt.

Svein Olav Simonsen



Svein Olav Simonsen overtar jobben som NHO-direktor i Rogaland 1. januar.

- Vi har levd i en unntakstilstand

Den påtroppende NHO-direktøren i Rogaland er ikke spesielt hårsår. Det kan han takke en mistenksom skotsk toller for.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Svein Olav Simonsen (44) er en beslutsom rogalending i sin beste alder. Familiekjær, arbeidsom, optimistisk, kunnskapsrik og engasjert. I likhet med de fleste har han hatt sine oppturer og nedturer, og også - med unntak av de få - kjent på opplevelsen av å stå uten jobb i en nedgangstid i godt voksen alder.

Det kan være et godt utgangspunkt for en ny NHO-direktør i Rogaland - en region som det siste året har gjennomgått nær daglige kriseanalyser og som leter etter nye muligheter for både dagens og framtidens arbeidstakere.

Som mange andre karmøybuer opplevde også Simonsen utfartstrangen i ung alder. Han var 18 år da han dro til Skottland og Glasgow for å studere økonomi, og det var på en av reisene over Nordsjøen at tollerne i Aberdeen fattet mistanke til den unge mannen med langt hår. Tollere på jakt etter syndere med overfylte kvoter har alltid hatt et problematisk forhold til langt hår - uansett hvor lovlydig man måtte være. Det forsto også Simonsen. Siden har han latt seg klippe svært kort, de siste årene av kona - hver tredje uke. Det lever han både godt - og rimeligere med.

MISTET JOBBEN

Svein Olav Simonsen har lagt bak seg et turbulent år, og har selv kjent på kroppen konsekvensene av en nervøs region i endring. I vår forlot han Weatherford på dagen da selskapet besluttet å omstrukturere ledergruppen. I likhet med mange andre i regionen måtte han ut på et jobbmarked der tilbudet er blitt betydelig mindre enn etterspørselen.

- Alle som mister jobben er bekymret. Men jeg var veldig målbevisst og brukte all tid på å fokusere på hva jeg ønsker å gjøre og å finne meg en ny jobb. Heldigvis har jeg lært meg å ikke bruke krefter på det jeg

ikke kan gjøre noe med. Jeg var i mange samtaler, og var aldri engstelig, men målet var en avklaring før sommeren.

To dager før familien dro på ferie ringte NHO med tilbud om jobb som direktør i NHO Rogaland. Formelt overtar han direktørjobben etter Hallvard Ween 1. januar, men Simonsen er allerede på plass som rådgiver.

FLEKSIBILITET

- Den aller viktigste oppgaven for meg blir å sette verdiskapning på dagsorden. Vi har alt for mange politikere som er veldig sikre på hva vi ikke skal holde på med, men som også har sagt mye om hva vi skal bruke pengene til fra det vi ikke skal holde på med. Disse paradoksene må vi begynne å arrestere, samtidig som vi må være opptatt av de som skaper verdier og som betaler regningen for at vi har det så godt som vi har det, sier Simonsen.

Simonsen har umiskjennelig Karmøy-dialekt, til tross for at han har bodd like lenge i Stavanger-regionen. Etter fire års økonomistudier i Glasgow dro han til Stavanger for å avtjene verneplikten - og har siden blitt værende. Deretter fulgte tre år som leder i Spinn, sju år i Halliburton, åtte måneder i Total, nær fire år i Petroleum Technology Company AS, to år i DNB og tre år i Weatherford - i ulike lederroller. Hele tiden med base i Stavanger-regionen.

- Den suverent beste med å bo i Rogaland er at det er lov å gå hjem klokken to på en fredag når man har vært ute å reist hele uken. Det er lov å dra hjem å følge barna til fotballtrening, og det er lov for far å være hjemme hvis den lille har influensa og ikke kan gå i barnehagen. Jeg hadde en kollega i London. På ni måneder hadde han ikke spist middag en eneste dag sammen med jentene sine fordi han måtte jobbe. Kulturforskjellene er store. For meg er det viktigste at man gjør jobben og at man har en fleksibilitet. Jeg arbeidet og produserte ikke mindre enn mine kollegaer, men gjorde det på andre tider.

Derfor er det heller ingen tilfeldighet at Simonsen bruker deler av fritiden som lagleder på sønnens fotballag i Tasta II.

SVEIN OLAV SIMONSEN

- » Alder: 44 år
- » Bosted: Tasta i Stavanger
- » Sivil status: Gift, to barn på 7 og 9 år
- » Akuell: Ny NHO direktør i Rogaland

Heller ikke at han oppmuntret sin datter til å begynne i skolekorps. Simonsen har selv femten år bak seg i Stavanger Brassband, der han også traff sin framtidige ektefelle.

VIL SKAPE NOE

Det å få barn i relativt voksen alder blir man sjelden upåvirket av. For Simonsen har det også vært med å endre synet på hva en jobb bør og kan være.

- Jobben i DNB er nok så langt den viktigste jobben jeg har hatt.

- Hvorfor det?

- Fordi jeg var med å skape arbeidsplasser og eksportinntekter. Ringvirkningene var uendelig mye større.

- Opplevde du den jobben som mer samfunnsnyttig enn i for eksempel i Weatherford?

- Ja, det gjorde jeg. Den var ikke nødvendigvis det, men for meg er det åpenbart at det jeg gjorde i DNB hadde stor samfunnsnytte.

- Tenker du annerledes rundt hvilken verdi en jobb skal ha i dag enn du gjorde for ti år siden?

- Ja, det gjør jeg nok. Det har med til forhold å gjøre. Mange ting endret seg da jeg ble far i voksen alder. Man registrerer hvor fort livet går og hvor raskt ungene vokser - og jeg opplever et sterkt behov for å være en del av det barna holder på med. Samtidig opplever jeg også at engasjementet jeg har og som alltid har vært der, har tatt en annen retning, og hvor jeg ser at det å jobbe med næringspolitikk, regional utvikling og



- Den aller viktigste oppgaven for meg blir å sette verdiskapning på dagsorden igjen, sier Svein Olav Simonsen.

verdiskapning er viktig.

Selv skulle Simonsen sett at regionen hadde vært mer opptatt av å skape et bedre finansmiljø enn det man har i dag.

- Er et noe vi mangler i Rogaland er det enda større kompetanse på finans og økonomi. Hadde vi vært bedre på analyse og risikoforståelse og det å forstå markeder, ville mange av de bedriftene fra Rogaland som nå er solgt ut blitt store bedrifter. Mange ideer blir sådd her, men det som ofte skjer er at når selskapene vokser seg opp og blir større, blir de kjøpt opp av utenlandske selskap. Hadde vi hatt et sterkere kompetansemiljø på økonomi og finans, kunne vi tatt vare på flere av disse bedriftene og hatt de lokale lenger.

ULVETID

Den nye NHO-direktøren har lang erfaring fra oljebransjen. Den har han tenkt å bruke.

Regionen er i omstilling. Ansatte permitteres og sies opp, investeringene har falt og virksomheter sliter.

- Vi går inn i en ulvetid som region gjennom den fallende aktiviteten i oljeindustrien. Rogaland har mer enn andre vært opptatt av å levere tjenester på norsk sokkel, og har i mindre grad tatt for oss av det internasjonale markedet. Norge eksporterer oljeteknologi for 200 milliarder kroner i året, men det foregår dels på Sørlandet, dels på Østlandet og dels på Nord-Vestlandet. Veldig lite har kommet herfra. Vi må utvikle nye næringer og ha flere bein å stå på. Og det håper jeg å kunne være med å bidra til.

- Du bruker uttrykket ulvetid. Hvorfor?

- Det har noe med opplevelsen av usikkerhet og utrygghet å gjøre. Mange mister jobben og vet ikke om de får ny eller om de i stand til å betjene lånet sitt. Bedrifter opplever at markedet tørker inn og

at likviditeten blir stram. Jeg er opptatt av å bruke tiden på å fokusere på hvordan det skal bli bedre. Media er i høy grad opptatt av å fortelle hvor dårlig det står til. Det stiller noen krav til blant andre meg med å formidle nyansene, sier Simonsen.

Allerede tidlig i 2013 var oljeselskapene i kostnads-kuttmodus. Man drev for dyrt og for dårlig. Da oljeprisene begynte å synke, gikk kuttplanene over i en ren massakre, og satte fart i kutt som etter hvert fikk ringvirkninger for andre bedrifter og næringer, mener Simonsen.

BORTSKJEMT

- Vi har levd i en unntakstilstand, men jeg tror ikke den hadde latt seg styre. Det har vært for lønnsomt. Men som samfunn er ikke normalen der vi var i 2014, men mer der vi er nå. Vi må sette tæring etter næring, bli mer opptatt av verdiskapning igjen og at man skal skape mer enn man tjener.

- Har denne tilstanden gjort noe med oss som region?

- Vi har jo en hel generasjon med folk som aldri har opplevd en regnværsdag og som ble headhunted før de var ferdig med skolen, som cruisset inn i høyt betalte jobber og som har følt seg uvurderlige siden. Det gjør noe med oss. Vi er blitt bortskjemt, og det er noe også andre regioner ser og som er årsaken til at en del av oppslagene vi møter i media også har et innslag av skadefryd i seg.

I likhet med sin forgjenger er også Simonsen opptatt av å framsnakke behovet for fagutdanning, et arbeid som NHO lokalt har drevet i tett samarbeid med LO.

- Det som har vært flott med oljeindustrien er at det er skapt en masse gode jobber for fagfolk. Når det nå strammer seg til og det ikke lenger er plass til alle, vil det være de med fagbrev som vil stå først i køen, enten man er elektriker eller bilmekaniker. Vi må framsnakke disse og deres utdanning. Men samtidig må vi også få til en internasjonalisering av de ledige ressursene. Vi kan ikke erstatte et stort bortfall av eksportinntekter med bare innenlands produksjon.



**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



FRISK LUFT KLARNER TANKENE

**BESTILL JULEBORDET
ALLEREDE NÅ!**

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

Fra 1. oktober til 30. april gir vi 20 prosent på konferansepakker.

preikestolenfjellstue.no
post@preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



”

Ordningen er billig for bedriften
og et klapp på skulderen til
ansatte som sykler.

Herbjørn Vestvik



Herbjørn Vestvik, Kjetil Nygård og
Anita Aardalsbakke får betalt for å
sykle til og fra jobben. - Jeg er
overbevist om at vi får igjen for
ordningen, sier Vestvik.

Betaler de ansatte for å sykle

Hvordan kan du kutte antallet parkeringsplasser og motivere flere av dine ansatte til å sykle til jobb? Kallesten Revisjon og Regnskap AS har i snart 15 år lokket de ansatte med kilometergodtgjørelse fra de setter seg på sykkelsetet og sykler hjemmefra.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Utgangspunktet var ganske praktisk. I 2001 gjennomførte Kallesten Revisjon og Regnskap AS en ombygging. Det gikk ut over antall parkeringsplasser.

Noe måtte gjøres for at ikke alle skulle dra med seg bilen på jobb hver dag.

- Vi syntes derfor at kilometergodtgjørelse for å velge sykkel var en god idé, forteller daglig leder Herbjørn Vestvik.

Som sagt, så gjort. Fra det øyeblikket de ansatte sykler hjemmefra, får de betalt det samme som folk får for å kjøre bil i jobbsammenheng – i henhold til statens reiseregulativ. Per dags dato utgjør det 4,10 kroner per kilometer.

Og det har gjort at selskapet har fått mye oppmerksomhet i mediene opp gjennom. De har også opplevd at sykkelordningen har vært tungen på vektskålen i forbindelse med rekruttering og ansettelser.

JEVNT VEKST

Men først litt om bedriften Kallesten Revisjon og Regnskap AS. Etablert i Solakrossen i 1983 av Kenneth Kallesten.

