

NÆRINGSLIVSMAGASINET

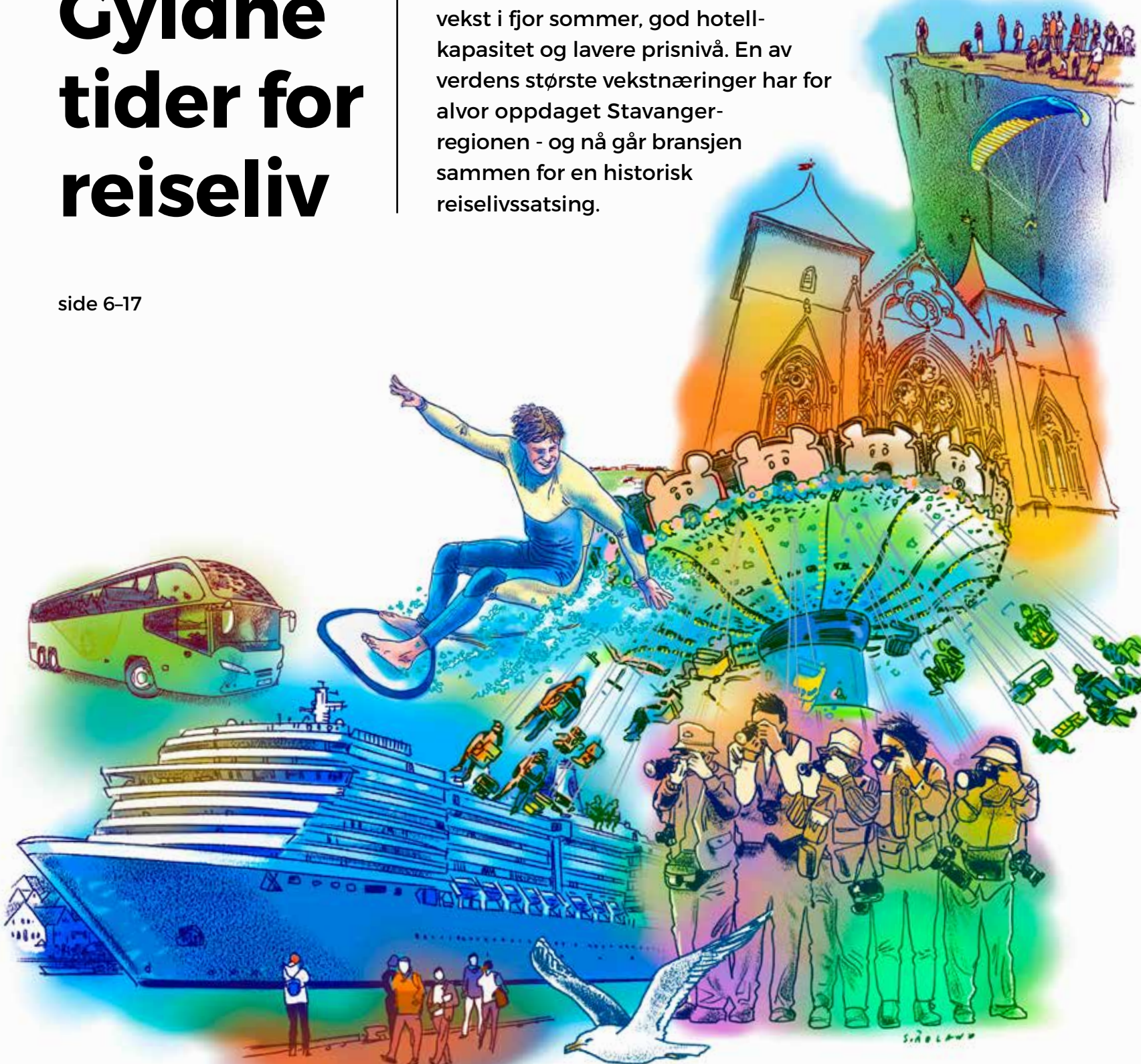
NR. 4 • 2016 • ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Gyldne tider for reiseliv

side 6-17

Tidens reiselivsboom med 30 prosent vekst i fjor sommer, god hotellkapasitet og lavere prisnivå. En av verdens største vekstnæringer har for alvor oppdaget Stavanger-regionen - og nå går bransjen sammen for en historisk reiselivssatsing.



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

13.04 Treffpunkt Jæren

14.04 Generalforsamling

20.04 Lean-dagen 2016

20.04 Adventure Tourism

21.04 Kick off for varehandelen

26.04 Oljetrykket 2016

26.04 USA - Business opportunities!

27.04 Konjunkturmøte

28.04 Forumøtet 2016

29.04 Ryfylkekonferansen 2016

29.04 Lederskolen IV

11.05 Fagfrokokst for bygg og håndverkerbransjen

11.05 U37



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

INN ACTIVITIES

14.04 Science of happiness

22.04 Guide to writing a good CV

23.04 ACTIVE 2016 - Cycling Hafrsfjord

12.05 ACTIVE 2016 - Hike with friends!



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.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 22.

Redaksjonen avsluttet: 1. april 2016

Innhold



Reiseliv i vekst 6

Kommunereformen 18

Dette er de arbeidsledige i Rogaland 22

Gir aldri opp håpet 24

Til Oljetrykket for å snakke om oljeprisen 26

Kan butikkene vinne mot netthandelen? 28

Weatherford går den smale vei 30

Universitetet vil ha tettere samarbeid 32

Profilen: Byens nye stjerne 36

Lær av de beste: Ridge satser på kvalitet 40

Bedriften: 140-åring flytter hjem 44

Flere leietakere inn i Havnespeilet 47

Nye medlemmer siden sist 48

Styrelederen 50

Energikommentaren 52

LUNCH 53

Spaltisten 54

Kilden 55

INN Expats 58

Når arbeidsledigheten rammer 60

Nytt om navn 62



På vakt

Stemningen var løssluppen under Logistikkdagen i november da Ketil Solvik-Olsen rettet en pekefinger mot forsamlingen av politikere og næringslivsledere: "Ikkje kødd det til nå", sa han og siktet til behovet for framdrift i planarbeidet. Det viktige nå er imidlertid at samferdselsministeren står løpet sammen med regionen fram mot Nasjonal transportplan. Det er nemlig grunn til en viss bekymring.



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Fagmiljøene sitt forslag til NTP for perioden 2018-2029 ble lagt fram i februar, og skal nå knas og bearbeides politisk fram til regjeringen legger fram sitt forslag om ganske nøyaktig ett år. I forslaget som nå er ute på høring, er det mye positivt: Et fortsatt løft innen vedlikehold, oppfølging av Rogfast, satsing på sykkelstamveier og mer omfattende bymiljøavtaler. Samtidig er det all grunn til å være på vakt. Det er nemlig helt avgjørende at de totale budsjetttrammene minst blir på nivå med det høyeste anslaget i NTP-forslaget fra fagmiljøene. Dette vil innebære årlige investeringer på minst 78 milliarder kroner.

Hvis den politiske behandling ender opp med lavere investeringsrammer enn dette, blir konsekvensen usikkerhet og sannsynlige utsettelse av viktige prosjekter som dobbeltsporet på Jærbanen, Transportkorridor vest og ikke minst fire felt på E 39 til Ålgård. Når det gjelder E 39 er bekymringen ekstra stor fordi det i tillegg er usikkerhet når det gjelder trasévalg. At samferdselsministeren vil utrede også en ytre trasé for å få et best mulig beslutningsgrunnlag er selvsagt fornuftig og det eneste forsvarlige når det er snakk om så store investeringer forutsatt to ting: At utbyggingen ikke blir forsinket og at trasévalg uansett ikke påvirker strekningen Hove-Ålgård.

Særlig mindre grunn til bekymring er det ikke grunnlag for når det gjelder en forlengelse av dobbeltsporet. Næringsforeningen etablerte for noen år siden sammen med ordførerne på strekningen en prosjektgruppe for å jobbe for forlengelsen av dobbeltsporet. Vi fikk

på plass en trafikkanalyse fra Urbanet, og til slutt snudde fylkeskommunen. Vi tar nå initiativ til å samle prosjektgruppen igjen, inkludert fylkesordførere, for å få diskutert framdriften. I fagetatenes forslag ligger det inne to milliarder dersom høy investeringsramme blir vedtatt, men også her er det en risiko for at finansieringen kan falle ut.

Erfaringer fra tidligere NTP-prosesser viser heldigvis at det politiske sluttresultatet ofte innebærer høyere budsjetttrammer enn det som ligger inne i de opprinnelige, faglige forslagene. Dette bør bli tilfellet denne gangen også, og Næringsforeningen skal i alle fall gjøre sitt for at så blir tilfellet!

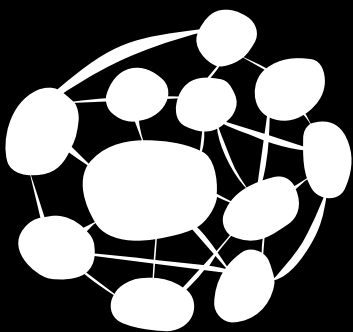
Det er grundig dokumentert at infrastruktur er et område der Norge ligger på etterskudd i forhold til mange av landene vi konkurrerer med. Derfor er NTP en av de viktigste næringspolitiske planene i Norge! Her kan vi vise til World Economic Forum sin globale indeks for konkurransekraft. Denne viser at Norge ligger langt framme på områder som utdanning og kompetanse, vilkår for entreprenørskap, fravær av korrupsjon og tillit i næringsliv og samfunn for øvrig. Samtidig er det ett område der vi ligger klart bak de fleste andre vestlige land og det er infrastruktur, noe som stadig vekker internasjonal undring tatt i betraktning at Norge har 7000 milliarder kroner plassert i utlandet som et pensjonsfond, og en formue på tre ganger verdiskapingen, mens andre land i snitt har en gjeld på 1,5 ganger verdiskapingen.

Det handler om framkommelighet, kostnader, og konkurransekraft og et næringsliv som trenger forutsigbarhet.

Når vi skal bygge framtidens region må vi ha historien med oss. Noen forsøker å dempe samferdselsambisjonene ved å hevde at trafikkgrunnlaget nå er noe mindre grunnet økt arbeidsledighet og tyngre tider for deler av næringslivet, mens de fleste av oss heldigvis har levd lenge nok til å vite at det svinger i et industrisamfunn som vårt. I 2012 trengte Norge 12.000 nye ingeniører og så sent som i 2014 var det 600 ledige ingeniørstillinger på finn.no. Når vi nå bygger framtidens region må vi ha framtidens infrastruktur. God infrastruktur handler nemlig om langt mer enn sparte kostnader for næringslivet. Det handler også om større arbeidsmarked, klyngeutvikling og urbaniseringsevne. Og ikke minst regional attraktivitet.

Det er liten tvil om at Stavanger-regionen står foran en infrastrukturevolusjon. Det er nødvendig etter mange års tørke, spesielt når det gjelder kollektivtransport. I januarutgaven av Rosenkilden dokumenterte våre journalister alle prosjekter i offentlig og privat sektor med en kostnadsramme på over 100 millioner kroner. Det skal investeres for mellom 60 og 70 milliarder kroner i regionen fram mot 2020 når det gjelder infrastruktur, bygg og anlegg. Som et motkonjunkturtiltak for byggebransjen og entreprenørene er dette gode nyheter, selv om det fortsatt er for lite å gjøre i 2016 og 2017.

Men "revolusjonen" forutsetter bevilgninger. Vi har fått en ny påminnelse om at disse ikke kan tas for gitt, og det er nødvendig med en betydelig mobilisering for å sikre at Nasjonal Transportplan går vår vei. Nå starter den jobben for alvor!



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.

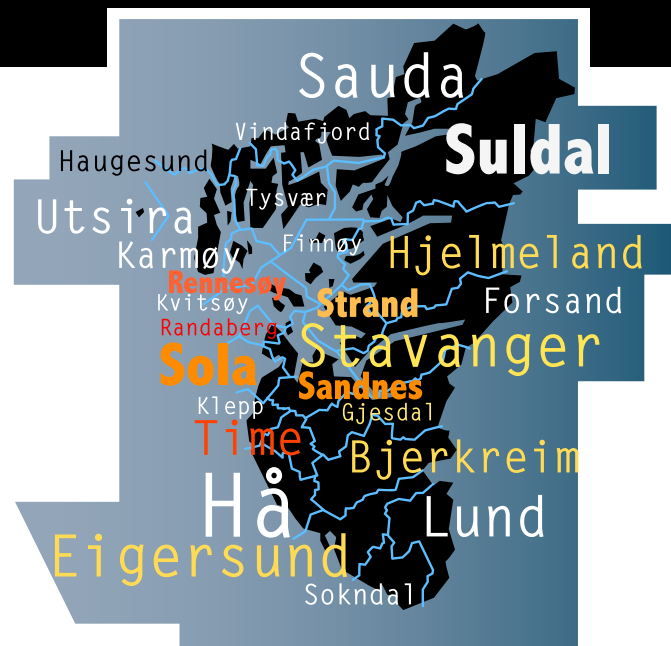
Næringsforeningen har 1.744 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



24 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@byggmestresoren.no



REISELIV

Leder: Leif Anker Lorentzen Tlf: 952 62 276
leif.lorentzen@avinor.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneland
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Tor Olav Gåsland



Ronny Hus



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førland



Arnstein Torsvoll



Ruth-Hege Holst

/NESTE STOPP: Fjordpiren/ Inntil 1.800 m²/ interessert?

DESTINO © www.destino.no

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

LEDIG AREAL: Inntil 1800 m² kontorer i 3. etasje ledig fra høsten.



OM FJORDPIREN

Fjordpirens beliggenhet nær både Gandsfjorden og kanalen gjorde navnevalget ganske åpenbart. Med en imponerende fasade og høy standard, føyer Fjordpiren seg inn i rekken av Hinna Parks prestisje-prosjekter.



TRANSPORT ER ENKELT

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



BUSINESS & PLEASURE

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

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



HINNA PARK

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

www.hinnapark.no

Felles storsatsing på reiseliv

Store aktører går sammen om en kraftig satsing på reiseliv og turisme i regionen. Det dreier seg om transportselskaper, hoteller, opplevelsesbedrifter, Region Stavanger og Avinor.

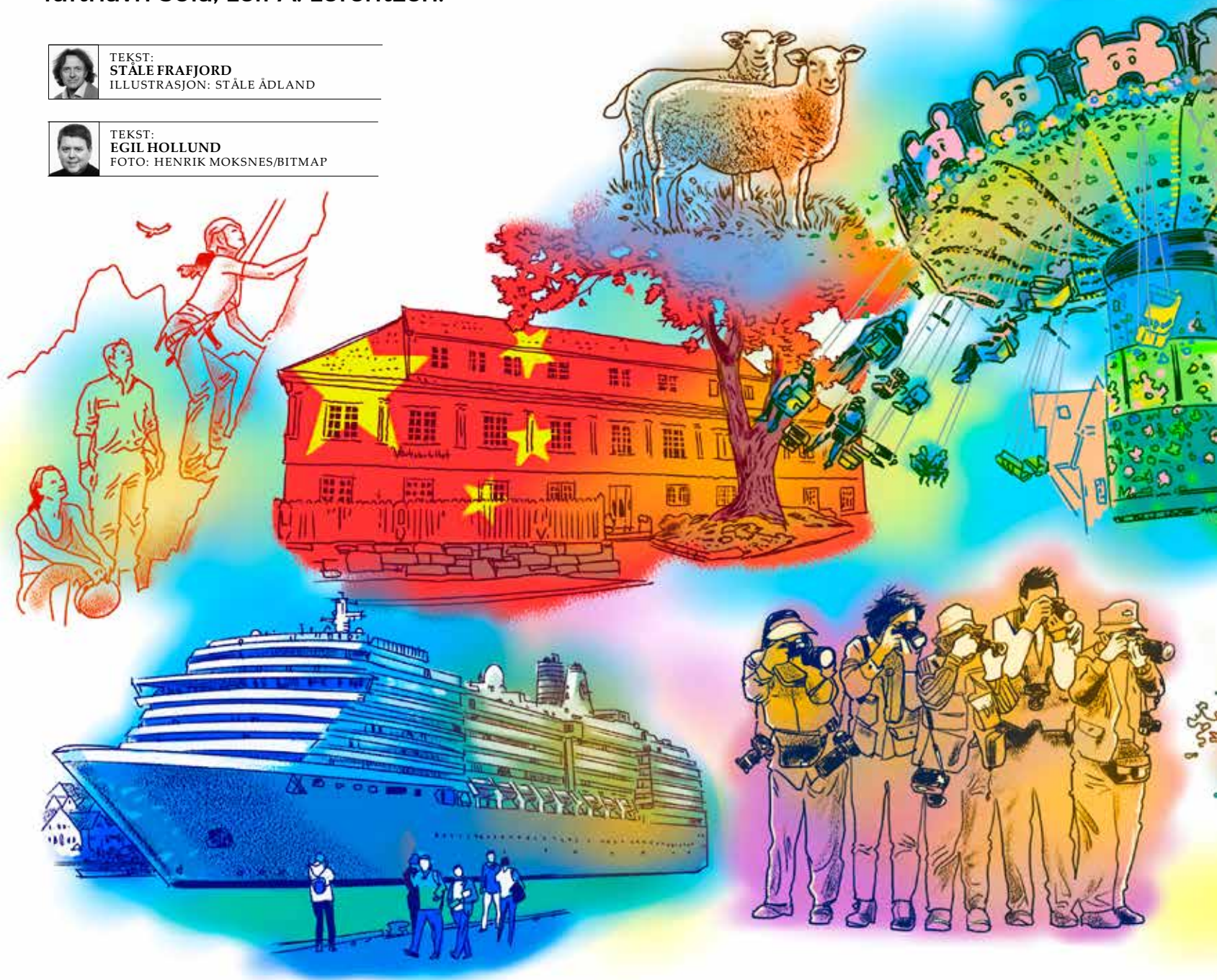
- Det åpner seg noen muligheter nå som vi faktisk ikke har hatt før. Vi snakker ikke om reiseliv som et biprodukt, men om næringsutvikling og en næring som har den sterkeste veksten av alt, sier lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn Sola, Leif A. Lorentzen.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP







Nå sitter vi rundt det samme bordet og det er vilje til å gjøre noe sammen.

Leif A. Lorentzen



Ien region der oljeprisen over mange år steg like rask mot himmelen som en Twin Otter, har hovedprioriteten vært olje og gass - også på Stavanger lufthavn.

- Vår policy har vært å prioritere næringslivet i forhold til rute- og trafikkutvikling. Både behovet, volumet og betalingsviljen har vært stor. Turisme har ikke hatt samme prioritet. Det endrer vi på. Viljen og evnen til å samarbeide i regionen er bedre enn noen gang.

Lorentzen er også leder i næringsforeningens ressursgruppe for reiseliv. Han mener man har naturgitte forutsetninger i regionen for å lykkes med satsingen. Som følge av høy aktivitet i olje

og gass har det tidligere ikke vært lett å samles om en strategi innenfor turisme og reiseliv.

- Nå sitter vi rundt det samme bordet og det er vilje til å gjøre noe sammen. Da blir potensialet veldig mye større. Det er enklere å gå til flyselskapene og si at nå har vi et reiseliv som satser strukturert og målrettet.

Det er en utfordring at flyselskapene samlet har foretatt en reduksjon i reisetilbudet til og fra Sola. Det betyr både færre seter og færre rimelige seter, og mindre marginer for flyselskapene.

- Vi kommer ikke til dekket bord, og vi er avhengige av flyselskapene i denne satsingen. Men vi kan også jobbe sammen med dem gjennom ulike og





Lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn Sola, Leif A. Lorentzen og direktør i Region Stavanger, Elisabeth Saupstad.

veldig konkrete markedsføringskampanjer i utlandet.

ANNEN PROFIL

Det kan også bety at man vil få helt andre flyselskap i trafikk til og fra Sola. Selskaper opererer i et annet segment, har en annen profil og som søker andre kunder.

- Det kan være veldig gunstig for oss. I Stavanger har vi mange hub-ruter og tradisjonelle selskaper som har fraktet passasjerer inn til hubbene og videre ut i verden. Det er det fortsatt et stort behov for. Det vi har hatt mindre av er lavpris. Trenden internasjonalt er at lavprisselskapene vokser. De har også store bestillinger på nye fly og vil ha



Folk er betalingsvillige dersom opplevelsen er unik.
Alle forutsetninger ligger til rette. Vi har store forventninger også til dette året om ytterligere vekst.

Elisabeth Saupstad

kapasitet. Det vil passe oss og vår satsning på turisme. Det er naturlig å forvente at vi i løpet av de nærmeste årene vil de en dreining mot en tydeligere profil med selskap som tar seg av en annen kundegruppe, uten at vi mister det vi i dag har. Kanskje kan vi bli kjent med nye selskap allerede fra høsten, sier Lorentzen.

ENDRINGER

Paradokset er at oljenedturen i regionen skaper økt grobunn og bedre utgangspunkt for å satse. Hotellkapasiteten er bedre, prisenivået lavere, valutakursen har endret seg.

- Derfor er det også viktig at vi jobber så tett sammen. Når man forlater flyplassen må det være en oppskrift på hvordan man kan oppleve denne regionen på en enkel måte. Der har vi så langt ikke vært gode nok, sier Lorentzen.

Historisk har regionen vært veldig sterke på business-segmentet. Det har vært naturlig, som følge av høy etterspørsel.

- Samtidig har man i mange år arbeidet målrettet mot det europeiske nærmarkedet og nasjonalt. Det har gitt gode resultater, selv med tøffe rammebetingelser og med dårlig kapasitet fra mai til september hvor behovet fra de store og tunge turoperatørene er størst, sier Elisabeth Saupstad, direktør i Region Stavanger.



Det jobbes for tiden aktivt både innenfor ferie- og fritid og på kongressmarkedet for å skape enda sterkere vekst i turist- og reiselivsmarkedet i regionen.

