

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 9 • 2015 • ÅRGANG 21
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Slik vil folk bo

De unge drømmer om enebolig, de eldre vil ha leilighet. Nærhet til venner og familie, butikker og servicetilbud betyr mest – mens bompenger betyr lite. En ny undersøkelse avslører hvordan folk i regionen vil bo framover.

side 8-13



VI UTVIKL



OGREID.NO
51 85 40 00

KONTORLOKALER

Jon Brakestad, 905 17 432, jb@ogreid.no | Thomas J. Middelthon, 901 34 575, tjm@ogreid.no

ER BYEN

KONTORER • BUTIKKER • RESTAURANTER • PARKERING

STAVANGER CBD

Totalt fornyet, forstørret og forskjønnnet – det nye Straensenteret får 8 000 m² nye kontorlokaler over fem etasjer. Taket blir et av Stavangers flotteste uterom med restaurant og utsikt over sjø og sentrum. I tillegg vil 11 000 m² kjøpesenter by på 25–30 butikker. Planlagt byggestart 2016 med ferdigstilling 2018.

Stort utvalg lokaler til leie – ta kontakt i dag for mer informasjon.



STRAENSENTERET

BUTIKKLOKALER

Merethe Svensen, 948 88 908, ms@ogreid.no



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: mannaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

13.10 Sentrumskonferansen 2015

14.10 Treffpunkt Gjesdal

16.10 Lederskolen II

20.10 Fagfrokost for bygg og håndverkerbransjen

20.10 FFE = Frisk, Fornøyd og Energisk

21.10 Treffpunkt Rennesøy

22.10 Risavikadagen 2015

22.10 Bransjetreff – Varehandel

27.10 I styrerommet



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

INN ACTIVITIES

07.10 Tax when leaving Norway

08.10 Introduction to Mindfulness

13.10 Learn how to knit

20.10 Norwegian Leadership model

21.10 Starting a new business



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 Henrik Moksnes/

BITMAP

Årgang: 21.

Redaksjonen avsluttet: 25. september 2015.

Innhold



Nærhet er inn - bompenger ut 8

Pulpit 2015 14

Nordic Edge skal bli enda større 20



Profilen: Stine Haave Åsland 22

Lær av de beste: Laerdal Medical 26

Bedriften: IVAR IKS 30



Nå er jakten på Nye muligheter i gang 34

Elektrisk innslag på OTD 36

Styreleder 38

Energikommentaren 40

Spaltisten 42

Nye medlemmer siden sist 44

Kilden 46

INN Expats 48

Stavanger rekrutteringsindeks 50

- Effektivisering er ingen quick fix 51

Lunch 52

Nytt om navn 53



Nye eller tapte muligheter



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Tapte muligheter kan bli skjebnesvangert for Stavanger-regionen. Heldigvis har vi tradisjon for å gripe mulighetene. UiS-rektor Marit Boyesen og Iris-sjef Ole Ringdal, som representerer regionens viktigste kompetansemiljøer, peker på mulighetene som ligger i at et nytt sykehus plasseres på Ullandhaug. Og på konsekvensene dersom vi lar muligheten passere.

Ingenting blir som før! Videre vekst og velstand er avhengig av et mer differensiert næringsliv. Spesielt innenfor områder som helse, mat, IT og fornybar har regionen vår et stort potensial. Næringslivet er nå i full mobilisering! Hundrevis av de klokeste hodene er engasjert i prosjektet "Nye muligheter" for å jobbe med framtidens næringer. Det er dugnad over hele linjen. Vi har dessuten bak oss en valgkamp hvor de fleste partiene har hatt nye arbeidsplasser som sak nummer én. Næringslivet må selv klare omstillingen, men det offentlige må bidra med gode rammebetingelser, spesielt når det gjelder videre utvikling av Ullandhaug og Forus. For å forstå dette potensialet må vi ha en kunnskapsbasert utvikling og et kunnskapsgrunnlag for videre vekst. Da må vi lytte til de viktigste fanebærerne – Universitetet og Iris. De tror at tett samhandling mellom universitet, sykehus, forskningsmiljø og kunnskapsintensive virksomheter kan skape en industri innenfor helse. Stikkord er velferdsteknologi, simulering, modellering og robotisering, mat og ernæring. Mye av den teknologien oljebransjen har bygget opp over 50 år er anvendelig innenfor andre områder. Helse er et av de viktigste.

ARBEIDSPASSER ELLER IKKE?

Både organisatorisk og fysisk er det avgjørende at et nytt sykehus ligger på Ullandhaug dersom vi ønsker arbeidsplasser og næringsutvikling. Selv i de høringsuttalelsene som lander i favør Våland, framgår det i all hovedsak at Ullandhaug er best hvis næringsutvikling er målet. Meldingen fra hele Ullandhaug-miljøet og næringslivet er krystallklar. Det er heller ingen hemmelighet

at de fleste miljøene ved universitets-sjukehuset mener at Ullandhaug blir best, både når det gjelder pasientbehandling, ansatte, forskning, utdanning og med tanke på næringsutvikling. Nytt sykehus på Våland vil bli et mareritt for både ansatte og pasienter i ombygningsperioden, og vil ta langt lengre tid enn å bygge på Ullandhaug.

Det helt enkle spørsmålet politikerne derfor må stille seg nå er følgende: Er næringsutvikling og arbeidsplasser viktig? Er svaret nei, holder vi sykehuset adskilt fra universitetet, forskningsmiljøet og næringslivet. Vi plasserer det på en isolert øy hvor framtidige plassbehov ikke kan møtes. Vi hindrer at det er gode møteplasser for samhandling og deling av kompetanse som gir nye ideer, skaper nye næringer og nye bedrifter basert på brukerbehov og teknologiutvikling. Vi lager en fysisk grense som hindrer operativt og tett samarbeid mellom forskningsaktører, gründere og investorer med potensial for nye konkrete forretningskonsepter. Og vi vanskeliggjør bevisst forskning og innovasjon som til sjuende og sist kommer pasientene til gode og som skaper enda bedre behandlingstilbud. Og glemmer enkelt og greit den 50 år gamle sammenhengende suksesshistorien ved å skape en olje- og gassklynge.

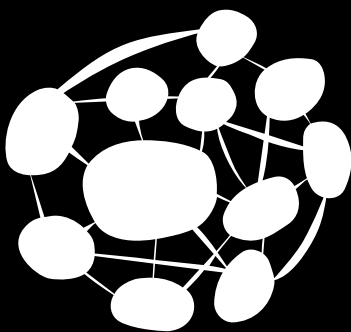
Dette er oppskriften på hvordan målet om 10.000 nye arbeidsplasser effektivt kan torpederes dersom vi ikke lytter til det kunnskapsbaserte miljøet, men til de som betrakter næringsutvikling og arbeidsplasser som et onde. De som bruker Forus som referansen på alt som er galt her i regionen, og som tror at vi kan leve av å klippe håret på hverandre. Landets største og viktigste næringsområde med over 40.000 arbeidsplasser. Det advares

mot at Ullandhaug kan bli et nytt Forus! At Stavanger skal bygge seg en ny næringsframtid og en ny næringsklynge, slik vi gjorde det da olje- og gassindustrien etablerte seg her. Hadde Stavanger blitt oljehovedstaden dersom vi hadde redusert det hele til et byutviklingsprosjekt for Stavanger og ikke lyttet til næringsens behov den gangen? Forus er og blir en gigantisk velsignelse for hele regionen vår. Trafikkutfordringen området representerer skyldes blant annet dets vekst og suksess – og er noe vi enkelt kan lære av og løse når vi skal utvikle Ullandhaug. Skal en region med omstillingspress og med behov for å skape nye arbeidsplasser og nye muligheter la den sjansen gå fra seg?

EN GARANTI FOR GODT KOLLEKTIVTILBUD

Fram mot 2040 ser Universitetet i Stavanger for seg at de skal vokse til 20.000 studenter og ha 2.000 forskere i aksjon. Et sykehus på Ullandhaug og en øvrig vekst i området vil faktisk være en garanti for at vi får en skikkelig trafikkklønsning – en løsning som manglende trafikkgrunnlag er en hovedårsak til at vi ikke har i dag. Det totale trafikkgrunnlaget vil dermed bli så stort at det forsvarer høykvalitets kollektivløsninger. I dag har vel Universitetet regionens største parkeringsplass, og med gode kollektivløsninger kan dette endres og sykehus på Ullandhaug blir et miljøprosjekt. Dessuten kan vi endelig knytte studentmiljøet enda tettere på Stavanger og Sandnes.

Ullandhaug muliggjør mange synergier men det viktigste er topp pasienttilbud, god adkomst for hele regionen og mulighet for å skape et nytt og nødvendig bein å stå på innen næringsutvikling.



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.

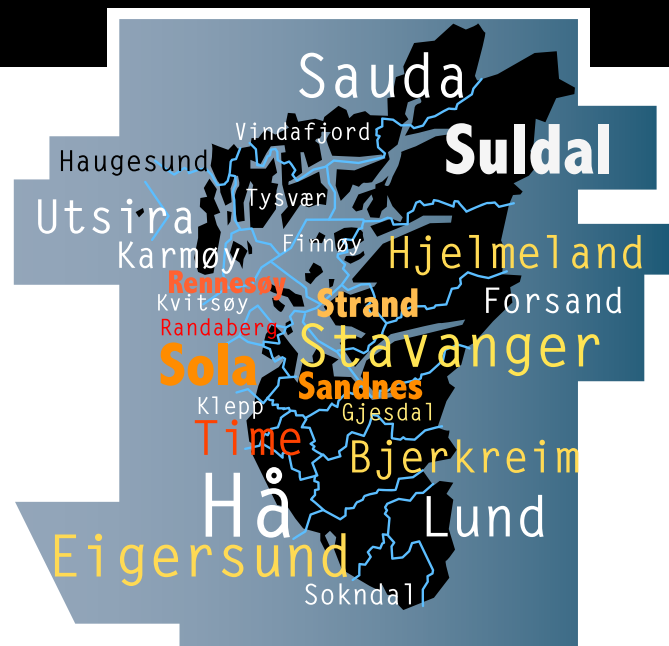
Næringsforeningen har 1.799 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



24 RESSURSGRUPPER

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



RENNESØY

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



ENERGI

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



FORNYBAR STAVANGER

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



BYGG OG ANLEGG

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



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

SKINNET BEDRAR.

HELT NYE BMW X5 xDRIVE 40e PLUG-IN HYBRID.

Helt nye BMW X5 med eDrive er en komplett plug-in hybrid. Kombinasjonen av BMW eDrive-teknologi med xDrive intelligent firehjulsdrift gir optimalt veigrep og dynamiske kjøreegenskaper. Den elektriske motoren – som lades enkelt med en vanlig stikkontakt – lar deg kjøre utslippsfritt inntil 31 km* opp til 120 km/t. I tillegg tar den kraftige BMW TwinPower Turbo bensinmotoren ansvar for å få deg hele veien frem til hytta. 0-100 km/t går unna på kjappe 6,8 sekunder og bagasjerommet byr på romslige 500 liter.

BMW X5
med eDrive

www.bmw.no



Ren kjøreglede



HELT NYE BMW X5 xDRIVE40e FRA KR 781.800,-**

Salget har startet – lansering oktober 2015.

BMW GARANTI

5 ÅR 200.000 km

* Rekkevidde vil variere med kjøremønster, temperatur og ladetilstand. **Pris er inkl. frakt og lev.omkost. Årsavgift kommer i tillegg. Forbruk bl. kjøring: 0,33 l/mil, CO₂-utslipp: 77 g/km. Bilde kan avvike fra tilbudt modell.



Bavaria Stavanger

www.bavaria.no

T: 51 96 50 00

Vassbotnen 13, 4313 Sandnes

Nærhet er inn – bompenger ut

Politikerne vil bygge tett og høyt, men de unge på Nord-Jæren drømmer fortsatt om enebolig, viser en ny boligundersøkelse. De eldre vil i større grad ha leilighet som sin neste bolig, men krever urbane kvaliteter. Og mens det fortsatt er forskjell på by og land, betyr bompenger, nærhet til kafeer og restauranter og kulturtilbud relativt lite for de aller fleste av oss når drømmen om ny bolig skal realiseres. Helst vil vi bli boende i det området vi allerede er etablert, nær familie og venner.



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







Boligkjøperne prioriterer nærhet til arbeidssted, familie og venner, butikker og servicetilbud.

Utgifter til bompenger har ingenting å si for hvor befolkningen på Nord-Jæren ønsker å bo. Det viser en ny og omfattende boligmarkedsanalyse.

Nærhet til arbeidssted, familie og venner, butikker og servicetilbud er det innbyggerne på Nord-Jæren legger mest vekt på når de blir spurt om hvilke kriterier som betyr noe for valget

Bompengeutgifter og nærhet til kafeer og restauranter er det innbyggerne er minst opptatt av. Heller ikke det å bo i kort avstand til idrettsanlegg og kulturtilbud er noe boligeierne i regionen vektlegger når de blir bedt om å prioritere hva som er viktig.

Boligmarkedsanalysen er laget av Prognosesenteret på oppdrag fra Næringsfor-
eningens ressursgruppe for bygg og anlegg.

- Undersøkelsen viser at bompenger ikke er et viktig tema i forhold til valg av bolig. Det som betyr noe er nærhet til familie og venner, nærhet til butikker og servicetilbud, nærhet til offentlig kommunikasjon og nærhet til turområder. Selv om bompengene kan koste en del, er det ikke nok til å skremme boligkjøpere bort fra områder som oppfyller de andre, og langt viktigere valgkriteriene. Det kan tyde på at mange i denne regionen har relativt god råd. Betaling av bompenger går ikke på bekostning av forbruket av melk og brød, sier prosjektleder og partner i Prognosesenteret, Kåre Einan.

NORD-JÆREN

Analysen omfatter kommunene Stavanger, Sandnes, Randaberg, Sola, Time, Klepp og Hå og er dels basert på statistiske data i forhold til befolkningsendringer, inntekt, demografi, og dels en telefonundersøkelse til 500 respondenter.

Det bor om lag 300.000 mennesker i området totalt – nær 70 prosent av disse i Stavanger og Sandnes. Andelen under 18 år er lavere i Stavanger enn i de andre kommunene, men samtidig har Stavanger den største andelen av unge mellom 24 og 34 år. Stavanger har sammen med Randaberg også den høyeste andelen av befolkningen over 65 år.

Det er også i denne aldersgruppen at det forventes den kraftigste befolkningsveksten i årene fremover, men samlet vil den sterkeste befolkningsveksten være i Sandnes.

Analysen tar for seg både flyttestrømmer, befolkningsendringer, boligbygging, boligmasse, boligpriser, pendling og boligbehov i regionen.

Ikke overraskende er det de yngste som i størst grad har flytteplaner. De ønsker mer plass og flere rom, og drømmer i høy grad om enebolig. 40 prosent i aldersgruppen 25-29 år bor i enebolig i dag, mens 62 prosent ønsker enebolig som sin neste bolig. Vel halvparten i denne aldersgruppen har flytteplaner – og én av fire innen ett år. For dem er nærhet til arbeidstedet det viktigste i valget av boområde.

Jo eldre man blir, jo større er ønske om å flytte i leilighet. Når de som er spurt om hvilken boligtype man vil foretrekke som sin neste bolig, svarer 48 prosent enebolig og 34 prosent leilighet. Men analysen peker på en viktig endring i forhold til framtiden: Det vil være flere i framtiden i de eldste aldersgruppene som ønsker leilighet og flere av de unge som ønsker enebolig.

Når unge eller førstegangsetablerere blir

spurt om hvilken boligtype de ønsker seg neste gang, svarer 59 prosent enebolig og 24 prosent leilighet. Blant godt voksne ønsker 35 prosent enebolig og 55 prosent leilighet om man ser kommunene under ett.