- Som navnet vårt tilsier, tilbyr vi både revisjon- og regnskapstjenester, rundt halvparten av aktiviteten vår på hvert av fagfeltene. Vi mener det er en styrke både for oss og kundene våre. Dukker det opp utfordringer, kan revisorene lett spørre en regnskapsfører eller motsatt – selv om vi selvsagt ikke kan gjøre begge jobber for den samme kunden, påpeker Vestvik.

I dag er Kallesten lokalisert ved Aker base i Tananger, i tillegg til at de har et avdelingskontor på Karmøy. De

betjener i hovedsak små og mellomstore kunder i Rogaland fylke. De beskriver seg selv som en virksomhet med sentral geografisk plassering og som med utstrakt bruk av elektronisk kommunikasjon og dokumentflyt forkorter avstanden mellom dem og deres kunder. Deres tjenester er derfor like tilgjengelige for bedriften "over gata" som gründeren på ferie i utlandet – for å bruke deres egne ord.

- Vi har vokst jevnt og trutt siden starten, og teller i dag 22 ansatte. Med vår plassering i Tananger skulle du kanskje tro at vi hovedsakelig jobber for olje- og gass-industrien. Men selv om vi også har kunder innenfor energi, opererer vi innenfor et bredt spekter av bransjer og helt ned til mindre foretak som håndverkere, enkeltkonsulenter og butikker, forteller Vestvik.

Selv begynte han i Kallesten i 1994, og kjøpte seg etter hvert inn på eiersiden og overtok som daglig leder.

OPPMERKSOMHET I TV2

Tilbake til syklingen. De ansatte får altså sykkelgodtgjørelse. 4,10 kroner per kilometer blir vel uansett ikke veldig mye penger?

- Det spør hvordan du regner.

Dersom jeg sykler hver dag fra der jeg bor i Randaberg, rundt 10 kilometer hver vei, vil jeg få nesten 20.000 i året i kilometergodtgjørelse. Det er jo litt, selv om jeg må skatte for det, sier Vestvik.

- Men reelt sett må du også ta med hva jeg sparer i reduserte bilutgifter. For meg blir det et betydelig beløp, som sammen med kilometergodtgjørelsen tilsvarer rundt 65.000 kroner i bruttolønn, sier Vestvik.

Det som imidlertid irriterer Kallesten og de ansatte, er at de må skatte for sykkelgodtgjørelsen.

- Det blir regnet som en ren inntekt for de ansatte, og som det da selvsagt må skattes

KALLESTEN REVISJON OG REGNSKAP AS

- » Etablert: 1983
- » Eier: Kenneth Kallesten (50 prosent) og Herbjørn Vestvik (50 prosent)
- » Forretningsområde: Leverer regnskaps- og revisjonstjenester, i hovedsak til små og mellomstore virksomheter i Rogaland.
- » Lokalisering: Tananger
- » Daglig leder: Herbjørn Vestvik
- » Ansatte: 22
- » Omsetning: 22,2 millioner kroner (2014)
- » Aktuell: Har i snart 15 år gitt de ansatte kilometergodtgjørelse for å sykle til jobb.
- » Internett: kallesten.no

for. Slik er reglene, men det burde ikke vært slik, sier Vestvik.

Derfor har de også tatt initiativ til å gjøre noe med det. I 2011 sendte de brev til daværende statsminister, Jens Stoltenberg, der de ba regjeringen endre reglene for beskatning av sykkelgodtgjørelse til en skattefri løsning. Stoltenberg sa nei, men saken fikk til og med oppmerksomhet i TV 2 og statsministeren måtte svare for seg på tv-skjermen. Argumentet med at sykling til og fra jobb sparer samfunnet for rundt 150 kroner hver dag, for hver person som sykler, fikk ikke gehør.

- Det er litt synd. Men ordningen er uansett billig for bedriften og et klapp på skulderen til ansatte som sykler, og noe jeg er overbevist om at vi får igjen for i form av bedre helse, økt produktivitet og lavere sykefravær, mener Vestvik.



- Kilometergodtgjørelsen for å sykle til og fra jobb må det skattes for. Slik er reglene, men det burde ikke vært slik, sier Herbjørn Vestvik.



Kallesten prioriterer aktivitet og mosjon, og har også eget treningsstudio. Det betyr at Anita Aardalsbakke og de andre ansatte har få unnskyldninger for å ikke ta seg en treningsøkt.



Over halvparten av de ansatte hos Kallesten sykler Landsbyrittet hvert år. Her er Anita Aardalsbakke, Herbjørn Vestvik og Kjetil Nygård i gang på sykkelen.

Han anslår at opp mot 20 prosent av de ansatte sykler til jobb på en vanlig dag.

- Noen dager er det flere, andre dager færre. Men vi er godt fornøyd med tiltaket.

MER BEVEGELSE

Det er heller ikke til å stikke under en stol at arbeidsdagen i et revisjons- og regnskapsbyrå kan by på mye stillesitting foran dataskjermene. Og i perioder når årsregnskapene ferdigstilles og fristene til

myndigheten tikker stadig nærmere, er stressfaktoren betydelig.

- Derfor er det ikke bare sykling til jobb vi satser på. Vi har også vår egen årlige trimaksjon, der deltakerne må bedrive minst 30 minutter fysisk aktivitet hver dag over en periode på 21 uker, forteller Vestvik.

Klarer de ansatte kravet minst tre dager i uken, er de med i trekning av gavekort på opptil 8000 kroner.

- Samtlige ansatte har vært med på

aksjonen, og over halvparten av oss har i flere år syklet Landsbyrittet sammen, forteller Vestvik.

Og om ikke de ansatte får nok mosjon til og fra jobb og gjennom trimaksjonen, har de også eget treningsstudio med garderober på jobb.

- En dag med sykefravær for våre ansatte, blir ført 5.000 til 10.000 kroner mindre i fakturerbare timer. Så det er garantert lønnsomt for oss, fastslår Vestvik.

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.

DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



Vårt team kan bistå deg med displaymateriell i ulike størrelser. For større messeløsninger tilbyr vi AIRFRAME – en strøken løsning som er utbyggbar og har stor gjenbruksverdi. Teknisk Ukeblad valgte en fleksibel Airframe-løsning med integrerte monitører. Vi designet veggen for bruk i tre ulike størrelser.



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Miljøindustri for framtiden

- Vi ser lyst på fremtiden! Med de miljørettede investeringene vi har gjort, er vi godt rustet, sier brødrene Egil og Harald Velde.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Egil er konsernleder i Velde AS og broren Harald leder datterselskapet Velde Asfalt. Dette er et skikkelig familieforetak. De to brødrene har nemlig en tredje bror, Reidar, som er daglig leder i Betong og gulv i Velde-konsernet. Faren Halvard var gründeren, men han har trukket seg tilbake og latt sønnene overta. De omtales som innovative, løsningsorienterte og framtidsrettede av sentrale medarbeidere.

Velde driver stort innen pukkverk og fjellboring, asfalt og betong. Med to hundre ansatte er de en hjørnesteinsbedrift i Sandnes. Over ti nasjonaliteter i arbeidsstokken forteller at dette er en bedrift med mangfold. Og med et sykefravær på 1,5 prosent kan det tyde på høy trivsel.

- Vi har stabile og gode folk, bekrefter de to brødrene. Det henger nok sammen med mottoet vårt: Vi bryr oss!

MODERNE PRODUKSJONSLINJE

- Hva er konsernets største styrke?

- Vi er ikke av de største anleggene, men det mest moderne i verdenssammenheng. Det unike er at alle prosessene skjer automatisk etter at stein er sendt til knusing.

Steinreservene er tilnærmet uendelige.

- Vi kan sprengne 40 meter ned i fjellet, forteller markedssjefen som også har ansvar for fjellsprengingen. Det er lys granitt som hentes ut. Tusen tonn i timen med stein

VELDE AS

- » Etablert: 1984
- » Eier: Familiebedrift - eid av far og brødrene Velde
- » Forretningsområde: Velde driver virksomhet innen pukkverk, fjellboring, transport, ferdigbetong, gulvstøping, asfaltproduksjon og asfaltering, gjenvinning og deponi.
- » Konsernleder: Egil Velde
- » Ansatte: 200
- » Omsetning: 400 Millioner NOK (2014)
- » Internett: www.veldeas.no

knuses til fem ulike størrelser. Den fineste er som mel-konsistens på 0,063 mikron, det vil si stykker på mellom 4 og 80 millimeter.

NY SATSING PÅ MILJØANLEGG

Europas største og mest moderne gjenvinningsanlegg for gravemasse er oppført på anlegget på Sviland. Det nye miljøanlegget er det største leverandøren noensinne har levert.

- Våre biler kjører ut asfalt, betong, pukk og grus direkte til byggeplasser i regionen. I retur tar vi årlig tilbake 400.000 tonn masser for resirkulering, sier markedssjef Ole B. Eriksen. Han har vært med i selskapet helt siden starten.

Daglig leder for det nye miljøanlegget er Hernan Mujica. Han er opprinnelig fra Venezuela, og jobbet i Spania da markedet der forverret seg. Mujica hadde hørt at jobbmulighetene i Norge var gode. Han pakket kofferten, reiste nordover og havnet

Velde har som mål å være en miljøvennlig, moderne og fremtidsrettet hjørnesteinsbedrift for utbygging i regionen. Pukkverket knuser solid granitt til industrisand. Brødrene Egil Velde (t.v) og Harald Velde i Velde AS er hhv konsernleder i Velde AS og daglig leder i Velde Asfalt.

I steinbruddet på Sviland i Sandnes har Velde et av verdens mest moderne og miljøvennlige produksjonsanlegg for pukk, asfalt, betong og gjenvinning. Her er Hernan Mujica (t.v) og Ole Bernhard Eriksen ved det nye miljøanlegget og det opprinnelige pukkverket i bakgrunnen.



i Sandnes. Der oppdaget han en betongbil med Velde-logo på veien, fulgte etter og turen endte på Sviland. Nå har han jobbet i Velde i fire år, bosatt seg i Sandnes med familien og har lært seg norsk. Han er laboratoriesjef og daglig leder i Velde Miljø AS. Mujica er stolt over det nye anlegget som ble offisielt åpnet 4. september av ordfører Stanley Wirak.

- Anlegget kan ta 1.000 tonn med gravemasse i timen. Alt blir sortert etter størrelse og gjenbrukt, forteller han.

MANGE OPPDRAG PÅ GANG

Pukk finnes overalt i regionen, men ikke alltid så synlig. Pukk er under huset du bor i, veien du kjører på, jernbanen på vei til jobb og som fundament under industribygget der du jobber. Dobbeltsporet mellom Stavanger og Sandnes er lagt på pukk fra Velde.

- Hva er de største prosjektene for tiden?

- Vi har flere store på gang. Både E39 Hove-Stangeland og Ryfast hvor vi leverer det meste av pukk, forsterkning og bærelag, forteller Egil Velde.

For å gi Rosenkilden et bilde på omfanget, forteller Harald Velde at de i fjor leverte 200.000 tonn asfalt. De gjenbraker asfalt, og er opptatt av å ta miljøhensyn.

- Velde har jobbet bevisst for å redusere utslipp av CO2, noe som har gitt betydelig effekt. Hele vårt anlegg er innrettet mot maksimal utnyttelse av rent naturlig råstoff. Hvert år tar vi tilbake store mengder returmasser som renses og gjenbrukes. Slik sparer vi naturen for unødvendige inngrep og klimagevinsten er enorm, supplerer Egil Velde.

De tenker hele tiden effektivitet og logistikk, og lar ikke bilene kjøre tomme på veien. En lastebil som kommer inn med gravemasse, asfalt eller betongmasse for resirkulering, kjører ut med et annet lass

med fersk asfalt, betong, pukk eller grus.

