

NÆRINGSLIVSMAGASINET

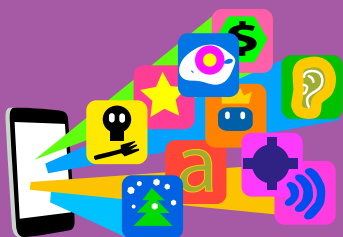
NR. 3 • 2016 • ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Dette er de nye bedriftene

778 selskaper ble registrert i Stavanger-regionen i 2015 og 220 fikk etableringstilskudd på til sammen 59 millioner kroner. Vi presenterer noen av gründerne og gründerbedriftene som er i ferd med å skape framtidens næringsliv i regionen.

side 8-15



NYT SYNET AV VERDENS FØRSTE HYBRIDE SPORTSKUPÉ.



Den helt nye sportskupeen Lexus RX 300h står nå klar til å nytes. Design, kjøreegenskaper og komfort i usedvanlig skjønn forening. Velkommen!

Lexus NX 300h. Hybrid luksus fra kr 556.900,-



Stavanger

Langflåtveien 35. Telefon 51 82 26 60

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

08.03 Den store dugnaden

11.03 Kvinneplassen med Pernille Spiers-Lopez

15.03 Lær av Norges beste LEAN-bedrift!

16.03 Treffpunkt Rennesøy

18.03 Lederskolen III

01.04 Pecha Kucha



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

INN ACTIVITIES

08.03 Arc of Life Workshop

09.03 ACTIVE 2016 - Walk with friends!

15.03 INN Entrepreneurs 2016

16.03 Science of happiness

16.03 ACTIVE 2016 – Running

16.03 Tourism - you might have a key role!



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: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

Henrik Moksnes/BITMAP.

Forsidebilde: Ronny Hjartås

Årgang: 22.

Redaksjonen avsluttet: 26. februar 2016

Innhold



De nye gründerne 8

Ny Nordic Edge-general satser mot tidobling 16

Nå vil de bli en smartbyklynge 18

-Never waste a good crisis! 20

Sykehuset åpner for lokale bedrifter 22

Satser høyt på kinesere 24

- Vi har ikke tid å vente 26

Profilen: Per Kristian Vareide 28

- Vi må kvitte oss med dyre vaner 31

Lær av de beste: Corporater AS 32

Bedriften: Profitbase AS 36

Tar grep for Jæren 38

Nye medlemmer siden sist 40

Styrelederen 42

Energikommentaren 44

LUNCH 45

Spaltisten 46

Kilden 48

INN Expats 50

Midtøsten er et stort marked for Stavanger-regionen 52

Nytt om navn 54



Hvor i all verden?

Den kinesiske reiselivsinvestoren Guo Dong snurret litt på globusen og lurte på hvor i verden det var lurt å investere i turisme. Sannsynligvis la han inn et Google-søk og kom fram til Lonely planets oversikt over verdens heftigste utsiktspunkt hvor Preikestolen troner øverst. Det endte med at han kjøpte et hotell på Jørpeland.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Trolig hadde det kinesiske konsernet Empery forventet at området rundt Preikestolen var et pressområde hvor betydelige investeringer allerede var gjort, hvor en rekke internasjonale hotellkjeder alt hadde etablert seg og hvor turisme i mange år hadde vært et betydelig satsingsområde på grunn av de eksepsjonelle naturgitt forutsetningene. Lenger nede på listen fant han tross alt ganske kjente landemerker som Grand Canyon i Arizona og Sky Tower i New Zealand hvor det mildt sagt er tett mellom de som kapitaliserer på Guds natur. Men kineserne møtte, sannsynligvis til sin store forbauselse, et Ryfylke som i grunn var mer eller mindre "ledig". Etter en liten omvisning i Lysefjorden, besøk til noen campingplasser og en tur innom Forsand, endte de opp med å stikke innom Verkshotellet på Jørpeland hvor de nødvendige antall millionene ble lagt på bordet. Investeringer i naboeiendommene blir også vurdert.

Empery driver med turisme og er storeier av både reisebyråer og hoteller i hjemlandet. Med kunnskap om og forankring i verdens i øyeblikket viktigste turistmarked, er det enkelt å legge to og to sammen med tanke hvilket potensial konsernet ser i Preikestolen – verdenseneren altså når det gjelder utsiktspunkt. Det kan bety et langt høyere volum for den regionale turistnæringen og dermed høyere investeringer, nye muligheter når det gjelder flyforbindelser til Asia, en styrking av Stavanger som påstigningssted for cruisegjester og ikke minst en viktig påvirkningsfaktor i kampen for å få Stavanger som snuhavn for hurtigruta.

GODT NYTT

På den ene siden kan vi kanskje si at det kinesiske innrykket bør tjene som eksempel på regional tafatthet og manglende evne til å se potensial i egne forretningsmuligheter. Vi har noe unikt, men klarer ikke å løfte ambisjonene eller lage strategier eller konsepter som interesserer investorer. De får jammen finne fram selv. Samtidig er kinesernes inntog svært godt nytt for en næring som er i vekst, og som heldigvis er i ferd med å bli profesjonalisert,

sidestilt og satset på på lik linje med andre næringer. Kineserne har blitt tatt godt imot på strandlandet, og det er svært gledelig at vi kan tiltrekke oss og være attraktive for internasjonale selskaper.

På grunn av oljeindustrien er tettheten av store internasjonale selskaper i Stavanger-regionen ualminnelig stor og det er åpenbart hva det har betydd for verdiskapingen og antall arbeidsplasser. Det er et område hvor vi har vært gode, men det kom ikke av seg selv – vi reiste ut! Det ble laget en strategi hvor bedriftene man ønsket seg til regionen ble oppsøkt. Av og til ble det skivebom, som da sjefen for et av de store amerikanske selskapene som tok imot Stavanger-delegasjonen på Manhattan sa at det var mer verdiskaping mellom disse to skyskraperne (håndbevegelse) enn i hele Norge. Men andre ganger ble det napp, og de som kom har ikke angret. Det har ikke Stavanger-regionen heller.

UDISKUTABELT

Multinasjonale selskapers betydning for norsk økonomi er udiskutabel. Flernasjonale selskaper generer betydelige investeringer, verdiskaping og sysselsetting. I Torger Reves studie om temaet framgår det at utenlandske foretak i 2008 sto for rundt 20 prosent av all verdiskapning i Norge. Ved utgangen av 2012 hadde denne andelen økt til 25 prosent. Da Harald Espedal presenterte arbeidet til ordfører Christine Sagen Helgøes ekspertutvalg, var behovet for å tiltrekke oss selskaper som Microsoft, Google og ESA en av hovedkonklusjonene. Hårete mål, men ikke umulige. Hvordan klarte lille Luleå i Sverige å lokke til seg selveste Facebook? Matz Engmann, mannen som fikk denne oppsøksvekkende avtalen på plass, kommer for øvrig til Norrønakonferansen i Sandnes 20. mai for å fortelle om den prosessen. Det kan bli nyttig lærdom.

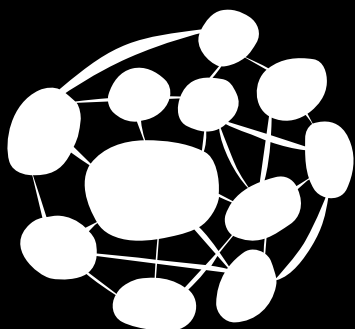
Så hvorfor ikke bygge videre på dette nå? Det sitter stadig vekk bedrifter og investorer der ute som snurrer på globusen. Hva ser de når de googler Stavanger-regionen i øyeblikket? Jo, en masse arbeidsledige ingeniører med høy kompetanse og et lønnsnivå som ikke lenger skremmer. De finner ledige næringslokaler

lokalisert midt i smørøyet hvor en rekke andre spennende bedrifter alt er etablert, og ikke minst mye tilgjengelig næringsareal. De finner en flyplass som fortsatt har et godt rutenett, selv om vi mistet noen forbindelser i fjor. Og de finner selvsagt næringsliv og gryende klynger innen flere bransjer enn olje, og ikke minst en leverandørindustri som egentlig kan lage hva som helst. Og de finner et universitet og et forskningsmiljø på Ullandhaug som sier at de vil bli enda bedre.

KLARE KONKURRANSEFORTRINN

Vi har altså våre klare konkurransefortrinn, men konkurransen fra Asia og resten av verden er beinhard, og i hvert fall for tøff til at vi kan holde våre egne fortrinn hemmelige. Derfor må vi ut i verden for å selge denne regionen, slik det har blitt gjort før med stort hell. Og det må jobbes spesifikt og målrettet, både regionalt og nasjonalt. Det betyr også at disse selskapene må oppnå rammebetingelser som kan konkurrere med for eksempel Singapore, som ved hjelp av en ekstrem evne til tilrettelegging er førstevalget til bedrifter som vil betjene markeder i Asia. De tiltrekkes av kunnskap, og i Norge kan vi også spille på levekår. Ambisjonen vår må være at vi skal være den enkleste og mest attraktive regionen å etablere seg i. Dette kan vi, for det var på den måten vi faktisk ble landets oljehovedstad. Når det raskt trengtes boliger til utenlandske oljefolk for 50 år siden ble de telebelagte tomtene på Tasta varmet opp med flammekastere og Forus var hyllevarer for bedriftene. En av de beste internasjonale skolene i Europa kom på plass.

I øyeblikket har vi en diskusjon om hvilke motkonjunkturtiltak som kan settes inn. Hvor målrettede er de, og finner vi balansen mellom de kortsiktige og langsiktige satsingene? Ett eksempel på et målrettet og langsiktig tiltak er det såkalte fornybarfondet på 20 milliarder kroner som er under etablering. En lignende og minst like lovende konstruksjon kunne vært et fond hvor målet er å bidra til at Norge tiltrekker seg flere internasjonale selskaper. Effekten er allerede meget godt dokumentert og verdiskapingen som kommer i kjølvannet udiskutabel.



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.

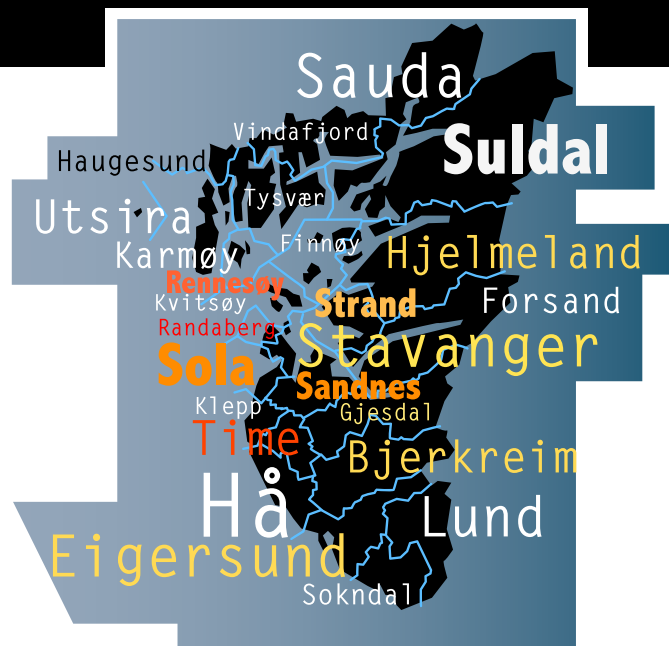
Næringsforeningen har 1.737 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut seks strategiske fokusområder for perioden 2016 til 2020. De strategiske fokusområdene er infrastruktur, kompetanse, boattraktivitet, energi, Den grenseløse regionen og Nye muligheter. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



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: Kyrre M. Knudsen Tlf: 93883518
kyrre.knudsen@sr-bank.no



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: Steinar Madsen. Tlf: 977 34 720
steinar.madsen@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



TEKNOLOGI

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.amith@bartec-pixavi.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

KRANFØRERE OG ORDFØRERE

Vi har snudd ting før.

Uansett hva oljeprisen er: Verden trenger energi.

Det er i tider som dette at ny teknologi og nye ideer ser dagens lys. Sammen har vi snudd ting før, gjennom nyskaping, effektivisering og smartere samarbeid. Vi vet vi kan gjøre det igjen.

Nå er tiden inne for å møtes og planlegge fremtiden. ONS 2016 gir deg den siste innsikten, viser den nyeste teknologien – og løfter frem forretningsmuligheter.

Så vær der det skjer, velkommen til bransjens viktigste møteplass!

www.ons.no

Nyhet! Technical Sessions:

Utvid kunnskapen og øk kompetansen på ONS!



ONS 2016

EXHIBITION
CONFERENCE
FESTIVAL

29 AUG – 1 SEPT
STAVANGER – NORWAY

Fjorten gründere – over hundre arbeidsplasser

Hver eneste dag etableres en ny bedrift i regionen. For noen gründere er motivet å skape sin egen arbeidsplass, andre har større vekstambisjoner. Langt fra alle vil lykkes. Men aldri før har det blitt satset mer tid, arbeid penger for å legge til rette for nye arbeidsplasser.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND



**Alain Fassotte (40),
Stavanger**

Bakgrunn: Seriegründer, blogger og markedsfører. Jobbet i Creuna Norge, TV Vest og Lyse
Selskap: Dappd AS
Bransje: Tilbyr et øko-system for all digital markedsføring på alle flater
Ansatte: 5



**Thomas Aunvik (29),
Klepp**

Bakgrunn: Prosjektingeniør, jobbet i Malm Orstad
Selskap: Envirex Group: Envirex AS, iCsys AS og Envirent AS
Bransje: Engineering og produksjon av mekaniske og hydrauliske systemer
Ansatte: 17



**Mabel Moya (38),
Stavanger**

Bakgrunn: Computer Science degree, MBA fra ESADE Business School, leder i flere bedrifter
Selskap: Nordic Sake AS og The Norwegian Sake Association
Bransje: Import og formidling av Sake
Ansatte: 4.



**Henrik Jesman Sunde
(26), Stavanger**

Bakgrunn: Utdannet trafikkflyger
Selskap: Zoaring AS
Bransje: Produserer videoer basert på videoscribling
Ansatte: 7



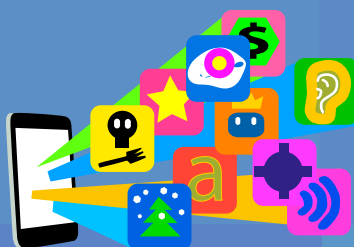
**Siri F. Abrahamsen (30),
Sandnes**

Bakgrunn: Bachelor management(BI), CTI internasjonal sertifisering, konsulent og leder.
Selskap: Verdifabrikken og Verdiforeningen
Bransje: Foredrag og fasiliterer workshops
Ansatte: 1



**Victoria Hoie Stensø
(29), Dubai**

Bakgrunn: Utdannet Lærer og Kaospilot.
Selskap: Innovation lab Norge
Bransje: Konsulentbistand
Ansatte: 25 personer i Skandinavia, 1 i Dubai





Marie Christin Anfinnsen (30), Sandnes

Bakgrunn: Tennis, regnskap, fashion design
Selskap: Gründerbutikken
Bransje: Butikk og eget klesmerke (Åsom)
Ansatte: 1



Sigbjørn Groven (29), Stavanger

Bakgrunn: Siviløkonom fra NHH
Selskap: Future Home AS
Bransje: Utvikler smarthusløsninger
Ansatte: 15



Chi Ton (35), Stavanger

Bakgrunn: Studert kjønn, likestilling og feminisme, freelance produsent og kulturarbeider
Selskap: The Comedy Box AS
Bransje: Leverer tjenester innenfor humor i Stavangerregionen.
Ansatte: 1,2 årsverk i tillegg til prosjektansatte og et fast crew av frivillige



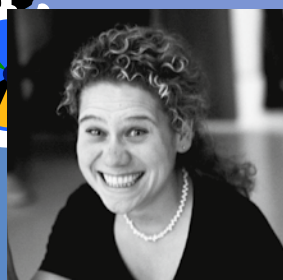
Aud Helen Eike Erdal (37), Randaberg

Bakgrunn: Utdannet innen grafisk design og visuell kommunikasjon
Selskap: Play Designbyrå AS
Bransje: Designbyrå som bygger merkevarer og identitet for bedrifter og produkter
Ansatte: 6 heltids-ansatte, en i halv stilling



Mette Hagen (51), Randaberg

Bakgrunn: Bachelor of management BI/UIS, 23 års erfaring fra oljebransjen
Selskap: Mette Hagen AS
Bransje: Designer av egen kolleksjon
Ansatte: 6



Tamara Kuklina (32), Stavanger

Bakgrunn: Master i matematikk, ingeniør i oljevirksomhet, tre år i matbransjen.
Selskap: Socialcooking.no AS
Bransje: Holder matkurs for folk flest og lukkede selskap
Ansatte: 1 fast, 3 på engasjement, 40 frivillige kokker



Aslaug Tveit (32), Stavanger/Oslo

Bakgrunn: Mastergrad Urban Design
Selskap: LÉVA Urban Design AS
Bransje: Byutviklingsprosesser og utvikling av uteområder
Ansatte: 8



Thomas Bergh (29), Tananger

Bakgrunn: Salgs-konsulent i Germann Vervik AS, daglig leder i Jonas H Meling AS
Selskap: Nettmat.no
Bransje: Leverer matkasser med lokale råvarer til forbrukere
Ansatte: 8



Flere etablerte bedrifter

I løpet av 2015-16 vil lokale gründere ha mottatt minst 100 millioner i etablerings-tilskudd fra Innovasjon Norge. Nå er også de etablerte bedriftene på banen.

I 2015 var det slik at enkeltpersoner i næringslivet reagerte raskere enn de etablerte bedriftene. Nå ser vi en stor økning i spennende utviklingsprosjekter fra etablert næringsliv. Det trengs for å utvikle og omstille næringslivet, sier Ragnhild K. Espeland, seniorrådgiver Innovasjon Norge Rogaland.

Gründerinteressen i regionen er fortsatt stigende. Det merker både Espeland og hennes kollegaer i Innovasjon Norge på Ullandhaug.

Da Rosenkilden var på besøk i slutten av februar foredro Espeland selv for sytten av dem på et miniseminar under temaet "Fra idé til marked". Deltakerne på seminaret er alle personer som ønsker å realisere en ide og skape en arbeidsplass både for seg selv og andre.

Mange av dem har bakgrunn fra oljevirksomheten og lang arbeidserfaring, og ideene spenner fra forretningsideer innenfor alt fra helse og omsorg, til import og ny teknologi.

I 2014 ble det tildelt 31,8 millioner kroner i etableringstilskudd fra Innovasjon Norge. 97 personer ble tilgodesett med midler. I fjor var antallet 220, og beløpet 59 millioner.

INTERNASJONALT

- Etablerertilskudd har i år en nasjonal ramme på 260 millioner kroner. I 2015 hadde vi tilsvarende samme beløp, men da fikk Vestlandet en ekstra bevilgning mot slutten av året. Så langt i år har Innovasjon Norge Rogaland innvilget positivt 20 prosjekter med en total sum på 3,4 millioner kroner. Dette er prosjekter med en hovedvekt av etablering i Stavanger og



Miniseminaret "Fra idé til marked" er for gründere med ulike bakgrunn og er arrangert hver 14 dag siden april i fjor.

ellers jevnt fordelt på kommunene Sandnes, Klepp, Time, Hå, Sola og Karmøy. Pågangen er stor, sier Espeland.

Hvor mye som går til gründere i Rogaland for 2016 er usikkert. Espeland tror at de vil lande mellom 40 og 50 millioner kroner.

- Det er lavere enn i 2015, men vi kan ikke sammenligne årene helt. Første kvartal i 2015 kunne gründere søke om betydelig høyere beløp for fase 2 - som innebærer 800.000 kroner - og vi hadde mange slike saker.

