

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 11 • 2015 • ÅRGANG 21
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

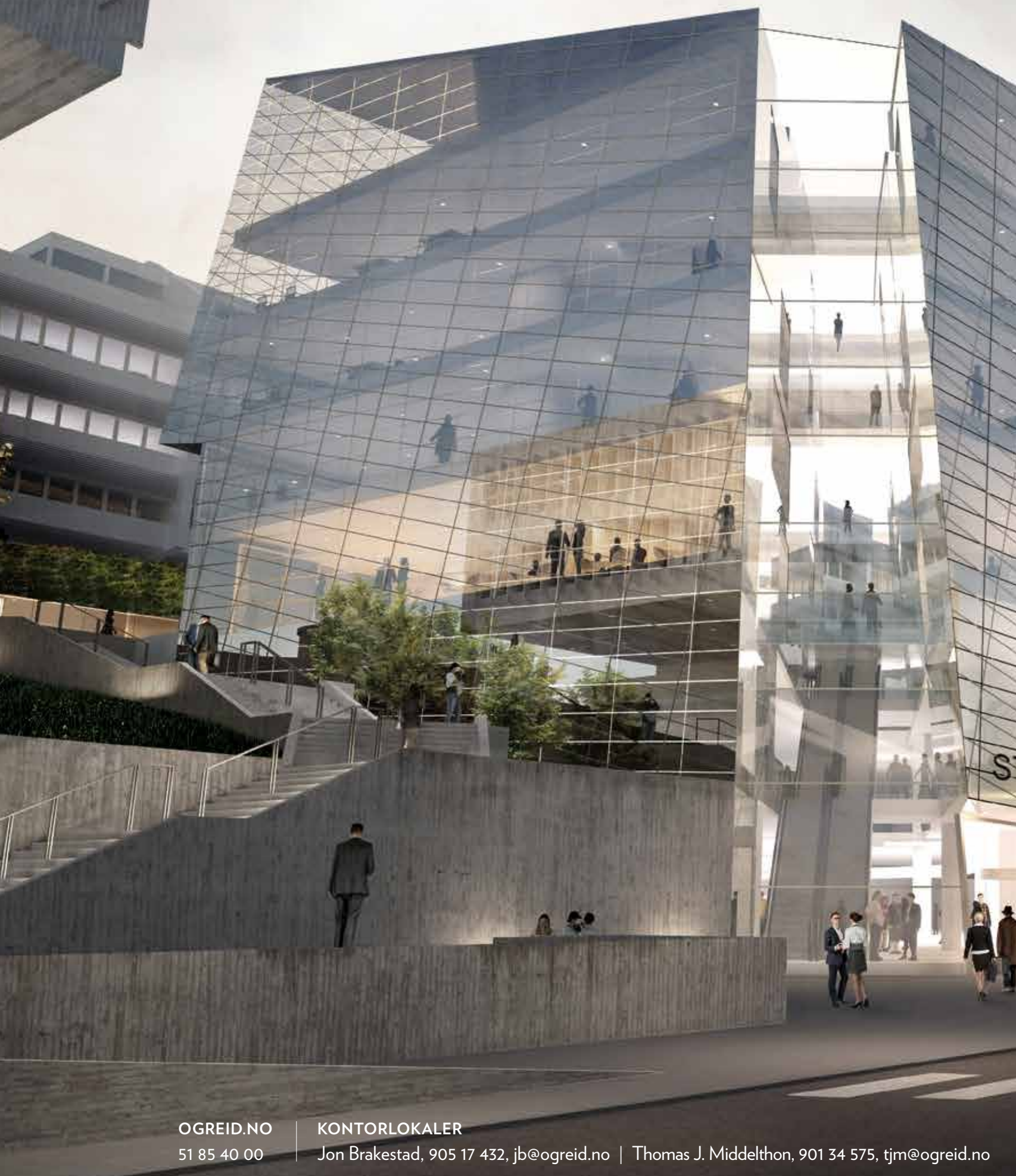
Den store omstillingsdugnaden

24 initiativ for omstilling, inkubatorer, workshops, gründerfellesskap og utvalg. Aldri før har så mange jobbet for å gi Stavanger-regionen flere bein og stå på. I Rosenkilden gir vi deg hele oversikten.

side 8-15



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.



BUTIKKLOKALER

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

ØGREID
Eiendom

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

09.12 Sentrumsutvikling på Nord-Jæren

15.12 Anleggsbidrag ved boligutbygging

17.12 Treffpunkt Jæren: Julemøte

18.12 Julemøtet 2015 i Teatret

21.12 Studenttreffet 2015

14.01 Rogaland på Børs: Utsikter 2016

19.01 Treffpunkt Sandnes



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

INN ACTIVITIES

26.11 Skiing and wintersport

30.11 Driving on slippery surface course

03.12 Visit Figgjo Factory



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/BITMAP

Årgang: 21.

Redaksjonen avsluttet: 20. november 2015

Innhold



En region i omstilling 8

Vil doble aktiviteten i Risavika 16

På sporet for Ålgårdbanen 20

Profilen: Eirik Waldeland Henningsen 24

Lær av de beste: West Group AS 28

Bedriften: Clarion Hotel Air 32

Grønn sentrumssuksess i Randaberg 36

Serverer matbransjen på ett fat 38

Styreleder 40

Energikommentaren 42

LUNCH 43

Spaltisten 44

Nye medlemmer siden sist 46

Studenttreffet 2015 48

Kilden 50

INN Expats 52

Stavanger Rekrutteringsindeks 54

Sysla for Vestlandet 55

Nytt om navn 56



Takk for maten!

Landets nest største matfylke har 40 prosent mindre jordbruksproduksjon enn Rogaland! I magasinet som ligger vedlagt til dette nummeret av Rosenkilden har Næringsforeningen dokumentert de imponerende tallene bak Norges matfylke nr. 1!



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

17.000 rogalendinger er sysselsatt i matrelaterte næringer. Her er hele verdikjeden representert – fra åker og fiskeoppdrett og fram til forbrukeren. Mangfoldet og bredden i jordbruket er stort, og dessuten er Rogaland det eneste av landets tre største jordbruksfylker som også har en sterk satsing på fisk og akvakultur. Det er ingen tvil om at det er en bransje med et stort framtidig potensial, både når det gjelder verdiskaping og arbeidsplasser.

I det hele tatt er matnæringsen en framtidsbransje for Rogaland. For regionen har matnæringsen, ved siden av energi, vært det viktigste strategiske næringsområdet de siste 15-16 årene. Nå viser tallene som presenteres hvordan denne langsiktige satsingen har båret frukter. Dette er særlig viktig i en tid da behovet for å redusere oljesårbarheten er stort.

Hvorfor har matnæringsen blitt så sterk? Det handler om kombinasjonen av naturgitte fortrinn som klima og fruktbar jord, jærsk arbeidslust, lidenskap og innovative aktører som for eksempel Kåre Wiig, Prima Jæren, Marine Harvest og Skretting.

Det er dessuten umulig å komme utenom det som er utviklet på Kviamarka. Her er det på relativt kort tid bygget opp et kraftsentrum for matindustrien med tunge aktører som Tine, Miljøgartneriet, Prima Jæren og Nortura. Hå kommune har gjort en kjempejobb som vertskommune og tilrettelegger.

Innovasjonen framover må være relatert til samhandlingen mellom forskningen og næringslivet. Sentrale aktører er i den sammenheng NCE Culinology og Måltidets

Hus på Ullandhaug. Dette "trippel helix" er unikt i Norge, og må utnyttes for det er verdt i årene som kommer! Et konkurransefortrinn i Rogaland er nettopp den tette dialogen – både gjennom hele verdikjeden fra produsent til forbruker, og mellom produsent og kunnskapsinstitusjon. Kort vei og tett dialog fra sluttbruker til produsent er nødvendig.

Næringsgrunnlaget for Rogaland står foran en varig endring. Selv om



Kort vei og tett dialog fra sluttbruker til produsent er nødvendig.

Harald Minge

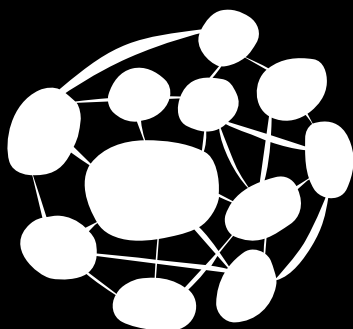
oljenæringsen i mange tiår fortsatt vil være en ryggrad, er det behov for flere bein å stå på. I prosjektet "Nye muligheter" som Næringsforeningen er en del av, handler det kort fortalt om å mobilisere den kompetansen vi har i denne regionen for å skape nye næringer og nye arbeidsplasser. Det er jobbet spesielt innenfor sektorene mat, helseteknologi, fornybar energi og IT i løpet av høsten. Rosenkildehuset, bygget i 1813, har i løpet av de siste månedene vært omgjort til et framtidslaboratorium hvor hundrevis av regionens klokeste hoder fra næringsliv, universitet og forskning har jobbet sammen. Resultatet er formidabelt, og i disse dager systematiseres sluttresultatet

som består av et høyt antall konkrete forslag til framtidige prosjekter som kan skape nye arbeidsplasser. Og mange av dem hører hjemme i matnæringsen.

I mange tilfeller handler det om overføringsmuligheter av eksisterende teknologi. Når oppdrettsnæringsen nå sikter seg inn mot merder langt til havs, er det offshorekompetansen vi kan støtte oss på. Verdiskapingspotensialet er enormt. Bransjen selv tror på en mulig eksportøkning fra dagens nivå på rundt 50 milliarder kroner årlig, til cirka 500 milliarder i 2030. Vi har kompetansen, det er bare å gi bransjen de nødvendige rammevilkårene.

Det er Næringsforeningens ressursgruppe for mat som står bak publikasjonen om Matfylket. Gruppen ledes av Arna Smistad, daglig leder for Måltides hus, og rundt bordet sitter helt sentrale aktører, både innen blå og grønn sektor. Store konsern gjør at stadig flere beslutninger tas i Oslo, men nå vil bransjen selv sette premissene og agendaen for utviklingen i Rogaland. At dette er en spennende framtidsnæring hvor det utvikles nye teknologiske løsninger i alle deler av verdikjeden må formidles til skoleungdom som skal ta framtidsvalg når det gjelder utdanning og yrke. Det må skapes økt bevissthet og stolthet hos såvel forbrukere, politikere og bransjen selv. Og framfor alt signaliserer publikasjonen den sterke viljen til å satse og til å tenke nytt, både for å øke volum og sikre kvalitet og bærekraft.

Mat og energi vil være de to mest etterspurte produktene i verden i uoverskuelig framtid. På begge områdene har Stavanger-regionen helt spesielle forutsetninger.



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.

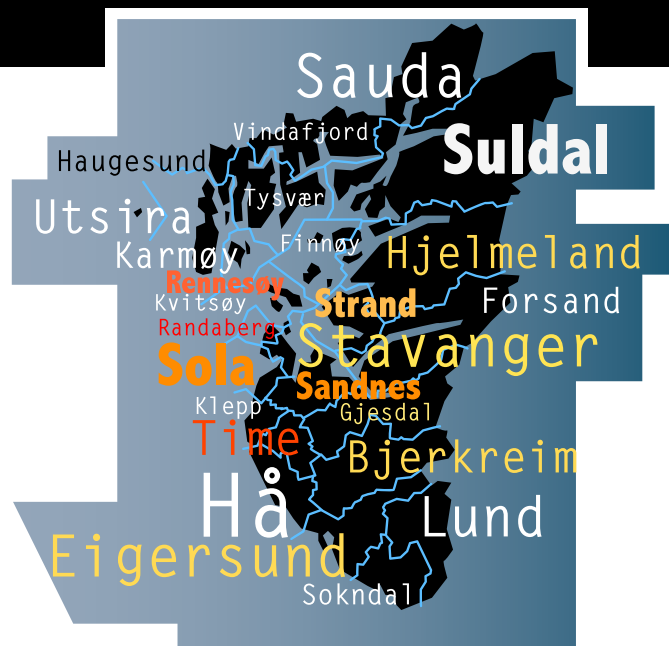
Næringsforeningen har 1.850 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 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



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@byggmestersorensen.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

FRISK LUFT KLARNER TANKENE

Gi bedriften et løft på Preikestolen fjellstue, sanseriket ved Lysefjorden! En opplevelse av en annen verden, kun én time fra byen. I prisbelønte lokaler omgitt av unik natur, begeistres kropp, sjel og smaksløker samtidig som dere får jobben gjort. Dyktige aktivitetsledere og en suveren kjøkkensjef kombinert med flotte konferanserom og en stemningsfull peisestue gir deg akkurat det bedriften er på jakt etter. **Et inspirerende, åpent kontorlandskap.**

Foto: Ties van Langen/Preikestolen fjellstue

preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



En region i omstilling



TEKST: STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Initiativene og omstillingsarbeidet er i full gang i regionen. Halvering av oljeprisen har fått bedrifter, gründere, foreninger og offentlige myndigheter til å gå sammen og tenke nytt - på tvers av gamle skillelinjer. Optimismen er stor, både blant erfarne bedriftsledere, forskere og i gründermiljøer. Målet er å skape nye bedrifter og nye arbeidsplasser, gjennom tidenes omstillingsløft i regionen.





- Vi har evnen til omstilling

- Næringslivet bygges nedenfra, og skapes av dem som er der. Men omstilling og nye arbeidsplasser forutsetter et økosystem der mange aktører arbeider sammen.

Det sier Torger Reve, professor i strategi og industriell konkurranseevne ved Handelshøyskolen BI. Han mener det finnes nok innovasjonsvirkemidler for å få til en omstilling. Det som trengs er nye og vekstkraftige gründerbedrifter som både vokser seg store og internasjonale.

- Vestlandet og Stavanger-regionen har alltid hatt evne til omstilling. Det viser historien, fra sild og hermetikk til shipping, og fra shipping til olje. Det vil vi klare på nytt, sier Reve.

En rekke initiativ er tatt i regionen det siste året for å få til denne omstillingen og skape nye levedyktige bedrifter og arbeidsplasser. Initiativene kommer både fra myndigheter, bedrifter, foreninger, gründermiljøer og andre aktører. Det mener Reve er bra. For nettopp samarbeid på tvers er en forutsetning for å lykkes.

ØKOSYSTEM

- Initiativene som er tatt er viktige, ikke minst fordi de er mange og kobles sammen på en ny måte, sier Reve.

Selv understreker han viktigheten av det han betegner som et innovativt økosystem, hvor både næringslivet selv, forskning- og utdanning, myndigheter, gründerne, risikokapital og investorer må være med for å få til omstilling og skape nye bedrifter og arbeidsplasser.

- Vi må tenke radikalt og ut av boksen, men resepten om nyskapning og entreprenørskap burde ikke være fremmed for vestlendinger. Det vi trenger er risikovillige entreprenører som er villig til å satse på ny virksomhet, sier Reve.

ENTREPRENØRSKAP

MIT REAP er et globalt program for å akselerere regionalt entreprenørskap. Det drives ut fra Massachusetts Institute of Technology (MIT) i Boston, verdens fremste universitet innen innovasjon og entreprenørskap. Med bakgrunn i et initiativ

fra Sørlandet Kompetansecentrum – der Reve selv er styreleder - deltar nå Sørvestlandet i MIT REAP programmet sammen med byer og regioner som Tokyo, Beijing, Bangkok, Santiago, Ashdod, Medina og Wales.

Sørvestlandet går fra Arendal til Ålesund, med et næringsmessig tyngdepunkt i Stavanger.

- I løpet av de to neste årene skal vi utvikle prosjekter og gjennomføre tiltak som skal omstille Vestlandet fra dagens olje-avhengighet til en kunnskapsbasert global region som har som mål å dominere de nye havnæringene, sier Reve.

FORUTSETNINGER

De naturgitte forutsetningene betyr mye i en omstillingsprosess, mener Reve.

Allerede i dag utgjør havnæringene 70 prosent av de samlede norske eksportinntektene, et konkurransefortrinn som må videreføres på en klok og grønnere måte, mener Reve.

- MIT gir oss mulighetene til å lære av de absolutt fremste på innovasjon og entreprenørskap i verden. Samtidig skal vi speile Vestlandet mot langt større og mer komplekse regioner i verden, og lære av de omstillingsprosessene som foregår andre steder i verden.

Metoden som brukes er nettopp å mobilisere det innovative økosystemet.

- For MIT REAP Sørvestlandet betyr det at vi har etablert et tett samarbeid mellom fire sterke næringsklynger: GCE NODE i Kristiansand, GCE Subsea i Bergen, GCE Maritime BLUE i Ålesund og Greater Stavanger. Disse fire næringsklyngene på Vestlandet representerer 80000 kompetansearbeidsplasser og omsetter for nærmere 500 milliarder kroner.

GRUNNFJELLET

Prosjektet er i hovedsak finansiert av næringslivet selv med hjelp av tre regionale sparebanker og deres stiftelser. Kompetansen som ligger i de viktigste næringsklyngene i regionen er grunnpilaren i

prosjektet. For Vestlandet innebærer det den sterke offshoreklyngen, og en teknologi og kompetanse i verdensklasse.

- Dette er fortsatt det kunnskapsgrunnlaget vi skal bygge videre på, men vi må finne bredere anvendelser, for eksempel koblinger mot havbruk og fornybar havenergi, sier Reve.

For å få til nytt næringsliv trengs det to pilarer som næringsklyngene representerer.

- Den ene pilaren er innovasjonskapasitet, og det er her alle innovasjonsvirkemidlene kommer inn. Den andre er entreprenørskapskapasitet. Det er dette MIT REAP programmet er særlig siktet inn mot. Målet er å stimulere til flere risikovillige entreprenører. Det er slike som de som kommer til å skape det nye næringslivet, enten de kommer fra universiteter og høyskoler eller er entreprenører med næringslivbakgrunn.

SAMSPILL

I dagens situasjon er det ikke de store etablerte bedriftene som skaper de nye arbeidsplassene. De er opptatt av å skjære ned på arbeidsstokken, mener Reve.

- Etablering av nye bedrifter må skje i et samspill, mellom små og store virksomheter. De som lykkes, kommer ofte fra de store kunnskapsmiljøene, og jeg mener at både Stavanger-regionen og Vestlandet for øvrig har gode forutsetninger for å lykkes med å skape nye og store bedrifter med utgangspunkt i den kompetansen og kunnskapen man besitter. For Stavanger-regionens del kan det være en utfordring at disse kunnskapsbedriftene i høy grad representerer en næring som har fått seg en kilevink, men det er fullt mulig, sier Reve.

- Men har man nok investorer og risikovillig kapital i regionen?

- Ja, er ideene gode nok, kan kapitalen komme fra hvor som helst, både nasjonalt og internasjonalt. Dessuten er det flere sterke lokale investorer, som for eksempel Hitec Vision. Det gjelder å tenke ut av boksen og få investorer til å tenne på forretningssideene.



Torger Reve er optimistisk på regionens vegne, og mener alle initiativer som er tatt for å skape nye arbeidsplasser er svært positive. (Foto: Torbjørn Brovold)

Stor pågang hos Innovasjon Norge

Innovasjon Norge opplever omstillingsviljen i regionen hver eneste dag, sier direktør i Innovasjon Norge Rogaland, Marit Karlsen Brandal.

- Vi får mange henvendelser fra bedrifter som vil se på muligheter til å enten legge om på forretningsmodellen sin, eller enkeltpersoner som vil starte med noe nytt. Det er stort fokus på nye muligheter. Pågangen er helt eksepsjonell på landsbasis, ikke bare i form av søknader om finansiell støtte, men også henvendelser som går på det strategiske arbeidet innad i bedriftene.