Velde har 50 egne biler, fordelt på betong, asfalt og pukkgrus. I tillegg kommer biler fra kunder, noe som gir stor aktivitet på området.

- På kontrollrommet sitter medarbeidere med oversikt over hele statistikken og styrer prosessen. Lastebilene kan kjøre inn foran ulike pumper alt etter om de skal ha asfalt eller pukk med seg.

NETTVERK VIKTIG

Rekruttering av nye medarbeidere går gjerne gjennom ansatte. De mener de har bygget en god stamme. Velde AS er medlem i Næringsforeningen, men Egil Velde får dessverre ikke anledning til å delta på mange møter.

- Vi skal være med på Pulpit. HR-sjefen vår har deltatt tidligere og skrot av arrangementet. Så vi snakkes der! avslutter Egil Velde.



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



www.rodne.no

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



Mulighetene er mange når du reiser med Rødne Fjord Cruise, og opplevelsene kappes om å imponere. Vi lager skreddersydde løsninger for deg og ditt selskap. På vår fjordrestaurant Lysefjord-Helleren vil dere få en unik opplevelse!

Vi har lang erfaring og mange gode samarbeidspartnere i Rogaland og Hordaland.

Ta kontakt med oss for en båtprat!



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



**RØDNE
FJORD CRUISE**
www.rodne.no

Næringslivet i verdens største dugnad

Mer enn 8.500 bedrifter ga bidrag til TV-aksjonen i 2014 gjennom nettsiden giverstafett.no, og hele 1200 av bedriftene hadde adresse i Rogaland. I år håper vi næringslivet i Rogaland fortsetter trenden og viser like stort engasjement.

Tross nedgangstider som startet i 2014, viste rogalandsbedriftene resten av Norge at vi har det mest samfunnsengasjerte næringslivet. På bare to timer ringte næringslivsledere, politikere og kjendiser inn nesten 9 millioner kroner og var det fylket i Norge som samlet inn mest til TV-aksjonen.

- Det er dette jeg elsker med TV-aksjonen: å se hva vi får til når vi løfter i flokk og alle bidrar med det de kan, sier TV-aksjonsleder i Rogaland, Tone Th. Paulsen.

I Norges langstrakte land arbeides det for å danke rogalendingene ned fra tronen - en trone Rogaland har holdt de siste tre årene. Og mange tror det vil være en lett match. Men næringslivet i Rogaland samles til ny kamp den 15. oktober på Konserthuset i Stavanger, i det som er verdens største dugnad for næringslivet.

15. oktober fylles Konserthuset i Stavanger av engasjerte mennesker, telefoner og ringelister. - Ringer telefonen din denne dagen så ta den, oppfordrer Paulsen.

Ringerne har som mål å kontakte alle bedrifter denne torsdagen. Skulle ikke alle rekkes over, kan du likevel bidra med å gå inn på giverstafett.no. Det vil også bli mulig å følge ringestafetten og resultater via NRK Rogaland.

KLODEN VÅR

I år går TV-aksjonen til Regnskogfondets arbeid for å bevare noen av verdens største regnskogsområder i Peru, Brasil, DR Kongo og på øya Ny-Guinea - sammen med de menneskene som bor der. Regnskogen



Uy Buy, June Haugane og Tone Paulsen i TV-aksjonen Rogaland vil engasjere næringslivet i Rogaland!

forsyner verden med mat, vann og medisiner, og bidrar til å regulere klimaet på kloden. Verdens regnskoger er nå under et voldsomt press, og hvert minutt forsvinner store regnskogsområder. Bare siden andre verdenskrig er regnskogen halvert.

Hoveddrivkraft for den globale avskogingen er jordbruksformål, hovedsakelig kjøtt, palmeolje, papir og soya. Disse råvarene er sentrale i produksjonen til en rekke globale selskaper, og avskogingen er en del av svært mange produkter vi bruker hver dag - som sjokolade, såpe, drivstoff, skrivebøker, møbler, og mye mer.

- I år handler TV-aksjonen om at vi skal vokte regnskogen for vår felles framtid, og for de menneskene som har regnskogen som sitt hjem. Vi må ta vare på kloden vår for fremtidens generasjoner, sier Paulsen.

TV-aksjonen i NRK går av stabelen 18. oktober, hvor 100.000 bøssebærere vil besøke alle husstander i Norge. Årets TV-aksjon går til Regnskogfondet som vil vokte regnskogene. Meld deg som bøssebærer på blimed.no eller ring 02025.

DETTE ER REGNSKOGFONDET:

- Regnskogfondet er en norsk organisasjon som jobber med regnskogbevaring i 11 land i Amazonas,

Sentral-Afrika og Sørøst-Asia.

- Prosjektene gjennomføres i nært samarbeid med menneskene som lever i og av regnskogen og handler om å styrke deres bruksrettigheter til skogen og deres muligheter til å leve et godt liv i regnskogen på egne premisser.
- Regnskogfondet ble etablert i 1989 og er en av verdens ledende regnskogorganisasjoner. De samarbeider med over 70 lokale miljø-, rettighets- og urfolksorganisasjoner i regnskogslandene.
- I Norge arbeider Regnskogfondet for å øke engasjementet for regnskogen, forhindre at norsk politikk og norske næringsinteresser bidrar til å ødelegge den og for å styrke politikk og praksis som bevarer den.





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

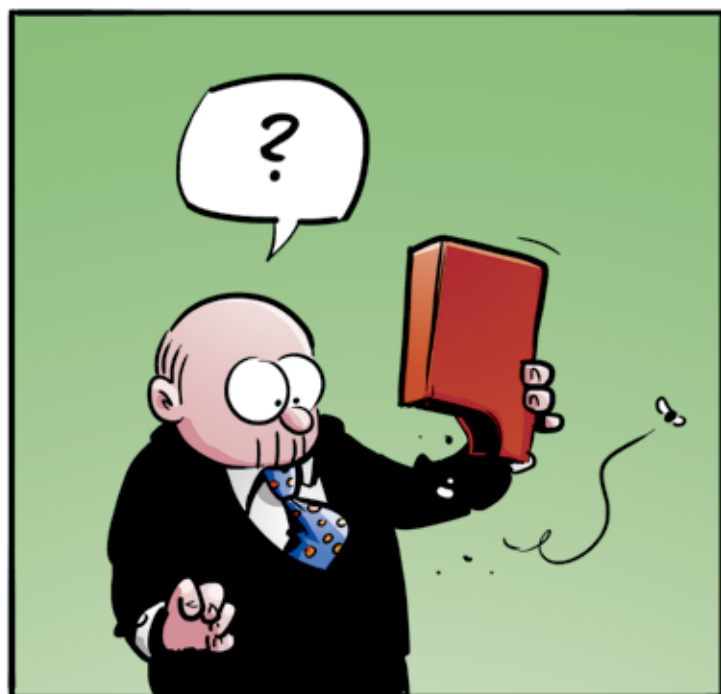
SHARAN

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





Blåjalitet!

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

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

Viking og Stavanger går hånd i hånd, og næringslivet har vært med oss i over 115 år.
Vi hadde ikke hatt noen fane å flagge uten dere. Deres investering gir oss motivasjon.
Vi skal gi verdier tilbake. Slik har det alltid vært.
Ditt partnerskap vil styrke vår stilling som regionens beste arena for forretninger og fornøyer.

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





Kloke hoder skaper nye muligheter

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Stavanger-regionen har innbyggere fra 180 land, og arbeidskraft fra utlandet utgjør tilnærmet 20 prosent av arbeidsstyrken. Vi må nå gjøre alt vi kan for at flest mulig av de kloke hodene blir værende, selv om tidene er tøffe.

Næringsforeningens prosjekt "Nye Muligheter" er allerede godt i gang. Men en viktig forutsetning for at vi lykkes i jakten på de ideene som skal bli til morgendagens virksomheter og skape framtidens arbeidsplasser, er de kloke hodene. Vi har mange av disse i regionen, men vi er også i ferd med å miste en del på grunn av nedgangen innen olje og gass.

La oss spole litt tilbake. I 2006 startet en stor kampanje hvor regionen markedsførte aktivt «Vi trenger 6.000 ingeniører». Næringslivets største utfordring var å få tak i tilstrekkelig kompetanse til å utføre de planlagte oppgaver. Bedriftene i samarbeid med utallige rekrutteringsbyråer, Eures og internasjonale nettverk for jobbsøkere klarte å finne den nødvendige arbeidskraften. Med på reisen kom ledsagere, barn og tilgang på et stort internasjonalt nettverk. Denne yrkesgruppen har høye kvalifikasjoner, og nettverk inn til sine universitet og forskningsmiljøer. Vi har vært mange aktører som har jobbet for at Stavanger-regionen skal være en populær destinasjon å flytte til. Kompetansesearbeidskraft er attraktivt for mange land, og det er av stor viktighet at vi klarer å beholde dem i regionen.

ENORM VERDI

Det har nylig vært flere medieoppslag av typen «nå reiser utlendingene hjem». Men fortsatt er en høy andel av arbeidskraften i regionen fra utlandet, og mange av dem har vært her så lenge at de er godt etablert med hus, gjeld og ledsager i arbeid på linjen med gjennomsnittsbefolkningen. Disse representerer en enorm verdi for regionen.

Amerikanske beregninger viser at hver høykompetent arbeidsinnvandrere med høyere utdanning og erfaring, bidrar til å skape 2,6 nye arbeidsplasser i tillegg til seg selv. Hvordan kan vi best benytte det fortrinnet Stavanger-regionen har i form av at vi har kompetansesearbeidskraft fra så mange ulike land – og dessuten sikre oss at flest mulig av dem blir værende?

Vi har helt siden den massive rekrutteringen startet i 2006 vært opptatt av at de skal lære så mye som mulig om Norge, inkludert språk og kultur. Det er fortsatt viktig, men vi har gjerne i for liten grad vært opptatt av hva de kan tilføre vår region utover at de har gjort jobben for sin bedrift. De representerer mulige nettverk og kompetanse i forhold til de landene de kommer fra, og sammen med bilaterale handelskamre og myndigheter kan de være mulige døråpnere inn i nye markeder. De er født inn i en annen kultur og har et annet tankesett, og det må brukes som et fortinn i innovasjon og utvikling. Mange av arbeidsinnvandrerne har bachelor- og master-grader, men kommer ofte fra land som ikke har noen form for sikkerhetsnett i form av økonomisk trygghet. Derfor er de raskere og mer kreative til å se etter muligheten for å skape noe selv.

SYNLIGGJØRING

Det har vært en langvarig kvinnekamp for å sikre like rettigheter i samfunnet og næringslivet. Kanskje tiden er inne for å tenke tilsvarende for at vi i praksis skal synliggjøre denne gruppen i lokalsamfunnet? Med kompetanse som grunnfaktor: Tenk mangfold inn i politikk, ledelse, styrerom,

FAU, idrettslag og så videre.

Næringsforeningens New in Stavanger-program, som startet i 2006, har fulgt denne gruppen over tid og ser et betydelig ubenyttet potensial. Vi ønsker å være en stemme for gruppen som representerer en internasjonal kompetanse og erfaring som vi i større grad må benytte mer aktivt. Det gror godt med nye ideer i Stavanger øst om dagen, innen IT, mat og kunnskapsdeling. Stavanger-regionen har et flerkulturelt arbeidsliv, og det må vi videreutvikle som et aktivt fortrinn for regionen. Det er flott med internasjonal feiring i Bjergsted 17. mai og tilsvarende aktiviteter, men vi kan få til så mye mer i det daglige.