2016 vil være et godt år for gründere med forretningskonsept som har

på banen



internasjonalt potensiale. Innovasjon Norge har aldri hatt så mye midler og tjenester rettet mot denne kundegruppen.

GOD SPREDNING

- Når det gjelder tjenester har vi både "Ide til marked", business bootcamp og flere



- Pågangen er stor, sier Ragnhild K. Espeland, seniorrådgiver Innovasjon Norge Rogaland.



Nå ser vi en stor økning i spennende utviklingsprosjekter fra etablert næringsliv.

Ragnhild K. Espeland

kompetanseprogram i utlandet. Et av dem er GET – Global Entrepreneurship i Bosten, hvor 10 av 20 bedrifter er fra denne regionen på årets kurs.

Av prosjektene og etableringene i fjor er olje- og gassrelatert næring den største enkeltgruppen med 48 saker og et samlet tilskudd på 18,7 millioner. Året før ble det tildelt 7,4 millioner kroner innenfor denne næringen.

- Helse er neste sektor på listen med 22 saker i 2015 og 5,8 millioner. Denne kan nok være høyere da vi har flere innen IKT som retter seg mot helse, men vi opplever generell god spredning i andre næringer.

Mange av dem som starter tar utgangspunkt i den næringen de kommer fra, men med nye produkter og tjenester.

Ofte dreier det seg om at effektivitet er en stor del av gevinsten.

- Men vi ser også at noen bruker kompetanse fra en næring til en annen, sier Espeland.

ULIKE FASER

Etablerertilskudd er i dag delt inn i to faser:

Fase 1 innebærer markedsaksept, hvor bedriften må gjøre de oppgavene som er nødvendig for å få positiv aksept og tilbakemelding fra sitt relevante marked. Det kan søkes om maksimalt 100.000 kroner til denne fasen.

Fase 2 innebærer kommersialisering.

I denne fasen skal en bygge videre på den markedsaksepten som er gitt og gjøre bedriften og produktet klar for kommersialisering. Det kan søkes om tilskudd på maksimal 500.000 kroner.

- Det er betydelig færre som får innvilget etablerertilskudd fase 2 enn fase 1, sier Espeland.

"Fra ide til marked" er et miniseminar for gründere, som Innovasjon Norge Rogaland har kjørt hver 14 dag siden april i fjor med om lag 20 deltakere hver gang.

- Det gir et bilde av hvor mange som vurderer å bli gründere. Ikke alle kommer tilbake. Noen er helt i starten og vil orientere seg, andre har planlagt hjemme og er klar til å gå i gang, sier Espeland.



Aktiv deltakelse under Næringsforeningens workshop "Hvordan sikre økt produktivitet og innovasjonstakt i industrien".

- Innovasjon er en kollektiv oppgave

- Det finnes mange eksempler på at store innovasjoner – både i næringslivet og sivilsamfunnet – skjer gjennom tilfeldige møter. Da må vi legge til rette for slike møter, sier Lars Ueland Kobro ved Telemarksforskning.

Kobro er forsker, utdannet statsviter og har allsidig yrkesbakgrunn fra både frivillig sektor, offentlig sektor og privat virksomhet. Fellesnevneren har vært utvikling, nettverk, innovasjon og ledelse.

En rekke av de prosjektene han har gjennomført i Telemarksforskning handler om hvordan aktører med ulike kompetanseprofil og forskjellige interesser kan samhandle i tillit. Ved flere anledninger det siste året har han ledet ulike workshops på Rosenkildehuset i forbindelse med prosjektet Nye muligheter. Workshopene har nettopp vært møter mellom aktører fra ulike

næringer og interessefelt – i mange tilfeller aktører som ikke har møtt hverandre før.

- Det heter seg at ideen om OL på Lillehammer, som jo var en ganske frisk ide, kom på en serviett under et uformelt restaurantbesøk.

- Men er det like lett å utløse kreativitet og fantasi i arrangerte og planlagte møter?

- Hjernen vår fungerer best når vi tar med det limbiske systemet. Måten vi er sammen på og måten jeg fasiliteter dette på, gjennom en uformell tone, skal normalt frigjøre en annen type mental energi enn bare analyse. Det er viktig. Innovasjonsimpulser kommer veldig ofte utenifra. Det vil si fra folk som egentlig ikke

- Vi må legge til rette for tilfeldige møter for å skape innovasjon, sier Lars Ueland Kobro ved Telemarksforskning.



har greie på det. Kommandosoldater fra den norske hæren har startet en reiselivsbedrift som heter XXLofoten og har fått Innovasjonsprisen for reiseliv. Gutenberg drev egentlig med smykkeproduksjon. Impulsene på hvordan man kan gjøre ting annerledes kommer overraskende ofte fra folk som tenker annerledes, og gjerne fra en annen bransje. Derfor er jeg også glad for at workshopene her består av folk fra ulike bransjer.

50 IDEER OG PROSJEKTER

Nye muligheter er i øyeblikket Næringsforeningens viktigste prosjekt.

- Sammen med Innovasjon Norge og Validé har vi mobilisert hundrevis av de beste folkene i våre medlemsbedrifter siden oppstartsperioden høsten 2015. Målet har vært å jobbe med overføringsmuligheter fra oljesektoren og inn mot områder som fornybar energi, mat, IT og helseteknologi,



sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Senere har flere næringer meldt seg på. I dag står man igjen med 50 prosjekter eller ideer som partnerskapet ønsker å jobbe videre med i 2016.

- I noen tilfeller er det finansiert forprosjekter, oppnevnt prosjektledere eller etablert bedriftsnettverk. En del bedrifter som møtte hverandre under workshopene fortsatte på egen hånd og etablerte nye nettverk. De fant ut at de hadde mye til felles. For andre har vi allerede fasilitert nye workshoper i år fordi de vil vurdere klyngeetablering eller gå dypere inn i en forretningsmulighet.

PÅ GRUNNFJELLET

Hele poenget med Nye muligheter er å jobbe på grunnfjellet og at det er initiert av bedriftene selv.

- Så lager vi et rammeverk og stiller ressurser og virkemiddelapparatet til disposisjon, sier Minge.

SpareBank 1 SR-Bank er også med i partnerskapet og stiller til rådighet gratis lokaler og rådgivning til gründere midt i Stavanger sentrum.

- Egentlig handler dette om en imponerende dugnad. Vi ser en region i omstilling hvor næringslivet er på offensiven og jobber med nye muligheter framfor å grave seg ned. Alle vil bidra, og Næringsforeningen identifiserte nylig hele 24 initiativer for omstilling og innovasjon fra både offentlig og privat sektor. Det blir litt som kapteinen som ga denne ordren til maskinisten: "full fart i maskinen, retning angis senere". Nå må vi koordinere og spisse arbeidet, og velge ut noen fokusområder og strategiske prosjekter som vi alle samles om, som involverer de

rette og som skal ta regionen videre, sier Minge.

HOLDNINGER

I løpet av det siste året har Lars Ueland Kobro truffet og hatt samtaler med en rekke ledere fra næringslivet, forskere og aktører ulike institusjoner i regionen.

- Jeg legger først og fremst vekt på endringer i holdninger. At man ser seg selv og sine omgivelser på nye måter. Årsaken til det er at både man selv og omgivelsene er i konstant endring. Det er bare i hodene våre at ting er stabilt, fordi vi lever i stormens sentrum og der er det alltid stille. Tempo er en faktor som jeg ønsker å fokusere på.



Innovasjonsimpulser kommer veldig ofte utenifra.

Lars Ueland Kobro

Vi lever i en offentlig virksomhet og i et næringsliv som tenker at vi skal lage en strategisk næringsplan fordi vi skal endre oss om en stund. Det er ikke godt nok. Derfor legger jeg vekt på i en slik workshop at vi stiller noen spørsmål som vi må finne svar på så fort som mulig. Greier vi det, har vi lært oss en mentalitet som handler om å både bruke tid til å stille gode spørsmål og deretter finne gode svar og gjøre det raskt.

For Kobro handler det om å bygge tillit, om nysgjerrighet og undring på hva man kan gjøre sammen for å skape en bedre fremtid. Innovasjon og økt verdiskapning er også en kollektiv oppgave, mener Kobro.

SAMMEN I TILLIT

- Bøttevis av forskning og empiriske studier av innovasjon viser at det skjer mest innovasjon der ulike mennesker møtes i tillit. Derfor er dette en kollektiv oppgave, vi må gjøre det sammen. Det er ikke en uttømmende oppgave hvor alle må være med, men tilstrekkelig mange over en kritisk masse med ulik kompetanse.

- Hvilke erfaringer har du gjort deg etter å ha deltatt over tid i prosjektet Nye muligheter?

- Jeg jobber i øyeblikket i fire ulike regioner. Jeg synes ikke jeg ser så mange andre steder hvor det er så bred og dedikert innsats fra høyt strategisk nivå som her i regionen. Her er det folk med både skoene på og lommeboken på innerlommen, personer med resultatansvar for sine virksomheter, og de deltar ikke av plikt. Jeg er optimistisk både på regionen og Næringsforeningens vegne.



Christine Sagen Helgø har vært på besøk i Gründerhuset. Foto: Trude Refvem Hembre

Full gang i Gründerhuset

21 deltakere var samlet da gründerne i Gründerhuset i sentrum inviterte ordfører Christine Sagen Helgø på kaffe for å fortelle hvordan de kunne være med på å skape vekst i regionen.



TEKST:
ELIANNE STRØM TOPSTAD
FOTO: TRUDE REFVEM HEMBRE

Gründerhuset åpnet 3. desember etter et samarbeid mellom Sparebank 1 SR-Bank, Innovasjon Norge og Næringsforeningen. Målet er å gi de som har en idé som kan skape aktivitet og nye arbeidsplasser i regionen gratis arbeidsplass i fire måneder. I dag møtte de 15 gründerne ordføreren og fikk både presentert sine prosjekter, og fortalt hva de mener kommunen kan bidra med.

Kjell Inge Svendsen er en av gründerne. Hans mål er å skape flere arbeidsplasser gjennom sitt selskap, ECO Fiber. ECO Fiber driver med gjenvinning

av glassfiber og komposittprodukter. Målet er å lage en framtidig sorteringsplass på Hinna, som Svendsen mener kommunen kan bidra med å legge til rette for.

- Vi satser på full gjenvinning av vindmølleblader og subsea-konstruksjoner. Vi ønsker å være samfunnsnyttige, og ser at vi kan bidra med nye arbeidsplasser i regionen dersom vi får dette til, sier den engasjerte gründeren.

Han legger til at bakgrunnen for å invitere ordføreren var for å følge opp hennes handlingsplan for 10.000 nye arbeidsplasser i Stavanger, og for å vise fram gründerhuset, naturligvis.

- Jeg er veldig takknemlig for at jeg får være en del av et slikt miljø. Det er viktig med møteplasser som dette, hvor man kan

møte andre, og utveksle erfaringer, sier Svendsen.

Stavanger kommune satser mer på næringsutvikling og innovasjon enn noen gang. For å hjelpe fram nye arbeidsplasser, oppretter Stavanger kommune et gründer- og vekstfond på 40 millioner kroner.

- I en tid som nå ønsker vi å tilrettelegge og støtte opp om personer og bedrifter som vil skape nye arbeidsplasser, fortalte Christine Sagen Helgø.

Ordføreren snakket også varmt om hvor viktig møteplasser og koblingsarenaer mellom næringsliv og gründerne er.

- Dette er et stadig tilbakevendende tema, og vi ser viktigheten av at det tilrettelegges for slike arenaer. Vi jobber tett med Innovasjon Norge og Fylkeskommunen og forsøker å bidra aktivt til dette, sier hun.



**Kan du tenke det,
kan vi trykke det**

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 Stavanger
Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Festningsgata 40 - 4614 Kristiansand
Tlf: +47 38 00 30 50

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

Ny Nordic Edge-general



Han har nettopp tatt på seg jobben som daglig leder for Nordic Edge Expo og fått med Microsoft på laget. Nå satser Herbjørn Tjeltveit mot en tidobling av deltakerantallet på Stavanger-regionens nye internasjonale konferansesatsing. – 5.000 deltakere er et hårete mål, men det er ikke umulig, mener Tjeltveit.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Noe av grunnen til at Tjeltveit ser muligheten, er at smarte byer og smarte hjem er en av verdens mest ekspansive bransjer. Allerede innen 2020 er det spådd at dette markedet vil nærme seg nivået til verdens samlede bilindustri. Stavanger-regionen er nå i ferd med å ta posisjonen som nordens

smarby, ikke minst gjennom Nordic Edge og det at EU-kommisjonen gjorde Stavanger til et fyrttårn innen mobilitet, energi og IKT i satsingen på Smart Cities and Communities (SCC). Sammen med byene Stavanger, Manchester og Eindhoven, deltar Stavanger i SCC-prosjektet Triangulum. Lyse har også spilt en vesentlig rolle gjennom sin satsing på fiberteknologi og smarte hus.

Tjeltveit kommer nettopp fra Lyse, der han er kommunikasjonsdirektør. Etter å ha

jobbet deltid ned prosjektet, så halvtid, går han nå over til å jobbe fulltid som daglig leder for Nordic Edge.

- Bruker vi det momentet vi har nå riktig, kan Nordic Edge bli en markeds plass for smartteknologi for hele Norden. Det er en kjempespennende mulighet, men vi er avhengige av det gode lagspillet vi fikk til i fjor om vi skal lykkes også i fortsettelsen. Posisjonen som Nordens ledende smartbymøteplass er fortsatt ledig.

satser mot tidobbling



Vi har nå posisjonert oss godt, men det vil bli konkurranse fra andre aktører, påpeker Tjeltveit.

Han fortsetter:

- Det langsiktige målet er et nytt ONS, og jeg er overbevist om at det er mulig. Nå ligger vi veldig godt an, vi har foten i døren og er i ferd med å lage den internasjonale møteplassen vi så for oss fra starten. Vi vil være et verktøy for regionen og en del av den omstillingen som er nødvendig i årene som kommer.

CODE TILBAKEMELDINGER

Ideen til konferansen ble født like før jul i 2014. Noen måneder senere var et fundament på plass og flere lokale aktører med på laget.

- Med kun et halvt år igjen, ville kanskje mange sagt at vi burde ha ventet til 2016. Isolert sett hadde nok det også vært riktig.

Men samtidig skjer ting fort og det er mange om beinet. Vi tok ikke sjansen på å vente til 2016, sier Tjeltveit.

Mye tyder på at den strategien var svært vellykket. Vel 500 deltakere, og ikke minst vel 500 fornøyde deltakere og gode tilbakemeldinger, var status når september ble til oktober i fjor.

- Vi traff tydeligvis en nerve og gjorde noe riktig. Det ble en spesiell stemning og atmosfære. Noe av forklaringen er kanskje at vi ikke hadde et så godt svar på hvem som var målgruppen, men klarte å samle et bredt spekter fra små start-ups til større offentlig aktører og akademia, forteller Tjeltveit.

SAMARBEID MED BARCELONA

Noe av resultatet av konferansen i fjor, er at dialogen med potensielle samarbeidspartnere er betydelig enklere nå foran Nordic Edge Expo 2016. Ikke minst er det oppsiktsvekkende at Microsoft Europa nå er med på laget.

- Microsoft sendte en person fra Madrid til fjorårets arrangement. Han ble såpass imponert at det førte til avtalen med Microsoft som vi offentliggjorde nå på nyåret, forteller Tjeltveit.

Å få Microsoft med på laget er viktig for Nordic Edge Expo av flere grunner. For det første er Microsoft en av verdens største aktører innenfor smarte løsninger. I tillegg sitter Microsoft på et betydelig nettverk som vil bety mye når konferansen nå søker internasjonal oppmerksomhet. Microsoft kommer dessuten til å ta med seg 20 samarbeidende selskaper til Stavanger, i tillegg til at de vil invitere med seg fem lokale virksomheter på standen sin.

- Microsoft har tro på at vi kan bli den ledende smartbykonferansen i Norden og at vi kan ha en rolle å spille internasjonalt innenfor noen tematikker. Nå er de med oss på laget for å bidra til at det skjer. De satser nå på to smartbykonferanser i Europa. Den ene er Smart City Expo World Congress i Barcelona, verdens største i sitt slag. Den andre er oss, forteller Tjeltveit.

Microsoft-avtalen har også åpnet dørene til konferansen i Barcelona.

- Vi er på sporet av et samarbeid med Barcelona om foredragsholdere og promotering av konferansen, og setter kursen ned dit om ikke lenge.

HELSE OG GRØNN ENERGI

Nordic Edge Expo 2016 arrangeres 6. og 7. oktober i Stavanger Forum. Programmet er selvsagt ikke spikret ennå, men Smart Care og grønn energi vil begge ha en sentral plass på programmet i år.

- Stavanger Forum hadde en stor del av æren for at det hele gikk såpass bra i fjor. Deres erfaring med store arrangementer vil være avgjørende også i fortsettelsen, påpeker Tjeltveit.



Herbjørn Tjeltveit blir nå daglig leder i Nordic Edge Expo på fulltid. Han kommer fra stillingen som kommunikasjonsdirektør i Lyse.

Men aller først på programmet står nå å få på plass en fastere struktur på selve organisasjonen.

- Vi kommer til å etablere et AS og invitere inn alle partnerne i det. Trolig vil vi også få med oss noen nye aktører, forteller Tjeltveit.

Det snekres på en en treårsplan for å gjøre Nordic Edge-konseptet bærekraftig på lang sikt.

- Klarer vi å etablere oss som en internasjonal markeds plass innen smarte løsninger, blir dette en suksess med en lang framtid foran seg, fastslår Tjeltveit.

Vi gleder oss allerede til oktober...

NORDIC EDGE EXPO

- En ny årlig nordisk og internasjonal konferanse, utstilling og møteplass i Stavanger for skapere av smarte byer og smarte hjem.
- Ble arrangert for første gang i september 2015, med i overkant av 500 deltakere fra 14 land
- I 2016 går konferansen av stabelen 6. og 7. oktober i Stavanger Forum.
- Fra og med 2016 er Microsoft Europa en av samarbeidspartnere.
- Bak initiativet Nordic Edge Expo står Lyse, Greater Stavanger, ONS, Stavanger Forum, Universitetet i Stavanger, Smedvig, Hey-Ho Let's Go, Stavangerregionens Europakontor, Validé, Region Stavanger, Norwegian Smart Care Cluster IRIS og Næringsforeningen. IRIS kan også listes i aktørene som står bak. Flere kommuner og selskaper har også vært viktige støttespillere.
- For mer informasjon og påmelding, besøk nordicedge.org

Nå vil de bli en smartbyklynge



Trond T. Furenes (f.v.), her sammen med kollegaene Melissa Ranjbarrad, Kjerand Pedersen og Sigbjørn Sørensen i F5 IT, har benyttet kunnskap fra olje- og gassindustrien til å utvikle smarte løsninger for styring av næringsbygg.

Over 50 teknologiselskaper og virksomheter går nå sammen for å etablere Smart City Arena, en smartbyklynge med mål å utvikle videre det tekniske fagmiljøet vi har i regionen. – Gjennom samarbeid kan vi utvikle oss og bli bedre i stand til å utfordre de store internasjonale aktørene i bransjen, sier Trond T. Furenes, daglig leder i F5 IT.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Ideen til Smart City Arena ble født etter Nordic Edge Expo, smartbykonferansen i Stavanger som gikk av stabelen for første gang i september i fjor.

- Flere av oss tenkte da de samme tankene. Nordic Edge er en fantastisk konferanse og møteplass, men det er én gang i året. Vi trenger også en lokal aktør

som kan jobbe kontinuerlig gjennom hele året, mener Furenes.

Fra før av har vi Arena-klyngen Norwegian Smart Care Cluster i Stavanger-regionen. Målet ble da å forsøke å få til en Arena-klynge for smarte byer. Arena er et nasjonalt program eid av Innovasjon Norge, SIVA og Norges forskningsråd, der disse går inn med finansiering og faglig støtte for å utvikle regionale næringsklynger.