- Har du noe inntrykk av hvor sterkt innovasjonsarbeidet står for tiden i godt etablerte bedrifter?

- Det går litt sakte med mange, men de fleste våkner opp litt etter litt.

- Hvor optimistisk er du i forhold til å se resultater i form av nye bedrifter og arbeidsplasser som følge av alle de mulighets- og omstillingsprosjektene som er i gang?

- Med den aktiviteten vi opplever, er jeg svært optimistisk på regionen sine vegne. Her bor folk som har gått gjennom endringer tidligere, og vil mestre det igjen. Men for at Innovasjon Norge skal spille en viktig rolle framover, er det avgjørende at politikerne ser behovet som er der ute, og at de reagerer når næringslivet trenger midler og ressurser.



Marit Karlsen Brandal i Innovasjon Norge Rogaland

Er fortsatt optimist

Gründeren Ingebrigt Aarbakke er fortsatt optimist, og jobber med flere nye prosjekter. Skulle han startet på nytt i dag, ville han valgt samme bransje.

Det å skape nye arbeidsplasser har alltid vært drivkraften – helt siden han startet Aarbakke Mekaniske i 1981. Aarbakke er gammel nok til å ha opplevd motbakker før, men har ikke mistet troen på å utvikle nye forretningsområder.

Et dramatisk fall i oljeprisen, har ført til at mange har måttet tenke nytt. Også på Jæren. Det er sunt, mener Aarbakke.

- Vi må ha justeringer, og denne justeringen har vært beintøff. Men i enden kommer vi styrket ut av dette. Det vi i Norge har vært dårlige på, er konkurransekraften internasjonalt. Kostnadene har vært for høye.

- Hvordan kan man legge forholdene til rette for å utvikle ny næringsvirksomhet?

- Det viktigste er at næringen har samme rammebetingelser som våre naboer. Jeg mener også at det ligger noen forpliktelser i de kronene man kan motta i støtte. Man må kunne forvente at man ønsker å skape noe som gir resultater, ikke for å ha noe å gjøre. Hvis ikke, forsvinner kreativiteten.

NY TEKNOLOGI

- Hvor er Aarbakke om fem år?

- Da har vi utviklet ny teknologi, vi utnytter enda mer produksjonskapasitet- og utstyr 24/7.

Heller ikke Aarbakke har sluppet unna permitteringer. Men gründeren var tidligere ute enn de fleste med å effektivisere driften.

- Vi så ved årsskiftet at vi gikk inn i 2015 med alt for høye kostnader. Vi måtte redusere på alle de poster vi hadde - inkludert innleide – med totalt 90 millioner kroner. Det gjorde at vi kunne senke prisene umiddelbart, som igjen førte til at vi var mer konkurransedyktige og begynte å få mer jobber internasjonalt. Samtidig fikk vi også hjelp i form av kursendringene på dollar og euro. Men vi slapp ikke unna reduksjon i bemanning, og måtte permittere 30 av de ansatte.

TJENER PENGER

Det innebærer at markedet for Aarbakke i dag totalt sett er større i utlandet enn hjemme, og at selskapet har kapret markedsandeler i løpet av året. Omsetningen i fjor



Ingebrigt Aarbakke er fortsatt optimist og jobber stadig med å utvikle nye prosjekter til gode for både Jæren og resten av regionen.

var på 800 millioner, i år blir den 650 millioner.

- Hadde vi ikke handlet så raskt, hadde det ikke gått. Samtidig har vi også i samarbeid med de ansatte økt effektiviteten. Det betyr i praksis at vi fortsatt tjener penger.

-Hvordan vil du beskrive situasjonen i markedet i dag?

- Kundene er enormt opptatt av pris. Vi trodde ikke det skulle bli så ekstremt. Noe klarer vi å være med på, men ikke alt. Også kostnadene på råstoff inn har økt på grunn av valutaendringene. Vi har ikke mer å hente på kostnader, men jobber stadig med effektiviseringstiltak og det å jobbe smartere.

OPTIMISTISK

- Er du like stor optimistisk i dag som før?

- Jeg er fortsatt optimist, men på et lavere nivå. Jeg ser at vi tar markedsandeler internasjonalt og at vi lykkes der vi reiser og konkurrerer. Vi blir også bedre på kvalitet og levering og konkurrerer på et høyere nivå.

- Hva med nye produkter, nye forretningsområder, nye markeder?

- Vi har en gruppe som nå ser mot både forsvaret og flyindustrien. Vi sitter ikke på gjerdet og venter på høyere oljepriser, men ser mot andre områder som trenger maskinering. Med de tiltakene vi har gjennomført på kostnadssiden, er vi også mer konkurransedyktige inn mot andre industrier. Det gjelder også innenfor fornybar næring.

Vil skape vekstbedrifter

Innovation Dock er et av flere innovasjonsmiljøer som er etablert i Stavanger-regionen de siste par årene. Målet er å skape vekstbedrifter.

Vi jobber med å lage en internasjonal innovasjonsfabrikk for vekstbedrifter, som også ligger i et innovativt område. For oss handler dette om bedrifter som har en spennende teknologi, et spennende produkt eller tjeneste, og som har et potensiale, sier Magnus Øgård Meisal.

Tanken er å samle denne typen bedrifter som før har ligget spredt og jobbet mer eller mindre på egen hånd - i ett og samme miljø, skape møteplasser med respektive kundebaser, samarbeide og trekke veksler på hverandres kunnskap og kontakter.

-Det kommer mye spennende og kreativ tankegang ut av dette, og man kan også konkurrere på litt andre vilkår fordi man får større tyngde og kan gjøre ting som normalt bare større konsern har mulighet for, sier Meisal.

Innovation Dock ble åpnet ved årsskiftet etter to års planlegging. Initiativtakerne er Christian Rangen, Elisabeth Øvstebø, Nils-Henrik Stokke og Magnus Øgård Meisal. Så langt er to tredjedeler av lokalene ferdigstilt.

Gründerne jobber i to retninger. Den ene er eiendom. Med DNB på laget har de kjøpt eiendommen og forvalter 1300m² kontor, co-arbeids- og konferansefasiliteter i Østre bydel. Innovation Dock er den andre, et økosystem som tar sikte på å bygge et miljø, knytte kontakter og samarbeid som gjør kontorene og området attraktivt.

AMBISJONER

Personlighet, ambisjoner og vekstpotensialet er noen av kriteriene som stilles til bedrifter som vil inn i kontorlokalene i Innovation Dock.

- Samtidig ønsker vi ikke for mange selskap fra samme bransje. Det innebærer at vi har takket nei til flere selskap enn dem vi har sagt ja til.

- Mange av disse selskapene trenger kapital for å kunne vokse. Finnes den blant investorer og andre kapitalsterke i regionen?

- Jeg tror mange i regionen og i Norge for øvrig ser på markedet som norsk. Det må vi slutte med. Vi har mye god teknologi, men den blir veldig bransjerettet. Vi må tenke større, og ha et globalt nettverk. Men de vi er i kontakt med nå viser en stor vilje til å se på nye områder.

- Vi har flere eksempler på mindre selskap



Magnus Øgård Meisal og Nils-Henrik Stokke i Innovation Dock

som har jobbet med patenter på gode ideer og konsepter hvor man har fått med seg tradisjonelle oljerelaterte investorer på laget. Det skjer noe, sier Meisal.

- Og det jobbes veldig mye med nye områder her nede. Droneteknologi er et eksempel, sier Nils-Henrik Stokke.

- Hva er Innovation Dock om fem år?

Vi håper at det blir gjort grep fra kommunens side med å regulere inn næring

i nye byggeprosjekt i Stavanger Øst, og at man også klarer å skape et attraktivt bomiljø og et levende byområde hvor man også har næring. Selv har vi ekspansjonsplaner og et ønske om at vi på sikt kan ha flere tilsvarende eiendommer langs sjøen, og at Innovation Dock kan ble en stripe langs hele denne bydelen som har masse spennende selskap både i form og innpakning. Det er vår visjon...

- Har skapt entusiasme

I høst har det ærverdige Rosenkildehuset vært omgjort til et fremtidslaboratorium. Prosjektet "Nye muligheter" har skapt entusiasme, og går nå inn i en ny fase.

"Nye muligheter" er et samarbeidsprosjekt mellom Næringsforeningen, Innovasjon Norge og Ipark, og har også SR-Bank med på laget. Målet er å skape nye forretningsideer og arbeidsplasser i regionen, gjennom å stimulere for nye næringsmuligheter og nye bedrifter, spesielt innenfor helse, mat, IT og fornybar energi.

Ideen er - gjennom gode dialogverktøy - å skape en ramme hvor viktige aktører klarer å se noen mulighetsbilder og forretningsområder sammen som de ikke har sett før.

-Vi har nå arrangert et kickoff og fire workshops, og oppsummert disse. Workshopgruppene - som består av de beste hodene denne regionen har - har løftet frem prosjekter som er sortert, disponert og prioritert, med konkrete forslag om aktører som kan følge dette opp, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Det betyr i praksis hvem som kan gjennomføre prosjektene.

- Når man får opp så mye aktivitet, tar dette veldig mange retninger. Noen av de gruppene som har jobbet under workshopkene, har fortsatt å møtes etterpå. Innovasjon Norge har allerede hatt møte med flere av aktørene for å se på oppstartsmuligheter- og kapital. Den viktigste jobben nå blir å se på hvilke konkrete prosjekter som bør følges opp, sier Minge.

FANTASTISK

"Nye muligheter" er et satsingsprosjekt for Næringsforeningen fremover, med de samme partnerne. Planen er å arrangere nye møter og workshops, men da inn mot konkrete prosjekter.

- Mange dyktige folk i regionen har møttes for første gang og diskutert ting de ikke har diskutert før. Her er det virkelig satt i gang noe, og vi går nå inn i en ny fase. Det som blir viktig er å få omsatt ideene og tilgjengeliggjort det som foreligger på en god måte. Men stemningen rundt dette og engasjementet har vært fantastisk, sier Minge.

Nye muligheter har mobilisert dugnads-



Terje Handeland (Ipark), Marit Karlsen Brandal (Innovasjon Norge Rogaland) og Harald Minge (Næringsforeningen) er sammen om prosjektet Nye muligheter.

ånden regionen er kjent for, og har også gitt en psykologisk effekt.

GRUNNFJELLET

- Her er vi egentlig helt nede på grunnfjellet, også i forhold til hva Næringsforeningens oppgave er. Dette dreier seg ikke om store, overordnede planer for regionen, men hva vi konkret kan skape, basert på næringslivet i regionen. Det har vært inspirerende, og arbeidet skjer i et svært godt partnerskap. Det er også noe av

kjernen, ved at sentrale aktører går sammen. Det tror jeg vi vil se mer av fremover, sier Minge.

Målet er konkrete satsinger og nye arbeidsplasser og bedrifter. Minge er optimist.

- Ingen av oss har trodd at vi etter kort tid vil stå med en rekke nye selskaper og klynger. Et frø trenger tid for å vokse. Vi må se dette både i et kort og et langsiktig perspektiv.

Disse jobber for omstilling

STAVANGER KOMMUNE

Initiativ tatt av ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø. Målet er gjennom utvikling av en handlingsplan å skape 10 000 nye arbeidsplasser innen 2020. Det er etablert en ekspertgruppe bestående av sentrale næringsaktører, ledet av tidligere Skagen toppsjef Harald Espedal.

"NYE MULIGHETER"

Se egen omtale.

NORDIC EDGE

Nordic Edge er et samarbeid mellom flere aktører. Ambisjonen er å bli den ledende Smart Regionen i Norden, og å lage en internasjonal møteplass for alle som vil ta del i mulighetene knyttet til smarte hjem og smarte byer. Skal bidra til kunnskapsutveksling og inspirasjon.

LYSE, UNIVERSITETET, NÆRINGSFORENINGEN

Samarbeidsprosjekt som ser på muligheter for regionen. Har i høst arrangert workshop med blant annet dr. Burton Lee fra Stanford University og professor Ragnar Tveteraas fra UiS som innledere. Planlegger nye møter og workshop.

IPARK

IPark AS er en del av kompetansemiljøet på Ullandhaug, med IRIS, UiS og Prekubator TTO som viktige samarbeidspartnere. Bidrar aktivt i utviklingen av nye bedrifter, også gjennom samarbeid med regionens innovasjonsaktører. IPark AS har en av Norges ledende inkubatorvirksomheter og eies av Statoil, SIVA, Rogaland fylkeskommune og Stiftelsen Rogaland Kunnskapspark.

SKAPE

Skafe gir veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland som vil starte egen bedrift. Er et partnerskap mellom statlige myndigheter (Innovasjon Norge, Fylkesmannen i Rogaland og NAV), kommunene i fylket og Rogaland fylkeskommune. Fylkeskommunen er også administrativt ansvarlig for Skafe.

INNOVASJON NORGE ROGALAND

Gir hjelp og støtte til både gründere og selskaper som allerede driver virksomhet i Rogaland. Tilbyr finansiering, rådgiving og en rekke andre tjenester både i oppstartsfasen og etableringsfasen. Innovasjon Norge har som hovedmål å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling og regioners næringsmessige muligheter.

DRIFTIGE DAMER

Driftige damer er et åpent nettverk i sør-Rogaland for kvinnelige gründere, både for nystartede og erfarne eller for de som har en gründer i magen, som ennå ikke har slått ut i full blomst.

FORSKNINGSLØFT VEST

Rogaland fylkeskommune har tatt initiativ til et forskningsbasert kompetansemiljø på omstilling. Bakgrunnen er en erkennelse av at forskning kan ha en viktig rolle både for å identifisere muligheter, forstå mekanismene som fremmer og hindrer en omstilling, samt å utvikle ny næringsvirksomhet og å bistå næringslivet i dette arbeidet.

INNOVATION DOCK

Se egen omtale

ERFJORDGT. 8.

Erfjordgt.8 er et kreativt næringsfellesskap, som jobber for å utvikle den kreative bransjen, gjennom å være en arena hvor virksomheter kan få tilgang til arbeidsplasser, arrangementer, kompetanse og nettverk. Pr i dag har huset 25 virksomheter som leietakere. Tilbyr kontorlokaler, møterom, veiledning, inspirasjon og kurs.

UP STAVANGER

UP Stavanger er en del av en global bevegelse, og et tilbud til byens innovatører, ledere, beslutningstakere og entreprenører. UP tilbyr ressurser til gründere, og drives av frivillige. Arrangerer Startup Weekend for dem som har planer om å starte bedrift.

CONNECT VEST

Bidrar til at flere vekstselskaper vokser raskere og riktigere over hele landet. Gjennom organisasjonen får man tilgang til de nyeste forretningsideene og et stort nettverk av næringslivsaktører som alle er spesielt opptatt av innovasjon og vekst.

MOLEKYLET INKUBATOR

Målet er å skape ny industriell virksomhet og nye arbeidsplasser. Selskapet er lokalisert på Jørpeland, og vil bistå gründere, idéhavere og selskapet med hjelp i form av kommersialisering, kapital og nettverk. Molekylet inkubator eies av Jansen Invest AS.

JÆREN PRODUKTUTVIKLING

Startet i 1992 og har vært involvert i nærmere 3000 prosjekter. Driver individuell veiledning og personlig rådgiving for gründere og muligheter via kunnskaps- og nettverksbase. Er en interkommunal stiftelse for kommunene Hå, Time, Gjesdal, Sandnes og Klepp.

LEAN STARTUP CIRCLE STAVANGER

Lean Startup Circle har som mål å samle entreprenører som ønsker å lære mer om Lean Startup, samt dele erfaringer, kompetanse og nettverk. Lean Startup-metoden hjelper entreprenører over hele verden å ta bedre beslutninger i utviklingen av produkter, tjenester og forretningsmodeller

MÅLTIDETS HUS

Måltidets Hus ligger på Ullandhaug, og er et nasjonalt kompetansesenter for mat.

Rommer en rekke matrelaterte bedrifter.

Måltidets Hus er en del av IPark og skal være et koblingspunkt mellom næringsbedrifter og forskningsmiljøer. Huset har totalt 9000 kvadratmeter over fem etasjer.

MESS & ORDER

Gründerhus i Østre Bydel i Stavanger som ble startet i 2014 og som har fokus på innovative og kreative entreprenører. Er et kontorfellesskap for startups i Stavanger og huser over 30 medlemmer. De tilbyr kontorer, kurs, workshops, makerspace og sosiale arrangement for å hjelpe gründere til å vokse raskere og mer effektivt.

CREATOR MAKERSPACE

Ny møteplass på Forus for samarbeid og utveksling av ideer og kunnskap om tekniske prosjekt og løsninger.

TDV

Veksthus for sosiale entreprenører innen fire områder: Ungdom, rehabilitering, ren mat og redesign/gjenbruk. Leier ut kontorplass og entreprenøren bidrar til fellesskapet, både sosialt og med kunnskap, mot veiledning, kompetanse og sparring fra både TD Veen og de andre sosiale entreprenørene. TD Veen bidrar også økonomisk i prosjektet.

PROJECT PLOGEN

Regionalt dugnadsprosjekt med mål om å skape nye arbeidsplasser og økt konkurransekraft basert på forskningsbasert nyskaping. Ansatte og studenter ved Universitetet i Stavanger, Stavanger Universitets-sjukehus, IRIS, Nofima, Bioforsk og HSH kan søke. Støttes av flere utdanningsinstitusjoner, bedrifter og Rogaland fylkeskommune.

INVEST BEFORE LUNCH

Investordag for gründerelskaper fra inkubatoren i IPark og fra Innovasjon Norge, i samarbeid med DNB og PWC. Arrangementet har som mål å skape en møteplass hvor gode ideer kan møte god kapital for sammen å skape nye muligheter.

IRIS FORSKNINGSinVEST

IRIS Forskningsinvest AS er ansvarlig for å forvalte selskaper som etableres på basis av ideer fra forskningsmiljøene. Selskapet er eid av IRIS. Sammen med Prekubator TTO er IRIS FI en del av UiS' kommersialiseringssystem.

STATOIL TECHNOLOGY INVEST

Statoil Technology Invest (STI) er et corporate venture selskap dannet og eid av Statoil. Målet er å akselerere teknologiutvikling og implementering fra små til mellomstore bedrifter. Bistår med teknisk kompetanse og økonomisk veiledning samt prosjektbasert eller venture kapital finansiering.

Rosenkilden gjør oppmerksom på at dette ikke er en fullstendig liste over alle de tiltakene og tilbyderne som finnes i regionen.



WESTPORT

Vil doble aktiviteten i Risavika

Målet er å øke trafikken av gods som kommer sjøveien til Risavika med hundre prosent i løpet av fem år. Innovasjon og smarte løsninger er virkemiddelet.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Storsatsningen har fått navnet Westport, en navn som både for briter, tyskere og dansker klinger lettere og fester seg raskere enn Risavika Havn. Ambisjonen er å flytte godsstrømmer som i dag går til Østlandet over til Vestlandet, og skape et vestlandsk logistikkknutepunkt i Risavika.

- Fra man startet opp i Risavika Havn har dette vært et mål. Spesielt i den situasjonen regionen er i nå, er det utrolig viktig å ha gode og velfungerende logistikkløsninger. Uten det, fungerer ikke næringslivet, sier administrerende direktør Kurt Ommundsen i Risavika Terminal.

Både Risavika Havn og Risavika Terminal vil nå markedsføres under det nye navnet. Stavangerregionen Havn, som er hovedaksjonær i Risavika Havn, har som mål at Westport skal bli den store og naturlige havnen for godstransport i vest.

