

NÆRINGSLEVSMAGASINET

NR. 5 • 2016 • ÅRGANG 22  
LØSSALG: 79 KR

# Rosenkilden



## Slik fanget de Facebook

Luleå satset strategisk og fikk teknologigiganten Facebook på kroken. Les hvordan de jobbet for å få det til, og hvordan det meste tok av da de lyktes. Kan Stavanger-regionen lære noe av den svenske byen?

side 8-13

## 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 dagsordenssettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: [www.naeringsforeningen.no](http://www.naeringsforeningen.no).

## KONTAKTPERSONER

**TIPS:** Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: [hollund@naeringsforeningen.no](mailto:hollund@naeringsforeningen.no)

**ANNONSER:** Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: [dale@naeringsforeningen.no](mailto:dale@naeringsforeningen.no)

**MEDLEMSKAP:**

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: [mannsaaker@naeringsforeningen.no](mailto:mannsaaker@naeringsforeningen.no)

**MEDLEMSMØTER:**

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: [woie@naeringsforeningen.no](mailto:woie@naeringsforeningen.no)

## KOMMENDE ARRANGEMENTER

### MEDLEMSMØTER

11.05 Fagfrukost - anbudsprosesser

11.05 U37: Robotene kommer

13.05 Lag en effektiv presentasjon

19.05 Styreverret

20.05 Industrikonferansen Norrøna

24.05 Fagdag - offentlige anskaffelser

24.05 Treffpunkt Ryfylke hos Comrod

26.05 Teknologidagen

31.05 Nasjonal transportplan

08.06 Innovasjon i bygg og anleggsbransjen

10.06 Den store hagefesten



For mer informasjon  
og påmelding,  
gå til [naeringsforeningen.no](http://naeringsforeningen.no).

### INN ACTIVITIES

10.05 Workshop - Basic Photography

12.05 Hike with friends!

18.05 Fishing!

19.05 Golf

24.05 Kayak intro evening

26.05 Walk along the Viste Coastline!

27.05 HMS Seminar

29.05 7-nutsturen Sandnes

01.06 Science of happiness

07.06 Camping with friends!

08.06 Do you have a business idea?



For sign up,  
go to [rosenkilden.com](http://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](mailto:post@naeringsforeningen.no).

[www.naeringsforeningen.no](http://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:** 29. april 2016

# Innhold



Da storfisken Facebook landet i Luleå 6



Leif Johan Sevland: - Man må våge for å lykkes 10

Samferdselsprosjektene på Nord-Jæren 12

Krever fortgang og avklaring 14

-Ha fokus også på de "små" prosjektene 16

LEAN-dagen 2016 18

Møter framtiden i Europas største bilhus 20

Nye muligheter på Pulpit 2016 26

Profilen: Roger Antonesen 28

Lær av de beste: eSeven 32

Bedriften: AKVA group 36

Nye medlemmer siden sist 40

Styrelederen 42

Energikommentaren 44

LUNCH 45

Spaltisten 46

Kilden 48

INN Expats 50

4000 besøkende siden desember 52

Nytt om navn 54



# Det går alltid et tog

Når det så som dystrest ut for leverandørindustrien i Stavanger-regionen, banket plutselig NSB på døren til Næringsforeningen.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

**T**ormod Gjermundsen, direktør for NSB Materiell, skal overhale 875 boggiere de neste årene. Nå mener han at bedrifter i oljeserviceindustrien vil kunne gjøre jobben. Gjermundsen har røttene i orden, som tidligere administrerende direktør ved Braathens Technical Services på Sola. Håpet er at bedrifter innenfor olje- og gassbransjen ser invitten som en mulighet for å øke produktporteføljen. Han er overbevist om at oljeserviceindustrien har den kompetansen som skal til og kan levere den kvaliteten som NSB er på jakt etter. Det trengs gode samarbeidspartnere med erfaring fra mekanisk verkstedindustri og logistikk som altså også inkluderer leverandører fra andre bransjer enn jernbane. Det stilles høye krav til sikkerhet, pålitelighet og kvalitet på utført arbeid.

Kontakten mellom NSB og Næringsforeningen førte til en leverandørkonferanse i Rosenkildehuset 4. mai. Et høyt antall aktuelle selskaper, både store og mellomstore, stilte opp. Mange avtalte en til en-møter med NSB for å få bedre innblikk i kravene. NSB stiller til rådighet nødvendige ressurser for å hjelpe til med selve omstillingen og orientere nærmere om anskaffelsesprosessen.

NSB har sendt ut anbud før som kunne ha passet deler av vår industri, men har møtt liten interesse. Det har i grunn vært nok å stå i med, og oppdragene kan i lønnsomhet ikke sammenlignes med prisnivået i oljeindustrien på sitt beste. Men i en verden som synes å være i ferd med å normalisere seg, også i Stavanger-regionen, er det nå mer enn interessant. Både i denne omgang, men ikke minst med tanke på det framtidige potensialet.