- Vi har masse kjernekompetanse innenfor smarte byer i regionen, men vi blir

for små hver for oss når vi skal kjempe mot de store, og kanskje litt for silofokuserte. Gjennom en aktiv næringsklynge kan vi få det store perspektivet og samarbeide mye mer, noe som igjen kan gi grunnlag for vekst og utvikling, mener Furenes.

Smartbyklyngen etableres med personell fra initiativtakere. Finansieringen består av tilskudd fra Innovasjon Norge og egeninnsats fra de bedriftene som er med.

- Så langt er vi rundt 50 virksomheter som vil bli med på søknaden. Men det er



fortsatt muligheter for flere, dersom noen ønsker å engasjere seg, påpeker Furenes.

GODT UTGANGSPUNKT

Gjennom Nordic Edge Expo har allerede Stavanger-regionen posisjonert seg som smartbyen framfor noen i Norge. Mye av utgangspunktet var at Stavanger ble utpekt til fyrtårn av EU innen mobilitet, energi og IKT i satsingen på Smart Cities and Communities (SCC). Nordic Edge Expo vil også være det koordinerende organet for Arena-søknaden til Innovasjon Norge.

- Denne regionen har god forutsetning til å konkurrere innenfor smarte byer og smartteknologi. Vi har en veldig bredde av teknologibedrifter som har det som skal til for å lykkes. Vi har også en digital infrastruktur på plass. I tillegg har oljebransjen bidratt til at Stavanger-regionen har fått et internasjonalt mindset med kultur for internasjonalisering, sier Furenes.

At det er mulig for et teknologiselskap å benytte kunnskap fra olje- og gassnæringen til å utvikle smartbyløsninger, er selskapet



Smart City Arena kan være oppe og gå etter sommeren, dersom de får grønt lys fra Innovasjon Norge. Illustrasjonsfoto: iStockphoto

han er leder for, F5 IT, et godt eksempel på. Etter at de startet opp så sent som i 2009, fant de allerede i 2013 ut at de hadde behov for flere ben å stå på. Derfor orienterte de seg mot offentlig sektor. Det endte opp i en løsning for smart automasjon av næringsbygg. Gjennom kommunikasjon mot sensordata, mye av det hentet fra olje- og gassindustrien, utviklet de en samlet løsning for styring av varme, lys og ventilasjon i store bygninger.

- Vi leverte til Stavanger kommune, som ved hjelp av vårt system samlet inn informasjon fra en rekke bygninger i ett system. Slik kan de enkelt ha oversikt over energiforbruk, alarmer, lys og ventilasjon på ett sted, og ikke minst ha kontroll over driftsstatus. Det fører til både lavere energiforbruk og lavere driftskostnader, påpeker Furenes.

En gjennomgang utført av Stavanger kommune, KS og NHO, konkluderte med at prosjektet ga besparelser på mellom ti og 15 millioner kroner.

ENORMT MARKED

Smartbymarkedet er også i enorm vekst internasjonalt. Innen 2020 er det forventet å passere 13.000 milliarder kroner globalt, ettersom flere og flere av verdens befolkning bor i byer – trolig nesten 60 prosent innen 2025. 13.000 milliarder kroner er dobbelt så mye som det Norske oljefondet - og nesten på nivå med hele den globale bilindustrien. Det er med andre ord ikke vanskelig å forstå at markedsmulighetene er enorme.

- Vi har muligheten til å bli med på noe stort. Det kan være et viktig bein for regionen å stå på etter hvert som vi må bli mindre avhengig av olje og gass. Men det er viktig at vi ikke venter for lenge. Det er for seint dersom mange av de smarte tekniske hodene vi har her i regionen nå, flytter herfra i jakt på nye jobber, sier Furenes.



Vi har masse kjernekompetanse innenfor smarte byer i regionen, men vi blir for små hver for oss når vi skal kjempe mot de store.

Trond T. Furenes

Arena-søknaden sendes i april. Før sommeren håper Furenes på et positivt svar, slik at de kan være i full gang til høsten igjen.

ARENA-PROGRAMMET

- Arena er et nasjonalt program eid av Innovasjon Norge, SIVA og Norges forskningsråd.
- Hensikten med programmet er å tilby finansiell og faglig støtte til langsiktig utvikling av regionale næringsklynger.
- Programmet er myntet på regionale grupperinger av bedrifter og kunnskapsmiljøer som ser muligheter for en felles innsats for utvikle både miljøet og den enkelte bedrift.
- Programmet vektlegger potensial for økt verdiskaping, og krever klart eierskap til prosessen fra bedriftenes side.
- Arena støtter klyngeprosjekter i tre til fem år.
- Det eksisterer i dag 22 klyngeprosjekter rundt om i Norge. Norwegian Smart Care Cluster er foreløpig det eneste Arena-støttede klyngeprogrammet i vår region.

LEAN-DAGEN 2016:

- Never waste a good crisis!

Don Kieffer er en internasjonalt høyt respektert ekspert på Lean og kontinuerlig forbedring. Han har blant annet 15 års erfaring fra toppledelsen i Harley Davidson. Den 20. april kan du møte ham på Lean-dagen 2016.



TEKST:
FRODE BERGE

Stavanger-regionen er inne i en krevende omstilling. Alle som er opptatt Lean, flyt, prosessforbedringer, kort sagt å utnytte menneskelige og materielle ressurser så godt som mulig, bør sette av onsdag 20. april. Da arrangerer Næringsforeningen og Stavanger Forum Lean-dagen 2016. Dette blir den nye, store møteplassen for alle virksomheter, private og offentlige, som vil lære mer om hvordan de kan være i kontinuerlig forbedring.

Lean-dagen 2016 tar utgangspunkt i den offensive holdningen om å aldri la en god krise gå til spille (Never waste a good crisis!). Arrangementet vil bestå av en konferansedel med et spennende og tidsaktuelt program, og av en utstillingsdel. Her vil deltakerne møte et bredt utvalg av engasjerte bedrifter og personer som ønsker å dele erfaringer og knytte nye kontakter. Dette blir altså et arrangement som vil gi en solid dose faglig påfyll, i tillegg til å være en nyttig nettverksarena.

HARLEY DAVIDSON

Don Kieffer vil toppe programmet for konferansedelen som ellers vil inneholde bidrag fra flere ledende bedrifter innen Lean og kontinuerlig forbedring. Kieffer er en mann det er all mulig grunn å låne øre til. I bagasjen har han 15 år som visepresident i Harley Davidson med ansvar for produktutvikling og prosessforbedring. Han er i dag Senior Lecturer i Operations Management ved prestisjetunge MIT Sloan School of Management, og er en svært inspirerende foredragsholder.



Don Kieffer har hatt hovedansvaret for produktutvikling og Lean i Harley Davidson i 15 år, og er i dag knyttet til den velrenomerte MIT Sloan School of Management. Onsdag 20. april kan du møte ham på Lean-dagen 2016 i Stavanger Forum.

Rosenkilden har hatt en samtale med Don Kieffer, og bedt ham dele noen refleksjoner om betydningen av et systematisk forbedringsarbeid.

- Hva er bakgrunnen for engasjementet ditt for Lean?

- Helt siden jeg begynte i min første jobb i metallindustrien har jeg vært opptatt av å få ting til å fungere effektivt. Jeg forsto at jeg hadde en ganske god evne til å oppdage når en maskin var "fornøyd", litt på samme måte som når en bilmotor kjøres på riktig turtall. Etter hvert har jeg fått en del erfaring med å «forstå» større organisasjoner på samme måte. Da jeg jobbet i produksjonen opplevde jeg ledere som gjorde mye dumt rett og slett fordi de ikke forsto hvordan jobben burde gjøres, eller fordi de manglet respekt for



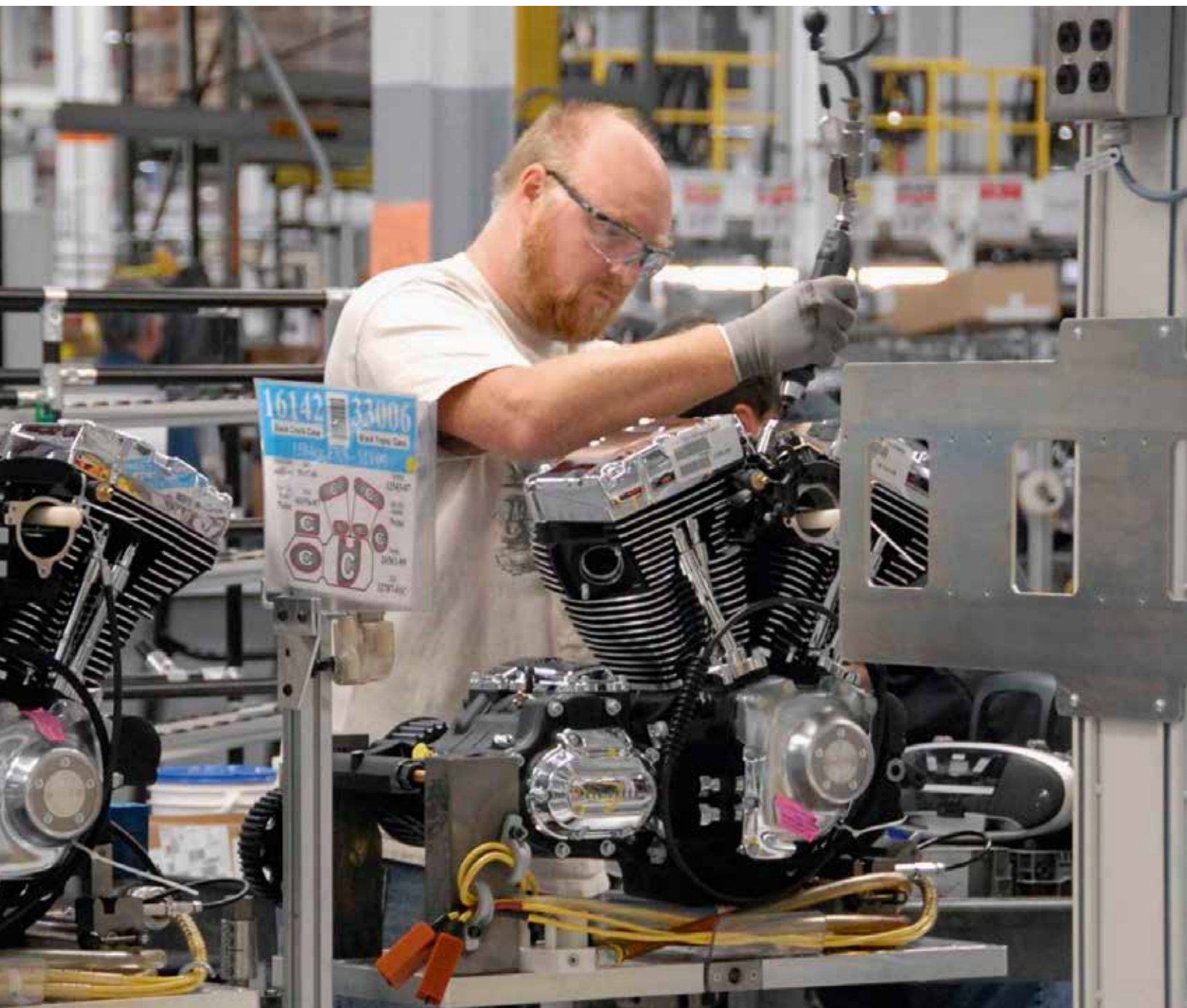
Harley Davidson har i løpet de siste tiårene både økt produksjonen betydelig, og ikke minst økt markedsandelen sin markant.

folkene som faktisk gjorde jobben. Jeg var ikke veldig imponert over disse lederne. Da jeg etter hvert fikk lederansvar selv, var jeg fast bestemt på å endre dette. Respekt for kolleger og fokus på god flyt i produksjonen var grunnleggende. Vi lyktes, og etter 20 år med prøving og feiling sammen med kollegaen min som er professor i System Dynamics ved MIT, har vi utviklet et sett av prinsipper for effektiv gjennomføring av forbedringstiltak.

DEN STORE FEILEN

- Hva er de viktigste kriteriene for å lykkes med et kontinuerlig forbedringsarbeid?

- Først av alt: Den mest utbredte feilen vi ser er at bedrifter betrakter forbedringsarbeidet som et prosjekt som en "Lean-gruppe" eller 6 Sigma-gruppe" trer



”

Den beste måten å mislykkes på er å gå for de raske, enkle løsningene for deretter å tvinge de ansatte til å gjennomføre.

Don Kieffer

nedover hodene på de ansatte i førstelinjen. I for eksempel Harley Davidson jobbes det under en paraply som har fått navnet

Dynamic Work Design. Her jobbes på grunnlag av et sett med prinsipper, og ikke spesifikke verktøy. Prinsippene er gjeldende for ansatte på alle nivåer i bedriften, sier Kieffer.

- Ledelsen vil imidlertid alltid ha en nøkkelrolle, og viktige suksesskriterier for lederne er at de: Genuint bryr seg om kundene, produktene/tjenestene og de ansatte, at de forstår sitt eget forretningsområde, hvordan jobben skal utføres, og hvordan man driver lønnsomt, at det er et konstant ønske om å forbedre både arbeidsmetoder og sluttprodukt, at de skjønner betydningen av å jobbe hardt og være åpen for ny læring.

GRUNNLAGET

- Hva er de viktigste årsakene til at mange

bedrifter som ønsker/forsøker å jobbe etter Lean-prinsipper mislykkes?

- Den beste måten å mislykkes på er å gå for de raske, enkle løsningene for deretter å tvinge de ansatte til å gjennomføre. Mange ledere drar i gang Lean nærmest som et «Månedens initiativ», og driver de ansatte til vanvidd. Den sikreste veien til suksess er å bruke tilstrekkelig med tid til å gå i dybden på utfordringene og mulighetene i egen virksomhet, og jobbe tett sammen med de ansatte på hvert eneste stadium i prosessen. Dette fortoner seg ofte som mer tungvint i starten, men i lengden er det det eneste som virker, avslutter Don Kieffer.

For ytterligere informasjon om Lean-dagen 2016, se www.rosenkilden.no

Sykehuset åpner for lokale

Like etter påske arrangerer prosjektgruppen bak det nye sykehuset leverandørseminar for bedrifter i bygg- og anleggsbransjen. Forventningene blant lokale aktører er store.



TEKST:
STÅLE FRAEFJORD

Valg av entreprisestrategi vil være et av de viktigste valgene vi må gjøre i den pågående forprosjektfasen for nytt sykehus, sier

seniorrådgiver Hallvor S. Karlsen i Helse Stavanger HF.

Prosjektledelsen mener de har mye å tjene på både kvalitet, kostnader og fremdrift ved å velge en entreprisestrategi som åpner for at den regionale bygge- og anleggsnæringen kan delta i konkurransen om oppdragene.

- Vi har gjort oss en del tanker om entreprisestrategi, men vil gjerne ha råd fra bygge- og anleggsnæringen før vi konkluderer på konkrete anbefalinger. Vi ønsker å innhente disse rådene tidlig i forprosjektfasen for å holde alle muligheter åpne. Forprosjektfasen varer frem til og med mars 2017, sier Karlsen.

I første omgang inviterer SUS til et leverandørseminaret som etter planen blir avholdt mandag 4. april. Det blir åpent for alle som ønsker å delta.

Forventningene blant lokale entreprenører og bedrifter er store. Første byggetrinn for det nye sykehuset vil på det meste sysselsette 800 personer på byggeplassen og totalt innebære 2.400 årsverk på byggeplassen.

FORNUFTIG

Markedssjef i Kruse-Smith, Geir Endresen, er enig i at det er fornuftig å tilrettelegge for den lokale entreprenørbransjens muligheter til å gi tilbud på byggeoppdragene.

- Rogaland har en sterk tradisjon for å gjennomføre byggeoppdrag i totalentreprise, entreprenørene i regionen innehar mye erfaring og kompetanse. Denne kompetansen er bygget opp gjennom mange år da denne entrepriseformen har vært den foretrukne blant næringslivet i Rogaland, sier Endresen.



Han mener det viktig at størrelsen på oppdragene tilpasses den lokale entreprenørbransjen for å kunne utnytte denne kompetansen og erfaringen, og også å ha kontroll på risiko.

FLERE ENTREPRENØRER

- Det finnes flere modeller innenfor totalentrepriser som vil kunne være aktuelle, og det er viktig at en gjør en vurdering av dette før en starter forprosjektene. Gjøres dette riktig unngår en problemer både i evaluering og gjennomføring.

Endresen mener entrepriser i størrelser 200 til 500 millioner vil være det som er best håndterbart for den lokale entreprenørbransjen.

- Da vil det minimum være 8 til 10 lokale entreprenører som vil være kapable til å gjennomføre slike oppdrag.

DELES OPP

- I første omgang ønsker vi at det blir delt opp i byggetrinn og mindre totalentrepriser. Blir det bare en «stor» entreprise så vil sannsynligvis jobben gå til en stor aktør eller til utlandet. En vil også med denne måten sikre at det bygges på flere steder samtidig, og dermed oppnår kortere byggetid, sier Egil Skjæveland, leder for ressursgruppen for Bygg- og anlegg i Næringsforeningen.

Dersom alt går etter planen vil byggestart skje ved årsskiftet 2018-2019, og første byggetrinn skal stå ferdig i 2022 med innflytting våren 2023. Investeringene i



Egil Skjæveland, leder for ressursgruppen for Bygg- og anlegg i Næringsforeningen.

2019 er beregnet til i underkant av en milliard kroner, 2,77 milliarder i 2020 og 2,4 milliarder i 2021 av en total ramme på 8 milliarder for første byggetrinn.

FELLES LØSNING

- Total entrepriser opp til 200-300 millioner hadde vært veldig bra for de lokale entreprenørene, da de fleste takler slike oppdrag. Noen av konkurransene kunne også ha vært med arkitekt, hvor entreprenør/arkitekt leverer felles løsning og pris. Det siste ved at byggherre ikke lager for detaljert «spekk» slik at en kan «vinne» både kreative løsninger, samt prisnivå. Dersom det er mulig ut fra lov om offentlig anskaffelse ville jeg lagt vekt på at tilbyder har et visst opplegg, antall på lærlingeplasser, samt bruk av lokale underentreprenører, sier Skjæveland.

bedrifter

Dersom alt går etter planen vil byggestart på det nye sykehuset skje ved årsskiftet 2018-2019, og første byggetrinn skal stå ferdig i 2022 med innflytting våren 2023.



- Vi har gjort oss en del tanker om entreprisestrategi, men vil gjerne ha råd fra bygge- og anleggsnæringen før vi konkluderer på konkrete anbefalinger, sier seniorrådgiver Hallvor S. Karlsen i Helse Stavanger HF.



Valg av entreprisestrategi vil være ett av de viktigste valgene vi må gjøre.

Hallvor S. Karlsen

Ditt neste kontor?

NE(S)T er et nyetablert kontorfellesskap i Ipark for deg som ønsker en fleksibel kontorplass i et spennende og innovativt miljø.

VIL DU VITE MER?
POST@IPARK-EIENDOM.NO
TLF 51 87 40 00
IPARKNEST.NO



Prisgunstig, gjennomdesignet og med alle fasiliteter inkludert:
Møte- og stillerom, sosiale soner, wifi, trimrom og kantine.



Satser høyt på kinesere

Preikestolen er i ferd med å bli en magnet også for investorer. Verkshotellet på Jørpeland er trolig bare første steg på veien.



Stadig flere turister drar til Preikestolen og andre områder i Lysefjorden. Nå satses det for fullt på det kinesiske markedet.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

300.000 turister er ventet til Preikestolen i sommer. Noen av dem har sitt opphav i Kina, men potensialet er langt større. Allerede i dag kan kinesiske tilreisende sikre seg overnatting på Verkshotellet på sitt eget språk. Hotellet er et av få overnattingsteder i regionen som har en kinesisk menyknapp på sine nettsider.