- Vi har som region gjort noen viktige strategiske grep med etablering

av Stavanger Convention Bureau, en samlokalisering av salgsressursene til Stavanger Forum og Region Stavanger. Med større slagkraft jobbes det nå målrettet for økt aktivitet med mål om å sette Stavanger på kartet som en av Europas fremste Kongress- og arrangementsturisme destinasjoner. Det nye Forumområdet gir enorme muligheter og høy aktivitet her gir store ringvirkninger i hele regionen. Segmentet gir også tilleggsverdier i form av at man bruker fasiliteter på fritiden og gjerne også kommer tilbake som turister.

Hun mener mulighetene er store for å lykkes.

- Norge kommer til å være en magnet som turistland i fremtiden. Da er infrastruktur ekstremt viktig og en kritisk suksessfaktor for å lykkes.

KONKURRANSE

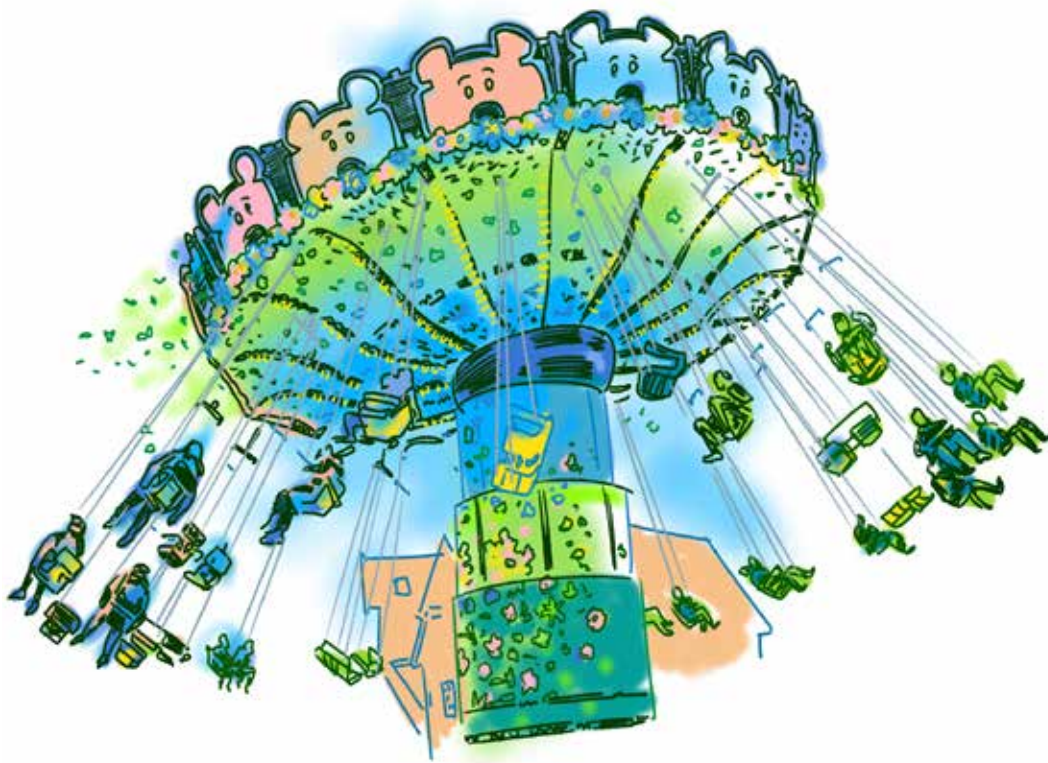
- Men det innebærer vel også sterkere konkurranse mellom regionene?

- Jeg tror vi begynner i feil ende dersom vi snakker om konkurranse. Skal vi markedsføre oss internasjonalt, er det som en del av Fjord-Norge. Vi må tenke at hele Norge skal lykkes, og ta vår del av markedet. Utfordringen i denne regionen er at vi ikke tenker stort nok. Dette kan få dimensjoner vi ikke har drømt om, men det er opp til oss, sier Lorentzen.

Avinor har et samfunnsoppdrag som innebærer å legge til rette for regional og nasjonal utvikling. Flyplassene binder landet sammen, med en hovedstadsflyplass med kapasitet og volum nok til interkontinentale ruter.

- Når vi lykkes med å få Gardermoen til en nordisk hoved-innfartspport, vil det bety flere interkontinentale ruter til Oslo som frakter passasjerer videre gjennom 25 daglige turer til Stavanger. Samtidig må vi også utvikle og utnytte våre ruter til Amsterdam, London og Paris.

Connecting Norway - som innebærer at du kan fly videre fra Gardermoen uten å måtte sjekke bagasjen inn på nytt - innebærer også flere muligheter for



regionen for dem som bruker Oslo som hub.

SAMLET

Både Lorentzen og Saupstad er opptatt av at man er avhengig av stort engasjement og vilje i regionen, også fra politikere, for å lykkes.

I fjor var Rogaland vekstvinner på ferie- og fritid i Fjord-Norge. Bare i juli var veksten på over 30 prosent i regionen.

- Folk er betalingsvillige dersom opplevelsen er unik. Alle forutsetninger ligger til rette. Vi har store forventninger også til dette året om ytterligere vekst. Hotellene melder om god inn-booking for sommeren, Kongeparken det samme. Vi har en situasjon med en fordelaktig valuta som vi drar stor nytte av i år, i tillegg til god kapasitet i hele

sommerperioden og vi tror at det nasjonale markedet vil øke fordi det er dyrere for folk å dra til utlandet, sier Saupstad.

Markedspotensialet er stort, men resultatene avhenger også i høy grad av kontinuitet. Så langt har de store direkterutene vært vinnerne over tid.

- Hva med det store asiatiske markedet? Hvordan får man dem til regionen?

- Det må være en mellomlanding i hovedsak. Får vi mer interkontinentale ruter direkte til Oslo, vil det hjelpe oss. Samtidig er vi for små til å bli for spisse, vi må være fleksible og utnytte at vi har flere hub-ruter enn noen annen flyplass i Norge etter Oslo. Men det dreier seg i høy grad også om pakker. Turister er veldig bevisst på hva de vil se, sier Lorentzen.



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



KONTAKT ELISABET STANA FOR MER INFORMASJON:
stana@naeringsforeningen.no // 970 78 089



Jobb i sentrum. Vær i sentrum.

10-minutters
shopping.

Lunsj
i Vågen.

Plukket med
på veien.

Kort vei til
møtene.

Parkering
til leie.

Sjel
i veggene.

Kontorfellesskapet på Skagen
kontorfellesskapetpaskagen.no

Flytt til et moderne kontorfellesskap med alle fasiliteter. Lei alt fra én plass i åpent landskap til cellekontorer. Jobb i et gjensidig forsterkende miljø. Skagenkaia 35-37 er profesjonelt forvaltet.


MALLING & CO

Megler Kurt Inge Nybru
915 23 026
kn@malling.no

- Jeg trenger bedre dialog

Den kinesiske milliardæren vil vise turister fra hjemlandet Preikestolen, tilby dem hvile, opplevelser og shopping, har allerede kjøpt hus og hotell i Ryfylke og vil investere minst 200 millioner kroner. – Men jeg savner bedre kontakt med myndighetene og regionen, sier den kinesiske forretningsmannen Dong Guo.

Rosenkilden møter Guo på Verkshotellet på Jørpeland. Han og selskapet Empery kjøpte det vesle hotellet av Synnøve og Sigbjørn Vadla i januar for 20 millioner kroner. I tillegg har han kjøpt seg et hus på Oanes i Forsand. Han forstår ikke et ord norsk og heller ikke mange ord engelsk. All kommunikasjon foregår ved hjelp av tolk. Denne første investeringen

er et utgangspunkt. Det kan bli så mye mer, men dette er business. Guo er tydelig på at for å tjene penger, må det investeres – men bare dersom mulighetene til god fortjeneste er til stede. Verkshotellet er bare et utgangspunkt.

– Jeg har planer og intensjoner om å investere videre i Verkshotellet og området her. Årsaken til at jeg investerte i hotell først, er at jeg har kunder fra Kina som

jeg da kan invitere over. Vi kan da møte hverandre og diskutere mulighetene. Det er et godt utgangspunkt. God kommunikasjon er viktig for å finne fram til gode kommersielle samarbeid. God business krever tid og innsikt. Du må ha tid til å sette deg inn i hva som kreves. Når vi nå har dette hotellet, er det en plattform som gjør det enklere å ta neste steg, sier han.

med regionen



Den kinesiske forretningsmannen Dong Guo (t.h.) og selskapet Empery har kjøpt Verkshotellet på Jørpeland, og er interessert i å investere flere hundre millioner i reiselivsnæringen i regionen. Weiguo Lan (t.v.) fra Empery jobber nå fast på Jørpeland.

siden, er i dag et milliardforetak. Det startet innen kosmetikk. Senere tok de steget videre til cruiseskip, helikopter, eiendom og hoteller.

- Jeg underviste ved et universitet før jeg startet Empery. Jeg har på alle måter fulgt utviklingen i Kina fra den harde og lukkede tiden, til tiden med vekst og nye muligheter. Men selv om de tøffe tidene er over, setter vi pris på hardt arbeid. Derfor har vi også klart å få selskapet til å vokse kraftig gjennom disse 17 årene, påpeker han.

Han interesserer seg for Kinas voksende turistmarked, er ikke uten grunn. Det er blant de mest ekspansive i verden. Økningen bare i 2015 var på nesten 20 prosent. 120 millioner kinesere ferierte i fjor utenlands, ifølge China Tourism Research Institute. De fleste analytikere mener dette bare er starten. I Europa er det Frankrike, Italia, Sveits og Tyskland som er de største



Han begynner å få litt mer innsikt i regionen, og er overbevist om at det vil komme flere investorer enn ham på banen. To av dem han har med seg fra Kina i denne omgang, er businesspartnere som også er på jakt etter gode investeringer. Men det er uvant for dem å møte et system som ikke tillater å bygge der det for dem synes mest naturlig, som for eksempel et stort hotell på veien opp til Preikestolen. Og det er ikke minst uvant med

myndigheter som holder en armlengdes avstand til næringslivet.

- Hva har regionen behov for av investeringer for å lykkes? Hva kan vi klare å få til sammen? Dette er spørsmålene Guo vil ha svar på, og som han håper tettere dialog med reiselivsnæringen, regionen og myndighetene kan gi svar på.

20 PROSENT VEKST

Selskapet Empery, som Guo grunnla for 17 år

destinasjonene. Norge og Skandinavia er ikke veldig kjent – ennå.

- Jeg oppdaget Preikestolen og dette området gjennom mine mange reiser. Norge er mystisk for de fleste kinesere. Det er veldig vakkert. Vi lærer og hører mye om USA, Storbritannia, Frankrike og andre vestlige land, men ikke Norge. På grunn av Nokia, fikk jeg høre om Finland. Slik oppdaget jeg Skandinavia og de andre landene her. Jeg fikk lyst til å ta en tur og

oppleve det hele på egen hånd. Da jeg kom her, ble jeg overveldet over hvor vakkert det er. Jeg ble også overbevist om at det er et marked her for mitt selskap, forteller Guo.

Nå har Guo allerede organisert seks ulike gruppeturer med venner og investorer til Ryfylke og Preikestolen.

- De liker det de ser veldig godt, men fasilitetene er ikke gode nok. Det er fantastiske muligheter for å gå flotte turer i naturen, men utover det er det ikke så veldig mye mer. Det er ikke nok for å holde på kravstore turister i flere dager. Klarer vi å få folk til å bli litt lenger, øker inntjeningen betydelig. Øker du lengden på et opphold fra én dag til tre dager, kan du øke inntjeningen med så mye som fem ganger. Derfor er bedre fasiliteter ekstremt viktig, fastslår Guo.

TRE TING

Selv om Guo og Empery fortsatt er i en fase der de undersøker hva som er mulig å få til – og spør seg hva regionen trenger for å lykkes – er han klinkende klar på hva som skal til for å gjøre penger på kinesiske turister. Kort fortalt dreier det seg om tre ting, hvile, opplevelse og shopping. Mye shopping. Og det er ikke bare snakk. Harde tall og fakta støtter Guos påstand. Ifølge en rapport fra Menon Business Economics, la hver kinesiske turist i snitt igjen 8130 kroner per døgn under sitt norgesbesøk i 2015. Til sammenligning bruker en tysk turist 1060 kroner per døgn. En markant forskjell. Forklaringen er den voksende og velstående middelklassen

i Kina, som nå teller mellom 200 og 300 millioner mennesker.

- Når kinesiske turister ankommer, vil de aller først hvile. Siden flyturen tar 13-14 timer, sier det seg selv. Spa, massasje og slike ting kan bety mye. Så vil de oppdage området, gå på tur, oppleve noe, se nordlyset, Preikestolen, det kan være så mangt. Informasjon om mulighetene er derfor også avgjørende for å få dem til å bli værende. Så først, la dem observere og se seg rundt. Så la dem virkelig få oppleve stedet. For eksempel god mat, båtturer, dykking, gåturer. Sist, men ikke minst, er det tid for shopping. Kort fortalt, hvile, opplevelse og shopping, sier Guo.

Når det gjelder shopping, tror han ikke helt vi forstår konseptet kinesisk shopping – i alle fall ikke high end-markedet.

- Det går lenger enn hva dere kan forestille dere. Et eksempel, jeg og fem andre venner var i Sverige i én uke. Vi handlet for nesten 13 millioner kroner til sammen. Kjente merker, klokker, klær og slike ting. Rike kinesere verdsetter kvalitet. Det de kjøper, liker de tanken på at kan vare evig og de kjøper gjerne ti klokker av den samme for å kunne gi til familie og venner. Som dere forstår, shopping er en avgjørende del av kinesisk turisme.

Nå er Guo tilbake i Kina. Nå vil han bruke litt tid og ta ett steg om gangen.

- Jeg vil lage en fornuftig plan. Jeg har kjøpt hus i Forsand, hotellet og vi ser nå på mulighetene for hvilke investeringer vi kan gjøre og hvilke andre områder vi skal vurdere. Og jeg vurderer hele Stavanger-regionen. For oss er dette en destinasjon, fastslår Guo.

Det er selvsagt Preikestolen som er den store magneten for Empery, men Dong Guo mener det må mye mer til for å skape et helhetlig reiselivsprodukt for kinesere. Foto: iStockphoto



Dong Guo ser på Verkshotellet som et utgangspunkt for videre satsing i regionen.





300 000 på vei i båt

I løpet av de neste månedene vil 160 cruiseskip anløpe Stavanger Havn. Cruisetrafikken er på vei opp igjen, og turistene får mer valuta for pengene.

Det blir et nytt, godt år for cruisetrafikken til Stavanger, med betydelig oppgang i både antall anløp og gjester, sier cruiseutvikler i Stavangerregionen Havn, Anders Bang Andersen.

I 2015 hadde Stavanger for første gang på lenge en liten nedgang i cruisetrafikken, men nå øker den igjen. Nær 160 anløp ventes, fordelt på 54 forskjellige cruiseskip fra et tjuetalls rederier.

- Den samlede passasjerkapasiteten på årets cruiseanløp er på nær 315.000. I praksis vil det trolig bety at 300.000 cruisegjester vil besøke Stavanger og regionen i år, fordi noen av skipene nok også har noen ledige lugarer. Dermed ventes det i år 11% flere cruiseanløp og 19% prosent flere gjester enn i 2015. Stavanger øker mer på cruisetrafikk enn Norge som helhet. På landsbasis ventes økningen i anløp å bli 2,2%, med ca 11% flere gjester enn i fjor.

- Antall anløp øker noe mindre enn gjestetall, men skipene er gjennomsnittlig litt større og nyere i år. Dermed er de også noe mer miljøvennlige, sier Bang Andersen.

- Hva er det som trekker cruiseturistene til regionen?

- Norge er en solid merkevare i reiselivet. Vestlandet trekker på grunn av fjorder, fjell, frisk luft og historie. Stavanger-regionen er også godt kjent og scorer på historie, intimitet, korte avstander og opplevelsesmuligheter som er lett tilgjengelig.

MER FOR PENGENE

- Valutabildet har endret seg kraftig i løpet av de siste par årene. Hvilken betydning har det for Stavanger-regionen?

- Både mannskap og passasjerer får mer for pengene enn før. Det vil sikkert påvirke forbruk i land i positiv retning. Altså økt regional verdiskaping. Det betyr også at skip/rederier får lavere kostnader mht det de betaler til Kystverket og havnene for å komme til kai her.

Valutasituasjonen har imidlertid lite å si for rederienes langtidspanlegging. Den økt trafikken i år har intet med valuta å gjøre. Årets anløp ble planlagt lenge før kronekursen dalte. Lav kronekurs er dermed en ekstra, hyggelig opplevelse for både rederier og gjester.

VET MER

- Hvem er det som kommer hit?

- Cruiseskipene hos oss har mest europeere med. Den klart største gruppen er briter.

Deretter følger tyskere, spanjoler og italienere. Franskmenn blir det stadig flere av, og vi ser en viss økning i antall amerikanere, selv om den gruppen ikke er særlig stor.

- Har cruiseturistene endret seg over tid i forhold til krav og opplevelser?

- Den største endringen er nok at cruisegjestene vet mer enn før når de kommer. Mange av dem leser seg godt opp via nett, og har klare formeningar om hva de vil oppleve, i tillegg til de ferdigpakketurene de kjøper av rederiene. Det er også flere som selv bestiller egne turopplegg direkte og lokalt, sier Anders Bang Andersen.





- De små lever godt på storebror

De største bykommunene i sentrum drar lasset og det er lite økonomisk interessant for de andre å bli med i en storkommune. Samtidig er det ingen som diskuterer hva som naturlig hører sammen i én kommune og hva som er det beste for storbyregionene. Det mener professor Rune Dahl Fitjar er mye av grunnen til at skepsisen mot kommunesammenslåing er såpass stor som den er.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Stavanger, Sandnes og Sola snakket sammen og har laget sitt prinsippdokument, og 30. mai er det folkeavstemning. Klepp, Time og Hå har laget en intensjonsavtale, og innbyggerne skal stemme ja eller nei til den 25. april. Ellers samsnakkes det på kryss og tvers i mange av kommunene i Stavanger-regionen. Det samme gjør det i flere hundre andre kommuner rundt om i landet. Én av fire ordførere tror det går mot kommunesammenslåing, men skepsisen blant folk og mange lokalpolitikere er stor. Næringslivet vil ha en drastisk reduksjon i antallet kommuner, det er stort flertall på Stortinget for det samme – men foreløpig er det kun 11 kommuner her i landet som har bestemt seg for å slå seg sammen.

- Det synes som en klar nasjonal ambisjon om at antallet kommuner skal reduseres gjennom kommunereformen. Samtidig er det ikke samme vilje fra nasjonalt hold til å gjennomføre denne ambisjonen. Stortinget overlater til kommunene selv å bli enige. Det er komplisert, uoversiktlig og de mange lokale prosessene er temmelig ulike. Det er insentiver som er abstrakte for folk flest. Regjeringen sier de vil stramme til økonomien for de som ikke vil slå seg sammen, men det uklart hva, hvor mye og hva det egentlig vil innebære, sier Dahl Fitjar, når han blir spurt om sitt inntrykk av prosessen rundt regjeringens kommunereform.

Han synes det er mye fokus på abstrakte mål som er vanskelig å selge inn, og da kanskje særlig for de minste kommunene. Det han mener helt har forsvunnet i debatten, og da ikke minst i og rundt de større byene, er hva kommunen egentlig er. Etter valgdeltakelsen å dømme, de få steder der det allerede er gjennomført folkeavstemning, har han rett. Godt under halvparten møter opp ved stemmeurnene.

- Et hovedpoeng i diskusjonen burde være om det er et passende forhold mellom det man styrer og de man styrer for. Hvor langt strekker lokaldemokratiet seg og hvordan setter man grensene rundt det? I stedet er det blitt mye ideologi med Senterpartiet på den eneste siden, der utgangspunktet synes å være jo mindre jo bedre, mens Høyre og Arbeiderpartiet holder til i motsatt ende av skalaen – der best mulig er størst mulig. De



Rune Dahl Fitjar er statsviter og professor i innovasjonsstudier på Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger.

- Stor mobilitet, der mange av innbyggerne påvirkes av beslutninger som tas i andre i kommuner enn der de har stemmerett, svekker demokratiet, sier han.



I stedet for en optimalisering av kommunestrukturen, ender vi opp med noe i retning av en suboptimalisering.

Rune Dahl Fitjar

sted der mange ønsker å være – av ulike grunner.

- Det grunnleggende problemet i byer er at de notorisk underproduserer offentlige goder. Boligbygging, infrastruktur og kollektivtransport er det mest framtreddende. I den andre enden overproduserer byene problemer som kriminalitet og andre sosiale utfordringer. Derfor trenger et byområde styring for at det skal fungere. Spørsmålet er hvordan det offentlige klarer å levere på disse oppgavene? Ender vi opp i en situasjon der en kommune må håndtere utfordringer som er større enn det den enkelte styrer over, der for eksempel flere kommuner konkurrerer mot hverandre i det samme byområdet, kan det bli økonomiske skjevheter. Sentrumskommunen må ta ansvar som går ut over sine egne grenser. Det blir en økonomisk skeivfordeling i disfavør av den i sentrum, sier Dahl Fitjar, som også viser til at sentrumskommuner i Norge i snitt har høyere eiendomsskatt enn de rundtliggende kommunene. Det er også tilfellet i Stavanger-regionen.

Dahl Fitjar peker at på kommuneskatt er knyttet til bosted og ikke til arbeidssted. I Stavanger bor 42 prosent av arbeidsstokken utenfor kommunen, i Sandnes 50 prosent og i Sola 77 prosent. Kommunene legger til rette for næringsutvikling, men skatteinntektene fra nye arbeidsplasser går i relativt stor grad til nabokommunene.

- Mitt poeng er at de mindre kommunene kan være gratispassasjerer. For eksempel putter Stavanger masse penger i et konserthus og andre kulturtilbud for å lage en attraktiv by, tilbud som er like mye til glede for folk på Sola og i Sandnes, som på Tasta og Hundvåg. Mange hevder at skepsisen til kommunesammenslåing handler om følelser og identitet. Jeg tror det betyr mindre, men at rasjonelle økonomiske vurderinger betyr mer. De mindre kommunene vil ganske enkelt ikke tjene på å slå seg sammen med storebror, siden de da må ta sin del av storbyregningen, påpeker Dahl Fitjar.