NSBs offensive holdning og innovative tilnærming til anbud passer dårlig med den retorikken som enkelte tar til orde

for i øyeblikket; "næringslivet står for verdiskapingen, mens det offentlige sløser vekk pengene!" Det er en farlig og feilaktig innfallsvinkel, nettopp fordi mye av innovasjonen og verdiskapingen skjer i dette spenningsfeltet. Ingen kunne klandret NSB for å bare sende dette ut på anbud i Doffin-systemet, og så vente på svar. For plutselig dukker det opp et initiativ som kan bety starten på nye muligheter, både for NSB og næringen.

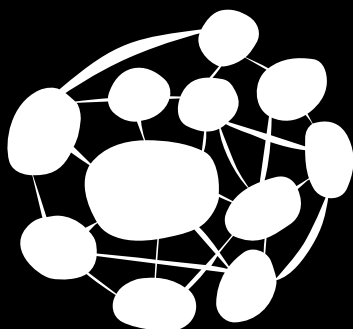
Vi har absolutt ikke tenkt å overdrive betydningen og omfanget av akkurat dette prosjektet for en industri som i dag sliter tungt, men la oss kalle dette med nye muligheter "en tankegang", og la oss bruke et annet eksempel: I løpet av et drøyt halvår har det oljerelaterte selskapet Roxel gått nye veier. Også i dette tilfellet dreier det seg om infrastruktur. De hadde kompetansen, men var for små til å vinne anbudsrunder. Ved hjelp av god gammeldags kremmerånd og noen nye allianser som blant annet involverte Risa AS, vant de nettopp norgeshistoriens største elektrokontrakt innenfor samferdsel. Den er på 258 millioner kroner som gjelder installasjoner i Ryfylketunnelen. Og vi vet alle hva som venter på dette området de neste fem-seks årene, nemlig tidenes infrastrukturevolusjon. I Rosenkildens januarnummer ble det totalt beregnet oppdrag for 60-70 milliarder kroner de neste fire årene, inkludert bygg- og anlegg. Det finnes ganske voksne entreprenørselskaper som ikke er på infrastrukturens poret i dag som bør begynne å forberede seg. Riktignok er det også i denne sammenheng ofte størrelsen det kommer an på, men da er det bare å samarbeide med fienden. "Konkurrer når du må, samarbeid når du kan".

Helse Stavanger har også gått tidlig ut og informert bransjen i forbindelse med byggingen av nytt sykehus på Ullandhaug.

De har en offensiv holdning og ønsker å benytte regionale leverandører. Store jobber i seg selv, men også utfordrende prosjekter som kan bidra til å kompetansebygging og spesialisering som kan åpne nye dører.

Offentlige penger sier du – og offentlige kontrakter? Det er sant, men til sjuende og sist handler det om kompetansebygging og å se muligheter til å utvikle seg videre innenfor nye forretningsområder. Egentlig var det mye av den samme tankegangen som rådet da Norge var en ung oljenasjon. Vi kunne ha valgt å la utlendingene gjøre hele jobben. Vi kunne ha valgt å selge ut alt sammen. Det var til og med de som argumenterte for at det var nettopp det vi burde ha gjort. Enkelt og greit cashe inn umiddelbart og overlate all oljeleting og alt arbeidet til dem som kunne det. Heldigvis gjorde vi ikke det. Heldigvis valgte vi å invitere inn utlendingene, og la dem lære oss hva som skulle til – slik at vi i neste omgang ble i stand til å utvikle egen kompetanse og teknologi, som vi senere kunne selge til andre land og i andre markeder.

Er det noe vi kan lære av oljeeventyret, så er det nettopp det. Benytte muligheten til å utvikle kompetanse. Slik bør vi alltid tenke, enten det er offentlige eller private. Ikke det at vi skal og kan gjøre alt i et lite land som Norge, men spørsmålet bør stilles. I alle fall når det er stor aktivitet og mye penger i sving: Skal vi bygge en tunnel, hvordan kan det utvikle næringslivet, industrien og kompetansen vår? Skal vi bygge et sykehus, kan det bidra på samme måte? Skal Oljefondet forvalte et investeringsfond, kan det forvaltes av norske finansmiljøer? Noen ganger er svaret ja, og da kan det bli grobunnen for et nytt stort industrieventyr eller mange litt mindre. Ingenting er bedre omstilling enn det.