FORSKJELLER

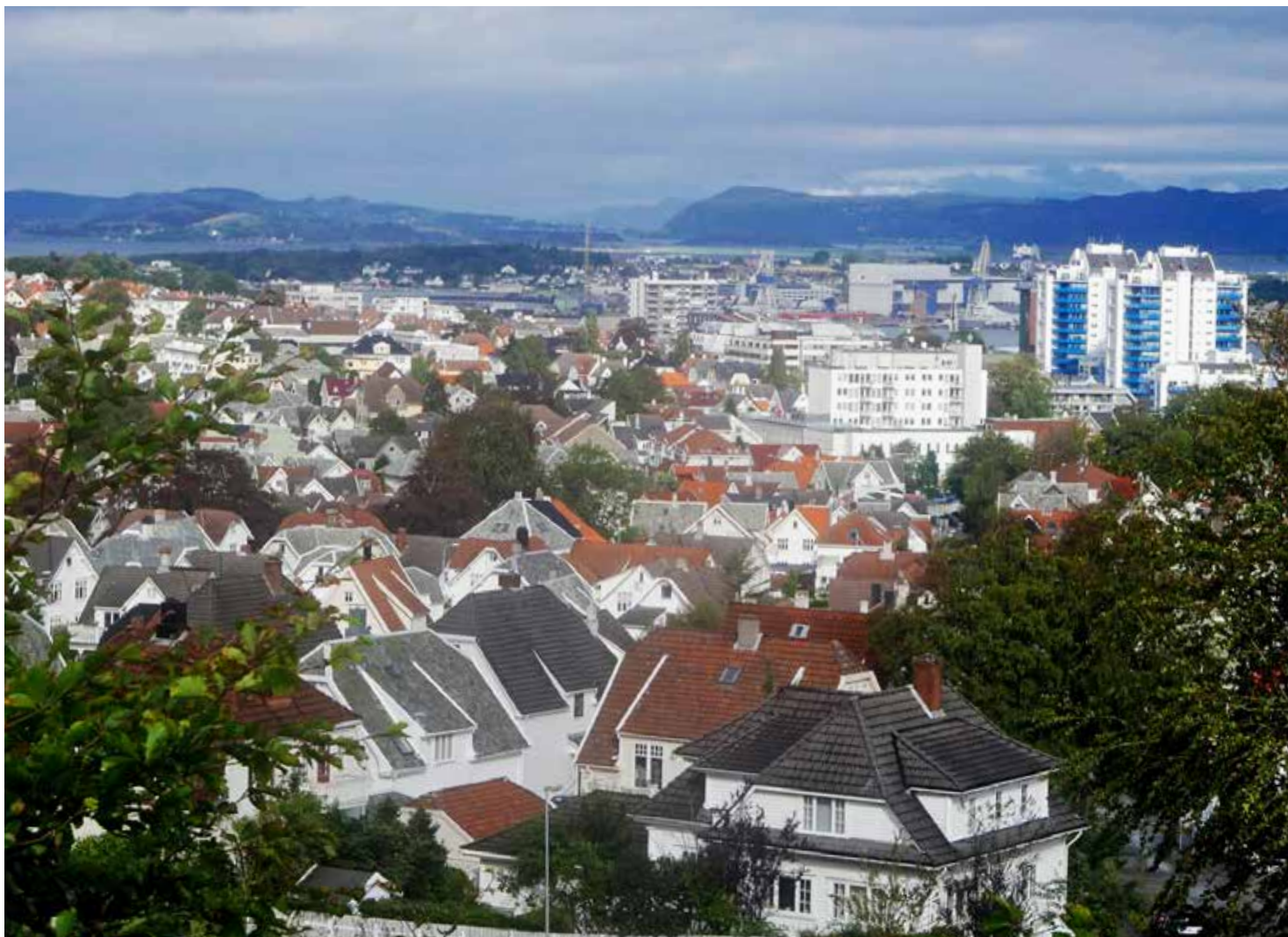
Mer enn én av fire sier at de har flytteplaner. Ni prosent innen ett år – 15 prosent innen tre år. Men forskjellene er store fra kommune til kommune. I Sola sier 20 prosent av de spurte at de har planer om å flytte innen ett år – i Sandnes bare fem prosent.

Samtidig som analysen legger til grunn et behov for flere leiligheter og at et økende antall eldre i større grad vil etterspørre leilighet som sin neste bolig, er det de eldre som har minst planer om å flytte på seg. I undersøkelsen svarer 90 prosent av de over 65 år at de sannsynligvis ikke vil flytte i løpet av de neste fem årene.

Folk flest vil helst bo i samme område som de bor i dag, viser undersøkelsen. Ønsker de å flytte, er det mer et spørsmål om å skifte boligtype. Ønske om boområde, avhenger av alder og livssituasjon. Men det å bo nær familie og venner skårer høyt i alle aldersgrupper. Ønsket om å bo nær arbeidstedet betyr mest for de yngste og gradvis noe mindre jo eldre man blir. Nærhet til turområder betyr like mye enten man er ung eller gammel, mens nærhet til butikker og servicetilbud betyr gradvis mer jo eldre man blir.

Bompengeutgifter, nærhet til kafe og restauranter betyr like lite – uansett alder.

Når innbyggerne blir spurt om hvilke kriterier som er viktig for valg av boligtype, er



De unge drømmer om enebolig, mens de eldre ser for seg et liv i leilighet. Men det er de unge som først og fremst har flytteplaner de neste fem årene, viser undersøkelsen fra Prognosesenteret.

beliggenhet svært viktig. Andre kriterier som trekkes fram er størrelse, standard og pris.

Stil, design, arkitektur og type bolig betyr langt mindre.

LEILIGHETER

Det finnes i dag 120.000 boliger totalt i de aktuelle kommunene. Stavanger har den høyeste andelen leiligheter – Klepp den laveste. Men selv i Stavanger er ikke andelen leiligheter høyere enn 30 prosent.

I tre av de fire siste årene er det bygget flere boliger i Sandnes enn i Stavanger. Unntaket var i 2011.

Boligbehovet i Stavanger vil hovedsakelig komme i de eldste aldersgruppene,

mener Prognosesenteret. Før 2019 i aldersgruppen 65-74 år og de påfølgende fem årene i aldersgruppen over 75 år. Dette medfører også at behovet for leiligheter vil utgjøre 80 prosent av det totale boligbehovet de nærmeste årene i kommunen, i følge analysen. Andelen som vil etterspørre leiligheter vil øke ytterligere fram mot 2024.

- Er det ikke et paradoks at flere eldre vil etterspørre og ønsker leilighet som sin neste bolig når 90 prosent av de spurte over 65 år samtidig sier de sannsynligvis ikke vil flytte i løpet av fem år?

- Behovet for leiligheter er beregnet med basis i en analyse av hvordan boligbehovet påvirkes av endringer i befolkningen, og

er ikke koblet mot svarene i undersøkelsen når det gjelder om man har flytteplaner eller ikke. Det vil være en økning i andelen eldre i Stavanger-området, og denne økningen vil med stor sannsynlighet bidra til et større behov for leiligheter. Når det gjelder aldersgruppen 65 år pluss, og kanskje ned mot 50 til 55 år, så er det en gruppe som ikke nødvendigvis har planer om å flytte, men som faktisk vil vurdere det om riktig type bolig eller leilighet dukker opp, sier Kåre Elnan.

Sandnes vil ha et langt større behov for nye eneboliger (44 prosent). Men også i Sandnes vil behovet for en økt andel leiligheter øke til 62 prosent fram mot 2024 i takt med en aldrende befolkning.

Vil ha eneboliger - planlegger

Regionen flommer over av ledige leiligheter på markedet. Men fylkesplanleggerne ser ingen grunn til å vurdere målet om at innbyggerne skal bo tettere og høyere.

Av totalt 2742 boliger som lå ute for salg på finn.no i slutten av september i Stavanger, Sandnes, Randaberg, Sola, Time, Klepp og Hå, var hele 1642 leiligheter. Antall eneboliger var 604, mens rekkehus og tomannsboliger utgjorde 496.

Selv i de fem landkommunene var det flere leiligheter for salg enn eneboliger, rekkehus og tomannsboliger til sammen.

Tallene står i sterk kontrast både til boligmassen i regionen og det store antallet innbyggere som i undersøkelsen fra Prognosesenteret drømmer om enebolig.

- I dag diskuteres det kun eneboliger eller blokk. Man glemmer alt det i midten, sier Egil Skjæveland, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg.

Han har lest Boligmarkedsanalysen fra Prognosesenteret med stor interesse, og mener at man i større grad må skille mellom by og land når framtidens boliger skal bygges.

- Regionalplanen er for stram i forhold til randsonene. Det må åpnes opp for andre boliger enn bare blokker. Jeg håper at vi kan få til en endring både i forhold til krav til tetthet og areal i det nye planarbeidet. At så mange ønsker å bo i noe annet enn i blokkleilighet – spesielt i landkommunene og i randsonene - er noe man må ta på alvor, sier Skjæveland.

LEGGES TIL RETTE

Den vurderingen kjøper ikke plansjef i fylket, Christine Haaver, uten videre.

- Utenfor storbyområdet er 90 prosent av boligmassen i dag eneboliger og småhus.



Det bygges leiligheter som aldri før på Nord-Jæren. Men antall leiligheter for salg har økt dramatisk på kort tid.

Dette må ses i sammenheng med at befolkningsgruppen vi skal bygge boliger for framover primært vil være en- og topersonshusholdninger og at befolkningsveksten i stor grad vil skje i de eldste aldersgruppene som ikke nødvendigvis har behov for store eneboliger. I stedet for å bygge enda flere eneboliger i distriktene bør vi ha fokus på hvordan vi kan legge til rette for at alle de som ønsker å bo i leilighet får mulighet til

det, for eksempel eldre med voksne barn som har flyttet ut. Da vil det være mer enn nok eneboliger tilgjengelig til dem som trenger det og for de som ønsker å bo i enebolig.

- I hvilken grad er dagens marked, med svært mange leiligheter for salg, en utfordring som må vektlegges i planarbeidet?

- Det er naturlig at konjunkturedringene får betydning for eiendomsmarkedet.

leiligheter i høyden



Egil Skjæveland er leder for næringsforeningens Ressursgruppe for Bygg og anlegg. Her sammen med strategisjef i Næringsforeningen, Anne Woie.

kommer det godt fram hvilke kvaliteter som etterspørres av innbyggerne. Dialogen framover bør handle om hvordan vi kan utvikle boligområder som inneholder de kvalitetene som etterspørres og ikke bare om hvilken boligtype vi skal bygge, sier Haaver.

BY OG LAND

I undersøkelsen oppgir 44 prosent av dem som bor i Sandnes og Stavanger at de ønsker leilighet som sin neste bolig. I landkommunene er det kun 24 prosent som ønsker det samme.

- Svært mange ønsker å flytte inn i andre ting enn en blokk. Vi kan ikke lyve oss vekk fra virkeligheten. Mange ønsker rekkehus og tomannsboliger. Denne type boliger har en tendens til å forsvinne i den store diskusjonen mellom enebolig og blokk. Faktum er også at prisen på blokkleilighet er så høy i dag, at mange heller ikke vil ha råd, sier Skjæveland.

Det er dyrt å bygge i betong, nesten dobbelt så dyrt om man sammenlikner en blokkleilighet på 100 kvadratmeter med et rekkehus. Det må også bransjen selv ta tak i, sier Skjæveland.

I følge Skjæveland går salget av nye

blokkleiligheter svært tregt i regionen.

- For tiden er markedet for leiligheter overmettet. Det gjelder spesielt for Sandnes og Stavanger. I høy grad handler det om leiligheter som er for store og for dyre, sier Skjæveland.

SKJEVHET

- Rapporten viser at vi må tenke nøye gjennom hvilke leiligheter som planlegges og bygges, sier strategisjef i Næringsforeningen, Anne Woie.

Hun viser til at om en skal flytte fra eneboligen, må leilighetene som bygges ha de kvalitetene som må til for at man faktisk velger leiligheter.

- Det er en skjevhet i forholdet mellom de som vil ha leilighet og de som faktisk har planer om å flytte til en leilighet. Det viktigste kriteriet for å flytte er nærhet til familie og venner, og det viser at en kanskje ikke flytter før en finner en boligtype som kan passe i nærheten. Spørsmålet blir da hvordan man på best måte får til boligområder med ulike typer boliger. Bransjen vil investere i de prosjektene som er realiserbare- og salgbare, og dette kan man ikke se bort fra.

Som planleggere følger vi selvsagt med på situasjonen - vi er avhengige av at utbyggere og grunneiere har rammebetingelser som gjør at det mulig å produsere boliger. Det viktigste for oss er likevel å påse at det er sammenheng mellom fremtidig befolknings boligbehov og de boligene som tilbys. I dag ser vi at det er et stort misforhold mellom befolkningssammensetning og de boligene som finnes. I boligpreferanseundersøkelsen

PULPIT 2015:

- Alt må ha en mening

- Skal dere lykkes med noe, tørr å tenke annerledes. Men viktigst av alt, det må ha en mening og en visjon som folk forstår. Uten, er det vanskelig å løfte sammen, fastslo Sebastian Coe på Pulpit 2015 - foran 500 deltakere i Konserthuset.

Nærmere 500 deltok på Pulpit 2015 og fikk oppleve en konferanse der innsikt, utsikt og konferansekraft er de viktigste stikkordene.



Sebastian Coe var i Stavanger for aller første gang, i forbindelse med Pulpit 2015.

- Folk på ha en visjon og en grunn til at de gjør som de gjør, en grunn som gir mening.

Sebastian Coe



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES OG
MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sebastian Coe var invitert til Pulpit 2015 for å snakke om konkurransekraft, hvordan utfordre konvensjoner og hvordan dra i fellesskap. Og han bør vite et og annet om det, den gamle OL-legenden, politikeren og OL-generalen for London-OL i 2012. Han hadde i sin tid fire verdensrekorder i løping. Hans verdensrekord på 800 meter fra 1981, 1,41.73, ble stående i 16 år – og fortsatt er det bare to personer som har løpt raskere enn ham.

- Jeg tenkte annerledes. Før meg ble første runden på en 800-meter løpt litt mer forsiktig. Jeg gikk ut hardt fra start. Noen sa det ikke var mulig, men jeg forsøkte. Og til slutt lykkes jeg, fortalte Coe.

Han er nå nyvalgt president i Det internasjonale friidrettsforbundet (IAAF), og besøkte Stavanger for aller første gang i forbindelse med Pulpit. Men han har vært mange ganger i Norge – som har en helt spesiell plass i hans karriere.

- Norge er mitt åndelige hjem og jeg ble voksen som idrettsutøver i Oslo, fastslår han.

Han sikter selvsagt til sin aller første verdensrekord på 800 meter – som han satte på Bislett i 1979.

- Jeg har vært tilbake mange ganger. Jeg har fulgt med på utviklingen siden Norge ble en olje- og gassnasjon. Det er helt fantastisk hva som har skjedd i Oslo – og det mye takket være industrien i Stavanger-regionen, fastslo Coe.

Han sa han kjente igjen mye av motsetningene mellom Vestlandet og hovedstadsregionen i Norge fra situasjonen i England mellom London og industriområdene i nord.

- Jeg er født i London, men oppvokst i Nord-England. Vi hadde følelsen av at vi skapte verdiene, mens resten av landet bare forsynte seg, sa Coe.

PÅ EN ØLBRIKKE

Men minst like imponerende som verdensrekordene og OL-gullene som idrettsutøver – var den jobben han gjorde som leder av London-OL i 2012.

- Ideen ble født da vi satt tre personer sammen på en pub i 1999. Vi skriblet tankene våre om et OL i London ned på en ølbrikke. I årene som fulgte vokste vi til 8500 ansatte i 2012 og over 100.000 engasjerte frivillige og andre medarbeidere, forteller Coe.

Og selv om vi har hørt frasen om "the best olympic games ever", er London OL i 2012 kanskje det som virkelig lever opp til det ryktet. Det skyldes ikke minst suksessen med å transformere bydelen Stratford i Øst-London.

- Gjennom lekene, ønsket vi å endre livene til folk i Stratford og få dem til å se verden på en annen måte enn hva de hadde gjort uten OL. Vi ønsket også å endre verdens syn på London og vårt eget syn på oss selv, forteller Coe.

Han er naturlig nok veldig fornøyd med hva de fikk til.

- Disse årene ga oss tillit til å gjøre ting vi ikke trodde vi kunne. Gjennom OL, ble London igjen den ledende storbyen internasjonalt. Men vi kan ikke hvile på våre laurbær. Nå må byen igjen tenke neste steget i utviklingen og gjenoppfinne seg selv, mener Coe.

Og når han skal forklare hva det viktigste er og hva det viktigste vil være for å få til endring, enten det er i en bedrift, i et land – eller i Stavanger-regionen som nå er inne i en tøffere tid enn på mange år med nedgang i olje- og gassindustrien.

- Folk på ha en visjon og en grunn til at de gjør som de gjør, en grunn som gir mening. Bare da kan du få til entusiasme og den form for endring som vi fikk til i forbindelse med OL i 2012, fastslo Coe.

ET ENGASJERENDE PROGRAM

Årets Pulpit samlet altså 500 deltakere i Konserthuset, noe mindre enn i 2014. Pulpit er et samarbeid mellom Næringsforeningen, SpareBank1 SR-Bank og Bavaria. SR-Bank presenterte også sitt konjunkturbarometer på konferansen.

- Jeg tror det vil bli noe verre før det blir bedre. Arbeidsledigheten vil kunne nå fire prosent. Men det er også bra for oss at vi har en svak krone. Det er bedre for oss enn vi kanskje tror. Sammen med lave renter, vil det hjelpe oss gjennom dette, sa konsernsjef Arne Austreid i SR-Bank.

Gründer Berta Lende Roed fra FuelBox fortalte sin historie – til både latter og engasjement fra salen.



I tillegg til Coe, sto foredragsholdere som Carl Bildt, Morten Krogvold og Siri Kalvig på programmet. Arbeids- og sosialminister Robert Eriksson sto også på talerlisten.

- Vi er godt fornøyd med årets konferanse, den fjerde i rekken. Stavanger-regionen trenger en næringskonferanse som samler det brede næringslivet på tvers av bransjer, åpner perspektiver og bringer inn impulser utenfra, ikke minst i den situasjonen som vi er inne i nå, sa Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



- Ingen grunn til redsel

- Vær ikke trygge, men ikke overdrevent redde heller, var Carl Bildts trøst til Stavanger-regionen da han åpnet årets Pulpit.