DEMOKRATISK UNDERSKUDD

Dermed blir det sjelden noe av kommunesammenslåinger i og rundt

burde vært mer sensitive i forhold til hvilke oppgaver kommunen skal løse og for hvem, sier Dahl Fitjar.

ET STED DER MANGE VIL VÆRE

Dahl Fitjar har rett i at kommunedebatten både i Stavanger-regionen og ellers i landet dreier seg svært mye om økonomi og ganske svevende spørsmål om enhetlig planlegging, strategi og utvikling. I

forarbeidet til kommunereformen ble det dratt fram to hovedmål; de aller minste må bli større for å bli robuste nok til å kunne håndtere framtidens oppgaver, mens storbyene må sikres som styringsdyktige felles bo- og arbeidsmarkeder.

Det siste savner Dahl Fitjar mye mer debatt rundt. For å forklare nærmere sitt utgangspunkt, beskriver han en by som et



Du kan si at kostnaden med å være gratis-passasjer for de mindre kommunene rundt en stor bykommune, er et demokratisk underskudd.

Rune Dahl Fitjar

sentrale bykommuner, ifølge Dahl Fitjar, så lenge det er frivillighetslinjen som følges. Det kompenseres til en viss grad med frivillige nettverk og samarbeidsordninger som Greater Stavanger og IVAR, med de utfordringer knyttet til demokrati og innsyn det medfører. Dahl Fitjar er spesielt opptatt av at sentrumskommunene tar avgjørelser som angår de andre, uten at de har stemmerett.

- Du kan si at kostnaden med å være gratispassasjer for de mindre kommunene rundt en stor bykommune, er et demokratisk underskudd.

Det grunnleggende i et demokrati er



- Det grunnleggende problemet i byer er at de notorisk underproduserer offentlige goder. Boligbygging, infrastruktur og kollektivtransport er det mest framtrepende, sier Rune Dahl Fitjar.

at de som påvirkes av beslutningene som tas, skal ha stemmerett og gjennom den mulighet til å påvirke.

- For at vi skal ha et godt lokaldemokrati, må vi derfor finne en skala på dette som passer. Stor mobilitet, der mange av innbyggerne påvirkes av beslutninger som tas i andre i kommuner

enn der de har stemmerett, svekker demokratiet. Når arbeidskommunen din ikke er den samme som bokommunen din, vil du ikke fullt ut kunne påvirke hvordan det blir lagt til rette for deg og din arbeidsgiver, kommunale tjenester og hva du kan benytte deg av hvor, transport og veier til og fra jobb, fritidsaktiviteter og

VI TOK DET GRØNNE SKIFTET ALLEREDE I 2010!

Unik mulighet til å realisere ditt miljøvennlige kombibygge nå!

Første fase er kostnadsfri og uforpliktende for dere!

Norges mest effektive næringspark!

Første fase: Du får totalrådgivning knyttet til drift, investering og finansiering – samt prospekt på tomt og bygg i Kvernland Næringspark.

Velkommen til en spennende prat!



TOTALKONSEPT
FOR REALISERING AV KOMBIBYGG

TOTAL-RÅDGIVNING

- Rådgivning knyttet til byggeprosess, drift, investering og finansiering.
- 40 års erfaring med totalkonsept.

Lavere totalkostnad

TOMT

- Klargjorte tomter
- Fleksible løsninger for tomtestørrelser

Best mulig løsning

Realiserbart

FINANSIERINGS-STØTTE

- I et stramt marked har vi muskler til å være finansiell hjelper frem til du sitter som herre i eget hus.

BYGG

- Energiklasse A
- Geovarme/kjøling
- Kortreiste, tunge materialer
- Lang levetid
- Driftseffektive bygg

Kontakt oss gjerne for en prat:



KVERNLAND NÆRINGS-PARK
EFFEKTIVITET ENERGI MILJØ

Per Steinar Lothe, gründer
976 98 866, psl@lothe-solutions.no
Web: kvernland-naeringspark.no



LOTHE SOLUTIONS
SYSTEM ENERGI EFFEKTIVITET

Siv-Grete Lea, daglig leder
906 51 288, sgl@lothe-solutions.no
Web: lothe-solutions.no

servicetilbud. Hvor bygges skoler, kino, barnehager og så videre, påpeker Dahl Fitjar.

Få steder i landet er det mer framtreddende enn i vårt storbyområde. I Stavanger arbeider 32 prosent av de sysselsatte utenfor kommunen, i Sandnes 54 prosent og i Sola 60 prosent, ifølge tall fra 2014. I en tenkt Nord-Jæren kommune ville bare 12 prosent arbeide utenfor kommunen.

En storbykommune kunne løst en rekke av disse utfordringene knyttet til både demokrati og økonomi i en storby. Ifølge Dahl Fitjar kunne større samsvar mellom tjenestebrukere og skattebetalere også ført til mindre behov for eiendomsskatt.

- Få tenker ut fra regionens beste. Stavanger tenker på sitt og Sandnes på sitt. Ingen har det overordnede blikket i disse nabopraterne, og det er naturlig når det er ens egen kommunes innbyggere man skal overbevise, mener Dahl Fitjar.

- Hva burde så ha blitt gjort?
- Tidligere har Stortinget bestemt kommunestrukturen, men den politiske kostnaden for partiene synes å være for stor til at det er mulig i dag. Ingen vinner valg på kommunesammenslåinger. En løsning kunne vært å ha regionale valg, i stedet for som nå der det er opp til hver enkelt kommune, sier Dahl Fitjar.

Slik det ser ut per i dag, vil noen kommuner slå seg sammen, men det blir ikke noen halvering i antallet kommuner –

eller vel så det, slik regjeringen tidligere har antydnet at er målet.

- I stedet for en optimalisering av kommunestrukturen, ender vi opp med noe i retning av en suboptimalisering – altså hva som er mest optimalt for den enkelte kommune, sier Dahl Fitjar.

En mager trøst for Stavanger-regionen er at dysfunksjonelle styringsmodeller og

et rotete demokrati snarere er regelen enn unntaket rundt om i verdens storbyer.

- Forskning har vist at byer i OECD-land med over 500.000 innbyggere i snitt styres av 74 kommuner. Byer styres notorisk dysfunksjonelt. Det ligger i byenes natur at de stadig vokser. De politiske styringsmodellene ligger hele tiden på etterskudd, fastslår Dahl Fitjar.

KOMMNEREFORMEN

- Regjeringen har satt i gang arbeidet med en kommunereform. Utgangspunktet for reformen er ønske om større og mer robuste kommuner, men samtidig også sikre styringsdyktige storbyer og våre felles bo- og arbeidsmarkeder.
- En medlemsundersøkelse gjennomført av Næringsforeningen våren 2014, konkluderte med at 77 prosent ønsker en storby på Nord-Jæren bestående av Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, mens 86,2 prosent mener at antallet kommuner i regionen minst må halveres. Det var flertall for kommunesammenslåinger i alle kommunene.
- Storbyundersøkelsen, som gjennomføres blant medlemmene av de største næringsforeningene i Norge i fellesskap, konkluderte i november 2015 med at 91 prosent i Stavanger-regionen ønsker kommunesammenslåinger.
- Alle landets kommuner ble høsten 2014 invitert til å starte prosesser for å avklare om det er aktuelt å slå seg sammen med nabokommuner. Kommunene skal fatte vedtak om dette innen 1. juli 2016. Her i regionen er det avklart at Time, Klepp og Hå skal ha folkeavstemning om en sammenslåing 25. april, mens Stavanger, Sandnes og Sola skal ha det samme 30. mai.

Fleksible og moderne kontorer til leie



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

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

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

Kontakt oss for nærmere informasjon

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

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



1887
SMØRFABRIKKEN

Dette er de arbeidsledige

Arbeidsinnvandrere og unge uten fullført utdanning utgjør flertallet av arbeidsledige i Rogaland.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Disse gruppene øker også mest, sier fylkesdirektør i NAV, Truls Nordahl. I februar var antall helt arbeidsledige i Rogaland 12.450. To av tre var menn. En kraftig økning målt i prosent i et fylke som i mange år hadde en ledighet på mellom 1 og 2,5 prosent

- De lave tallene betød i realiteten at vi manglet arbeidskraft, sier Nordahl.

Masseoppsigelser og permitteringer gjenspeiler ikke i samme grad utviklingen i arbeidsledigheten i regionen. I 2015 mottok NAV varsel om nedbanning av nær 50.000 stillinger. En stor andel var knyttet til Rogaland, og spesielt innenfor olje og gass.

Men per i dag er antall ledige langt større innenfor bygg og anlegg (2.408 personer) enn for ingeniører og IKT (1.796 personer). Den første gruppen har også økt mest det siste året.



Truls Nordahl er fylkesdirektør i NAV.

I løpet av halvannet år er 8.000 flere blitt arbeidsledige i fylket. Den desidert største økningen har funnet sted i to grupperinger: Blant unge, og arbeidsinnvandrere som i liten grad har jobbet direkte i oljerelatert virksomhet.

I Rogaland økte ledigheten blant innvandrere fra november 2014 til november 2015 med 3,8 prosentpoeng, mer enn dobbelt så mye som økningen i den totale ledigheten i fylket. Det viser tall fra SSB. Ledigheten blant denne gruppen var 9,3 prosent fjerde kvartal i fjor.

- Vi lykkes med å trekke til oss mange arbeidsinnvandrere i tider med økonomisk vekst. Men konsekvensen er også at regionen i dag har dobbelt så mange arbeidsinnvandrere fra Polen som resten av landet. Språkkunnskapene gjør det vanskeligere å få ny jobb, sier Nordahl.

OVER 40 PROSENT

Arbeidsledigheten blant arbeidsinnvandrere i Rogaland er i dag på 35 prosent av den totale arbeidsledigheten. I noen byer – som Sandnes, Egersund og Haugesund - over 40 prosent. I bygg- og anleggsbransjen utgjør arbeidsinnvandrere 50 prosent av registrerte ledige. Det store flertallet er fra Polen.

Til tross for at arbeidsmarkedet i Polen er langt bedre enn før og landet opplever økonomisk vekst, velger mange arbeidsinnvandrere likevel å bli i regionen.

- Mange har valgt å reise til andre land eller andre regioner. Polske arbeidere har en helt annen mobilitet. For andre er det nok slik at dagpengene de går på i Norge er det som gjør at de blir værende, sier Nordahl.

Manglende språkkunnskaper og formell utdanning er hovedproblemet for mange av dem i jakten på jobb. Det har medført at NAV for første gang i historien nå starter et språkopplæringskurs for polske arbeidere. 300 personer vil kontinuerlig være inne i et språkopplæringsløp der arbeidspraksis er utgangspunkt i tillegg til skolebenken.

- Dette blir spennende. Det har vært svært frustrerende for oss å jobbe med denne gruppen i en situasjon hvor vi ikke har hatt anledning til å tilby språkopplæring, sier Nordahl.

UNGDOMSLEDIGHETEN

Ungdomsledigheten er også en stor bekymring. Unge mellom 16-29 år utgjør i dag nær 30 prosent av ledigheten i fylket. I gruppen 25-29 år er ledighetsprosenten

i Rogaland



Yrkesgruppe	Antall i februar 2016	Endr. i ant. fra feb.15	Endr. i % fra feb.15
Ingeniør- og it-fag	1796	1013	129
Meglere og konsulenter	445	229	106
Bygg og anlegg	2408	1175	95
Industriarbeid	2199	1035	89
Ledere	110	45	69
Totalt	12450	5017	67
Kontorarbeid	1086	489	60
Jordbruk, skogbruk og fiske	215	78	57
Reiseliv og transport	992	332	50
Akademiske yrker	170	50	42
Ingen yrkesbakgrunn eller uoppgitt	359	101	39
Butikk- og salgsarbeid	901	232	35
Helsete, pleie og omsorg	472	118	33
Serviceyrker og annet arbeid	827	149	22
Barne- og ungdomsarbeid	353	48	16
Undervising	117	3	3

Helt ledige etter yrkespraksis i fylket i februar 2016

Aldersgruppe	Antall helt ledige i februar 2016	Endring i antall fra februar 2015	Endring i %	% av arbeidsstyrken
19 år og under	182	33	0 %	1,3
20-24 år	1540	477	61 %	6,5
25-29 år	1947	712	76 %	6,8
Totalt	12450	5017	67 %	4,9
30-39 år	3653	1462	80 %	6,1
40-49 år	2685	1162	88 %	4,5
50-59 år	1710	792	91 %	3,6
60 år og over	733	379	102 %	3,2

Helt ledige etter alder i fylket i februar 2016

alene nær 8 prosent om man tar med dem som går på ulike tiltak. 70 prosent av disse er menn, av dem har 40 prosent bare grunnskole eller ett år på videregående.

- Mange av disse hoppet av skolen og fikk seg jobb i oljen fordi det var godt betalt. Disse utgjør den største utfordringen, etter min mening, sier Nordahl.

Unge voksne får også størst utfordringer når man blir ledig, menn mer enn kvinner. Derfor vil NAV nå bruke det de har av tiltaksmidler på nettopp denne gruppen.

- Vi ansetter nå 14 nye medarbeidere som skal jobbe dedikert mot denne gruppen i Rogaland. Målet er ikke alltid å få disse i jobb, men heller til å få lyst på livet slik at de ser at man motiveres til å gå på skole eller fullføre en utdanning.

NY JOBB

En undersøkelse NAV selv har foretatt viser at fem av seks arbeidstakere som ble nedbemannet skaffet seg ny jobb før de rakk å melde seg arbeidsledige.

- Det er viktig å være klar over at ledighetsprosenten er et netto tall. I januar i år meldte over 3.000 personer seg ledig på NAV sine kontorer i fylket, mens ledigheten økte med 1.600. Årsaken er sammensatt. I befolkningen er det slik at noen dør, noen

går av med pensjon, noen flytter, mange får ny jobb. Ledigheten gir ikke et riktig bilde av volumet i situasjonen.

Mange klarer å skaffe seg ny jobb relativt tidlig.

Nordahl mener de som lykkes med å få seg ny jobb kjennetegnes av at de både er motivert for å ta det som er, tilpasser seg et annet lønnsnivå, skifter bransje eller flytter på seg.

STRATEGI

De som sliter mest på arbeidsmarkedet og som blir gående lengst, er gruppen ingeniører og IKT. Årsaken kan være at man satser på en strategi som innebærer håp om ny ingeniørjobb i regionen, mener Nordahl.

- Muligheten for jobb er mye større om man velger å bytte bransje eller flytte på seg. En strategi som innebærer ny oljejobb i Stavanger-området innebærer en høy risikoprofil. Men vi opplever at realitetsorienteringen har endret seg over tid.

Definisjonen på langtidsledig er å ha vært arbeidsledig i over et halvt år, og den er NAV og Nordahl mest bekymret for. Noen har mistet motivasjon, andre har valgt feil strategi, er for passive i jobbsøking, mangler noen kompetansebiter for å få jobb eller har urealistiske mål.

- Langtidsledighet er et voksende fjell. Slik var det ikke under finanskrisen. Den gikk fort over.

HÅP

Men det finnes ledige jobber i fylket. Per i dag er det kun Oslo, Akershus og Hordaland som har flere – noe som gjenspeiler befolkningstallet for fylkene.

- I 2015 ble det utlyst cirka 16.000 stillinger i Rogaland. Det er litt mindre enn under oljetoppen, men likevel mye. Problemet er at de som er ledige i mindre grad har den kompetansen som blir etterspurt. Selv industrien - som har nedbemannet - etterspør mye folk. Bildet er ikke entydig. Noen gjør det veldig godt, noen gjør det dårlig. I forrige måned alene var det 230 ledige stillinger bare i industrien, sier Nordahl.

Det positive er at ikke-oljerelatert industri har fått tilgang på en kompetanse som de i mindre grad har hatt råd til de senere årene..

- Det er ingen tvil om at det er en helt annen dynamikk i arbeidsmarkedet enn det mange tror. Det er langt fra helsvart, men det er mulig at vi i fremtiden ikke kan tilby noe annet enn et helt vanlig liv, sier Nordahl.

Gir aldri opp håpet

Dag Helge Trodahl (58) er utdannet ingeniør, har jobbet med brønner og seismiske data i Schlumberger i 24 år og har gått arbeidsledig siden i fjor sommer. Han har ikke gitt opp håpet om ny jobb.

Jeg var klar over at det kunne bli vanskelig med ny jobb i disse tider, men samtidig har jeg ment det var viktig å bevare optimismen. Jeg prøver å ha en så normal hverdag som mulig for å få struktur på livet.

1.796 personer innenfor ingeniør- og IKT-fag var registrert som arbeidsledige i Rogaland i februar. En økning på 129

prosent siden samme periode i fjor. Trodahl er en av dem.

Han tok ingeniørutdannelsen i sin tid innenfor bygg- og anlegg, og har bygget på med økonomi og feltproduksjon.

Han møter mange i samme situasjon som seg selv, enten han tar turen til Mulighetssentralen i den gamle utenriksterminalen på kaien i Stavanger,

eller når han oppsøker nettverksmøter arrangert av NITO.

Mulighetsterminalen er et møtested for arbeidssøkere fra Stavanger-regionen som vil bygge nettverk. Tilbudet består av aktiviteter som jobbmesser, foredrag, kurs, turgrupper og tid for kaffe og en god prat. Her kan man arrangere møter, søke råd og kompetanse, bruke pc og lese avisen.

Dag Helge Trodahl (58) har gått arbeidsledig siden i fjor sommer, men har ikke gitt opp håpet om ny jobb.



Mulighetsterminalen er et samarbeid mellom Stavanger kommune og NAV Rogaland med prosjektledelsen i Greater Stavanger.

PÅSKRUDD

- Man må være påskrudd. Jeg kan ikke sitte hjemme og synes synd på med selv, sier Trodahl.

- Er det vanskelig?

- Det var vanskeligere til å begynne med.

Da fløt det litt og man leter etter løsninger. Nå er det lettere.

- Men klarer du å bevare optimismen over tid?

- Det går opp og ned, men jeg tror det er viktig å prøve å beholde den optimismen. Det skaper ringvirkninger for en selv.

- Hva gjør du i forsøket på å skaffe deg en jobb?

- Litt forskjellig. Jeg går på nettverksmøter og arrangementer, oppsøker etater eller personer, bygger nettverk og er i kontakt med både NAV og andre.

FLYTTE

- Er du villig til å ta hva som helst, bytte bransje eller flytte på deg?

- Jeg er åpen for å gjøre andre ting, men det fordrer også at man er åpen for å ta inn

en erfaren oljearbeider. Å flytte på seg er vanskeligere. Jeg har eldre foreldre som krever oppfølging.

- Er du fortsatt optimist?

- Før eller senere har jeg tro på at det løsner. Om jeg ikke får "drømmejobben" eller det man tenker og planlegger, tror jeg på en ny jobb. Nettopp derfor er det også viktig at man oppsøker steder der mulighetene er større. Man bygger nettverk, får kontakter, råd og tips.

- Du er godt voksen. Ville det vært annerledes om du var 25?

- Ja, det tror jeg. Da har man ikke grodd så fast, både i forhold til geografi og tilleggsutdanning.

REALITETSSJEKK

Prosjektleder Leif Andre Pedersen ved Mulighetssentralen sier at det er mange arbeidssøkende på markedet som ikke får det til. Han tror noe av årsaken er det han karakteriserer som manglende realitetssjekk.

- Noen sitter og venter og sier at det ikke er noe lys i tunnelen. Det lyset de ønsker å beskrive, er en jobb på Forus som likner svært mye på den de har hatt. Det har man ingen garanti for. Når jeg spør hva de har tenkt å gjøre med det, så vet man ikke helt. Flere har aldri tenkt på at de noen gang

kunne miste jobben og bli arbeidssøkende, sier Pedersen.

For mange går og venter på at tidene skal snu, er den erfaringen Pedersen har etter å ha jobbet som prosjektleder i Mulighetssentralen siden oktober i fjor.

"VIL SNU"

- Jeg generaliserer nok nå, men det finnes spesielt en gruppe av godt voksne menn over 50 år, som har hatt en god posisjon, men ikke nødvendigvis samme formelle utdanning, som sier at dette har de vært med på før og at det vil snu. De lener seg litt tilbake, men er nok også blant dem som har gått arbeidsledig lengst.

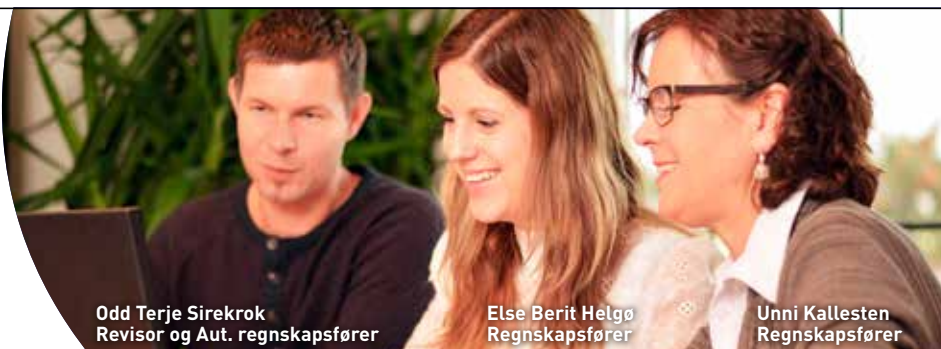
Pedersen mener at mulighetene for å komme i jobb for mange ville vært større med en annen realitetsorientering. Det vil imidlertid innebære annen type jobb, at man kanskje måtte bytte bransje, eller flytte på seg.

- Det ligger ikke i vår kultur at vi kanskje må flytte på oss for å få en jobb. Mange har ingen erfaringer med at konjunkturer i arbeidsmarkedet kan ramme oss i Norge på samme måte som andre steder. Man er nødt for å orientere seg, bygge et nettverk, engasjere seg og ta en realitetssjekk i andre regioner.