# 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.

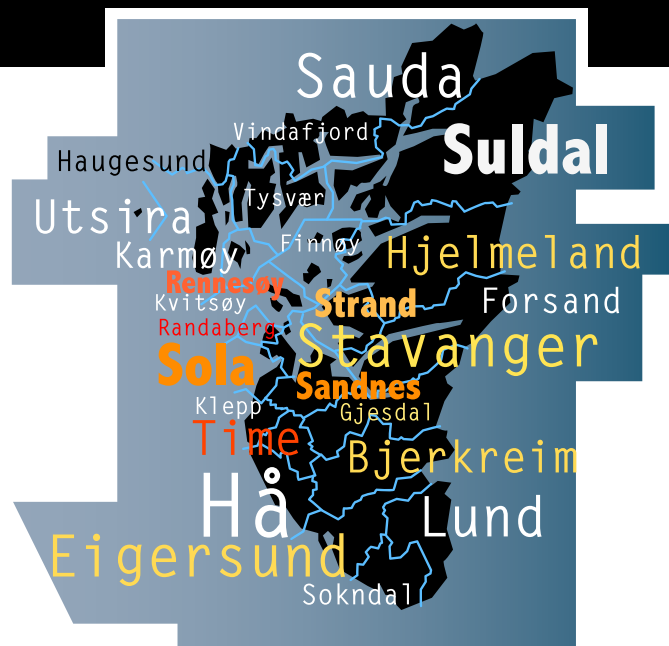
Næringsforeningen har 1.759 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 24 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



### RENNESØY

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



### ENERGI

Leder: 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: Karl Magnus Horpestad. Tlf: 469 61 832  
horpestad@corporater.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 Kvernland  
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår  
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førland



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad

# /NESTE STOPP: Fjordpiren/ Inntil 1.800 m<sup>2</sup>/ 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 m<sup>2</sup> 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 prestisjeprojekter.



#### 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](mailto:kjetil.haver@hinna-park.no)  
(m) 995 07 475

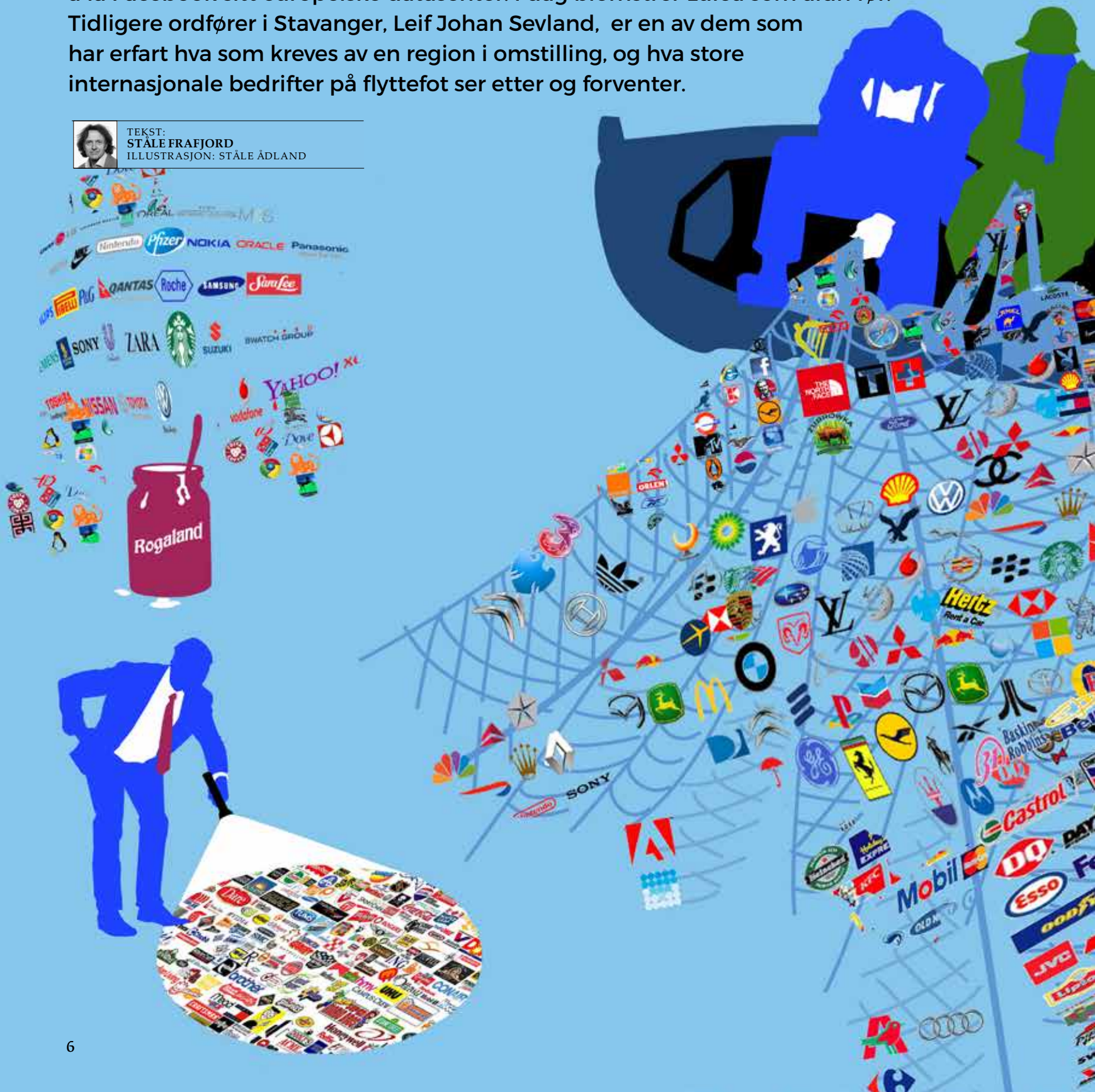
[www.hinnapark.no](http://www.hinnapark.no)