- Det vil være avgjørende for å lykkes med å utvikle Risavika Havn at man tar en større andel av de nasjonale varestrømmene, og da i særlig grad varer til og fra Vestlandet. De største mulighetene for økt havneaktivitet finnes innen containertrafikk, sier havnedirektør Merete Eik.

SOVET LITT

I det ligger også en erkjennelse av at man i for lang tid i regionen har stått og sett ut over havet og aktiviteten i Nordsjøen, og konstatert at transport til og fra installasjonene har fungert bra. Det har skjedd samtidig med at Østlandet har bygget opp smarte og velfungerende logistikk cluster rundt sine havner og Gardermoen.

- Vi har sovet litt i timen. Mye av det godset som kommer inn og går ut fra Vestlandet og som kjøres på vei, kommer i dag inn til en havn på Østlandet eller Göteborg, sier Ommundsen.

Faktum er at samtlige sentrallager og distribusjonsentre som har blitt etablert siden 2000 i Norge, er etablert rundt Oslofjorden og Gardermoen. Det blir både dyrere

og mindre miljøvennlig enn å få godset direkte sjøveien til Vestlandet.

- Skal vi være best på konkurransekraft og verdiskapning, må vi også være best på logistikkløsninger. Det er vi ikke i dag. Der ligger en del av utfordringen, sier Ommundsen.

STØRRE MULIGHETER

Den virkeligheten ønsker Stavangerregionen Havn og Risavika Havn å utfordre gjennom etableringen av Westport. Økningen av tonnasjen på havnen har økt med over 58 prosent fra 2011, men mulighetene er langt større, mener selskapene.

- Vi har store ambisjoner, og forventer en fordobling av tonnasjen over kai frem mot 2020. Men da må vi lykkes med å etablere logistikk knutepunktet for Vestlandet i Risavika, sier Ommundsen.

- Det skjer store strukturelle endringer hos rederiene og de store transport- og logistikkselskapene. Det blir stadig færre aktører, og disse må ha volumvekst for å oppnå skalafordeler og effektiv utnyttelse av sine transportsystemer. De aktørene som er

Westport i Risavika har som mål å doble aktiviteten de neste fem årene og bli det naturlige logistikknute-punktet for Vestlandet.



igjen blir stadig større og får økt makt over styringen av varestrømmene. Det er derfor av stor strategisk betydning at en makter å inngå avtaler med flere av de store internasjonale rederiene. Dette kan gjerne skje i et samspill med flere av de store vareeierne, sier Merete Eik.

MÅL

Norske myndigheter har vært tydelige på ønsket om å få mer av dagens tungtransport av gods fra vei og over på sjø og bane. EUs målsetting er å flytte 30 prosent av langtransporten over fra vei til sjø og bane innen 2030, og 50 prosent innen 2050.

- I Norge har vi ingen slike konkrete målsetninger. I påvente av det har vi bestemt oss for å handle og posisjonere oss. Her på Vestlandet er det vi som ønsker å ta posisjonen som Vestlandets logistikknute. Vi har allerede bygget havnen, er flinke på drift og investerer videre, sier Ommundsen.

Westport-skiltene er allerede synlige i Risavika. Varemerket for godssatsningen skal også etableres og synliggjøres i resten av landet og internasjonalt.

- Vi har tro på at en synlig profilering vil gi et løft i det internasjonale markedet. Lanseringen av Westport - sammen med presentasjon av nye digitale løsninger for en mer effektiv drift av havneterminalen i Risavika – vil være ett skritt videre for å få bli lagt merke til i markedet som den første store godshavnen skip fra Europa møter på Vestlandet, sier Eik.

- Westport signaliserer også internasjonalt hva vi har ambisjoner om å være. Vi skal vokse, jobbe smartere, mer kostnads-effektivt, forutsigbart, miljøriktig og trygt, og målet er også å kopiere det som skjer her videre til andre havneområder i Rogaland i første omgang, sier Ommundsen.

SAMARBEID

Et effektivt transportnett til sjøs avhenger også av et effektivt transportnett til lands. Store prosjekter som Transportkorridor Vest og Ryfast er under bygging. Rogfast under planlegging. Det knytter Risavika direkte til E39, med blant annet egne godsfelt.

- Evnen til å distribuere gods effektivt, blir mye større. Samtidig må vi også bli



Administrerende direktør i Risavika Terminal, Kurt Ommundsen.

flinkere til å trekke til oss andre aktører, slik at vi har et logistikk cluster rundt oss. Det er også utrolig viktig, sier Ommundsen.

- Her er det i tillegg viktig å etablere og tilrettelegge for et større og bredere attraktivt logistikkmiljø. Gjerne i kombinasjon med en egen utdanningsgren. Dette for å ta opp kampen med de store etableringene på Østlandet som bidrar til å tvinge varestrømmen inn mot øst, før det tar veibanen vestover, sier Merete Eik.

Satser på smarte løsninger

Westport blir aldri den største havnen i verden, men har ambisjon om å bli den smarteste. Derfor er selskapet allerede i gang med flere smartprosjekt, og samarbeider med forskningsinstitusjoner for å bli enda bedre.

Gjennom automatisering og mer effektive prosesser er målet både å jobbe smartere, mer effektivt og mer miljøvennlig for å vokse. Det vil også innebære å redusere kostnadene de neste to-tre årene med minimum 20 prosent. Halvparten skal gå til kundene, den andre halvparten skal brukes til å videreutvikle løsningene.

- Det å ha de smarteste og beste løsningene er helt klart vår ambisjon, sier administrerende direktør Kurt Ommundsen i Risavika Terminal.

IT og IT-løsninger vil bli en større del av godshverdagen på havnen i årene fremover. De fire største prosjektene går under navnet de fire S ene – oppkalt etter et berømt norsk skøytefirklover.

SMART HARBOUR

Smart Harbour er et utviklingsprosjekt med støtte fra Innovasjon Norge i Rogaland. Det går ut på at både havneier, vareier og speditør har full kontroll over det som skjer i verdikjeden i forbindelse med transporten.

Det innebærer at alle aktører kan planlegge bedre. Det blir en Lean-tenkning satt inn i en verdikjede. All sløsing av tid skal bort, og verdikjeden skal bli mer attraktiv.

- Gjennom denne løsningen vil vi styrke sjøtransportens konkurranseevne ved å bli mer effektive, men det fordrer at vi setter oss ned sammen med kunden og spør hva de trenger, sier Kurt Ommundsen.

Halliburton, SR Group, Risavika Terminal, North Sea Container Line har jobbet sammen i dette pilotprosjektet i om-

lag ett år, og systemet skal være klar til å tas i bruk for andre kunder fra nyttår. IT-selskapet Proximity i Hinna Park har utviklet løsningen, og har også muligheten for å kommersialisere denne.

- Når eksempelvis Halliburton vet hvor varene eller bestillingen er i forsyningskjeden, kan man planlegge hele vedlikeholdsoperasjonen basert på at du vet når delene kommer. Kan vi være med å bidra gjennom denne smartløsningen at oljeindustrien får redusert sine kostnader, har vi gjort en kjempejobb.

SMART GATE

Smart Gate innebærer en mer effektiv håndtering av trafikk inn og ut av terminalen, på kortere tid og med mindre folk involvert. I praksis dreier det seg om en investering i fullautomatiserte porter, som leser av registreringsnummeret på bilene etter forhåndsrapportering fra veitransportøren om det oppdraget man har i havnen.

Lastebæreren – enten det er en container eller tralle – blir avfotografert digitalt når man kjører gjennom portalen, et arbeid man tidligere har brukt halvannet til to årsverk på å utføre. Porten sender også melding ut til containertruckene og terminalen, slik at man mye raskere kan losse eller laste bilen og unngå ventetid på terminalen.

- Vi unngår også at sjåførene trenger å lete eller å gå ut av førerhusene. Det betyr bedre HMS og bedre miljø, i og med at det blir mindre venting og mindre utslipp. Og vi får mindre biler utpå veien igjen fordi



vi halverer omløpstiden på terminalen som innebærer færre biler for å frakte den samme godsmengden, sier Ommundsen.

SMART SPACE

I løpet av 2017 er det planen å ha på plass to nye RTG kraner. De er elektrisk drevet, og vil innebære langt bedre arealutnyttelse inne på havneområdet, i tillegg til betydelig bedre kapasitet.

- Løsningen som i dag benyttes krever sju ganger så mye plass. Det betyr at man på Westports arealer får plass til hele dagens vestlandsvolum av containere.

SMART ENVIRONMENT

Westport ønsker å være en pådriver for



Smart Gate innebærer full automatisering og skal halvere omløpstiden på havnen.

et grønt skifte innenfor maritim næring. Anlegget har allerede fyllpunkt av LNG-gass på kaien, og vil få flere. Risavika er som eneste havn med i Grønt Kystfartsprogram, et program som går på elektrifisering av havnen.

- Seksti prosent av vår truckpark er i dag elektrisk, noe vi ønsker å videreutvikle i takt med teknologien og størrelsen på batteripakker.

Westport har også som ambisjon om å være i gang med et landstrømsprosjekt i 2016, og også bygge miljøvennlige smarte bygg.

INNOVASJON

- I forhold til Smart Gate og Smart Harbour er det ingen andre havner i Norge

som er utstyrt med det samme. Vi vil være de første som er i gang med dette. Innovasjon er et nøkkelord. Vi ønsker å tiltrekke oss de smarte hodene, og fungere som en inkubator, sier Ommundsen.

Allerede i dag arbeider selskapet sammen med to masterstudenter ved Handelshøyskolen i Bergen som skriver om laks på kjøll, og har også et samarbeid med Høyskolen i Molde og Møreforskning på andre prosjekter.

- Det å være i stand til å videreutvikle og hele tiden ha innovasjon for å holde på en lederposisjon, er veldig viktig.

STORT NOK

Utbyggingen av havnen er utført. Området

er stort nok til å håndtere hele dagens volum på Vestlandet. Det finnes nok kaier, og nok areal.

- Når det gjelder antall ansatte ser jeg for meg også en utvikling også her i form av behov for flere folk. Men samtidig jobber vi også med automatisering for å kunne være konkurransedyktige.

Ommundsen skulle gjerne sett at havnen i Risavika hadde direkte tilknytning til jernbane. En del av havnene man konkurrerer med på Østlandet har det, noen som i seg selv er et konkurransefortrinn.

- Skulle jeg skrevet en ønskeliste til jul, ville jernbane ligget høyt opp på listen, men det ligger nok lenger frem i tid...



Ordfører i Gjesdal, Frode Fjeldsbø (Ap) og varaordfører i Sandnes, Pål Morten Borgli (Frp), håper begge at det blir mulig med tog igjen på Algård-banen.



NY MULIGHETSSTUDIE BEKREFTER POTENSIALET:

På sporet for Ålgårdbanen

Kan det igjen bli mulig å reise med tog på Ålgårdbanen? En mulighetsstudie bekrefter at det potensielle trafikkgrunnlaget er stort nok til at det er realistisk. – Rapporten gir oss en styrket tro på at det kan la seg gjøre å gjenåpne banen, sier ordfører i Gjesdal, Frode Fjeldsbø (Ap) og varaordfører i Sandnes, Pål Morten Borgli (Frp).



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

"Gjenåpning av Ålgårdbanen er meget spennende for regionen, Sandnes og Gjesdal. Med toget vil du kunne reise fra Ålgård til midt i Stavanger sentrum på 26 minutter."

Frode Fjeldsbø, ordfører i Gjesdal

Algårdbanen ble åpnet i 1924 og skulle være første etappe på Sørlandsbanen. Slik ble det ikke. Myndighetene bestemte seg heller for å oppruste Jærbanen, og Ålgård ble dermed en endestasjon. Passasjertrafikken ble lagt ned i 1955, til fordel for buss, mens godstrafikken fortsatt helt fram til 1988. Da var det definitivt slutt.

Etter initiativ fra Gjesdal kommune, gjennomført Jernbaneverket en tilstands- og kostnadsvurdering av Ålgårdbanen i 2012. Det ble da vurdert hvilke standard linjene er i, hva som må bygges nytt og hva som skal til for å kunne trafikere strekninger med avganger hver halvtime – potensielt hvert kvarter.

Konklusjonen var at banen kunne gjenåpnes til en kostnad på 582 millioner kroner, eller 757 millioner kroner dersom det ble lagt til en sikkerhetsmargin på 30 prosent. Dette var usikre beregninger, men likevel betydelig lavere enn de fleste hadde regnet med. Det gjorde at det ble tent et nytt håp for Ålgårdbanen.

- Gjenåpning av Ålgårdbanen er meget spennende for regionen, Sandnes og Gjesdal. Med toget vil du kunne reise fra Ålgård til midt i Stavanger sentrum på 26 minutter, noe som helt klart er interessant og har gjort at langt flere enn bare vi her i kommunen ønsker prosjektet velkommen. Det resulterte også i at samferdselskomiteen på Stortinget ba om at Ålgårdbanen tas hensyn til i utredningsarbeidet vedrørende dobbeltspor sørover på Jærbanen, sier ordfører i Gjesdal, Frode Fjeldsbø (Ap).

TRAFIKKGRUNNLAGET TIL STEDE

Det er også Jernbaneverkets gjennomgang fra 2012 som er utgangspunktet for at Gjesdal kommune, Sandnes kommune og Næringsforeningen i Stavanger-regionen har fått utarbeidet en analyse av markedsgrunnlaget for Ålgårdbanen. Arbeidet er utført av Urbanet Analyse. Rapporten er nå klar, og den bekrefter at markedsgrunnlaget er minst like stort som Jernbaneverket konkluderte med i 2012.

Jernbaneverket beregnet 600.000 passasjerer i året som et realistisk. Den nye rapporten har beregnet potensialet til å ligge et sted mellom 500.000 passasjerer og 1,4 millioner passasjerer i 2027, alt etter hvordan befolkningen i området utvikler seg – og om banen vil tilby avganger hver halvtime eller hvert kvarter.



Slik så det ut den gang det gikk tog med passasjerer til Ålgård.

- Dersom det innføres et togtilbud med avganger hvert 30. minutt, eller to ganger i timen, så ligger mulighetsrommet mellom 495.000 og 840.000 av- og påstigninger per år. Et togtilbud med avganger hvert 15. minutt, eller fire ganger i timen, gir et markedsgrunnlag mellom 800.000 til 1,4 millioner av- og påstigninger per år, heter det i rapporten.

Til sammenligning har dagens lokal-togstrekning i Trøndelag rundt én million passasjerer i året, Gjøvikbanen har 1,3 millioner, mens Jærbanen har 3,7 millioner passasjerer.

LIV LAGA

Varaordfører i Sandnes, Pål Morten Borgli (Frp), synes arbeidet som er gjort med rapporten er spennende og troverdig.

- Det er gjort nøkterne og ikke minst grundige vurderinger. Jeg er ikke overrasket over resultatet. Dersom vi får til en ytterligere utbygging rundt Ålgårdbanen, på Figgjo, Foss-Eikeland og Ålgård, og at denne regionen fortsatt vokser i årene som kommer, tror jeg at en gjenåpning av Ålgårdbanen er liv laga, kombinert med ny E39 med fire felt, sier Borgli.

Fjeldsbø er av samme oppfatning.

- Mitt inntrykk er at vi har fått en god og balansert rapport som viser grunnlaget for det vi har bedt om. Den sannsynliggjør og viser

fornuften i det å gjenåpne Ålgårdbanen og bekrefter at det er et markedsgrunnlag, noe som er kjempepositivt, sier Fjeldsbø.

INN I NTP

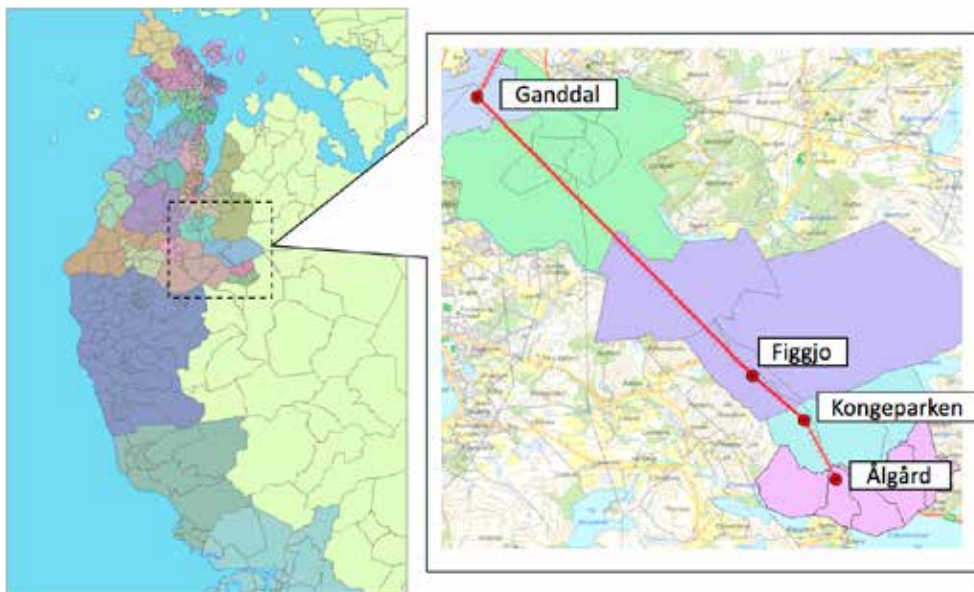
Både Borgli og Fjeldsbø ser for seg at det langsiktige målet nå må være å få prosjektet inn i Nasjonal Transportplan (NTP). Begge er imidlertid enige i at det forutsetter at arbeidet med dobbeltspor på Jærbanen gjennomføres.

- Konjunktorene og det politiske klimaet taler for gode samferdselsprosjekt, uavhengig av hvem som vil komme til å sitte i regjering i årene som kommer. Det er en vilje til å bruke mer penger på samferdsel og mange er positive til jernbane og skinnegående transport, etter mange år med stemoderlig behandling, sier Fjeldsbø.

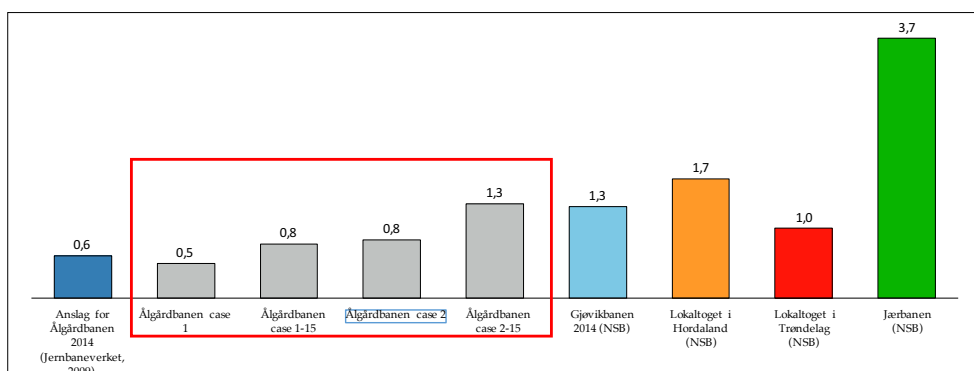
Borgli påpeker at det er trangt om plassen i NTP, men at det nå er viktig å jobbe videre med prisingen av prosjektet – og at neste steg må være å få resten av regionen med på å prioritere Ålgårdbanen.

- For et byområde i vekst, vil dobbeltspor på Jærbanen og Ålgårdbanen kunne bety at vi for en gangs skyld får et jernbanetilbud som ligger i forkant av utviklingen. Det bør også være av nasjonal interesse, sier Borgli.