Få kjenner verden bedre enn Carl Bildt. Den tidligere statsministeren, utenriksministeren, partilederen, fredsmekleren og diplomaten har jobbet med internasjonale spørsmål i en årrekke, og legger ikke skjul på at han er bekymret.

Først og fremst fordi han ser utviklingstrekk ute i verden som kan få store konsekvenser og som man bør være på vakt mot. Bildt viser blant annet til Russland, Midtøsten, flyktningestrømmen, Kina, cyberkrig, nettspionasje, IS og kalifatet.

På Pulpit tok han for seg verdenssituasjonen og verdensbildet sett fra sitt ståsted. Han snakket om det nye trusselbildet, om utviklingen i konkurransekraften i Euro-sonen og de økonomiske konsekvensene av konflikten mellom Russland og Ukraina. Den tidligere statsministeren i Sverige pekte på flere forhold som gir grunn til bekymring.

- Verden er farligere, mer splittet og desorientert enn på lenge. Det er ikke én trend som dominerer, og slik tror jeg det vil være i mange år framover. Men det er ikke bare negativt. Den hypertilkopledede verden gir oss store muligheter både økonomisk og geopolitisk, mener Bildt.

OVERFØRES

Når Bildt får spørsmål om Norge, regionen og den påståtte krisen som følge av lave oljepriser, trekker han på smilebåndet. Krisebegrepet er ikke et ord Bildt vil bruke om verken Norge eller Stavanger-regionen, til tross for lave oljepriser og økt ledighet. Han mener dette også kan være grobunn for noe positivt.

- Den norske olje- og gassindustrien er en veldig høyteknologisk industri. Teknologien kan eksporteres til hele verden og sørge for en så grønn som mulig nødvendig olje- og



Den tidligere statsministeren og fredsmekleren Carl Bildt skisserte flere store og sammensatte trusselbilder da han åpnet Pulpit 2015. Den påståtte krisen i Norge og Stavanger-regionen hadde han mindre forståelse for.

gassproduksjon - og den kan overføres til andre områder. Men dere kan ikke være trygge, og det bør vi ikke være heller. Men dere og vi lever i en del av verden som kanskje er bedre i stand til å takle det som kommer de neste tiårene bedre enn noen, sa Bildt.

RÅVARER

Han kom likevel med en klar advarsel både til Norge og regionen.

- Det verste man kan havne i er en

situasjon hvor man bare er råvareavhengig, både som by, region og land. Råvarepriser – som olje – kommer alltid til å gå opp og ned, og det er nesten like ille når det går opp som når det går ned, sa Bildt og viste blant annet til hvordan råvareavhengighet preger et land som Russland.

Bildt la heller ikke skjul på at arbeidsledighetstallene i Norge – både i et nordisk og europeisk perspektiv – er lave.

- Fire prosents ledighet er langt fra det jeg vil karakterisere som en krise, sier Bildt.

Fem om Pulpit



INGVALD LØYNING
konsernsjef DSD:

Jeg opplevde Pulpit konferansen som særdeles god! Den tok for seg tema som gikk fra det store verdensbildet, trender som har betydning for oss i vår region og helt ned til viktigheten av den gode samtalen både med seg selv og andre. Jeg tror det er viktig for oss med en slik konferanse og møteplass der gode og kompetente foredragsholdere kommer til oss. Vi kan fort bli veldig "navlebeskuende" spesielt når vi har vanskelige tider som nå. Foruten at det var en veldig god konferanse, var det også en god mingleplass med veldig gode kulturinnslag. Og konserthuset fungerer utmerket som arena for en slik "skikkelige" konferanse. Veldig godt fornøyd med dagen og tiden jeg brukte her og ser allerede fram til neste år!



HELENE OLSEN-BECK
salgsleder Selvaag Bolig:

Jeg synes årets Pulpit var både spennende, interessant og lærerikt! Fin variasjon i foredragsholderne resulterte i både latter og ettertanke!



KENNETH ASHEIM
CTO Lyse Fiber:

Det var en konferanse med interessante og gode foredrag i forhold til utfordringene regionen står overfor. Viktig å se fremover, for å utnytte kunnskapen og erfaringer fra oljenæringen til ny virksomhet. Dette er en god møteplass for å treffe kjente forbindelser og få etablert nye bekjentskap / større nettverk.



MALIN PEDERSEN
markedsjef Telekom i Lyse Fiber:

Jeg er veldig fornøyd med årets Pulpit konferanse, og alle de flinke foredragsholderne! Er spesielt fornøyd med presentasjonene til både Carl Bildt og Siri Kalvig som begge belyste viktige perspektiv som jeg tar med meg videre. Synes også at det var veldig spennende å lytte på David Polinchock og de to herlige ungdommene som beskrev hvordan de faktisk bruker sosiale medier.



FINN EIDE
advokat/partner i Deloitte:

Årets Pulpit svarte ikke helt til forventningene. Carl Bildt var meget bra, men sjeføkonomer og analytikere har jeg sluttet å lytte til. De to gründerne Siri M. Kalvig og Berta Lende Røed var flinke og inspirerende, mens Morten Krogvold og den amerikanske far med sine tenåringsbarn var banal. Sebastian Coe er en imponerende person, men foredraget var litt ustrukturert. Aslak Sira Myhre er flink som konferansier og Konserthuset er en fantastisk arena. Til neste år ønsker jeg meg flere innsiktsfulle og inspirerende foredragsholdere med energisk fortellerglede. Vil likevel takke arrangørene for et meget godt tiltak, med de beste hensikter, der en i år var litt uheldig med flere av de "store" navnene.

Nordic Edge skal bli enda større

Stavanger skal bli den smarteste byen i Norden.
Det håper Nordic Edge Expo å bidra til.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Den første konferansen er allerede tilbakelagt, og med suksess. Arbeidet med neste års konferanse er allerede i gang. Den vil trolig bli enda større.

Smartere byer og smartere hjem er stort vekstmarked hvor ny teknologi, moderne infrastruktur og innovasjon kobles sammen. Målet med Nordic Edge Expo er å bidra til kunnskapsutveksling og inspirasjon for alle som arbeider for å skape smarte hjem, smarte byer og smarte samfunn.

For Stavanger handler det også om å skape nye arbeidsplasser, basert på den teknologien og kunnskapen regionen allerede besitter.

Flere hundre deltok under konferansedagene i Stavanger Forum i september,

der både foredrag, paneldiskusjoner og utstillinger sto på dagsorden.

Samtidig var konferansen også en mulighet for å møte entreprenører, innkjøpere og leverandører.

BLIR STØRRE

I arbeidet med neste års konferanse vil man også legge vekt på å utvide utstillingsdelen.

- Foreløpig er vi ikke sikre på om vi kan kjøre denne konferansen hvert år, men vi er i gang med planleggingen for neste år. Veien er åpen, men vi tror dette kan bli stort, sier styreleder Ivar Rusdal.

Han har allerede latt seg begeistre, ikke minst i forhold til den kreativiteten som utfolder seg.

- Dette blir en virksomhet som kommer til å bli større enn alt vi har i dag om man våger å se 15-20 år fram i tid og gjør dette riktig, sier Rusdal.

Også ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, er fornøyd med oppslutningen.

Hun mener konferansen innebærer en god start på flere av de målsetningene man har, deriblant å tilrettelegge for flere ben å stå på i framtiden.

- Jeg håper det kommer mye godt ut av Nordic Edge. Det er også viktig å markere oss som en smart by og vise at vi vil ta lederskap i Norden i denne sammenheng. Det å skape denne typen møteplasser for dem som jobber med ny teknologi og nye muligheter er også svært viktig, sier Sagen Helgø.

MOBILISERING

Hun mener det er mulig å bygge Nordic Edge som en stor konferanse og videreutvikle den – ikke minst i forhold til utstillingen.

- I hvilken grad opplever du en entusiasme rundt de forsøkene man når gjør for å skape nye møteplasser og nye muligheter?

- Jeg opplever både en mobilisering og en veldig positiv dagnadsånd både i forhold til Nye muligheter som Næringsforeningen står bak og Nordic Edge. Det er viktig å stokke



Konferansen i Stavanger Forum samlet flere hundre deltakere i løpet av de to konferansedagene.

beina riktig og dra dette sammen i regionen, og er det noe vi har hatt god erfaring med er det samarbeidet mellom det offentlige, næringslivet med en sterk Næringsforening, universitetet og kunnskapsinstitusjoner.

Utgangspunktet er det aller beste, mener Sagen Helgø: Regionen besitter både kunnskap, teknologi, skaperevne, dagnadsånd og mobiliseringsevne.

- Jeg er overbevist om at dette er et godt utgangspunkt for de omstillingene vi skal igjennom og de mulighetene vi må benytte oss av. Vi kan ikke tro at alle jobbene i oljebransjen kommer tilbake, sier Sagen Helgø.

ARBEIDSPLASSE

- Hva er den største utfordring for å få til det en ønsker?

- Det vil være koblingen mellom mobiliseringen og det å skape resultater. Det vil være krevende, og da trenger man både gode møteplasser, kapital og bidragsytere som løfter



Ordfører Christine Sagen Helgø åpnet den første Nordic Edge Expo konferansen i Stavanger.



dem med de gode ideene. Det er mye som skal på plass for å skape de arbeidsplassene og den verdiskapningen vi trenger i den andre enden. Men jeg tror det er mulig.

Christine Sagen Helgø peker også på nødvendigheten av å ha gode rammebetingelser fra regjeringen for å lykkes.

- Det innebærer både nok penger til Innovasjon Norge, gode rammebetingelser til nye teknologibedrifter som eksempelvis miljøteknologibedrifter, og at det er enkelt å opprette selskap. Og sist, men ikke minst, at de som har kapital og som har muligheten til å være med på dette, må bli enda dristigere i å tørre å investere i noe som ikke er eiendom eller veldig safe, sier Sagen Helgø.

Nylig ble Stavanger også valgt som en av de tre byene i Triangulum-prosjektet. Dette prosjektet skal vise nyskapende smartby-teknologier som senere kan leveres over hele verden. Partnerne er Eindhoven og Manchester.

NORDIC EDGE EXPO

- En ny nordisk og internasjonal konferanse, utstilling og møteplass i Stavanger for skapere av smarte byer og smarte hjem.
- Publikum for konferansen er organisasjoner og bedrifter som jakter nye forretningsmuligheter, nye samarbeidsformer og nye produkter i et enormt vekstmarked som er i sin spede barndom.
- Den første utgaven av Nordic Edge Expo gikk av stabelen 17. og 18. september i Stavanger Forum.
- Temaer på Nordic Edge Expo 2015 var "What is a Smart City?", "Smart City – Smart Care – Smart Home", "Enabling The Smart City", "Smart cities framework", "The business opportunity" og "Smart cities as keys to a smarter future".
- Bak initiativet Nordic Edge Expo står Lyse, Greater Stavanger, ONS, Stavanger Forum, Ipark, Universitetet i Stavanger, Smedvig Property, Hey-Ho Let's Go, Stavangerregionens Europakontor, Prekubator, Region Stavanger, Norwegian Smart Care Cluster og Næringsforeningen.

”

Vi har vokst sammen til ett bo-
og arbeidsmarked, og utfordringen
er at både styringsgruppen og
ordførerne klarer å se dette under ett.

Stine Haave Åsland

Med lyst til å skape og bygge

Stine Haave Åsland har fått ansvar for å bruke 25 milliarder kroner de nærmeste årene. Hvor mange av dem som er dine, avgjør du selv.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

STINE HAAVE ÅSLAND

- » Alder: 37 år
- » Sivil status: Gift, to barn på 5 og 7 år
- » Bosted: Tasta i Stavanger
- » Aktuell: Ansvar for Bypakken

Haave Åsland har i en alder av 37 år allerede rukket å være planleggingsleder, seksjonsleder, fungert som distriktsvegsjef og stedfortredende avdelingsdirektør. Hun har jobbet i Statens Vegvesen i hele sitt voksne liv, sykler i likhet med mannen til og fra jobb, og er blant dem som allerede har kjøpt seg elektrisk sykkel.

Bypakkesjefen – eller sekretariatsleder for Bypakken Nord-Jæren som det heter på fint – burde med andre ord ha de beste forutsetningene for å kunne innfri målene om å få færre til å kjøre bil, og flere til å benytte buss, sykkel eller beina i arbeid og fritid.

Som sekretariatsleder er det hennes oppgave å lede det daglige arbeidet med Bypakken, og forberede saker for styringsgruppen. Oppgaven kan synes formidabel. Målet er ikke bare å bygge nytt og gi befolkningen på Nord-Jæren et ordentlig kollektivtilbud, en transportkorridor, en sykkelstamvei og kilometer med sykkel og gangstier. Det innebærer også å få innbyggerne til å ta det i bruk, og endre vaner. Det handler i høy grad om en kulturendring.

- Her i regionen er kulturen at vi har to biler og at vi kjører. Vi kan ikke være der for evig. Det betyr ikke at folk skal være fanatisk. Enkelte dager må man bare bruke bilen. Men de fleste har også et valg noen dager i uken. Det hjelper godt på om man kan sette seg på sykkelen en dag eller to. Og de fleste av oss kan stå i å betale bompenger noen ganger i uken.

Hun har likevel forståelse for at økte bompenger og endringer i reisevaner kan være krevende for enkelte.

- Men det er også viktig at vi får til å bygge boliger og arbeidsplasser langs hovedaksene for kollektiv og sykkel, og samordne areal, transport og boligtetthet.

TILFELDIG

Hun er utdannet byggingeniør fra det som den gang var Høgskolen i Stavanger – et studium som var litt tilfeldig. Egentlig hadde også Åsland sett for seg et liv i oljå.

- Da jeg søkte var petroleum det store, men fryktelig vanskelig å komme inn på. Tanken var i stedet å gå konstruksjonslinjen, igjen for å kunne gå oljeveien. Hvorfor jeg etter hvert havnet inn på teknisk planlegging, aner jeg egentlig ikke. I dag er jeg veldig glad for det. Jeg ønsker ikke å sitte foran en pc på et kontor. Jeg vil være med på noe som ikke bare innebærer å forme en installasjon, men noe som har betydning for byen og samfunnet vi lever i.

Tilfeldighetene førte også til jobb i Statens Vegvesen. Der har hun vært siden. I ulike jobber og funksjoner.

- Statens Vegvesen virker som et trygt valg?

- Opprinnelig tenkte jeg at jeg ville ende opp i et privat konsulentfirma, og hadde ingen tanker om at jeg skulle være i Statens Vegvesen i så mange år. Men det er en undervurdert plass å jobbe. Det er verken traust, tregt eller byråkratisk. Jeg har fått nye utfordringer hele tiden, og muligheter for å utvikle meg. Det har vært utrolig kjekt

- Bypakken er en pakke til folk, ikke noe som folk skal pakkes inn i, sier Stine Haave Åsland.



Bypakkesjef Stine Haave Åsland har fått ansvaret for byggingen av et nytt kollektivtilbud, en ny transportkorridor og flere mil med sykkel- og gangstier på Nord-Jæren.

og inspirerende. For meg er det ingen bedre alternativ - med unntak av den muligheten jeg har fått nå.

KOMMUNIKASJON

Den jobben innebærer også mer av det Åsland egentlig liker: Å komme seg ut av kontoret, å arbeide på tvers av ulike etater, delta aktivt i møter og arbeide med mer overordnede planer.

- Jeg er ikke laget for millimeternivå og å regne på høyder, men synes likevel det er godt å ha det som bakgrunn.

- Planarbeid og reguleringer høres ikke spesielt lystig ut?

- Kanskje ikke, men for meg personlig betyr det mye å kunne være med å bidra til å skape forandring og bygge noe som betyr veldig mye for folk. Det gjelder ikke minst i forhold til Bypakken.

Det er også styringsgruppen for Bypakken glad for. Der sitter både fylkesordføreren, ordførerne i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, samt veidirektøren og jernbanedirektøren. Stine Haave Åsland ble oppfordret til å søke lederjobben, og tok formelt fatt på oppgaven i sommer. I en region der et miljøparti og et bompengeparti har engasjert velgere på hver sin kant, hvor

kravet om omkamp fortsatt holdes i hevd i minst en bydel, og der kunnskapsnivået om framtidig bussvei er så som så blant både blant næringslivsledere og innbyggere ellers, står både prosjektleiden og styringsgruppen foran en formidabel oppgave.

- Vi har ikke vært gode nok på informasjons- og kommunikasjonssiden så langt. Det er en av hovedutfordringene nå. Vi er i gang med en kommunikasjonsgruppe, utarbeider en kommunikasjonsstrategi og vi skal ha opp vår egen nettside - nettopp for å få ut dette budskapet. Samtidig er det også noe med det å skulle kommunisere ut noe som enda ikke er vedtatt i Stortinget, og hvor mye vi skal igangsette før det vedtaket er på plass. Nå har vi et sekretariat og en styringsgruppe og dermed et apparat.