K A L L E S T E N

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



Til Oljetrykket for å snakke om oljeprisen

Oljeanalytiker Torbjørn Kjus i DNB Markets kommer på Oljetrykket 2016 hvor tema er oljenæringsens betydning for verdiskapningen i Norge.

For femte gang arrangerer DNB og Næringsforeningen konferansen Oljetrykket. Torbjørn Kjus, oljeanalytiker i DNB Markets, stiller også i år for å avsløre sine analyser rundt oljeprisen. I tillegg kommer både Eivind Reiten og Ådne Cappelen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE

Kjus har hvert år holdt foredrag på Oljetrykket og er en selvskrevet – og svært populær – foredragsholder. Han regnes for å være en av de fremste oljeanalytikerne i verden. Kjus sa følgende til Finansavisen 10. mars i 2015 da Brent Crude ble omsatt for 56 dollar per fat:

- Jeg er absolutt ikke trygg på at oljeprisen ikke skal under 50 dollar igjen på kort sikt. Det er fortsatt stor usikkerhet i forhold til hvordan den amerikanske produksjonen vil utvikle seg.

Morten Lode, rente- og råvaremegler i DNB Markets påpeker det vi alle vet, det ble meget verre.

- Den 20. januar 2016 ble et fat Brent olje omsatt for 27,88 dollar. Torbjørn Kjus har likevel tro på at oljeprisen skal opp igjen utover i 2016 og forventer en oljepris på 55 dollar til høsten. Den 26. april får vi høre hvorfor Torbjørn Kjus tror oljeprisen skal ytterligere opp, sier Lode som har vært

prosjektansvarlig for Oljetrykket i DNB siden det ble etablert.

EIVIND REITEN KOMMER

På programmet 26. april finner vi flere ettertraktete navn: Eivind Reiten, tidligere politiker og statsråd, blant annet olje- og energiminister kommer. Han er kanskje best kjent som konsernsjef i Norsk Hydro og senere styreleder i StatoilHydro. Nå er Reiten investor og bidrar selv til verdiskapning også innenfor oljesektoren.

SSB KOMMER

Nå vi hører navnet Ådne Cappelen, tenker nok de fleste av oss på Statistisk Sentralbyrå (SSB). Cappelen er utdannet cand.oecon og har vært forskningsleder og forskningsdirektør i en årrekke i SSB. Han har også vært med i forskjellige offentlige utvalg i løpet av sin lange karriere. Ådne Cappelen, opprinnelig siddis, har kalt sin presentasjon "Nasjonale og næringsmessige konsekvenser av nedgangen i oljeinntekter og investeringer".

SEVLAND KOMMER

Vår kjente lokalpolitiker og tidligere

ordfører i Stavanger, Leif Johan Sevland, nå administrerende direktør i ONS kommer også. Han vil kort fortelle om årets ONS og hvorfor det blir det største ONS noen gang i 2016. Sevland vil også gi sitt framtidige syn på oljenæringen.

KOMMER DU?

Oljetrykket har hvert år et hovedtema som en rød tråd gjennom arrangementet. Tidligere har dette vært:

- 2015: Mission Saudi, - eksport av norsk oljeteknologi.
- 2014: Status og utsikter for oljeservice på norsk sokkel.
- 2013: Er fremtiden fornybar?
- 2012: Oljeetterspørselens robusthet mot globale økonomiske resesjoner.

I år handler det om Oljenæringsens betydning for verdiskapning i Norge.

Møteledere for arrangementet i år blir banksjef i DNB sitt energiteam i Stavanger, Gry Berit Lundal og administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen. For mer informasjon og påmelding, sjekk naeringsforeningen.no.

VI

KAN IKKE LOVE
SERIEGULL

KAN BARE LOVE AT VI
SKAL PRØVE SÅ GODT
VI KAN, HVER ENESTE
TRENING, HVER
ENESTE KAMP

Kan butikkene vinne mot netthandelen?

Kostnader som kuttes, høye leiekontrakter, store forventninger og økende netthandel gjør at det er en kontinuerlig utfordring å drive butikk i dag.

Thomas Ingebrigtsen i Conversion og trend-analytiker, Ståle Økland, tar for seg disse temaene på årets store Kick off for varehandelen, 21. april.



TEKST:
ELIANNE STRØM TOPSTAD

For å være en god butikkselger kreves det selvtillit. Når kostnader kuttes, og daglig drift baseres på deltidsansatte og ringehjelp, blir det vanskelig å skape engasjement og entusiasme rundt kundebehandling, mener Thomas Ingebrigtsen i Conversion.

- Det er en kontinuerlig utfordring å drive butikk. Kundernes kjøpemønster endrer seg til stadighet, og nedgangstider påvirker kundernes kjøpekraft i stor grad, sier han.

TØFF HVERDAG

Conversion jobber med kundeadferd og servicetesting av butikker. Ingebrigtsen har intervjuet over 300 butikksjefer som deres hverdag i butikk, målsetninger og forventninger.

Ifølge Ingebrigtsen har det vært store forandringer i Stavanger-regionen de siste tre årene. Merslaget har gått betydelig ned og konkurransen om kunden er knallhard.

- Det er fremdeles stor trafikk til kjøpesentrene, men holdningen og krav til kjøpsprosessen er endret. Mennesker er flinke til å innrette seg til tidene, og det kan virke som handelen har tatt dette på forskudd, sier han. Høye krav til omsetning, arbeidsoppgaver som må dekkes inn på egen tid og gjør det vanskelig å sette av tid til krav til ansatte når det kommer til kundebehandling.



Thomas Ingebrigtsen i Conversion kommer til årets store Kick off for varehandelen, 21. april.

- Det er viktigere nå enn tidligere at kunden må føle at han eller hun får mer for pengene. Og kunden vet det, legger Ingebrigtsen til.

STIGENDE NETTHANDEL

Også vår digitale hverdag gir utfordringer til de klassiske butikkene.

- Teknologien har endret spillereglene og trender viser at netthandel er stigende. Den er foreløpig ikke veldig stor, men den stiger, sier trendanalytiker, Ståle Økland. Økland reiser verden rundt for å finne svaret på hvordan vi kommer til å tenke og leve i morgen. På reisene sine oppsøker han byer, bedrifter, forskningsinstitutter og kreative miljøer.

Økland tror at innen 15 år er 30 prosent av butikkene borte.

- For de unge har det ingen betydning hvor de handler. Flere og flere går ofte i butikken for å prøve plagget for så å kjøpe varen på nett, sier Økland.

- For tradisjonell handel har alltid plassering, pris og produkt vær viktige

suksessfaktorer. Netthandelen tilbyr alle disse – døgnet rundt.

Hva blir viktig for å lykkes i framtiden? Økland og Ingebrigtsen er begge enige om at de butikkene som kan møte kundens forventninger, og utvikle seg i takt med samfunnet, vil gå av med seieren.

- De butikkene som håndterer balansen mellom butikkdrift og netthandel vil være med inn i framtiden sier Økland.

- Å kunne innse at service, og det å møte kundens forventninger, vil være alfa omega. Bransjen må investere i medarbeiderne sier Ingebrigtsen.

- Det nytter ikke å stenge butikken klokken 17.00, dersom kunden ønsker å handle klokken 18.00. Da har du tapt. Hør både Økland, Ingebrigtsen, og i tillegg Heidi Eide og Anette Øfsti Worum, på årets store Kick off for varehandelen - denne gang på AMFI Madla. Garantert interessant, garantert god stemning og noe alle i bransjen bare må få med seg. Gå til naeringsforeningen.no for mer informasjon.

FRISK LUFT KLARNER TANKENE

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



Weatherford går den smale vei

Hos Weatherford tildeles Lean-sertifikater på løpende bånd om dagen. Oljeserviceselskapet er i ferd med å bli en spydspiss i arbeidet med kontinuerlig forbedring.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Det er onsdag formiddag i midten av mars. Vi befinner oss i verkstedhallen på Weatherford sitt hovedkontor på Forus. Stemningen er høy, og det ligger en eim av stolthet i luften. Fem av selskapets 13 avdelinger skal motta sine 5 S-sertifikater. Et tydelig bevis på at disse avdelingene har nådd et høyt nivå i arbeidet med Lean, kvalitet og kontinuerlig forbedring (se faktaboksen). Innen april regner selskapet med at 12 avdelinger har oppnådd 5S-sertifisering.

Weatherford er en sentral aktør på norsk sokkel. Selskapet har i alt 550 ansatte i Norge, og leverer tjenester innen boring og brønn til Statoil og andre operatørselskaper.

Konkurransen er hard, og omstillingsbehovet i oljeindustrien er større enn på lenge. Kvalitet, effektivitet og et konstant fokus på forbedring er derfor avgjørende for å vinne fram i konkurransen. Dette er bakgrunnen og motivasjonen for at selskapet de siste tre årene har trappet opp Lean-arbeidet kraftig.

STOLT SJEF

Eugene Nathan, sjef for Weatherford Norge, er kanskje den stolteste av alle i den tallrike gjengen som er samlet til sertifikatutdeling.

- Lean handler om å få mer ut av mindre. Vi har gjort store framskritt de siste årene, og arbeidet som gjøres her på Forus vekker oppmerksomhet både i Houston og andre steder. Oljebransjen er inne i en krevende tid, men det forbedringsarbeidet vi nå gjennomfører gjør oss bedre rustet til å gripe mulighetene når ting tar seg opp igjen, sier Nathan.

Tom Helgesen er OEPS/LEAN Manager i Weatherford Norge. Han har hatt hovedansvaret for å drive fram det systematiske forbedringsarbeidet som har pågått siden 2012.

- Vi dro i gang denne Lean-offensiven før oljeprisen begynte å falle. Dette er et arbeid som er viktig og riktig å gjøre uavhengig av nivået på oljeprisen, men det har selvsagt vært ekstra krevende å

gjennomføre disse forbedringsprosessene parallelt med stupende oljepriser og nedbemanning, sier Helgesen.

TYDELIGE MÅL

Lean handler om mye: Tydelige mål og visjoner, flyt, klart definerte standarder, effektiv kommunikasjon, rett kvalitet til rett tid og kontinuerlig forbedring er sentrale stikkord. I Weatherford inngår alle disse elementene i et virtuelt «Lean hus», som Tom Helgesen og kollegene hans møysommelig har snekret sammen.

- Tidsaspektet er en viktig side av Lean-arbeidet. Det har tatt oss tre år å nå et stadium der flertallet av avdelingene kvalifiserer for 5S-sertifisering. Vi snakker her om forbedringsprosesser som det krever tid og tålmodighet å gjennomføre.

- Hvorfor har denne prosessen vært så tidkrevende?

- Fordi dette handler like mye om arbeidskultur, som praktiske rutineendringer. Vi har innført nye rydderutiner i verkstedet, slik at vi nå bruker mindre tid på å lete etter verktøy



En stolt Norges-sjef Eugene Nathan (t.h.) deler ut 5S-sertifikat.



og mer på verdiskapende arbeid. Det å legge om på rutiner er i utgangspunktet ganske enkelt, men Lean handler om så mye mer. Dette handler om arbeidsmiljø, bedriftskultur, delegering av myndighet og involvering av alle i bedriften. Endringer på disse områdene tar selvsagt mye lenger tid, sier Helgesen.

KAN DU UTDYPE?

- Noe av kjernen i Lean er å skape både formelle rammer og en kultur for å identifisere flaskehalser, bryte ned til grunnårsaker, finne løsninger og gjennomføre disse. Kontinuerlig. I det daglige arbeidet må dette gjøres så langt «nede» i organisasjonen som mulig, av ansatte som er seg bevisst det ansvaret de har, og som har tilstrekkelig myndighet til faktisk å gjennomføre endringer. Lean handler i stor grad om delegering av myndighet, om å snu pyramiden. Det har vi gjort her i Weatherford.

Helgesen understreker også betydningen av godt lederskap.

- Hvis man skal lykkes med den typen kvalitetsarbeid vi her snakker om, så er det helt avgjørende at ledelsen er engasjert, tålmodig, tett på og at den viser reell evne til å flytte myndighet nedover i organisasjonen. Hvis ledelsen er utstyrt med disse kvalitetene er mulighetene for å lykkes



Høy stemning i verkstedhallen hos Weatherford på Forus under utdelingen av Lean 5S-sertifikater. OEPS/LEAN Manager Tom Helgesen i bakerste rekke til høyre.

gode. Dessverre ser vi litt for ofte at «Lean-initiativer» mislykkes fordi forventningene om raske innsparinger er urealistiske, eller at prosessene er for dårlig forankret blant de ansatte i bedriften.

SOLIDE FORBEDRINGER

Systematiske målinger (daglige, ukentlige, månedlige) av alle vesentlige deler av produksjonen, avvik, gjennomførte forbedringer osv. er en vesentlig del av Lean. I verkstedhallene på Forus kan det allerede dokumenteres solide forbedringer.

- Leveringspresisjon er en viktig indikator for oss. Da vi begynte å måle denne tidlig i Lean-reisen vår så vi at den økte fra 38% til 78% på ett år. Nå ligger vi i snitt på 93%, og i lange perioder er vi oppe i 100%. Som nevnt tidligere er effektivisering av tidsbruken et annet viktig aspekt. Da en av workshopen vår begynte å praktisere stående daglige morgenmøter, i stedet for sittende, kunne vi en stund senere regne oss fram til at dette hadde spart bedriften for ett helt årsverk. Eksempler som dette viser verdien av å jobbe med kontinuerlig forbedring. Vi er definitivt på rett vei, sier Tom Helgesen.

LEAN-DAGEN 20. APRIL

Som LEAN Manageri Weatherford

og medlem av Næringsforeningens ressursgruppe for Lean er Tom Helgesen en av dem du kan møte Lean-dagen 2016 som arrangeres 20. april i Stavanger Forum.



Tom Helgesen.

- Lean-dagen blir en viktig, ny møteplass for alle som er opptatt av dette viktige temaet. Jeg gleder meg til å høre en kapasitet som Don Kieffer (ex Harley Davidson) og de andre spennende foredragsholderne. I tillegg blir det nyttig å treffe alle de andre engasjerte deltakerne fra et bredt spekter av bransjer og bedrifter for å dele og lære, avslutter Tom Helgesen.

For mer om Lean-dagen 2016, besøk naeringsforeningen.no

DETTE ER 5S:

5S står for sortere, systematisere, skinne, standardisere og sikre. Det betyr i praksis at alt verktøy, materiell, utstyr osv på arbeidsplassen blir nøye gjennomgått og skikkelig sortert. Det blir fokusert på orden, ryddighet, effektivitet, rutiner og systematikk. Dette skal være en del av de daglige rutinene, og ikke tilfeldige skippertak.

Rektor ved Universitetet i Stavanger, Marit Boyesen, vil ha et tettere og bedre samarbeid med nærings- og samfunnsaktører i regionen.



Universitetet vil ha tettere samarbeid

Universitetet i Stavanger ønsker et sterkere og mer samlet trykk på regional nyskaping og innovasjon. Første steg på veien er å etablere Verdiskapningsforum.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Universitetet ønsker å styrke samarbeid med samfunns- og arbeidslivet i regionen. Vi tror at universitetet og andre regionale aktører kan opptre mer strategisk og samordnet for å oppnå en mer kraftfull utvikling, sier rektor ved Universitetet i Stavanger, Marit Boyesen.

Universitetet i Stavanger har lenge hatt en visjon om både å være en drivkraft i regionens kunnskapsutvikling og et internasjonalt forskningsuniversitet med vekt på nyskaping og innovasjon. Det ønsker styret og ledelsen ved UiS å være en enda sterkere pådriver for. Initiativet som nå er tatt for å etablere et forum for økt samarbeid og samhandling med andre aktører innenfor næring- og samfunnsliv i regionen, er et viktig virkemiddel.

UiS startet i 2011 et råd for samarbeid med arbeidslivet (RAS). Rådet ble lagt ned da funksjonstiden gikk ut i 2014. Ledelsen har ønsket et sterkere og mer kraftfullt samarbeidsorgan, og håper og tror at Verdiskapningsforum blir det verktøyet. Styret ga sin tilslutning til ideen om et Verdiskapningsforum tidligere i mars. Første møte i forumet vil bli avholdt i slutten av april og en rekke sentrale aktører både i akademia, politikk, næringsliv og organisasjoner er invitert til det første møtet.

MULIGHETER

Verdiskapningsforum skal være et rådgivende organ for ledelsen og styret ved UiS. Målet er blant annet å utvikle felles forståelse av muligheter og utfordringer i samfunns- og arbeidslivet og ved universitetet. Gjennom forumet ønsker man å fremme konkrete tiltak som kan styrke primæraktivitetene ved UiS, samhandlingen med samfunns- og arbeidslivet og et sterkere trykk på regional nyskaping og innovasjon.

- Fokus nå er på omstilling og å ta kunnskap i bruk. Både nasjonen og ikke

minst vår egen region er i en omstillingsfase, og utviklingen av nye næringsområder må basere seg på kunnskap og forskning. Da betyr Universitetet svært mye. Vi har utdanningen, studentene og forskningen som dekker den bredden som er nødvendig, sier Boyesen.

INNSPILL

Universitetet ønsker også at Verdiskapningsforum skal komme med fortløpende forslag og innspill til strategiprosesser ved UiS som møter langsiktige arbeidskrafts- og kompetansebehov i samfunnet. I tillegg vil forumet bli brukt til å orientere om



Fokus nå er på omstilling og å ta kunnskap i bruk.

Marit Boyesen

fremdrift i eksisterende aktiviteter man ønsker å følge opp, bidra til å styrke kraften i kontakten med andre eksterne aktører med strategisk betydning for utviklingen av UiS regionalt, nasjonalt og internasjonalt, samt å foreslå tiltak som styrker finansieringen av UiS og regional verdiskaping.

- Både i forhold til forsknings- og EU-midler legges det i dag i mye større grad opp til et sterkere samarbeid mellom forskning og arbeidslivet. Også våre studenter ønsker mer praksis og en nærmere kobling til arbeidslivet. Vi trenger dialog og innspill tilbake fra arbeidslivet for å være relevant. Da må universitetet også være åpne for dialog. Vi må ta kunnskapen i bruk. På universitetet sitter vi på en gullgrube i form av dyktige forskere og studenter. Vi ønsker å se nye virksomheter basert på kunnskap fra universitetet, og at dette samarbeidet vil ha betydning for både nyetableringer og eksisterende

virksomheter. Samtidig har vi også forventninger til at et slikt forum vil være i stand til å være handlekraftig, sier Boyesen.

BREDT

Forumet er bredt sammensatt. Det vil trolig bestå av rektor Marit Boyesen (leder), en eller flere stortingsrepresentanter fra Rogaland, fylkesordføreren, ordfører i Stavanger, administrerende direktør i Næringsforeningen, regiondirektør i NHO Rogaland, distriktssekretær LO Rogaland, direktør for næringspolitikk i Norsk Olje og Gass, administrerende direktør i Greater Stavanger, regiondirektør i KS Vest-Norge, regiondirektør i NAV Rogaland, regiondirektør i Innovasjon Norge Rogaland og daglig leder i Universitetsfondet for Rogaland, samt styreleder i Lyse, Harald Espedal, kommunikasjonsdirektør i SR-Bank, Thor-Christian Haugland, konsernsjef i Ålgård Holding, Erik Ålgård, relations manager i DNB, Karen Elisabeth Ohm Heskja, CEO i Mess & Order, Pia Warland og leder av StudentOrganisasjonen ved UiS.

Samtidig vil også øvrige deler av UiS-ledelsen ha møte- og talerett i forumet. Det vil også direktørene ved IRIS, Validé, SiS og SUS, leder av Start- og Studentinkubatoren samt de andre medlemmene i UiS-styret ha. Det legges opp til kun to årlige møter.

POSITIVT

- Tilbakemeldingene på initiativet har vært entydig positive, og jeg har forventninger til at dette er en positiv mulighet, sier Boyesen.

En av dem som er svært positiv er administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

- Skal vi lykkes med omstilling i Stavanger-regionen må Universitetet gå i front. Verdiskapningsforum er et eksempel på at den viljen er til stede, sier Minge.

Han gleder seg til å ta fatt på arbeidet sammen med de andre aktørene.

- Det er tid for handling, for ikke å snakke om samhandling. Det er en slik arena vi ser konturene av nå. Får vi dette til, vil regionen framstå som langt mer kraftfull. Vilje er det nemlig ikke mangel på, sier

Minge, og sikter til alle initiativene som har dukket opp, spesielt det siste året.

- Det store spørsmålet er jo egentlig hva Verden trenger framover som denne regionen kan lage, sier han.

I desember foretok Rosenilden en opptelling, og endte med hele 24 ulike initiativ for omstilling og innovasjon. Her ligger alt fra prosjektet Nye muligheter, Stavanger-ordførers ekspertutvalg og ambisjonen om 10.000 nye arbeidsplasser, de ulike gründermiljøene etc.

HANDLEKRAFT

- Nå har vi brukt et år på kartlegging, workshops og en mobilisering av hundrevis av sentrale folk i bedriftene. Det blir litt som kapteinen som ropte ned til maskinisten i tankbåten: "Full fart i maskinen, retning angis senere". Spørsmålet er hva som er neste skritt? Jeg tror Verdiskapingsforum kan være en arena for å koordinere mange av initiativene og koble på de rette kreftene. Og er vi riktig gode klarer vi å foreta noen prioriteringer som vil øke handlekraften. Kan vi samle oss om for eksempel fem fokusområder, relatert til samhandling mellom forskning, akademia og næringslivet som kan endre Stavanger-regionen, og som vi alle forplikter oss til å levere på? Da har vi kommet langt, sier Minge.

Universitetet deltar i dag på ulike arenaer, men mener det er behov for en bedre strategisk samordning hvor UiS og Ullandhaug-miljøet kan bidra til et mer samlet og sterkere trykk.