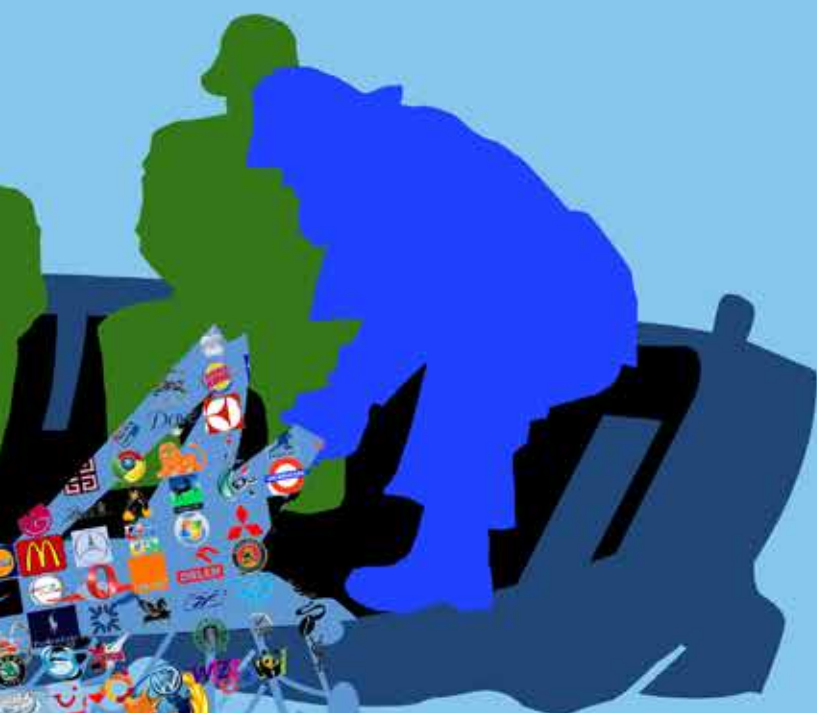
# Da storfisken Facebook landet i Luleå

Lenge var den svenske byen Luleå i Norrland en industriby med stålverk og et koksverk som hjørnesteiner. Slik er det ikke lenger. Da kommunen trengte omstilling, gikk næringsliv, kommune og universitet sammen, utviklet en strategi og endte med å få Facebook sitt europeiske datasenter. I dag blomstrer Luleå som aldri før. Tidligere ordfører i Stavanger, Leif Johan Sevland, er en av dem som har erfart hva som kreves av en region i omstilling, og hva store internasjonale bedrifter på flyttefot ser etter og forventer.



TEKST:  
STÅLE FRAFJORD  
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND





# Slik kapret Luleå Facebook

Det meste tok av da Facebook valgte å etablere seg i Luleå: Arbeidsmarkedet, boligbygging, etablering og antall søkere til universitetet. Byen i Norrland i Sverige lykkes der andre måtte gi tapt.

- Det hendte for lite. Vi måtte få til omstilling, og brette opp ermene, sier Matz Engman.

Direktøren i Luleå Næringsliv har fått mye av æren for at Facebook la sitt europeiske datasenter til Luleå i konkurranse med en rekke land, regioner og byer i hele Europa.

I dag nærmer byen seg 80.000 innbyggere og regionen er i sterk vekst. Mye av æren tilskrives Facebook.

- Vi var i en situasjon hvor vi måtte skape noe nytt. Tradisjonelt sett er man mer opptatt av å legge forholdene til rette for å kunne drive eksport. For oss ble det et mantra å forsøke å få internasjonale selskaper til å etablere seg i kommunen.

Et omfattende arbeid ble igangsatt. Matz Engman – med bakgrunn i IT-bransjen – var en av dem som ble hyret inn. Kompetanse fra ulike miljøer ble samlet og workshops arrangert. Næringsliv, universitet og det politiske miljøet samarbeidet tett.