Bypakken for Nord-Jæren er både hyllet og utskjelt. Som det største samferdselsløftet noen sinne i regionen, har den vært grobunn for både konflikter, politisk uenighet og motstand. Åsland er i likhet med mange andre mer opptatt av hvilke muligheter Bypakken gir, og at det må kommuniseres bedre.

EN PAKKE

- Folk flest er ikke opptatt av porteføljestyring, lånefinansiering og kostnader i

pakken. De er opptatt av hva dette betyr for seg, når man skal på jobb, levere i barnehage eller for dagliglivet. Det må vi bli flinkere til å formidle i tiden som kommer. Det er også det jeg ønsker å få til gjennom denne jobben - at i stedet for å bare se begrensningene - peke på mulighetene som finnes. De er fantastiske. Dette er en pakke til folk, ikke noe som folk skal pakkes inn i. Bompengene er en del av Bypakken. Jeg håper at innbyggerne etter hvert - og det blir vår jobb - ser hvilke goder som ligger her i form av prosjekter og investeringer som vil gjøre hverdagen bedre for folk.

- Hva blir din viktigste jobb?

- Først og fremst å få realisert Bypakken. Men hovedmålet i Bypakken er å oppå nullvekst i trafikken og å sikre god fremkommelighet for kollektivtrafikk, syklende og gående, og næringstransport. Det må vi lykkes med.

- Hva er den største utfordringen?

- Det er å se på Stavanger, Sandnes, Randaberg og Sola som ett byområde - ikke fire kommuner. Vi har vokst sammen til ett bo- og arbeidsmarked, og utfordringen er at både styringsgruppen og ordførerne klarer å se dette under ett. Vi har kommet et langt stykke på vei, og mitt inntrykk er at viljen virkelig er til stede. Men de har også sine kommunestyre - som gjør sine vedtak - å ta hensyn til. Skal vi nå målene om nullvekst som er satt i Bypakken vil det kreve en del tiltak, både i forhold til parkeringsrestriksjoner og andre, og det sitter nok langt inne.

- Er det noen i styringsgruppen som er en større utfordring enn andre?

- Nei, absolutt ikke. I alle fall ikke så langt.

VEDLIKEHOLD

Hjemme på Tasta har hun og ektefellen nylig anlagt hage. Grøntområdet i form av plen er 34 kvadratmeter, familien har prioritert vekk vedlikeholdet.

- Jeg skulle gjerne hatt 1,2 mål med gressplen, men det har noe med hva vi ønsker å bruke tiden på. Vi har en enkel hytte i Sirdal, med bio-toalett og brønn, og velger ofte å dra til fjells i helgene. Det er en prioritering i en ellers travel hverdag med jobb og barn.

- Er du blant dem som er glad i å igangsette, men mindre glad i vedlikeholdet?

- Ja, det er jeg. Jeg er ikke den som ser vedlikeholdet først. Jeg liker forandringer og ommøbleringer, men er nok mer opptatt av overflaten enn det grunnleggende. Jeg har alltid hatt en interesse av å være med å skape noe og bygge noe.

- Er du praktisk anlagt?

- Ja, det vil jeg si.

- Også på hjemmebane?

- Ja.

- Tar du deg av den planmessige delen der også?

- Veldig ofte. Mannen min er også ingeniør. Jeg møtte ham da vi studerte. Men vi har flyttet en del, og pusset opp noen hus og ei hytte. Jeg er nok ofte arkitekten, mens han utfører i stor grad. Det er en fin fordeling....

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 vegg 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



Det mangler ikke på livaktige pasienter på SAFER, simuleringssenteret
Tore Lærdal og Laerdal Medical har etablert sammen med UiS og SUS. I
2014 var det mer enn 10.000 kursdeltagerdager på senteret.

Visjonen som drivkraft

Helping Save Lives er skoleeksempelen på en god visjon. Enkel å huske, lett å forstå – og ekstremt tydelig. – Den er sympatisk for omverdenen og retningsgivende for oss, mener Tore Lærdal.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Hvor mange bedriftsledere og arbeidsgrupper har ikke vært samlet for å meisle ut en ny visjon for virksomheten – og brukt nettopp Laerdals Helping Save Lives som forbilde? Hvor mange konsulenttimer og markedsføringskroner har ikke bedrifter spandert på seg, nettopp for å finne fram til noe som oppsummerer aktiviteten like poengtert og enkelt – men samtidig ambisiøst og utfordrende som Helping Save Lives? Svært få er det likevel som kommer opp med noe så velfungerende som Laerdals visjon fra 1990.

- Visjonen ble født gjennom en prosess som skjedde helt og fullt innomhus, uten at vi involverte noen andre enn vår egne ansatte, forteller Lærdal.

Nå gjennomgår disse tre ordene det aller meste i og rundt virksomheten i Tanke Svilands gate og alle de 23 landene i verden hvor selskapet har avdelinger. Møterommene har navn etter mennesker fra hele verden som Laerdal har bidratt til at fortsatt lever – og bildene deres henger på veggene, sammen med de aktuelle historiene. Og den aller første som fikk hjelp var Tore Lærdal selv, da hans far og gründer Åsmund S. Lærdal reddet han fra å drukne og ristet ham for å åpne luftveiene hans. Det var før Laerdal begynte å produsere livreddingsdukker Anne, men det hjalp gründeren til å forstå hvor effektiv og enkel munn til munnmetoden var – og hvor viktig det var at flest mulig lærte seg den. Og siden det verken er særlig behagelig eller enkelt å trene på en levende person, ble ideen til en

treningsdukke født.

- Visjonen vår har utvilsomt alltid ligget der, selv om vi ikke festet den til papiret før i 1990, sier Lærdal.

- Den er en del av vårt verdigrunnlag så lenge vi har drevet innen moderne gjenoppliving fra slutten av 1950-årene. Og det er nettopp det som er med å gjøre den god.

Å SKAPE BARNEGLEDE

Den aller første visjonen til Laerdal var likevel noe ganske annet, nemlig å skape barneglede. Lærdal begynte i 1940 som en forlagsvirksomhet, de aller første bøkene var håndbøker og husmorsleksikon, så postkort – før de første barnebøkene kom på markedet. Ikke mange år etter begynte Lærdal med treleker. Så plastleker, biler og den berømte Anne-dukken. I 1964 var Anne-dukken i salg i 65 land.

- Fra et forlag i 1940, via barneleker til dagens teknisk avanserte livreddingsdukker og simulatorer. Det er et stort sprang, men har samtidig vært en naturlig utvikling. Forlagsvirksomhet, barnebøker, puslespill, barneleker – først i tre – så i plast. Dukker i plast, så livreddingsdukker i plast – og helt til hjertestarterne, simuleringssentrene og pasientsimulatorene vi har i dag. Det er ulike materialer og teknologier, men den røde tråden er lek, trening, opplæring og undervisning, påpeker Lærdal.

Den første livreddingsdukken så dagens lys i 1959. Men ikke før i 1978 sluttet Laerdal helt med å produsere leketøy. Dagens Laerdal har fortsatt hovedkontor i Tanke Svilands gate. Totalt har selskapet 1.400 ansatte. 400 av disse i Stavanger, resten fordelt på 23 land i seks verdensdeler. Selskapet omsatte i 2014 for nesten 2,9 milliarder kroner, 98 prosent er eksport.

- Vi er heldigvis i en bransje som er

LAERDAL MEDICAL

- » Etablert: 1940
- » Eier: Eies av Tore Lærdal og hans tre barn.
- » Forretningsområde: Internasjonal leverandør av opplærings- og behandlingsutstyr for livreddende førstehjelp.
- » Lokalisering: Stavanger
- » Daglig leder: William Clive Patrickson
- » Ansatte: 1.400 (400 i Stavanger)
- » Omsetning: 2,9 mrd. kroner (2014)
- » Aktuell: 75-årsjubilant med den aller mest kjente visjonen i regionens næringsliv: Helping Save Lives. Den er retningsgivende for selskapet, også gjennom not for profit-initiativet Laerdal Global Health og SAFER.
- » Internett: laerdal.com

mer stabil og forutsigbar enn det olje- og gasssektoren er for tiden. Og helsesektoren vil forbli et vekstområde fremover. Vi har bygget stein på stein i 75 år, forteller Tore Lærdal – som nå er arbeidende styreleder i selskapet. I tillegg er han dypt engasjert i Laerdal Global Healths arbeid med å redde livet til nyfødte og deres mødre i de fattige delene av verden. Det gjør selskapet blant annet gjennom å utvikle enkle, rimelige – men også teknologisk avanserte hjelpemidler og dukker til opplæring av fagfolk i ressursfattige land.

- Vi skal bidra til å gjøre over én million fødselshjelpere i fattige land til vel opplærte og utstyrte livreddere. Våre



Tore Lærdal og hans medarbeidere har satt seg som mål å hjelpe til å redde 500.000 flere live innen 2020. Hvert år.



Frida Åberg i gang med sluttkontroll av livredningsdukker ved monteringslinjen for livredningsduken Resusci Anne.

kunder i rike land bidrar til dette. Vi tilbyr dem å kjøpe én dukke til øving på nyfødte, men betale for to. Den andre gis så bort til hjelpeorganisasjoner som driver sitt arbeid i utviklingsland. Og kundene vår bidrar gjerne; Så langt er det donert rundt 3.000 fødselssimulatorer på denne måten. Vi hjelper dessuten til med familieplanlegging, noe som også bidrar til at færre kvinner dør som en følge av uønskede og for hyppige svangerskap, forteller Lærdal.

Det er Helping Save Lives i praksis.

FEM KJENNETEGN

BI-professor Jan Ketil Arnulf peker på fem kjennetegn ved en god visjon for en bedrift eller virksomhet. Nummer én er at visjonen skal være ambisiøs, men samtidig uttrykke tiltro til at medarbeiderne kan gjøre visjonen til virkelighet. I Lærdals tilfelle må vi kunne si at det stemmer meget godt. Å hjelpe til med å redde liv, er noe av det mest meningsfylte som finnes, og ved å hjelpe til med å lære opp helsepersonell og livreddere – er det jo nettopp det Lærdal gjør og har gjort i over 50 år. Videre sier Arnulf at en god visjon bør virke sympatisk og inviterende. Jo flere som blir invitert, desto bedre. Samtidig bør en god visjon utfordrer det bestående. Også her stemmer det for Lærdal.

- Vårt mål nå er at vi innen 2020 skal bidra til å redde 500.000 flere liv. Hvert år. Som selskap er vi ikke så opptatt av børs og transaksjonstenkning. Vi har et langsiktig tidsperspektiv, forteller Lærdal.

Arnulf mener også at en god visjon uttrykker et høyt prestasjonsnivå kombinert med ideologiske og verdimeslige overtoner. Igjen stemmer det godt for Lærdals visjon. Og så er den enkel. Jo enklere en visjon er, jo bedre – mener Arnulf.

TROVERDIG

Det var altså i 1990 at Helping Saving Lives først ble tatt i bruk.

- Det var i forbindelse med vårt 50-årsjubileum at vi ønsket en oppfriskning av vår logo – og sammen med den benytte en visjon som på en god måte formidlet hva vi holder på med. Dermed satte vi i gang en diskusjon om hva som er våre fundamentale verdier, forteller Tore Lærdal.

Lærdals logo er like gammel som de første livredningsdukkene, altså fra 1960. Logoen viser den bibelske historien om den barmhjertige samaritan, den omreisende som med uegennyttig innsats og omsorg reddet livet til en totalt fremmed.

- Men dere hentet altså ikke inn konsulenthjelp og ekspertise på merkevarebygging utenfra når visjonen skulle utformes?

- Nei, jeg tror ikke vi hadde hatt så mye hjelp av et reklamebyrå. Jeg tror ikke vi da hadde klart å finne fram til noe som er såpass troverdig for omverden som Helping Save Lives.

Ordformen "helping", i forståelsen å hjelpe til med, er svært viktig. For det er jo ikke Lærdal selv som er livredderne. De hjelper til med å lære om og formidle kunnskapene om livredding til helsepersonell og menigmann over hele verden – og de lagrer livreddende utstyr. Og –ing formen i ordet helping angir at dette er noe man hele

tiden strekker seg mot å bli bedre på. Hadde visjonen vært uttrykt i en konsterende presensform som «Lærdal helps saving lives», ville det fungert langt dårligere.

- Dette ville fremstått som og skrytende – og mindre som et sympatisk og inviterende mål å mobilisere seg om fremover, mener Lærdal, og fortsetter:

- Visjonen har vist seg å være bærekraftig. Den skaper perspektiv for oss og gir oss et veldig nyttig rammeverk for det vi holder på med. Den er retningsgivende for arbeidet vårt og en visjon som vi tester alle nye prosjekter og ideer opp mot.

Det betyr i praksis at selskapet prioriterer prosjekter som Lærdal Global Health, og sågar subsidierer virksomheten i dette not for profit-selskapet med flere hundre millioner kroner over en innarbeidingsperiode på fem til sju år. Det er fordi dette selskapet skal bidra sterkt til Lærdals måloppnåelse i årene fremover. For det er på fødselsdagen i fattige land at behovet og mulighetene for å redde liv er aller størst.

- Innovasjon handler slett ikke bare om ny teknologi. Det er et misbrukt ord, fordi vi ofte glemmer gjennomføringen. Vi må hente ut potensialet av kjent kunnskap, gjennom bedre undervisning og bedre gjennomføring av det vi vet. Det er det nye i tiden, avslutter Tore Lærdal.

Og for Lærdal er det Helping Save Lives det handler om.



Laerdal
helping save lives



Laerdal
helping save lives

Helping Save Lives er en integrert del av logoene for både Laerdal Medical (t.v.) og Laerdal Global Health. Førstnevnte viser en stilisert tegning av den gode samaritan, den andre en tegning av mor og barn.

Hengerfeste
og ryggesensor
inkludert i prisen!



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



Stavanger - Sandnes
Stokkamyrveien 26

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

KVERNELAND BIL

kvernelandbil.no

Ren bilglede. Siden 1921.





Administrerende direktør Kjell Øyvind Pedersen på IVARs filteranlegg på Langevatn ved Ålgård. Anlegget ble åpnet 8. mars 1999 og med den nye utbyggingen som er ferdig i 2017 vil IVAR være rigget til å forsyne befolkningsveksten helt fram til 2050.

IVAR investerer for framtiden

- Vi sikrer over 300.000 mennesker de beste tjenestene innen vann-, avløp- og renovasjon, sier administrerende direktør Kjell Øyvind Pedersen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

IVAR er et interkommunalt selskap med hovedkontor på Mariero, og med anlegg flere steder i regionen. Fire vannverk leverer drikkevann til de 13 eierkommunene. Et titalls renseanlegg sørger for avløpstjenester for innbyggerne i regionen. I tillegg driver IVAR avfallsbehandlingen for befolkningen i vårt nedslagsområde.

TOPP VANNKVALITET

Pedersen kan ikke skjønne hvorfor folk handler inn på flaskevann i stort monn. IVARs drikkevann er nemlig underlagt de strengeste kvalitetskrav for vannhygiene og kjører kontinuerlig overvåking av kvaliteten.

- Det beste drikkevannet får du i springen, smiler toppsjefen.

IVAR kjører vann gjennom en renseprosess for å få vannet fri for virus og bakterier. Vannet skal ha høy kvalitet på smak og lukt. UV-stråling av vannet i renseprosessen, er en teknologi som blir benyttet. Pedersen tilføyer at Norge ligger langt framme i verdenssammenheng på teknologi innenfor dette feltet.

- Ved å lede vannet gjennom marmorfilter, reguleres PH-verdien til den ideelle PH-verdien på 8,3. I gjennomsnitt blir 1800 liter i sekundet rensset, og totalt 44 millioner kubikkmeter i året.

NY GENERASJON ANLEGG

For tiden pågår det store utbygginger av flere IVAR-anlegg. Vannbehandlingsanlegget

på Langevatn utenfor Ålgård oppgraderes for å bedre både kvalitet og kapasitet. Byggingen startet i 2014 og er beregnet ferdigstilt i løpet av 2017.

- Dette er en stor satsing for oss og vi investerer 1,1 milliarder kroner i anlegget som har et samlet bruttoareal på 21.000 kvadratmeter, forteller Pedersen.

Han legger til at de vil få en større forsyning fra Birkelandsvatn i Bjerkreim i forbindelse med utbyggingen.

I tillegg skal det bygges et nytt sorteringsanlegg på Forus som har en investeringsramme på rundt 600 millioner kroner.

- Hensikten med anlegget er å sortere ut husholdningsavfall for å kunne hente ut mer til gjenvinning. I dag er 50% av avfallet plast og kun 7 % blir gjenvunnet. Målet er å gjenvinne 100 % av plasten, forteller Pedersen.

KONKURRANSEDYKTIG

- Hvordan kan innbyggerne i regionen være trygge på at IVAR er best på disse tjenestene?

- Vi scorer høyt på de fleste områder i nasjonale undersøkelser. Fire av våre eierkommuner, Sola, Klepp, Sandnes og Hå er blant de billigste i landet på tjenestene mot sine innbyggere. Det betyr jo at vi drifter effektivt! Videre er vi i fremste rekke på teknologi og tjenester, og på topp innen kompetanseområdene. Det er godt gjort med tanke på lønnspresset som har vært i regionen, svarer Pedersen fornøyd.