Det er ikke tilfeldig. Hotellet ble overtatt av den kinesiske forretningsmannen Dong Guo gjennom selskapet Empery. Han har også kjøpt seg hus på Forsand, og har søkt om å få utvidet hotellkapasiteten på Jørpeland. Investoren ser et stort kinesisk marked i turistattraksjonene Preikestolen, Lysefjorden og Kjerag. Det er det også andre som gjør.

- Kina er et kjempestort marked som vi nå ser har en sterk økende interesse for fjordene våre. I tillegg er de spesielt interessert i nordlyset, sier daglig leder i Lysefjorden Utvikling, Audun Rake.

Lysefjorden Utvikling AS har som formål å utvikle Lysefjorden som et attraktivt reisemål som skal gi grunnlag for næringsutvikling i området. De ønsker ett samlet og bærekraftig reiselivstilbud som både skal sikre verdier og kvaliteter knyttet til natur, kultur og markedsrettet næringsutvikling. Men også økt tilstrømming av besøkende gjennom attraktive transport-, service- og opplevelsestilbud.

POSITIVT

Synnøve og Sigbjørn Vadla kjøpte Verkshotellet for 100.000 kroner i 2010. Og har brukt nær 17 millioner på oppussingen. I januar ble hotellet solgt til det kinesiske selskapet Empery AS. Dong Guo ser for seg at stadig flere kinesiske turister vil ta turen til Lysefjorden de nærmeste årene.

- Vi ser positivt på all investeringslyst, også utenlandsk. Kineserne som har kjøpt Verkshotellet på Jørpeland er folk i bransjen, noe som gjør dem spesielt interessante. Spørsmålet er når vi ser første norske storinvestor på veg inn for å satse i tilknytning til Preikestolen, sier Rakne.

Rakne mener hvem som investerer og eier er underordnet.

- Når det er sagt vil det alltid være uheldig om én eier dominerer - det være seg norsk eller utenlandsk.

KRAFTIG VEKST

Det kinesiske turistmarkedet øker kraftig. Reisende fra Kina er også dem som legger igjen mest penger på stedene de besøker. Det har også reiselivsbransjen i regionen fått med seg. Fram til nå har den store turiststrømmen fra Kina uteblitt i Rogaland. I dag drar ti ganger flere asiatiske turister til Hordaland enn Rogaland.

- Potensialet er enormt, mener reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad.

- Asia er et av verdens mest voksende marked og vi har ikke sett begynnelsen på denne turiststrømmen enda. I 2015 hadde vi over 300.000 besøkende fra Kina i Fjord Norge Regionen og 7.000 av disse i Rogaland. Fjord Norge regionen har jobbet med Kina som marked i 10-15 år og det ser en resultatet av nå. Rogaland har ikke har jobbet aktivt mot dette markedet, men har startet et løp nå i år basert på den situasjonen region står i med økt kapasitet på hotellsiden og nedgang i oljerelatert business. Vi har nå mulighet til å ta imot turister hele året og ikke bare weekend og juli som var realiteten før, sier Saupstad.

SER POTENSIALE

Hun mener kinesernes oppkjøp av hotell, utbyggingsplaner og interesse i Lysefjord-området betyr mye i arbeidet med å tiltrekke seg flere turister til regionen fra Kina.

- Ja det tror jeg definitivt. De representerer et større kinesisk selskap og jeg tror de ser hvilket potensiale som ligger i området rundt Lysefjorden. De vil utvilsomt være gode kollegaer i bransjen fremover og kunne bistå med verdifull kompetanse om det asiatiske markedet. Ikke minst er det positivt å få inn en kultur som kan se reiselivsutviklingen med nye øyne. Jeg er sikker på de kommer til å tilføre regionen mye bra. Vi har allerede opprettet en meget god og konstruktiv dialog og gleder oss til fortsettelsen, sier Saupstad.

- Hva er det kineserne finner interessant i regionen?

- De er opptatt av storslått natur, fjord og fjell og kommer da til et eldorado i Rogaland. Preikestolen og Kjerag har befestet seg som to viktige verdensikoner og det er en enorm interesse for disse. Kjerag omtales som "The stone between the stones" og florerer i den kinesiske sosiale medieverden.



- Asia er et av verdens mest voksende marked og vi har ikke sett begynnelsen på denne turiststrømmen enda, mener reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad i Region Stavanger.



Verkshotellet er overtatt av den kinesiske forretningsmannen Dong Guo.



Rådgiver Odin Nøsen i Randaberg kommune foredrar om bruken av Chromebook på KnowHow-konferansen i Stavanger. (Foto: Ole Andre Hauge)

Digital læring:

- Vi har ikke tid til å vente

Initiativtakerne bak KnowHow-konferansen i Stavanger ønsker at kommunen skal gå helt i front innen smart læring. Spørsmålet er bare hvordan.



TEKST:
STALE FRAFJORD

- Det som er viktig er at vi må snu oss nå. Vi har ikke tid til å vente og må få ha et nettverk rundt dette. Disse ideene må settes ut i livet, til elevenes og våre framtidige arbeidstakers beste, mener konserndirektør i Lyse, Erik Gundegejerde.

Det handler om smart læring, smart skole, smart utdanning og hvordan man utnytter moderne læringsteknologi på tvers av skole, høyere utdanning og næringsliv. Men der regionens næringsliv i en omstillingsfase er opptatt av å utnytte høyteknologisk kompetanse og rekruttere de rette personene, er skolen bakpå når det gjelder teknologisk læring og kompetanse.

I flere land ute i verden er lærebøker for lengst erstattet med lesebrett og digitale verktøy. Det er en hverdag langt unna klasserom i Stavanger-regionen der skoler bruker en halvtime bare for å rulle ut PC-traller og la elevene logge seg på de PC-ene som finnes.

KnowHow 2016 – som ble arrangert på universitetet i februar – blir forhåpentligvis startskuddet for satsning på en litt annen digital hverdag i skolene, håper initiativtakerne Universitetet ved NettOp (enhet for e-læring), Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune og Markedsføringshuset.

MULIGHETER

Det partene vil er å vise hva som er mulig ved riktig bruk av teknologi i læringssituasjoner, og tilrettelegge for bedre samarbeid og nettverk både på tvers av skolenivåer og mellom skolen og næringslivet.

KnowHow edtech springer ut av den samme omstillingstanken som Nordic Edge Expo, med læringsteknologi som den sentrale drivkraft. Ivar Rusdal, som også er styreleder i Nordic Edge, stilte på KnowHow-konferansen spørsmålet om hva skal til for å løfte regionen og hvem som bør ta initiativet.

- Jeg tror ulike aktører må bidra for å få det til. Flere initiativ må vokse frem og de endringene som skjer i regionen nå

representerer en mulighet. Det kommer mange teknologer fra oljeservicebransjen som har lyst å bruke kompetansen på andre områder, sa Børge Hansen, direktør i Microsoft.

ET LØFT

- Jeg mener lærerutdanningen har en svært viktig rolle i dette. Man må tenke en samordning av aktører innenfor skoleverket, universitetet og dra litt på næringslivet for å få dette til. Da kan man få til et løft, uten å måtte vente på det store big bang, sa Erik Gundegejerde, konserndirektør i Lyse.

Universitetet i Stavanger har som ambisjon å være en drivkraft i regionen og i en omstillingsfase. Men prorektor ved Universitetet, Dag Husebø, advarte mot å flytte alle forventninger til lærerutdanningen.

- Lærerutdanningen er regulert fra departementet. IKT må integreres som en del av fagene og som en del av den fagdidaktiske kunnskapen og kompetansen lærerne har. Jeg har mer tro på å flytte digitaliseringen inn som en del av det å forstå og utøve et fag, sa Husebø.

FRISK LUFT KLARNER TANKENE

20 % rabatt
på konferansepakker
før 31. mars 2016

Gi bedriften et løft, legg konferansen til Preikestolen fjellstue, sanseriket ved Lysefjorden! En opplevelse av en annen verden, kun én time fra byen.

Velkommen til et inspirerende, åpent kontorlandskap.



Foto: Ties van Langen/Preikestolen fjellstue

preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





- Den store utfordringen for kommunene ligger i at vi får færre yrkesaktive i forhold til innbyggere som ikke er yrkesaktive, mener den nye rådmannen i Stavanger, Per Kristian Vareide.

- Vi må tenke nytt og smartere

En gang i tiden var det like utenkelig at en Vikingkaptein rullet på r-en som at et rådmannshjerte i Øvre Kleivegate banket for Rosenborg. Men det er nye og krevende tider, både i byen og på rådhuset i Stavanger.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Per Kristian Vareide (52) er ikke spesielt stedbundet. Den nytilsatte rådmannen i Stavanger har lenge vært på vandring. Fra Steinkjer til Trondheim, Hamar, Oslo og Grimstad. Trønderdialekten er for lengst blitt bort på veien. Nå har han gjort vestlending av seg, men ikke fullt og helt.

- Jeg skal love å heie på Viking i alle kamper, men ikke når laget møter Rosenborg, sier Vareide.

- Er du klar over hvor provoserende det er å si dette som rådmann i Stavanger?

- Det får ikke hjelpe. Jeg er opplært til å være ærlig. Når det gjelder fotball må man stå med det valget man har tatt.

Nå stikker nok Vareide sin interesse og engasjementet for offentlig sektor langt dypere enn fotballen. Det er jobben som har ført ham til en by der han knapt kjenner noen fra før. Så langt har han rukket å bli påkjørt av en lokal og travel taxisjåfør og møtt sine nye kollegaer i 8. etasje i rådhuset. Det store flertallet av byens politikere har han fortsatt ikke helt kontroll på...

- Jeg har vært i Stavanger i ulike besøk, på konferanser, møter og andre sammenhenger, men har ikke noe forhold til byen utover det. Fra jeg var 12 år har jeg vært på flyttefot ulike steder i landet. Det gjør at jeg kanskje ikke har den samme stedbundetheten. Jeg har ikke en plass som jeg nødvendigvis søker til, men opplever at

PER KRISTIAN VAREIDE

- » Alder: 52 år
- » Bosted: Stavanger/Grimstad
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Aktuell: Ny rådmann i Stavanger

Hvert sted har sine kvaliteter. Stavanger er et slikt sted, ikke bare i forhold til jobb, men også som by. Jeg ser veldig frem til å bli kjent med byen.

ERFAREN

Vareide er utdannet sivilingeniør fra NTNU, har arbeidet i Deloitte, Sintef, ved Hedmark distriktshøgskole og Østlandsforskning. Før han ble rådmann i Grimstad i 2012 var han fagsjef for ledelse i KS.

Han tar plass i rådmannstolen i en tid der regionen opplever en økonomisk nedtur, kommunens skatteinntekter svikter, mange bedrifter opplever røde tall og langt flere enn normalt går arbeidsledige. Han visste hva han gikk til. Likevel søkte han jobben.

- Det er ikke så mange av denne type rådmannstillinger – i alle fall ikke om man snakker om byer på størrelse med Stavanger. Årene i Grimstad har gjort meg mer interessert i selve jobben. Det er en rolle som passer meg. Når jeg får muligheten til å utøve en slik rolle i en by som Stavanger,

ble det ekstra interessant. Det er en stor kommune, med mange dyktige fagfolk. Jeg stjal rått og uhemmet fra Stavanger mens jeg var rådmann i Grimstad. Å jobbe innenfor dette miljøet i Stavanger, er tiltalende i seg selv.

- Men i motgangstider?

- For meg er det en ekstra utfordring.

Det skjer mye, man må ta grep og det gjør bare jobben enda mer interessant. Når man står oppe i en krevende situasjon, innebærer det store utfordringer i forhold til omstillinger. Men det gir også rom for nye muligheter. Å være en del av det, synes jeg er spennende.

TILRETTELEGGE

Det er en omstillingsprosess store deler av næringslivet i regionen er i gang med, og som den nye rådmannen gjerne vil tilrettelegge for.

- Posisjonen min er ikke å være an aktiv spydspiss innenfor næringslivet. Mesteparten av jobben er det næringslivet selv som gjør og må gjøre. Men som rådmann som skal være med på å tilrettelegge for næringslivet, er det en spennende utfordring å være med på å pleie ny grunn.

Summen av alt det kommunen gjør bestemmer hvor attraktiv kommunen er i kampen om både innflyttere og næringsetablering. Det handler både om areal og transport, skole, helse og en trygg oppvekst, mener Vareide.

- Kommunen er ingen næringspolitisk aktør på den måten at vi skal mene noe om hvilke markeder som er fornuftige å satse på eller hva som er gode løsninger. Men samspillet med næringslivet er viktig. Vi skal være på tå hev, men aldri den ledende dansepartneren på gulvet. Den rollen må næringslivet selv ha.

Vareide møter ikke bare på store økonomiske utfordringer for regionen. Han tiltrer også i en tid hvor kommunens og regionens grenser og strukturer for fremtiden diskuteres og planlegges.

- Det er interessant å se at kommunestrukturdebatten nå har begynt å dreie seg i en litt annen retning. Før var man mer opptatt av at det er for mange små kommuner i Norge. Nå snakker man i større grad om at det er de kommunene som er tett integrert og som vokser sammen som også burde slå seg sammen. Den dreiningen er ikke helt uvesentlig. Den banale troen på jo større, jo bedre har sine åpenbare begrensninger, sier Vareide.

TIDKREVENDE

Stavanger-regionen med Stavanger, Sola og Sandnes er den tettest integrerte bo- og arbeidsmarkedsregionen i Norge, med en betydelig inn- og utpendling mellom kommunene. - Det at man daglig krysser en kommunegrense er i seg selv er ikke det viktigste i denne sammenheng, men næringsutviklingsmessig må man tenke region. Å drive samfunns- og arealplanlegging er omfattende prosesser både i tid og penger. Har man

én kommune som skal løse en areal og transportutfordring, er man alltid sikret et flertallsvedtak i kommunen. Har man tre berørte kommuner, er det ikke sikkert at man vil få flertall for en og samme løsning. Prosessene blir tyngre og mer tidkrevende. Til slutt blir det avveining: Oppveier fordelene av en mer effektiv planprosess ulemper ved en kommunesammenslåing? Det er et politiske spørsmål som andre må avgjøre.

- Hvor mye betyr størrelsen på en kommune?

- Størrelse innebærer attraktivitet for næringslivet og bedriftsetablering. Man har kompetanse og arbeidskraft og samfunnsaktører med trøkk. En sammenslåing av Kristiansand og fire andre nærliggende kommuner – som nå diskuteres - vil innebære at en ny



Jeg er opplært til å være ærlig. Når det gjelder fotball må man stå med det valget man har tatt.

Per Kristian Vareide

Kristiansand kommune nærmer seg Stavanger i størrelse. Det oppleves nok som et ubetinget konkurransefortrinn.

- Har debatten rundt sammenslåingsspørsmålet i Kristiansand vært annerledes enn i Stavanger-regionen?

- Ja, det har den. Det skyldes at Kristiansand er en stor kommune mens de andre er relativt små. Her er det slik at både Sandnes og Sola er store kommuner i norsk sammenheng. Da får man en annen dynamikk.

IDENTITET

- Mange vektlegger identitet som argument mot sammenslåing. Forstår du det?

- Identitet er sterkt for folk. Er man fra Stokke eller Andebu, vil Sandefjord kanskje uansett oppleves som byen. Slik er det ikke her i denne regionen. Sandnes er en by i seg selv. Kommunestrukturdebatt handler for folk flest mye om identitet og følelser, og lite om areal og transportplaner. Man har et forhold til stedet man vokste opp og har sin identitet. Det vil nok være avgjørende for mange når man etter hvert skal ha folkeavstemninger om dette spørsmålet – ikke nødvendigvis de saklige argumentene.

Stavanger er en kommune som over tid har opplevd netto utflytting. Årsaken er i høy grad boligpriser. Den kraftige

veksten kommunen opplevde over mange år, er for lenge stoppet opp. Men på fødselsstatistikken har kommunen ligget høyt.

- På lang sikt er det fødselsoverskuddet som skaper den langsiktige utviklingen. Den binder mer. Nå har boligprisene gått ned, og vil ifølge prognoser gå ytterligere ned. Det kan innebære at kommunen etter hvert får en netto innflytting. Det blir uhyre spennende å følge utviklingen når det gjelder befolkning og bosetning i tiden fremover.

- Slik situasjonen er nå er kanskje lavere boligpriser et godt utgangspunkt for en ny rådmann?

- Jeg tror i alle fall at det vil gjøre det lettere for folk å etablere seg her. Mye av etableringen som har skjedd utenfor Stavanger har vært en konsekvens av høye boligpriser. Kristiansand er en kommune som har prioritert å ha nok areal tilgjengelig og prioritert høy boligbygging for å holde boligprisene noenlunde lave. Årsaken er at man ønsker å være attraktive, få folk til å bosette seg. Der du har folk og kompetanse, er det også lettere å få til næring. Det er samspillseffekter mellom næringsvirksomhet, vekst og hvordan boligmarkedet faktisk fungerer.

GLANSBILDER

Vareide var rådmann i en kommune som måtte klare seg med knapper og glansbilder sammenliknet med Stavanger. Skatteinntektene i Grimstad lå på 90 prosent av landsgjennomsnittet, mens Stavanger lå på 130.

- Det er ikke nivået som er utfordringen, men endringen. Det er den som gjør vondt. Men jeg er overbevist om at kommunen har de resursene som trengs for å få det til. Jeg tror heller ikke bedre kommuneøkonomi er svaret på de utfordringene vi står overfor, men hvordan vi bruker kompetansen vi har.

- Men som innbyggere må vi belage oss på at forventningene vi har til kommunale tilbud og tjenester i mindre grad blir innfridd?

- Ja, det tror jeg. Men det har ikke noe med en nedtur i oljerelatert virksomhet. I et langsiktig perspektiv er ikke det den største utfordringen for lokalsamfunnet her. Den store utfordringen ligger i at vi får færre yrkesaktive i forhold til innbyggere som ikke er yrkesaktive. Vi kan ikke levere tjenester i helsevesenet som vi gjør i dag. Den andre utfordringen ligger i at vi ikke har hatt en produktivitetsvekst i den offentlige sektoren som er stor nok til å opprettholde velferdsnivået vårt. Nå tror ikke jeg at det er kommunene som er de minst produktive innenfor offentlig sektor, men vi må også bidra til produktivitetsvekst hvis vi skal unngå et høyt skattetrykk i framtiden. Det tredje er at kravene til kvalitet vil øke, samtidig som våre økonomiske rammer blir strammere. Vi må tenke nytt, og ikke minst gjøre ting på en ny og smartere måte. Det er kanskje en klisje for mange, men ikke desto mindre en realitet.

- Vi må kvitte oss med dyre vaner

Generalkonsul i Houston, Morten Paulsen, kunne ønske velkommen til et overfylt Lunch'n Learn på Norway House i februar, når han introduserte dagens foredragsholder, energiminister Tord Lien.



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

Lunch'n Learn, i regi av Generalkonsulatet i Houston i samarbeid med INTSOK, Innovation Norway og Norwegian American Chamber of Commerce, er den viktigste møteplassen for norske bedrifter i Houston og utenlandske selskap som vil komme i kontakt med norske bedrifter. Denne gangen var Energiminister Tord Lien et godt trekkplaster, og det var ikke en ledig stol å oppdrive på Norway House.



Generalkonsul i Houston, Morten Paulsen, sammen med energiminister Tord Lien.

Dagens tema: Norway's upstream Oil & Gas sector, Reliable and clean oil and gas from the north and world class technology and services.