Verdiskapningsforum er det viktigste strukturelle grepet. Et annet initiativ er å etablere ulike samarbeidsfora. Det dreier seg både om samarbeidsforum for innovasjonsinitiativ, for store prosjekter og klyngeutvikling, for innovasjon og kommersialisering, og for Ullandhaug.



Direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Ekte italiensk - til en rimelig penge!

Barneretter til gode priser

Mange vegetariske fristelser

Gratis trådløst Internett

Alle retter kan fås glutenfri

★★★★★
Basert på 41 anmeldelser

www.lapiazza.no

51 52 02 52

Rosenkildehuset, Stavanger

Over 100 sitteplasser

La Piazza

italian cuisine

TA POSISJON FØR ONS

- **VÆR I FORKANT**
- **TENK NYTT**
- **GENERER TRAFIKK,
INVITER TIL SAMTALER**

Ta kontakt for en profilpakke
i forkant av ONS-messen.

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

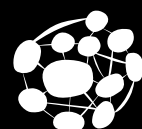


Foto: ONS/Kallen

Ta kontakt for mer informasjon:

RUNE DALE, salgsansvarlig
E: dale@stavanger-chamber.no
M: 920 54 779

RANDI MANNSÅKER, prosjektleder
E: mannsaaker@naeringsforeningen.no
M: 464 12 959



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst



Sven Erik Renaa har fått den stjernen mange mente han og kollegene i Re-Naa fortjente. Oppmerksomheten i ettertid har vært enorm.

Byens nye stjerne

Det hendte i de dager da både selvtilliten og gradestokken var på vei mot frysepunktet i oljebyen. Med ett dalte en enslig stjerne ned fra vinterhimmelen og la seg som et lys over eimen av puffet svor og epleeddik på Breitorget.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

SVEN ERIK RENAA

- » Alder: 45 år
- » Bosted: Tananger
- » Sivil status: Gift, tre barn
- » Aktuell: Fikk Michelin-stjerne

Det måtte en hardt arbeidende trønder til for å skape ny entusiasme. Folk har gått mann av huse for å bli kjent med både meny og fasiliteter, i et kvartal som for over hundre år siden produserte etiketter til hermetikkindustrien og datidens store næring i Stavanger.

Det er en symbolikk i det i en omstillingstid.

I løpet av en uke etter tildelingen tikket det inn 500 bestillinger på telefon og mail til Re-Naa. April er allerede fullbooket. Noen har måttet vente til sommeren med å få ledig bord. Selv har Sven Erik Renaa klart å pådra seg en lei forkjølelse og stygg hoste i kjølvannet av en Michelin, men ingenting kan ta fra ham gleden i å lykkes.

- Responsen har vært fantastisk: Jeg opplever den både i restaurantmiljøet, i bransjen, blant personalet, stemningen hos gjestene og i form av pågangen. Booking-telefonene har ikke stått stille. Det er jo dette vi lever av, og det var dette vi håpet på. Vi har behov for det. Det er ikke den beste tiden for denne typen restaurant, sier Sven Erik Renaa.

PRISBELØNT

Renaa er 45 år, født i Trøndelag og har en italiensk stefar. Allerede tidlig i karrieren jobbet han sammen med moren på kjøkkenet på hotel Britannia. Deretter

gikk turen til Oslo og flere restauranter, videre til New York og tilbake til Oslo. For femten år siden slo han seg ned i Stavanger. Etter åtte år på Gastronomisk institutt og mens oljeprisen fortsatt var på vei mot nye høyder, startet han for seg selv på Breitorget med Renaa Restauranter.

Han har vært manager for det norske kokkelandslaget som blant annet vant kokkenes olympiade i Erfurt, og er selv premiært i VM i Chicago og i Luxembourg. Han er kåret til årets kokk, årets kjøkkensjef, mottatt Norges Kokkemesters Landsforenings høyeste utmerkelse, vunnet pris for beste fisk under Bocuse d'Or – for å nevne noe.

Det er ingen overraskelse at det nettopp var Renaa som skulle få den første Michelin-stjernen i Norge utenfor Oslo. Det handler om hardt arbeid og store mål, kreativitet og en stor porsjon nidkjærhet for mat og for eget fag.

NIVÅET

Michelin-restauranten på Breitorget har hatt åpent ett år. Re-Naa har kun 20 sitteplasser

fordelt på seks bord. På kjøkkenet jobber det per i dag fem kokker på skift, men allerede få dager etter kåringen var et faktum måtte Renaa søke etter ny kokk. Med vindu ut mot Steinkargata - et av de få gateløp i Stavanger som kan spores tilbake til middelalderen - serveres gjestene opp mot tjue retter og tilbys de beste råvarene Renaa kan oppdrive.

- Med et lite antall sitteplasser klarer vi å holde det nivået vi må ha. Vårt uttalte mål er at vi skal være blant de beste restaurantene i Norden. Det målet har vi hatt siden 2009.

- Hvorfor er det så viktig for deg?

- For meg handler det hele tiden om å være på tå hev. Jeg må ha noe konkret å være skjerpet på. Det hjelper meg. Det krever mye av meg selv, men også at jeg har et godt støtteapparat og flinke folk rundt meg. Det er Matbaren og Renaa Xpress som må være med på å finansiere denne satsingen. Dette er jo egentlig et hobbyprosjekt....

- Du må forsake en del?

- Det krever mye tid, men samtidig må jeg ikke forsake mer enn det jeg alltid har gjort. Jeg har hatt dette som jobb og hobby siden jeg var 18 år. Jeg vet ikke om noe annet liv egentlig. Nå har jeg Matbaren og Expressén, Re-Naa og familie.

- Har det vært perioder hvor du har tenkt at dette krever så mye at du har villet gi opp?

- Det har skjedd. Og det har nok også hendt - når jeg har sett månedstallene - at jeg har tenkt at dette er det ingen hensikt i å holde på med lenger. Samtidig er det Re-Naa som er markedsføringskanalen vår. Det er her vi får mest publisitet, anmeldelsene og personalet til hele huset.

MATBYEN

Matbyen er i mange år brukt som betegnelse på Stavanger - i alle fall internt. Renaa er ikke hundre prosent sikker på om den betegnelsen står like støtt i dag.

- Vi har vært det. Men da matfylket ble lansert handlet det mye om hotellfagskolen og Gastronomisk institutt og den statusen det ga. Den er ikke lenger den samme. Da er det viktig at restaurantene tar ansvar. Vi har mange profilerte og flinke kokker og aktører.

Kanskje er en stjerne i Michelin det som skal til for å gjenreise statusen.

Renaa merker i alle fall entusiasmen.

- Folk er stolte og ser på dette som en stjerne både for byen og for Rogaland som matfylke. Det synes jeg også de skal gjøre.

- Hva med det som skjer i små og store foretak blant produsentene i regionen?

- Her har Måltidets Hus gjort en stor innsats for å få frem småskalaprodusentene. Vi er veldig gode på sjømat og grønt, og vi har en del små og gode produsenter. Men jeg savner at man er mer frempå. Jeg får selv forespørsler fra Voss om å kjøpe gris, eller kjøtt fra andre steder, men veldig lite fra Rogaland. Dem må jeg oppsøke selv.

Det koster å drive restaurant på kveldstid med gode fagfolk, eksklusive råvarer og importert kvalitetsvin. Nordmenn



Renaa har overtatt store deler av Breitorget og driver både Matbaren, Renaa Xpress og Re-Naa i det gamle trehuskvarteret midt i Stavanger sentrum.

flest bruker mindre penger enn noen gang på mat til egen husholdning i forhold til inntekt, har historisk sett foretrukket matpakke og kantine fremfor lunsj ute, og å finansiere et gastronomisk høydepunkt en lørdag kveld fra egen lønnskonto har også sittet langt inne for mange. Det handler på mange måter også om kultur.

- Jeg opplever at vi er på glid og at det har skjedd en stor forandring bare siden jeg åpnet i 2009. Da var ukedagene de store dagene, mens det roet seg mot helgen. Det er ikke så mange på representasjonskonto lenger, men de som i større grad spiser ute er mer vanlige folk i gata som i større grad setter pris på å spise her. De kommer ikke med platinakortet fra jobben, men er desto mer gøy å lage mat til.

DÅRLIGERE TIDER

Renaa er optimist. Dårligere tider i oljebransjen og en svekket kronekurs kan også til at flere velger å bruke penger i egen by enn å dra på helgetur til London eller København for å nyte et stjernemåltid, og lettere for et par å bruke 4.000 kroner på en Michelin-restaurant i egen by enn å måtte kjøpe flybilletter og overnatting for å få samme opplevelsen.

- Men skulle du gjerne hatt denne stjernen i en annen tid. Hvor pengene satt løsere og behovet for representasjon var større?

- Nei, egentlig ikke. Stavanger trengte en positiv bust. Det fikk de med dette. Det er en bekreftelse på at langt fra alt bare er trist og trasig, slik media fremstiller det. Så tror jeg også folk flest ser på dette som noe positivt for regionen. Det er viktig, ikke minst i nedgangstider. Positive hendelser er med på å bygge oss opp og bidrar til større oppmerksomhet.

Oppmerksomhet har i alle fall Renaa fått. Folk bestiller bord langveisfra for

å teste det restauranten har å by på fra Stavanger.

- De velger å dra hit fordi de ønsker å spise hos oss. Det betyr at de også bestiller seg et hotellrom i byen, og kanskje spiser de også lunsj på en annen restaurant. Jeg tror dette skaper en synergi som bare er positiv. Den trenger ikke være så stor, men den er der. Og det befester også at vi ikke har mistet mathegemoniet til Trondheim eller Bergen, sier Renaa.

I BØLGER

Restaurantbransjen har alltid gått i bølgedaler. Noen kommer til, andre forsvinner. Ekstremt få makter å holde seg på toppen år etter år. Selv de beste sliter økonomisk, og noen med å kombinere familie med restaurantdrift, kveldsarbeid og usikker inntekt.

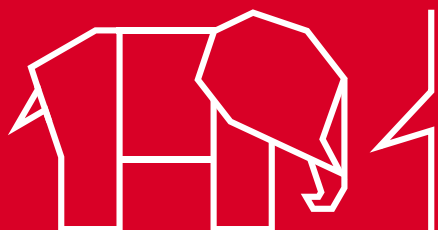
Det hjelper at ektefellen Torill er minst like engasjert. Hun tar seg av mange av de praktiske oppgavene som følger med en restaurantdrift, oppgaver Sven Erik er mindre glad i. Torill har ansvaret for planlegging og personalet og sa i sin tid opp jobben i Statoil for å jobbe i restaurantprosjektet sammen med mannen.

Selv er Sven Erik Renaa blitt godt voksen, men kreativiteten og nysgjerrigheten er i behold.

- For meg handler det hele tiden om å forsøke å utvikle seg, være på tå hev og aldri slappe av.

- Legger Michelin-stjernen et ekstra press på deg?

- Foreløpig ikke. Jeg tror jeg har den fordel at jeg er litt eldre enn mange andre som har fått denne stjernen. Jeg har familie, jeg har litt mer roen og vet at livet går videre den dagen vi ikke har stjerne også. Selv om det helt sikkert ville være vil være deprimerende - en periode...



**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



Gasellevinner Ridge satser på kvalitet

Ridge AS har i løpet av sine fire første leveår hatt en omsetningsvekst på utrolige 2027 prosent! Brønningeniørselskapet hadde 3,3 millioner i driftsinntekter i 2011. I 2015 lander de på 76 millioner.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I november 2015 toppet Ridge AS gasselisten til Dagens Næringsliv i Rogaland. Da hadde bedriften økt omsetningen med over to tusen prosent fra 2011 til 2014.

HØYE KRAV

Dagens Næringsliv og DNB står bak de årlige gasseløkningene. Ridge ble kåret til fylkesvinner for året 2014 i november 2015. Kriteriene for å bli gasselbedrift er mange. En gasselbedrift må være et aksjeselskap, ha levert godkjente regnskaper, minst doblet omsetningen over fire år, ha en omsetning på over en million kroner første driftsår, ha et positivt samlet driftsresultat og ikke hatt negativ vekst.

UTFORDRINGER FOR DE SMÅ

Gründer Lasse Hermansson har fungert i rollene som både daglig leder og styreleder siden starten for fem år siden, og fikk i år endelig avlastning av Jarle Veshovde som startet som daglig leder 1. januar 2016.

Det hele startet imidlertid med at Lasse Hermansson og medgründer Jan Tore Hatland var kolleger i Statoil og fant ut at de kunne levere ingeniørtjenester med høyere kvalitet og bedre enn de selskapene som allerede opererte i bransjen. De etablerte derfor sitt eget ingeniørselskap, og fikk oppdrag for BP umiddelbart. Siden

RIDGE AS

- » Etablert: 2011
- » Eier: Lasse Hermansson (styreleder og gründer) og Jan Tore Hatland (medgründer)
- » Forretningsområde: Ingeniørfirma innen brønnkonstruksjon
- » Lokalisering: Kontorveien på Forus
- » Daglig leder: Jarle Veshovde
- » Ansatte: 35
- » Omsetning: 76 millioner kroner
- » Aktuell: Gasellevinner i Rogaland
- » Internett: www.ridge.no

har det gått slag i slag. Listen over kunder er stadig økende og nå figurerer både Det Norske, Lundin, Wintershall, Dong, VNG og et tjuetalls andre på den. Hos Statoil er det imidlertid vanskeligere å komme inn.

- Det er mye byråkrati og konservatisme i vår bransje og det er vanskelig for små og nyetablerte bedrifter å komme inn for å gjøre oppdrag for de store oljeselskapene. Statoil har det jeg kaller sine hoffleverandører, og det gjør det vanskelig for mindre spesialistselskaper som oss å komme i posisjon, sier Hermansson som mener tiden er inne for at Statoil lar dem få innpass. Han kommer derfor med en utfordring:

- Vi liker å løse problemer og utfordringer med brønnkonstruksjon, sier arbeidende styreleder Lasse Hermansson (til venstre) og daglig leder Jarle Veshovde i Ridge AS.

- Vi skal klare å konstruere en brønn til halvparten av kostnaden Statoil har brukt på brønnkonstruksjon!

JAKTER GODE LØSNINGER

Ridge betyr egg eller åsrygg og betegner slik sett det geologiske landskapet de opererer i. Mesteparten av aktiviteten er i Norge, rundt 80%, men de har også en del oppdrag i Danmark, Storbritannia og Asia. Fra dag én har de tjent penger, men det er ikke det som er den sterkeste drivkraften mener de to lederne. All fortjeneste blir sprøytet inn i selskapet for å videreutvikle ideer, kunnskap og kompetanse. Ansatte får også mulighet til å bli medeiere.

- Hvordan har dere lyktes?

- Arbeidsstokken har vokst jevnt, og vi har vært opptatt av at folk skal passe inn. Hele tiden har vi tenkt kvalitet foran kvantitet. I tillegg har vi jobbet langsiktig og bygd stein på stein.

- En tid gikk det så fort i næringslivet at selskaper nærmest hanket inn folk fra gata. Vi kunne vært dobbelt så mange, men det lønner seg å ha en stabil og kunnskapsrik stab i det lange løp, påpeker Veshovde.

Hermansson trekker en analogi til medisinen og sier de ser på seg som leger som stiller diagnoser på brønnene.

- Vi må stille riktig diagnose og deretter finne rett medisin! Andre har et annet fokus og finner ikke ut hva som feiler "pasienten" og bare pøser på med medisiner, forteller Hermansson.

Forøvrig mener de to at olje- og gassnæringen får ufortjent mye pepper:

- Næringen er genuint opptatt av å unngå utslipp til ytre miljø, og målet er nullutslipp. Vi gjør alle hva vi kan for å effektivisere løsningene. Norsk oljeindustri er en del av løsningen, ikke en del av problemet.

KVALITET I HØYSETET

Veshovde legger til at for Ridge er det viktig å være uavhengig. Verdiene de har valgt kan oppsummeres med ISO, som står for Inspirert, Søkende og Objektiv.

-Med objektiv mener vi det å ha brønnen i fokus, utdypes han.

Visjonen er "We make wells feel better".

- Vi hadde en god intern prosess sammen med Dag Svihus og det skapte en del debatt at vi skulle ha med følelser i visjonen, fordi ingeniører normalt ikke skal "føle", forklarer Hermansson. Men vi lever veldig godt med visjonen vår, - vi SKAL få brønnene til å føle seg bedre.

- Hva er deres viktigste motivasjon?



Vi opplever tøffe tider for bransjen, men vi ser også på det som en tid med muligheter

Ridge

- Å finne gode løsninger - gjerne løse problemer som andre ikke klarer å løse - og videre løse utfordringer innen boring, brønn, undervannsteknologi og produksjon for de kundene vi jobber med, svarer de samstemt.

- Merker dere mye til nedgangen i bransjen?

- Ja, det er sterkere konkurranse om oppdragene og vi har hatt stor pågang av oppsagte ingeniører fra oljeindustrien. Vi opplever tøffe tider for bransjen, men vi ser også på det som en tid med muligheter.

GJØRE HVERANDRE GODE

I Ridge er gjennomsnittsalderen kun 35 år, men de trenger flere kvinnelige medarbeidere. Stort sett er det petroleumsingeniører med sivilingeniørutdanning som jobber i selskapet. Kompetansedeling setter de høyt og de tilrettelegger for strukturer for kunnskapsdeling internt, men også eksternt.

- En viktig del av rollen vår er å gjøre kundene våre gode. Vi har derfor opprettet

et forum for kunnskapsdeling. I tillegg har vi en mentorordning for de nyansatte, mange kommer rett fra skolebenken og setter stor pris på dette. Det å dele erfaringer og lære av hverandre er utrolig viktig og inspirerende. Dette er lagarbeid!

FRAMTIDENS MULIGHETER

I 2014 hadde Ridge 70 millioner kroner i omsetning, året etter ender de på 76. De tror ikke de klarer samme veksttakt lenger, men er godt fornøyd med 2015 som for bransjen var et utfordrende år. Planen er å bygge videre på konseptet og gradvis utvide volum og portefølje. De forteller at ambisjonen er å gjøre flere prosjekter globalt, gjerne i samarbeid med andre i nettverket sitt.

- Budsjetten for 2016 er flatt, men som det sies litt spøkefullt "flat is the new up". Potensialet er imidlertid en dobling i løpet av et par år. Vi har mye å jobbe med framover og mange ideer innen teknologi som vi vil videreforedle. Hittil har vi ikke hatt så mye tid til det, men med ny mann på laget vil vi realisere flere prosjekter, forteller Hermansson.

Men de vil ikke vokse for fort. Eventuell ledig kapasitet, vil de bruke på interne prosjekter og idéutvikling. Det er viktig å sikre kvalitet i alle ledd påpeker de to.

- Avslutningsvis, hvilke råd vil dere gi andre i næringslivet?

- Sats på kvalitet, gå for det du tror på, vær tro mot konseptet ditt, bli kvitt bruk-og-kast-mentaliteten, og vær et varmt selskap. Det å ta vare på medarbeiderne og utvikle dem er viktigere enn maks profit!

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.

mai : jazz

STAVANGER 3.-8. MAI 2016

MARIUS NESET KVINTETT

med Svante Henryson

MANU KATCHÉ GROUP : EIVIND AARSET BAND : JOSÉ JAMES : HUNTSVILLE
ANNELI DRECKER - ROCKS AND STRAW : OLGA KONKOVA TRIO : HARALD LASSEN & LABTRIO
BUGGE WESSELTOFT & NEW CONCEPTION OF JAZZ MED BJERGSTED JAZZ ENSEMBLE
ADAM BALDYCH MED HELGE LIEN TRIO : PAOLO FRESU & RALPH TOWNER : CÆCILIE NORBY & LARS
DANIELSSON : IIRO RANTALA & ULF WAKENIUS : AVISHAI COHEN TRIO : JAGA JAZZIST
GOGO PENGUIN : LIVE FOYN FRIIS & THE JAZZ CATS : AMIGO TOM : ELEPHANT 9 MED TERJE RYPDAL
SIMEN KIIL HALVORSENS SCRIPTED CONVERSATIONS : STEINAR AADNEKVAM - FREEDOMS TREE
KRISTIN ASBJØRNSSEN : KITCHEN ORKESTER : TETT PÅ EN HELT

Billettbestilling 51 53 70 00 eller billettservice.no : For mer informasjon se maijazz.no

GENERSPONSOR



TOTAL



KULTURRÅDET
Arts Council
Norway

BOTE
boligbyggelag



STAVANGER KOMMUNE

Adm. direktør Svein Ivar Førland i Sandnes Sparebanks nybygg Havnespeilet. Han tror det er viktig at Sandnes har en sterk identitet og at en større arbeidsplass flytter til sentrum.



140-åring flytter hjem

Sandnes Sparebank vil være en litt annerledes og selvstendig bank. 11. april flytter de inn i nytt bygg i Sandnes havnepark. Med nytt hovedkontor i sentrum, vil banken forsterke sin identitet til byen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sandnes Sparebank ble etablert i Sandnes i 1876. I år markeres bankens 140-årsjubileum med innflytting i nybygget "Havnespeilet". De siste 18 årene har hovedkontorets adresse vært på Forus; ti år ved Kvadrat og åtte i Vestre Svanholmen. I april er banken tilbake til startpunktet, med hovedkontor i Sandnes sentrum. Banken har imidlertid hele tiden hatt filial i Sandnes sentrum, og med hele Nord-Jæren som satsingsområde.

- Dere flytter til det som kalles indrefiletet i Sandnes. Hva vil det bety for banken?

- Vi besluttet å flytte tilbake til sentrum for å knytte identiteten enda sterkere til byen. Det betyr mye for oss å bidra til å utvikle den nye bydelen i Sandnes, sier administrerende direktør Svein Ivar Førland.

JOBBSYKLIST

Førland har vært adm. direktør i banken siden 2010 og er utdannet statsautorisert revisor og siviløkonom, samt Master of Business and Administration fra Handelshøyskolen i Bergen. Med hus og familie på Roaldsøy vil han fortsette med å sykle til jobben noen dager i uken.