Med andre ord ser det ut som om det langsiktige arbeidet med å gjenåpne Ålgårdbanen er på skinner.



Ålgårdbanen går fra Ganddal, og er så langt planlagt med stasjoner på Figgjo, ved Kongeparken og på Ålgård.



Sammenligning av antall årlige reiser på Ålgårdbanen (markert i rød boks), med antall årlige reiser på andre lokalbanestrekninger i Norge.

ÅLGÅRDBANEN

- Ble bygget på 1920-tallet og sto ferdig i 1924. Skulle være første etappe på den nye Sørlandsbanen, men planene ble endret og Ålgård ble en endestasjon.
- Ble først trafikkert med damplokomotiv. Senere ble damp byttet ut med diesel.
- I 1955 ble rutene for persontrafikk lagt ned, og erstattet med buss. Argumentet var at buss var rimeligere.
- Fram til 1988, da sporet ble avviklet, ble banen brukt til godstransport.
- Jernbaneverket gjennomførte i 2012 en tilstands- og kostnadsvurdering av Ålgårdbanen. Den konkluderer med at det vil koste 582 millioner kroner å gjenåpne jernbanestrekket, som totalt er på 12 kilometer.
- En ny markedsanalyse konkluderer med at passasjergrunnlaget ligger et sted mellom 0,5 og 1,4 millioner passasjerer i året, noe som kan være nok til at en gjenåpning er realistisk.

Jernbaneverket vil jobbe videre

Jernbaneverket vil jobbe videre med Ålgårdbanen, men ser ikke for seg å foreslå en realisering av prosjektet i forbindelse med neste NTP (2018-2029).

Jernbaneverket ønsker i første omgang å vurdere nærmere konkurranseforholdet mellom E39 og Ålgårdbanen.

- Det bør gjøres en grundigere jobb på forhold knyttet til kapasitet, reisetid og kostnader for Ålgårdbanen. Rapporten til Urbanet Analyse vil være god grunnlagsdokumentasjon i en totalvurdering, sier prosjektleder i Jernbaneverket, Lars Rugtvedt.

Han sier at rapporten fra Urbanet Analyse holder et godt nivå med de

forutsetningene som ligger til grunn for beregningene.

- Det er en viktig premisse at de kjøretidene som ligger til grunn innebærer utbygging av ny jernbane. Hva kostnaden for dette vil være, er foreløpig ukjent. Oppgradering av dagens Ålgårdbane vil ikke gi et bedre tilbud enn hva som var da persontrafikken opphørte i 1955. Da var reisetiden rundt 20 minutter fra Ålgård til Sandnes. Dette mener Jernbaneverket er for dårlig i forhold til det tilbudet ny E39 vil gi, sier Rugtvedt.

- Tror dere gjenåpning av Ålgårdbanen er et prosjekt som er mulig å få realisert?

- Før Jernbaneverket uttaler seg om det, er det nødvendig med en teknisk

gjennomgang av strekningen. Forholdet mellom E39 og Ålgårdbanen bør også sees på bedre, slik at mulig kollektivbetjening av Gjesdal får en bredere vurdering, sier Rugtvedt, og påpeker:

- Som også Urbanet Analyse bemerker, kan et nytt ekspressbusstilbud på ny E39 være like konkurransedyktig som tog.

Jernbaneverket har merket seg at utredningen også har sett på en endret utbyggings- og befolkningsutvikling i Gjesdal.

- Det er spennende tall som presenteres. Dette viser hvor viktig areal- og transportplanlegging er i forhold til kunde-grunnlag for kollektive transportformer, sier Rugtvedt.



Sjefsjobben i Viking har lenge vært drømmejobben for Eirik W. Henningsen.



Et blått vendepunkt

Eirik Waldeland Henningsen har opplevd noen vendepunkt i livet. Et av dem skjedde da han satt alene på hytten i Sirdal og lot seg bevege av "Ein blåe dag".



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

EIRIK WALDELAND HENNINGSEN

- » Alder: 50 år
- » Gift, tre barn på 26, 22 og 15 år
- » Bor: Randaberg
- » Aktuell: Ny direktør i Viking

Det er lenge siden Viking vant noe i norsk fotball. Fortsatt har klubben evne til å begeistre, men optimistene er blitt færre i løpet av årene.

Selv er Eirik W. Henningsen blant de største. Det skyldes ikke bare at den nye Viking-lederen kan legge frem et positivt økonomisk resultat for 2015. Henningsen bygger hele sin ledelsesfilosofi rundt positivisme og optimisme. Veien til selverkjennelse har vært lang og kronglete, men rik på erfaringer.

Henningsen har tatt fatt på et arbeid i en organisasjon og en bedrift som i løpet av de siste 10-15 årene har byttet ut det som fantes av trenere, spillere, direktører og styremedlemmer. Nå har også direktørtitlene forsvunnet ut i høstmørket over Jåttå. Fra nå av heter det ledere i Viking. Dressjakke er erstattet av klubbdrakt. Folkelighet er blitt et mantra. Det skal ikke bare handle om fysikk, taktikk og teknikk, men like mye om å bry seg. Om små og store spillere, ansatte, klubb, tilhengere og sponsorer. Eirik W. Henningsen er klar på hva han vil og ønsker å oppnå. Fokus på mennesket er ingen klisje, men like mye en livs- og ledelsesfilosofi for en nytilsatt 50-åring som siterer Aristoteles både i arbeid og fritid:

"Lykken er meningen og formålet med livet.."

EIN BLÅE DAG

Eirik W. Henningsen har brukt mye av de første par månedene i jobben til samtaler. Etter å ha drevet for seg selv siden 2008, har han tatt plass i en organisasjon og en merkevare de aller fleste i regionen har et forhold til – på godt og vondt. For Henningsen er det selve drømmejobben.

- Det var en kompis av meg som rundt årsskiftet sa at nå må du få en skikkelig jobb igjen. Du er leder og du må ha en lederjobb, ta ansvar for en organisasjon og bruk deg. Det satte i gang en tankeprosess hos meg. Da nyheten kom om at Arne (Larsen Økland) sluttet, søkte jeg umiddelbart.

Det er ingen hemmelighet at lederjobben i Viking var noe Henningsen hadde tenkt på i lang tid. Allerede i 2012 – før Økland ble ansatt – ble han forespurt. Da sa han nei, men angret og meldte seg på senere i prosessen.

- Jeg vurderte det slik at jeg ikke var klar for det den gangen, og må innrømme at jeg



- Vi skal skape en kultur som folk vil være en del av og assosiere seg med, sier Eirik W. Henningsen.

var litt skremt over oppmerksomheten som følger med en slik rolle. Men jeg ombestemte meg, ringte til Kjell Inge Olsen og sa jeg ville være med likevel. Det høres banalt ut, men det skjedde etter at jeg hadde vært alene på hytten i Sirdal. Jeg hadde spilt "Ein blåe dag" flere ganger, ble berørt og kjente mer og mer på hva Viking egentlig betyr for meg.

Henningsen var med i tetskiktet, men jobben gikk til slutt til Arne Larsen Økland.

Tre år senere var Henningsen aldri i tvil. Han søkte, gjennomgikk obligatoriske tester og intervjuer og ble ansatt.

ALLSIDIG

I ung alder hadde han planer om å arbeide som jurist. Han ble veldig mye annet. Åtte år i militæret ble etterfulgt av sivil jobb i Vaktkompaniet. Deretter gikk veien videre til Acta, hvor han startet som

investeringsrådgiver og endte opp som direktør. I de senere år har han drevet sitt eget firma, sittet i en rekke styreverv, engasjert seg i idrett og Landsbytrippelen og opplevd at verdien av både jobben og livet har endret seg. Han beskrives som entusiastisk, positiv, glad og engasjert, men sier selv at han privat er langt mindre ekstrovert enn han fremstår i ulike roller i jobbsammenheng.

- Jeg er blant dem som kjenner på usikkerheten når jeg er i miljøer jeg ikke opplever som trygge.

Da Henningsen forlot Acta for godt, hadde han allerede passert 40 og opplevde som mange andre at verdier i livet kan få et annet innhold og vekt. De siste åtte-ti årene har han forsøkt å leve etter enkle visdomsord fra Aristoteles, og søkt kunnskap og livsvisdom i alt fra Dalai Lama til positiv

psykologi og meditasjon. Han trener jevnlig, sykler fra Randaberg til Jättå, har fullført både maraton og Iron man, og er det noen beskriver som et typisk – og til tider irriterende – overskuddsmenneske.

- Jeg opplevde nok det en kaller for "game changer". For ti år siden gikk inn i en prosess hvor jeg ønsket å finne ut hva jeg ville gjøre med resten av livet mitt. En hovedkonklusjon var å jobbe med ting jeg brenner for. Det var langt fra noen førtiårskrise, mer en modning. Men i ettertid har det irritert meg at jeg ikke tenkte mer over dette før i livet.

DRØMMEJOBBen

De nye tankene har Henningsen dratt med seg inn i lederskapet. For ham handler det om å utvikle personer og team, å bry seg om folk, og heller ikke være redd for å vise når



man er usikker. Samtidig liker han struktur og orden, og det å lede.

- Hvorfor er Viking drømmejobben?

- Nettopp fordi det er Viking. Jeg har et så sterkt forhold til klubben. Samtidig mener jeg ut i fra de lederrollene jeg har hatt og de erfaringene jeg har tilegnet meg, at jeg har noe å bidra med og dette er noe jeg vil få til. Men jeg hadde aldri takket ja til en tilsvarende jobb i en annen fotballklubb. Det handler om kjærlighet til Viking, og hva vi kan få til.

- Men det er det jo flere ledere i Viking før deg som har forsøkt å få til?

- Ja, jeg vet det. Men jeg brenner for å gjøre Viking folkelig og en klubb å bli glad i. Det er ekstremt viktig. Noen er i dag lidenskapelige supportere, veldig mange er likegyldige og faktisk er det en del som har aversjoner mot Viking. Det er en stor

utfordring, men jeg tror at jeg kan få flere til å bry seg om Viking.

- Hvordan gjør man det?

- Med å åpne opp og vær mer inkluderende. Invitere folk inn og høre på hva trofaste supportere har å si. Vi må ut i regionen, ha gode planer for samhandling med andre klubber, gode dialoger og diskusjoner.

OVERSKUDD

Det har også økonomiske konsekvenser. Viking har i flere år brukt store penger i et forsøk på å gjenvinne gammel sportslig storhet. Underskuddene har vært store og mange, lønningene skyhøye i forhold til prestasjoner. Den tiden er det slutt på.

- Viking ASA skal profesjonalisere det vi kan for å gi publikum en så god opplevelse som mulig og sponsorene verdi

for pengene. Det skal være en god plass å jobbe for de ansatte, og vi skal være en klubb med en fantastisk kultur der spillere ønsker å være selv om vi ikke nødvendigvis kan konkurrere på lønn. Samtidig er Viking FK en stor breddeklubb for barn og unge, som også satser på jentesiden. Det er viktig for oss å tenke ett Viking, til tross for formelle skillelinjer, og skal jobbe så godt sammen som mulig.

- Men er det like lett å gjøre en klubb folkelig i dag sammenliknet med tidligere når økonomi, fasiliteter og spillernes tilhørighet til regionen har endret seg så radikalt?

- Ja, det tror jeg. Kanskje er det enda lettere å invitere inn og åpne opp i dag. Det skal vi gi flere eksempler på utover neste år. Men vi må begynner internt og skape en kultur som folk vil være en del av og assosiere seg med.

- Hvilke økonomiske utfordringer ser du for Viking i en tid hvor regionen opplever en nedgang?

- Det vil stille krav til at vi må være mer fleksible i forhold til å møte samarbeidspartnerne våre. Vi har tatt hele Viking og produktifisert det vi holder på med, og lager sponsorobjekter ut av det. Vi har et godt utgangspunkt. Det er økende interesse for norsk fotball, Viking har den nest største publikumsoppslutningen og klubben driver et fantastisk sosialt arbeid. Vi har barne & ungdomsfotballen og talentutvikling, begge deler attraktive sponsorobjekt. Vi må møte sponsorene på det som er viktig for dem.

RAMMENE

Henningsen er likevel klar på at sponsorinntektene i dag utgjør en stor andel av inntektene for norsk fotball, og at andre inntektsområder i mindre grad er utviklet like godt sammenliknet med klubber på kontinentet.

- Samtidig er det også slik at en ekstra solgt billett viser direkte på bunnlinjen. Vi må gjøre det vi kan for å skape opplevelser og få folk på stadion. Spillerutvikling blir et forretningsområde, hvor vi ansetter en egen mann som vil få det ansvaret.

Utgangspunktet er paradoksalt nok bedre enn på lenge. Store underskudd på driften er forhåpentligvis historie.

- Vi legger i år frem et positivt økonomisk resultat for første gang siden 2007. Det skyldes i første rekke spillersalg.

- Men som forretningsområde må vel spillersalg også være en vanskelig balansegang for en bedrift som skal skape resultat og opplevelse?

- Ja, det er det. Men ingenting er gitt. Molde, med et langt høyere budsjett enn oss, endte bak oss på tabellen, Stabæk, med mindre, tok medalje. Jeg forstår argumentet og kritikken mot salg av nøkkelspillere, men vi vet ikke hvilken sportslig betydning det fikk i forhold til resultatet. Fotball er den idrett i verden hvor resultatet oftest avviker fra det resultatet man skulle forvente. Vi skal utvikle talenter, og selge dem, og det vil alltid være kontroversielt. Det er klubben som må ha et eierskap til den strategien, og det har styret tatt grep på og er svært tydelige på rammebetingelsene.



Odd Skjærseth, CEO i West Group, er stolt over å vise fram WeSTRigg, som har verdens første fullrobotiserte teknologi: -WeSTRigg vil revolusjonere boreoperasjoner i framtiden!

Flytter grenser med framtidens teknologi

Verdens største borerobot står på Ullandhaug og heter WeSTRigg. Boretårnet rager 55 meter opp i luften, og er et nytt landemerke. Du ser det godt fra motorveien på vei mellom Sandnes og Stavanger.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Dette er verdens første og største borerobot, forteller Odd Børge Skjærseth, CEO i West Group.

West Group har kontor på Forus og testsenter på Ullandhaug - hos IRIS (International Research Institute of Stavanger). IRIS har høy kompetanse og standing på verdensbasis og har et av verdens mest anerkjente testområder for boring og brønn, forklarer Skjærseth.

Han forteller at WeSTRigg er laget i fullskala for boring på Norsk kontinental-sokkel etter NORSOK-standard, men kan derved også brukes de fleste steder i verden.

GRENSESPRENGENDE TEKNOLOGI

- Vi flytter grenser, sier Skjærseth.

Han har lang fartstid i bransjen og har lyttet til hva olje- og gassmarkedet har behov for. Ved å tilrettelegge for kontinuerlig boring, sparer boreselskapene store kostnader.

- Hvor store summer er det her snakk om?

- Det dreier seg om innsparinger i milliardstørrelser. Med den oljeprisen vi nå har, må vi redusere kostnader. Boring utgjør normalt cirka 40% av de totale kostnadene, så når vi snakker om halvering av borekostnadene blir det betydelige summer.

WEST GROUP AS

- » Etablert: 2007
- » Eier: Odd B. Skjærseth AS (hovedeier)
- » Forretningsområde: Energi
- » Lokalisering: Ullandhaug og Forus
- » Adm direktør: Odd Børge Skjærseth
- » Ansatte: 40 i prosjektet Ullrigg
- » Omsetning: 150 millioner NOK (2014)
- » Aktuell: Innovativ ny boreteknologi (Continuous Motion Rig-CMR).
- » Internett: www.westgroup.no www.iris.no/research/ullrigg

FORTRINN

Med WeSTRigg kan oljeselskapene legge inn boreprogrammet inn i robottjernen og simulere hele boreprosessen gjerne mot en virtuell brønn, og når de er fornøyd kjøres det i virkeligheten. West Group har flere konkurransefortrinn, ikke bare er riggene de skal levere helrobotiserte, ved hjelp av den nye boremetoden vil de også bore dobbelt så raskt som dagens rigger. Skjærseth forteller at de fokuserer på landrigger først og er allerede i kontraktsforhandlinger.

- Hva koster en slik rigg og hvor lang leveringstid har dere?

- En landrigg koster fra 250 til 400 millioner alt etter kapasiteten og vi har et års leveringstid. Landmarkedet er stort og får vi



WeSTRigg ble bygget på 2 år, og skal bore kontinuerlig, raskere og sikrere enn eksisterende teknologi.

en markedsandel på fem til ti prosent av det vil vi omsette for flere milliarder.

West Group har satt ut ordrer i størrelsesorden 150 millioner i forbindelse med byggingen av WeSTRigg.

Riggen har nyutviklede boreroboter med ny kjerneteknologi, men bruker standardiserte komponenter i størst mulig grad. All kjerneteknologi er utviklet ved selskapets kontorer på Forus og satt sammen i West Groups montasjehall på Norestraen i Sandnes. Fram mot jul blir det systemtesting før selskapet i januar kjører fullskala pilottesting ved å bore en 1500 meter lang brønn på Ullandhaug.

SIKKERHET

HMS står i høysetet og fotograf og journalist blir forskriftsmessig iført verneutstyr før besiktigelse; hjelm, vernebriller, signalvest og vernesko. I hyllene står sko til og med

størrelse 50 til disposisjon.

- Vi hadde en besøkende med skostørrelse 55, og han måtte vi gi dispensasjon til å bruke egne sko, humrer Skjærseth.

Med WeSTRigg vil en kunne bore uten folk på dekk. Alt kan fjernstyres fra kontoret eller fra kundens kontrollrom for integrerte operasjoner. Dette øker sikkerheten og reduserer risiko for personskader.

INNOVATIV PRISVINNER

I 2013 fikk Skjærseth prisen «Årets gründer» av Innovasjon Norge og på oljemessen i Houston samme år mottok West Drilling Products en prestisjefyllt pris «Spotlight on New Technology».

- Hvilke råd vil du gi næringslivet som ønsker å drive mer innovativt?

- Ikke vær redd for å tenke nytt. Sett deg mål. Effektiviser. Definer hvilke kunder

du vil jobbe med og deres behov. Lytt til kundene. Ta utgangspunkt i kundens behov. For vår del kartla vi de største utfordringene kunden hadde og satte oss som mål å halvere kostnadene. Svaret er bla CMR teknologien, tenk nytt og innovativt, svarer Skjærseth.

ENGASJERT I NÆRINGSLIVET

Skjærseth liker å drive aktivt og har engasjert seg på flere arenaer. Han er blant annet styreleder i Tour de Fjords og i Nordsjørittet, og styremedlem i Næringsforeningen.

- Hvilke egenskaper mener du er viktig å ha for å lykkes som gründer?

- Du må ha lidenskap for det du holder på med og en tro på å lykkes. Jeg vil si det slik at en må ha pågåenhet parret med tålmodighet. Denne regionen har gode klynger og er dyktig til å utvikle nye produkter, avslutter Skjærseth med stor framtidsoptimisme.

Tips Næringsforeningen om de beste

Under tittelen "Lær av de beste" vil Næringsforeningen framover ha en møteserie og Rosenkilden vil ha en fast spalte der vi ser på virksomheter som makter å skape resultater, se muligheter og som kan være

gode forbilder for andre. Noe av hensikten er å lære av hverandre, å heve nivået i næringslivet og øke verdiskapningen ved en slik form for kompetansedeling. Så tips oss om gode forbilder i Næringslivet. Temaet er helt åpent og kan være alt fra

innovasjon og produktutvikling, eksport, kundebehandling og markedsføring til økonomi og vekst. Ta kontakt på 992 93 700, eller send oss en mail på tips@naeringsforeningen.no.