ENDA VIKTIGERE

Vi ønsker utad å markedsføre vår region som en «verdensmetropol» i miniatyr, og da må vi synliggjøre at vi lever opp til det i praksis. Vi vil fortsette å jobbe aktivt for å tiltrekke oss både nye kloke hoder og nye bedrifter fra både inn- og utland. For kampen om arbeidskraften mellom land i vesten og den utviklede verden, vil bare bli tøffere i årene som kommer. En aldrende befolkning i Europa, Japan og Nord-Amerika – gjør at disse delene av verden vil trenge flere ingeniører, leger, sykepleier og så videre i framtiden enn de klarer å produsere selv. Norge vil ikke være noe unntak. Derfor vil infrastrukturen og ryktet regionen har bygget opp i form av gode internasjonale skoler og annet over lang tid, være av avgjørende betydning. La oss sammen synliggjøre fordelene ved å være en region hvor vi benytter kompetansen fra 180 ulike land og kulturer.

Vi vil fortsette å jobbe aktivt for å tiltrekke oss nye bedrifter fra både inn- og utland.

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 firehjulsdriftsystem, 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 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

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



Peter-prinsippet og de lange CV-ene

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

Få begivenheter er mer spennende i arbeidslivet enn når overordnede stillinger blir ledige. Hvem blir den nye lederen? Selvfølgelig bør det være den best kvalifiserte interne kandidaten. Det er her Laurence J. Peter kommer inn med sine studier av et fornøyet paradoks som med logisk konsekvens vil følge dersom ledige stillinger alltid besettes av de best kvalifiserte interne kandidatene.

Laurence J. Peter formulerte prinsippet i 1969 i boken "The Peter Principle", som han utga i samarbeid med Raymond Hull. Ifølge Peter innebærer de grunnleggende reglene for forfremmelse i hierarkier at personer skal avansere så lenge de behersker sin nåværende jobb på en tilfredsstillende måte. I et direktorat betyr det at en kontorsjef forfremmes til underdirektør dersom vedkommende har mestret oppgaven som kontorsjef. På samme vis skal det mye til om ikke assisterende direktør rykker opp dersom direktøren faller ifra. I en privat bedrift vil en ingeniør som ikke behersker styrkeberegninger når bærende elementer skal konstrueres, sjelden bli den nye sjefingeniøren. Saksbehandleren som alltid leverer etter fristen, blir neppe den nye avdelingslederen. De udugelige blir med andre ord værende i stillinger de ikke mestrer, mens de dyktige forfremmes til de når sitt inkompetansenivå. Den dårlige læreren blir værende i klasserommet, mens den gode blir en rektor som er umulig å samarbeide med. Den utilsiktede konsekvensen av et karrieresystem der de udugelige blir igjen i underordnede stillinger og de dyktige forfremmes, vil over tid føre til at de fleste i organisasjonen når sitt udugelighetsnivå.

I POLITIKKEN

Peter-prinsippet gjør seg ifølge forståelse på også gjeldende i politikken. Partiets dyktigste talsperson på saksfeltet får sin fortjeneste som minister, ofte med tvilsom suksess. Det samme skjer med partiets mest trofaste, men akk så middelmådige sliter. Det er ikke til å undres over at de som bemanner de øverste politiske organene ikke liker å åpne møtene for presse og tilhørere. Åpenhet fører lett til at representantene står i fare for å stille sin inkompetanse til offentlig skue. Det kan oppleves pinlig både for den som snakker og den som lytter. På den annen side avvikles

åpne møter vanligvis hurtigere enn lukkede møter. De med selvinnsikt blir nemlig tause når det er åpenhet. Denne hovedregelen er imidlertid stedsavhengig. I Bergen er regelen: Dess flere tilhørere og dess mer presse som er til stede på møtene, dess flere tar ordet og dess lenger beholder de det. Ingen tror de er rammet av Peter-prinsippet i den byen!

NETTVERK

Karrierehumlene som raskt fyker fra den ene gode stillingen til den andre, kan i beste fall så noen ideer, men de vil aldri konfronteres med resultatet.

Laurence J. Peter sitt prinsipp har både fått støtte empirisk og har blitt imøtegått i flere studier. De mest seriøse har problematisert et viktig premiss som Peter legger til grunn; at det er dyktighet i nåværende stilling som avgjør om man er aktuell for opprykk. Nei, forteller mange studier, det er nettverk som betyr mest. De karrierehjelpende nettverkene har ulike karakterer i ulike kulturer. Fenomenet er imidlertid til stede over hele verden og i alle typer organisasjoner. Det mest urgamle kriteriet for forfremmelse er at man favoriserer slektninger. Om det ikke settes sperrer for det, synes alle politiske systemer å utvikle familiedynastiske preg, enten de er kommunistiske eller liberale. Nye generasjoner som bærer etternavnet Bush eller Kennedy, er ikke nødvendigvis de skarpeste knivene i skuffen. Det er heller ikke alltid arvingene til en familiebedrift. Etter familie, teller nettverk i form av vennskap, klubbtilhørighet eller universitetsbakgrunn mye når lederstillinger skal besettes.

HIERARKISKE ORGANISASJONER

Peter-prinsippet bygger videre på at det er få som slutter i hierarkiske organisasjoner. Tar man jobb i kommunen blir man værende til pensjonen tar en. Det samme er tilfelle om man starter sin karriere i en bank eller i NSB.

Belønningssystemene i disse organisasjonene betaler for lang og tro tjeneste. Studier av dagens organisasjonsliv viser imidlertid at de unge blir stadig mindre lojale overfor sin arbeidsgiver. Dukker det opp en attraktiv stilling hos konkurrenten, stusser man ikke med å ta den om tilbudet er godt. Veteranene bygget landet og hadde et kjært forhold til begrepet lojalitet. Generasjon Y, som den betegnes, har sterkere lojalitet til egen kompetanseutvikling enn til bedriften. Men bedriftenes forståelse av kompetanse har også endret seg. Man rekrutterer oftere utenfra, og ofte på bekostning av ansiennitet. Dette fenomenet dekket ikke Peter. Vi trenger noen studier av det. Mye tyder på at dette koster dyrt og fører sannsynligvis raskere enn Peter-prinsippet til at organisasjonene blir udugelige. Det er skummelt å la seg imponere over lange CV-er. Når en søker til en lederjobb har vært rådmann, assisterende sykehusdirektør, IT-sjef, kontorsjef, landsjef med mer, bør bjellene ringe og søkerbunken bør saumfarses etter folk som i gjennomsnitt har vært lenger i hver stilling enn to år. For det første er det høyst sannsynlig at vedkommende søker ikke blir lenger i din bedrift enn han/hun har vært hos andre. For det andre har nok vedkommende veldig tidlig i karrieren hatt flaks og tidlig møtt sitt inkompetansenivå, uten at noen har rukket å oppdage det. I de fleste lederstillinger tar det noen år før man kjenner virksomheten og egen organisasjon så godt at man kan påvirke og gjøre en forskjell. Karrierehumlene som raskt fyker fra den ene gode stillingen til den andre, kan i beste fall så noen ideer, men de vil aldri konfronteres med resultatet. De går gjennom yrkeslivet som evig lovende. Tilsynelatende lønner det seg: Titlene blir finere og jobbene blir bedre betalt.

Takk til Peter som har gjort det spennende og morsomt å studere organisasjonslivets paradokser. Mitt enkle bidrag er av det enkle slaget: Sky søkere med lange CV-er!

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

• MAGASIN • KATALOG • FOLDER • BANNER •

HVOR SYNLLIG ER DU?

ROLL UP • VISITTKORT • GRAFISK DESIGN • FLYER

• GRAFISK DESIGN • FLYER

ROLL UP • VISITTKORT •

Gunnarshaug
Trykkeri
trykk - design - media



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

www.gunnarshaug.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FUTURE HOME

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sigbjørn Groven, CFO, 980 89 156, sigbjorn@futurehome.no
Web: futurehome.no

Future Home utvikler smarthusløsninger hvor en kan styre alle elektronikk i huset via en app på smarttelefonen. Future Home sitt fokus er at smarthus skal være brukervennlige og tilgjengelig for alle typer brukere. For å nå målsettingen om å gjøre smarthus til allemannseie, så lanserer selskapet snart en nettportal hvor du kan designe ditt eget smarthus!



FINANSFORBUNDET ROGALAND

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mai Brit Staurland Strøm, distriktsrådgiver, 906 90 365, rogaland@finansforbundet.no
Web: finansforbundet.no

Finansforbundet er et fagforbund for ansatte i finans og IT og det største forbundet i finansnæringen. Finansforbundet jobber for bedre lønn, høyere kompetanse og trygghet på arbeidsplassen. På landsbasis har Finansforbundet i overkant av 39 000 medlemmer og 1 100 tillitsvalgte. I Rogaland er det 2200 medlemmer og 84 tillitsvalgte. Finansforbundet Rogaland arrangerer kurs og arrangementer der du bor.



DATAPLAN IT PARTNER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Morten Lillesand, daglig leder, 97709070, morten@dataplan.no
Web: dpit.no

Dataplan IT-Partner er en totalleverandør innen IT-tjenester og drift av IT-systemer. Dataplan IT-Partner leverer alt av IT-utstyr, datamaskiner, servere, virtuelle serversystemer, backup-løsninger, høykapasitets lagringsløsninger og sikkerhetsrådgivning. I tillegg til supporttelefon som er kontinuerlig bemannet fra kl. 7 til 16 hver dag, leverer også selskapet 24 timer i døgnet installasjon, feilsøking, diagnostikk og oppgradering av de aller fleste produksjons- og økonomisystemer. Dataplan IT-Partner skal være den eneste IT-bedriften du trenger for å få løst alle oppgaver innen IT.



FLEKKEFJORD OPPLÆRINGSSENTER AS

Beliggenhet: Flekkefjord
Kontaktperson: Knut Arild Nordli, 383 24 100, fos@fos.no
Web: www.fos.no

Flekkefjord Opplæringssenter ble etablert i 1993. Sertifisert ihht. ATLS bransjestandard og NS-ISO 10011-1. Sikkerhetsopplæring sertifisert ihht. Best. Nr. 555 "Bruk av arbeidsutstyr". Det kjøres kurs over hele sørvestlandet, se i lokalpressen for annonser, eller ta kontakt. Selskapet tilbyr bedriftsinterne kurs for kundene der kunden selv ønsker det. Det skreddersys opplæring etter behov.



THE COMEDY BOX

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: The Box Opener: Chi Ton, 93681199, chi@comedybox.no
Web: comedybox.no/facebook.com/comedyboxnorway

The Comedy Box (TCB) er et produksjonsselskap som leverer tjenester innenfor humor i Stavanger-regionen, men har en grasrotmentalitet i vår verdikjerne. Det skal jobbes med og for humorister, og ivareta deres interesser både på og av scenen. TCB representerer produksjoner som er røffe, trendy, edgy, ærlige, utfordrende, men samtidig smakfulle innenfor det nyeste på humorscenen. Konseptet har et tydelig, hardt-slående og internasjonal satsning med forankring i det lokale markedet.



SET SAIL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tove Sivertsen, forretningsutvikler, 909 46 506, tove@setsail.no
Web: setsail.no

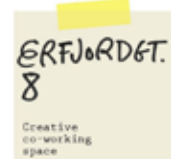
Set Sail AS er et forholdsvis nyopprettet selskap som jobber med forretningsutvikling. Set Sail sin visjon er å skape merverdier gjennom oppstart av nye virksomheter eller videreutvikling av eksisterende selskap i samarbeid med dyktige samarbeidspartnere og oppdragsgivere. Selskapet påtar seg også oppgaver som interimledelse, gjerne i forbindelse med overganger eller rigging av selskap for salg. Fra oppstart i 2014 har Set sail AS vært fulltidsengasjert av Profier AS – et av Norges ledende eiendoms utviklings-selskap (80% eid av Gjelsten Holding) for å starte opp driften av tre nye kjøpesenter. Set sail skaper fremdrift i medvind og motvind!