- Her får vi fin sykkelparkering og garderobefasiliteter slik at vi legger

SANDNES SPAREBANK

- » Etablert: 1876
- » Eier: delvis børsnotert
- » Adm. direktør: Svein Ivar Førland
- » Forretningsområde: Bank og finans
- » Lokalisering: flytter i nytt bygg "Havnespeilet" i Sandnes sentrum
- » Ansatte: 125
- » Omsetning: 27,5 Mrd i forvaltningskapital
- » Internett: www.sandnes-sparebank.no

opp til at ansatte skal kunne sykle til arbeidsplassen. Det er kort vei til kollektivtilbud, slik sett får vi en sentral og strategisk beliggenhet. Vi har også inngått hjem-jobb-hjem avtale slik at for 500 kroner kan ansatte benytte kollektivreise med buss, tog eller el-sykler. I tillegg ser vi på en poolordning med elbiler.

HAVNESPEILET

Bygget har fått navnet Havnespeilet og er tegnet av Plank Arkitekter. Hele 6200 m² er fordelt på to bygg på tre og fire etasjer med et atrium i midten. Banken leier 2/3 av bygget og ca 700 m² er ledig for utleie. På sikt er det dermed også mulighet for at banken kan vokse. Takterrassen byr på flott panoramautsikt. Havnespeilet AS er selskapet som eier bygget som har fått navnet Havnespeilet. Det Stavangerske

Investeringsselskap AS (DSI) er morselskapet.

Alle bankens ansatte sitter i landskap, men unntak av enkelte medarbeidere innen økonomi.

Arkitektene har ikke tegnet auditorium eller stort møterom, noe som ville beslaglagt mye areal.

Banken har valgt å heller inngå samarbeid med eksisterende tilbud i nærheten; både med Kulturhuset og Sandnes videregående skole.

Sandnes Sparebank får en fantastisk beliggenhet når de flytter inn i nybygget i Sandnes Havnepark 11. april.

SLIK DU VIL HA DET!

Bankens visjon "Slik du vil ha det" har et tydelig kundefokus.

- Vi vil være en bank som er litt rundere, litt nærmere og litt mer engasjert. Kanskje litt rar, men klar og forutsigbar. Våre verdier er "Enklere, bedre, gladere!". Ingen kan slå oss i å være Sandnes Sparebank!

DEN GULE BANKEN

Sandnes Sparebank har cirka 42.000 privatkunder og 5.000 næringslivskunder. Ifølge strategien satser de nå på privatmarkedet samt små og mellomstore bedrifter.

- Vi har fremdeles noen store kunder, men jakter ikke aktivt på den målgruppen. Derfor passer det godt å flytte fra et industriområde til sentrum hvor vi er tettere på kundene, forteller Førland.

- Hva er unikt med Sandnes Sparebank?

- I utgangspunktet er alle banker like, og da er måten vi behandler kunden på nøkkelen til suksess. Vi har de rette folkene som kan kundebehandling. En bank er ikke bare en bank! På samme måte som grått og blått ikke er gult. De fleste banker har blått, grått, rødt eller grønt som logofarge - vi ønsker å skille oss ut med en annen farge, svarer Førland.

Han påpeker videre de korte beslutningslinjene som en av styrkene til banken. Dette bidrar til effektiv drift og kort vei fra kunde til beslutningstaker.

LANGSIKTIG OG VISJONÆR

- Hva tror du om framtiden, både for regionen og for banken?

- Det er klart at vi nå er inne i en vanskelig periode, men trender går opp og ned og det er viktig ha et langsiktig perspektiv på å drive en bank som har

bestått i 140 år. I dag har vi riktig nivå på antall ansatte og er et ungt team med en snittalder på rundt 40 år. Banken har vært i kontinuerlig omstilling i fem år og bransjen har gjennomgått store endringer innen digitalisering. Vi har nå tatt banken tilbake til en tradisjonell sparebank. I tillegg har vi et godt styre som ledes av Harald Espedal.

Førland mener arbeidet med omstilling i regionen og fokus på nye muligheter er viktig for å finne alternative arbeidsoppgaver for de som blir arbeidsledige. Han mener for mange ble ansatt i et kortsiktig perspektiv i regionen.

- Hvordan vil dere bli oppfattet i markedet?

- Vi legger vekt på å være uformelle og uhøytidelige. Vi prøver å være litt forskjellig fra de store blåbankene.

Hele merkevaren preges av dette med gul farge og et lekent preg på profilen. Verdien de har valgt er enklere, bedre og gladere. Dette henger sammen med hvordan Sandnes Sparebank ønsker å bli oppfattet og opplevd.

SAMFUNNSBYGGER

Han forteller om en arbeidsplass med høy trivsel, ungt miljø, folk som har det kjekt sammen, mange aktiviteter knyttet til idrett. Banken tar også et stort samfunnsansvar og gir hvert år flere millioner i gaver og sponsorater, blant annet små og store idrettslag. Nylig støttet banken etablering av akutt-medisinsk senter på Høyland med et millionbeløp. Byens fotball-lag er heller intet unntak; Sandnes Ulf er også på sponsorlisten og en viktig identitetsbygger i Sandnes.

ANSVAR OG ÅPENHET

- Hvordan ønsker du å bli oppfattet som leder? Hvilke tre begreper er viktigst for deg i denne sammenheng?

- Jeg mener ledelse handler om å gi folk muligheten til å ta ansvar. For meg er det viktig å delegerer oppgaver. Åpenhet. Transparent. Inkluderende. Dessuten passer det meg med en uformell stil selv om jeg av og til må gå i dress, smiler han.



**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

Flere leietakere inn i Havnespeilet

Charles Tjessem er også på vei inn i Havnespeilet, sammen med flere andre leietakere. Den planlagte utviklingen i Sandnes sentrum de kommende årene er betydelig.

- Jeg tror ikke verden er klar over denne utviklingen og denne transformasjonen. Dette er skikkelig pionerarbeid, sier administrerende direktør Ivar Gundersen i Det Stavangerske Investeringselskap (DSI), som står bak Havnespeilet.

Gundersen er opptatt av å få fram det enorme løftet Sandnes kommune har tatt for å utvikle dette området.

- Hva er det unike med Havnespeilet?

- Det er brukt mye ressurser på å la dette bli en diamant i byen. Det en ikke klarer å få med seg når en kjører forbi, er den nye flotte kaifronten samt hele det smakfulle området. Havnespeilet er et spesielt bygg som har mange kanter, og derfor synes jeg det passer med ordet diamant.

- Hvilke materialvalg er brukt?

- Dette er et bygg Sandnes Sparebank har vært med å utforme for å imøtekomme deres behov. Bygget er en kombinasjon av hovedkontor og filial som er forbrukerrettet. Det er designet som et sentrumsbygg og

det er hovedsakelig brukt materialer som aluminium, glass og speil. Rå betong er brukt for å betegne tidløshet innvendig. Hovedtanken er at dette er et passivhus, slik at vi har fått støtte fra Enova for at det skal bli regningssvarende, forteller Gundersen.

Gundersen avslører at prisen på Havnespeilet er rundt 200 millioner kroner. I tillegg kommer betydelige summer som tomteselskapet har tatt for utviklingen av hele havneområdet.

CHARLES MED NYTT RESTAURANTKONSEPT

Charles Tjessem starter ny restaurant med samarbeidspartnere i første etasje. Restauranten vil få 300 plasser utendørs.

- Det har vært enormt mye medieoppslag om Sandnes Indre Havn. Vi er glad for å ha fått med oss Charles Tjessem og profesjonelle folk til å åpne restaurant i første etasje med uteservering. Forøvrig er teknologi- og bankvirksomhet

hovedbestanddelen i bygget. Og så blir det jo naboen til det nye rådhuset, avslutter Gundersen fornøyd.



Ivar Gundersen, administrerende direktør i Det Stavangerske Investeringselskap (DSI).

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.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ROGALAND BILUTLEIE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Glenn Sigurd Grøsfjeld,
glenn@rogalandbilutleie.no
Web: rogalandbilutleie.no

Rogaland Bilutleie AS ble etablert i oktober 1994 og har nå klart å bygge seg opp til å bli et av Norges største utleiefirma innen vare-, last-, personbiler, minibusser og pickuper. Bedriften leverer biler til både store og små firma i hele landet, spesielt innen olje- og gasssektoren. Bilene har service og vedlikehold på merkeverksteder. 17-seterne er ideelle å reise på tur i. For idrettslag, vennegjenger, foreninger og lag er dette en kjempegreie måte å komme seg rundt på. Bussene er utstyrt med tv, dvd-spiller og et godt anlegg for at passasjerene skal trives godt på lange turer.



CORPORATER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kari Thu, 481 54 000,
thu@corporater.com
Web: corporater.com

Corporater provides business users with easy to use software that drives strategy execution and delivers organizational performance. Over the years, Corporater has expanded its solution suite to provide full functionality crossing all major performance management frameworks. Corporater extended its focus on business users in 2008, by offering a cloud-based model. It's users have quickly grown into thousands, with customers ranging from SME's to Fortune 500 companies. Corporater remains a privately owned company, and looks ahead to continued growth well into the future.



MULIGHETSTERMINALEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Leif Andre Pedersen,
leif.andre.pedersen@greaterstavanger.com
Web: mulighetsterminalen.no

Mulighetsterminalen er et møtested for arbeidssøkere fra Stavanger-regionen som vil bygge nettverk. Tilbudet består av aktiviteter som jobbmesser, foredrag, kurs, turgrupper og tid for kaffe og en god prat. Du kan selv invitere til møter, søke råd og kompetanse, bruke pc og lese avisen. Her treffer du arbeidsgivere, rekrutterere og andre som står mellom to jobber. Mulighetsterminalen er et samarbeid mellom Stavanger kommune og NAV Rogaland med prosjektledelsen i Greater Stavanger.



HOUSE OF MOVEMENT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anette Bonnez, 907 00 994,
anette@pilates-bodywork.no
Web: pilates-bodywork.no

Pilates Bodywork er studio for deg som ønsker kvalitativ trening som gir god helse. Pilates Bodywork tilbyr trening som pilates, barre, garuda og yoga - en unik kombinasjon som gir deg bra resultater, overskudd og velvære. Selskapet skreddersyr også trening til deg og bedriften din. Stadig flere ser gevinsten av trening og god helse og tilbyr sine ansatte trening i arbeidstiden. Pilates Bodywork tilbyr trening før eller etter jobb, i lunsjen eller stående i kontorlandskapet. Ta kontakt for mer informasjon.



MAZAN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Per Eric Johansen, 481 30 260,
pej@mazan.no
Web: mazan.no

Mazan tilbyr digitale Marketing as a Service og CRM-tjenester som hjelper virksomheter med å identifisere nye kunder og beholde eksisterende, uten stresset med teknologi, store investeringer og ressursmangel. Mazan fokuserer på formålet og utbytte av en digital markeds- og CRM-strategi. Mazan skal redusere salgskostnadene, øke omsetningen og styrke lønnsomheten til B2B-virksomheter gjennom "digitale marketing as a service" og CRM-tjenester.



ANTENOR AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tore Gellein, tgellein@antenor.no
Web: antenor.no

Antenor ble etablert i 2003 med en misjon om å levere kvalitetssystemer med en høy kost- og nyttefaktor. I dag har selskapet rundt 100 kunder med brukere over hele kloden. Antenor Management System (AMS) er sannsynligvis det mest komplette og moderne programvare tilgjengelig for å ivareta prosesser rundt kvalitet og risikostyring. Antenor sine tre overordnede målsetninger med bruk av AMS:

1. Økt omsetning
2. Reduserte driftskostnader
3. Økt selskapsverdi



HAAKONSEN AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Fredrik Haakonsen, 952 39 469,
fredrik@haakonsen-consulting.no
Web: haakonsen-consulting.no

Haakonsen is a flexible consulting firm in the area of metallurgical engineering and is a quick and easy way to get assistance when encountering material challenges. Haakonsen can help with: Materials selection
Heat treatment procedures
Casting and forging metallurgy
Failure analysis
Wear issues
Quality assurance



TIDE ASA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Leif Roger Torgersen, 991 11 991,
leif.roger.torgersen@tide.no
Web: tide.no

Kjernevirksomheten til Tide ASA er transport av passasjerer med busser for offentlige og private kunder. Tide ASA består av Tide Buss Norge AS med datterselskapet Tide Verksted AS samt Tide Bus Danmark A/S. Tide har virksomheter som inkluderer merkevaren Tide Reiser og diverse eiendomsselskaper med utgangspunkt i bussvirksomheten. Tide ASA er et av landets største kollektivselskap med en omsetning på rundt to milliarder kroner i 2013.



CREOBOX AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arnstein Torsvoll,
arnstein@creobox.no
Web: creobox.no

Creobox er Stavangers eneste contentbyrå. Selskapet tilbyr tjenester og strategisk rådgivning innenfor markedsføring. Creobox har fullt fokus på strategi og gjennomførelse, og kan hjelpe deg og din bedrift med å kommunisere bedre med visuelt innhold og økt engasjement i alle kanaler.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

INSIDER FACILITY SERVICES AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Dorota Wajgiel, 45 23 41 11,
dorota.wajgiel@insider.no
Web: insider.no

Insider Facility Services er en ledende aktør innen facility services i Norge og har solid kompetanse innenfor følgende tjenester:

- alle typer renhold
- kantine
- miljø
- vaktmester
- håndverk og bygg
- flyrenhold
- kildesortering

Selskapet har 13 avdelingskontorer rundt i landet med tilsammen 300 ansatte. Sammen med kundene utvikler Insider Facility Services markedet med effektive og gode løsninger. Insider Facility Services tilbyr totalløsning av produkter og tjenester.



INNOVATION DOCK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nils-Henrik Stokke,
stokke@innovationdock.no
Web: innovationdock.no

Innovation Dock is a living, energetic innovation hub for entrepreneurs, innovators and growth companies in Stavanger. 1300m2 of office, co-working and conference facilities with front row view of the fjords and mountains, located in the most energetic part of Stavanger city center. In addition they also have their own Academy and Accelerator program. The Academy by Innovation Dock is a school designed for the future. Developing innovation heroes, strategy superstars, startup experts, business model innovators and next generation leaders. The Accelerator by Innovation Dock is a unique program to take your start-up into hypergrowth. They combine entrepreneurs, experienced serial-entrepreneurs, hands-on advisors and their global innovation network into an intense growth engine for your company.



RØRENTREPRENØRENE NORGE - ROGALAND

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjell Sivertsen, 51 95 03 72,
rogaland@rornorge.no
Web: rornorge.no

Rørentreprenørene Norge er en bransjeorganisasjon for rørleggerforetak av ulike størrelse og markedsorientering. Organisasjonens formål skal være å stimulere til og skape forutsetninger for lønnsom og samfunnsnyttig næringsvirksomhet av høy etisk standard og god faglig kompetanse. Organisasjonen representerer rundt 650 store, mellomstore og små medlemsbedrifter. Dette utgjør rundt 65 prosent av omsetningen i bransjen. Rørentreprenørene Norges (tidl. NRL) viktigste oppgave er å sikre gode rammevilkår for bransjen og profilere fagets kompetanse og betydning. Vi bistår også medlemsbedrifter i den daglige driften, eksempelvis ved kontraktsmessige spørsmål ved utvikling av kvalitets- og kalkulasjonssystemer, og løser spørsmål knyttet til arbeidsgiveransvar.



YOGAYOGA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bodil Mauritzen, 480 23 280,
bodil@yogayoga.no
Web: yogayoga.no

YogaYoga startet i 2004 for å tilby et sted der fokuset var kun på yoga, og at yogaen ble tilbudt på en måte som var mest mulig tilgjengelig for flest mulig grupper.

YogaYoga står for to elementer:

- Den yogaen du gjør på yogamatten, hvordan du opplever og håndterer deg selv; din egen kropp, pust og tanker.
 - Den yogaen du praktiserer utenfor yogamatten; resten av dagen og uken. Hvordan du opplever og håndterer omgivelsene rundt deg.
- Derav navnet YogaYoga. Motivasjonen med å gjøre yoga er individuell, derfor skal YogaYoga være et sted der du kan jobbe ut fra ditt eget ståsted. Yogalærerne veileder, og tilpasser. Yoga handler om å være tilstede, her og nå.



TD VEEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Guro Elgheim Sivertsen,
guro@tdveen.no
Web: dveen.no

TD Veen er opptatt av en bærekraftig samfunnsutvikling. Deres bidrag er å investere i selskap og løsninger som er gode for både eierne og resten av samfunnet. I bunn hos TD Veen ligger arbeidsglede, skaperkraft og en sterk vilje til å investere i de aller beste menneskene. Som finansiell eier ønsker TD Veen å skape en sunn holdning til resultater og avkastning. I selskap hvor verdiene skapes over tid. En differensiert portefølje er viktig for selskapet. Derfor jobber TD Veen med investeringer i nye bransjer, som for eksempel helse, eller i deler av verden hvor de ikke har vært tidligere. Tross adresse i Stavanger ønsker TD Veen å investere utenfor oljenæringen.



MATBODEN ROGALAND AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stian Sjøberg, 51 81 68 60,
stian@matboden.no
Web: matboden.no

Helgø Kjøkken, Kukkene Kommer og Ritz har slått seg sammen for å gi deg en enda bedre matopplevelse. Matboden Rogaland leverer catering for alle typer arrangementer. Fra ti personer og opp til over 1.000 personer. Firmaer, privatpersoner, idrettslag, klubber, foreninger, bryllup, konfirmasjoner og så videre. Matboden kan levere catering der dere ønsker. Eksempelvis hjemme privat, i firmaets egne lokaler, i leide lokaler eller i våre møte- og selskapslokaler.



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.



Ikke si nei takk til de nye "oljeselskapene"

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Dersom reiseliv er den nye oljen, må vi ta imot de utenlandske "oljeselskapene" som vil investere og etablere seg her med åpne armer. Derfor er det fantastisk at den kinesiske milliardæren Dong Guo og selskapet hans, Empery, har etablert seg her.

La oss spole tilbake til slutten av 1950-tallet. Ikke mange i Norge hadde tro på noe norsk oljeeventyr. Vi husker alle det berømte brevet fra Norges geologiske undersøkelse (NGU) til Utenriksdepartementet 25. februar 1958: «Man kan se bort fra muligheten for at det skulle finnes kull, olje eller svovel på kontinentalsokkelen langs den norske kyst».

Men det endret seg, først og fremst takket være utenlandske selskaper og investorer. Det gikk heller ikke smertefritt. I 1966 startet Esso leteboring på den norske kontinentalsokkelen. Det første funnet av kondensat ble gjort 1968, etter boring av ikke mindre enn 40 tørre brønner. Det første drivverdige oljefeltet, altså Ekofisk, ble funnet i 1969. Begge disse funnene ble gjort av Phillips-gruppen. Utenlandske selskaper og utenlandske investorer. Også den gangen var mange skeptiske, men vi tok likevel imot dem og la til rette på en god måte. Vi sa ikke ja til alt de foreslo og ba om, men var lydhøre, samtidig som vi tenkte på våre egne interesser. Selvsagt hadde ikke de internasjonale selskapene blitt værende om de ikke hadde gjort betydelige funn og mulighetene til god business var store. Men de gjorde store funn – og de har betydd mye for utviklingen av den norske olje- og gassklyngen – og gjør det fortsatt. Det har de ikke gjort på bekostning av norsk industri og norske eiere, men tvert om bidratt til at vi i det hele tatt har vært

i stand til å utvikle oss til kanskje den fremste i verden innen offshore olje og gass.

NOE UNIKT

Nå er nok ikke reiseliv direkte sammenlignbart på alle områder. Høyst sannsynlig blir heller ikke reiseliv den nye oljen. For det første skal vi leve lenge av olje- og gass ennå, til tross for lave oljepriser. For det andre er det nok heller slik at reiseliv blir en del av et større næringsmangfold i framtiden – det er i alle fall det som er ønskelig. Når det er sagt, har utvilsomt reiselivsnæringen er enormt potensiale. Det er en av verdens kraftigst voksende næringer, og har vært det i flere tiår. Tall fra World Tourism Organisation (UNWTO) hevder at 10 prosent av verdens GDP og én av 11 jobber handler om reise og turisme og at bransjen står for seks prosent av verdens samlede eksport. Og i takt med internetts utbredelse, blir jakten på det unike, det ekstraordinære og spektakulære både større og enklere. Og det er her Norge og Stavanger-regionen står særdeles sterkt. Vi kan tilby noe du ikke kan oppleve andre steder, noe ikke minst den formidable veksten i antall besøkende på Preikestolen illustrerer. I 2007 passerte verdens mest spektakulære utkikkspunkt, ifølge Lonely Planet, 100.000 besøkende for første gang, i 2013 vokste dette til 200.000 og nå nærmer det seg 300.000 i året.

KAN VISE VEI

Dette har selvsagt Dong Guo og Empery

fått med seg. Det er derfor de har kjøpt Verkshotellet og vurderer å investere flere hundre millioner kroner i reiselivsnæringen i regionen. Er det grunn til å være skeptisk? Kinesiske investeringer og oppkjøp har ikke akkurat godt rykte på seg alle steder der de har hatt sitt inntog. Men i denne sammenheng bør vi ønske dem velkommen med åpne armer. For det første har de tilgang til et enormt hjemmemarked, for det andre har de risikovillig kapital – og sist, men ikke minst – kan de lære oss noe. For selv om vi ikke akkurat er nybegynnere i reiselivsbransjen, er nok de fleste enige i at vi er langt fra å kapitalisere og utnytte potensialet fullt ut.

Og i motsetning til det meste annet, er det ikke mulig å flagge ut Preikestolen, Kjerag, Lysefjorden og Jærstrendene. Jeg er heller ikke spesielt bekymret for at vi noen gang vil tillate heis opp langs Preikestolen eller hensynsløs hotellbygning på Jærstrendene – selv om investeringslystne milliardærer kunne tenke seg det.

Jeg tror heller det er slik det en gang var med oljen, at det trengs noen utlendinger for å vise oss hva som er mulig, slik det en gang var da «Ocean Viking» fant olje på Ekofisk. Når de ber om dialog og inviterer til samarbeid, slik Dong Guo gjør i denne utgaven av Rosenkilden, bør vi derfor ta dem på alvor. Det er vi som kan tjene mest på det.