- Hva er du mest stolt over ved selskapet ditt?

- At vi kan levere konkurransedyktige VAR-tjenester (vann-, avløp- og renovasjon) og at vi kan tilby trygge arbeidsplasser i

IVAR IKS

- » Etablert: 1952
- » Eiere: 13 kommuner (Finnøy, Gjesdal, Hjelmeland, Hå, Klepp, Kvitsøy, Randaberg, Rennesøy, Sandnes, Sola, Stavanger, Strand og Time)
- » Forretningsområde: Interkommunalt selskap som driver innen vann, avløp og renovasjon.
- » Adm. direktør: Kjell Øyvind Pedersen
- » Ansatte: 230 (185 årsverk)
- » Omsetning: 600 Millioner NOK (2015)
- » Internett: www.ivar.no

et langsiktig perspektiv. Oljenedturen har ikke vært en ulempe for oss. Vi har hatt stor pågang av kompetente folk som vil jobbe her. Jeg tror folk trives veldig godt, medarbeiderundersøkelsene kan i alle fall tyde på det. Vi har eksepsjonelt lavt sykefravær, det ligger på rundt 4 % og vi har nesten ikke turnover.

Hva er visjonen?

- Vi skal levere de beste tjenestene til konkurransedyktige priser. I tillegg har vi satt oss mål om å være en pådriver for regional utvikling. Vi har en enormt viktig rolle, for alle er avhengig av vann og avløp. Slikt sett danner vi grunnlaget for næringsutvikling i regionen.

Han forteller at historien om IVAR i stor grad er historien om regionen og det interkommunale arbeidet.

Vellykket interkommunal satsing

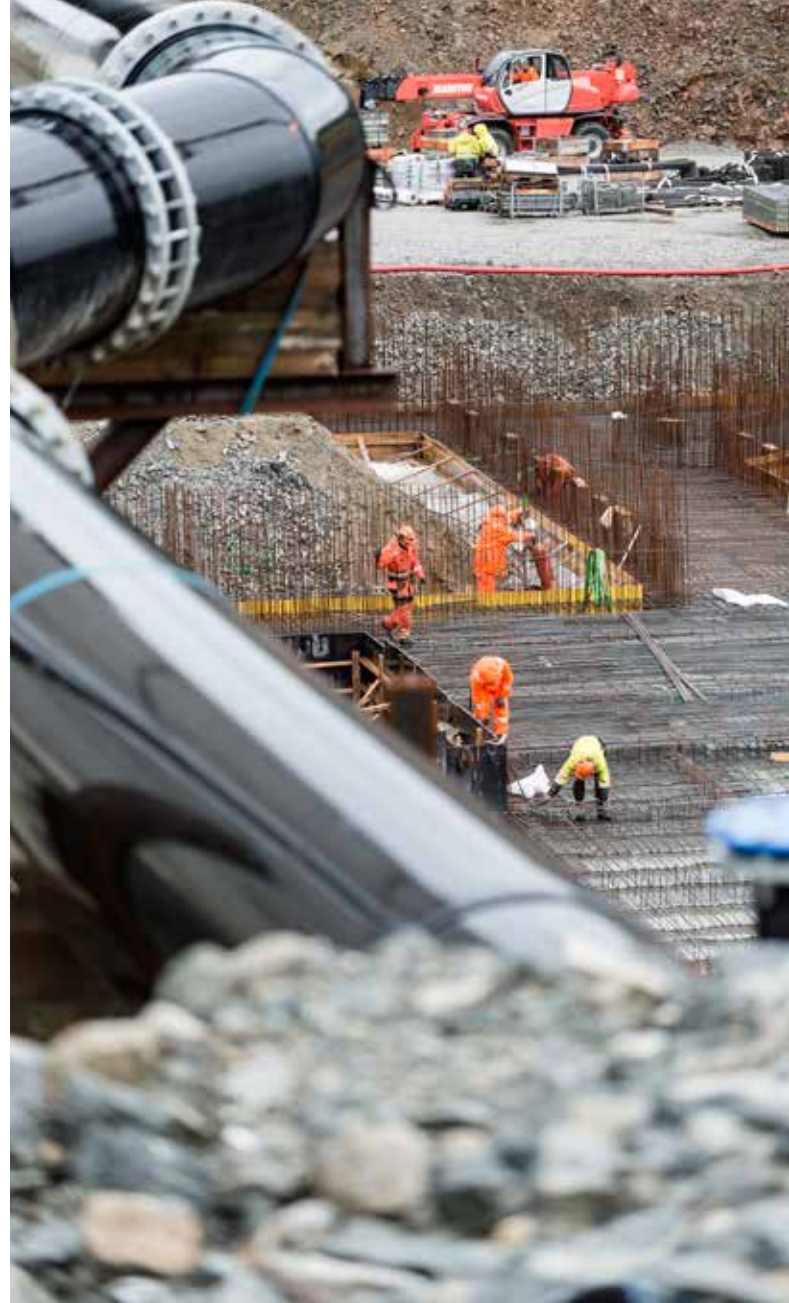
I IVARs styre finner vi politikere fra ulike partier med styreleder Stanley Wirak i spissen. Eierkommunene velger



IVAR har som formål å anlegge og drive kommunaltekniske fellesanlegg for vann, avløp og renovasjon. Selskapets visjon er å sikre regionen markedets mest konkurransedyktige vann-, avløps-, og renovasjonstjenester.



IVAR kjører vann gjennom en renseprosess for å få vannet fri for virus og bakterier. Her er adm. direktør Kjell Øyvind Pedersen sammen med Leif Terje Øvernes, ass. driftsjef på IVARs anlegg på Langevatn og Rosenkildens Trude Refvem Hembre.



representanter til representantskapet som igjen velger styre.

- Akkurat nå skrives det bok om selskapets historie som startet med et interkommunalt samarbeid om vann (IV). I 1979 ble flere tjenester lagt til - avløp og renovasjon - og dermed ble navnet utvidet til IVAR. Nå tar IVAR imot og sørger for viderehåndtering av avfall via eierkommunenes innsamlingsordninger. Med tanke på at en rogalending i snitt kaster 450 kilo avfall, blir det omtrent 140.000 tonn avfall som håndteres i løpet av året.

IVAR ivaretar i tillegg avløpstjenestene i regionen, som er det tredje virksomhetsområdet.

På Mekjarvik ligger det største avløpsrenseanlegget til IVAR. Dette renser avløpsvannet som kommer fra innbyggerne i Randaberg, Stavanger, Sola, Sandnes og Gjesdal. Anlegget ble satt i drift i 1992.

Pedersen forteller at anlegget nå oppdateres.

- På grunn av at en forventer sterk befolkningsvekst i regionen de kommende år, må vi oppdatere anlegget til å kunne håndtere rensekravene, sier han. Vi ønsker også at rensingen skal foregå på en mer miljøvennlig måte og går fra kjemisk rensing til biologisk rensing.

I tillegg til å rense avløpsvannet som kommer inn, forvalter IVAR det som er igjen av restproduktet.

- Det slammet som er igjen etter renseprosessen er ferdig, inneholder materialer som vi kan gjøre om til en ressurs. Vi lager både gjødsel og biogass av dette.

Gjødslet blir blant annet solgt til kornbønder på Østlandet, mens biogassen går inn på Lyse sitt gassnett og blir tilgjengelig som drivstoff.

Nytt biogassanlegg med behandling av slam og matavfall bygges også på Grødalaland i Hå kommune.

PRIORITERINGER

- I et framtidsperspektiv, hva blir de viktigste strategiske oppgavene for IVAR?

- Vi investerer mye i VAR- sektoren for å skaffe innbyggerne de beste tjenestene som finnes. Hele tiden jobber vi i et langsiktig perspektiv. Begrepet «sirkulær økonomi» kryper inn fra EU-systemet, og vektlegger en bredere satsing mot bindende mål for avfallshåndtering og utvikling av et ressurseffektivt samfunn. Vi skal ivareta verdiene i de ressursene vi har på en effektiv måte.

Administrerende direktør Kjell Øyvind Pedersen er utdannet i Trondheim ved NTNU og har lang ledererfaring fra ulike bedrifter i regionen de siste 30 år, blant annet fra Kværner og Scana Steel. Han påpeker at det alltid er viktig å være i forkant av utviklingen og inngi tillit. Noe som også er sentralt i noen av verdiene IVAR har valgt: Pålitelighet og engasjement.

- Jeg pleier å si at vi skal prøve å være på framfot, ikke bakfot.

Fleksible og moderne kontorer til leie

Smørfabrikken fra 1887 fremstår nå som et attraktivt kontorbygg. Stilen er åpen, moderne og rustikk. Det er høyt under taket.

Smørfabrikken har fem etasjer. Utleieareal inntil ca. 1 200 m². Bygget er fleksibelt, utleier er fleksibel. Du kan leie en halv etasje, en etasje eller kanskje tre? Kortere eller lengre leietid.

Smørfabrikken ligger vis-à-vis Fiskepiren. Det er her, i Stavanger sentrum, du nå kan leie moderne kontorer med historie i veggene.



Kontakt oss for nærmere informasjon

Thomas J. Middelthon
+ 47 901 34 575
tjm@ogreid.no

Merethe Svensen
+ 47 948 88 908
ms@ogreid.no



1887
SMØRFABRIKKEN



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS



Få løpende oversikt – DAGLIG!

“ Få oversikt over likviditet, resultat, prognoser og nøkkeltall – når du selv ønsker det, like enkelt som i nettbanken.

Gjennom effektive nettbaserte løsninger har du alltid tilgang til oversiktlig og kvalitetssikret regnskapsinformasjon.

Revisjons- og regnskapskompetanse under samme tak gir deg tilgang til hjelp og veiledning innen et bredt spekter av fagområder.



Nå er prosjektet Nye muligheter i gang. Rundt 300 var med på kick off-konferansen i 2020park, der blant annet Anita Krohn Traaseth var blant foredragsholderne

Nå er jakten på Nye muligheter i gang

- Det er nå et klima og et moment til å se på nye muligheter, særlig i denne delen av landet. Og vi er i pole position til å lede an i den neste innovasjonsbølgen, sa administrerende direktør Anita Krohn Traaseth i Innovasjon Norge, da hun var med på å dra i gang prosjektet Nye muligheter. Nå er arbeidet i workshopene i gang, den virkelige jakten på de nye mulighetene.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES OG MARKUS
JOHANSSON/BITMAP

Innovasjon Norge-direktøren begynte foredraget sitt til de 300 deltakerne på Nye muligheter med å hamre løs på EUs innovasjonsindeks, som i årevis har konkludert med at Norge er middelmådige på innovasjon og nyskaping.

- Men EUs indeks kategoriserer oljebransjen som lavteknologi, Statoil er altså et lavteknologiselskap. SMB-selskaper, som vi har flest av, fanges ikke opp i indeksen.

Det gjør heller ikke prosessinnovasjon i næringslivet – et område vi er verdensledende, sa Traaseth, og fortsatte;

- Derfor må vi lage vår egen innovasjonsindeks som fanger opp det vi mener er vesentlig, slik Storbritannia gjør. Og dersom vi vil, kan vi også finne indekser der vi ikke er middelmådige. Les for eksempel World Competitiveness Scoreboard der Norge er nummer 7 i hele verden, sa Traaseth.

Et annet eksempel er The Global Competitiveness Report, der Norge er nummer 7 i Europa.

- Og hvorfor betyr dette noe? Jo, fordi

det er viktig å ha mot, tro og selvtillit til at vi kan når vi nå skal i gang å skape noe nytt og jakte nye muligheter, fastslo Traaseth.

Og det vet de som nå er med i arbeidsgruppene, eller workshopene – på godt norsk. De to første, helse og mat, hadde møter 29. og 30. september. 13. og 14. oktober er det IT og fornybar sin tur.

WORKSHOPS

Nye muligheter ble altså blåst i gang med kick off-konferansen i 2020park på Forus. Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Ipark, Innovasjon Norge og SR-Bank står sammen bak prosjektet – som skal



Konsernsjef Arne Austreid i SR-bank forklarte hvorfor banken er en av partnerne i Nye muligheter.



Marit Karlsen Brandal fra Innovasjon Norge, Terje Handeland fra iPark og Harald Minge fra Næringsforeningen ønsket velkommen til Nye muligheter.



Arnfinn Matre fra Matre Consulting og Vibecke Lykke Olsen fra Ungt Entreprenørskap på kick off-konferansen for Nye muligheter.



Over 300 var samlet i 2020park til den store kick off-konferansen.

ende opp i konkrete forretningsideer og bedrifter. Hele hjelpemiddelapparatet de fire partnerne disponerer, blir stilt til disposisjon. I Stavanger sentrum vil det til og med være gratis kontorlokaler tilgjengelig for oppstartsinisiativ. Første steg på veien nå er de fire workshopene.

Traaseth kom med følgende råd, når vi nå er i gang:

- Dere må samle sammen alle gode krefter. Ikke gå i veien for dere selv. Vær konkrete i workshopene, tegn et felles mulighetsbilde og ikke bruk tid på de som bare er kritiske. Kom fram til klare gode eksempler på hvordan vi bør gjøre ting – og til slutt – end opp med en konkret handlingsplan.

Traaseth er optimist med tanke på Stavanger-regionens innovasjonsevne.

- Det er ikke krise, sammenlignet med andre land hvor det er krise. Men vi har nå et moment og et klima som vi må utnytte, fastslo hun.

SPENNENDE JAKT

- Det er nå det virkelig begynner og virkelig er i gang. Interessen har vært overveldende.



Dag Øyvind Meling, administrerende direktør i Roxel Group, fortalte om hvordan de angriper utfordringene i markedet.

Nå er det viktig å få de konkrete ideene på bordet og ta i bruk de mulighetene som de ulike partnerne i prosjektet bidrar med, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Og det handler ikke bare om gründere og oppstartsideer. Også det å utvikle nye produkter, tjenester og markeder i eksisterende virksomheter, skal prosjektet

fungere som en katalysator overfor.

- Vi må ikke glemme at mye av de nye ideene og de fleste nye arbeidsplassene her i regionen de kommende årene, vil bli skapt i eksisterende virksomheter, påpeker Minge.

Dersom du mener du har noe å bidra med i prosjektet, er det fortsatt mulig. Ta kontakt med Næringsforeningen og bli med på de kommende workshopene.

Elektrisk innslag på OTD

Offshore Technology Days (OTD) er den største årlige oljemessen i Norge. Messen handler imidlertid om mer enn olje, og i år samarbeider OTD og Næringsforeningen om et spennende møte med fokus på forretningsmuligheter innen fornybar energi.



TEKST:
FRODE BERGE

Oljeindustrien er inne i en krevende omstillingsperiode. Høyt kostnadsnivå kombinert med et kraftig fall i oljeprisen har skapt behov for nedbemanninger og prosessforbedringer. Motbakken i oljenæringen er særlig bratt i den oljetunge Stavangerregionen.

Derfor er det spesielt kjærkomment at OTD i år avvikles i Stavanger. Behovet i næringen for å møtes og diskutere felles utfordringer, teknologiutvikling og nye forretningsmuligheter blir enda større når tidene er krevende.

FOKUS PÅ FORNYBAR

Selv om OTD først og fremst er en konferanse for oljeindustrien, legges det i år opp til også å sette fornybarnæringen på dagsorden. Torsdag 22. oktober arrangerer Næringsforeningen et frokostmøte der oppmerksomheten rettes mot alle de spennende forretningsmulighetene som åpner seg i fornybarnæringen i «Det grønne batteriet» Rogaland.

Næringsforeningens ressursgruppe for fornybar energi og energieffektivisering har ansvaret for gjennomføringen. Rune Hersvik, som leder ressursgruppen, gleder seg.

- All honnør til OTD som inkluderer fornybarnæringen i konferansen. I over førti år har denne regionen, med stort hell, utnyttet de olje- og gassressursene som ligger i nærområdet vårt. I årene som kommer ligger mulighetene åpne for å øke utnyttelsen også av andre geografisk nære naturressurser, som vind og vann.

Hersvik understreker at mulighetene for å øke verdiskapingen innen fornybar energi er særlig gode i Rogaland.

- Vi har de beste vindressursene i landet. Mulighetene for å øke produksjonen og styrke distribusjonen av vannkraft er store. Behovet for fornybar energi øker både hjemme og ute. I sum gir dette store, nye forretningsmuligheter for næringslivet i regionen. I møtet vårt under OTD vil selskaper som Det Norske Veritas Global, Lyse og Green Mountain på ulike vis dokumentere og anskueliggjøre hvor store forretningsmulighetene innen fornybarnæringen faktisk er. Vi må huske på at dette er en næring for evigheten. Jeg ser fram til et spennende møte under OTD, avslutter Rune Hersvik.



Rune Hersvik leder Næringsforeningens ressursgruppe for fornybar energi. Han synes det er svært positivt at OTD også retter søkelyset på forretningsmulighetene innen fornybarnæringen.