ERFJORDGT.8 AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Helene Ødegaard, daglig leder, helene@erfjordgt8.no
Web: www.erfjordgt8.no

Erfjordgt.8 AS er et kreativt næringsfellesskap på Storhaug, som startet opp høsten 2013. Siden den gang har vi vokst fra 500 til 850 kvm, og fra 5 til 25 virksomheter - som driver bl.a med musikk, foto, film, kunst, design og arkitektur. Erfjordgt.8 har de ressursene og det nettverket som skal til for å utvikle og styrke kreative virksomheter, både på lokalt og internasjonalt nivå.



MEISLE

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Gulleiv Wee, 905 954 93, gw@meisle.no
Web: meisle.no

Meisle er et nyetablert selskap med lang erfaring innen 3D-konstruksjon, -printing og formgivning. Ambisjonene er å være en samarbeidspartner for produktutviklingsmiljøet i regionen, eksempelvis industrideign, mekanisk industri, arkitektur, byutvikling eller landbruk. Selskapets nye produksjonsmaskiner kan printe ni ulike materialer, og er de samme som Ferrari benytter. Prototyper og produkter utvikles fra start til mål i de nye lokalene på Bryne, og de er allerede i gang med kunder som National Oilwell Varco og ABB.



FRONTICA BUSINESS SOLUTIONS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Cecilie Korsvold, cecilie.korsvold@frontica.com
Web: frontica.com

Frontica tilbyr tjenester innen rekruttering, omstillingsprosesser, HR, IT og andre outsourcing tjenester i mer enn 20 land globalt. Etablert for mer enn ett tiår siden, har Frontica utviklet seg fra å være en tilbyder av interne tjenester hos Aker-selskapene til å etablere seg som ett selvstendig selskap 100% eid av Akastor ASA. I dag har Frontica mer enn 1000 ansatte med spesialisert kompetanse, samtidig som selskapet også har ca. 1800 konsulenter ansatt globalt plassert ut hos Fronticas kunder gjennom Frontica Advantage.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SLAGKRAFT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Erik Lerdahl, 92095670,
erik@slagkraft.no
Web: slagkraft.no

Slagkraft AS er et konsultentselskap som tilbyr gnistrende kurs, foredrag og workshop i møteledelse, kreativ problemløsning og innovasjonsledelse. Selskapet har en lang erfaring med å lede ulike typer innovasjonsprosesser som har ført til en rekke nye løsninger på markedet. Daglig leder er Erik Lerdahl, som er professor i kreativitet og har doktorgrad fra NTNU. Han har skrevet en omfattende håndbok i idéutvikling, Slagkraft, som brukes som pensum på mange høyere utdanninger. Han har også nylig utgitt den første norske fagboken om møteledelse, Slagkraftige møter. Med enkle grep kan møter gjøres langt mer engasjerende og produktive, noe som innvirker direkte på bunnlinjen til organisasjonen.

SLAGKRAFT
Smartere samhandling

TELLUS LOGISTICS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tore Kristensen, 46470466, tk@
telluslogistics.no
Web: telluslogistics.no

Tellus Logistics AS er et uavhengig logistikkelskap. Selskapet skreddersyr løsninger, og kombinerer bil-, sjø- og flyfrakt på tvers av transportører. Tellus Logistics ble stiftet i Stavanger i 2013 av medarbeidere med lang erfaring innen spedisjonsfaget. Tellus Logistics AS har stort fokus på å finne den beste løsningen for kunden, gjerne ved å gå utradisjonelle veier og tenke nytt. I dagens samfunn har det også blitt et stadig økende krav til å se alle transporter i et miljøperspektiv, noe som ofte også viser seg å være en kostnadsbesparende tiltak. Selskapet er en totalleverandør som sammen med gode leverandører og samarbeidspartnere finner den beste løsningen når det gjelder transport på land, sjø og luft, både nasjonalt og internasjonalt.

tellus  **logistics**

ADVOKAT SISSEL KNUITSEN HEGDAL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sissel Knutsen Hegdal, 975 43
757, sissel@knutsen-hegdal.no
Web: knutsen-hegdal.no

Advokat Sissel Knutsen Hegdal yter juridisk bistand innen generell forretningsjus til bedrifter i regionen, og legger stor vekt på personlig, hurtig og løsningsorientert rådgivning. Knutsen Hegdal har jobbet som advokat i mer enn tjue år. I 2004 etablerte hun eget advokatfirma og har siden dette vært selvstendig næringsdrivende. Hun jobber både med bedriftskunder og privatkunder. Hun har siden 2007 vært leder av Kommunalstyret for Kultur og Idrett, og medlem av formannskap og bystyre i Stavanger Kommune. Hegdal er også for perioden 2013-2017 første vara til Stortinget for Rogaland Høyre.



PHOENIX TRADING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Knut Wielechowski, 51633060,
knut@phoenixtrading.no
Web: phoenixtrading.no

Phoenix Trading ble etablert i 1958 under navnet Laboglass, men skiftet navn til Phoenix Trading i 2001. I dag leverer selskapet salg og reparasjon av mud- og cement-testeutstyr, men også vanlig laboratorieutstyr av alle typer, i tillegg til kjemikalier. Kundebasen er hovedsakelig innen olje- og gassindustrien, men også utdanningssektoren, næringsmiddelkontroll og annen industri med behov for forskjellige typer laboratorieutstyr. Firmaet har som mål å være ledende innen vårt forretningsområde både lokalt og nasjonalt, samtidig som vi også har kunder i resten av Skandinavia og Europa forøvrig. Phoenix Trading leverer hovedsakelig til sluttbruker, men også gjennom distributører og samarbeidspartnere, i Norge, Skandinavia og internasjonalt.

 **PHOENIX TRADING AS**

HELLEVIK VVS

Beliggenhet: Lura
Kontaktperson: Eirik Saltrø, 93214359, eirik@
hellevikvvs.no
Web: www.hellevikvvs.no / www.facebook.com/
hellevikvvs

Hellevik VVS har blitt en av de største rørentreprenørene på nærings- og boligbygg i regionen. Firmaet ble stiftet av Terje Hellevik i 2003 og har utviklet seg kostnadseffektivt i takt med regionen sin vekst. Hellevik VVS leverer varmeanlegg, kjøleanlegg, sanitær, gassanlegg, slokkeanlegg, trykkluft og vakuum samt andre anlegg i alle tiltaksklasser (sentral godkjenning, tiltaksklasse 3). Som den første rørentreprenøren i Rogaland tilbyr også firmaet nå baderomskabiner. Sammen med GK-Norge og Stavanger Installasjon leverer Hellevik VVS totaltekniske entrepriser (www.3-tekn.no). Med god service, ny kunnskap og riktig fokus på HMS, skal Hellevik VVS gi kundene sine kvalitet i alle ledd.

HELLEVIK VVS
KUNNSKAP, KVALITET OG SERVICE

OPE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tommy Nodland, Marketing
director, 948 95 186, tommy@opework.com
Web: opehome.com

Ope har utviklet et revolusjonerende nytt møbelsystem som vil forandre hvordan du forholder deg til møbler. Selskapet ble startet av to prisvinnende møbeldesignere som så for seg et modulært system som kan vokse med kundens behov. Ope systemet har med sitt distinkte design, der ingen kanter kommer borti hverandre og avrundede hjørner, skapt et møbel som kan forbedre alle rom. Ope representerer en ny generasjon møbler, der brukeren selv tar kontroll over møbelets utforming og bruksområde. Inspirasjonen bak designet ligger i ønsket om å skape gode omgivelser som påvirker mennesker på en positiv måte. Det modulære møbel-systemet består av få komponenter som kan kombineres på utallige måter. Takket være en egenutviklet patentert teknologi som erstatter skruer, skjer monteringen uten bruk av verktøy.





Om kjente og ukjente vikinger



JOSTEIN SOLAND

- Har du ikke lest «Den svarte vikingen»? Spørsmålet kom nærmest som en bebreidelse her i sommer: Vi skal på en liten ferietur til Balkan. Før avgangen til Dubrovnik, slentrer vi rundt i butikkene ute på Sola. Vi stopper opp i bokhandelen. Der står den jo, «Den svarte vikingen» av islendingen Bergsveinn Birgisson: Terningkast seks på framsiden - opplag 20.000.

Og boka ved siden av lokker med tre ganger terningkast fem: «Jakten på Sigurd Jorsalfare» av teledølen Øystein Morten. Med sitt andre opplag frister de potensielle lesere med sitater fra bokanmeldelsene i henholdsvis 2013 og 2014: historiefortellinger på nye måter – «besnærende som en kriminalroman» eller «drivende spennende».

Vi reiser ut i verden og inn i bøkene og leser om «den kjente» og «den ukjente». Vi finner ubehagelig paralleller til vår egen tid – «den ukjente» framstår etter hvert som «vår» viking...

Flyet tar oss på to timer og 45 minutter ned til Dubrovnik. Vi drar gjennom Kroatia inn i Bosnia Hercegovina, går over den gjenoppbygde «Broen» fra kristne til muslimer i Mostar. Dette symbolet på fredelig sameksistens ble sprengt sønder under Balkan-krigen. Så følger vi elven og dalførene videre opp mot Sarajevo – vertsby for vinter- OL i 1984. Under Lillehammer OL ti år senere var Sarajevo en krigsskueplass.

Møtet med Sarajevo er som å være i «Lille-Istanbul». Her møtes øst og vest, nord og sør – kristne og muslimer med minareter og kirketårn i lett blanding. Mange muslimer og kristne kler seg ut fra sin tro.

Det er heller ikke langt til dagens storpolitiske konflikter. En treningsleir for Den islamske stat (IS) er blitt oppdaget i Kosovo, hører vi. Sommeren er varm og vakker i Sarajevo. Kosovo er ikke langt unna.

Tilbake i Dubrovnik svaler vi oss i Adriaterhavet – mens fortvilte flyktninger krysser Middelhavet mot Italia i vest og Hellas i øst. På andre siden av havet ble kristne egyptere halshogd av IS på forsommeren...

DEN KJENTE

«Den svarte vikingen» og «Sigurd Jorsalfare» har fulgt oss på reisen. 650 sider senere er vi hjemme i Stavanger og Rogaland igjen. Først jaktet vi på den kjente Sigurd Jorsalfare: Stavanger bys grunnlegger sammen med biskop Reinald, lærte vi i skolen. Biskopen hadde startet byggingen

av Domkirken i 1125, men slapp opp for penger. Kong Sigurd ville på sin side skilles fra sin dronning Malmfrid for å gifte seg med Cecilia. Biskop Magne i Bergen nektet å annullere ekteskapet. Sigurd reiste så til Stavanger for å stille til et skikkelig gjestebud her. Men biskop Reinald sa som sin kollega i Magne: «Jeg kan ikke skjønne hvorfor du vil vanære Guds bud og den hellige kirken og mitt bispedømme. Nå kan du velge å legge store gods til dette stedet og slik bøte til Gud og meg. Da sa kongen: «Ta imot pengene, men du er helt ulik biskop Magne».

Slik fikk Stavanger sin domkirke – som avlat på en skilsmisse. Stort mer var det ikke å finne om Stavanger i historien om Sigurd Jorsalfare. Biskop Reinald ble senere hengt i Bergen...

I 1109 hadde Sigurd forlatt Bergen med 60 skip og tusenvis av menn. Det første korstoget er på vei til Jerusalem. Veien mot frelsen, åpnes ved kampen mot de vantro – langs kystene på veien til «Det hellige land». Fremmede som nekter å ta til troen, blir drept: «Kanskje de halshugget én etter én. Å henge dem fra trærne ville kreve for mye arbeid.» Så hjem igjen tre år senere over Konstantinopel til Oslo med ett skip og 100 mann.