Selv om vi ikke akkurat er nybegynnere i reiselivsbransjen, er nok de fleste enige i at vi er langt fra å kapitalisere og utnytte potensialet fullt ut.

Steinar Aasland

FÅ MER UT AV FORRETNINGS- REISENE

Med SAS bedriftsprogram bidrar du til å senke bedriftens kostnader på reiser og overnattinger. Som medlem tjener dere SAS Credits hver gang du og dine kolleger reiser med SAS eller Widerøe, som igjen kan brukes på nye reiser og hotellovernattinger. Programmet er egnet for bedrifter i alle størrelser, og det er gratis å melde seg inn.

Meld inn bedriften i dag!

SAS

sas.no/bedriftsprogram



Påskevandring blant vindmøller

BJØRN VIDAR LERØYEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Skjærtorsdag vandret Jorunn og jeg på toppen av dikene på den nederlandske nord-sjøkysten. Der gjorde jeg noen refleksjoner om energi i fortid, nåtid og fremtid. Her var en møteplass mellom kull, gass og vind. Bilen går fortsatt på raffinert olje; diesel.

Området der vi spaserte var altså Groningen; en yrende by i påskeuken, med en sykkeltetthet som overgår alt annet enn jeg har sett i Europa eller i Kina.

Groningen. Det er sus av historie over byen og området. Det var her det skjedde, det store energimirakelet i Europa. Det var her det store gassfunnet ble gjort i 1959, det som også skulle endre synet på Nordsjøens geologi og føre til at vi fant olje og gass der ute; på nederlandsk sokkel, dansk sokkel, britisk sokkel og ikke minst på norsk sokkel.

I Groningen produseres det fortsatt gass fra det store feltet som ligger utenfor byen. Når vi serveres et gourmetmåltid i en bedre restaurant, etterlater menyen ingen tvil om at de beste råvarer er valgt, men jeg er mer i tvil om hvilken energi som er brukt for å koke og steke. Valgmulighetene er flere. Det mest åpenbare er å tro at kokingen skjer med gass fra Groningen. Men det finnes andre muligheter; fra vindmøllene eller kullkraftverket.

På veien ut fra byen og til dikene ved kysten blir synsinntrykkene og kontrastene kraftige. På det grønne åkerlandet som holdes grønt og tørt, fordi dikene holder vannet fra Nordsjøen ute, dukker det plutselig opp en liten vindmølle av den gamle sorten; et velkjent bilde i denne delen av Europa. Men den lille vindmøllen er ikke alene. Den befinner seg i en skog av hvite kjempevindmøller. De finnes i mengder som ikke lar seg telle. Og de blir flere. Underveis har vi flere ganger måttet senke farten for brede transportere; lange lastebiler som frakter vinger til de enorme vindmøllene. De blir større og større.

Der ute finnes også et moderne kullkraftverk; en pipe som stikker i været og hvit røyk som stiger mot den blå vårhimmelen. Utenfor finnes et svart berg, en velvoksen haug med føde; kull.

SLÅENDE

Det skjer noe i Europa. Innslaget av nybygde vindmøller er slående. Kjører man gjennom Tyskland blir opplevelsen av en ny tid forsterket av solcellepaneler på hus og låver. Kullprodusentene sliter. Heller ikke produsenter av olje og gass går fri. Men selv om innslaget av energi fra vind og sol

er økende, kan de nye kildene på langt nær erstatte de gamle.

Det handler om å erkjenne realiteter. Befolkningsveksten krever mer energi og energi må hentes fra flere kilder. Vindmøller og solcellepaneler kommer til å gi oss energi i økende mengder. Men mengdene energi fra disse kildene vil aldri kunne bli tilstrekkelige for å dekke verdens energiforbruk fullt ut. Dessuten handler dette om økonomi. Energiproduksjon fra vind og sol vil ikke være underlagt andre økonomiske lover enn andre energiprodusenter med mindre unntak fra regelen om lønnsomhet blir lagt til grunn. Og så lenge det er behov for å bekrefte regelen ved unntak må subsidier anvendes. Det skjer i dag. Samtidig pågår det en interessant – og i manges øyne meningsløs – diskusjon om subsidiering av olje- og gassvirksomheten på norsk sokkel. I en industri som har bidratt til fellesskapet



Kampen mot klimagassene kan ikke vinnes med vindmøller og solcellepaneler alene, men ikke minst med ny teknologi som gjør produksjon av olje og gass renere.

Bjørn Vidar Lerøyen

med oppbygging av en svimlende milliardformue, er det vanskelig å få regnestykket med subsidier til å gå opp.

IKKE VINDMØLLER ALENE

Det er ingen som vil fornekte behovet for ren energi. Arbeidet med å redusere utslippene av klimagasser må derfor drives videre med stadig økende intensitet og ressurser. Kampen mot klimagassene kan ikke vinnes med vindmøller og solcellepaneler alene, men ikke minst med ny teknologi som gjør produksjon av olje og gass renere.

Kampen for et bedre klima vinnes heller ikke ved å fase ut produksjonen av olje og gass på norsk sokkel alene i en verden der nye kullprosjekter blir hovedalternativet for å skaffe elektrisitet til millioner som mangler det, som for eksempel i India. Fra norsk sokkel kommer noe av den reneste

energiproduksjonen og det ville være et nederlag for verdens klima om det var norsk olje og gass som ble fasen ut først.

Under påskevandringen på de nederlandske diker blir tanken heller ikke fri for kirkens klimakamp. «Trendene i retning grønn energi bør også påvirke oljeselskapene til å tenke grønt, og universitetene til å dreie utdanningsløpene fra petroleum til fornybart», sier min venn og mitt bergenske bysbarn, biskop Erling Pettersen i Stavanger, i sin argumentasjon for det avkarboniserte samfunn i 2050. Det er om drøye tretti år. Skal vi nå målet må vi starte nedtrappingen av olje- og gassproduksjonen nå. Tiden er knapp og realismen er svak.

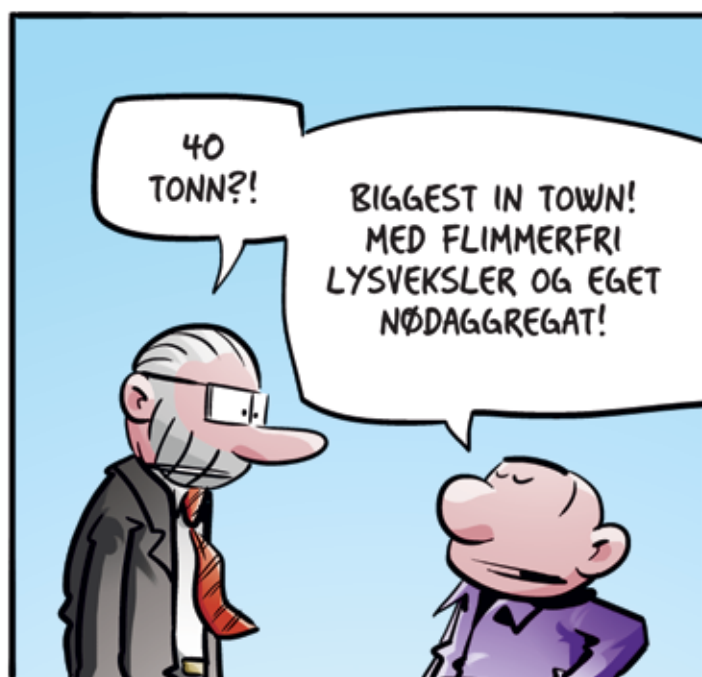
GOD EGENSKAP

Jeg deltok for øvrig i den debatt sammen med biskopen i Stavanger like før påske. Temaet var de rogalandiske verdier. Jeg mener at det er en god rogalandisk egenskap å produsere energi, og jeg minner for ordens skyld om at vi i dag frigjør energi fra vannkraft, vindkraft, olje og gass. Vi er et balansert og bærekraftig energifylke.

Mens jeg kjørte bil på de kontinentale motorveier i påsken, dro to politikere fra Miljøpartiet De Grønne (MDG) på påskeferie til Barcelona med tog. Turen frem og tilbake tok fem døgn. Man skal ha god tid om man vil reise på MDGs premisser. I partiet finnes det de som foreslår at de som reiser med tog skal få en feriedag ekstra.

«Det er ingen tvil om at flytransport er en stor kilde for CO₂-utslipp, men det kompenseres med grønne avgifter og kjøp av klimakvoter for å nøytralisere effekten. Heller ikke tog er utslippsfritt, hvis man regner inn klimagassutslipp ved å bygge nye hurtigtogtraseer, bygge nye togsett og de tusenvis av milliarder kroner som må brukes gjennom Europa for å gjøre tog konkurransedyktig - penger som mer effektivt kunne fått ned klimagassutslipp på andre måter, eksempelvis ved å rense kullkraftverk og deponere CO₂», skriver redaktør Gunnar Stavrum i en kommentar i Nettavisen.

Kommentaren er fornuftig fordi den setter søkelyset på et grunnleggende spørsmål: Hvordan får vi mest og best klima for pengene? Og hva er viktigst: Mindre energi eller mindre utslipp?





Utdannelse, hijab og den gode spiralen

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

Vi er inne i en god integrasjonsspiral når innvandrerkvinner er vår tids bondestudenter. Studier er i seg selv integrerende. Eksamenspapirer gir status i familien og linsens til gode stillinger på arbeidsmarkedet.

Utdanningsnivå er et av de sikreste målene på velferdstilstanden i et samfunn. Produktivitetskommissjonen slår i sine rapporter fast at det er en klar sammenheng mellom utdanning, produktivitet og omstillingsevne. Det er derfor viktig å kartlegge utviklingstrekkene innenfor høyere utdanning. Den tørre statistikken kan være spennende. Ser vi på rekrutteringen til høyere utdanning fra 1970 til dag, er det klareste utviklingstrekket ved den sosiale rekrutteringen at andelen kvinner har økt betydelig. Siden 1989 har kvinnene vært i flertall ved universitetene. Den geografiske rekrutteringen har også blitt betydelig utjevnet i perioden. Spesielt har utkantkvinnene flyttet til byer og tettsteder for å ta høyere utdanning; problemet er at de stort sett har blitt værende der!

VÅR TIDS BONDESTUDENTER

Den mest usikre utviklingen framover knytter seg til den voksende innvandrerbefolkningen. Her er tallenes tale at nye innvandrere har langt lavere utdanning enn etnisk norske. Dette gjelder i hovedtrekk førstegenerasjon. Ser vi på annen- og tredjegerasjon skrumper forskjellen markert. Spesielt jenter med innvandrerbakgrunn begynner å fylle forelesningssalene på våre høyskoler og universiteter. Historikeren Fredrik Thue har treffende påpekt at disse innvandrerjentene utgjør vår tids bondestudenter. De er flittige, motiverte og gjør det godt på skolen. Utdanning for dem er et middel til sosial mobilitet og integrasjon i det norske samfunnet. Men det er en del hinder som skal passeres før jentene kommer i arbeid. Statistikk fra SSB viser nemlig at mens disse kvinnene, som for kvinner i majoritetsbefolkningen, dominerer når aktiviteten er utdanning, er de underrepresentert når det gjelder å komme i arbeid. Dersom utdanningshinderet har blitt lavere for kvinner med innvandrerbakgrunn, er de mest nærliggende forklaringene på lavere yrkesdeltakelse at arbeidsgiverne diskriminerer eller at det er likestillingshemmende forhold knyttet til kultur eller familie.

DISKRIMINERING I ARBEIDSLIVET

Dersom vi skal sysselsette flere ikke etnisk norske og deres etterkommere,

er vi avhengig av at arbeidsgiverne åpner dørene til jobbene. En mye delt oppfatning er at de som sitter med jobbsøknader bevisst eller ubevisst reduserer tykkelsen på søknadsbunken ved å fjerne Amirene eller Amirahene. Men er det tilfelle? Nylig ble resultatene fra et stort forskningsprosjekt ved Universitetet i Oslo offentliggjort. I prosjektet ble det utført to felteksperimenter, ett i Oslo og ett i de tre byene Stavanger, Bergen og Trondheim. I hvert eksperiment ble det sendt to jobbsøknader til samme jobblysning og forskerne sjekket respons/mangel på respons fra arbeidsgiver. De to søknadene var likelydende, bortsett fra at den ene hadde et typisk muslimsk navn og den andre et norsk navn. Hovedbildet fra undersøkelsen er at responsen fra

ved Universitetet i Stavanger. Den utdanningsstatistikken som er referert til over avspeiler seg i hvem som sitter i forelesningssalene. Det blir flere og flere jenter der – og ikke minst, det blir flere og flere jenter med innvandrerbakgrunn. Noen følger sine kulturelle og religiøse kleskoder. Hijab er ikke uvanlig. Et universitet er et sted der mye skal være forskjellig, og det gjelder både utenpå og inni. Mangfold inspirer og fungerer godt pedagogisk. Universitetet er en integreringsarena gjennom kontakt og samarbeid med andre studenter og med lærere. Og det er en arena som stiller krav. Gjennom eksamener får studentene papir på at dette kan de godt eller mindre godt. Innenfor en del fag, som mitt, kan dette være en tøff skole. Undervisningen er på norsk, eksamen er på norsk - med engelsk som alternativ. Det vanskeligste er kanskje at selve innholdet i faget er mer norsk enn vi tror. Det må være krevende for studenter med en annen kulturell bakgrunn å forstå trepartssamarbeid, internkontrollforskriften, fylkeskommunenes rolle, fylkesmannens kontrollfunksjoner og statens regionale inndeling. Kvinner med innvandrerbakgrunn som består universitetsksamener med godt resultat er det bare å anbefale for arbeidslivet. Men som vi har påpekt; der er de underrepresentert, og det er de i enda større grad enn norske kvinner. Hvordan dette henger sammen med kultur og faktorer på hjemmefronten har jeg ikke kunnskaper til å si noe fornuftig om. Sikkert er det i alle fall at vi er inne i en god integrasjonsspiral når innvandrerkvinner er vår tids bondestudenter. Studier er i seg selv integrerende. Eksamenspapirer gir status i familien og linsens til gode stillinger på arbeidsmarkedet. Det er en svært så rimelig hypotese at denne integrasjonen vil gå enda forttere når barna til kvinner med høyere utdanning selv skal starte sin utdanning og sitt yrkesliv. Næringsforeningens medlemmer er i den situasjonen at de kan få fart på denne positive spiralen. Bare ansett! På universitetet skal vi forsøke bidra til at de uteksaminerte ikke gjør skam på seg.



Næringsforeningens medlemmer er i den situasjonen at de kan få fart på denne positive spiralen. Bare ansett!

Einar Brandsdal

arbeidsgiverne er høy både for de med typisk norsk og de med typisk muslimsk navn. Arbeidsgiverne i Oslo responderte på 51 prosent av søknadene med typisk norsk navn og 39 prosent av søknadene med typisk muslimsk navn. I de andre byene var responsen henholdsvis 49 og 42 prosent. Selv om det er diskriminerende tendenser og at det er klare variasjoner mellom fagområder/bransjer, konkluderer studien med at forskjellen i respons er moderat. Alt i alt står det med andre ord ikke så dårlig til. Arbeidsgivere flest synes å være positive til å åpne inngangsdørene til sine virksomheter for innvandrere.

DEN GODE SPIRALEN

Jeg er i den heldige situasjon at jeg har litt undervisning og veiledning

DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



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



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING



BITMAP*
MULTIVISUAL

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





JOSTEIN SOLAND

Om politikk, prosesser og perspektiver

I diskusjonen om Kommunereformen oppfører enkelte folkevalgte seg som deltakere i et kretsmesterskap i politisk nærsynthet. Hvordan skal vi da forklare at vår region er blitt tildelt det ene norgesmesterskapet etter det andre i økonomisk verdiskapning? Hvor er forståelsen og perspektivene?

I 2002 tok Sandnes Næringsforening initiativet til å gå inn i en felles forening med Stavanger. Andre foreninger fulgte etter. Resultatet er blitt et profesjonelt samvirke fra Dalane til Ryfylke for å sikre og styrke vår verdiskapningskraft – regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

Kommunenes oppgave er å bidra til et bedre liv for dagens befolkning og for senere generasjoner.

Den regeringsoppnevnte Produktivitetskommisjonen sendte sjokkbølger over landet på nyåret: Lederen, professor Jørn Rattsø, varslet skatt på 65 prosent hvis utviklingen fortsetter som nå. Høy oljepris og økende bruk av oljepenger har sikret inntektsveksten. Men nå opplever vi et dramatisk fall i oljeprisen og stigende ledighet.

POLITIKK

Smellen kom først og sterkest i vår region som senter for norsk oljeindustri. Vi vant kampen om lokaliseringen av Oljedirektoratet og Statoil i 1972. Stavanger hadde aldri fått oljen hvis ikke Stortinget hadde fulgt opp Schei-komiteens forslag til nye kommunegrenser på Nord-Jæren. Reformen ble gjennomført i 1965 til tross for sterke protester fra blant annet Madla-ordfører Arne Rettedal. Sandnes med sine nesten 4.000 innbyggere strittet imot sammenslåing med Høylands vel 20.000. Stortingets beslutning om tvang ble en velsignelse for regionen.

Nabokommunene viste sammen med fylke og næringsliv en bemerkelsesverdig vilje og evne til samarbeid. Rundt om i landet ble det snakket om «Rogalandsmodellen» med en undertone av misunnelse.

Slik ble grunnlaget skapt for at regionen kunne utvikle seg til å bli landets ledende økonomiske verdiskaper. Vi kan alle i dag glede oss over resultatene - tidenes beste tilbud innenfor utdanning, samferdsel, kultur, offentlig service og boligbygging: Vi har sittet på den grønne greinen i verdens beste land å leve og virke i...

Nå står vi overfor en ny utfordring: Stikkordet er omstilling. Oljeprisen har falt dramatisk. Petroleumsindustrien må nedbemanne og trekke med seg store deler av det øvrige næringslivet. Kommunene snakker om innovasjon og nyskaping – på vegne av næringslivet.

Men hva med kommunene selv og offentlig sektor som eser ut? Spør

Rattsø. Sammen med sine eksperter er han kommet fram til at for eksempel nye storbykommuner vil kunne redusere sine kostnader med 20-30 prosent.

PROSESSER

I 1992 la Christiansen-utvalget på oppdrag fra Harlem Brundtland-regjeringen fram sitt forslag til endringer i kommunestrukturen. Dette faller langt på vei sammen med Solberg-regjeringens forslag fra i fjor. Arbeiderpartiet og Høyre er begge prinsipielt enige. Men i 1995 ble Arbeiderpartiet stemt ned av blant annet Høyre.

Gunnar Berge var den gangen kommunal- og arbeidsminister. Med selvbiografien «Til Kongen med fagbrev» (2011) gir han interessante innsyn i våre politiske prosesser - fra han kom inn i bystyret i Stavanger i 1963, til å bli Arbeiderpartiets nestleder og Gros høyre hånd – som finansminister og senere som kommunal- og arbeidsminister. Berge la i 1995 fram Stortingsmeldingen «Kommune- og fylkesinndelingen». Forslaget ble som sagt nedstemt. Høyre hadde lagt seg på en frivillighetslinje slik at den som går saktest, får bestemme farten.

Fram til 1990-tallet hadde Stortinget hatt et svært så pragmatisk forhold til hva som var hensiktsmessig kommunestruktur. Berge skriver: «På enkelte felt er det slik at storkoalisjonen Arbeiderpartiet-Høyre er nødvendig for å få ting gjort. Kommunestrukturen er et av disse feltene.» Avstemningen på Stortinget synes å ha vært styrt av tilfeldigheter og valgtaktiske hensyn. Her er det ikke snakk om ideologi, men pragmatikk.

Enkelte lokalpolitikere tenker i dag på samme måte. I september 2015 gjentok Sandnes-ordføreren sitt utsagn fra april: «Folk synes det går greit i Sandnes». Flertallet i Sola og Randaberg har også sagt seg fornøyd med tingenes tilstand. Men så faller oljeprisen og Sandnes topper ledighetsstatistikken i landet. Hvor ender vi opp?

Hvor blir det av omstillingsdiskusjonen? Mellom kommuner i en storbyregion med felles arbeids-, bolig- og fritidsmarked? Ser vi snart – når alvor kommer – begynnelsen på en konstruktiv nabopratt?

OG PERSPEKTIVER

Sikring av framtidig politiske posisjoner

synes å være langt viktigere enn å tjene folket – ved å innlede til samarbeid og samhandling. Uten en viss samforstand blir det dårlig med nye perspektiver. Vi konkurrerer med de andre storbyregionene om landets felles ressurser. Da betyr «kjøttvekten» svært mye.

Dagens politikere skal sikre og videreutvikle de kvalitetene som er blitt skapt gjennom de siste 50 årene. Gunnar Berge uttrykker seg slik: «Hensikten med å drive politisk arbeid er jo å bidra til et bedre liv for menneskene.» Berges politiske prosjekt bygger på erfaringer fra kommune til regjering, der økonomi- og forvaltningsforståelse har vært helt avgjørende.