- Utgangspunktet var at vi bestemte oss for å gå i samme retning, kommunen, næringslivet og universitetet.

## MÅ UT

Engman hadde selv vært i USA i 2006 og sett hva som skjedde i kjølvannet av etableringen av store netttaktører. Timingen var perfekt. Behov for lagring av data var i kraftig vekst. I Luleå satt man med naturgitte forutsetninger: Tilgang på vann,

arbeidskraft, lave energipriser og ikke minst et klima skreddersydd for datalagring.

- Vi pakketerte alt det vi hadde, og begynte å arbeide mot aktuelle målgrupper. Det var egentlig ikke vanskeligere enn det. Av og til må man se det store i det enkle. Deretter handler det om å skape interesse, være oppsøkende og arbeide lenge og hardt. Det nytter ikke å sitte og vente på at noen skal kontakte oss. Man må ut. Det proaktive er veldig viktig.

I samarbeid med Business Sweden og regionene Stockholm og Malmö, dro en stor delegasjon fra Luleå til California. Der fikk de kontakt og møter med totalt 14 store internasjonale selskaper.

- Vi dro dit sammen - for å selge Sverige. Flere av selskapene fattet interesse. Responsen var positiv, sier Engman.

## MYE ARBEID

På mange måter var delegasjonsreisen avgjørende. Den første interessen var sådd. Deretter fulgte to års intens arbeid før avtalen med Facebook var i boks.

- Når man sitter tusen mil unna og skal forholde seg til et selskap som planlegger å investere milliarder av kroner, er det uhyre viktig å være proaktive, skape relasjoner og fortrolighet. Det arbeidet tar tid, og krever enormt mye. Man må være på tå heve hele tiden. Tidsforskjellen kompliserer en del. Det var møter og samtaler på kvelder og i ferier. Men skal man lykkes må man



vie kunden full oppmerksomhet. Man må også ha flaks. For vår del var også utgangspunktet at Facebook ville til Europa. Det tok tid, men vi lyktes.

Ifølge Tom Furlong, som er ansvarlig for Facebooks datasentre, vurderte selskapet om lag 50 kriterier før Luleå ble valgt. Bakgrunnen for valget var at regionen hadde den beste helhetsløsningen. Klima, stabil energiforsyning, et godt

# Fibersituasjonen for dårlig

- Strøm og klimaforhold er tilstede, men fibertilgangen blokkerer for en sterk utvikling innenfor datasentervirksomhet i Norge, sier administrerende direktør Knut Molaug i Green Mountain.

Det grønne datasenteret på Rennesøy ble etablert i 2010 og tatt i bruk tre år senere. Senteret representerte starten på en ny industri i Norge som bare vil vokse. 300 millioner er lagt inn i strøm, fiber og kjøleanlegg, og antall kunder er økende. Men Molaug skulle gjerne sett at regionen og landet for øvrig hadde samme konkurransebetingelser som i Sverige og Finland.

Dataprosessering som skjer i et datasenter er energikrevende. I utgangspunktet er forutsetningene derfor gode for datasentervirksomhet i Norge.

- Vi har mange av forutsetningene på plass. Vi har tilgang på strøm, fornybar energi i store mengder og til en attraktiv pris. Her er situasjonen bedre enn i våre naboland. Med de endringene som er gjort i elavgiften der datasentre defineres som

Matz Engman kommer til Vitenfabrikken og industrikonferansen Norrøna 20. mai for å fortelle om hvordan arbeidet med å få Facebook til regionen var resultat av en målrettet omstillingsstrategi.



Fra datalagrings-senteret i Luleå.

- Facebook var en "gamechanger" eller et paradigmeskifte for Luleå. Kommunen er endret etter Facebook. Det omfatter også synet på regionen, både blant egne innbyggere og fra omverdenen. Man tror i en helt annen grad på området og på framtiden.

### SAMARBEID

Lulea Næringsliv er organisert som et aksjeselskap hvor kommunen og næringslivet eier halvparten hver. I styret sitter både rektor ved universitetet, ordførere og kommunetopper og direktører fra næringslivet. Samhandling er et nøkkelord.

Universitetet i Luleå (LTU) er også en aktiv samarbeidspartner med næringslivet og samfunnsaktører, og bygger på en sterk forsknings- og innovasjonstradisjon.

- Rektor ved universitetet sitter i styret i Lulea Næringsliv. Det har aldri vært noen diskusjon rundt det i Luleå. Selskapet jobber ikke med politiske saker, men med saker som handler om tilvekst. Vår oppgave er å få ting til å skje, og vi opptrer samlet. Formelt har vi ingen makt og er heller ikke noe beslutningsorgan.