- Presentasjonen var en god markedsføring av hvilke kvaliteter og krav til bransjen som vektlegges av norske myndigheter i Norge. En oversikt over beregnede gjenværende ressurser innen olje og gass, og ikke minst at hele norske kysten teller med. Det er ressurser og kompetanse fra sør til nord. I tillegg var Lien tydelig på både behov og vilje til å gjøre energi

sektoren mer kostnadseffektiv og miljøvennlig, sa Lien.

- Vi må kvitte oss med dårlige og dyre vaner, påpekte han.

- Estimater for utbyggingen av Johan Sverdrup viser opp mot 40 prosents kostnadsreduksjon i forhold til opprinnelig budsjett, for å nevne et eksempel.

Lien understreket også at oljealderen skal vare i mange år fremover, og at Norge konkurrerer på like vilkår med EU og resten av verden. Norge må tilpasse seg et helhetsbilde i bransjen.

- Det lar seg vanskelig gjøre å samle energibransjen uten å komme inn på de alvorlige reduksjonene i bemanning, oljeprisen eller hvordan bransjen og Norge skal klare å beholde og videreutvikle nødvendig kompetanse i fremtiden.

Lien presiserte at departementet sin jobb er å legge forholdene til rette for næringslivet.

- Det som er bra for bedriftene, er bra for landet, sa Lien til applaus fra salen, før han hastet av sted for å holde foredrag på CERA week og møte ministre fra andre olje og gass nasjoner.

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



Tor Inge Vasshus begynte med to tomme hender og har drevet lønnsomt fra første driftsår. Han mener det viktigste er å ha en klar visjon, tenke stort og knytte til seg de rette medarbeiderne.

Ambisjon om å bli enhjørning

Enhjørninger, eller såkalte «unicorns», er definert som oppstartsbedrifter verdsatt til over én milliard dollar. I Norge har vi foreløpig ingen slike ennå, men Corporater har satt seg det ærgjerrige målet.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Sverige og Finland har unicorns og der har de vært mye flinkere til å tilrettelegge for vekst i IT-industrien, sier Tor Inge Vasshus (47) fra Sandnes. Han leder selskapet Corporater som han startet i 2000. Fra dag én har han hatt et internasjonalt fokus. Han har bygget selskapet stein på stein uten å hente inn kapital utenfra.

BUSINESS IN CONTROL

Visjonen er Business in control. Corporater har utviklet en unik forretningsstyringsplattform. De leverer løsninger for forretningsbrukere og har tro på at fokus må være på måten en organisasjon blir drevet, ikke på teknologien.

- Vi har et strategidrevet perspektiv og tar bedriftene videre fra data til resultater. På den måten dekker vi en del av verdikjeden som andre ikke har gjort tidligere.

35 ansatte i Norge og 90 i utlandet, blant annet i Midt-Østen, USA, England, Sverige, Brasil, India. Landene styrer seg stort sett selv, men et business development team styrer utviklingen, forteller entreprenøren.

HÅRETE MÅL

Årlig hedrer EY med Entrepreneur Of The Year de som skaper vekst og varige verdier i samfunnet. For å bli kåret må man ha entreprenørånd, drive lønnsomt og

CORPORATER AS

- » Etablert: 2000
- » Eier: Eies av de ansatte
- » Forretningsområde: Programvare for virksomhetsstyring
- » Lokalisering: Ipark på Ullandhaug
CEO: Tor Inge Vasshus
- » Ansatte: 125 (2016)
- » Omsetning: 166 millioner NOK (2016)
- » Aktuell: Tor Inge Vasshus i Corporater ble kåret til Entrepreneur of the Year 2015.
- » Internett: www.corporater.com

tenke nytt, ha internasjonale mål, integritet og gjennomføringskraft. I tillegg må kandidater ha eierinteresser og en ledende stilling i selskapet som skal vise til gode økonomiske resultater og vekst i omsetning og arbeidsplasser.

Alle disse kriteriene tilfredsstilte Corporater og Tor Inge Vasshus vant den regionale kåringen og ble Rogalands finalist til den nasjonale kåringen i oktober 2015. Torghatten-leider ble nasjonal vinner.

- Hvilke konkrete mål har dere satt for Corporater?

- Vi har et mål om 100 millioner US dollar i 2020, svarer Vasshus.

Såpass ja, rundt og godt tall, lett å huske, typisk norsk, vil nok mange tenke, en tanke ironisk.

Vasshus har imidlertid klokkeetro på det de holder på med. Målet er en vekst på

50% hvert år. I fjor var veksten 43 prosent, og i år ligger de svært godt an til å passere måltallet. I 2015 kunne selskapet notere hele 20 millioner kroner i overskudd på resultatregnskapet. Framtidsutsiktene er lyse.

Corporater vil investere overskuddslikviditet i USA og ansette folk i amerikanske byer for å bygge opp selskapet. Også i Europa bygges det. London-kontoret ble startet 1.1.2016 og flere står for tur. Det blir med andre ord ikke mye tid til familieliv for ham den nærmeste tiden. Tre voksne barn står nå på egne ben, så Tor Inge Vasshus er en sjel og en skjorte og har flyttet til USA, nærmere bestemt San Fransisco og Palo Alto. Her har han kontor i Nordic Innovation House. Dette er et prosjekt i regi av Innovasjon Norge og huser 135 virksomheter fra nordiske land. Hele 75 norske bedrifter er knyttet til klyngen i Innovation House. Dette er et spennende nettverk.

- Jeg er nå klar for en omfattende verdensturné for å markedsføre og posisjonere selskapet, drive forretningsutvikling og bygge opp kontorer.

For tiden bor han i koffert, det vil si hotell, og er hjemom på en liten ferietur da Rosenkilden møter ham.

VANVITTIG EKSPANSJON

Vasshus forteller at veksten egentlig har gått seint fordi den har vært organisk. Nå vil han låne penger i banken og satse stort. Det eneste som holder ham litt igjen er redselen for å ødelegge det gode arbeidsmiljøet.

- Vokser vi for raskt, kan vi risikere å tape noe av den gode kulturen i selskapet. Den har jeg et sterkt ønske om å beholde. Med endringer i omgivelsene våre, er vi nødt til å endre oss i takt med utviklingen. Nå ligger mulighetene foran oss, og vi har et ønske, lyst og en plikt til å gripe dem, sier han.

Corporater har i skrivende stund 11 lokasjoner, og mange store og viktige kunder både i det private og offentlige, som Stortinget, Bufetat, Skatteetaten, Utdanningsdirektoratet, Helse Vest, DSB samt et hundretalls andre norske og enda flere utenlandske kunder i hele verden, bla. IKEA

SATS PÅ IT-TEKNOLOGI!

- Her i landet og i vår region spesielt har det hele tiden vært snakk om olje og mat, mens mulighetene er enda større i IT-bransjen. Vasshus sukker høylydt og forteller at norsk arbeidskraft er konkurransedyktig i en internasjonal sammenheng grunnet lav kronekurs.

- Jeg synes det er trist at vi ikke får gjort mer her hjemme. IKT-satsingen er begredelig, kunnskapssamfunnet ble neglisjert, langer han ut.

Han forteller at behovet er stort for JAVA-programmerere og Userbility-spesialister og hevder at alt i framtiden kommer til å gå på teknologi. I en stadig mer kompleks verden trenger i brukervennlige løsninger.

- Dette er mitt hjertesukk. Hva skal vi leve av etter oljen? Ikke la toget gå fra oss nå! Vi burde satt hundre



Corporater er et IT-selskap som leverer programvare for virksomhetsstyring og er blant de ledende på markedet. Kari Thu er global consulting manager i Corporater.

oljeingeniører på skolebenken og utdannet dem til IT-ingeniører som et slags massivt «vaksinasjonsprogram». Ingen utdanningsinstitusjon tar dette seriøst. Universitetene utdanner, men ikke nok. Behovet er enda større enn markedet kan tilby. Markedet skriker etter JAVA-programmerere! utbasunerer han engasjert.

- Det er vanskelig å få ting enkelt i en kompleks verden, avslutter han den saken.

CODE HJELPERE OG CSR

Vasshus har mange han kan takke suksessen sin.

- Først og fremst Innovasjon Norge, Stavanger og Sandnes kommune, og Ipark - spesielt Terje Handeland har vært en god støttespiller.

Likevel er det medarbeidernes fortjeneste at de er kommet dit de er i dag.

- Vi har lite gjennomtrekk og en stabil arbeidsstyrke. Dette er unikt og viktig for vår utvikling.

- Hvordan vil du beskrive deg selv og hva gjør du når du ikke jobber?

- Jordnær kar som bygger stein på stein, men som likevel har ambisjoner. Høy energi, noen vil si jeg tenderer til ADHD. Tre voksne barn som studerer i Bergen og Kristiansand. Jeg er med i menighetsarbeid, du kan skrive at jeg er søndagsskolelærer. Vi har en sosial profil i selskapet som gjør

at vi engasjerer oss i samfunnet. I India har vi vært med på å skaffe faddere til tusen fadderbarn og i Nepal driver vi et eldresenter sammen med min far.

- Hvordan er du som leder?

- Impulsiv, jeg er drevet av visjonen og kanskje litt utålmodig. Jeg er nok ikke så strukturert, men forhåpentligvis karismatisk.

- Lager du hallelujastemning på kontoret?

- Ja, det er viktig at folk får troen på det vi holder på med. Det mener jeg er en av lederens viktigste oppgave å skape en tro på visjonen og få alle med.

HØY TAKHØYDE OG NULLTOLERANSE FOR KORRUPSJON

Vasshus forteller at Corporater har valgt verdiene tjenende lederskap, etikk, åpenhet og oppriktighet som strategisk anker. Han sier de konsekvent takker nei til avtaler der korrupsjon kan forekomme.

- Med tjenende lederskap mener vi å sette kunden i fokus, men også at du som leder skal lage kaffe, utdyper han.

Alt er likevel ikke rosenrødt. Mange utfordringer venter i framtiden. Vasshus nevner de viktigste: eskalering utenlands, få tak i kompetanse i Norge, bevare kulturen i et selskap i vekst og tørre å gi på nok.

Det virker som han tør.

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.

Endelig kan du *planlegge* fotballåret!

I år kan du planlegge både for hytteliv, turer, jobb og Viking-kampene. Vi vet når og hvor vi spiller i de første 25. rundene.

Søndag 20.3	18.00	 vs Sarpsborg 08
Søndag 10.4	20.00	 vs Odd
Onsdag 20.4	19.00	 vs Brann
Søndag 1.5	15.30	 vs Haugesund
Lørdag 7.5	15.30	 vs Tromsø
Mandag 16.5	18.00	 vs Sogndal
Søndag 29.5	18.00	 vs Bodø/Glimt
Lørdag 9.7	15.30	 vs Strømsgodset
Lørdag 30.7	18.00	 vs Rosenborg
Søndag 14.8	20.00	 vs Stabæk
Søndag 28.8	18.00	 vs Lillestrøm
Lørdag 17.9	18.00	 vs Molde
Søndag 2.10	18.00	 vs Start
Søndag 23.10	18.00	 vs Aalesund
Søndag 6.11	18.00	 vs Vålerenga

Komplett terminliste, inkludert bortekamper, finner du på viking-fk.no.

Bestill sesongkort fra kr 200,-

 51 52 95 20

 viking-fk.no

 billett@viking-fk.no



Daglig leder Rune Vatnamot (t.v) og
forretningsutvikler Nils Olav Nergaard på taket til
Profitbase i Luramyra. Profitbase har som mål å bli
en regional fyrårnsbedrift.

Bedre, raskere og i vekst

Better Information Faster står det å lese på Profitbase' nettside. Ny organisering og ny satsing står på agendaen. IT-selskapet skal ansette minst 50 nye medarbeidere.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Våre løsninger skal forsyne brukere med praktisk og riktig informasjon. Informasjon som gir dypere innsikt i virksomhetens ytelse, slik at de kan se trender, løse problemer og identifisere og utnytte muligheter, sier Rune Vatnamot som er daglig leder og gründer av Profitbase.

ANSETTER 50 NYE

Selskapet ble startet for 16 år siden med analyser, planlegging og prosesser som kjernevirksomhet. De har bygget videre rundt denne satsingen og øker ambisjonsnivået.

- Vi opplever større etterspørsel etter våre tjenester i dag enn for et år siden. Det virker som om næringslivet er mer opptatt av styring og kontroll av virksomheten.

I henhold til tilsig av oppdrag, har de et vekstmål om 50 nye ansettelser. Graden av suksess vil avhenge av hvor flinke vi er til å styre veksten.

PROFITBASE AS

- » Etablert: 2000
- » Eier: eiet av ansatte (80%)
- » Daglig leder: Rune Vatnamot
- » Forretningsområde: Utvikling, markedsføring og innføring av skalerbare løsninger for virksomhetsstyring (Business Performance) direkte eller gjennom partnere.
- » Lokalisering: Stokkamyrveien 13 på Forus
- » Ansatte: 60
- » Omsetning: 67 millioner NOK (2015)
- » Internett: www.profitbase.com

INKLUDERING OG ÅPENHET

Bedriften er eid av 56 kompetente, dedikerte og motiverte medarbeidere. Alle ansatte deltok i fjor i en omfattende strategiprosess som endte opp med ny organisering fra 2016. Visjon, mål, verdier og strategier ble kokt ned til én side. Verdiene de identifiserer seg med er: Pålitelig, respekt, stolt og tilgjengelig.

- Involvering er viktig, påpeker Vatnamot. De ansatte må ha eierskap til

prosessene og tro på visjonen. Derfor satte vi ikke ut oppgaven til et eksternt konsulentbyrå, men gjorde denne øvelsen selv for å få det under huden på folk.

- Alle skal med. Er du ikke med, er du mot, legger Nils Olav Nergaard til. Han er relativt ny i Profitbase, og sier han er imponert over løsningsrepertoaret og kundelisten til selskapet og hvor kjapt løsninger kommer opp.

- Vi trenger å være i endring og vekst. Tiden endrer seg, og det gjør kundene våre også. Vi leverer raske løsninger og har kunder i hele verden, men har hovedfokus på Norge, forteller de to. På kundelisten står blant annet PetroCanada, Microsoft i Seattle, WHO i Afrika, Total, OMV, Helse Vest og Oslo universitetssykehus, SR-Bank, Prima Gruppen, REMA, Varner, Narvesen, Lyse og Øgreid gruppen samt 200 flere. De regner med at de har rundt 6000 brukere.

FRA PRODUKTSKAP TIL LØSNINGSHUS

- Vi er et løsningshus – har du et problem, kom til oss! Vi leverer IT-kunnskap, egenutviklet verktøy og bransjekunnskap. Våre tre hovedområder er innen organisering, marked og kompetanse. Hittil har vi etablert kontor her i Sandnes, Oslo og Bergen, samt i USA. Vi sier at vi har hovedkontor der vi holder til, sier Nergaard. Vatnamot legger til at de hjelper kundene til å tolke resultatene og lager løsninger slik de vil ha dem presentert. Kompetansen hos medarbeiderne er deres største styrke.

- Vi kan IT. Vi har sort belte i å kople oss på info og hente ut tall til rapportering, bemerker Nergaard smilende.

Han mener det er veldig lett å gjøre ting komplisert. Utfordringen er å gjøre det enkelt. Målet er å nå en omsetning på 120 millioner de neste to årene og å bli et regionalt fyrtårn.

- Hva er selskapets største fortrinn?

- Våre suksesskriterier er teknologi- og fagkunnskap; det å forstå kunden. Vi har en stabil grunnstamme med dyktige medarbeidere og har utrolig lite gjennomtrekk. Det er ofte et tegn på et godt arbeidsmiljø og høy trivsel. Mange har vært med helt siden starten, svarer Vatnamot.

Nergaard forteller at han har møtt en varm og inkluderende gjeng som er litt for beskjedne. Han savner bedre fordeling mellom kjønn - nå er kun 10 prosent kvinner. Derfor satses det nå på å få inn flere kvinner.

- Hvilket omdømme har Profitbase?

- Vi oppfattes nok som forsiktige, ydmyke og har et godt rykte i markedet, mener Vatnamot.

Han er forøvrig opptatt med å få fram at markedet ikke er så svart som folk kanskje tror.

MEDLEM I NÆRINGSFORENINGEN

Profitbase er aktiv i nettverket i Næringsforeningen. De to lederne sier de har god nytteverdi av å delta på møter og seminarer. Nils Olav Nergaard er medlem i ressursgruppen for teknologi. De roser også nettverket i Viking og Oilers.

- Spesielt Oilers har vært fenomenalt for oss. Profitbase er opptatt av distriktspolitikk og tar et stort samfunnsansvar. Selskapet støtter Strømmestiftelsen med et barnehjem i Bolivia og Uruguay samt et prosjekt med mikrolån i Uganda. Z-Uganda drives av to lokale Stavanger-kvinner sammen med lokale representanter fra Uganda.

- Tenk hvor mye vi kan støtte når vi blir store, drømmer Nergaard.

Drømmen kan fort gå i oppfyllelse.

Tar grep for Jæren

Klyngeinitiativet på Jæren kan føre til flere internasjonale kontrakter og sikring av arbeidsplasser. Det tror flere aktører på Jæren.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Produkt- og markedsutvikling skjer stadig fortere, og også våre bedrifter må tåle å stå i stadig økende internasjonal konkurranse. Da blir vi fort små, og samarbeid kan være helt avgjørende for at vi sammen klarer å være attraktiv nok, sier næringssjef i Time kommune, Reidar Hebnes.

Gjennom etableringen av Alloyance vil 17 bedrifter konkurrere om nye internasjonale oppdrag. Tanken er at de sammen vil fremstå både sterkere, mer kompetente og konkurransedyktige. Pr i dag er bedriftene Byberg, Metallteknikk, Aarbakke, Årdal Maskinering, Depro, UniMek, Jb Maskinering, IKM Haaland, Maskinering og Sveiseservice, Ole G. Nord Varhaug, Lie CNC, GMV, Tubedrift, JB Engeneering, Not, Atlas RTD og Oldfield Services.

Ideen ble sådd på senhøsten i 2014 under et møte der både industrigründer Inge Brigt Aarbakke og Hebnes deltok. Første nettverksmøte ble avholdt på Jæren hotel 15. januar i fjor. Ett år senere ble alliansen presentert.

- Vår rolle i næringsmessig sammenheng er å legge best mulig til rette for videreutvikling av våre ulike bedrifter, og stimulere til nye, samt nye fremtidsrettede arbeidsplasser. På internasjonale messer har vi lenge sett at bedrifter fra andre regioner i verden gjør felles front, blant annet gjennom felles profilering på stands, sier Hebnes.

UTFORDRINGER

Industrien har lange tradisjoner på Jæren, men også her har oljeprisfallet ført til store utfordringer. Flere bedrifter har måttet permittere eller si opp ansatte. Ideen om et nærmere samarbeid førte til en rekke diskusjoner og møter med tanke på å etablere en allianse. Over 20 bedrifter sa seg i utgangspunktet interessert i å



Inge Brigt Aarbakke og ordfører Reinert Kverneland under lanseringen av Alloyance.



Næringssjef i Time, Reidar Hebnes.

være med. Greater Stavanger ble engasjert som prosjektleder, og også Innovasjon Norge støttet prosjektet økonomisk.

Totalt omsetter alliansen for to milliarder kroner og sysselsetter over 1000 ansatte. Ifølge Inge Brigt Aarbakke skal bedriftene ikke konkurrere på, men samarbeide på det internasjonale markedet.

– Jeg tror det er utrolige muligheter, sier han.

Det også næringssjefen i Time, Reidar Hebnes.

ØKENDE KONKURRANSE

- Produkt- og markedsutvikling skjer stadig forttere, og også våre bedrifter må



- Vår rolle i næringsmessig sammenheng er å legge best mulig til rette.

Reidar Hebnes

tåle å stå i stadig økende internasjonal konkurranse.