Sagaen forteller at det aldri var blitt gjennomført en mer ærerik ferd fra Norge. Nevnte vi IS? Vår fortelling ligger 900 år tilbake i tid. De kristne verdiene var helt andre enn i dag. IS er vår tids religionskrigere. De kommer nærmere og nærmere

DEN UKJENTE

Vi hadde ikke hørt om Den svarte vikingen – Geirmund Heljarskinn – en kongssønn født i Rogaland i år 846. Men islendingen Bergsveinn Birgisson kunne i 2013 presentere sin saga om «Den svarte vikingen». Forfatteren skriver sammen sin historie fra ulike kilder – språk og stedsnavn, brokker fra andre sagaer og skaldekvad, historiebøker og muntlige kilder.

Geirmund var født på Avaldsnes, sønn av kong Hjør, med mongolsk mor fra området ved Kvitsjøen. Morens gener ga

ham mørk hud, svart hår og et bredt ansikt. Han utviklet etter hvert en internasjonal fangstøkonomi mellom Rogaland, Kvitsjøen og Irland – før han ble Islands mektigste landnåmsmann – med hundrevis av kristne slaver fra Skottland og Irland under seg. Kildene forteller at Geirmund alt i ung alder var «svært diger av vekst» og «fremragende i styrke». Rygene, som faren tilhører, var blant det høyeste folket i Norge – opptil 190 centimeter.

Veien gjennom Karmsundet og nordover hadde gitt landet navn. Nordvegen åpnet for handel mot Nord-Norge og Russland – Bjarmeland. Fra Rogaland gikk også handelsveiene mot Skottland og Irland bygd på sjøfart, håndverk og handel. Da Harald Hårfagre kom til makten i 872, valgte Geirmund Heljarskinn å ta land på Island. I en saga omtales han som «den mest berømte av alle vikinger i vesterverg». Les historien selv!

OG ROGALAND

Bergsveinn Birgisson har ved sin bruk av historiske kilder og sitt skjønnlitterære grep skapt en ny rogalending for oss. Han vedkjenner seg sin frie diktning, men understreker at denne bygger på sannsynlige tolkninger av skriftlige kilder. Som i alle humanistiske disipliner – sannsynliggjorte påstander er interessante. Det samme kan vi si om «Jakten på Sigurd Jorsalfare». Men etter å ha fulgt Øystein Morten, er vi villige til å be om mer fra Birgisson til forståelsen av Rogalands historie. Den er fredeligere. Men likevel spennende fordi den forteller om en kystbefolkning som skapte samkvem, handel og verdier for mer enn 1000 år siden.

Om 10 år skal Stavanger feire sitt 900-årsjubileum. Da ble bispesetet opprettet. Men det må jo ha vært en slags bydannelse her for i det hele tatt å kunne bygge en domkirke? Var det Erling Skjalgssons «by»? Drept i bakhold i 1028 av Olav – senere Den hellige – og hans menn. Da ville det vært snakk om et 1000-årsjubileum og ikke avlat for en skilsmisse av en konge som åpnet til krig mellom kristne og muslimer – i Guds navn...



Iran - mulighetens marked nok en gang?

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

Rundt årtusenskiftet skulle nesten alle til Iran. Statoil investerte i South Pars. Ministre reiste for å støtte opp om Statoil og i den tid Hydro sine investeringer. Norske leverandører som DNV, AkerKværner, Jotun, ABB og så videre, fulgte på rekke og rad. Av lokale firma var kanskje ROXAR den mest aktive.

INTSOK sin årsrapport for 2006 fortalte at rundt 50 norske leverandører hadde levert produkter og tjenester til det nasjonale oljeselskapet NIOC og andre internasjonale oljeselskaper i Iran. Nå må det sies at ikke alle ble betatt av Iran. Jeg husker jeg spurte en markedsansvarlig for et av våre lokale selskaper om de jobbet mot Iran. Svaret kom spontant: "Der damene går tildekket og det ikke er lov å nyte et glass vin, der jobber ikke vårt selskap. Det har noe med livskvalitet å gjøre", avsluttet han. Nå er verden mangfoldig og de iranske damer tar nok av seg slør og finner frem noe godt i glasset om en bare kommer innenfor den stengte dør. Det Allah ikke ser har han som kjent ikke vondt av. Men Iran var fremtidens marked for vel ti år siden. Senere ble Statoil som kjent dømt for korrupsjon og både Olav Fjell og Richard Hubbert måtte forlate sine stillinger. Investeringene i Iran ble vel heller ikke den beste butikk Statoil har hatt. De som tjente penger der var nok heller leverandører som sikret sin betaling, leverte sin teknologi og tjenester, fakturerte og sørget for at pengene kom på konto.

Litt historie i kortform: Bakgrunnen for sanksjonen vi fortsatt har i forhold til Iran er landets kjernefysiske program og anrikning av uran. Irans kjernefysiske program startet allerede på 50-tallet støttet av USA. Det var i de dager da Sjahens regime ble sett på med blide øyne både av USA og vesten for øvrig. SAVAK, sikkerhetstjenesten, grunnlagt ved hjelp og trent opp av CIA, overvåket det økende antall av regimekritikere som deretter ble forfulgt og arrestert. Mange ble henrettet. Jeg gikk på det som da het Ingeniørhøyskolen i Stavanger den siste halvdel av 70-årene. Jeg hadde en iransk medstudent som faren hadde sendt ut av landet for å unngå å bli tatt av SAVAK. At SAVAK hadde sine folk i Stavanger for å overvåke han og andre, fikk vi etter hvert erfare. Sjahen ble styrtet i januar 1979 og Khomeini og hans prestestyre kom til makten. Dette, sammen med gisseldramaet i den amerikanske ambassaden i Teheran, førte til slutten på samarbeidet med USA. Men Iran hadde atomkraftverk. I

atomkraftverk brukes lavt anriket uran. Etter hvert tydet satellittbilder på at et urananrikningsanlegg var under bygging ved Natanz og en tungtvannsfabrikk ved Arak. Hemmelighold og manglende samarbeid med IAEA førte til slutt til at de første sanksjoner ble innført i 2006 og stoppet etter hvert et hvert samarbeid mellom iransk og norsk olje- og gassindustri.

Iran "hypes" nå igjen som det nye markedet. Alle oljeanalytikere med respekt for seg selv regner inn nye scenarier basert på at mer olje fra Iran skal komme på marked som følge av at sanksjonene oppheves. Mer olje på verdensmarkedet betyr lavere oljepris. Lav oljepris er negativt for Norge. Norske arbeidsplasser i norske selskaper som jobber mot norsk sokkel settes i fare og noen forsvinner. Dette er gjennomgangsmelodien og den er velkjent og lettfattelig.

Internasjonale analytikere regner med at Iran kun vil kunne øke produksjonen med rundt 300.000 til 400.000 fat mer dag i løpet av neste år. Men i følge oljeminister Bijan Zanganeh vil Iran makte å øke med én million fat per dag. At totalitære regimer har urealistiske planer og overvurderer egne evner til å levere ser vi over alt. Blant annet derfor er nok 400.000 fat mer realistisk.

Iran ønsker vestlige investeringer. Myndighetene planlegger sammen med statsoljeselskapet NIOC et eget "Road Show" til London i midten av desember for å synliggjøre muligheter i landet. Det forventes at både europeiske og amerikanske selskaper vil komme. Men hverken franskmennene, italienere eller tyskerne kan vente på den anledning, og planlegger egne topptunge delegasjoner til Iran i høst. Selskap som Total, Eni, Wintershall, og Shell regnes som de mest sannsynlige "frontrunnere".

Fra Irans side gis det klart uttrykk for at en vil gi prioritet til de bedrifter som kan bidra med investeringer i landet inkludert lokal fabrikkasjon. Med andre ord ønsker en og å se leverandørindustrien investere i landet.

Det er viktig å ta inn over seg at oljeindustrien ikke har ligget brakk i Iran under sanksjonstiden. Rundt én million fat olje per dag har også blitt eksportert til



Det er viktig å ta inn over seg at oljeindustrien ikke har ligget brakk i Iran under sanksjonstiden.

Håkon Skretting

fire asiatiske land som Kina, India, Japan og Sør Korea. Leverandørindustrien i de samme landene har da også etablert gode markedsposisjoner i Iran. I tillegg har Iran brukt tiden til å styrke egen leverandørindustri.

Framtiden vet en som ofte sagt svært lite om, men det er sannsynlig at Iran kan bli et interessant marked utover i 2016 og videre fremover. Iran vil prøve å øke sin oljeproduksjon så raskt de kan klare. Da er det oftest mest fornuftig å prøve å få mest mulig ut av de brønnene en allerede har boret. Det gir markedsmuligheter for teknologi og erfaring innenfor økt utvinning. Her har norsk industri mye å bidra med. Etter hvert som de internasjonale oljeselskapene kommer på banen vil det være muligheter for hele verdikjeden innenfor utbygging og drift. Norsk industri har blitt mer konkurransedyktige som følge av at den norske kronen har svekket seg. Det vil likevel være slik at en vanskelig kan konkurrere på pris med lokale bedrifter og asiatiske. Vi må kort og greit tilby noe de ikke har, eller tilby bedre løsninger. Men det kan vi. Norge er langt fremme, og de som lykkes i verden for øvrig kan også lykkes i Iran.

INTSOK har allerede arrangert et nettverksmøte blant norske bedrifter i Dubai, og nylig var Iran tema på "International Day" på Ullandhaug. Vi vil fremover holde industrien orientert om muligheter og vi vil arrangere både "fact finding mission" og kundemøter etterhvert som markedet åpner seg. Det gjelder å være ute tidlig nok, uten å springe sko av seg.

ME SØKER: PLAN- OG FORVALTNINGSSJEF

Hå kommune ønsker å styrke arbeidet med plan- og byggesaker med å tilsette ein felles leiar for desse fagområda.

Plan- og forvaltingsavdelinga har ansvar for den samla arealplanlegginga i kommunen, frå arealdelen i kommuneplanen, til reguleringsplanar og opparbeidingsplanar i gater, byrom m.m. For ein kommune i sterk vekst utgjør byggje- og delingssaker eit stort og viktig arbeidsfelt for avdelinga.

Stillinga vil bli tillagt det faglege og administrative leiaransvaret for avdelinga som i dag har 8 stillingar, og vil rapportere direkte til kommunalsjefen.

Vi søker etter ein person med arkitektfagleg, teknisk, juridisk eller anna relevant utdanning og helst med erfaring innan fagområda. Personlege eigenskapar saman med god skriftleg og munnleg framstillingsevne, god samarbeidsevne og positiv publikumsbehandling vil bli tillagt vekt.

Hå kommune kan tilby konkurransedyktig løn etter avtale.

Tilsetjinga skjer på dei vilkår og med dei plikter som går fram av utlysinga, og dei til ei kvar tid gjeldande lover, reglement og tariffavtalar. Kommunen har gode pensjons- og forsikringsordningar med ulykkesforsikring i fritida. Kommunen har prøvetid på 6 månader og regler for flyttegodtgjering.

Hå kommune oppfordrar alle til å søke elektronisk på www.ha.no/stilling.
Ta kontakt dersom du ikkje har høve til det.

Kontaktperson:
Rolf Einar Ree, 51 79 30 00 / 415 32 681
rer@ha.kommune.no

Søknadsfrist er 28.09.2015

ME LØFTER I LAG



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

Strategic opportunities for Norwegian

Innovation Norway and PROEXCA support Norwegian companies looking for new business opportunities and those expanding into the African market with the advantages of setting up business operations in the Canary Islands.



BY: INGER TONE ØDEGÅRD

Innovation Norway is the Norwegian Government's instrument for innovation and development of Norwegian enterprises and industries. PROEXCA is a publicly owned company of the Government of the Canary Islands aimed to promote and attract strategic investment to the Canary Islands.