IKKE LA BREDBÅNDET DITT HINDRE VIDERE VEKST

FIBERBREDBÅND FOR BEDRIFT

lyse.no



VI LEVERER
altibox
...BEDRIFT



Gjestene skal sove i fantastiske senger, forteller hotelldirektør Laila Neverdahl.

Nå er Clarion på vingene

- Vi sikter høyt og har skaffet oss de beste folkene, sier hotelldirektør Laila Neverdahl.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Clarion Hotel Air åpnet 23. november i år. Det skal være et førsteklasses kurs- og konferansehotell like ved flyplassen. Her kan det tilrettelegges for møter, konferanser og andre arrangementer for to og opp til 1250 personer.

Hotellet har en total konferansekapasitet på 2700 m². Stavanger-regionens største konferansesal i hotell heter Air One og er på hele 940m². Navnet spiller på presidentens fly, øvrige møterom har også fått helikopternavn. Air One-salen kan deles inn i fire deler. I tillegg kommer 9 konferanserom med det nyeste nye av teknisk utstyr. Fra panoramabalkongen i 10. etasje er det fantastisk utsikt mot Solastranden som kun ligger én kilometer unna. Det er kort avstand til flyplassen; kun 5-7 minutters gange. Quality Airport, Sola Strandhotell og Clarion Air har inngått en avtale om shuttlebuss til og fra flyplassen fra januar av.

- Vi har en fantastisk plassering midt i regionen med kort vei til det meste, sier Neverdahl.

LIDENSKAPELIGE SERVICEMENNESKER

- Hvordan er hotellmarkedet og hvordan vil dere lykkes?

- Vi er i en utfordrende fase i forhold

CLARION HOTEL AIR

- » Etablert: 2015
- » Eier: Utsola AS (datterselskap av Stavanger Investering som er 100% eid av Rugland-familien)
- » Forretningsområde: Kurs og konferansehotell
- » Adm. direktør: Laila Neverdahl
- » Ansatte: 53 årsverk
- » Omsetning: N/A
- » Internett: www.choice.no/clarion/air

til olje- og gassmarkedet. Tidligere har hotellkapasiteten vært begrenset, men med flere nye hotell er dette endret. Helikoptertreningshallen til Thales ligger vegg-i-vegg med hotellet, og kursdeltakerne bor her og benytter våre fasiliteter som treningsrom og restaurant. Vi har nesten alt på ett plan, noe som gir stor fleksibilitet og mange muligheter. Det viktigste er likevel menneskene, rammen er perfekt, men de ansatte er suksessen. Jeg har fått anledning til å håndplukke de beste lederne. Det er folk som har lang erfaring og som brenner for dette. Gjestene kan forvente et høyt servicenivå, sier hotelldirektøren.

KITCHEN & TABLE

Neverdahl forteller at de også satser mot lokalkmarkedet med spennende konsepter.

Clarion Air har det populære restaurant-konseptet Kitchen & Table utviklet av



Clarion Hotel Air åpnet 23. november 2015 og har en total konferansekapasitet på 1500 m², hvorav regionens største konferansesal på 940 m².

Marcus Samuelsson og tilbyr retter inspirert av Manhattan og det lokale kjøkkenet.

- Vi skal ha «Fun Dining» hvor gjestene spiser i et avslappende miljø, vi har egen urtehage og baserer det aller meste på lokale råvarer, forteller Neverdahl.

«Tea in the Sky», er et nytt konsept med afternoon tea hver lørdag kl 13-17 i 10. etasje hvor det er overbygget balkong med glasstak.

- Her har vi allerede bra booking hittil. Vi har også søndagsbuffet «Chefs Market & Roast» hvor vi serverer lokale råvarer i en ny variant. Toppetasjen er også populært med bryllup og vi har allerede mange bookinger her, tilføyer direktøren.

LYS, LUFT OG LEKKERT

Clarion Air har vektlagt et lyst og åpent inntrykk med en myk og naturlig fargepalett.

- Mange sier det både er mykt og maskulint.

Hele 1000 kvadratmeter mingleområde i et gedigent atrium med 13 meter takhøyde gir et luftig og imponerende



inntrykk. Totalt 10 etasjer, 296 rom hvorav 51 oppgraderte rom/suiter. Utendørs-terrassen kan eksempelvis brukes til mottagelser, pauser og grillparty. KAP

arkitekter i Stavanger har tegnet hotellet, interiørarkitekt er Space som blant annet har innredet NOMA i København og Kruse er entreprenør.

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

Grønn sentrumssuksess i Randaberg



Særpreg og åpningstider er noen av suksessfaktorene for Randaberg sentrum, mener Bent Bergersen.

Randaberg sentrum står fram som et av regionens mest vellykkede i fylkeskommunen sin ferske tilstandsrapport over sentrene på Jæren.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNET/BITMAP

Bent Bergersen er både næringsdrivende i Randaberg sentrum, og leder av næringsforeningens ressursgruppe for den Grønne landsbyen. Han er en travel mann, men finner likevel tid til å glede seg over at Randaberg sentrum har lyktes på de fleste områder.

Når Rosenkilden treffer ham i sportsbutikken hans, er han i full sving med klargjøre nye lokaler i det som er nok en utvidelse av butikken. Slik sett symboliserer han mye av utviklingen i sentrum av den Grønne landsbyen. Han virker ikke særlig overrasket over at sentrum i Randaberg

kommer så godt ut i fylkets ferske tilstandsrapport.

SPENNENDE

- Jeg har drevet butikk her siden 1999, og vært med på en spennende reise. Dette er en godt sted å drive næringsvirksomhet.

- Bergersen lister opp følgende faktorer når han blir bedt om å forklare årsakene til suksessen: Randaberg har planlagt for et kompakt sentrum.
- Vi har god bredde og stort mangfold av butikker. I tillegg har vi en stor Mega-butikk, som virker som en magnet midt i sentrum.
- Vi har mange butikker med særpreg, og få kjedebutikker.
- Vi har et godt samarbeid mellom gårdeiere og næringsdrivende.

- Vi har et godt samarbeid med politikerne og administrasjonen i kommunen.

I tillegg er Bergersen svært nøye med å understreke betydningen av forutsigbare åpningstider og gode parkeringsmuligheter.

FORTRINN

- Det store flertallet av butikkene her ble i 1999 enige om å ha fast åpningstid til 19.00 på hverdager. Dette er et viktig konkurransefortrinn for oss. Forutsigbare åpningstider er kjempeviktig. Etter 16 år med samme åpningstider får jeg fortsatt telefoner fra kunder som lurte på når vi stenger. Dette illustrerer hvor vanskelig det blir med sprikende åpningstider. Når det gjelder parkering, så kan vi tilby gode og gratis parkeringsplasser flere

steder i sentrum. Dette er kjempeviktig for tilgjengeligheten, særlig når kollektivtilbudet er så dårlig som i Randaberg.

Ressursgruppelederen og butikkinnehaveren påpeker også betydningen av den langsiktige merkevarebyggingen som har vært drevet av sentrumsaktørene i Randaberg.

- Vi har i mange år frontet Randaberg kommune og Randaberg sentrum som den Grønne landsbyen. Vi dyrker vårt eget særpreg, og vi er litt annerledes. Dette er viktig for oss, fordi konkurransen med sentre som Tasta, Madla og Stavanger sentrum er beintøff, avslutter Bent Bergersen.



Bent Bergersen driver sportsbutikk i Randaberg.

Store sentrumssprik

Alle er enige om at et attraktivt sentrum er viktig for både trivsel og næringsutvikling. Nå har Rogaland fylkeskommune utarbeidet en omfattende tilstandsrapport for alle sentrene på Jæren. Rapporten avdekker svært store variasjoner.

Regionalplansjef Christine Haver forteller at rapporten er tuftet på noen grunnleggende prinsipper for hva som skaper en vellykket sentrumsutvikling. Det handler om at sentrum skal:

- Være kompakt og gangbar med attraktive byrom, gater, bilfrie soner og møteplasser som innbyr til handel, opplevelser, lek, samvær og tilhørighet.
- Tilby det folk trenger i hverdagen: Handel, kultur, privat og offentlig service.
- Ha god tilgjengelighet; fortrinnsvis være betjent med kollektivtransport, og ha gode gang- og sykkelforbindelser. Bilbruk og parkering er innordnet slik at menneskers behov settes fremst.
- Ivareta og styrke sitt eget særpreg, kulturmiljø og identitet.
- Framstå som attraktivt/levende fra morgen til kveld. Til det trengs det et mangfold av funksjoner inkludert arbeidsplasser og boliger.

- Basert på noen av disse kriteriene har vi, ved hjelp av to mastergradsstudenter på Urban design ved UiS, gjennomført kartlegginger av samtlige av de 33 sentrene i området som dekkes av Regionalplan Jæren. Kartleggingen omfatter både kvantitative

forhold som antall arbeidsplasser og areal avsatt til ulike formål, og kvalitative vurderinger av miljø og opplevd attraktivitet i det enkelte sentrum. Vi har for eksempel sett på andelen tomme lokaler, graden av forsøpling og innslag av grønt i sentrumsområdene, sier Haver.

Kartleggingen avdekker betydelige variasjoner. Mange steder er det store sprik mellom størrelsen på arealet som er definert som sentrum i kommuneplanen, og størrelsen på området som oppleves som sentrum, altså det «funksjonelle» sentrum.

UTVANNET

- Rapporten viser at kun tre av de kartlagte sentrene har fullt samsvar mellom formelle og funksjonelle sentrumsarealer, mens for åtte av sentrene er det formelle arealet over ti ganger så stort som det funksjonelle. For den siste gruppen kan en konsekvens bli at «sentrum» blir utvannet, funksjonene spres og man mister den kompakte opplevelsen av sentrum. I tillegg til grad av «kompakthet» er det viktig at sentrum inneholder en god blanding av butikker, boliger, service og attraktive uteområder. Når et sentrum som Randaberg lykkes så godt, så skyldes nok det i stor grad at det er et kompakt og trivelig sentrum med



Regionalplansjef Christine Haver håper at den omfattende tilstandsrapporten for sentrene på Jæren blir et nyttig redskap for kommunene i arbeidet med å videreutvikle egnet sentrum.

god variasjon i tilbudet.

Også når det gjelder hvor godt utnyttet sentrum er og hvor mange ulike funksjoner man finner i sentrum er det store forskjeller.

Regionalplansjefen opplyser at dette er første gang fylkeskommunen har utarbeidet en så detaljert kvantitativ og kvalitativ studie av sentrene på Jæren.

- Jeg håper rapporten kan bli et nyttig redskap, og bidra til enda mer diskusjon om sentrum og sentrumsutvikling i kommunene på Jæren, avslutter Christine Haver.

Serverer matbransjen på ett fat

Sammen med denne utgaven av Rosenkilden, får du også publikasjonen "Takk for maten". Rogaland er det desidert største matfylket i landet og her presenterer matbransjen seg på ett fat. - Hensikten er å være med å fortelle om det mangfold vi er så heldige å ha rett utenfor stuedøra vår her i Rogaland, forteller Arna Smistad, daglig leder i Måltidets Hus.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Viste du at Rogaland er fylke nummer én på vinterfora sau, nummer én på melkekyr, nummer én på storfekjøtt, nummer én på verpehøner og at 86 prosent av tomatene og 37 prosent av agurkene som dyrkes i Norge kommer fra drivhus her i regionen? Viste du også at det finnes flere griser her i fylket enn det finnes mennesker? Dette, og mye mer – får du vite om du leser gjennom "Takk for maten" – som du får sammen med denne utgaven av Rosenkilden. Det er en imponerende næring med imponerende tall – og mye av hensikten til publikasjonen er nettopp å få fram hvor omfattende og sentral denne næringen er i vår region. Vi bor bokstavelig talt i Norges matfat.

- Vi har alle hørt om Matfylket Rogaland, men hva er nå egentlig det? Det har vi prøvd å få fram både med å vise til naturgitte forutsetninger og fantastisk råvaretilgang, men også til alle de ulike kompetanseområder som det er mulig å ta del i som arbeidstaker innenfor vår næring. Vi har hele verdikjeden godt representert. Flere av miljøene er sågar verdensledende innenfor sitt felt. Vi har lyst å fortelle om de gode historiene, vise hvilke mulighetsrom som finnes og hvor utrolig mange dyktige mennesker som hver dag jobber for å sikre trygg, god og bærekraftig mat til oss alle, forteller Arna Smistad.

Foruten å være daglig leder ved Måltidets hus og NCE Culinology, er Smistad er også leder for Næringsforeningens ressursgruppe for mat. Det er ressursgruppen som er utgiver av "Takk for maten", med støtte fra NCE Culinology, Rogaland Fylkeskommune og Fylkesmannen i Rogaland. Dag

Svihus har hatt ansvaret for tilrettelegging av tekst og layout. Professor Sigbjørn Tveterås ved Norsk hotellhøgskole har dessuten deltatt i arbeidsgruppen for publikasjonen og vært en viktig bidragsyter i utarbeidelse av fakta og dokumentasjon.

BRED MÅLGRUPPE

Publikasjonen har en bred målgruppe, og brukes både for å få resten av næringslivet og regionen til å lære mer om matbransjen, men også overfor de ulike aktørene innenfor næringen selv.

- Den skulle være lettlest og ha noe for en hver. Hensikten har vært å få fram Rogalands posisjon og størrelse innen mat. Selvsagt er næringen selv en viktig del av målgruppen, og vi har hatt som mål å skape stolthet og bevissthet om egen posisjon, forteller Svihus.

Publikasjonen har tre ulike deler; fakta og tall, historier og artikler fra utvalgte



Det er Ressursgruppen for Mat i Næringsforeningen som står bak publikasjonen. Her er arbeidsgruppen for publikasjonen i arbeid; Trude Refvem Hembre, Dag Svihus, Arna Smistad og Sigbjørn Tveterås.zzxa



aktører og sist fun-facts - små, spennende ting som er med å skape stolthet.

- Vi er veldig godt fornøyde med publikasjonen. Den største utfordringen har vært å prøve å gi et kort, men samtidig bredt nok innblikk til at vi alle forstår og er stolt av hvilke verdier vår næring er med og bidrar til ved å skape det volum og den bredde som en har klart å få til i regionen. Vi skulle gjerne ha fortalt enda mer om enda flere, siden det er så mye fantastiske som skjer innenfor bransjen her i fylket, sier Smestad.

Svihus er enig:

- Jeg har jo laget en del publikasjoner opp gjennom årene, og denne er en av de jeg er mest fornøyd med. Jeg tror den oppnår det vi var ute etter – synliggjøre hvor store vi i Rogaland faktisk er på mat. Så har det vært en fornøyelse å jobbe sammen med designeren Ivar Oftedal, som jeg deler kontor med. Han er en av de beste!

PIRRE NYSGJERRIGHETEN

Og Svihus selv innrømmer at han har lært mye om vår nest største næring gjennom arbeidet med publikasjonen.

- Jeg tror få rogalandinger vet at vi faktisk er suverent størst i Norge på mat. Det som overrasket meg mest var hvor komplett matklyngen er – vi har jo alt fra fôrproduksjon, forskning og flinke bønder til store foredlingsbedrifter, restauranter og verdensledende kokkemiljøer, sier Svihus.

Smistad håper og tror de med "Takk for maten" klarer å pirre nysgjerrigheten nok til at leserne vil vite mer.

- Jeg ikke helt sikker på at alle kjenner de fantastiske forsknings-, teknologi-, leverandørmiljø vi har - i tillegg til alle våre dyktige produsentene. Jeg håper også at vi har klart å gi et bilde av at her finnes det mange yrkesretninger som kan bli aktuelle både for dem som ønsker å skifte bransje nå, men også for unge mennesker som står



"Takk for Maten" distribueres sammen med denne utgaven av Rosenkilden.

på terskelen til å vurdere sine fremtidige yrkesvalg, sier Smistad.

Hun lover at om det er en næring hvor du virkelig kan få lov å jobbe med både hode og hjerte, så er det matnæringen.



Vi må lære av gamle oljefeil

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Oljenæringen er inne i en krevende periode. Om lag 25 000 arbeidsplasser har forsvunnet på kort tid, og det er det grunn til å frykte ytterligere permitteringer og oppsigelser i tiden som kommer. Bransjen er i full gang med nødvendige omstillinger, men kan med fordel få større drahjelp fra myndighetene.

Selverkjennelsen i oljenæringen har i løpet av de siste par årene slått grundig rot. Bransjen maktet ikke å gjennomgå en lang periode med vedvarende høy oljepris, uten å legge seg til et kostnadsnivå som ble altfor høyt.

Eksempelene på prosesser, prosedyrer og prosjekter der bruken av arbeidstimer eksploderte er mange. Jeg skal ikke gå i nærmere detalj på dette nå fordi hovedpoenget mitt er følgende: Den ikke-bærekraftige kostnadsveksten var erkjent i bransjen, og selskapene var godt i gang med omstillingsarbeidet før fallet i oljeprisen begynte å gjøre seg gjeldende sommeren 2014. Det kraftige oljeprisfallet har selvsagt fungert som en sterk katalysator i omstillingsarbeidet.

Siden da har dette arbeidet gått på høygir, og vi hører selskaper i alle deler av næringen rapportere om betydelige kostnadsreduksjoner det siste året.

Samtidig blir bevisstheten om verdien av å jobbe med kontinuerlig forbedring, blant annet gjennom Lean, stadig høyere også i oljenæringen. Akutte kostnadsreduksjoner er nødvendig, men må kombineres med langsiktig, systematisk kvalitets- og forbedringsarbeid. Da Næringsforeningen tidligere i høst samlet et tungt og bredt panel

med ledere fra industrien var nettopp dette hovedpoenget, og de konkrete anbefalingene var tydelige:

- Det er for mye proteksjonisme, og for mange «siloe» innenfor de ulike forretningsområdene. Sterk ingeniørmakt krever sterk ledelse som kan skjære gjennom og som har handlingsrom til å ta beslutninger.
- Næringen må bli flinkere til å dyrke en «godt nok-kultur».
- Mye av forbedringsarbeidet de siste ti-årene har vært knyttet opp mot formelle standarder og prosedyrer. I dag er det ikke mangel på prosedyrer som er problemet, men snarere for svak forbedringskultur innad i selskapene, og for lite samhandling langs verdikjeden. Vi kan oppnå raskere og bedre resultater gjennom styrke forbedringskulturen, enn ved å meisle ut nye standarder. Tettere og bedre samhandling mellom leverandører og operatører er et kjernepunkt.
- Det har blitt lansert forslag om et «Norsok 2». Dette kan være en vei å gå, men hvis en slik prosess dras i gang er det viktig at vi lærer av gode og dårlige erfaringer med «Norsok 1», og at den blir til gjennom medvirkning fra hele verdikjeden.

Bransjen er altså godt i gang med et høyst nødvendig omstillingsarbeid, men utfordringene vil forbli tøffe de neste årene

Rogaland og leverandørindustrien er særlig utsatt, og SR-Bank sitt siste konjunkturbarometer viser at 70% av de oljeeksponerte bedriftene venter videre nedgang det kommende året.

Dette bildet bekreftes av bransjeorganisasjonen Norsk olje og gass sitt ferske konjunkturbarometer som konkluderer med at investeringene på norsk sokkel vil falle markant i 2016 og 2017.

Dette leder meg hen til hovedpoenget mitt: Nå må myndighetene bidra med sitt!