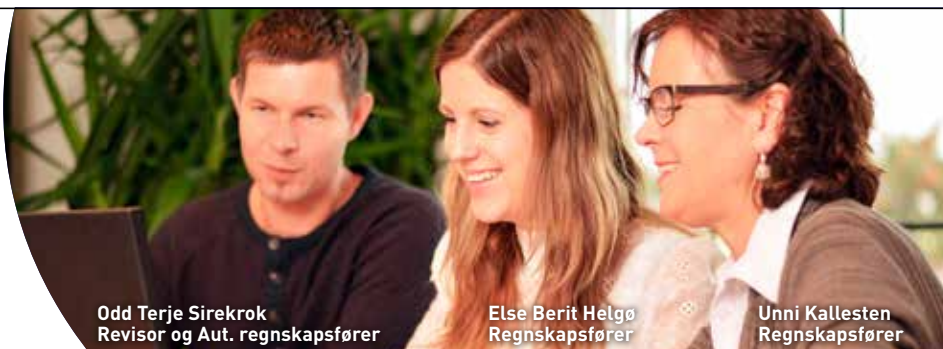
- I hvilken grad kan kommunen bidra til at dette prosjektet gir resultater?

- Time kommune så at det fort ble bedrifter fra flere kommuner og da var det naturlig å koble på Greater Stavanger som har gjort en kjempejobb som prosjektleder. Det tar tid å etablere nødvendig tillitsforhold i nye grupper, og vi følger fremdeles opp og fremmer Alloyance i ulike fora vi deltar i. Vi vil også arrangere en "Eksport fra Jæren"- dag i slutten av mai. Der kan både Alloyance-bedrifter og andre selskap som er interessert få informasjon om, og snakke med GIEK, Eksportkreditt, Innovasjon Norge og andre, sier Hebnes.



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS



Odd Terje Sirekrok
Revisor og Aut. regnskapsfører

Else Berit Helgø
Regnskapsfører

Unni Kallesten
Regnskapsfører

Lei av usikker og gammel regnskapsinformasjon?
HOS OSS FÅR DU LØPENDE OVERSIKT – DAGLIG!

Gjennom effektive nettbaserte løsninger har du alltid tilgang til oversiktlig og kvalitetssikret regnskapsinformasjon. Få oversikt over likviditet, resultat, prognoser og nøkkeltall – når du selv ønsker det, like enkelt som i nettbanken.

TVERRFAGLIG KOMPETANSEHUS

Våre 22 ansatte arbeider løpende med faglig oppdatering for å kunne veilede deg og kvalitetssikre din regnskapsinformasjon. Ved å samle revisjons- og regnskapskompetanse under samme tak, får du tilgang til hjelp og veiledning innen et bredt spekter av fagområder.

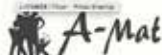
Vi gir deg
KONTROLL

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

A MAT AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Jon Rødal, 97926255,
jon@a-mat.no
Web: www.a-mat.no

Mat er noe vi nyter hver dag. Middagene har en sentral rolle i alle menneskers liv og hverdager. Derfor ønsker A-Mat å tilby deg råvarer levert hjem på døren med oppskrifter på gode og enkle middagsretter. Da slipper du å lage handleliste, planlegge og stresse. A-Mat leverer mat på døren i Stavanger, Sandnes, Gjesdal og omegn. A-Mat sin ekspertise er å lytte til ditt behov og dine preferanser. Derfor ønsker vi ris og ros, tips og råd velkommen. Har du en oppskrift selv eller vet om noen som vi burde ta kontakt med, så er vi veldig interessert i å høre fra nettopp deg.



ALERIS PARADIS (TIDL. TERES COLOSSEUM STAVANGER)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sylvia Tjessem, 51911960,
sylvia.tjessem@teresstavanger.no
Web: teresstavanger.no

Fra 2. november 2015 er Teres offisielt en del av Aleris. Med Teres på laget har Aleris 15 klinikker på ti steder i Norge, og er Norges største private sykehuskjede. Aleris Paradis har offentlig sykehusgodkjenning med overnattingsmulighet, holder til i topp moderne lokaler og har alt av nødvendig avansert medisinsk utstyr. Aleris Paradis har det nyeste utstyret og topp moderne lokaler med lettvin og diskret tilgang.



QUALITY HOTEL POND

Beliggenhet: Forus
Kontaktperson: Vibeke Oppedal, 51636800,
vibeke.oppedal@choice.no
Web:
nordicchoicehotels.no/quality/quality-hotel-pond

4. april 2016 slår Quality Hotel Pond opp dørene på Forus, midt i det ekspansive og internasjonale virksomhetsområdet i Stavanger-regionen. Quality Hotel Pond er et komplett fullservice-hotell med konferanse anlegg. Med 184 rom, åtte konferanselokaler og kapasitet til å ta imot 400 personer ligger alle muligheter til rette, fra mindre møter til store konferanser, bankettmiddager og eventer. I Brasserie X kan du bestille en god lunsj eller en spennende konferansemiddag med kolleger og forretningsforbindelser.



BY NORDIC CHOICE

JÆREN REGNSKAP AS

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Oddmund Wiig, 51788650,
oddmund@j-regnskap.no
Web: j-regnskap.no

Jæren Regnskap AS tilbyr små og mellomstore bedrifter personlig oppfølging og kompetanse på regnskapsføring, lønn, edb-løsninger, fakturering, budsjett, årsoppgjør og økonomisk rådgivning. Jæren Regnskap AS ble stiftet i 1982 så vi har over 30 års erfaring i faget. Selskapet tilstreber seg stadig å følge med i den teknologiske utviklingen i bransjen, og kan nå tilby gode løsninger for deg og din bedrift.



NORTH SEA RIGS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Heidi Baugstø,
hb@northsearigs.com
Web: northsearigs.com

North Sea Rigs AS ("NSRAS") provides a unique framework to manage the building of rigs and vessels in China on behalf of Owners at competitive prices. NSRAS can provide a complete project management service and through its agreements with financial institutions can assist in sourcing equity and debt finance if required. NSRAS provides a complete management solution including site construction management and technical support in China.



TOOLSERV AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jon Eirik Kvithyll, 51 31 55 85,
jon.eirik@toolserv.no
Web: toolserv.no

Toolserv AS is focused on delivering quality and has invested in state-of-the-art equipment, such as the new AMC RT Torque system, in order to serve our customers in the best possible manner. The company is a coalition of experienced oil field personnel and mechanics whose wide-ranging backgrounds offer a diverse skill-set. By ordering services from Toolserv AS you will get all required maintenance for your tools through one supplier.



CORE COACHING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Marit Simonsen Ohm, marit.ohm@core-coaching.no
Web: core-coaching.no

Core Coaching bidrar til personlig og verdibasert oppfølging og utvikling ved:
Omstilling/nedbemanning/arbeidsledighet
Karriereendring
Ledelse/prestasjonsutvikling
Balanse jobb/privatliv
Personlig vekst



LEADING CHANGE AS / LEAD/

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Leif Ostermann, 46428283, leif.ostermann@leadingchange.no
Web: leadingchange.no

LEAD/ offers advertisement, executive search & recruitment & staffing and consulting services to our customers and clients. Our niche is to apply the specialized competence of high quality former military personnel, with a strong ethical foundation, and international experience for encased efficiency and to realize ambitious business goals and objective.



CARNAIN AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Øyvind Nernæs, 99269082,
oyvind.nernaes@carnain.com
Web: carnain.com

Carnain AS are a company that are experts at IT operations. The company has wide knowledge about many types of technologies, but it's specialty is the Microsoft System Center portfolio. Carnain are situated strategically 16 kilometers from one of Norways main business centers and Oil capital, Forus.

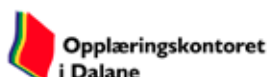


NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

OPPLÆRINGSKONTORET I DALANE

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Tom Rasmussen,
tom@okidalane.no
Web: okidalane.no

Opplæringskontoret er et samarbeidsorgan for lærebedrifter/medlemsbedrifter i Lund, Bjerkreim, Sokndal og Eigersund Kommune. Opplæringskontoret har som formål og effektivisere og koordinere medlemsbedriftenes opplæringsvirksomhet, samt bidra med god faglig kvalitet over opplæringen. Opplæringskontoret driver aktiv oppfølging av lærlingene og bidrar til at hver enkelt lærling oppnår nødvendig kompetanse som kreves for å bli en dyktig fagarbeider i det enkelte yrket.



IFRA EIOR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Erik Johannesen,
epjo@ifra-eior.com
Web: ifra-eior.com

IFRA EIOR AS (IFRA) is short for 'Integrated Field Reactivation Architects & Enhanced Increased Oil Recovery'. IFRA was founded in 2011 and consists of personnel with wide international experience within reservoir management, advanced recovery techniques and project management throughout the entire E&P value chain, including field decommissioning. IFRA are the only oil service company aiming to help clients reactivate mature fields, increasing oil recovery by 15-25 % and extending field life by 10+ years. They do this by combining conventional oil recovery technology (IOR) and advanced new technology (EOR) at break-even prices around 30-50 USD/ bbl.



DEVO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Per Ween, 40002177,
per@devo.as
Web: devo.as

DEVO skal levere kvalitet i entrepriser gjennom riktig bruk av ressurser og kompetanse for å møte kundens forventninger! DEVO er en solid nysatsing etablert av erfarne fagpersoner med lang fartstid i byggebransjen. DEVO skal være en allsidig byggentreprenør som kan påta seg de fleste typer oppdrag innen byggebransjen. DEVO tilbyr tjenester innen:

Nye næringsbygg
Rehabilitering, offentlig og privat
Nye boligbygg
Rehabilitering
Nye offentlige bygg
Skadesanering og oppbygging etter forsikringsskader



FJORDKRAFT AS

Beliggenhet: Fyllingsdalen
Kontaktperson: Erik Royland,
erik.Royland@fjordkraft.no
Web: Fjordkraft.no

Fjordkraft tilbyr gode strømvavtaler til privat- og bedriftskunder over hele landet, og selskapets prisvinnende kundesenter er tilgjengelig på 06100 alle hverdager fra 8 til 20. Fjordkraft tilpasser avtalen sin etter din bedrift, du kan spare mye ved å velge riktig avtale. Valg av avtale kan være viktig for å redusere strømkostnadene for din bedrift.



O.B. WIİK AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kjell Ove Rossehaug, 90749903,
korosseh@gmail.com
Web: obwiik.no

O.B.Wiik Haller, Telt & Presenninger utvikler, produserer, leier ut og selger plathaller og stålhallar som blant annet kan brukes som lagerhallar og produksjonshaller, men selskapet er nok like kjent for sine telt, presenninger og arrangementsløsninger. O.B.Wiik leverer alltid høy kvalitet til konkurransedyktig pris.



INTEGRATE RENEWABLES AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Wim Lekens, 91881049,
wim@irenewables.no
Web: irenewables.no

Integrate Renewables AS er en norsk bedrift med hovedkontor i Stavanger, Norge. Selskapet har spesialisert oss innenfor desentralisert fornybar energiproduksjon. Om det er på hytter, boliger eller næringsbygg kan Integrate Renewables prosjektere, installere og vedlikeholde fornybare anlegg for energiproduksjon. Integrate Renewables tilbyr skreddersydde løsninger til ditt tak og behov. Enten det er flatt, skrått eller om du ønsker en integrert løsning.



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

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





Akkurat stor nok

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Hvorfor er det ingen som kjemper for å splitte opp kommuner? Hvorfor er det ingen på Høyland og på Madla som vil bli selvstendige igjen, når fordelene med mindre kommuner er såpass mange og åpenbare som motstanderne av regjeringens kommunereform vil ha det til?

Demokratiet vil lide, dersom kommunene blir større. Tjenestetilbudet vil bli sentralisert og byråkratiet vil vokse. Det vil ødelegge identiteten vår, dersom vi skal gå sammen med nabokommunen. De er bare interessert i å sluke oss. Vi har ingenting å tjene på en sammenslåing, snarere tvert imot. Vi har det jo så bra som vi har det, hvorfor skal vi endre på noe? Har du hørt argumentene før? Regner med det ja. Mostanden mot kommunesammenslåing er massiv i mange kommuner, i alle fall dersom du hører på mange lokalpolitikere. Jeg avfeier heller ikke argumentene deres som totalt irrelevante. Identitet betyr noe, utvilsomt. På samme måte som stordriftsfordeler er godt dokumentert, er det også dokumentert at det er noe som heter stordriftsulemper. Det er heller ikke slik at alle innbyggere i alle kommuner vil få det bedre med en kommunesammenslåing. I noen tilfeller er det en fordel å ha folkevalgte som slipper å ta hensyn til helheten og som bare kan jobbe for din bygd og din bydel.

INGEN JOBBER FOR LØSRIVELSE

Men det som likevel undrer meg ganske kraftig er at dersom fordelene med å være mindre er såpass mange og sterke - og det er knyttet så mye historie og sterk lokalidentitet til gamle kommunegrenser som mange vil ha det til, hvorfor er det så godt som ingen som seriøst arbeider for å splitte opp en eneste kommune? Blant landets 428 kommuner, har jeg ikke klart å registrere ett eneste seriøst initiativ for å dele noen av dem, til tross for at de aller

fleste er resultatet av tvangssammenslåinger på 60-tallet.

Siden Randaberg mener de har det best alene og er store nok som de er, hvorfor mener ikke Høyland i Sandnes det samme? Høyland var den store kommunen i dagens Sandnes før sammenslåingen i 1965 med over 20.000 innbyggere. Sandnes hadde bare 4.000. Høyland hadde nok vært 30.000-40.000 innbyggere i dag, minst - og mer enn store nok til å stå på egne ben. Motstanden mot sammenslåingen i 1965 var massiv, men det er ikke mange blant de folkevalgte som i dag vil ut av Sandnes kommune. Det samme gjelder for Madla. De hadde 6.000 innbyggere før de ble tvangssammenslått med Stavanger i 1965. I dag er de nesten 20.000. Mer enn nok til å bli en egen bærekraftig kommune.

I både Sandnes, Sola og Randaberg er det betydelig skepsis, for å si det mildt, mot å slå sammen storbyområdet til en bykommune. Men i Bergen, der storbyområdet allerede er samlet i en kommune etter at Arna, Fana, Laksevåg og Åsane ble innlemmet i Bergen i 1972, er det ingen av lokalpolitikerne som snakker varmt om løsrivelse for storbykommunens klamme grep, til tross for at tre av disse bydelene hadde vært store kommuner på egenhånd med rundt 40.000 innbyggere - om de hadde stått alene.

BETINGET

Ut av dette er det nærliggende for meg å konkludere med at motstand og skepsis mot kommunesammenslåinger, betinger en kommuneadministrasjon med tilhørende lokalpolitikere. Uten

dette tospannets faktiske eksistens, er det ingen av betydning som ser fordelene av gamle kommunegrenser og heller ingen i befolkningen som har et engasjement for dem - til tross for all verdens lokalpatriotisme. Med andre ord, uten noen som frykter for sin posisjon og sin stilling, ingen mostand eller kamp. Alternativt fikk Schei-komiteen på 60-tallet, som i stor grad har lagt grunnlaget for dagens struktur, en visjon fra Gud om hvor de perfekte kommunegrensene i Norge burde være, for evig og alltid. Men siden antallet kommuner i Norge har variert betraktelig gjennom de siste snart 200 årene, fra under 400 til nesten 800 - velger jeg å tro det første.

I skrivende stund er det kun ni kommuner i Norge som har bestemt seg for å slå seg sammen, til tross for at regjeringen har beordret samtlige til å vurdere mulighetene. Dette til tross for at svært mange, både blant fagfolk, i næringslivet og også blant politikerne på Stortinget, mener at dagens kommunestruktur er uheldig. Den utbrette holdningen synes å være at kommunesammenslåing er fornuftig, så lenge vi slipper selv. Enten kommunen er liten eller stor, har vokst helt sammen med sine søstre og brødre eller har to timers reisetid fra kommunesenter til kommunesenter, mener de dagens kommunestruktur er den mest naturlige - for sin egen del. Det minner meg om Inger Hagerups dikt: Liten? Jeg? Langtifra. Jeg er akkurat stor nok. Fyller meg selv helt, på langs og på tvers, fra øverst til nederst. Er du større enn deg selv kanskje?

Alternativt fikk Schei-komiteen på 60-tallet, som i stor grad har lagt grunnlaget for dagens struktur, en visjon fra Gud om hvor de perfekte kommunegrensene i Norge burde være, for evig og alltid.

Steinar Aasland

HOLD EN HÅND PÅ RATTET NÅR DINE ANSATTE KJØRER BIL

36% AV DØDSULYKKENE PÅ VEIEN ER ARBEIDSRELATERT,
22% AV DEM SKYLDES FØRERE I RUS. HJELP OSS Å FÅ TALLET NED.
SYSTEMATISK ARBEID KAN GI NYE MULIGHETER FOR DIN VIRKSOMHET
ELLER KOMMUNE, MELD DEG PÅ KONFERANSEN!

5. APRIL, STAVANGER FORUM

PROGRAM OG PÅMELDING

<http://www.rogfk.no/Arrangementer>

(under arrangementer «Ta sjansen på sikkerhet»).

Bindende påmelding.



Kom dere ut

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

I dag er avisene preget av oppsigelser og alt som vondt er, og med god grunn. Tidene er vanskelige. Det er nok og slik at pessimismen smitter og forsterker krisen. Vi har på kort tid gått fra at hovedproblemet var mangel på ingeniører til at oppsigelser er noe som kan ramme alle, selv om en er aldri så dyktig.

Rogaland er hardest rammet. Rogaland er fortsatt det største oljefylket med 37 prosent av all aktivitet basert på plasseringen av selskapenes hovedkontor. Men vi er ikke det fylket som er flinkest utenfor landet. Dette har blitt fremhevet av blant annet NHO. Det skyldes selvsagt flere ting. For det første er flere større internasjonale serviceselskaper etablert her med sitt norske datterselskap. Det vil si de er internasjonalisert til Norge. De skal bare være i Norge, og størrelsen på etableringen går opp og ned med deres aktivitet på norsk sokkel. For det andre er det mange selskaper her som lever av å være lokal representant for internasjonale produkter. Disse er agenter eller representanter, eller kall det hva du vil. Men utenfor Norge har de ingenting å gjøre, for der er det andre som har rettighetene til å selge de samme produktene. For det tredje er mye av industrien servicebasert mot drift på norsk sokkel. Det kan være alt fra mekaniske verksteder, til bedrifter som driver med elektro og automasjonsservice på sokkelen. I tillegg til alt dette har vi hatt kapasitetsproblemer og flere bedrifter har ikke sett noen grunn til å gå over bekken etter vann.

Men nå har det blitt tørke i denne bekken. Derfor er det krise i industrien.

GLEDER MEG

Men nettopp derfor gleder det meg ekstra å se de som gjør det bra. I slutten av januar stod det en artikkel i Stavanger Aftenblad under overskriften: Sitat: Øglænd gjorde suksess i Russland – nå vil de ha med flere bedrifter utenlands. Videre forteller Geir Austigard at "valutakursen og effektivisering internt gir bedriften en fantastisk mulighet internasjonalt og han forteller at de jobber med å dra fordel av dette. Han har også en klar oppfordring til industrien om å reise utenlands. Men han ser at mange nøler." Det heter videre: "Øglænd Systems henter 87 prosent av inntektene sine fra aktivitet i utlandet. Det er et enormt marked der ute" sier Austigard. "Ja det har blitt mindre, men det er fortsatt enormt." - Så langt sitat fra Aftenbladet. Historien er tilgjengelig på bedriften sine hjemmesider.

Det er helt fantastisk at en bedrift som lager noe så tilsynelatende enkelt som opphengssystemer og kabelbaner kan med utgangspunkt i Norge være verdensledende innen sin nisje. Jeg var selv en av Øglænd

Systems "offshore-kunder" allerede i 1982 og har fulgt bedriften siden da. Suksess skyldes selvsagt dyktige folk og målrettet arbeid over tid. Ingen bryter som skrues av og på fra det ene året til det neste.