International market advisory services increase the chance of international success for Norwegian companies, and Innovation Norway has advisors in more than 30 countries, assisting Norwegian companies with strategies and operational assistance during their internationalization process.

- We also connect Norwegian companies to relevant local market players, says Kari Holmefjord Vervik at Innovation Norway's office in Stavanger.

- Potential business partners, technology cooperation, distributors, customers, media, local specialists, and sector clusters.

Kari says that Africa is a huge, but complicated market with an annual growth rate of 5.4 % in 2015. Many Norwegians have close ties to the Canary Islands as strategic platform to guarantee access to African markets.

The relationship between PROEXCA and Innovation Norway began more than nine years ago. Since then, PROEXCA has collaborated with the Spanish branch of Innovation Norway located in Madrid to provide expert advice to Norwegian companies settling in the Canaries. Through these efforts they have succeeded in cases like Otech (Subsea), Intrahouse (IT) or Langlee Wave Power (Renewal energy), among others. In addition, the company is working on an internship program aimed to further the relation of Norwegian companies with the Canary Islands, placing a free graduate intern for nine months within the company.

EXCELLENT PLATFORM FOR TRADE

Javier Pérez Solans, PROEXCA, is an intern



Kari Holmefjord Vervik (Innovation Norway) and Javier Pérez Solans (Intern from PROEXCA) promoting possibilities for Norwegian businesses at Canary Islands.

companies to expand

in the Innovation Norway – Rogaland office, with the objective to assist companies seeking business opportunities in the Canary Islands and offer advice.

- Historically and culturally, the Canary Islands have been working closely with Latin America, and have strong trading and institutional links with West Africa, says Solans.

Its geographic position makes the Canaries an excellent platform for trade, logistics and transferring services, and technology between continents as they are on the main international trading routes. These features coupled with one of the highest standards of quality of life in Europe, the special tax incentives, and legal securities in Europe, make the Canary Islands a business gateway with enormous potential.

The Canary Islands government, through PROEXCA, is committed with its economy diversification and job creation by attracting international business to the region.

To implement this plan, PROEXCA is developing different programs at regional, national and international levels with the goal of placing key projects in the Islands, highlighting the competitive advantages of the Canary Islands for sectors like Renewable Energies, IT and as a strategic hub, and establishing an international business center to West Africa.

Initiatives to attract investments are directed to both multinationals, in addition to small and medium enterprises, usually with a high degree of innovation and ties with Canarian productive sectors.

REPAIR CENTER FOR OFFSHORE DRILLING COMPANIES

The archipelago is just 100 km away from the African coast; 1,940 nautical miles away from the main reserve of West Africa: the Nigerian waters; and 3,200 nautical miles away from the second best oil reserve: the waters of Angola.

- The main objective is to seek oil and gas companies, in addition to their suppliers, that would like to open a new market, or are already operating in different countries of West Africa (Benin, Nigeria, Gabon, Angola and Namibia), says Solans.

During the last years, the Canarian ports have experienced an increase of the offshore service activities in the area with 11 oil rigs repaired in 2011, compared to 36 oil rigs repaired in 2013. This intense activity is due to the technical capacity and the secure

environment of the Canary Islands ports and the privileged geographical position on shipping routes between Europe, South America and Africa, making them a centre of reference in the Mid-Atlantic.

Fiscal incentives rank among the top advantages the Canary Islands offers to businesses

To compensate for the Islands being separated from the rest of Spain and Europe, the Canary Islands traditionally had a tax and economic regime more advantageous than the rest of Europe.

The Economic and Tax System contains a series of incentives for the creation and development of companies established in the Canary Islands. These incentives are fully approved by the EU and fulfill all the requirements of international fiscal transparency. For example for those companies that are qualified to become a ZEC entity, their corporate tax rate is as low as 4%. Another fiscal incentive is the Reserve for Investment, which allows companies to save up to 90% of corporate tax for reinvestment and tax credit rates for RD and I activities up to 45%.

PROEXCA invites Norwegian companies who might see a potential for growth through Canary Islands to contact Solans, as he is very eager to promote business opportunities and the internship program.

INTERNSHIP PROGRAM

- Free of charge for the companies.
- An intern to perform and help the tasks required by the company.
- For a period of 9 months at no cost for the company-
- University graduates (Engineers, Economic, Lawyers, Journalist, etc.).
- Trained in international business.
- Under 30 years old.
- English level: minimum B2.
- More information: becas@proexca.es
- Javier Perez Solans is available to do an internship at no cost until December.
- PROEXCA is a publicly owned company of the Government of the Canary Islands. Its main objectives are internationalization of businesses and attracting strategic investments.
- It is the reference-point to any foreign company within the process of investment in the Canary Islands.
- * <http://www.canaryislandshub.com/>

INN EXPATS EVENTS IN SEPTEMBER:

15.09 Innovation – Global Health

25.09 Me, myself and I

01.10 Norwegian Design and Oleana's new collection

20.10 The Norwegian Leadership model

21.10 Starting a new business

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

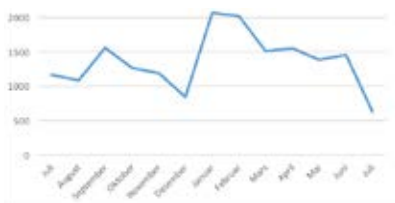
INN team:

Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

Juli 2015

632

utlyste jobber



Det ble registrert 632 ledige stillinger i løpet av juli i Rogaland. Det er en nedgang på 45 prosent sammenliknet med samme periode i fjor. Selv om juli alltid er en måned med færre utlyste stillinger, indikerer det en svakere trend enn tilfellet har vært de siste månedene.

	jul.14	jul.15
Ledere	7	6
Ingeniør- og IKT-fag	77	22
Undervisning	73	52
Akademiske yrker	50	22
Helse, pleie og omsorg	385	223
Banre- og ungdomsarbeid	49	34
Meglere og konsulenter	19	12
Kontorarbeid	45	30
Butikk- og salgsarbeid	120	56
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	0
Bygg og anlegg	102	44
Industriarbeid	86	22
Reiseliv og transport	88	53
Serviceyrker og annet arbeid	52	54
Uoppgitt	5	2
Totalt	1162	632

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.



Fredrik Ambjørndalen i Innovasjon Norge tilbyr næringslivet hjelp til å beskytte sine ideer.

Beskytt ideen din!

Når en ny idé skal utvikles er det viktig å beskytte den. Det kan gi deg et viktig konkurransefortrinn.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARIT BERGSTØL HVIDSTEN

Du kan søke beskyttelse innenfor tre hovedområder: design, varemerke og patent. Innovasjon Norge og Ipark kan hjelpe deg i denne prosessen.

Fredrik Ambjørndalen er IPR-rådgiver hos Innovasjon Norge og gir veiledning i hvordan du kan beskytte og utnytte dine eller din bedrifts immaterielle verdier i forretningsutviklingen.

- Hva menes med immaterielle verdier - IPR?

- IPR er en forkortelse for Intellectual Property Rights, eller på norsk: immaterielle rettigheter. Det refererer til beskyttelse av oppfinnelser, forfatter- og kunstnerarbeid, symboler, navn, logoer, design og andre innovasjoner. IPR inkluderer industrielle registrerbare rettigheter slik som patent, varemerke og design samt åndsverk, opphavsrett, domener, forretningshemmeligheter med mer, forteller Ambjørndalen.

- Hvorfor er det viktig å beskytte seg?

- Dersom man søker om en formell beskyttelse vil man ha en dokumenterbar rettighet. Rettighetene til det man selv utvikler kan være viktig å ha for å kunne utnytte det kommersielt, skape merverdier i sin egen bedrift og kunne ekskludere andre, samt forhindre kopiering. Men det er viktig at man klarer å knytte beskyttelsen opp mot

en forretningsmessig sammenheng, svarer Ambjørndalen

MANGE MULIGHETER

- Hvilke muligheter har man for å beskytte seg som person eller bedrift med en god idé?

- Som nevnt over er det flere typer immaterielle rettigheter. Det er viktig å tenke over hvor man er i et utviklingsløp og bruke riktig type beskyttelse til riktig tid. Andre muligheter man har for å beskytte det man utvikler er å beskytte kildekode, hemmeligholde informasjon, bruke eksisterende lovverk som Markedsføringsloven og Lov om opphavsrett. Videre er det nyttig å bruke Fortrolighetsavtaler dersom man deler konfidensiell informasjon, samt å regulere konfidensialitet inn i forskjellige type avtaler bl.a samarbeidsavtaler og avtaler om produktutvikling, nevner IPR-rådgiveren.

Ambjørnsen sier at mange tror at det å ta patent er det som skal til for sikre seg, men et patent kan fort bli uten verdi ifølge ham.

- Det er i noen tilfeller mulig å omgå et patent ved å gjøre endringer i et produkt. En strategi for å forhindre dette kan være å inngå en fortrolighetsavtale med samarbeidspartnere og andre som involveres i utviklingen, og deretter offentliggjøre din idé når produktet er realisert. Da vil alle se at det er din bedrift som har utviklet produktet, og resten vil eventuelt bare fremstå som kopier, sier Ambjørnsen.

Han oppgir at det å søke patent i mange land er kostbart. Det kan fort koste flere hundre tusen kroner. Du må ta patent i mange land hvis du skal prøve å sikre deg

for en periode. Et patent varer for 20 år.

- Hva kan du ta patent på, og hva kan du ikke ta patent på?

- Det er tre ting du kan ta patent på og det er produkter, fremgangsmåter og anvendelser. Du får ikke ta patent på en idé, oppdagelser, vitenskapelige teorier, matematiske metoder, forretningsidéer, opplæringsmetoder, metoder for spill, kirurgisk behandling, terapi eller diagnostisering.

TIDKREVENDE PROSESS

Å søke patent tar tid. Etter at du har skrevet og sendt inn søknaden, må du gjennom det som for mange oppleves som en tålmodighetsprøve.

- Hvor lang tid tar prosessen mot godkjenning?

- Det tar gjerne ett år for få godkjent en søknad for Norge og mange flere år hvis du søker patent i andre land. Det er ikke uvanlig at det tar mellom tre og fem år å få patent, forteller Ambjørndalen.

- Hva kan Ipark og inkubatormiljøet på Ullandhaug bidra med i denne sammenheng?

- Ipark besitter kompetanse, nettverk og avtaler med advokater og IPR byråer som kan hjelpe gründere, forteller Arild Kristensen. Han er inkubatorleder for helse- og velferdsteknologi i Ipark.

NYTT OM NAVN



ANNE RAFOSS
HMS-rådgiver i Medco

I forbindelse med at Medco Bedriftshelsetjeneste har kjøpt bedriftshelsetjenesten og Min Livsstils-opplegget for bedriftskunder av Enforme så er vi så heldige å ha fått Anne Rafoss med oss på laget. Hun er utdannet sykepleier og vil fortsette å arbeide som HMS rådgiver med fokus på trening og livsstil for Enformes tidligere kunder og for flere av Medcos kunder.



HELEN STENE
Helserådgiver i Medco

I forbindelse med at Medco Bedriftshelsetjeneste har kjøpt bedriftshelsetjenesten og Min Livsstils-opplegget for bedriftskunder av Enforme så er vi så heldige å ha fått Helen Stene med oss på laget. Hun er utdannet helsepedagog og vil fortsette å arbeide med trening og livsstil for Enformes tidligere kunder og for flere av Medcos kunder.