Alle analyser konkluderer med at etterspørselen etter olje og gass vil forbli høy, og at oljeprisene vil ta seg opp igjen. Nå må vi ikke stille oss slik at vi på ny går i fella og mister mange kloke oljehoder som vi igjen vil ha behov for om noen få år. Alt på grunn av en forbigående nedtur i bransjen.

Da blir det helt feil når regjeringens forslag til statsbudsjett for 2016 legger opp til å strupe oljenæringen ved å øke særskatten fra 51% til 53%. I den situasjonen næringen befinner seg i bør det heller settes i verk stimulerings tiltak som forsert gjennomføring av Aam-utvalgets anbefalinger, nedplugging av oljebrønner. I tillegg bør oljenæringen få de samme skattelettelsene som vårt øvrige næringsliv.

Nå må myndighetene bidra med sitt.

Steinar Aasland



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.

Kallesten Revisjon og Regnskap • Esterveien 1, 4056 Tananger • 51 71 90 00 • kallesten.no

TRYGG ØKONOMISTYRING

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:

- Blåtann
- 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.



Vi skal fortsatt leve av olje, men mest av mye annet!

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Det er ikke oljeprisen som har skapt oljekrisen. Det er høyere kostnader, mer byråkrati og svakere produktivitet. Det kan være fristende å skyld på oljeprisen, men da må vi også besvare det ubehagelige spørsmålet: Hvorfor forberedte vi oss ikke på at det kunne bli dårligere tider da oljeprisen var over 100 dollar per fat?

De siste månedene har det kommet mange dårlige nyheter fra oljeindustrien. Samtidig avdekkes vår avhengighet og sårbarhet. På kort sikt har vi få alternativer som kan erstatte det store bortfall av inntekter og arbeidsplasser. Vi har fått en kraftig påminnelse om at det venter en krevende og omfattende jobb for å videreutvikle norsk økonomi og næringsliv til større mangfold. Vi må skaffe oss flere bein å stå på, nye inntektskilder, nye arbeidsplasser. Stavangerregionen kommer til å bli Norges viktigste utstillingsvindu for omstilling. Med dette følger ikke bare problemer, men også muligheter.

Vi sier ofte at det er i de gode tider vi må legge grunnlaget for å takle de dårlige. Det blir mer ord enn handling. Det letteste i gode tider er å gjøre mer av det vi lykkes med. Derfor går vi som regel inn i dårlige tider med overkapasitet. Det ser vi i oljeindustrien nå. Dessuten fører de gode tider til at vi etablerer et kostnadsnivå som ikke tåler trangere tider.

SELVERKJENNELSE

Nå er tiden kommet for selverkjennelse. Vi har vært der før og vi kommer til å komme dit igjen.

Jeg tenker ofte på en samtale jeg hadde med Rilwanu Lukman på 1990-tallet. Han var tidligere oljeminister i Nigeria og var da generalsekretær i OPEC. Jeg kom til å bli godt kjent med denne mannen, han som hadde utdannet seg som gruveingeniør og i noen år arbeidet i LKAB sine gruver i Kiruna i Sverige. Han behersket fortsatt litt svensk. Gjennom 1980- og 1990-årene var han en viktig aktør blant verdens store oljeprodusenter. Nå er Rilwanu Lukman død.

«Det var vi som ga dere Nordsjøen», sa han til meg, og så fulgte resonnementet:

«Da vi sørget for at oljeprisene gikk kraftig opp, bidro dette til å gjøre marginalområder som Nordsjøen og Alaska lønnsomme. Da vi senket prisene, tvang vi dere til å utvikle en teknologi som sikret dere fortsatt lønnsomhet.»

Resonnementet er både logisk og sant. Det var akkurat det som skjedde. Siden har det skjedd mye mer. Medlemmene i OPEC sitter fortsatt med verdens største oljereserver, men markedet påvirkes ikke av det mektige kartellet alene. Skiferolje fra USA – noe verden ikke snakket om for mindre enn ti år siden – har bidratt til å skape et produksjonsoverskudd som igjen har satt oljeprisene under kraftig press. På kort sikt har nok Saudi-Arabias oljeminister Ali Al-Naimi rett i at han skal klare seg med 20 dollar fatet. Men selv på det doble og tredoble vil Saudi slite statsfinansielt. Derfor kompenserer det styrtrike kongedømmet bortfallet av stor oljeinntekter med å hente penger hjem fra utlandet i form av salg av eiendeler og lån.

Oljeprisen vil gå opp igjen. I øyeblikket blir det fattig trøst selv for det rike Norge. Vi har fått en kraftfull demonstrasjon av at våre kostnader er for høye, vårt byråkrati for omfattende og vår produktivitet for svak. Dessuten har Norges oljeproduksjon sunket med over 50 prosent de siste femten årene.

Derfor er det nye budskapet i oljenasjonen dette, og det gjelder særlig Stavanger og regionen rundt oljehovedstaden:

Vi skal fortsatt leve av olje, men mest av mye annet!

Dette må gjenta som et mantra, inntil det blir en del av virkeligheten og hverdagen.

Produksjon av olje og gass vil fortsatt være viktig, ikke bare for Norge, men også for å dekke verdens økende behov for energi. Presset for det grønne skiftet er økende. Mange vil fase ut norsk olje- og gassproduksjon. Det betyr at vi ikke skal bygge ut nye felt. Noe av det siste den rødgrønne regjeringen gjorde var å legge frem en petroleumsmelding med tittelen: En næring for fremtiden. I debatten om olje og gass hører vi mange si at det er en næring for fortiden. Et av argumentene er at vi ikke er garantert at den forestående utlysning av den 23. konsesjonsrunden ikke vil gi økonomisk gevinst. Noen mener at staten vil kunne gå på en økonomisk smell på rundt 200 milliarder kroner i Barentshavet. Det forutsetter at alle de selskapene som er i

skatteposisjon kommer til å børe bare tørre brønner. I teorien er det mulig – i praksis er det umulig.

200 MILLIARDER

La oss friske opp med noen økonomiske realiteter:

Regjeringen har foreslått å bruke nesten 200 milliarder friske oljekroner for å få statsbudsjettet for 2016 til å gå opp. Norge er nå i ferd med å få nye store økonomiske forpliktelser som følge av den store flyktningestrømmen. Inntektene fra olje og gass setter oss i stand til å håndtere flyktningeutfordringen mye bedre enn de fleste andre europeiske land.

Pengene fra produksjon av olje og gass strømmer fortsatt inn i statskassen. En fersk oversikt viser for eksempel at eksportverdien av olje og gass fra våre nordligste felt er 58 milliarder kroner. Verdien av den øvrige eksport fra våre nordligste fylker er til sammenligning 36 milliarder kroner.

Den største investering som skal gjøres på land i Norge de nærmeste årene er det Norsk Hydro som står for ved aluminiumsverket på Karmøy. Vi snakker om 4 milliarder kroner. Det er mye, det er imponerende og det er viktig. Men i utbyggingen av Johan Sverdrup alene, skal det investeres over 100 milliarder kroner.

Slike tall setter perspektiver i vår virkelighet og hverdag. Investeringene på norsk sokkel er lavere enn rekordårene for få år siden, men de er fortsatt høye og de vil bidra til langsiktige inntekter og sysselsetting. De nye feltutbyggingene vil sammen med stadig økt utvinning fra eksisterende felt sikre velferdsstaten.

Vi må imidlertid gjøre en innsats selv: Kostnader og byråkrati må bekjempes. Produktivitet må stimuleres i parløp med at sikkerheten sikres.

Høyere ledighetstall må ikke lamme, men snarere stimulere til omstilling. Vi har finansiell styrke, fremragende teknologi og ikke minst flinke mennesker til å løse problemer og gripe nye muligheter:

Vi skal fortsatt leve av olje, men mest av mye annet!





Tilløp uten hopp

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

Etikk og verdier går gjerne i glemmeboken når man åpner lommeboken.

Da jeg var student i organisasjonsvitenskap lærte jeg tidlig at rasjonelle endringsprosesser bestod av fire faser: Utredningsfasen (her planla man), beslutningsfasen (her besluttet man), iverksettingsfasen (her gjennomførte man det som var besluttet) og evalueringsfasen (her vurderte man om resultatene var oppnådd). Det var en ryddig verden som ble presentert en fersk student. Etter hvert som pensum ballet på seg, kom det inn forfattere som forklarte at så enkel er ikke verden. Erfaringene mine fra å være praktiserende organisasjonsutvikler i mange år, har gjort at jeg mer og mer heier på de som problematiserte de enkle modellens lære. Organisasjonsverdenen er et rotete sted. Beslutningene tas gjerne uten utredninger, ting blir iverksatt før de er besluttet, og evalueringer skjer ikke før media fatter interesse for at ting gikk skeivt eller at en revisjonsinstans begynner å stille spørsmål ved pengebruken og måloppnåelsen. Og så er det det fenomenet som jeg skal vie resten av artikkelen til: Det som var besluttet ble ikke iverksatt!

TILLØP UTEN HOPP

I mange virksomheter der man kommer inn som konsulent og skal hjelpe til med et nytt prosjekt, som gjerne skal erstatte det forrige, hender det at fotfolkets røst kommer en for øre: "Her er vi mestere på tilløp uten hopp. Vi begynner på så mye, men det renner ut i sanden, og ting som er ferdigstilt blir plutselig lagt vekk". I den offentlige planleggingen virker det mer som regelen enn unntaket at regionplaner og samferdselsplaner ikke blir iverksatt, i alle fall ikke i tråd med vedtakene. Her i regionen har mange av oss prøvd å fortrenge minnene om Vatnefjellprosjektet, JUS-prosjektet, Orstad-byen, Dale-byen med Gandsfjord bru og bybaneprojektet. I etterpåklokskapens lys er det lett å si at planleggingen har vært sløsing med tid og penger.

Det er mange grunner til at øvelsen

tilløp uten hopp har mange mestere. Innenfor politikken er det beslutningsfasen som er konkurransearenaen. Den som får flertall for sitt alternativ har gått av med seieren. Det blir ofte mye ståk og politiske håndverksøvelser for å sikre at man vinner et vedtak. Når seieren er innhentet mister media interessen og politikerne puster ut: "Seieren er vår, vi har vinni, seieren er vår, nå er det administrasjonen sin oppgave å følge opp". Det vil ikke alltid administrasjonen. Det følger ikke ressurser med vedtaket, utredninger finnes ikke, eller er så ulne at det er som å navigere etter tåkeskyer. Politikere som ønsker å framstå som ansvarlige og bygge opp sin lederautoritet, tilstreber forlik og kompromiss. Men når disse forlikene skal settes ut i livet oppstår konflikter om både mål og virkemiddel. KrF og Frp kan gjennom ordkunst forenes om mye i asylpolitikken. Men når tiltakene skal manifestere seg i konkrete løsninger og tusenvis av enkeltvedtak, er de to partienes oppfatninger like uforenlige som ild og vann.

Det kan også tenkes at det slett ikke er hensikten at en beslutning skal iverksettes. Formålet er rett og slett å vise handlekraft eller flagge en mening. Dette kalles gjerne symbolske beslutninger, i motsetning til de instrumentelle, som har til hensikt å løse problemer.

SYMBOLSKE BESLUTNINGER

De symbolske beslutningene er rettet mot å få oppslutning i omgivelsene eller ha en motiverende effekt innad i organisasjonen. Nesten alle store bedrifter har i dag visjoner og verdier som står i glass og ramme. Flere og flere har også brukt tid og ressurser på å utarbeide etiske retningslinjer (code of conduct). Erfaringen med slike tiltak er at de svært ofte ikke følges opp og havner i glemmeboken når lommeboken åpnes. Miljø- og etikkorganisasjoner tyr lett til ordet "hykling" når avstanden mellom ord og handling kommer for en dag. Jeg synes denne kritikken ofte er urettferdig. Det

er bedre med symbolpolitikk enn ingen politikk! Skal man skape en bedriftskultur er det nødvendig å signalisere hva som akseptabel atferd og tenke igjennom de dilemmaene som verdi og etikkdiskusjoner innbyr til når de skal følges opp med atferd. En av verdiene til Statoil er omtenkssom. I fem underpunkter redegjør selskapet hva de mener med det. Statoil har makt over 80 prosent på sokkelen. Under åket av samfunnsansvar som dette innebærer, bør ledere og medarbeidere på nytt diskutere hva denne verdien betyr for selskapets handlinger. Vi andre kan, med utgangspunkt i verdiformuleringene, utfordre fra utsiden.

TVIL OG HANDLING

Forholdet mellom tvil og handling er et tema vi ofte møter i litteraturen. Det er bare å minne om hva Peer Gynt sa når han observerte en kar som hugget av seg fingeren for å slippe unna soldattjenesten: "Ja, tenke det; ønske det; ville det med; - men gjøre det! Nei, det skjønner jeg ikke". I mange virksomheter ligger det nå mange ideer og planer som venter på å settes ut i livet. Men tvilen om det er lurt å gjøre det, vil lett vinne over troen på at det kan realiseres. Det er som i Jakob Sandes vise:

"I morgon skal eg byrja eit nytt og betre liv, trur eg.
Eg skal aldri gå på fylla meir og skjera folk med kniv, trur eg.
.....

Men i dag lyt det få vera, for eg er so spøkje tyst.
At eg må ha eit ølkrus å leska meg på fyst".

Julen nærmer seg og et nytt år står for døren. Det vil nok bli et år der vi roper på handlekraft. Hva om hvert medlem av Næringsforeningen bestemmer seg for ett nyttårsforsett som bedrer sysselsetningssituasjonen i regionen, og lar tilløpet for akkurat dette tiltaket avsluttes med et hopp?



Virksomhetsområdene våre
er nasjonal og internasjonal cruise-,
gods-, offshore- og ferjetrafikk.



Eiendomsforvaltning,
småbåtturisme og samarbeid
med festivalarrangører og
offentlige etater er viktige deler
av arbeidet vi gjør.



Hvert år henger
vi opp 40 livbøyer.
For sikkerhets skyld.



Merete Eik er havnedirektør
i Stavangerregionen Havn

Tenk så mye folk ikke vet om havnen, sa Merete.



I desember hvert år ligger
juletrebåten gratis i Vågen.
God jul, hilsen oss.



Stavangerregionen Havn er mye
mer enn Vågen. Det er også alle
havner fra Bekhuskaiaen til Bjergsted.
For ikke å glemme Risavika Havn,
Sola Havn Base og Mekjarvik.



Målet vårt er å være Nord-Europas mest
profesjonelle, hyggelige og attraktive havn.



Ros? Ris? Spørsmål? Stavangerregionen
Havn er på Facebook. Lik oss gjerne!

58°58'19.6"N 5°43'37.1"E



stavanger.havn.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

YOUBLOB AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roar Holte,
92212562, roar.holte@youblob.com
Web: youblob.com

Youblob.com was launched in July 2012, and is based on one man's idea and initiative to establish a working community for hobby engineers. Bringing in heavy work tools, primarily meant for industry, and handing these out to the users. Youblob.com believe that the information for hobby engineers are to widespread and needs a more consistent place to live and develop. It is also a great place to expand your network around like-minded engineers.



ÅLGÅRD OFFSET AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Paul Bjarte Løyning,
daglig leder, pbl@a-o.no
Web: a.o.no

Ålgård Offset As ble etablert i 1980 og er i dag landets største produsent av trykksaker. Bedriften har verdens raskeste trykkmaskiner. Ålgård Offset er et fleksibelt rotasjonstrykkeri. De har to stk. 16-siders rotasjonspresser. Rotasjonene har inline ferdiggjøring bl.a. perforering, liming, prefolder (eneste i Norge), og planoutlegger (eneste i Norge). Dette gjør at Ålgård Offset kan kjøre de fleste typer DM, bilag, magasiner, brosjyrer og i tillegg har en mengde nisje-produkter vi kan kjøre smartere enn de fleste.



SIRDAL EIENDOM AS

Beliggenhet: Tjørhom
Kontaktperson: Lars Enok Wang
Web: sirdaleiendom.no

Sirdal Eiendom startet i 1988 med en enkel visjon; «Flere varme senger i Sirdal». Selskapets mål er å øke antall leiligheter til utleie, men også gjennom fritidsboliger for salg. Etter en fusjon med Sirdal Prosjektutvikling konsentrerer nå Sirdal Eiendom sin drift på prosjektutvikling, utleie av eiendommer og salg. Selskapet ønsker å videreutvikle Sirdal som turistdestinasjon, året rundt. Sirdal Eiendom skal legge til rette for en økt bruk og ikke minst være del av en økt satsning som gir behov for «flere varme senger i Sirdal» i årene som kommer.



HÅPET ØKOLOGISK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lill Qvigstad, daglig leder,
46 66 42 04, post@hapet.no
Web: hapet.no

Håpet Økologisk AS ble etablert i Stavanger i 1997. Stig Moltumyr var initiativtaker og fikk hjelp av gode venner og lokale økologiske gårdbrukere. Bedriften er eid av lokale gårdbrukere, tidligere og nåværende ansatte og bedriftens kunder. I dag leverer bedriften ukentlig økologisk frukt, grønnsaker og egg til privatkunder, frukt til bedrifter, skolefrukt til enkelte skoler samt grønnsaker til storholdninger og spisesteder i Stavanger.



LECO SERVICES AS

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Anne K Espeland, kreativ leder,
45 26 75 38, anne@lecoservices.com
Web: lecoservices.com

Leco Services er din representant overfor reklamebyrået. Leco Services legger til rette for at kommunikasjons- og markedsoppgavene løses på den mest hensiktsmessige og kostnadseffektive måten. Bedriften sørger for en helhetlig og troverdig kommunikasjon på alle plattformer som webside, intranett, trykksaker, sosiale medier og pressemeldinger.



TILBORDS KVADRAT

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Toini Underhaug,
51 96 04 15, tilbords.kvadrat@tilbords.no
Web: tilbords.no

Tilbords er en norsk butikkjede som ble stiftet i 1976. Tilbords selger porselen, glass, kjøkkenutstyr og interiørprodukter. Kjeden har 130 butikker over hele landet, mens hovedkontoret ligger i Bergen. Tilbords er et franchise-konsept. Merkekonseptet Tilbords har røtter tilbake i 1854 da den tradisjonsrike familiebedriften Peter M. Kolderup ble etablert. Velkommen innom for en hyggelig handel.

TILBORDS

ALEX SUSHI STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ellen Katharina Moe
Web: alexsushi.no

Alex Sushi er stolte over å kunne tilby gjestene sine en helt unik matopplevelse, både i restaurant og i private selskap i eksklusive chambre séparée. I tillegg til restaurantdrift leverer Alex Sushi catering av ypperste kvalitet til både små og store. Restauranten holder åpent tirsdag til lørdag fra 16:00. Kjøkkenet stenger 22:00



PROCON STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arne Mong Birkeland,
51569090, amb@procon-stavanger.no
Web: procon-stavanger.no

Procon Stavanger AS er et frittstående rådgivende ingeniørfirma i bygge- og anleggssektoren. Firmaet ble etablert i 1995 og har totalt 15 ansatte. Bedriftens oppdragsgivere er private, industri, entreprenører, kommuner, fylkeskommunen, etc. Procon Stavanger er i dag et av de største prosjekteringsfirmaene i Rogaland, og arbeider med mange av de største prosjektene i distriktet.