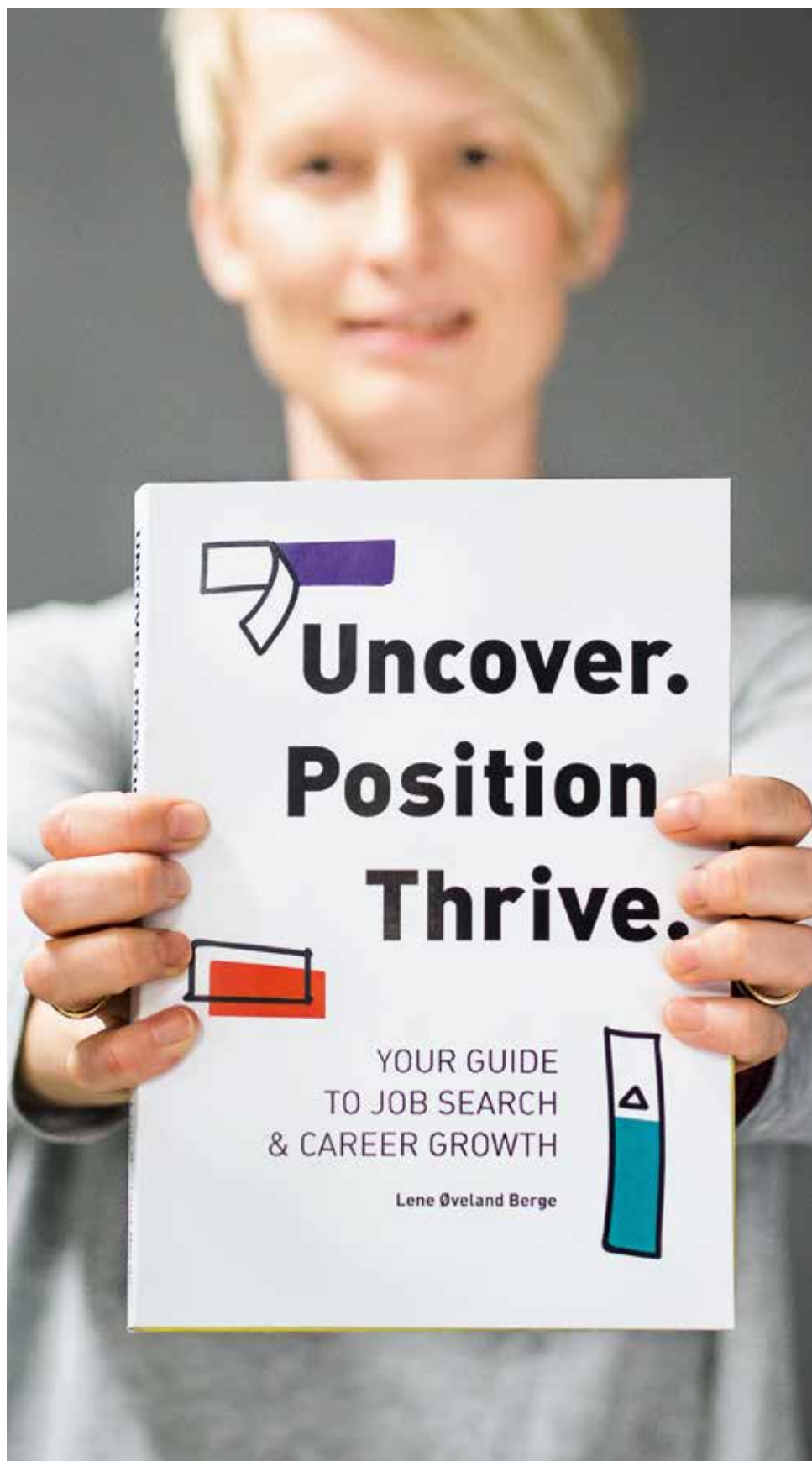
Stortingsmeldingen om «Kommuner og fylker» dokumenterte et klart behov for reformer. Dette har i ettertid bare økt, skriver Berge i 2010. Kommunikasjonene er i stadig forandring. Samhandlingsreformen i helsesektoren er vanskelig å gjennomføre i små kommuner. Forskning viser at interkommunalt samarbeid undergraver lokaldemokratiet. Arealbruken er uhensiktsmessig – verdifull matjord bygges ned. Lokal statlig forvaltning ser i økende grad bort fra kommunegrensene. Vi får et rotete system: «Jeg våger den påstand at Norge (...) er overadministrert. Vi får mindre ut av de pengene vi setter inn enn det vi kunne ha fått.» Berges utsagn bekreftes av Rattsø-kommisjonen i 2016.

Våre folkevalgte står overfor en formidabel kompetanseutfordring. Derfor oppnevnte Solberg-regjeringen et eget ekspertutvalg som i 2015 trakk samme konklusjoner som Gro Harlem Brundtlands eksperter 20 år tidligere. Igjen synes frivillighetsprinsippet å råde. Hvilken innsikt og kompetanse skal en folkeavstemning kunne bygge på? Med unntak av prosessen omkring en Jæren kommune, har vi så langt opplevd et kretsmesterskap i nærsynthet.

«Rogalandsmodellen» forklarer langt på vei vår regionale gullalder og nasjonale gjennomslagskraft de siste 50-årene. Er den nå lagt død? Hvor skal vi ende opp «når de som går saktest, får bestemme farten»? Når professor Rattsø og hans eksperter truer med en skatteprosent på 65 i 2050 hvis vi ikke skjerper oss?

Må Stavanger-regionen i 2016 som i 1965 igjen erkjenne at det er Stortinget som vet vårt eget beste?

When does work make you happy?



There are some essential questions you should ask yourself if you are looking for a new job, or simply trying to get ahead in the career you have. In her new book, career coach and resume expert Lene Øveland Berge lets us in on the secret to positioning ourselves in a job market that has rarely been more competitive.



BY: ELISABETH RONGVED/
TEKST-LAB.COM

“When do you leave work feeling like you’ve had a great day? What puts you in the “flow-zone”? What do you do when you hit a roadblock at work?”

If you are interested in furthering your career – and really, who isn’t? – these are the types of questions you should ask yourself. Questions that reveal who you truly are, and what your unique strengths are. However, these important questions are often left unattended, according to global career coach and resume expert Lene Øveland Berge.

“It takes time and effort to think about what your strengths and talents are, where you want to be, and what makes

**HEAR LENE GIVE HER BEST
ADVICE IN THE LECTURE “GUIDE
TO WRITING A GOOD CV”**

Friday 22nd of April,
10.00–11.30 in Rosenkildenhuset.
See www.rosenkilden.com for
details and registration.

LENE'S 5 BEST JOB SEARCHING ADVICE

Career coach and resume expert Lene Øveland Berge lets us in on her best tips for landing your dream job:

1. Know yourself. You must understand yourself to confidently market yourself and know where you'll fit.

2. Boost your career documents. Craft a unified package that consistently conveys a highly professional image.

3. Keep a positive mindset. Job search is really an inside game, and the outcome will be influenced by how you think about it.

4. Search smart. Apply different

strategies for your job search to be successful, and most importantly, network.

5. Look after yourself. Exercise, eat well, and get plenty of rest. You need to be healthy and vital to maintain an active job search campaign.

The tips are from the book "Uncover. Position. Thrive." by career coach Lene Øveland Berge. For more good career advice, the book can be purchased from www.be-you.no early April this year.

you stand out from the crowd. Most of us haven't taken the time to really think about these issues. But we all have unique abilities that we haven't reflected upon," she says.

What Lene says, is worth paying attention to. Because it is characteristics that define you, that will also make a potential employer take notice when reading your resume, skimming through your LinkedIn profile or evaluating you in an interview. And – needless to say – standing out from the professional crowd is more important now than it has been in a very long time.

A GOLDMINE OF INSPIRATION

"There really is a need for sound career advice these days. I meet people who have been working in a professional field for years, but who have never had

to write a resume or attend a formal job interview until now. The market has changed so fast," Lene says, as she meets us to discuss her new book "Uncover. Position. Thrive." A book that she describes as a hands-on guide for anybody interested in developing their career, or who needs help or insight in a job application process. The idea to write a book, she says, stems from her experiences with coaching and advising her own clients. Filled to the brim with useful questions, helpful insight, and real examples of resumes and cover letters, the book is a goldmine of inspiration for everybody from new graduates to highly experienced professionals.

"Not everybody has the opportunity to see a career advisor. I wanted to write a book that would be useful for myself, or for any of my clients."

GENUINE INTEREST

When it comes to career advice, Lene is the right person to consult. Not only is she an experienced and popular career coach for companies such as Right Management and BlueSteps – she also has substantial experience from recruiting both in Norway and overseas, she is affiliated with global career networks, and is one of only three Resume Writing Academy certified resume writers in Europe. Also holding a Master's degree in social studies, Lene is genuinely interested in finding her client's true potential.

"I get a real kick out of helping people find their strengths and qualities. Many tend to follow a standard formula

INN EXPATS EVENTS IN MARCH:

14.04 Science of happiness

22.04 Guide to writing a good CV

23.04 ACTIVE 2016 - Cycling Hafslund

12.05 ACTIVE 2016 - Hike with friends!

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

when applying for a job, but potential employers don't just want a resume and a polite cover letter. To be successful in a job searching process, you need to show who you really are, in a flattering way." The first step to do that is, of course, by getting to know yourself. A process that can be challenging – but, as is often the case with such processes, also very rewarding.

"It is quite amazing what an effect it has on people's confidence when they've really taken the time and effort to evaluate their own strengths, goals and motivational factors," Lene says.

ABOUT LENE ØVELAND BERGE

- Global career coach, personal branding specialist and owner of Be-You.no
- Consultant for Right Management in Stavanger and for BlueSteps.
- Master of Social Sciences from RMIT University, Australia
- Lives in Sola with her husband, Stein Inge, and two children, Pernille and Thor.
- 37 years

Mars 2016

1293

utlyste jobber



Det ble registrert 1293 ledige stillinger i løpet av mars i Rogaland. Det er en nedgang på 14 prosent sammenliknet med samme måned i fjor. Trolig skyldes noe av nedgangen i utlyste stillinger den tidlige påsken i år. Arbeidsledigheten bedret seg litt i mars.

	mar.15	mar.16
Ledere	26	18
Ingeniør- og IKT-fag	74	49
Undervisning	189	139
Akademiske yrker	67	97
Helse, pleie og omsorg	551	444
Barne- og ungdomsarbeid	56	51
Meglere og konsulenter	52	10
Kontorarbeid	52	43
Butikk- og salgsarbeid	77	94
Jordbruk, skogbruk og fiske	13	13
Bygg og anlegg	95	92
Industriarbeid	68	34
Reiseliv og transport	92	94
Serviceyrker og annet arbeid	82	100
Uoppgitt	11	15
Totalt	1505	1293

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.

Når arbeidsledigheten

Når du mister jobben, snus livet ditt på hodet og mange får det knalltøft. – Det norske ledelsesmodellen kan gjøre det enda tøffere for mange, tror Mette Helen Strand, innehaver av Alternativet Kurs- og Kompetansesenter.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Ikke det at hun mener at den norske ledelsesmodellen, som dominerer i de fleste virksomheter i større eller mindre grad, er et minus – snarere tvert om. – Vi har en fantastisk personalpolitikk her til lands. De fleste virksomhetene viser en enorm omsorg for sine ansatte, lederne er støttene og baserer mye av sin ledelse på vennskap. Målet er å skape et sterkt engasjement, lojale medarbeidere og en genuin vi-følelse som gjør at den enkelte knytter seg mest mulig til organisasjonen, påpeker Strand.

Sammen med Erling Skagseth, eier og driver hun Alternativet Kurs- og Kompetansesenter. Selskapet ble etablert i 1999, og er en av Norges største leverandører av kurs som skal bedre kommunikasjon, skape endringer i fastlåste tankemønstre og adferd innad i organisasjoner og for den enkelte ved hjelp av alternative teknikker. Nå er hun en av de mange som ser på nært hold hva som skjer både med bedriftene og den enkelte når folk mister jobben. I løpet av kort tid har mange av deres oppdrag gått fra å skape identitet til arbeidsplassen og utvikle organisasjonens styrende verdier, til å støtte mennesker i krise.

– Den norske ledelsesmodellen og bedriftskulturen gjør at mange har en svært sterk tilknytning til jobben. Jobben er en betydelig del av identiteten til mange av oss. Når du da mister jobben, må du løsrive deg fra alt dette og forholde deg til en annen virkelighet. For mange blir det en dyp krise, sier Strand.

Hun fortsetter:

– For de medarbeiderne og lederne som står igjen, er det også en kanontøff situasjon. De skal holde engasjementet oppe og stå på i nedgangstider, samtidig som de står der med tårer i øynene fordi gode venner og kollegaer har mistet jobben.

SJU RÅD

Strand har følgende sju tips og råd til dem



som blir en del av statistikken og er en av dem som må gå fra jobben:

- Aksepter situasjonen. Det er vondt, det er ikke slik du ønsker. Men slik er det allikevel.
- Ha respekt for den enkeltes reaksjon. Vi har ulike opplevelser av samme situasjon.
- Ingen er tjent med å velge å gå i offerrollen. Å være offer skaper passivitet. Å ta ansvar for egen fleksibilitet gir energi.
- Hold fokus på det du kan gjøre noe med. Deg selv og din opplevelse.

rammer deg



- Noe av det viktigste i en krisesituasjon er informasjon. Faktainformasjon om hva som har skjedd, hva som skjer nå og hva en kan forvente videre, sier Mette Helen Strand.

- Finn ut hva som tross alt er forutsigbart, hva du kan være trygg på akkurat nå.
- Skill klart mellom identitet, adferd, kunnskap og ferdigheter. Du er ikke jobben din!
- Når du har akseptert situasjonen og fått tilbake forutsigbarhet og trygghet; løft blikket fremover, tiden vil endre seg også denne gang. Sammen med endringer kommer nye muligheter. Det er ikke sikkert du ser alt klart enda, men de kommer.

- Noen få av oss ser mulighetene når de mister jobben. Endelig har de anledning til å starte på nytt, endelige skal de kunne leve drømmen. Men de fleste har det veldig vondt og vanskelig. Faren er at frykten og offerrollen tar overhånd og gjør oss passive, sier Strand.

Hun råder ektefeller, samboere og venner til å være lyttende og vise forståelse.

- Forsøk å bidra til at de holder motivasjonen oppe, finner det forutsigbare i det uforutsigbare og aksepterer at verden



Jobben er en betydelig del av identiteten til mange av oss. Når du da mister jobben, må du løsrive deg fra alt dette og forholde deg til en annen virkelighet.

Mette Helen Strand

og livet er i endring. Målet er å lande på at ting endrer seg til det positive og at det vil vokse nye ting ut av situasjonen uansett. Det er viktig å investere i seg selv og sin egen trivsel.

Strand tror at for mange er det utrolig hva noen gode råd og den gode samtalen med en venn kan bidra med. Men vær heller ikke redd for å gå videre og søk profesjonell hjelp om nødvendig.

KRISEHÅNDTERING

For bedriftene som skal komme seg videre etter en eller flere runder med nedbemanning, er det viktig med en gjennomtenkt krisehåndtering.

- Noe av det viktigste i en krisesituasjon er informasjon. Faktainformasjon om hva som har skjedd, hva som skjer nå og hva en kan forvente videre. En stadig status på dette vil gi en viss trygghet i utryggheten og bidra til en lettere aksept for situasjonen. Dette gjelder både i samfunnet, organisasjoner og på individnivå dersom vi blir rammet av krise, mener Strand.

Og glem ikke lederne og mellomlederne:

- For deg som er leder er det ikke du som person som tar disse valgene i forhold til dine medarbeidere hvem som må gå og hvem som får bli. Du har i tråd med dine kunnskaper og ferdigheter fått tildelt myndighet til å ta en beslutning om hvilke kunnskaper og ferdigheter bedriften har økonomiske rammer til å avlønnere videre og hvilke kunnskaper og ferdigheter som ikke lenger kan betale seg. Det handler ikke om Kari og Per, det handler om kompetanse og ferdighet, sier hun.

- Det handler om at vi alle er i en vond og vanskelig situasjon som vi er nødt til å forholde oss til, og det trenger også lederne høre.

NYTT OM NAVN



HELGE KRISTOFFERSEN

Ny partner i eSeven

Helge Kristoffersen har gått inn som partner i eSeven AS. Han har mer enn 30 års fartstid fra IBM med roller innen salg, markedsføring og ledelse, og var direktør for selskapets kontor i Stavanger fra 2000-2012. De seneste årene har han vært del av headhunting-miljøet hos Mosaique i Stavanger. eSeven AS er etablert av en rekke erfarne konsulenter og rådgivere fra ERP miljøet i Stavanger-regionen. Regionen har siden 1970 hatt et sterkt og mangfoldig miljø for utvikling og leveranse av innovative ERP-løsninger, godt støttet av den lokale industrien og tilstedeværelsen av den globale olje- og gassindustrien. eSeven AS leverer sine løsninger og tilbyr tjenester til bedrifter i hele Norge. Helge startet hos eSeven AS i rollen som forretningsutvikler 1.mars i år.



PER ERIC JOHANSEN

Ny daglig leder i Mazan

Per Eric har lang ledererfaring fra IKT og konsulentbransjen, hovedsakelig innen Service Management og digitalisering av virksomhetsprosesser. Han har tidligere hatt styreverv i både CRM og ERP virksomheter og utviklet blant annet nordiske salgsoperasjoner. Per Eric er brennende opptatt av automatisering, effektivisering og økt produktivitet. Han trives ekstremt godt med utarbeidelse og digitalisering av forretningsprosesser, spesielt innen salg, markedsføring og kundeservice. I Mazan vil han videreutvikle selskapets konsepter innen CRM, Markedsautomatisering og [Digital] Marketing as a Service samt bistå selskapets kunder som senior rådgiver.



THERESE D'ESTE THOMASSEN

Ny kursholder i SocialCooking

Therese holder kurs i matlaging for barn og voksne med SocialCooking. Hun jobbet som barnehagelærer, men er nå klar til å bruke mer tid på nye utfordringer med SocialCooking og nye spennende prosjekter for barn.



MALENE BROMMELAND

Ny porteføljeforvalter i Willis

Malene Brommeland er ny porteføljeforvalter i Willis. Hun har Bachelorgrad innen Økonomi og Administrasjon fra UIS. Malene har tidligere jobbet i GE Money Bank. Med Malene på laget har Willis i Stavanger 23 dyktige medarbeidere som tilbyr fullservice forsikringsrådgivning og forsikringsmegling.



STEFFEN MÆLAND

Ny salg og markedsjef i Delfi

Steffen er en ung glad Stavanger-gutt som har studert internasjonal markedsføring ved BI. Han har allerede rukket å skaffe seg erfaring fra salg - hvor han jobbet som bedriftsrådgiver i telebransjen. I Rogaland Kaffehus skal Steffen primært jobbe med nysalg, hvor han skal bygge sin egen portefølje. Vi er glad for å ha Steffen ombord, å ser frem til at kanskje akkurat du skal få besøk av vår nye entusiast.



SVERRE KJETIL LIMA

Ny Seniorrådgiver i Proplan

Sverre Kjetil kommer fra selskapet DSS Consulting hvor ERP og forretningsprosesser har stått sentralt. Hos Proplan vil han fra starten av jobbe særlig med utleie- og serviceoppfølgingssystemet Proplan Insight. I de siste årene har han primært jobbet med rådgivning og implementering av SAP Business One og Maringo Project Management. ERP-erfaringen hans dekker dessuten Movex, Concorde XAL, Axapta, Hansa og Mamut.

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



OTTAR JOHN EIDE

Ny senior rådgiver i Mercuri Urval

Mercuri Urval forsterker sin satsning i Rogaland, og har ansatt Ottar John Skeide som ny senior rådgiver ved regionskontoret i Stavanger. Han er utdannet "Executive Master in Energy Management" med forutgående diplomøkonomutdanning og spesialisering i Corporate Finance.

Ottar har mer enn 15 års ledererfaring fra Bank & Finans, samt IT & Management Consulting. Som del av masterutdanningen har han også gjennomført et 1-årig konsulentoppdrag for en globalt ledende teknisk leverandør innenfor Energisektoren. De siste 4,5 årene har han arbeidet med rekruttering av ledere og fagspesialister hos et konkurrerende selskap av Mercuri Urval i Stavanger. Kan kontaktes på mobil 975 59 043 samt ottar.skeide@mercuriurval.com



LARS INGE SKJERPE LEIRFLÅT

Ny forretningsutvikler i Integrate Renewables AS

Leirflåt har en mastergrad i Samfunnskommunikasjon fra Universitetet i Agder. Han har internasjonal erfaring og har tidligere jobbet i flere grunder-bedrifter. I Integrate Renewables vil Leirflåt bidra med markedsføring og kommunikasjon, utvikling av forretningsmodeller og prosjektering av solenergianlegg. Integrate Renewables ble startet i Stavanger i 2014 og driver med prosjektering og installasjon av solcelle- og solvarmeanlegg til hytter, boliger og næringsbygg. Lars Inge ser frem mot å kunne jobbe i en bransje som både er fremtidsrettet og spennende. Med Lars Inge på laget har Integrate Renewables flere dyktige medarbeidere som vil kunne tilby sin ekspertise i utvikling av bedriften og sørge for at kundene får "ren energi der de er".



RETT PERSON PÅ RETT STED!

Hytech Personnel har kandidater til nøkkelposisjoner innen:

- Finans
- Økonomi
- Administrasjon
- Regnskap
- HR
- Logistikk

Ta kontakt med Aase:
aase@hytech.no / 992 88 936



HYTECH
Personnel

Hytech er sertifisert i henhold til NS-EN ISO 9001:2008

AD. MOMENT



HANDELSSTEDET RAMSVIG

VELKOMMEN TIL «RYFYLKES PERLE»
Handelsstedet Ramsvig i Sjernarøyene – 50 km fra Stavanger
50 min med charterbåt – 75 min med hurtigbåt og minibuss – 95 min med bil og ferje fra Judaberg

«ET BESØK ER IKKE BARE ET BESØK»

**EKSKLUSIVITET, UREIST MAT, KUNST OG KULTUR
ATMOSFÆRE**

Craig Flannagan stiller ut i «Galleri Perlemorstrand» i mai og juni
Handelsstedet Ramsvig tar imot til leder- og styresamlinger i uken

Weekend-tilbud for private kr. 2.900 pr person
Fra fredag til søndag – to middager, én lunsj og to frokoster



I 1787 ble Ramsvig tildelt kongelige privilegier av Kong Christian VII
I 2015 mottok Handelsstedet Norsk Kulturarvs høyeste utmerkelse –
«Olavsrosa – våre beste opplevelser», som ett av Norsk Kulturarvs fyrtårn
Velkommen!

Mette Hiorth Soland og Jostein Soland
Se www.ramsvig.no eller ring 51710250