Matz Engman er en av dem som kommer til Vitenfabrikken og industrikonferansen Norrøna 20. mai. Der er Engman hovedforedragsholder og vil fortelle mer om hvordan arbeidet med å få Facebook til regionen var resultat av en målrettet omstillingsstrategi i Luleå.

tomtealternativ og et engasjert lokalt næringsliv var hovedfaktorer.

### ENDRINGER

Konsekvensene for Luleå og regionen har vært enorme, både på arbeidsmarkedet og i form av etableringer og vekst. Effekten har også vært stor på andre områder.

- Det er skrevet om lag 2000 artikler med bakgrunn i Facebook-etableringen.

Medier fra hele verden har vært her, det samme har en mengde internasjonale ledere for ulike konserner. Vi har solgt inn hele regionen og vunnet flere priser, sier Engman.

Befolkningsveksten er tredoblet og det bygges for fullt. Luleå har hatt den høyeste prisutviklingen på boliger, og et universitet som i dag opplever den største tilveksten av studenter.

kraftkrevende industri og oppnår redusert sats, er mye lagt til rette for en vekst. Norge har også god tilgang på kjøling på grunn av klimamessige forhold, sier Molaug.

### TUNGT

- Når det gjelder tilgang på fiber og fiberkommunikasjon, er dessverre situasjonen slik at det er tungt å tiltrekke seg internasjonale aktører. Det finnes ikke tilgang på såkalt mørk fiber. Markedet domineres av to aktører som ikke gir tilgjengelighet for de store internasjonale aktørene. Dermed



Knut Molaug i Green Mountain

blokkeres markedet effektivt ved at prisene i Norge settes minst fire-fem ganger høyere enn i andre markeder, sier Molaug.

Nettopp fibersituasjonen er med på å begrense virksomheten og utviklingen i Norge.

- Hos oss er utviklingen meget god, vi har god tilgang på norske og skandinaviske kunder. Vi har også klart å få inn noen internasjonale aktører, men ser at fibersituasjonen i Norge begrenser oss. Vi jobber hardt for å komme oss rundt dette problemet og ser for oss at vi sammen med partnere skal klare å løse opp i denne blokkerende duopolsituasjonen på fibersiden i løpet av året, sier Molaug.

# - Man må våge for å lykkes



- Det å dyrke nettverk og relasjoner betyr i alle sammenhenger svært mye uansett hva man holder på med, mener Leif Johan Sevland

**Få personer i Stavanger-regionen har arbeidet hardere for å få internasjonale selskap til å etablere seg i regionen enn ONS-direktør Leif Johan Sevland.**

Som mangeårig ordfører jobbet han bevisst for å selge regionen til potensielle bedrifter, enten gjennom reiser, møter, invitasjoner, telefonsamtaler og ulike nettverk. Han har fått mye av æren for at Stavanger har norgesrekord i delegasjonsreiser fra andre kommuner som har villet lære av Stavanger-modellen.

Sevland kjenner seg på mange måter igjen i det arbeidet Luleå har drevet for å få Facebook til regionen, og vet også hva det koster.

- Det er alltid viktig å få gode personlige forhold til folk. Og jeg vet man jobber godt med det i dag i regionen.

Leif Johan Sevland satt som ordfører i Stavanger fra 1995 til 2011, og satt sentralt i flere kommunale og interkommunale næringspolitiske og strategiske selskap. I denne perioden opplevde Stavanger-regionen mange nyetableringer – spesielt innen olje- og oljeserviceselskaper. Han

brukte mye tid på ulike delegasjonsreiser, blant annet til Offshore Technology Conference i Houston, hvor målet nettopp var å knytte kontakter og trekke virksomhet til Stavanger.

- En skal alltid lære av det som ble gjort før, men det er ekstremt viktig at de som jobber med dette nå gjør det på sin måte. Det er deres tid, og svarene i dag er ikke nødvendigvis de samme som før. Men nå har vi igjen en gylden mulighet, og den muligheten er jeg sikker på regionens politikere og næringsliv vil gripe.

## STRATEGI

Sevland peker på flere viktige faktorer for å lykkes i arbeidet med å få internasjonale eller store og små bedrifter til å etablere seg i regionen.

- Man må vise at man har en klar strategi og at det er en politisk robusthet i det man gjør. Du må vite hva du vil, og du må ha gjort hjemmeleksen. Det er nok av norske

”

**Det som oppleves som viktig er at man kommer til en region som tenker langsiktig, som står samlet og vet hva man vil.**

delegasjoner som har reist rundt i verden uten mål og mening og kommet hjem uten resultat. Man må være klar på hva man er på jakt etter, hva man ønsker, hvordan man skal jobbe, og vise omgivelsene – enten det er i California, Texas eller Milano – at dette er det mange som står bak.