Ordfører Christine Sagen Helgø
og varaordfører Bjørg Tysdal
Moe på Aker Solutions Stand.



OTD2013 var et rekordår med over 27 000 besøkende.

OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS 2015

Tid og sted:

- (20)-21-22 oktober Stavanger Forum, Stavanger, Norge

Nøkkelopplysninger:

- Norges største årlige oljemesse
- 25 til 30.000 forventede besøkende
- 450 utstillere
- 1500 til 2000 studenter/nyutdannede deltar
- 25 til 30 arrangementer
- 33 land er representert
- Arrangeres annet hvert år i Stavanger/Bergen
- Arrangør: Offshore Media Group (OMG)

Fakta om besøkende:

- 26 % Operational & Maintenance
- 24 % Engineering/Projects
- 19 % Drilling & Well
- 14 % Oil & Gas Development
- 9 % Subsea
- 8 % Students

Lenke: www.offshoredays.com



Framtidens Forus

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Forus er en gullkalv, og Forus er en høykompetent næringsmuskel. Samtidig må Forus endres, transformeres og videreutvikles. Derfor er arbeidet med å lage en ny interkommunal kommunedelplan for landets viktigste næringsområde, det mest betydningsfulle planprosjektet på lang tid.

Bare sånn for ordens skyld: Vi snakker om landets mest verdiskapende næringsområde og «vertskapsområde» for over 40.000 arbeidsplasser og bortimot 3.000 bedrifter. Som næringsforening har vi selvsagt et betydelig antall medlemsbedrifter hjemmehørende på Forus.

Derfor er det svært viktig at det legges overordnede rammer som skaper et godt grunnlag for videre vekst og nødvendig transformasjon på Forus.

Dette er i første rekke de tre vertskapskommunene, Stavanger, Sandnes og Sola, sitt ansvar. I mangel på en mer næringsvennlig kommunestruktur som kunne sørget for at Forus fikk et «hjem» i én kommune, er det positivt at de tre kommunene nå har gått sammen om å lage en ny, framtidsrettet plan for Forus.

LOVENDE GRUNNLAG

Grunnlaget som nettopp har vært ute på høring er lovende. Her sies det blant annet at «Planarbeidet vil ha et særlig fokus på å videreutvikle Forus med områdekvaliteter som øker attraktiviteten for kunnskapsintensiv næringsvirksomhet.» Dette er et godt utgangspunkt, og da har vi behov for mer inngående kunnskap om hvilke kriterier som er de viktigste når høykompetansebedrifter gjør lokaliseringsvalg. I planarbeidet bør det brukes ressurser for å framskaffe mer kunnskap om dette.

For meg er Forusvisjonen et viktig bidrag til å fylle målsettingen ovenfor med reelt innhold. Dette er en bredt anlagt og sammenhengende visjon for Framtidens Forus. Den er tuftet på de fire pilarene: Det grønne Forus, 10-minuttersbyen, Byliv og Robusthet. Forusvisjonen tegner ikke et fullendt bilde av Framtidens Forus, men inneholder mange elementer som kan bidra til en vellykket transformasjon av området.

I en plan som denne må det formuleres tydeligere overordnede mål for området, enn det som eksisterer i dag. Det må slås glassklart fast at Forus skal utvikles videre som regionens og nasjonens viktigste næringsområde. I tillegg vet vi at Forus i dag omfatter en kompetanseklunge av internasjonal betydning, særlig innen petroleum. Det er avgjort et potensiale for å utvikle Forus til et enda mer attraktivt næringsområde for internasjonale etableringer og til et næringsområde av internasjonal betydning. Dette bør gjenspeiles i visjonen for planen.

NY INFRASTRUKTUR

Alle vet at det er betydelige behov for nye investeringer i infrastruktur på og rundt Forus. Her vil Bypakken for Nord-Jæren gi viktige bidrag. Selv med gjennomføring av alle prosjektene i Bypakken vil det imidlertid være behov for et sømløst transportsystem som binder sammen øst-vestaksen, fra en ny Forus stasjon til Forus Vest, Sola sentrum, Stavanger Lufthavn og Risavika.

Det er sterke argumenter for å bygge ut Forus Stasjon som et nytt kollektivknutepunkt og en «østlig endestasjon» i en akse som effektivt binder sammen den stadig viktigere næringsaksen fra Forus stasjon til Risavika og en framtidig Transportkorridor Vest. Dette bør utredes nærmere i den videre planprosessen. I tillegg bør det utredes nærmere hvordan infrastrukturen i «kompetanseaksen» mellom Forus og universitetsområder på Ullandhaug kan bygges videre ut.

Arbeidet med den nye kommunedelplanen for parkering på Forus vil foregå parallelt med denne planen. Her vil jeg benytte anledningen til å understreke med uthevet skrift: Det må ikke innføres nye, tøffe, parkeringsrestriksjoner på Forus før

det er etablert et kollektiv- sykkel- og gange-tilbud som er langt bedre enn i dag!

Jeg har merket meg at det legges opp til å bruke tre år på å utarbeide den nye kommunedelplanen. Det er lenge, men så er det da også en viktig plan. Det er viktig at denne tidsrammen overholdes, og det er like viktig at det i denne perioden ikke legges hindringer i veien for nyinvesteringer og gode utbyggingsprosjekter på Forus.

Jeg har store forventninger til Framtidens Forus, og er overbevist om at næringslivet vil bidra til å forme en offensiv og framtidsrettet Forus-plan!

Julebord

på Preikestolen fjellstue

Mat med utsikt

Kurs - konferanse -
aktiviteter - kortreist mat -
overnatting - velkommen til
sanseriket ved Lysefjorden!

For bestilling og mer informasjon:
post@preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





Rikdommens pris og ansvar

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Hvordan skal oljelandet Norge gjør et raskt grønt skifte i en verden som fortsatt vil være avhengig av olje? På Offshore Europa i Aberdeen i begynnelsen av september ble det lagt frem prognoser som viser at det må bores 17.000 brønner de neste fem årene dersom verden skal kunne skaffe seg den olje som er nødvendig. Nordsjøens andel av disse vil være 1.900, ifølge den anerkjente analytikeren John Westwood.

I Norge vil de partiene som har færrest velgere trekke landet i en annen retning. De vil at oljen skal fases ut. De vil at vi skal si nei til nye store motorveiprosjekter og ja til «motorveier» for sykkel. De vil at en kvart million oljearbeidere skal få grønne arbeidsplasser. Jeg ledet selv det seminaret i Aberdeen der Westwood snakket. Min tanke var at det er fullt mulig å avvike den norske oljealderen isolert. Verden kommer til å gå videre. Det forsvinner et par millioner fat olje fra markedet hver dag, men den kommer til å bli hentet fra andre steder, med potensiell større miljøskade enn fra den norske oljeproduksjonen.

Den kloke Aslak Sira Myhre har nettopp skrevet en tankevekkende artikkel om den siste olje, der han blant annet sier at dagens oljekrise ikke representerer et grønt skifte. Tvert imot fører den lave oljeprisen til at oljen befester sin stilling. Han gjør dessuten den kloke observasjon at spådommer om at oljealderen er slutt, har preget norsk debatt fra første oljefunn og frem til i dag. Slik vil det helt sikkert fortsette, og det vil oljealderen også.

STYRTRIKT

Vi skylder likevel å ta på alvor både situasjonen i oljeindustrien og de problemer vår bruk av olje skaper. I år er det 50 år siden Einar Gerhardsen gikk av som statsminister. Noe av det siste hans regjering gjorde var å åpne norsk sokkel for oljeleting. Det har vært en suksesshistorie; teknologisk og økonomisk. Norge er blitt styrtrikt. Vår velstand står i en enorm kontrast til de flyktninger som i dag kryper inn i Europa på en strand eller under et nybygd grensegerde. Artisten og aktivisten Bob Geldof minnet oss om det ansvar som følger med rikdommen da han nylig uttalte: Dere må skjønne at dere har fått gullkortet i livet.

Oljerikdommen har gitt Norge et handlingsrom som er mye romsligere enn de fleste andre land på kloden. Men rikdommen har også en pris og et ansvar.

Jens Stoltenberg formulerte seg en gang slik i sin statsministertid: Europa kjennetegnes i dag av land som bruker penger de ikke har, mens Norge har penger vi ikke kan bruke.

I sine memoarer skrev Gerhardsen at vannkraften ble et viktig skritt ut av fattigdommen. Hans avgang innledet den norske oljealderen. Det var ingen som protesterte mot det som skjedde på kontinentalsokkelen den gangen. Derimot var det kraftfulle protester mot utbygging av mer vannkraft. Det toppet seg med de store aksjonene i Mardøla i 1970 og i Alta i 1979.

I 1972 skrev regjeringen Korvald Stortingsmelding nr. 51 om «ilandføring av petroleum fra Ekofisk-området.» I meldingen ble det slått fast at Norge ville ha nok gass til å erstatte vannkraftproduksjonen. Ingen protesterte mot et slikt budskap. Kampen sto om vern av vassdrag og fossefall.

50 år etter åpningen av norsk sokkel for leting gjennom den første konsesjonsrunden, har Miljøpartiet de grønne fått sitt nasjonale gjennombrudd. Partiet har gått til valg på et løfte om at oljen skal være faset ut av norsk industri og økonomi innen 2030. Det grønne skiftet skal erstatte bortfallet av oljekroner og oljearbeidsplasser.

Norges vei frem til å finne sine oljekilder er først fremst preget av den tvil som kom sterkt til uttrykk i konklusjonen fra Norges Geologiske Undersøkelse i 1958: Man kan se bort fra muligheten.

ANSVARLIGHET

Kåre Willoch har meninger om det meste, også om dette. Jeg har med stor interesse lest hans siste bok: Strid og samarbeid mellom høyresiden og venstresiden i norsk politikk fra 1814 til i går.

Willoch skriver at «allerede i 1874 tok forskere ved universitetet i Christiania initiativ til omfattende studier av kontinentalsokkelen. Dette skulle i dobbelt forstand være grunnforskning. Men forskning på vår kontinentalsokkel forble likevel lavt prioritert. Risikoen ved en slik

svak forskningsinnsats ble klar da verdens nasjoner på 1950-tallet begynte å diskutere kyststatenes rettigheter under havet.»

Så viser Willoch til det kategoriske utsagnet fra NGU og sier at det medvirket til at vi visste for lite til at vi kunne opptre rasjonelt overfor andre land, og så kommer han med et utsagn som det ikke er vanskelig å slutte seg til:

«Oljehistorien bekrefter noe som bør ligge til grunn for all forskningspolitikk: Det er risikabelt å konsentrere for meget av forskning om bare det man tror er lønnsomt.»

I tilknytning til det siste kan man legge til at det også er risikabelt å avslutte forskningen før en historie er slutt. Jeg tenker da på de professorene som reiste spørsmålet om petroleumsforskning har et ansvarlig etisk fundament. Hvis man har mistet troen på oljen, må man i det minste sikre faglig ansvarlighet i utvinningen av ressursene og i operasjonene så lenge oljeepoken varer. Alt tyder på at det er lenge til oljealderen er slutt.

MÅ ØKES

Når det er sagt må man legge til at forskningsinnsatsen knyttet til alternative energikilder må økes. Det er ikke et motsetningsforhold her og særlig fordi det ikke kommer til å bli produsert et fat olje mer enn det som er nødvendig for å sikre driften av våre samfunn. Den dagen de klare og rene energialternativene finnes, vil og skal vi velge de beste løsningene.

Men inntil så lenge må vi sørge for å holde oljeindustrien i gang på best mulig måte. Det betyr også å ta hensyn til miljø og klima med enda sterkere alvor.

Men det betyr også at vi må åpne nytt leteareal for å sikre tilgang av energi ut over 2030, året da noen har tatt mål av seg å kunne si farvel til oljen.

Det skal bores 17.000 nye brønner i verden de neste fem-seks årene, selv om man måtte finne ut av ikke en eneste brønn skal bores på norsk sokkel.



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





Ikke ødelegg selvfølelsen til dem som drar og dem som banker på

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

Det snakkes mindre fotball og andre mannetema i badstuen og andre prateplasser der jeg vanker. Isteden er ord som sluttpakke, tidligpensjon, utfaset og overflødig, innledning til et drøs rundt det å forlate sin tidligere arbeidsplass. Flere og flere med egenerfaring fra de nevnte fenomenene ankommer også badstuen. Noen svetter ekstra fordi de har en indre kokende harme over en eller annen dårskap som den tidligere arbeidsgiveren er skyld i.

En som er tilknyttet academia skal vokte seg vel for å generalisere med grunnlag i data fra badstuen, frisøren eller taxien. Likevel, om det enn er unntak; selskap innen oljebransjen har blant mange tidligere stolte medarbeidere mistet sitt gode omdømme som omtenksomme og profesjonelle i sin personellhåndtering. Ifølge dem som taler fra talerstoler, er vi inne i en fase der vi skal omstille. Den ledige kompetansen - det er ikke måte på hvor god den er - skal tas i bruk på nye områder. Det er vel og bra, men tar bedriftene et samfunnsansvar for at denne kompetansen forblir oppgående og vital, eller bryr man seg ikke om konsekvensene for dem som må søke nye muligheter? Skaper man unødige mange med depresjon og tiltaksløshet fordi man ikke er profesjonell nok i omstillingen og ikke gir medarbeidere anstendig behandling?

TO DØRER

Det er to livsviktige dører i arbeidslivet. Det er døren inn i det, og det er døren ut av det. Innenfor psykologien har temaet selvfølelsens (self esteem) eller selvrespektens effekter vært et populært forskningstema de siste årene. Konklusjonen synes å være at en rimelig god selvfølelse er en forutsetning for et så stort ord som lykke. Det er også en viktig forutsetning for egenaktivitet og initiativrikhet. Det siste er viktig for at de som av tvang eller av betalt frivillighet har forlatt en bedrift, selv er aktive for å banke på nye dører på arbeidsmarkedet. La oss reflektere litt over åpenheten og kvaliteten til døren inn.

Det er en vandrehistorie om direktøren som kommer inn i et arbeidsrom der et rekrutteringsteam svetter over en søknadsbunke som er høyere enn en skolelinjal er lang. Han finner en papirkorg,

tar søknadsbunken og kaster den mot korgen. De fleste søknadene treffer målet. Han tar med seg korgen og forlater rommet med følgende replikk: "Arbeid videre med de som ligger på gulvet. I dette firmaet er det ikke plass til folk med uflaks". Virkeligheten er kanskje verre enn i denne vandrehistorien.

Forskningsrapporter og medieoppslag forteller blant annet at de fleste søkere med ikke etnisk norsk navn opplever at de blir bevisst vekksortert. Hadde man benyttet flaksmetoden til direktøren hadde sannsynligheten for i det minste å få vise fram CV-en, vært atskillig høyere! En arbeidssøkende skriver under tittelen Slitsomt ikke å bli sett i Stavanger Aftenblad (18.09.15): "Så langt er jeg like arbeidsledig. Men det er ikke det mest frustrerende. Det verste er det å søke jobb etter jobb og ikke få et svar - verken om mottatt søknad eller at den er behandlet eller at stillingen er besatt. Det er mangel på respekt fra arbeidsgiverne som ikke verdsetter den tid du har brukt til å søke en utlyst stilling".

At vanlige bedrifter har manglende respekt og er med på å bryte ned jobbsøkeres selvfølelse, er ille; verre er det at den etaten som er satt til jobb med at alle ledige hender i samfunnet tas i bruk, NAV, er enda verre.

UTEN SVAR

Det har seg slik at en ung dame jeg kjenner godt, med nylig avlagt master i psykologi, søker på en stilling ved en NAV-avdeling i Bergen. Hun har rusproblematikk og motivasjon som fagspesialisering i studiet, akkurat den kompetansen NAV var på jakt etter til den utlyste stillingen. Jenta blir innkalt til intervju; leder, fagforening og en til, er til stede. Kandidaten syntes det gikk bra. Lederen takker og sier at svar kommer i løpet av uken eller seinest uken etter. Fjorten dager går og spenningsnivået

til den unge håpefulle har gått fra positiv forventning til skuffelse og uro. Gjorde jeg noe galt? Hvorfor lyver NAV? En tilfeldig telefonsamtale med hun som jenta hadde oppgitt som referanse, avklarte at NAV hadde ringt etter intervjuet. Og det var mildt sagt gode tilbakemeldinger referansen hadde gitt til NAV. Et lite løft! Hun sender da en e-post til den personen som ledet jobbintervjuet med spørsmål om det var mulig å få tilbakemelding som lovet. Månedene går, intet svar. Manglende kapasitet kan de ikke skyldes på. Seks kandidater burde det ikke ta lang tid å svare. Mitt råd var å kontakte fagforeningen som var til stede under intervjuet. De har også et ansvar for å vokte arbeidslivets spilleregler. Men blant nyutlekkede mastere er denne parten i vårt trekantsamarbeid forholdsvis ukjent, eller man har ikke tillit til at de kan gjøre noe til eller fra. Det blir til at hun, som Aftenblad-innsenderen, fortsetter jobbsøkingen. Erfaringen er også den samme, enten søknaden sendes til offentlige virksomheter eller private bedrifter, tilbakemelding uteblir.