SAGA ENERGY AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Jan Erik Vikeså,
93482929, vikesaa@gmail.com
Web: sagaenergy.eu

Solar photovoltaic (PV) power is going to dominate global energy. The question is not if, but when. PV has no moving parts, requires no fuel and generates power without any pollution. Solar power systems delivered by Saga Energy can help you to achieve both financial independence and maximum energy efficiency.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ARTS & CRAFTS JEWELLERY DESIGN

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Sonya Marie Molohon,
992 66 286, son-mari@online.no
Web: ac.no

Arts & Crafts AS er en norsk designbedrift etablert i 1984, som lager motesmykker i høy kvalitet. Smykkene er laget for hånd, i et begrenset opplag. Arts & Crafts har sterkt fokus på kvalitet. Designerne håndsliper egne glassteiner, bruker lær av beste kvalitet, og betaler gjerne litt ekstra for gode låser, lenker og perler. Smykkene selges i egne butikker og forhandlere. Smykkene eksporteres også til en rekke land over hele verden. Gjennom nettbutikk leverer de til Norge, Sverige og Danmark.



LINO SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Dag Rune Skår,
95881436, rune@lino.as
Web: lino.as

Lino Solutions AS tilbyr utleie av personell blant annet innen bygg og anlegg, elektro og næringsmiddelindustri. Firmaet ble startet i 2002 som Egersund Næringsmiddelselskap, og skiftet i 2008 navn til Lino Solutions AS, som et resultat av stor etterspørsel etter utenlandsk arbeidskraft. Lino Solutions AS er et dynamisk firma som hele tiden prøver å utvikle seg videre, og er stadig på utkikk etter nye forretningsområder. Bedriften har stor kompetanse innen renhold i næringsmiddelindustrien, konsulenttjenester og utarbeidelse av renholdsplaner. Lino Solutions tilbyr tjenester innen renhold, vaktmestertjenester og tørrisrengjøring. Selskapet har eget produksjonsanlegg for tørris.



NITIN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Goncalo Guerreiro,
40 47 50 41, goncalo.guerreiro@nitin.no
Web: nitin.no

The Nordisk Institutt for Trening og Internasjonalt Nettverk (NiTiN) is an international oriented non-governmental organization (NGO) within the field of education and culture based in Stavanger, Norway since December 2010. NiTiN is aiming to promote intercultural understanding and international cooperation through: international mobility for people regardless of age, occupation or education, qualitative trainings and educational opportunities and qualified assistance to Norwegian organizations (private and public) to develop and implement international projects.



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



18
87

SMØRFABRIKKEN

Muligheter i Stavanger-regionen

Studenttreffet arrangeres i år for åttende gang, like før jul. Målet er å vise fram mulighetene i regionen og få studentene til å tenke lokale bedrifter ved endt skolegang. Nå oppfordres flere bedrifter til å bli med.

Arets Studenttreff arrangeres på Clarion Hotel Stavanger mandag 21. desember. - Målet med Studenttreffet er å vise studentene fra Rogaland hvilke muligheter arbeidsmarkedet regionen har å by på. Vi håper en slik arena kan føre til at flere studenter som studerer utenbys eller utenlands vender tilbake til regionen etter endt studie, sier Kristin Reitan Husebø, administrerende direktør i Greater Stavanger, som er initiativtaker til arrangementet.

Treffet finner alltid sted før jul slik at studenter som kommer utenbys eller utenlands fra har anledning til å delta.

ØKT INTERESSE

Til å begynne med deltok det rundt 100 studenter og ti bedrifter. De senere årene har antall studenter fordoblet seg, og antall



Kristin Reitan Husebø, adm.dir. i Greater Stavanger oppfordrer næringslivet til å delta på tross av endringer i markedet.

bedrifter har steget til rundt 30. Det er veldig kjekt synes arrangørene.

- I motsetning til de siste årene er vi nå inne i en periode hvor regionen er preget av oppsigelser. Likevel vet vi at markedet er nyansert og at det fremdeles er behov for unge og dyktige medarbeidere. Det er fremdeles lokal bedrifter som rekrutterer.

ØNSKER FLERE BEDRIFTER

Mange av de store bedriftene har allerede meldt sin ankomst. Blant annet Halliburton, Total E&P, SR-bank, IRIS og Accenture. Sist nevnte var også med i fjor. Bedriften håper på å komme i kontakt med flere flinke studenter.

- Disse studenter jo i utlandet, så vi treffer dem ikke på andre karrieredager som arrangeres lokalt, sier Marte Tesaker i Accenture.

Hun husker mange gode samtaler med studentene i fjor.

- Vi håper på å komme i kontakt med spennende og aktuelle kandidater, også i år. I tillegg håper vi at studenter som er interessert i Accenture får bli bedre kjent med



På årets studenttreff blir det mer tid til nettverksbygging blant studenter og næringsliv.

oss som selskap og alle mulighetene som finnes hos oss, sier hun og oppfordrer flere bedrifter til å delta.

BROBYGGER

Reitan Husebø påpeker at dette er en fin arena for både studenter og aktører fra næringslivet.

- Det er mange talentfulle studenter der ute som kan være en framtidig bidragsyter i lokalt næringsliv, sier hun.

STUDENTTREFFET

- Studenttreffet blir arrangert av Greater Stavanger, Næringsforeningen i Stavanger-regionen, UiS og ANSA.
- Det går av stabelen på Clarion Hotel Stavanger, mandag 21. desember kl. 11.30 – 14.30.
- For påmelding eller mer informasjon: Ta kontakt med Camilla Lunde i Greater Stavanger:
- Tlf. 98867106 eller e-mail: camilla@greaterstavanger.com

Kvaliteten i førerasetet for Det Norske Måltid

Kvalitet og volum. Det er stikkord for Det Norske Måltid anno 2015. Nå er 33 finalister klare til matgalla på Clarion Hotel Energy i januar. Billettsalget er i gang.

Godt over 150 produkter meldte seg på Det Norske Måltid i år, opplyser prosjektleder Kristin Austigard og Sigve Skretting i Ipax Mat. Selskapet overtok Det Norske Måltid på våren 2014, og driver landets mest prestisjetunge matpris videre. Det var Næringsforeningen som startet konkurransen i 2008.

Det Norske Måltid skal finne fram til den beste norske maten gjennom å vise frem bredden i landets matproduksjon fra hav og jord til bord. Konkurransen er like mye til for store produsenter som for de minste småskalaprodusentene.

Å SMAKE PÅ 150 RÅVARER

Nå er 33 finalistprodukter klare, og det har vært en spennende prosess fra påmeldingsfristen gikk ut i midten av august.

- Først møttes en svært kompetent jury til første utvelgelse på Gastronomisk Institutt i Stavanger. Det er en lang og tøff jobb å smake seg gjennom så mange gode råvarer, det tok faktisk flere dager, sier Skretting og Austigard.

Nå har de vært "landet rundt" i september med delfinaler på Bergen Matfestival, Matstreif i Oslo og på Mathall Trondheim.

- Vi er veldig heldige som får med oss svært sentrale og dyktige matfolk i våre juryer. Det er viktig for de som melder seg på at de blir vurdert av kompetente fagfolk som har erfaring og bredde i det å vurdere produktene, sier Skretting.

KVALITETEN PÅ VEI OPP

Tilbakemeldingen er at årets deltakere



Sigve Skretting og Kristin Austigard gleder seg til matgallaen på Clarion Hotel Energy i januar.

leverer kvalitet. Nivået er på vei opp. Det er en beskjed som er musikk i ørene til arrangørene bak Det Norske Måltid.

- Vårt mål er å få vist frem alt det gode som finnes. Deretter er utfordringen til deltakerne å tenke større. Sjefen for Innovasjon Norge, Anita Krohn Traaseth var med oss på scenen i Oslo, og hennes melding var klar. Produsentene må se seg selv i et nasjonalt og internasjonalt bilde, produsentene må jobbe for å la varene sine bli allemannseie og noe folk flest kjenner og kan få tak i, forklarer Austigard.

Næringsutvikling og bærekraft har Ipax Mat hatt i tankene helt siden de tok fatt i å drifte Det Norske Måltid. De ønsker at prisen skal bety mer enn heder og ære og kvalitet på gode råvarer.

- Selvsagt er det stas å bli hedret og å bli sett, men vi vil at produsentene skal se resultater på bunnlinjen etter å ha vært med

på kåringen vår. Derfor har vi mange gode medspillere som bidrar til nettopp dette, sier Skretting.

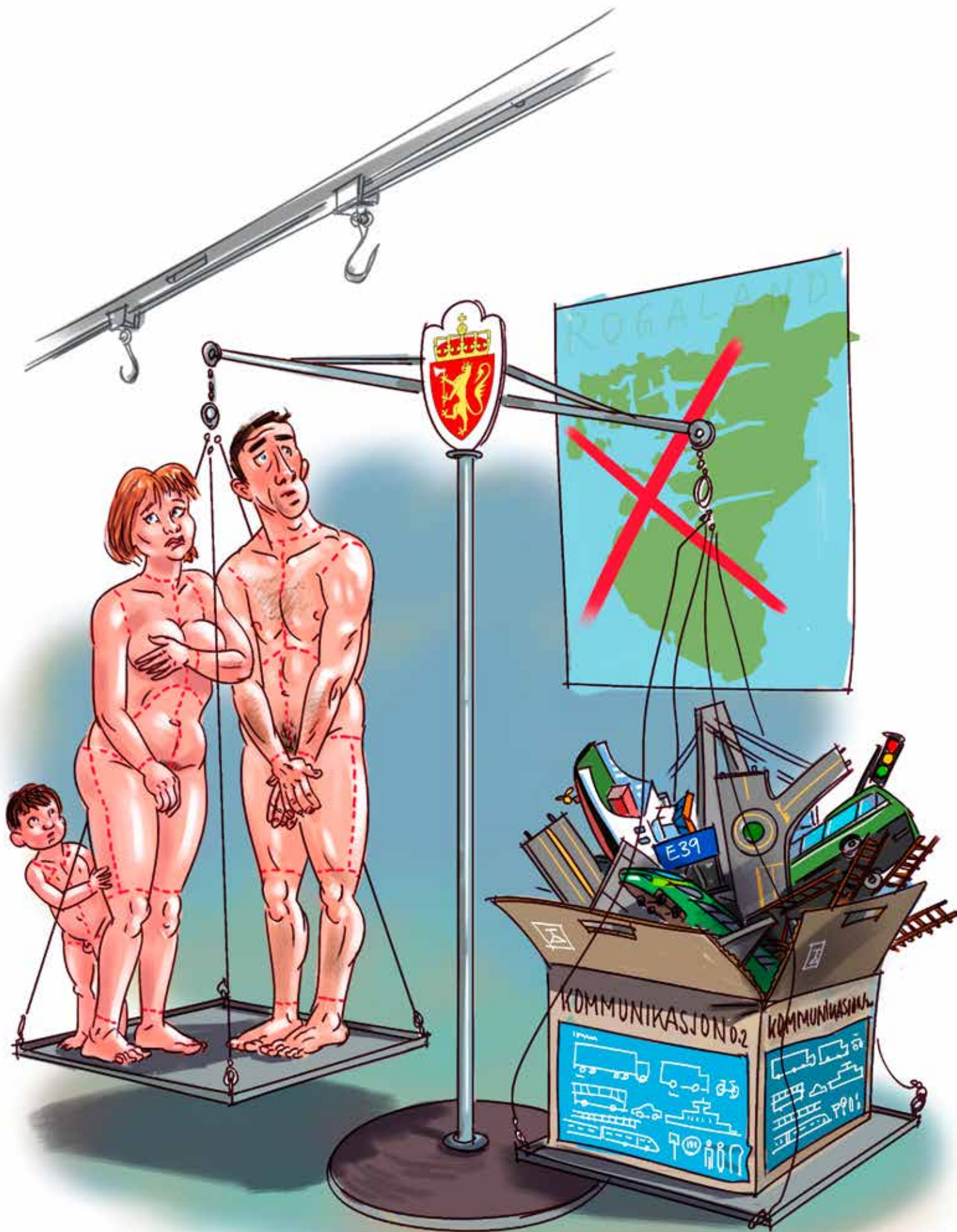
HVORDAN LØFTE SEG VIDERE?

Matmerk deler ut prisen Året Matspire til det finaleproduktet som har best og størst markedspotensiale. Denne prisen er verdt 100.000 kroner. NCE Culinology i Måltidets Hus arrangerer workshop for vinnerne hvor de får eksperthjelp til utviklingsmuligheter.

- Vi må ta ansvar for hele verdikjeden, sier Skretting og Austigard.

Nå jobber de videre med å skape en flott ramme rundt feiringen av Det Norske Måltids finale i 2015. Det blir matgalla i Stavanger på Clarion Hotel Energy fredag 8. januar 2016.

- Arne Hjeltnes leder festgallaen og vi ønsker hele landet velkommen. I fjor var vi 500 og hadde ventelister, så her må folk snu seg raskt for å sikre plass, sier de to.



S. ROLAND 15



JOSTEIN SOLAND

Om kommunikasjon, køer, kjøttvekt og noen konklusjoner...

Stavanger-regionen topper rekken av innovative veiprosjekter her i landet, men «bunner» når vi snakker om framkommelighet. Mange spennende samferdselsprosjekter er i gang. Men løser køene seg opp?

På Logistikkdagen 2015 kunne Statens vegvesen fortelle at regionen viser resten av landet «nye veier» med sine pilotprosjekt: Transportkorridor vest – en firefelts veg der ett av feltene er forbedret nærings- og kollektivtrafikk fra E39 i Sola til E39 i Randaberg. Vi får både sykkelstamvei med gul midtstripe og bussvei mellom Stavanger og Sandnes. Ryfast, verdens største undersjøiske tunnelanlegg, er i gang. Til våren forventes det at Stortinget sier «gå» til Rogfast. Fra Jernbaneverket meldes det at arbeidet med dobbeltsporet over Jæren er i god gjenge.

Regionen har vokst raskt. Stortinget vil oppnå sitt klimamål blant annet ved å stoppe veksten i bilparken. Folk skal reise kollektivt. Stavanger og Sandnes skulle vokse sammen til "Båndbyen" langs dobbeltsporet. Denne skulle i sin tid kobles opp mot Sola med en kombibane – bybane - fra Gausel mot flyplassen. Det ble til slutt bussvei - et nasjonalt pilotprosjekt - som i fylkeskommunens siste planer ikke en gang skal innom flyplassen. Forstå det den som kan...

KØER

Men køene på bussveien mellom Hillevåg og Mariero er ikke vanskelig å forstå. For lengre køer og mer irritasjon har knapt noe annet veiprosjekt skapt i vår region. Køen står fra Hillevåg til Vaulen. Rødlyset kommer før bussene stopper ved holdeplassene og går av når bussen er gjennom rundkjøringen. Kommer det en motgående buss, blir det fortsatt rødt lys. Da blir hundrevis av biler stående med motoren på tomgang - midt i vårt mest ambisiøse miljøprosjekt...

«Dette er et prøveprosjekt», får vi høre. Ingenting skal endres i prøveperioden. Hvor lenge vil næringstrafikken kunne tåle slike tidkrevende og helt unødvendige stopp? Ville ikke et enklere filsystem kunne regulere rundkjøringene slik at gjennomgangstrafikken kan gå uhindret?

Håpet er at sykkelstamvegen vil kunne avlaste noe av biltrafikken. Hvis alle sykler

en dag i uken – reduseres køene med 20 prosent. Men det er fortsatt slik at de fleste helst sykler når solen skinner...

KJØTTVEKT

Forus er landets største næringspark med sine 2.500 bedrifter og 40.000 arbeidstakere – med mindre boligområder inn til parken relativt sett. Vi er i dag 240.000 mennesker i Randaberg, Sandnes, Sola og Stavanger. Om 25 år skal vi bli 360.000 og skape 67.000 nye arbeidsplasser, leser vi på næringsparkens hjemmeside.

I 2013 hadde de fire kommunene 130.000 sysselsatte. Av disse pendlet daglig 56.000 ut av egen kommune. Innpendlertallet var 74.000 - når vi tar med folk som kommer utenfor de nevnte kommunene.

Regionen lider i dag av et slags "Los Angeles-syndrom" i miniformat: Spredt villabebyggelse gir svake kollektivakser. Derfor blir bilen for mange løsningen. Og når kommunene blir små, søker en ofte både arbeid og kulturtilbud i nabokommunene.

Stavanger er landets fjerde største by som vi var det da dagens kommunegrenser ble trukket for 50 år siden. "Vi har det godt som det er", hører vi fra nabokommunene til Stavanger. "Tyå" fra 1960- og 1970-årene er borte. Da snakket landet om Stavanger- og Rogalands-modellen: Samarbeid og dugnad mot felles mål!

Ordførerne i Klepp, Time og Hå viser at "tyå" fortsatt åpner for samarbeid: De kjører djervt fram sin framtidskommune - Jæren - med Bryne som sentrum. De er opptatt av arealdisponering for boligbygging og næringsområder og ser større tyngde i fellesskapet mot sentralmakten. Jæren vil bli landets 11. største kommune og den tyngste landbrukskommunen. "Etter kvart byrja eg å gleda meg til Jæren kommune", sier ordføreren i Klepp.

OG NOEN KONKLUSJONER...

Løser noen av de nevnte prosjektene de kjøpproblemene som vi har i dag? Vil ikke disse bli større - hvis folketallet i regionen

fortsatt stiger? Lite tyder på positive effekter av bussveien med det første. Vi får nok en bedring med Transportkorridor Vest. Mer sykling skal det også bli.

Den enkleste køløseren vil være elektronisk trafikkstyring på Motorveien. Når Ryfast kommer inn på E39 i 2015, blir det mindre trafikk da? Hva å begynne med en utvidelse av Motorveien til seks felt nå?

Trafikkreguleringen på bussveien må snarest legges om. Dagens uvettede system koster oss alle tid og penger og skaper mistriks.

Og så handler det framfor alt om kommunegrenser. "Vi har det så greit som det er" - hører vi fra sentrale folkevalgte. På Jæren ser de framover: En storkommune vil få over 55.000 innbyggere. Dobbeltsporet vil ha et passasjergrunnlag på over ti millioner årlig, opplyste Jernbaneverket på Logistikkdagen. Det er mer enn hver av de tre strekningene fra Oslo til Lillehammer, Hamar og Halden. Dette IC-trianglet får 130 milliarder kroner fra staten, mens kommunene fra Stavanger til Eigersund ved felles dugnad har fått dobbeltsporet til Nærbø. Fraværet av synlig «kjøttvekt» gir oss ikke de statlige midlene vi har krav på – ut fra befolkningstall og verdiskapning.

Det bygges nye rådhus i Sandnes og Sola - mens Jæren velger å framstå som en slagkraftig ny storkommune. Hva om Sandnes inviterte nabokommunene sine inn i sitt nye rådhus? Og samtidig gjorde Gandsfjord bru til et regionalt prosjekt – fra Sandnes Nord til Stavanger Øst? Slik at vi fikk samordnet arealbruk for bolig og næring?

Til slutt handler det framkommelighet om evnen til å forstå effekten av de samferdselstiltakene som settes i gang. Og skal vi få den ønskede effekten, trenger vi skikkelig økonomisk medvirkning fra staten. Dessverre er det slik at det er avstanden til Oslo og «kjøttvekten» som teller når nasjonale ressurser skal fordeles. Avstanden vil alltid være der, men «kjøttvekten» kan vi selv gjøre noe med.

Se til Jæren...

They See New Opportunities

A creative mindset is more important than ever. Keeping ears and eyes open for new opportunities, can lead to many new business concepts.



BY: INGER TONE ØDEGÅRD

INN has throughout 2015 focused on the importance of evaluating ideas for possible new businesses; at a hobby level, in order to make a living, and for potential businesses that could produce goods or services that create new jobs and an increased standard of living for people all over the world

115 eager INN participants gathered at the event, "How to start your own business" with DNB and Mess & Order, October 21st. Terje R Fanebust and Karen Elisabeth Ohm Heskja from DNB in Stavanger, captured participants' interest from the first moment by initiating a survey of what phase of entrepreneurship participants were, through Kahoot. Ohm Heskja and Fanebust took the

participants through all stages of planning a new business, from idea to finance. Henrik Jesman Sunde shared his experience from starting Mess & Order (startup center) and his own business, Zoaring.