Sevland understreker også at denne type arbeid ikke er noe one man show. Nære støttespillere er viktig. Også det å vise at en kommune og en region står samlet bak.

- Om man etablerer seg i Sandnes eller Stavanger er underordnet, det er ikke det man blir møtt med. Det som oppleves som viktig er at man kommer til en region som tenker langsiktig, som står samlet og vet hva man vil. Det må være en helhet.

- Hva legger du i helhet?

- At det er en politisk bredde og forankring på en god måte.

## SAMARBEID

Sevland mener også det er helt avgjørende at det private og offentlige har et godt samarbeid og står sammen, selv om man har forskjellige roller og posisjoner. Det er også viktig å ha andre aktører med på laget, enten det dreiere seg om å jobbe for selskapsetableringer eller nye flyruter. Det kan være NHO, Næringsforeningen eller enkeltbedrifter.

- Det må ikke oppleves som politiske stunt, men et arbeid man står samlet bak i regionen.

Et tredje moment Sevland mener kan være avgjørende for å lykkes er enkeltpersoners rolle og engasjement.

- Man kan ikke sitte hjemme, man må ut. Luleå virker å ha skjont det. De har gjort det forarbeidet som kreves. De har hatt en klar bevisst strategi og gått løpet. Samtidig må man være tålmodig. Det er et tidkrevende arbeid, og man må våge. Gjør man ikke det, vinner man ikke. Det koster mye, og krever mye.

- Hvor mye?

- Det varierer, alt etter hvordan man jobber og hvor man vil. Men man må hele

tiden tenke ekstremt langsiktig og være på ballen. Det har Stavanger-regionen vært lenge. Men man må samtidig være forberedt på at man ikke alltid får det til. Det er også en nedside ved dette, som omgivelsene må forstå. Man må tillate oppturene og nedturene, det må man også gi dagens politiske ledelse.

#### GRENSER

- Men hvor langt bør egentlig politikerne gå for å legge forholdene til rette for næringslivet?

- Offentlige myndigheter er tiltaksarbeidere. De skal åpne dører og sikre muligheter og identifisere næringer som er i vekst. Resten må næringslivet ta seg av selv. Det må være et klart skille.

- Mange vil hevde at konsekvensene av arbeidet som er gjort har ført til et for ensidig og for konjunkturutsatt næringsliv i regionen?

- Behovet for flere ben å stå på ligger inne i enhver ordførers nyttårstale på Ledaal. Men vi vet erfaringsmessig at når oljå går godt, suger den til seg mye av arbeidskraften. Stavanger-regionen har en historisk utfordring i forhold til diversifisering. Man må ha flere ben å stå på, uavhengig av at oljeindustrien har et langt perspektiv. De initiativene har den



politiske ledelsen tatt, man jobber med flere miljøet. Nordic Edge er et godt eksempel. Nå har man også en gyllen anledning gjennom tilgjengelig arbeidskraft i form av en rekke mennesker med solid utdanning og fantastisk bakgrunn. Det er en ekstrem fordel. Det er en god timing for å satse. Og det opplever jeg at man gjør. Men man har fortsatt en lang vei å gå for å få den bredden i arbeidslivet som man ideelt sett bør ha.

#### STABILITET

- Er rammebetingelse i dag de samme, blant

annet i forhold til den politiske stabiliteten du mener er en forutsetning?

- Jeg oppfatter at det er bred enighet om de lange linjene, selv om jeg ikke omgås det politiske miljøet daglig.

- Hvor mye vet internasjonale selskap om regionen?

- Mitt inntrykk er at selskapene er godt oppdatert. For dem er det ofte snakk om store investeringer, og de legger viktige funksjoner til Norge. For dem er det viktig å være en del av et miljø innenfor det segmentet man opererer i. Slik vil det også være når Facebook etablerer seg i en region. Tilgang på arbeidskraft og flinke folk betyr mye. Det samme gjør infrastruktur, ikke minst gode flyforbindelser. Må man til Stavanger via Oslo, kan man like godt etablere seg i Oslo, sier mange til meg. Og sist, men ikke minst; den langsiktige næringsvennligheten betyr mye. At man har følelsen av at man er velkommen, at man ser dem, stiller opp og er tilgjengelig.

- Hva betyr personlige relasjoner?

- Det å dyrke nettverk og relasjoner betyr i alle sammenhenger svært mye uansett hva man holder på med. Politiske myndigheter er på mange måter ansiktet utad. Det å vite hvem de er, ta en telefon og kunne snakke, er ekstremt viktig.



FINN Plassen for deg og din bedrift i Stavanger sentrum

## ANKERKVARTALET

Ankerkvartalet befinner seg midt i Stavangers CBD (Central Business District) og markerer seg som et unikt sted for næringsvirksomhet med ledige kontorlokaler for 1-100 ansatte. Området er tett ved Stavangers fremste kommunikasjonsknutepunkt med buss, tog, båt og flybuss.