NAV har fått ny direktør. Sigrun Vågång som ledet arbeidet med gjennomgangen av NAV, er ansatt. Hovedkonklusjonen i Vågång-rapporten var: NAV er for dårlige til å få folk ut i arbeid. Hun går den første uken friskt ut og signaliserer med hele seg at dette skal endres. Hun trenger hjelp og inviterer arbeidslivets aktører til dugnad. Den bør både Næringsforeningens medlemmer, NHO og fagbevegelsen møte opp til. Til så lenge bør arbeidsgiverne merke seg formelen for kompetanse: Kompetanse = utdanning+ferdigheter+selvfølelse. Ikke ødelegg selvfølelsen til folk gjennom uprofesjonell behandling av dem som er på vei ut av døren og dem som banker på. Svar i det minste når noen ønsker å jobbe hos dere.

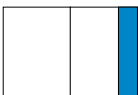
BLI SYNLIG

REGIONENS STØRSTE NÆRINGSLIVSMAGASIN

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



Annonsestørrelser- og priser

Priser	Layout og format
PAGEKILLER Medlemspris: 16.550,- Ikke medlem: 21.300,-	 61b x 280h
KVARTSIDE Medlemspris: 6.750,- Ikke medlem: 9.950,-	 194b x 67,5h
HALVSIDE Medlemspris: 11.950,- Ikke medlem: 19.150,-	 194b x 136h
HELSEIDE Medlemspris: 19.750,- Ikke medlem: 29.850,-	 194b x 280h Utfallende: 230b x 310h + 3 mm
DOBBELSIDE Medlemspris: 34.800,- Ikke medlem: 43.750,-	 2 x helsider etter hverandre. Utfallende: 460b x 310h + 3 mm
BAKSIDE Medlemspris: 31.700,- Ikke medlem: 39.750,-	 205b x 254h

*Alle priser er eks. moms

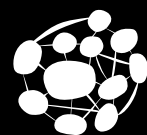
Medieplan 2015 / materiellfrister

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

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

Ta kontakt for mer informasjon
Rune Dale, salgsansvarlig

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



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SØR-VEST CONSULTANTS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Brokke,
51207025, firmapost@svc.as
Web: svc.as

Sør-Vest Consultants AS is one of the leading providers of engineering services for the oil and gas industry. Since Sør-Vest Consultants was established in 1995 we have been cooperating with profiled clients, operating on the Norwegian continental shelf. The company are proud to work with a wide range of high profile clients and through long-standing relationships Sør-Vest Consultants AS has supplied vital qualified personnel to businesses specializing in medium sized oil service and gas exploration projects as well as some of the largest offshore multinational corporations in the world.



TRITEC AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Bjørn Kvernland, CEO/Owner,
bjorn.kvernland@tritec.no
Web: tritec.no

Tritec AS is a group of high tech companies which offer development, engineering and fabrication of steel constructions. The group is working in 2 main areas; Offshore and Maritime projects and outsourcing. The Tritec Experience is what sets our company apart from the competition. As your construction partner Tritec covers the whole field from metal work, steel and engineering to final documentation, making sure your requirements are met to a speed and standard you would demand from your own company.



JÆREN TRETEKNIKK AS

Beliggenhet: Kvernaland
Kontaktperson: Svein Myklebust,
Web: jaeren-treteknikk.com

Jæren TreTeknikk as har klar målsetning om å bli en solid leverandør og få et sterkt renommé på leveranser av Prefabrikkerte trekonstruksjoner i markedet. Initiativtaker og daglig leder for bedriften er Svein Myklebust, som har 15 års erfaring i å lede og drive takstolfabrikk. Firmaet startet i mars 2003 av Svein og Arne Myklebust. Selskapet er pr. i dag 7 ansatte. Jæren TreTeknikk i tilbyr ingeniørtjenester innen prosjektering av Bærende Trekonstruksjoner, samt produksjon og leveranse av spikerplatekonstruksjoner (Takstoler) og Pre-Cut løsninger til byggebransjen.



GCW INDUSTRIER NORGE AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Geir H Tysseland, daglig leder,
ght@gcw-industrier.dk
Web: gcw-industrier.dk

GCW Industrier etablerte seg i Norge 01.06.2015 med intensjon om å bli ledende innen overflatebehandling for offshoreindustri og kommersielle bygg og anlegg. GCW Industrier er eid av Carsten Petersen, Geir H Tysseland og Gorney Slawomir.



MANAGEMENT 4 U

Beliggenhet: Forus, Stavanger
Kontaktperson: Daglig leder Aina Skailand
Web: m4u.no

Management 4 U AS er et nyetablert rekrutterings- og konsultentselskap lokalisert i Stavanger, som er spesialist på rekruttering og utleie av konsulenter på alle nivåer innen fagområdene: økonomi/regnskap/finans. Selskapet er tett på sine kandidater og kunder, og leverer skreddersøm til sine kunder.

- Rekruttering
- Konsulentutleie og management for hire



I-DE DESIGN OG KOMMUNIKASJON

Kontaktperson: Michele Peter Sværen
Web: i-de.no

I-de Design og Kommunikasjon har fokus på en sterk identitet i senter samt alle omringende aspekter. Disse innebærer blant annet konsultering innen markedsføring og strategi, utvikling av merkevarer og visuelle identiteter, animasjon, illustrasjoner, grafisk design, film, foto, musikk, lyd og web. I-de Design og Kommunikasjon drives av Michele Peter Sværen, som er frilans markeds konsulent og designer.



EDRILLING

Beliggenhet:
Kontaktperson:
Web:

eDrilling for safer and more efficient drilling and well activities. eDrilling is a world leading provider of drilling and well performance solutions. The company work closely with E&P companies, operators, and service companies to help them save cost, improve safety, and increase efficiency of drilling operations through one solution with mathematical models developed, tested and verified over 20 years.



MILJØ CONTAINER AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Vidar Nesheim,
51 49 20 00, st@miljocontainer.no
Web: miljocontainer.no

Miljø Container er et selskap som driver med avfallshåndtering. De er 100 prosent eid av folk fra Dalane-distriktet. Selskapet har sorteringsanlegg i Egersund, samt en mindre base i Sokndal. Miljø Container driver med avfallshåndtering. De tar imot avfall og transporterer avfall. De driver også med utleie av containere og annet oppsamlingsutstyr.

Miljø Container



REBUILD AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Morten Gabrielsen,
95114040, morten@rebuild.no
Web: rebuild.no

Rebuild er superhelten din. Eller heltene, da – det er seks stykker av dem. Når noe plutselig skjærer seg i datalivet ditt og du kjenner panikken komme krypende, dukker de opp. For å redde deg, dagen din og bedriften din. Rebuild er et lettbeint IT-selskap som tilbyr fornuftige løsninger til fornuftige priser. Rebuild har hovedfokus på kompetanse og service. De vet hva de gjør, og de gjør det hurtig.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

YOYO XPRESS NORWAY AS

Beliggenhet: Hafslund
Kontaktperson: Lenart Lykkedal Pedersen,
45 41 19 24, LLP@yoyoxpress.com
Web: www.yoyoxpress.com

YOYO Xpress tilbyr virksomheter globale transportmuligheter som vei-, luft- og sjøfrakt, spesial-, kurér- og ekspressservice samt lager- og logistikk-løsninger. På ganske få år har YOYO Xpress utviklet seg til å bli en av Danmarks ledende spedisjons- og logistikkvirksomheter, som sender dine varer ut og hjem overalt i verden. Siden oppstart av firmaet i 2009 har YOYO hatt en hurtig vekst, med en Gazelle-pris i 2014 og oppstart av et Stavanger-kontor i mars 2015. Konkurransedyktige transport- og logistikk-løsninger av høy kvalitet og solid operasjonell ekspertise er kjernen i selskapets suksess, understreket av en hurtig og løsningsorientert kundeservice som er med kunden hele veien. No is never an answer – Questions leads to dialogue and yes is part of a solution.



PCP. NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Robert Bjørklund, direktør,
robert.bjorklund@pcpnorge.no / post@pcpnorge.no
web: www.pcpnorge.no

PcP. Norge, tidl. Rister & Trading AS, er en landsdekkende leverandør av rister (grating), drain, trapper, rekkverk og industriporter fra produsentene PcP., Elefantrister, Polyflex, Scantrappe, GuardRail og Nassau Door. PcP. Norge har siden 1974 levert høykvalitets metallprodukter til alle typer industri, både landbasert og offshore-, kraft- og energi-industrien, banebygg, bygg og anlegg, næringsliv og private. PcP. Norge er heleid av danske PF Group og i samme konsern med PcP. Elefantrister og GuardRail. Som leverandør bistår selskapet med teknisk produktkompetanse innenfor alle våre segmenter, og strekker seg langt for å finne de rette produktene med rett funksjon for sine kunder.



FISHBONES AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eirik Renli, CEO,
40 72 27 37, eirik.renli@fishbones.as
Web: fishbones.as

Fishbones™ defines a new level of precision and efficiency in reservoir stimulation. You can vertically connect the reservoir throughout a long well in one short pumping operation. Fishbones stimulation system is an open hole liner completion that connects the well and the reservoir in an efficient operation. Fishbones operations are simple; run the reservoir liner string as normal and set the liner hanger slips. Circulate fluids with the rig pumps. A large number of small diameter laterals jet out from the wellbore to penetrate the reservoir.



PLANIA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Thomas Hukkelås,
51959090, th@plania.no
Web: plania.no

Plania er et norsk selskap som leverer modulbaserte og skreddersydde FDV-løsninger til små og store kunder, hovedsakelig innen eiendomsforvaltning og industri. Selskapets selvutviklede system benyttes for å kontrollere og effektivisere alle aspekter ved forvaltning, drift og vedlikehold av bygninger og produksjonsutstyr. Plania er markedsledende i Norge, og deres løsninger benyttes av mer enn 8.000 brukere fordelt på ti land.



DNF AS

Beliggenhet: Klepp
Kontaktperson: Atle Braut, markedssjef,
abr@dnf.cc
Web: dnf.cc

DNF AS er teknisk totalleverandør innen fagene VVS, elektro og automasjon. De prosjekterer, leverer og installerer tekniske løsninger i så vel nybygg som ved rehabiliteringer og de påtar seg også vedlikehold, drift og service av tekniske anlegg. De har dessuten eget blikkenslager-verksted. Over 170 ansatte bidrar med å skape trivsel og miljø, noe som gir en årlig omsetning på mer enn 300 millioner kroner.



ROGALAND MALER-OG BYGGTAPETSERMESTERLAUG

Beliggenhet: Skjoldastraumen
Kontaktperson: Gunnar S. Langelandsvik,
post@malermesterlauget-rogaland.no
web: malermesterlauget-rogaland.no

Lauget er en interesseorganisasjon for nærmere 800 malermestre og byggtapetsermestre i Rogaland. Lauget driver også aktivt med å fremme rekruttering og opplæring til faget. Medlemmene er kollektivt tilsluttet garanti-ordningen til Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund. Skal du ha utført maling, tapetsering, gulvlegging og lignende, ta kontakt med en av deres medlems-bedrifter for avtale om befaring og et uforpliktende pristilbud.







JOSTEIN SOLAND

Etter kommunevalget og foran kommunereformen

«Institusjoner vil forsøke å holde liv i det problemet de er løsningen på.» Sier Internett-guruen Clay Shirkey. Denne «Shirkeys lov» rinner oss i hu når vi lytter til diskusjonen om framtidige kommunegrenser. Før valget minnet den mest om et kretsmeesterskap i grense-oppganger, mens utfordringen er nasjonal.

Våre folkevalgte skal se til at forvaltningen ikke tjener seg selv, men folket. Lederen av Frps ungdom, Alte Simonsen, sa for litt siden at politikerne burde være inhabile i diskusjonen om kommunegrenser.

Som i klartekst kan bety at de er mer opptatt av å tjene seg selv enn folket. En politikergenerasjon tidligere skal Arne Rettedal ha sagt at «Stavanger er en alt for liten by til å være inhabil i».

Simonsen erkjenner realiteten i Shirkeys lov, mens Rettedal innså at demokratiet ikke alltid ville tjene småbyen Stavangers interesser. «Demokratiet er en dårlig styringsform, men likevel den beste av de vi kjenner» - skal Winston Churchill ha sagt. Slik finner enkelte politikere seg gode handlingsrom...

KAPITAL OG INTELLIGENS

Forstår vi hvordan grunnlaget for dagens velstand ble skapt? Hvilke handlingsrom søker dagens politikere seg? Enkelte kommuner inviterer til kretsmeesterskap i grenseoppgang, mens utfordringen for regionen er nasjonal posisjonering. Hvor er det politiske lederskapet som posisjonerer og samler regionen?

Oljealderens velstand har svekket vår evne til å se mulige utfordringer og vår evne og vilje til å ta de som måtte komme. I 1960-årene var Stavanger en av landets fattigste byer. Våre folkevalgte bygde opp en sterk politisk kapital til utvikling av regionen. Oljeindustrien ville derfor hit. Vi fikk både Statoil og Oljedirektoratet. Snevre perspektiver og populistiske argumenter fra sentrale folkevalgte svekker i dag regionens politisk kapital.

Vi må forstå egne forutsetninger og handle deretter. Intelligens defineres blant annet som evnen til å se langsiktige virkninger av kortsiktige beslutninger. Går vi en generasjon tilbake, var det nettopp folkevalgte som for eksempel Andreas Cappelen (Ap) og Arne Rettedal (H) som skapte grunnlaget for det livet vi kan leve i dag – regionalt og nasjonalt.

Våre folkevalgte er våre tillitsvalgte. De har tatt på seg oppgaven å fordele de verdiene vi skaper, ut fra ulike politiske grunnsyn. Vi forventer at de tjener fellesskapet og ikke seg selv. Når «folkevalgt» blir en profesjon,

kan det bli viktigere å sikre posisjoner, lønn og frynsegoder. Når kommunalt ansatte er skeptiske til ny kommunestruktur, kan det være av frykt for å miste jobben. Det er forståelig.

POLITISK DYKTIGHET

En undersøkelse i Stavanger-regionen i mars i år forteller at et overveldende flertall av næringslivet i de fire kommunene på Nord-Jæren vil ha en storkommune: Mer enn to tredeler deler av næringslivet i Sandnes går for den samme, mens bare noe mer enn én tredel av offentlig ansatte var positive. Den politiske ledelsen velger derimot å orientere seg mot Jæren. Der svarer bare 20,2 prosent at de vil bli med Sandnes.

Er det slik Sandnes bygger opp sin politiske kapital? Næringslivet tok utfordringen i 2002 og skapte en næringsforening for hele regionen – fra Eigersund over Jæren og inn i Ryfylke – og er blitt et nasjonalt forbilde.

Den 1. april i år sier Stanley Wirak til «Dagens Næringsliv»: «Nekter å bli en bydel i Stavanger». Det var ingen april-spøk, men en melding fra Sandnes-ordføreren før diskusjonen av rapporten fra det regjeringsoppnevnte ekspertutvalget som skulle dagen kommunestruktur, var kommet i gang. Rapporten skulle danne grunnlaget for en konstruktiv meningsutveksling.

Hvor er viljen til læring og innsikt – når det styres etter «Shirkeys lov»?

For 50 år siden gikk nevnte Rettedal imot at Madla skulle slås sammen med Stavanger – som Hetland kommune også gjorde. Sammenslåingen skjedde med tvang, og Rettedal ble ordfører i Stavanger. I 1965 ble Sandnes slått med sine 3.961 innbyggere sammen med deler av Hetland (2.077) og Høle (926) og storebror Høyland med et folketall på 20.253. Hvem er det i Sandnes som savner Høyland, Høle og Hetland? Hadde Rettedals Madla fått leve, ville han neppe blitt ordfører i oljehovedstaden og oljefylket...

Churchill sa at «politisk dyktighet er å forutsi hva som vil skje i morgen, neste uke, neste måned og neste år – og etterpå kunne forklare hvorfor det ikke skjedde.» Nå skjedde det som alle ventet: Stanley Wirak og Pål Morten Borgli gjorde et brakvalg i Sandnes: «Folk e' fornødde i Sandnes...»

Ære være dem for det. Men hva med morgendagen? Og årene som kommer? Med kampen om nasjonale ressurser til utdanning og samferdsel? Jordvern? Og infrastruktur? Må noen ta «en ny Rettedal»?

KUNNSKAP OG FRAMTID

Folk trekkes til storbyene. Stavanger-regionen har passert Trondheim. Bergen kommune er i areal på størrelse med de fire kommunene på Nord-Jæren – med sine fire administrasjoner og fire kommunestyre. I nasjonal sammenheng handler ressursfordelingen om befolkningstyngde og størrelsen på forvaltningsenhetene. Av storbyregionene står folk i Stavanger nå lengst i bilkø. Vi får minst til høyere utdanning og forskning. Vi har halvparten så mange statlige ansatte som Trondheim og Bergen, i forhold til folketallet. Vi sliter med kvaliteten på undervisningen. Høyre-leder Seland stilte før valget spørsmål ved kvaliteten i Sandnes-skolen. Posisjonen anklaget ham for å «snakke ned» byen... Men Seland har rett, hva gjør «posisjonen»?