PRODUKTER SOM KAN LEVERES

Så kan andre si at det er lett for dem. De leverer bare et produkt, får betaling og ferdig med det. Kunden tar seg selv av installasjon. Det er for så vidt riktig, men mange norske bedrifter er i samme situasjonen. De har teknologiprodukter som kan leveres. Trenges det lokal sammenstilling og etter salg service er det alltid lokale bedrifter en kan inngå samarbeid med om en ikke ønsker å gjøre alt selv.

Og mange bedrifter har suksess ute. Norge eksporterer teknologi og tjenester til internasjonal olje- og gassindustri for mer en det doble av hele sjømatekporten.

Men ikke bare rene teknologileverandører gjør det bra. Også rene servicebedrifter samt bedrifter som kombinerer teknologi og tjenester gjør det bra internasjonalt. Også i Russland. Et eksempel er Roxar på Forus. De har en stor del av sine inntekter fra nettopp Russland. De greier i disse dager å møte press på priser med økt markedsandel. Roxar utfører reservoar modellering og er avhengig av tett kontakt med kunde fra dag til dag. Da må du ha folk på bakken der kunden er. Det har Roxar. De har jobbet i Russland over tid og nyter stor tillit hos de russiske oljeselskaper.

Et annet eksempel er Aker Solutions MMO divisjon som ledes fra Jättävågen. De har stor suksess i Canada og har nylig sikret seg den store modifikasjons og vedlikeholdsavtalen på Hebron for ExxonMobil. Her er en også avhengig av lokal tilstedeværelse. Men det er ingen tvil om at Canada etterspør norsk teknologi og kvalitet.

Jeg kunne nevnt mange andre lokale bedrifter som gjør det bra ute, og flere markeder har høy aktivitet, kanskje spesielt i Midt Østen. Deres høye aktivitet er en av årsakene til lav oljepris og lavere aktivitet i Norge. I tillegg åpner Iran seg opp som et mulighetens marked.

Senterpartiet kjørte som slagord en periode at en måtte ta hele landet i bruk. Jeg vil hevde at norske leverandører må ta hele verden i bruk. Da er markedet fortsatt veldig stort.

De fleste er enige i dette. Problemet er bare at tidene er nå så dårlige og bedriftene sliter.

Og da er det flere som ikke skal bruke penger på internasjonalisering når en ikke er sikker på at det betaler seg tilbake i løpet av kort tid. Jeg forstår det. Men for to år siden hadde de samme bedrifter ikke kapasitet til å gå ut, eller det hele ble halvhjertet. For bedriftene hadde mer enn nok med å møte etterspørselen fra kundene hjemme. Ingeniører og fagfolk var mangelvare. Så da kommer det naturlige spørsmålet: Når er det den rette tida?

ALLTID DEN RETTE TIDA

Etter min mening er det alltid den rette tida. En må bare gjøre det helhjertet. Det begynner med markedsundersøkelser, konkurrentanalyser, alternative entry-strategier, kundebesøk etter kundebesøk etter kundebesøk, før en bestemmer seg. Det holder ikke for en leder å ta en beslutning når en står og pusser tennene om morgenen, ei heller over en pils i en bar sammen med gode venner som kjenner noen som kjenner noen i et oljeselskap en plass der ute.

Skal en lykkes må en legge planer og jobbe systematisk over tid. Begynne i dag og fortsette i morgen. Justere planer etter som en lærer mer. Fortsette, fortsette og fortsette. Det som gir suksess i Norge gir ofte suksess utenfor Norge, riktignok tilpasset lokale forhold. Men heller ikke noe mindre innsats kreves. Derfor må de beste folkene settes av samtidig som det rekrutteres lokalt.

Jeg skal avslutte med en liten historie: I april 2010 var vi en stor gruppe som ble sittende askefast i Korea etter at vi hadde besøkt Hyundai for å sikre norske leverandører til Eni's Goliat-prosjekt. De fleste var opptatt av å komme seg raskest mulig hjem og jobbet med å finne ut hvordan en kunne komme inn til Europa. Men en erfaren salgsmann fra Karmøy var mer opptatt av hvor han kunne selge nå. Så med visum til Kina ble turen lagt til Dalian, Nantong og Shanghai for å besøke kunder der. Deretter ville det nærme seg OTC i Houston. Og i Houston området var det jo flere potensielle kunder å besøke i forkant. Dermed ble salgsturen til Korea forlenget med tre uker. Kona fikk en telefon med forklaring. Bedriftsledelsen applauderte med god grunn.

Skal en ha suksess internasjonalt er det viktig å finne folk med den type innstilling. Liker en det ikke så finn på noe annet. Vi konkurrerer om å bli verdensmestre, ikke kretsmestre. Da må de som vil være med dimensjonere tankene deretter.





Refleksjoner rundt Frøyland bru og grensesyndromet

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

Grensene mellom kommunene på Jæren er gjerne avtegnet med naturens egne merker: Elver, kanaler og knaustopper. Er det en elv som er grensemarkeringen må det bygges en bro mellom de to kommunene. Det er flere slike på Jæren, og de er bygget for en gammel tid med smalhals og broene ble smale og svake for akseltrykk.

Organisering dreier seg mye om å fordele ansvar og myndighet innen organisasjoner eller mellom organisasjoner av ulike typer.

Ansvar innbærer å fordele oppgaver. Myndighet er retten til å bestemme hva som skal gjøres og hvordan. En utfordring man møter i organisasjonsverden er at det oppstår grenser som gjør at det blir uklart hvem som har ansvar for hva. Når arbeidsdelingen er fastlagt, oppstår gjerne to problemer. Det ene er at ansvarsfordelingen ikke er forstått eller ikke akseptert. I restaurantverden kommer dette til uttrykk i at alle servitørene sier at "det er ikke mitt bord", med det resultat at gjesten sitter der uten vått eller tørt. Det andre er at det kommer nye oppgaver som leiter etter noen som tar ansvar eller fatter de nødvendige beslutningene. Dette er et fenomen som fanges opp i uttrykket "falle mellom to stoler". I livet innen og mellom organisasjoner kan det oppstå krigssoner med demarkasjonslinjer og ingemansland. Det skytes dann og vann, men mest skjer det ingenting, inntil noen tar initiativ og bygger bro mellom partene. Broer har likevel grenser. I den svensk/danske serien "Broen" starter intrigen med at et lik ligger plassert nøyaktig der grensen mellom Danmark og Sverige går på Øresundbroen. Hvem har ansvaret for etterforskningen, Sverige eller Danmark?

GRENSENE PÅ JÆREN

På Jæren har vi 50 år gamle kommunegrenser. Til glede for nærdemokrati og evnen til å husholde og prioritere det viktigste (blir administrasjonen for robust mister man lett den evnen). Til besvær fordi det blir mange grenseproblemer og lite effektiv teigdeling. Der det er en elv som er grensemarkeringen, må det bygges en bro. Det er som nevnt flere slike på Jæren.

Mens veiene rundt blir brede, har disse broene fått leve sitt liv som flaskehals år etter år. På Fv 505 har vi i friskt minne den smale og stygge jernbroen fra 1934 som forbandt Sandnes og Klepp ved Foss-Eikeland. Vi ble vant til den. Lite

99

Forklaringen kan være at Time-buen er arrigere enn den mer lame Klepp-buen, eller at det har sin årsak i at det er flere fra Time som krysser broen enn Klepp-buer.

Einar Brandsdal

skjedde inntil det i 2004 ble alvor i planene. Julegaven til folket sør for Figgjoelva ble i 2010 en ny bro til en prislapp på vel 60 millioner - inkludert en rundkjøring med et fint kunstverk som illustrer tre Figgjo-lakser - to spretne og en som er så slapp at den må ha vært utsatt for landbruksforurensning.

FRØYLAND BRU

Skigarder lever ikke evig, men det synes grensebroen mellom Time og Klepp - Frøyland bru - å gjøre. De siste generasjonene har her lært folkeskikk og vennlighet når det ikke er noen kjøreregler som forteller hvem som har forkjørsrett, de som kommer fra Klepp eller de som kommer fra Time.

Av de to ordførerne som burde dele på skylda for at intet har skjedd med broen på deres vakt, synes ifølge avisoppslagene å tyde på at Times Reinert Kverneland får mest kjeft. Forklaringen kan være at Time-buen er arrigere enn den mer lame Klepp-buen, eller at det har sin årsak i at det er flere fra Time som krysser broen enn Klepp-buer. Frøyland bru minner oss om Øystein Sundes vise om den danske campingvogna som punkterte på Låtefoss bru og at det ble dannet seg et idyllisk samfunn der. En slik idyll kan også oppstå når Orstad/Kvernaland skal realisere Bybåndet sør. Noen drømmer om en by på Lillehammers størrelse der. Prognosene forteller at over 15 000 biler skal passere Frøyland bru når utbyggingen er ferdig. Utbedres ikke broen blir det nok så stillegående kør at den nye byen kan søke om å bli tatt opp i slow city-bevegelsen.

ET VESEN

I det offentlige Norge har vi noen organisasjoner som ender på vesen. De høres litt skumle ut. Og de er meget gamle, har faglig autoritet og de kjenner det politiske spillet godt. De kalles helsevesen, brannvesen, havnevesen og mange andre vesen. Vegvesenet er det vesenet som sannsynligvis har fått institusjonalisert mer makt enn våre folkevalgte på alle nivåer, inklusiv samferdselsministeren fra Time og som har passert Frøyland bru fra krabbestadiet. I forrige måned varslet Statens vegvesen oppstart av et prosjekt som kan fjerne jærabilistenes største irritasjonsmoment. Kommunene var ikke informert. Aftenbladet skriver: "Varslet kom helt overraskende, også på kommunalsjefen i Time, Bjørn Meling, som er kjent for å ha kontroll med alt som skjer i hans egen kommune. - Jeg hadde faktisk ikke hørt noe om Frøyland bru før jeg onsdag kveld gikk gjennom mailene mine hjemme". Det kan nevnes at Frøyland bru kom inn i bildet fordi vegvesenet skal utvide Rv 44 og at de trenger en omkjøringsvei for å realisere dette prioriterte prosjektet, og ikke på grunn av Orstad/Kvernaland-utbyggingen.

KOMMUNESAMMENSLÅING

Jeg startet ut denne artikkelen med en forestilling om at de smale grensebroene var resultat av det vanlige grensesyndromet vi møter mellom kommuner og andre organisasjoner. Tilfellet Frøyland bru, tyder på når det gjelder å binde sammen veier i distriktet er at det ikke er kommunene som rår, heller ikke Fylkeskommunen som faktisk har en regional rolle i å binde sammen. Nei, her er det nok Vegvesenet som er maktfaktoren som må overvinnes. Ytterligere forsterket blir denne konklusjonen når jeg av venner blir gjort behørig oppmerksom på at det ikke bare er grensebroene som er smale. Det er også de eldre broene innen kommunene. Den svært trafikkerte broen over Øksnevadporten er et godt eksempel. Her har sikkert en annen etat som lider av demokratisk underskudd, Jærbaneverket, også noen egeninteresser som skal ivaretas.

BLI HØRT BLI BEDRE BLI MEDLEM

Er din bedrift medlem?

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

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

NÆRINGSFORENINGEN SKAL VÆRE:

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

» ÅRSKONTIGENT 2016

1 - 5 ansatte	3.000,-
6 - 15 ansatte	3.500,-
16 - 30 ansatte	5.500,-
31 - 50 ansatte	8.500,-
51 - 70 ansatte	10.500,-
71 - 100 ansatte	15.000,-
101 - 150 ansatte	20.000,-
151 og oppover	25.000,-
Studenter	500,-
Pensjonister	600,-
Gründere første år	1.500,-

For mer info se rosenkilden.no

KONTAKT OSS:

Randi Mannsåker, prosjektleder
Mobil: 464 129 59
Epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no







JOSTEIN SOLAND

Om oljå og oss...

"Reports that say that something hasn't happened are always interesting to me, because, as we know, there are known knowns; there are things we know that we know. There are known unknowns. That is to say, there are things that we now know we don't know. But there are also unknown unknowns. There are things we do not know we don't know", sa den amerikanske forvarsministeren Donald Rumsfeld under Irak-krigen i 2002.

"The unknown unknowns" omtales i økonomisk teori som sorte svaner. I Norge visste vi ikke at vi ikke visste at det var olje i Nordsjøen. Norges geologiske undersøkelse (NGU) hadde i 1958 sagt at det ikke var spor etter hydrokarboner. I 1969 fant vi Ekofisk - en formidabel "sort svane" seilte opp på Nordsjøen.

Norge har nå pumpet olje i 50 år. Da er det betimelig å spørre som International Research Institute of Stavanger (IRIS): «Hva har oljen gjort med oss?» Dette forskningsprosjektet analyserer "oss" på kryss og tvers. Målet med all analyse, syntesen, er å gi ny innsikt. Ved å systematisere det vi vet, og søke etter svar på det vi vet vi ikke vet.

SPØRSMÅLENE ER MANGE

Prosjektet er blitt til en meget lesverdig bok redigert av sosiologene Nils Asle Bergsgard og Anders Vassenden med bidrag fra fem andre forskere innenfor sosiologi, historie, litteratur, kunst og arkitektur. Vi får til dels glitrende analyser, som Nils Rune Langelands av aristokrati og ulike høstningsregimer, eller Heming Gujords diskusjon av Øyvind Rimbereid og Tore Renberg som modernistiske heimstaddiktere. Og vi får sosiologiske analyser av kjent stoff.

Forfatterne har søkt «på radaren» etter etterkrigsgenerasjonen og folket i regionen fram til i dag. De poengterer at forhold kan ligge «under radaren».

«Vi er ikke bare blitt nyrike, men også «nylike» - er en av konklusjonene som trekkes i prosjektet.

Dette «viet» er etterkrigsgenerasjonen født 1945-50, babyboomerne eller 68-erne som gjennomløp den store frigjøringen fra religion og avholdsbevegelse. Og det er barna til denne generasjonen – født mellom 1975 og 1980 – som er gjenstand for det store «radarsøket»: 39 personer som «speiler befolkningen med tanke på utdannelse, yrker, inntekt og kjønn», er blitt dybdeintervjuet.

Forskerne har også trukket inn historiske studier og relevant skjønnlitteratur som gir arbeidet et 100-årsperspektiv.

Kan utviklingen av Stavanger tjene som et prisme for utviklingen av Norge

og den vestlige verden de siste 40 årene? Er trendene tydeligere i Stavanger enn andre steder? Mye har vi nok både ant og visst. Hvordan er vår egen verdiutvikling og selvforståelse? Har rikdommen ført til materialisme? Hvordan er det med lagdelingen i samfunnet? Hva leser vi? Hvilken bildekunst og arkitektur foretrekker vi – og hvordan speiler vi oss gjennom innredningen i våre egne hjem?

SVARENE KAN DISKUTERES

Vi lurar på hva som kan ligge «under radaren».

Panelet består av 39 personer. Kan disse gi representative svar?

Stavanger er småborgerskapets by - historisk preget av lavkirkelighet og motkulturer. Gjennom en drøy generasjon er byen blitt landets oljehovedstad og motoren i den norske velstandsutviklingen. Stavangers «verden» er i sannhet blitt forandret – fra etableringen av Det norsk misjonsselskap i 1842 til funnet av olje i 1969 - fra religions- og oljehovedstad til Europeisk kulturhovedstad i 2008. Bergsgard og Vassenden mener å ha "moderert forestillingen om Stavanger som noe særegent: Byen og regionen går mer og mer i ett med resten av landet, både sosialt, verdimesig og kulturelt.»

Den økonomiske utviklingen er kommet "folk flest" til gode. Den demokratiske fordelingen har gitt en bedre balanse mellom økonomisk og kulturell kapital, mellom byens gamle "aristokrati" og innbyggerne ellers. Videre studeres endringen i verdisyn fra «Det mørke fastland» til «Open Port»: Den teknologiske tenkemåten har langt på vei erstattet den religiøse. Smak og estetikk har skapt nye symbolske grenser mellom folk.

Gjennom en drøy generasjon som landets oljehovedstad har byen vært motoren i den norske velstandsutviklingen. Blikket har vært rettet vestover - over havet og ikke mot Østlandet: "Stavanger har framstått som et klasseløst innhøstingsregime (av fisk og olje) der den småborgerlige figuren ble en symbiose som fanger inn både idealismen og den jordnære praktiske sans, det radikale og det konservative, eliten og oppkomlingen,

omlandet og byen, bedehusmannen og begersvingeren." Leser vi.

"UNDER RADAREN"

"Veksten i inntektsnivået har vært sterkere i Stavanger enn i de andre storbyene i Norge. (...) For også ulikhet i inntektsnivået har økt, og forskjellen er nå størst i Stavanger av storbyene." Leser vi.

Her er vi ved vår kanskje viktigste "radarfangst". Som medlem av etterkrigsgenerasjonen mener vi å se at todelingen av økonomien ikke er fanget opp: "Di i oljå og adle oss andre". Oljeselskapene har måttet svare 53 prosent "oljeskatt" pluss 25 prosent selskapsskatt - hvilket gir 78 prosent skatt på overskudd. Lønninger og frynsegoder er kostnader som kan trekkes fra før skatt. Slik sett koster 100.000 kroner i høyere lønn for en oljeingeniør arbeidsgiveren 23.000 kroner, mens tilsvarende blir 73.000 kroner for andre arbeidsgivere. Slik fikk Stavanger landets høyeste lønninger og som i sin tur drev boligprisene til Norges-toppen.

Det offentlige sakkert, og lærere og helsepersonell fikk vansker med å komme inn i boligmarkedet. Rekrutteringen til noen av samfunnets viktigste jobber sviktet.

Vi har vært nyrike, men ikke "nylike" - mener vi å se under radaren. Ser vi en slutt på de todelte økonomien? Kan dagens lave oljepris bli et nødvendig korrektiv mot et mer balansert samfunn? Nedbemanningen i oljeindustrien er dramatisk for dem som mister jobben - men samtidig vil den kunne skape balanse mellom det offentlige og private arbeidsmarkedet.

"Hva har oljen gjort med oss?" avsluttes med kapitlet "Rike og like?" Hvis nedgangen kan føre til at den todelte økonomien blir historie, blir vi virkelig likere. Vi ser nå at ungdommen trekker til utdanninger innenfor helse- og undervisningsfag, og at søknaden til offentlige stillinger har eksplodert.

Ojefondets størrelse tilsier at vi fortsatt er rike og har handlingsrom. Vi som er i denne generasjonen, mener å se at viktige forutsetninger for endringene fortsatt ligger under radaren - som nasjon - og at vi igjen kan bli likere.

Money, money, money, from EU

“Money, money, money, must be funny, in a rich man’s world”, Abba sings. The money we have in mind comes from EU’s funding program for SMEs. Innovation Norway is Enterprise Europe Network’s partner organization in Norway, and their expertise and services are available free of charge to all Norwegian SMEs, including support to apply for EU funding. If your company is looking for business abroad, this might be a useful article for you.



BY: INGER TONE ØDEGÅRD

EU seeks disruptive innovative technologies, such as biotechnology and healthcare innovation, green growth, resource efficiency, marine growth, ICT-development and smart-solutions. This does not mean that oil & gas SMEs are automatically excluded from the application process. For example, SMEs can reduce carbon footprints through energy-efficient technologies for upstream oil & gas, Eirik Velle Wegner Lønning explains.

Lønning is Innovation Norway’s EU advisor, working with the new Enterprise Europe Network Norge program. Lønning has a Master’s degree in European politics from Oxford and has been working in Brussels as a government relation contact and energy advisor in London. He already has some useful contacts in Europe. Right now his job is to open doors abroad for companies who have international ambitions and you could arrange a meeting with him at the Innovation Norway Rogaland office at Ipark.