ALEXANDER KRISTIANSEN
Konsulent i Mercuri Urval

Alexander Kristiansen startet i Mercuri Urval i juni, hvor han vil fortsette å bistå selskaper med å kartlegge og rekruttere talent og "high-potential" kandidater. Han har en Bachelorgrad fra Shanghai og en Mastergrad fra London, hvor han ved sistnevnte skrev sin hovedoppgave om olje- og gassindustriens fokus på å beholde talenter i sin organisasjon. Alexander jobber hovedsakelig med rekruttering innen olje og gass og professional services, som inkluderer finans, rådgivning, revisjon og advokattjenester.



LEIF THUNE RUDLANG
Daglig leder i Delfi data AS.

Han har lang fartstid innen ledelse, strategisk rådgivning og samspillet mellom IT og forretning og har de siste årene bygd opp en rådgivings-avdeling i Stavanger. Rudlang er utdannet innen informatikk og har bl.a hatt lederroller i selskaper som IBM, DK Digial, Acergy, Ergo Group og ASP Norge /Tellmann Executive Advisors. Delfi Data er et IT-konsulentselskap i Stavanger med spesialkompetanse innen prosjektledelse drift og utvikling – samt at de har egen softwareportefølje.



METTE HELEN STRAND
Forfatter i Alternativet

Mette er utdannet sykepleier og har videre-utdannelse innen ledelse - og personalutvikling. Hun har lang erfaring innen ledelse og organisasjonsutvikling, er sertifisert NLP Trainer og daglig leder/partner av Alternativet AS. Utgir nå bøkene NLP Grunnbok 1 og 2 sammen med Erling Skagseth.



SONJA OSMUNDSEN
Administrasjonsleder i Medco

I forbindelse med at Medco Bedriftshelsetjeneste har kjøpt bedriftshelsetjenesten og Min Livsstils-opplegget for bedriftskunder av Enforme så er vi så heldige å ha fått Sonja Osmundsen med oss på laget. Hun har bakgrunn innen økonomi og administrasjon og vil ha ansvar for disse områdene hos oss.

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



NYTT OM NAVN



INGVAR HUSVEG

Salgsansvarlig i Dataplan Solutions

Ingvar Husveg er fra august 2015 ansatt som ny salgsansvarlig i Dataplan Solutions AS. Husveg kom fra stillingen som salgsleder i Viking of Norway og har tidligere IT-erfaring fra blant annet Jæren Data og Atea AS.



ARE JAASTAD

Daglig leder i Karabin

Are Jaastad er ny daglig leder i Karabin as.



JONE ELLEFSEN

Konsulent i Peanuts AS

Jone Ellefsen er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 1. august, og skal jobbe med Sharepoint. Han har lang erfaring med arkitektur og drift av store Sharepoint-løsninger. Jone kommer fra CapGemini.



ERLING SKAGSETH

Forfatter i Alternativet

Erling Skagseth er utdannet geolog med erfaring innen ledelse. Han har arbeidet i mange år som lektor i VGS, er partner og styreleder i Alternativet AS. Sertifisert NLP Trainer. Utgir nå bøkene NLP Grunnbok 1 og 2 sammen med medforfatter Mette Helen Strand



EIVIND HORNNES

Salgs- og markedsjef i Stavangerregionen Havn

Eivind startet nylig i havnens nyopprettede stilling som salgs- og markedsjef. Han har lang erfaring med salgs- og markedsrettet arbeid fra blant annet Kelly og Stavanger Aftenblad. Eivind har en Bachelorgrad fra USA og Ungarn innen markedsføring og økonomi. Denne nye stillingen skal sikre profesjonelt salgs- og markedsrettet arbeid av havnens muligheter og tjenester, bidra til strategisk ledelse og utvikling av havnen, ivareta og videreutvikle havnens profil og identitet, og aktivt bidra til god samhandling mellom havnens kunder og intern utvikling av havnens fremtidige tilbud.



TROND INGE RASMUSSEN

Areas Sales Manager i Freja

Trond Inge Rasmussen (54) er ansatt som Area Sales Manager ved FREJA Transport & Logistics i Stavanger med virkning fra 3. august i år. Trond Inge Rasmussen har bred, solid og relevant kompetanse, og kommer sist i fra stillingen som Base Manager i Baker Hughes Norway. Før det har Trond Inge Rasmussen blant annet jobbet som selger og salgsansvarlig hos DHL og TNT i Stavanger-regionen. Han har også vært import-sjef, selger og salgssjef i Nor-Cargo i til sammen ti år, og de siste seks årene i Baker Hughes. Trond Inge skal jobbe med salg og salgsfremmende arbeid i region Sør-Vest, i tett samarbeid med resten av organisasjonen.



PHUONG HELEN NGUYEN

Designer i Halogens

Phuong er ny designer ved Halogens Stavangerstudio. Hun har en mastergrad i 'Service Systems Design' fra København, Danmark, i tillegg til en bachelor i 'Spatial and Interior Design' fra Perth, Australia. Hun har også erfaring som digital designer fra Folkmatic i København. Hun styrker med dette Halogens kompetanse på tjenstedesign, med systemfokus. Phoung skal hjelpe både offentlige og private kunder med å lage bedre og mer konsistente brukerreiser. Dette gjelder både for deres egne ansatte og selvfølgelig for sluttkunden - alt i tråd med en sunn forretningsmodell.



HILDE FRØYLAND

Økonomi- og administrasjonssjef i Stavangerregionen Havn

Hilde startet i vår som ny økonomi- og administrasjonssjef i Stavangerregionen Havn. Hun har lang erfaring i ledende stillinger innen økonomi i byggrelatert bransje, senest i Block Berge Bygg. Hun har også jobbet som eiendomsmegler. Hilde er utdannet med en Bachelor grad innen økonomi og eiendomsmegling. I Stavangerregionen Havn vil Hilde i hovedsak ha økonomiansvar på konsernnivå og jobbe med finansiell og økonomisk styring i fht strategiske planer og investeringer.

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.



INNSIKT //
GIR
UTSIKT //

PULPIT // 2015

23. september 2015 // STAVANGER KONSERTHUS

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!

Registrering og kaffe	08.00 - 09.00
Pulpit 2015	09.00 - 16.00
//GET TOGETHER	16.00 - 18.00

Vi avrunder Pulpit 2015 på konserthusets flotteste utsiktspunkt.
Det serveres nydelig mat og drikke i en avslappet atmosfære.



KONFERANSIER:
ASLAK SIRA MYHRE

Aslak Sira Myhre er direktør ved Nasjonalbiblioteket. Han er en profilert forfatter, debattant og foredragsholder innen de fleste samfunnstema. Aslak har deltatt på alle tidligere Pulpit-konferanser enten som foredragsholder eller konferansier. Også i år blir han konferansieren vår. En rolle han fyller bedre enn de aller fleste!

ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPlass FOR NÆRINGS�IVET.

For mer info og påmelding, se **PULPIT.NO**

FOR Å FÅ OVERSIKT TRENGER DU DET BESTE UTSIKTSPUNKTET.

Disse får du høre i Stavanger Konserthus, 23. september 2015:

CARL BILDT

Tidl. statsminister og utenriksminister i Sverige

MANØVRERING I EN TURBULENT VERDEN

Carl Bildt vil ta for seg det nye trusselbildet, utviklingen i konkurransekraften i eurosone og de økonomiske konsekvensene av konflikten mellom Russland og Ukraina. Bildt er kjent som en svært kunnskapsrik, engasjert, og til tider provoserende, foredragsholder.



MONICA MÆLAND

Næringsminister (H)

VEIEN MOT ET MER NYSKAPENDE NORGE

Monica Mæland er næringsminister i en regjering med høye ambisjoner innen områder som omstilling, nyskaping og innovasjon. Hun er derfor en selskreven gjest på Pulpit 2015.



LORD SEBASTIAN COE

Direktør for London OL 2012 og en av historiens fremste friidrettsutøvere

THE GENIUS OF HARD WORK

Coe vet mye om å sette seg hårete mål, og å faktisk nå dem. Fra ham får vi høre hva som skal til for å bli verdens beste mellomdistanseløper. I tillegg blir det interessant å lære mer om planleggingen og gjennomføringen av London OL i 2012. De mest vellykkede olympiske sommerleker i moderne tid.



MORTEN KROGVOLD

Fotograf

OM LYKKE, DANNEELSE OG TID - REFLEKSJONER OVER DET VI TAR FOR GITT

Morten Krogvold er en av våre aller mest respekterte fotografer. Han er en mester i å få fram karaktertrekk og personlighet hos dem han portretterer. I tillegg er han en klok og populær foredragsholder. Krogvold vil reflektere over viktige ting i livene våre som lykke, dannelse og tid.



SIRI KALVIG

Phd- Offshore Wind Energy, UiS og Meteorologist & Partner, StormGeo AS

FORNYBAR INNOVASJON – FORNYBAR FORRETNING

Siri Kalvig er kjent som værmelder, meteorolog og gründer bak selskapet Storm Weather Center. De siste årene har hun markert seg med en engasjert og tydelig stemme i klimadebatten, og i fjor høst fullførte hun en doktoravhandling om offshore vindkraft ved UiS. Siri Kalvig vil snakke om framtidsutsikter, innovasjon og forretningsmuligheter innen fornybar energi.



KYRRE M. KNUDSEN

Sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank

HVOR RELEVANT ER OLJEPRISEN EGENTLIG FOR REGIONENS FRAMTID?

Kyrre M. Knudsen tar utgangspunkt i at det er 45 år siden vårt første funn av olje. Hvordan vil utviklingen bli de neste 45 årene? Knudsen gir et bilde av de makroøkonomiske utsiktene og hvilken betydning de har for regionen vår.



DAVID POLINCHOCK

Direktør for markedsføringsledelse og talsmann hos AT&T Big Data

CONVERSATION WITH DIGITAL NATIVES

«Conversation with digital natives» er nettopp det tittelen sier. Forsker David Polinchock har med seg datteren og en skolekamerat, og gjennom dialog med 13-åringene ser han på deres digitale hverdag. Hvordan forholder de seg til venner og relasjoner, merkevarer osv. Vi er ganske sikker på at svarene vi får vil være overraskende for de fleste.



BERTA LENDE RØED

Daglig leder og gründer av FuelBox - Den gode samtalen på boks

FUEL DEG SELV OG DINE RELASJONER

FuelBox er kommunikasjonsverktøyet som benyttes for å skape «Den gode samtalen» på arbeidsplassen, i parforholdet, i familien eller blant venner. Berta Lende Røed fra Bryne er en av regionens mest lovende gründere. Hun er også en engasjerende foredragsholder.



Helt logisk!

18 mål. Framtidsrettet mulighet for bedrifter som er opptatt av logistikk og tilgjengelighet!

Nå har vi en byggeklar tomt på 18 mål i Gjesdal Næringspark like sør for Ålgård, kloss ved E39 og med uvanlig gode eksponeringsmuligheter.



Svært gunstig pris

Sammenlignet med Forus, er dette en mulighet som ligger på om lag halve prisen.



Korte avstander

Ålgård sentrum: 4 km
Sandnes sentrum: 18 km
Ganddal godsterminal,
Sandnes: 19 km
Forus: 22 km
Stavanger lufthavn,
Sola: 29 km
Risavika Havn: 32 km
Stavanger: 32 km
Egersund: 41 km



Eie – leie

Tomten kan kjøpes helt eller delvis. Tomten er planert og byggeklar. Vi har allerede gjort verdifull prosjektering, og vil kunne gi gode innspill på vei mot ferdig bygg. Om ønskelig kan Masiv Eiendom AS tilby å inngå et leieforhold på nybygg.



E39 utvides

Dette er allerede regionens beste beliggenhet i forhold til logistikk og distribusjon. Og om få år utvides E39 med fire felt fra Sandnes til Ålgård. Da reduseres kjøretiden betraktelig.

Gjesdal Nærings park



Kontakt Ronny Kennedy **934 48 407** eller Frank Skjæveland **930 05 040**
Se også masiv.no