DNB has made a startup guide, and they have dedicated a team of six consultants, counselling entrepreneurs throughout Norway to provide advice, regardless of whether they are customers or not. We do not need to reproduce what's in the book, but briefly summarized some of the headings from the seminar, says Ohm Heskja and Fanebust.

- Having a strong passion for your idea, without being in love (as "love makes blind")
- Be prepared to work a lot
- Discuss the idea of starting up with your immediate family and get acceptance and understanding for the time it usually takes from idea to income.
- Some ideas are just not fit for survival, and it is better to receive that message before

you spend a lot of time and money on your idea

The energy level among the 115 participants raised the roof of Rosenkildehuset that evening. The following days, Stavanger Chamber and DNB received many questions about possible B2B partners for their ideas. Some ideas are transmitted as B2B meetings with Skape, Smart Care Cluster, LYSE, Innovasjon Norge, and others.

The participants represented several nationalities and different mindsets for possible new businesses. INN takes great pride in the fact that so many members are active in the entrepreneurship community. Having such enthusiastic ambassadors representing this region is an important step into a bright future.

We asked six of the participants after the session about their business idea. Some are already in business, while others are in the planning phase. They all agreed the evening was inspiring and useful.

Natalie Hilton, Taylor Hilton Marketing



Taylor Hilton Marketing is a consultancy company providing business support services. I work with companies to help them gain a better understanding of their

customers and competitors and identify the most effective marketing and PR solutions to achieve business objectives. I founded the company with over 14 years of international marketing experience and I have clients within oil and gas and consumer products. I also work with startups and recently took on a project for Innovation Norway. natalie@taylorhiltonmarketing.com or visit www.taylorhiltonmarketing.com

Maud Whitty Diaz, Sabor Entertainment AS



is a small company founded in 2013, by Ramon Diaz, Jenny Sanchez and Maud Whitty Diaz, all Venezuelans with a lot of nostalgia. We decided to

bring some of our Spanish-speaking talent to this beautiful land. We were able to produce five shows (in Spanish) and a party with all Latin rhythms. We were working with the organization, Stavanger fashion show, last October, and part of the proceeds were donated to breast cancer association. We are now coordinating a new European tour that involves five countries and we hope that next year emerges new opportunities. It has been a hard work, but very rewarding and this has opened new doors for developing ideas in show businesses. Sabor Entertainment, +47 94792692

(Tony) Yuwei Fei, Sandnes International School AS



Sandnes International School aims to promote international education and focus on entrepreneurship and innovation. The school will receive 85% of its

funding from government, thereby making it affordable for parents who are interested in an international education. Sandnes International School is eagerly looking for collaborators and interested investors. Tony Fei, +47 45174670 tonyfei36@gmail.com <https://sandnesinternationalschool.wordpress.com/>

Joe Chesak, Fablabs AS



Fablabs AS is a software company that aims to optimize oil production like never before. With a holistic data science approach,

Fablabs is building a real-time corrective recommendations platform. This platform will allow oil companies to maximize production through existing wells and facilities: efficient production without exploratory drilling.

Joe Chesak, +47 41404946, <http://fablabs.no>

Nicola McCaffrey



Clinical Psychologist providing a range of psychological assessment and therapy services to the English speaking international

community in Norway. A wide range of emotional, behavioral and psychological difficulties. Based in the city of Stavanger, but I also work with online therapy so location is not an obstacle to receiving quality psychological care. Working and living as an expat myself I am particularly interested in finding solutions for the many challenges that can be faced whilst living abroad. <http://www.nicolamccaffrey.com/> Julia Yang, juliayang66@gmail.com

(Julia) Xiaoxia Yang, Yang Classical Chinese Reading



The business will help Chinese children to learn their root culture by reading the classical Chinese posties which will be taken as a unique

art. Chinese language will be the only approach to reach it. In this way both the Classical culture and the root language will be well kept for Chinese who live with a full Norwegian background.

Julia Yang, juliayang66@gmail.com

INN EXPATS EVENTS IN DECEMBER:

03/12 Visit Figgjo Factory

To find out more about INN December activities, please follow 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

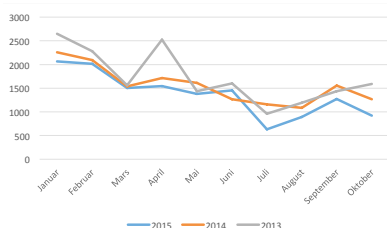
FACTS

- DNB book "Starting a business": www.dnb.no/en/starting-business?la=EN&site=DNB_NO
- Mess & Order: www.messandorder.com
- Skype: <http://www.skype.no>
- Innovasjon Norge Rogaland: www.innovasjonnorge.no/no/Kontorer-i-Norge/Rogaland
- Smart Care Cluster: www.smartcarecluster.no

Oktober 2015

921

utlyste jobber



Det ble registrert 921 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland.

Det er en nedgang på 28 prosent sammenliknet med samme periode i fjor, og hele 43 prosent lavere enn 2013. Det er offentlige stillinger som dominerer.

	okt.14	okt.15
Ledere	29	15
Ingeniør- og IKT-fag	94	41
Undervisning	115	106
Akademiske yrker	48	46
Helse, pleie og omsorg	402	324
Banre- og ungdomsarbeid	36	40
Meglere og konsulenter	39	29
Kontorarbeid	46	22
Butikk- og salgsarbeid	130	72
Jordbruk, skogbruk og fiske	8	8
Bygg og anlegg	97	62
Industriarbeid	70	48
Reiseliv og transport	48	37
Serviceyrker og annet arbeid	106	66
Uoppgitt	0	5
Totalt	1268	921

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.

”

Vi vil speile næringslivet, men det betyr selvsagt også å være kritiske.

Erlend Frafjord, Sysla



Siv Juvik Tveitnes, administrerende direktør i Bergens Tidende og Stavanger Aftenblad, sammen med journalist Erlend Frafjord i Sysla.no. – Vi har doblet trafikken vår i 2015, forteller de.

Sysla for Vestlandet

Sysla.no har på under to år klart å ta posisjonen som næringslivets nyhetsformidler på Vestlandet. – Vi satser på nyheter om det som driver næringslivet og mener vi har truffet veldig bra med satsingen vår, sier Siv Juvik Tveitnes, administrerende direktør i Bergens Tidende og Stavanger Aftenblad.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sysla.no så dagens lys i april i fjor, som en del av selskapet BetaVest. BetaVest eies i fellesskap av Bergens Tidende og Stavanger Aftenblad, og står bak satsingene Syslagronn.no og Maritime.no, i tillegg til Sysla.no. De har også kjøpt opp Offshore.no og iLaks.

- Det er krevende tider for mediehusene og de tradisjonelle forretningsmodellene er under press. Dermed trenger vi flere inntektsbein å stå på. Samtidig så vi at næringslivsnyheter om og fra industrien på Vestlandet er et område med potensiale. De tradisjonelle næringslivsmediene, som DN og Finansavisen, er Oslo-baserte og er veldig opptatt av børs og finans. Våre tradisjonelle allmenne nyhetsaviser og nyhetstjenester har selvsagt også sine næringslivsredaksjoner, men treffer samtidig leserne mer i en privat setting. Vi ønsket å skape et nyhetsnettsted om næringslivet på Vestlandet som treffer leseren i et mer profesjonelt modus, sier Juvik Tveitnes.

Selve navnet Sysla er hentet fra norrønt og betyr næringsliv, eller business. Det benyttes også i mange dialekter på Vestlandet i betydningen "å gjøre noe", og er det samme ordet vi finner igjen i sysselsetting og sysselsatt.

- Navneprosessen var lang og krevende, men vi traff godt til slutt, mener Juvik Tveitnes.

TETT PÅ

Sysla skulle være kjemisk fritt for stoff

om Birken, vin og gourmetrestauranter i hovedstaden, men desto mer om olje- og gassindustrien og oppdrettsnæringen, Norges to store eksportnæringer. Og da ikke bare om råvarepriser, avkastning, røde og grønne tall, men innovasjon, konkurransekraft, gründere og nye satsinger.

- Sysla vil formidle positive nyheter med samme entusiasme som de negative, ganske enkelt ta pulsen på næringslivet på Vestlandet, forteller journalist Erlend Frafjord og kollega Ola Myrset.

- Helt fra starten var tanken å være tett på menneskene, arbeidsplassene og formidle hva som driver bedriftene og næringslivet på Vestlandet. Vi vil ha med oss alle bedriftene i hele verdikjeden, og da ikke bare i perspektivet til en siviløkonom, påpeker Myrset.

Frafjord legger til:

- Vi vil speile næringslivet, men det betyr selvsagt også å være kritiske.

EN TREDJEDEL FRA ØSTLANDET

I 2014 klarte sysla å holde på rundt 80.000 unike brukere per uke. I løpet av 2015 har det nesten doblet seg til 150.000. Det hjelper selvsagt godt av at sakene deres kjøres på framsidene til både Aftenbladet.no og BT.no.

- Vi har fått et godt fotfeste på Vestlandet, med utgangspunkt i Bergens-regionen og Stavanger-regionen. Det som er ekstra spennende for oss er at vi nå har stadig økende trafikk også fra Østlandet, som nå samlet står for rundt én tredjedel av trafikken vår. Det betyr at vi har truffet en nisje og har et godt utgangspunkt til å ta en nasjonal posisjon.

Og det gjør de med relativt begrensede ressurser. To journalister i Stavanger, to i Bergen – i tillegg til en reportasjeleder.

- Men selv om vi har relativt begrenset bemanning, har vi også muligheten til både å gå i dybden og å teste ut nye plattformer og tilnærminger, forteller Frafjord.

Det har blant annet resultert i serien om oljebyråkratenes aksjeposter i de samme oljeselskapene de er satt til å forvalte, som endte med regelendringer, og POD-kaster med over 20.000 lyttere.

- Det er også overraskende for oss at våre mest omfattende saker også er de mest leste. Det er kanskje ikke hva du i utgangspunktet skulle tro om nettet som medium, sier Frafjord.

- Har dere også klart å samle Vestlandet, og ikke fått en slagside mot Bergen eller Stavanger?

- Det er klart at det er noe mer stoff om olje- og gass fra Stavanger, mens det er mer fra maritime næringer i og rundt Bergen. Men alt i alt tror jeg vi er godt balanserte. På annonsesiden derimot, er det nok litt for Bergens-tungt ennå, sier Juvik Tveitnes.

Klarer sysla å doble besøkstallene sine også i 2016, bør de ha et godt grunnlag til å kunne gjøre noe med det.

FAKTA

- Satser på næringslivsnyheter med utgangspunkt i industrien på Vestlandet.
- Drives av BetaVest, som eies av Stavanger Aftenblad og Bergens Tidende.
- Har to journalister i Bergen og to i Stavanger, i tillegg til reportasjeleder.
- Ansvarlige redaktører er Lars Helle og Øyulf Hjertenes.



TRINE SÆTHER ROMULD

Regionleder for KPMG på Sør-Vestlandet

Trine Sæther Romuld er tatt opp som partner i KPMG Norge og er nå regionleder for selskapets kontorer på Sør-Vestlandet. Romuld er utdannet ved NHH og er statsautorisert revisor. Romuld har i 16 år hatt finans- og lederstillinger på toppnivå i selskaper som Marine Harvest og i flere bedrifter i Aker-systemet, og kommer nå fra stilling som finansdirektør for Europa i det amerikanske, børsnoterte selskapet MRC Global. Hun har i tillegg nesten ti års erfaring som styremedlem og leder for revisjonsutvalg i en lang rekke børsnoterte selskaper, herunder DNB, Kværner og Bakkafrost, og har opparbeidet seg et godt ry for sitt strategiske blikk. Selv om Trine Sæther Romuld har jobbet i ulike direktørroller i mer enn 16 år, var det innen revisjon og rådgivning Romuld begynte sin karriere og hun har totalt ni års erfaring fra denne bransjen.



GUNN MARIE HENNINGSSEN

Branc Manager i Kelly Services i Stavanger.

Gunn Marie Henningsen er ansatt som leder for Kelly Services i Stavanger. Hennes hovedoppgaver vil være daglig drift, forretningsutvikling og rekruttering/ utleie av konsulenter hovedsaklig innenfor olje & gass sektoren. Henningsen har vært selvstendig næringsdrivende før hun startet i rekrutteringsbransjen i 2007. Hun har jobbet for NøkkelPersonell AS, Brunel Energy Norge AS, Poseidon Consulting Services AS og IKM Consultants AS. Hun har de siste årene arbeidet i ledende stillinger som innebærer budsjettansvar, strategiutarbeidelse, forretningsutvikling og personalansvar. Hun har sittet i ledergruppen til IKM Consultants AS. Henningsen har studert HR og endringsledelse ved UiS og BI Stavanger.



HELGE GUNNAR GARNES NESSE

Helge Gunnar Garnes Nesse

Helge Gunnar Garnes Nesse er ansatt i nyopprettet stilling som Marketing Manager i Byberg AS fra 1. september. Han er utdannet sivil-markedsfører fra Norges Markedshøyskole (BI). Han har bred og allsidig bakgrunn. Sist fra entreprenørbransjen. Han har tidligere jobbet i Mills DA, NetPower, Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Malthus. Byberg AS har i over 25 år utviklet og produsert hydrauliske sylindere til både oljeindustrien, landbruk og tradisjonell industri.



BJØRG WIGESTRØM

Seksjonsleder for prosjektadministrasjon og miljøledelse i Norconsult

Bjørge Wigestrøm startet som ny seksjonsleder for prosjektadministrasjon og miljøledelse i Norconsult AS i september. Hun har lang erfaring i byggebransjen og har hatt roller både som entreprenør, konsulent og på utbyggingside i tidligere arbeidsforhold, nå sist som eiendomsutvikler i Boreal Transport AS. Hun har lang erfaring innen ledelse og stort nettverk i bransjen som kan være nyttig i videreutviklingen av seksjonen, samt som bidrag inn det tverrfaglige konsulentmiljøet i Norconsult AS.



BJARTE HØYLANDSKJÆR

Avdelingsleder i PcP Norge.

PcP Norge har nå styrket sin portavdeling og fått inn Bjarte Høylandskjær som ny avdelingsleder. Høylandskjær vil ha ansvar for alt salg og service av Nassau porter i vårt distrikt og vil med sin solide bakgrunn bidra til ytterligere vekst for PcP. Bjarte har bakgrunn fra bygg- og anlegg, og kommer nå fra OBOS Rogaland.

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.



TRINE LØBERG KLAVENES

Salgs- og markedsansvarlig i Bjørnson Organisasjonspsykologene

Ansettelsen av Trine Løberg Klavenes er en del av Bjørnsons strategi for å ta en større markedsandel innen lederutvikling og arbeidsmiljøutvikling både regionalt og nasjonalt. Klavenes har bred kommersiell erfaring fra ulike stillinger innen ledelse, rekruttering, salg og marked. Klavenes er utdannet markedsfører ved BI og har en MBA grad fra Universitetet i Stavanger. Masteroppgaven tok for seg leverandørbedrifter til olje- og gassindustrien i Rogaland, og kunnskapsressursers betydning for innovative holdninger og utvikling av omstillingsevner med tittel:

«Leverandørindustrien i Rogaland - fra hvilestilling til omstilling?» Bjørnson Organisasjonspsykologene arbeider med å styrke humankapital som konkurransefortrinn, og har i dag en rekke bransjeledende virksomheter på kundelisten. Sentrale tjenester er lederutvikling, endrings- og omstillingsstøtte, arbeidsmiljøkartlegging og -utvikling, samt konflikthåndtering.



SOLFRID FLATEBY

Direktør for kultur, organisasjon og kommunikasjon i Bavaria Nordic

Tidligere var Solfrid Flateby daglig leder i Kronprinsparet Fond, og har jobbet i flere år som kommunikasjonsdirektør i Reitangruppen, hvor hun blant annet var ansvarlig for verdiskole for ledere. Før det jobbet Solfrid som direktør for kommunikasjon og samfunnskontakt i Coca-Cola. Hun har bred erfaring fra både HR- og kommunikasjonsfaget, har jobbet i både offentlig og privat sektor, og er kjent for glødende engasjement, en annerledes karrierevei og for sitt sterke samfunnsengasjement. Solfrid har vært på listen over Norges 100 største ledertalenter ifølge E24, og ble kåret til Årets Unge Leder i Norges første vitenskapelige lederkåring i 2010. Solfrids arbeidsoppgaver vil være omdømmearbeid, intern- og eksternkommunikasjon, HR og organisasjonsutvikling.

VI HAR LEDIG KAPASITET

Ingen oppdrag er for lite eller for stort

Vi utfører:

Malerarbeid- Gulvarbeid- Flisearbeid

Vi gir også tilbud på innvendig måltilpasset solskjerming

Ta kontakt med malermester Tor Njærheim for nærmere avtale på tlf 51 96 19 99

Eller kontakt oss på e-post: admin@nysted.no

www.nysted.no



Vår kunnskap - din garanti



Bruk en mesterbedrift
tilsluttet

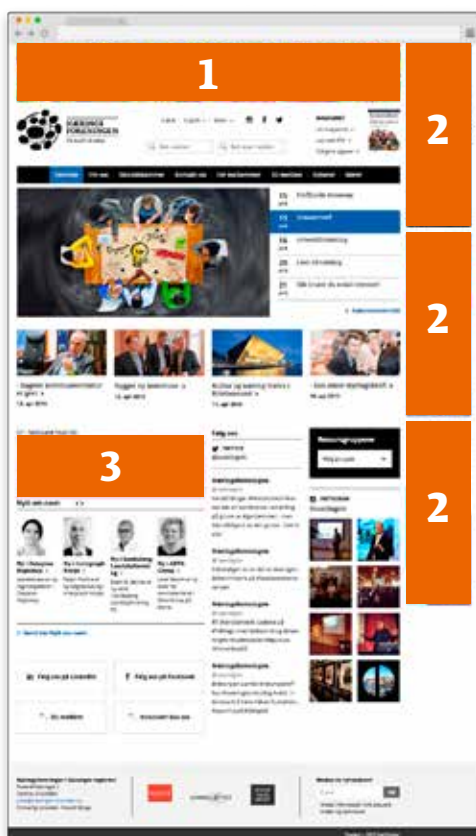
Næringsforeningen
i Stavangerregionen

Eksempler på medlemmer i Næringsforeningen som har gode erfaringer med markedsføring i våre kanaler.

**Bli synlig i
Norges største
næringsforening
og i regionens største
næringslivsmagasin.**



Næringsforeningen.no



Ca. 1700 daglig besøkende.

Størrelser og priser

Plassering	Størrelse
1 Toppbanner (1 plassering, 3 annonser rullerer)	940 x 141 px
2 Skyskraper (3 plasseringer, 3 annonser rullerer)	158 x 450 px
3 Netboard (1 plassering, 1 annonse)	460 x 151 px

Kontakt oss allerede i dag!

**EKSTRA GUNSTIGE PAKKETILBUD FOR
AVTALER SOM INNGÅS FØR NYTTÅR.**

Salgsansvarlig Rune Dale

E-post: dale@naeringsforeningen.no

Mobil: 920 54 779

Prosjektleder Randi Mannsåker

E-post: mannsaaker@naeringsforeningen.no

Mobil: 464 12 959

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