Senterpartiet går mot endringer av kommunegrensene, men taler for et sterkt jordvern. Kommunene er på sin side avhengig av stadig høyere skatteinngang. Denne får de ved å åpne for mer boligbygging. Ingen steder i landet bygges det ned mer matjord – med Sola som verstingen. Landets beste matjord går tapt – for alltid.

Vi snakker om et kunnskapsdrevet samfunn. Kommunereformen vil kunne legge opp til en annerledes skolestruktur – der all utdanning til og med videregående – vil kunne være storkommunens ansvar. Som i Oslo – som har utviklet landets beste skoleverk.

Valg og kommunereform handler om folkevalgte som viser evne til å se disse mulighetene og ta dem i bruk til fellesskapets beste. Handlingsrommet er stort. Da må noen se, forstå og handle med innsikt. Da kan regionen ta utfordringene i forkant, og ikke bli tatt av utfordringene i etterkant. Da kan vi snakke om at vi lever i en region – rik på politisk kapital...

Hvor er det politiske lederskapet i dag som «stikker ut veien» for neste generasjon? Og ikke bare tenker på egen «parkeringsplass»...

International Competence

In January 2015, Norstone AS (Heidelberg Cement Group) located at Tau welcomed a new Plant Manager from Belgium. She is young, energetic, and determined to promote Norstone both locally and in international markets.



BY:INGER TONE ØDEGÅRD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Marie Reumont has agreed to a short interview. She arrives after pacing from the Tau-ferry and has to be at Sola airport soon after our meeting. Norstone AS is Norway's largest producer of sand and gravel. Most of their production is exported to Germany, Be-Ne-Lux, and the Baltics. 98% of the production is shipped out from Tau. Norstone AS employs roughly 50 people and is an important employer in Strand County. The employees represent several countries, but Norwegian remains the official work-language. Reumont underlines the importance of learning Norwegian as soon as you move to Norway for a work. She is a Mining-Engineering graduate from the Technical Polytechnics University of Mons, Belgium and says that, "There were just a few engineering students that specialized in mining. Mining is definitely a very international field of work, and it's clearly reflected in our professional network".

NEW IN NORWAY

Reumont came to Norway in January. She quickly decided that living close to work was important, and she now resides in Jørpeland. "It's definitely beneficial to have a short commute, but getting to know the community of my colleagues was also a deciding factor when choosing where to live." She adds that, "The transition from Belgium where the population is dense and the land flat, to Strand with a relatively small population and lots of nature was overwhelming. I thought I knew what I had in store. But the nature here is just so breathtaking. When I am not working, I am drawn to the outdoors- walking, hiking,

skiing, kayaking- you name it! I have been able to travel during the weekends, so I have gotten to experience Rogaland and beyond. Getting to know new areas and cultures is part of the joy that is to move to a new place." Reumont doesn't hide the fact that it can get a bit quiet at Jørpeland. The culture she is used to is open and including, and it's common to meet up with friends and family at a café. She says that, "Norwegians seem more reserved and private, and have their own activities after work. I quickly learned that I would have to be the one to take initiative if I wanted to get to know my neighbors", she says and smiles.

OPEN DAY AND SCHOOL VISITS

"In addition to being new to the local community myself, I noticed that most people living near our business hadn't heard of Norstone, even though we're a major employer in the area". Norstone collaborates with Strand County, and has started inviting students to visit the production sites for active learning. Reumont tells us that earlier this year, they invited the entire community to an open day. 450 guests joined them for a tour - employees with their families, friends, and citizens of Strand, and other local counties. The media showed up and it resulted in a few published articles. The media helped promote the fact that Norstone does so much more than extract natural material from the environment. The company contributes to its local community as well as supplying the material to sustain new infrastructure. Reumont says, "It was nice to see our company portrayed in a way that conveys our importance to the community."

FIRST TIME

The job as Plant Manager is Reumont's first job within management in a new country, and we asked her if she would share some challenges she had experienced. Reumont is quick to point out that she wished she

had known more about the work culture in Norway before she took on the job in management. "What is it with Norwegians and their relationship to their free time and the WHY-culture? Everyone is always seeking answers to why something has to be done", she says and nearly chuckles. "I am used to quick decisions. My experience here is that everyone wants to be involved and that involvement is seen as the key to keep business running smoothly. I am very positive to the values of involvement and ownership of the company. I understand that Norwegians are generally involved, not just at work, but during their free time as well. I know most of my colleagues wear several hats in the community, it's more that the whole concept of involvement sneaks up on you when you take over a management role in a new culture. Our group of managers is composed of workers of different nationalities, so we work strategically to find a balance customized to the product that we deliver."

Reumont is proud of her employees and says that they all really contribute. She also mentions the importance of newcomers to share their fresh ideas and perspectives as they may make a bigger difference than first imagined.

"I have learned a lot during my time here so far, and I am definitely going to take the Norwegian mentality and way of thinking with me wherever the future takes me", Reumont summarizes. Her life has been busy during the last nine months, and she's had a steep learning curve when it comes to Norwegian work culture. She wishes to continue to take part in the community, both at Jørpeland and in Stavanger, and of course to further to promote Norstone AS and the region.

And with that she picks up her suitcases and rolls it towards the airport shuttle bus. She may not know it herself, but she appears to be wearing several new hats already.

at Norstone



Marie Reumont, Plant Manager Norstone AS, using the waterways to reach the global market.

INN EXPATS EVENTS IN SEPTEMBER:

- 1/10 Norwegian Design and Oleana's new collection
- 07/10 Tax when leaving Norway
- 08/10 Introduction to Mindfulness
- 13/10 Learn how to knit
- 20/10 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

August 2015

893

utlyste jobber



Det ble registrert 892 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er en nedgang på 18 prosent sammenliknet med samme periode i fjor. Men trenden er nå oppadgående, mens den i fjor var nedadgående.

	aug.14	aug.15
Ledere	8	12
Ingeniør- og IKT-fag	88	25
Undervisning	71	103
Akademiske yrker	33	28
Helse, pleie og omsorg	358	287
Banre- og ungdomsarbeid	37	34
Meglere og konsulenter	40	16
Kontorarbeid	33	45
Butikk- og salgsarbeid	111	96
Jordbruk, skogbruk og fiske	2	4
Bygg og anlegg	111	55
Industriarbeid	43	59
Reiseliv og transport	63	69
Serviceyrker og annet arbeid	86	56
Uoppgitt	1	3
Totalt	1085	892

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.



Målrettede forbedringer, innovasjonstakt og kostnadskutt må alltid være på dagsorden.

Are Jaastad



Are Jaastad var fabrikkssjef for Hydro på Karmøy. – Jeg tror olje- og gassindustrien kan lære en del av det som norsk landbasert industri har gjennomgått, sier han.

- Effektivisering er ingen quick fix

Oljenedturen startet med en kostnadsvekst som gikk for lang. Nå kutter bransjen kostnader og mange har mistet jobben. Oppsiden er at industrien kan bli konkurransedyktig igjen. – Men det finnes ingen quick fix som gir varig effekt, advarer Are Jaastad, daglig leder i Karabin i Stavanger.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Jaastad ledet Hydros aluminium-fabrikk på Karmøy fra 2008 til 2013, han har hatt ansvar for LEAN-implementering i Norsk Hydro og har mange år bak seg fra norsk industri. Under hans ledelse ble også Hydro på Karmøy kåret til årets LEAN-bedrift i Norge og de er nå i ferd med å investere 3,8 milliarder i produksjon-sanlegget sitt. Nå er han altså daglig leder i Karabin, en konsultentselskap med forbedring som spesialitet. Han bør med andre ord vite litt om hva effektivisering og tøffe tider vil si.

- Det som skjer i olje- og gassvirksomheten nå, er mye av det samme som skjedde i den kraftkrevende industrien for 20 år siden, da de myndighetsregulerte kraftkontraktene begynte å gå ut. Dermed fikk industrien andre vilkår å forholde seg til. Kostnadsnivået økte og behovet for omstilling ble tiltagende, forteller Jaastad.

Som så mange andre, tror han mye er mulig å gjøre med kostnadene innenfor olje- og gassindustrien med en litt annen setting og en litt annen strategi.

- Lever en virksomhet i en boom eller i en monopolsituasjon, der alle tjener penger nesten uansett hva de gjør, er det vanskelig å snakke om forbedringer og kostnadskutt, sier han – og fortsetter:

- Jeg har selv opplevd virksomheter som priser seg seg etter normene innenfor olje- og gass, ble dobbelt så dyre som forventet. Noe kan forklares med spesielle krav, men mye er nok også fordi det innenfor bransjen

har vært viktigere om du kan levere - enn hva det koster.

RASK EFFEKT

Men nå er som kjent situasjonen snudd på hodet. Siden begynnelsen av 2014 har rundt 23.000 oljejobber forsvunnet i Norge.

- Bare på grunn av nedgangen i olje- og gassindustrien, og på grunn av det som egentlig er en bedre kapasitetstilpassing, så vil vi automatisk få en viss kostnadsreduksjon. Samtidig er det viktig å ha klart for seg at det ikke er noen quick fix, for da hadde det nok vært gjort for lenge siden. Det er hardt og systematisk arbeid over tid som faktisk bringer kostnadene ned og gir deg en varig konkurransefordel. De som skylder på andre, ber om hjelp fra andre og tenke at her er den en rask løsning på utfordringen - de har ikke den riktige innstillingen, mener Jaastad.

Han mener det er en fornektelsesfase i en hver endringssituasjon og han tror det er ganske mange som fremdeles befinner seg i denne fortsatt, selv i oljeindustrien.

- Det gjør seg utslag i slike som sier at oljeprisen nok skal opp igjen. De som sier det, tenker jeg fremdeles er i fornektelsesfasen. Ikke fordi det ikke er sant, men fordi det er en selvtrøstende innfallsvinkel. Det er også tegn på en fornektelsesfase når du hører bedrifter som krever at nå må myndighetene gjøre noe for å hjelpe situasjonen. Hadde bedriftene vært ute av fornektelsesfasen, hadde de heller vært stolte av å vise fram det de har fått til, sier Jaastad.

LOSERS, MIDDELHAVSFARERE OG VINNERE

Jaastad deler bedriftenes håndtering av en slik nedgangstid inn i tre kategorier,

som han enkelt beskriver som losers, middelhavsfarere og vinnere.

- Hvem som havner hvor er avhengig av beslutninger som tas i disse tider. For mange av dem som har gjort massive kutt i antall ansatte, vil på kort sikt oppnå kostnadsreduksjoner. Men på grunn av mye dårlig struktur som opparbeides i gode tider, som sløsing, dårlig kvalitet og så videre, sliter de med å opprettholde den forbedringen de fikk i første omgang, sier Jaastad.

Når da tiden blir bedre, oljeprisen stiger vil de som ikke har en bevisst strategi i forhold til hvordan de skal jobbe videre med kontinuerlige forbedring, havne i tapergruppen.

- Kostnadene stiger da kjapt til gammelt nivå igjen.

- De som er normalt dyktige, vil imidlertid klare å beholde den effekten de fikk av en umiddelbar nedbemanning og kostnadsreduksjon. Mange innenfor olje- og gass vil nok befinne seg her, tror Jaastad.

Men de som virkelig blir vinnerne, de virksomhetene alle snakker om når 20 år har gått, er de som virkelig klarer å skape en kontinuerlig endringskultur. Gjerne har også disse bedriftene sett tegningen lenge før olje- og gassindustrien nådde toppen i 2014 – og har gjort grep som gjør at de allerede ligger godt an.

- Vi snakker da om kontinuerlig endringsledelse. Målrettede forbedringer, innovasjonstakt og kostnadskutt må alltid være på dagsorden. Et godt tegn er dersom folk på gulvet kan fortelle deg hvordan de bidrar til å gjøre produktet, jobben eller systemet litt bedre for hver dag, sier Jaastad.



NYTT OM NAVN



KJETIL REVE

Firmabilansvarlig i Møller Bil Stavanger

Kjetil Reve er tilbake i Møller Bil Stavanger etter flere oppgaver i våre øvrige selskaper. Kjetil har fått ansvaret for personbil firmamarked, og vil med sin allsidige erfaring bidra til å forsterke arbeidet vårt i dette segmentet.



JOHN TERJE SKAARA

Daglig leder i Etman Distribusjon

Etman Distribusjon har hovedkontor i Egersund med avdelinger/utsalg i Kristiansand, Stavanger, Bergen, Trondheim og Tromsø. Ny daglig leder John Terje Skaara har bakgrunn fra elektrobransjen og har hatt lederstillinger i Sønnico, Seadrill og Aker Solution.



JOLANTA ULYS

Kjøkkensjef og kurskoordinator i Social Cooking

Jolanta er viktig i Social Cooking AS. Hun tar vare på kjøkkenet vårt, handler inn alt som trengs til kurs, snakker med kursholdere og passer på at alt er på plass når gjester kommer. Hun er utdannet sommelier og har mye erfaring fra drift av egen bar og restaurant i Vilnius.



MARIANNE VEGGEBERG

Marked og kommunikasjonssjef i Tour des Fjords

Tour des Fjords styrker organisasjonen med ny medarbeider innenfor marked og kommunikasjon. Marianne Veggeberg har bred erfaring innen kommunikasjon og prosjektledelse fra olje og gassindustrien, og har i tillegg en Master of Management fra Handelshøyskolen BI.

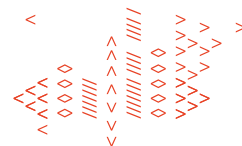


DEN DAGEN HARALD RINGTE.

– Vil Aldente være med å mobilisere til kompetanseoverføring i regionen? Han spurte på vegne av Næringsforeningen, Innovasjon Norge og Ipark. Svaret vårt var et stort JA! De morsomste telefonene Aldente får, er de hvor personen i andre enden *vil noe*. Hvis oppdraget i tillegg gagnar både byen og de som kommer etter oss, er det bare til å begynne å jobbe.

Vi fikk være med fra starten, hvor strategi og form skulle på plass og folk skulle mobiliseres. Løsning: Konferansen Nye muligheter, med påfølgende workshops. Tydelig grafisk profil og en god strategi og drift av sosiale medier. Resultatet så vi i 2020park 3. september. Wow.

Takk for utfordringen Marit, Terje og Harald!



RINGER DU?

Hvis du *vil noe*, kan vi hjelpe deg med å komme dit.

Ring oss på 400 01 157,
eller les mer på
al-dente.no



International employees – a smooth process

Relocation AS assists companies to integrate international employees in Norway and internationally. We take care of the immigration process, homefinding, move management and settling-in process, providing the employee with a smooth start in their new assignment.



www.relocation.no

Relocation is ISO-certified



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-
Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-
Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-
Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

CLARION HOTEL AIR

ÅPNER 23. NOVEMBER 2015

Ideelt plassert med kort vei til Stavanger Lufthavn og de flotte jærstrendene. Et førsteklasses foretning og konferansehotell, med en levende og personlig atmosfære.

296 rom og suiter | Top floor med konferansesal/selskaps-lokaler på 200 m², fantastisk utsikt og overbygget balkong | 7 møterom | 2700 m² konferanse- og utstillingsfasiliteter | Restaurant og bar: Kitchen & Table by Marcus Samuelsson | 800m fra flyplassen - 15 min til sentrum

CHOICE.NO/CLARION/CLARION-HOTEL-AIR



TEA IN THE SKY

Clarion Hotel Air



VI INTRODUSERER TEA IN THE SKY, EN KLASSISK AFTERNOON TEA I STORSLAGNE OMGIVELSER I VÅRT SKY TOWER I 10. ETG. MED UTSIKT OVER SOLASTRANDEN OG STAVANGER LUFTHAVN.

På vår Tea in the Sky vil du bli servert et nydelig utvalg av finger sandwiches, petit fours, scones og ikke minst førsteklasse te for enhver smak. Ønsker du å forhåndsbestille vennligst ta kontakt med oss på epost: irene.andersen@choice.no.

Tea in the sky serveres lørdager mellom kl 13.00 - 17.00 og inkluderer 1 glass Champagne, 395 NOK pp. Uten Champagne 295 NOK pp (Min. 2 personer).

CHEF'S MARKET & ROAST

**SUNDAY HAS NEVER
TASTED BETTER**



**CLARION HOTEL AIR
STAVANGER**
BY NORDIC CHOICE

**SUNDAY LUNCH BUFFET
395,-/PER PERS.**

CLARION HOTEL AIR

B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

MODERNE
DYKTIG
NYTENKENDE
FANTASTISK
KVALITET
ERFAREN
KREATIV
PROFESJONELL
DESIGN
TRYKK
MEDIA
LØSNINGSORIENTERT
NØYAKTIG
KUNNSKAPSRIK
IMØTEKOMMENDE
EKSPEDITT
ENGASJERT
ENTUSIASTISK
BAUTA
KOMPETENT
PÅLITELIG
LEVERINGSDYKTIG
INNOVATIV



Gunnarshaug
Trykkeri

Telefon 51 82 62 00 • info@gunnarshaug.no • www.gunnarshaug.no