Lønning explains that many businesses avoid applications as it is time-consuming and difficult. That’s why Innovation Norway offers free counselling to assist companies with their applications and invite them to be a part in the European network. He is very enthusiastic about this new project and his job is assisting SMEs to:

- Apply for European funding
- Research new markets
- Participate in European Collaborative R&D
- Access European tenders and contracts

- Commercialize new technologies, improve products and services
- Protect your intellectual assets
- Access information on EU legislation

Lønning explains that the European Funding program, “Horizon 2020 is the biggest EU Research and Innovation program ever with nearly €80 billion of funding available over 7 years (2014 to 2020).” The SME instrument has been designed to help fill a financing gap for business innovators with international ambitions. “As part of the Horizon 2020 program, the European Commission is hand-picking potentially disruptive businesses to invest and support as part of the SME Instrument.”

WHO SHOULD APPLY?

Lønning is in charge of Rogaland as well as other districts in South-West Norway. Your company has to meet some criteria:

- “For-profit” SMEs based in EU or H2020 Associated Countries (includes Norway)
- Innovative solutions to existing challenges (green energy, smart technology, resource efficiency etc.)
- Global ambitions and high growth-potential
- Fewer than 250 employees
- Less than €50 million turnover/ balance sheet <€43 million

PROCESS

Lønning further explains that there is a process of three phases, each requiring its own separate application, which is why Innovation Norway will assist you through the entire process if your company meet the application criteria.

There is no such thing as a “free lunch” he says, given that the application can be challenging there has to be cooperation

between the company, Innovation Norway and the EU Network in order to succeed. An application requires a detailed plan, but this is also what you need in order to make it in the large European market of nearly 500 million people.

- Phase 1 – Concept & Feasibility Assessment: lasts 6 months and provides €50 000 in funding
- Phase 2 – Innovation Project: lasts 1-2 years and provides up to €2.5 million in funding
- Phase 3 – Commercialization: provides European networking and potential access to risk finance

Several companies from the Stavanger Area have received EU grants already. Lønning says there are way too many details to include them all in one article, but Innovation Norway offers individual consulting for companies who are interested. More facts and links below. There is lots of potential for companies wanting to join the program, so don’t hesitate to contact Lønning.

Contact information for Rogaland:

Eirik Velle Wegner Lønning,
Phone: +47 45 14 27 28,
E-mail: eiloe@innovationnorway.no



Business Support on Your Doorstep



INN EXPATS EVENTS IN MARCH:

08.03 Arc of Life workshop
15.03 INN Entrepreneur
16.03 Science of Happiness
16.03 Tourism – you might
have a key role
And several sports events TBA

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

FACTBOX:

<http://www.enterpriseeuropenetwork.no/no/English/>

<http://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>

www.innovasjon Norge.no/no/Nyheter/eu-program-styrker-norske-bedrifter/#.VrSHDE32ZaR

Februar 2016

1592

utlyste jobber



Det ble registrert 1874 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er en nedgang på 9 prosent sammenliknet med samme periode i fjor, og 17 prosent lavere enn 2013. Det er fortsatt færre utlyste stillinger, men tendensen mot at det jevner seg ut fortsetter.

	feb.15	feb.16
Ledere	34	13
Ingeniør- og IKT-fag	88	51
Undervisning	198	171
Akademiske yrker	89	94
Helse, pleie og omsorg	707	559
Barne- og ungdomsarbeid	70	49
Meglere og konsulenter	65	52
Kontorarbeid	64	55
Butikk- og salgsarbeid	98	91
Jordbruk, skogbruk og fiske	27	26
Bygg og anlegg	173	106
Industriarbeid	156	118
Reiseliv og transport	89	89
Serviceyrker og annet arbeid	152	112
Uoppgitt	6	6
Totalt	2016	1592

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.

- Midtøsten er et stort

- Stavanger-regionen alene kan fint øke eksporten sin til Midtøsten med flere milliarder kroner årlig, dersom det satses riktig, mener Geir Stokke i LiseMa Invest. I en situasjon der det norske oljeservicemarkedet har krympet betydelig, burde det vært interessant for mange bedrifter i vår region.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Mange norske bedrifter har mye å bidra med i Midtøsten. Men det er nok enda mer tidkrevende å komme inn på enn andre markeder der norsk oljeservice eksporterer til, sier Stokke.

Geir Stokke har totalt bodd 11 år i Midtøsten, fordelt på to perioder siden 90-tallet. Han har jobbet for selskaper som Proserv og Roxar, og i tillegg drevet sitt eget selskap ScandArabian House FZ-LLC i sju år. Han er ingeniør og bedriftsøkonom, med lang internasjonal erfaring. Nå bistår han norske selskaper som ønsker å komme inn på markedet i Midtøsten, slik han også gjorde da han drev ScandArabian House med hjemmeadresse i Dubai.

I 2013 omsatte norske oljeservicebedrifter for rundt to milliarder kroner i Saudi-Arabia, ifølge Rystad Energy. Deretter følger Oman, Irak og Emiratene. Langt fra ubetydelig, men likevel langt bak de store offshoremarkedene i USA, Brasil, Sør-Korea og Storbritannia, for å nevne noen. Derfor mener Stokke at potensialet er betydelig, ikke minst nå når Iran også åpnes opp.

- Araberne kjøper mye av det utstyret de trenger. Derfor posisjonerer hele verden seg for å komme inn på markedet, selv om de etter hvert også har en ikke ubetydelig hjemmeindustri, sier Stokke.

Nå er det en kjent sak at produksjonen av olje på land i Midtøsten ikke er den mest kostbare og teknisk krevende.

- Det betyr at de sjelden er interessert i å utvikle dyrt utstyr selv. Men nå det først finnes, vil de gjerne ta det i bruk dersom prisen er riktig, sier Stokke.

Geir Stokke i LiseMa Invest bistår norske virksomheter som vil inn på markedet i Midtøsten. - Potensiale er stort, ikke minst etter at Iran også er åpnet opp, sier han.



Særlig har han tro på at produsenter av nedihullsutstyr i Norge har et stort potensiale for å lykkes.

PERSONLIGE RELASJONER

- Hva er det som kjennetegner markedet i Midtøsten?

- Personlige relasjoner er alltid viktig i salg, men enda viktigere i Midtøsten enn de fleste andre steder. Det er også en ganske fremmed kultur å forholde seg til for oss, og da kanskje særlig Saudi-Arabia og Kuwait. Iran har vært lukket, men er nok mer åpent enn mange har inntrykk av og interessen er absolutt til stede for å samarbeide med vestlige selskaper, sier Stokke.

marked for Stavanger-regionen



Han advarer samtidig mot å tro at en nysatsing i noen av landene i Midtøsten vil gi umiddelbar inntjening.

- Teorien sier at det vil gå tre til fem år fra du begynner å jobbe med et nytt marked, til du får innpass og det begynner å lønne seg. Jobber du smart, kan du kanskje redusere dette fra 1,5 år til fire år, men det krever ganske mye, sier Stokke.

Og ikke minst er det kostbart. Skal du sende ned egne folk, må du dekke alle utgifter selv, fra hus til helsetilbud og skoler.

- Araberne er også blitt mer og mer skeptiske til selskaper som ikke satser langsiktig i deres region. De har brent seg på produkter og virksomheter som er inne

noen år, for så å forsvinne igjen. Derfor er de også blitt mer og mer glad i firmaer som etablerer seg med produksjonsvirksomhet i landet, kanskje ikke så ulik den holdningen vi har. Særlig Saudi-Arabia vektlegger dette i større og større grad, sier Stokke.

KORRUPSJON

Det er heller ikke til å stikke under en stol at korrupsjon ikke er et ukjent fenomen i Midtøsten, selv om oppmerksomheten rundt dette som en utfordring er gryende.

- Jeg har selv opplevd å måtte gå fra kontrakter på grunn av forsøk på korrupsjon og bestikkelser. Men det er fint mulig å

MIDTØSTEN

- Midtøsten har blant de største oljereservene i verden og Saudi-Arabia er verdens tredje største oljeprodusent. I tillegg har både Iran, Irak, Kuwait og Emiratene betydelige reserver.
- Norsk oljeserviceindustri omsatte i 2013 for rundt to milliarder kroner i Saudi-Arabia, ifølge Rystad Energy, og noe mindre til land som Irak og Emiratene. Til sammenligning omsatte Norge for fire milliarder i Nigeria, 11 milliarder i Angola, 16 milliarder til USA, 31 milliarder til Brasil og 34 milliarder til Sør-Korea samme år.

drive seriøst, dersom du vet hva du driver med. Ikke minst er det viktig å nøye vurdere hvilke lokale agenter du benytter deg av, sier Stokke, også fordi det er svært vanskelig å komme ut av et agentforhold i Midtøsten.

Han legger til:

- For lokale agenter, eller retttere sponsorer, må du normalt ha i Midtøsten. Uten er det svært vanskelig å komme inn på markedet. Ofte er det også slik at selve ordrene plasseres hos de lokale agentene. Som du forstår, riktige valg av agent betyr mye, og derfor er det viktig å bruke nok tid på denne prosessen.

- Hvordan ser oljebransjen i Midtøsten på Norge, norsk oljeindustri og norske løsninger?

- Dyrt, men bra, er vel den generelle holdningen. Er det godt nok for norsk sokkel, er det godt nok de fleste andre steder i verden. Dessuten er vi involvert i få konflikter. Vi er et lite land langt mot nord, og dermed uproblematisk å forholde seg til for de fleste, mener Stokke.

Han minner også om at norsk oljeserviceindustri nyter godt av en valutagevinst på minst 20 prosent for tiden, i tillegg til de effektiviseringsprosesser og kostnadsbesparelser som allerede er satt i gang. Det gjør at vi er mer konkurransedyktige enn hva som har vært tilfelle på mange år.

- En stor fordel med Midtøsten og araberne er også at de er veldig lojale kunder, dersom du først er inne i varmen, fastslår Stokke.

- Derfor, hvorfor ikke satse i denne regionen som mange nordmenn anser for vanskelig, men som har stort potensiale om man nærmer seg markedet riktig og gjør hjemmeleksen, spør han.



GEIR NILSEN

Seksjonsleder i Rogaland brann og redning

Etter 12 år i personalavdelingen, har Geir Nilsen nå startet opp i jobben som seksjonsleder for drift og vedlikehold i Rogaland brann og redning IKS. Geir har lang erfaring fra brannvesenet, allerede i 1991 ble han ansatt som branninspektør – og senere brannsjef – i Time kommune. I 1999 gikk han over til brannvesenet i Sandnes som inspektør i forebyggende avdeling, før han i 2004 fikk stillingen som plan- og personalmedarbeider. De siste årene har han hatt rollen som personalrådgiver. Som seksjonsleder for drift og vedlikehold får Geir ansvar for mange varierte oppgaver. Han får personal- og HMS-ansvar, ansvar for drift og vedlikehold av biler, verksted og brannstasjoner, vaskeri, sivilforsvarets materiell og rådgivning når det gjelder innkjøp. Geir Nilsen er utdannet ingeniør innen teknisk samfunnsplanlegging med fokus på vei, vann og avløp.



CAMILLA THERESE HORRIGMOE

Ny salgsansvarlig i Svipp

Det ligger mye verdi for oss i å satse i dårlige tider. For eksempel oppdager stadig flere bedrifter som frem til nå har hatt full utnyttelse av eget materiell, at det er mer økonomisk å outsource transport, og gjør en avtale der vi overtar bil og ansatt. Dagens arbeidsmarked gjør også at vi får tak i mange veldig dyktige sjåfører, og det vil hjelpe Svipp med å gjøre en god jobb for enda flere kunder. For å styrke dette arbeidet har vi ansatt Camilla Therese Horrigmoe. Hun tiltrådte stillingen som salgsansvarlig i Svipp 4. januar 2016. Camilla har over 14 års erfaring fra logistikk og salg, etter sine økonomistudier ved BI Stavanger. Hun har bla. jobbet som skipsmekler i Millennium Shipping AS, vært leder for innenlandsavdelingen til Schenker Stavanger, og kom til oss etter ca. 3 år som selger i DSV. Der hadde hun ansvaret for salg av biltransport på innland og utland for kunder i Rogaland og Hordaland. Hun treffes på tlf 995 70888 eller mail camilla@svipp.no



ANDERS LANNE

Ny regnskapsfører i Dataplan

Anders Lanne startet som Regnskapsfører i Dataplan Ryfylke AS 4. januar 2016. Anders kommer rett fra studier ved Newcastle University.



HILDE LINDSTRØM BERLAND

Ny regnskapsfører i Dataplan

Hilde Lindstrøm Berland startet som Aut. Regnskapsfører i Dataplan Ryfylke AS 25. januar 2016. Hilde kom fra TF Regnskap AS.



LEIF EGIL SKJERAHAUG

Ny salg og markedssjef i Delfi

Leif Egil Skjerahaug har sin bakgrunn fra finans, IKT og konsulentbransjen, og har nærmere 20 års erfaring med salg/rådgivning og rekruttering fra ulike bransjer. Han har over flere år jobbet som Salgssjef innen IKT relatert næringsvirksomhet. De siste 5 årene har han jobbet med rekruttering og utleie av personell innenfor finans- og økonomifag. Her har han med annet hatt rolle som regionsjef i Experis Norge som er en del av ManpowerGroup. I Delfi skal han ha ansvar for videreutvikling av kunderelasjoner, bygge salgsorganisasjon og å gjøre Delfi mer synlig i markedet.



ALEKSANDER HAARR

Ny forretningsutvikler i Integrate Renewables

Haarr er utdannet innenfor økonomi og vil hos Integrate Renewables bidra med markedsanalyser, utvikling av forretningsmodeller samt prosjektering av solenergianlegg. Integrate Renewables er basert i Stavanger og prosjekterer samt installerer solcelleanlegg til hytter, boliger og næringsbygg. Aleksander ser frem mot å kunne jobbe i en bransje som både er fremtidsrettet og spennende. Med Aleksander på laget har Integrate Renewables flere dyktige medarbeidere som vil kunne tilby sin ekspertise i prosjekteringen av små og store solcelleanlegg.

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.

NYTT OM NAVN



ØYVIND NERNÆS

Ny managing consultant i Carnain

Øyvind har bakgrunn som Senior driftskonsulent fra EVRY. Skal jobbe med drift og oppsett av System Center løsninger mm.



EIRIK ØKSNEVAD HESKJA

Ny IT konsulent i Dataplan

Eirik Øksnevad Heskja startet som IT Konsulent i Dataplan IT Partner AS 1.februar 2016. Eirik kom fra VMIT.



STEEN NIELSEN

Ny salgsentusiast i Rogaland Kaffehus

Steen er en blid danske som byr på et herlig og tydelig preg av å ha bodd i Stavanger i noen år. Han har allerede rukket å hente en del erfaring fra vår bransje, og kjenner derfor også godt til næringslivet i Stavanger. I Rogaland Kaffehus skal Steen primært jobbe med nysalg, hvor han skal bygge sin egen portefølje. Vi er glad for å ha Steen ombord, og ser frem til at kanskje akkurat du skal få besøk av vår nye entusiast.



JOYITA DAS

Nu kursholder i SocialCooking

Joyita is a Chemical Engineer and Process Engineer by profession. She loves music and is a vocalist well trained in Indian classical songs. Her passion is cooking and experimenting with different types of recipes. Joyita is an ardent food lover and this love for food has made her learn to cook different dishes and share with those who love food. Her specialty is mainly Indian and Indo-Chinese dishes like noodles chili chicken etc.



Kurs og Konferanse i Fjellet Det Blå

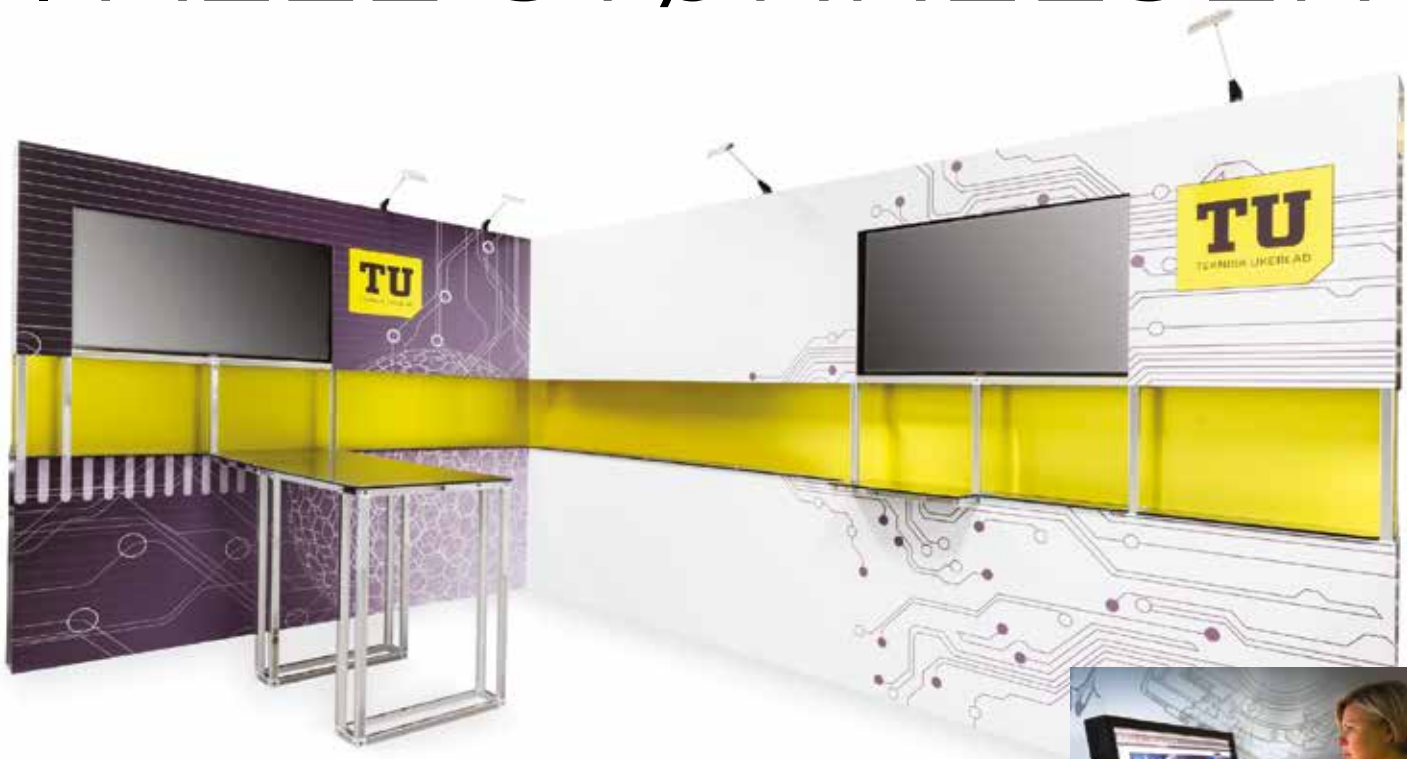
Visste du at Byrkjedalstunet byr på spennende kurs- og konferanselokaler? At vi har 31 hotellrom med sjarm og sjel? At våre teambuilding-aktiviteter er våre egne, i friluft, rundt bålet og med naturen selv som sin egen historieforteller.



...så mye mer enn du tror

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

MESSESYSTEM 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 høy gjenbruksverdi. Teknisk Ukeblad valgte en fleksibel Airfameløsning med integrerte monitører. Vi designet veggen for bruk i tre ulike størrelser.



VI DESIGNER



VI PRINTER



VI TESTMONTERER

BITMAP*

M U L T I V I S U A L

51 84 92 30 | post@bitmap.no | www.bitmap.no