Se full oversikt ledige lokaler – [ankerkvartalet.no](http://ankerkvartalet.no)



# Status for store samferdselsprosjekter på Nord-Jæren

Dette er de store samferdselsprosjektene på Nord-Jæren de nærmeste årene. Noen av dem er fortsatt usikre, andre allerede i gang. Det dreier seg om prosjekter til om lag 100 milliarder kroner.

Rosenkilden har sett nærmere på status for prosjektene:

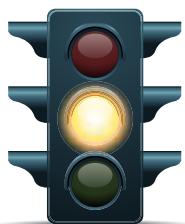
Grønt innebærer at prosjektet er i ferd med å bli realisert eller oppstart er tidfestet - og finansiering er mer eller mindre 100 prosent sikret.

Gult viser at prosjektet er planlagt og tidfestet, det blir sannsynligvis realisert i henhold til tidsplanen, men finansieringen er ikke sikret fullt ut.

Rødt betyr at prosjektet er under planlegging, eller det jobbes med det på annen måte, men både tidsplan og finansiering er høyst usikker.

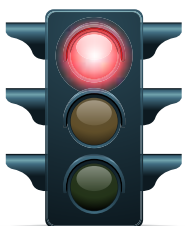


TEKST:  
STÅLE FRAEFJORD  
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



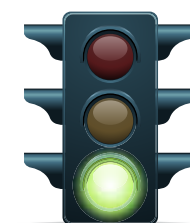
## DOBBELTSPORET

**Prosjekt:** Bygging av dobbeltspor fra Sandnes til Nærbø som ledd i videreutvikling av Jærbanen. I første omgang planlegges det å forlenge dobbeltsporet fra Sandnes til Nærbø, i neste omgang fra Nærbø til Egersund  
**Status:** Silingsrapport utarbeidet og trasévalg foreslått. Videre planlegging lagt på is av Jernbanedirektøren i påvente av ny NTP.  
**Tidsaspekt:** Byggestart tidligst i 2027.  
**Kostnad:** 8-10 milliarder kroner.



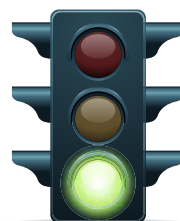
## ÅLGÅRDBANEN

**Prosjekt:** Gjenåpning av Ålgård-banen mellom Ålgård og Sandnes.  
**Status:** Analyse av banens markedsgrunnlag ble i 2015 utført av Urbanet på oppdrag for Næringsforeningen og kommunene Gjesdal og Sandnes. Jernbaneverket anbefaler egen KVVU for Ålgårdbanen, og avventer eventuell bestilling fra departementet før planlegging starter.  
**Kostnad:** 750 millioner kroner.  
**Tidsaspekt:** Usikkert.



## RYFAST

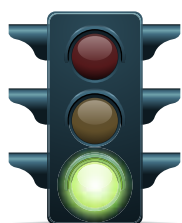
**Prosjekt:** Fastlandsforbindelse mellom Ryfylke og Nord-Jæren, samt nytt fastlandssamband mellom Hundvåg og Stavanger sentrum.  
**Status:** Byggearbeidene i gang.  
**Kostnad:** 6,4 milliarder kroner.  
**Tidsaspekt:** Oppstart i 2012. Ferdigstilles 2019.



## EIGANESTUNNELEN

**Prosjekt:** En del av E39 Kyststamveien som også skal avlaste lokalveinettet for gjennomgangstrafikk.  
**Status:** Byggearbeidene er i gang.  
**Kostnad:** 2,9 milliarder kroner.  
**Tidsaspekt:** Planlagt åpnet 2019.





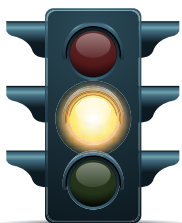
## ROGFAST

**Prosjekt:** Veitunnel under Boknafjorden fra Harestad i Randaberg til Arsvågen i Bokn. I tillegg skal det bygges en arm på til Kvitsøy. E39 Rogfast blir verdens lengste og dypeste undersjøiske vegtunnel.

**Status:** Alle reguleringsplaner er nå godkjent. Prosjektet gjennomgår ekstern kvalitetssikring. Dersom alt går etter planen kan Rogfast behandles i Stortinget til høsten.

**Kostnad:** 13,8 milliarder kroner.

**Tidsaspekt:** I beste fall oppstart vinteren 2017. Ferdig omlag 2014.



## BYPAKKE NORD-JÆREN

**Prosjekt:** En bompengapakke som skal gi regionen et bedre kollektivtilbud, og bedre trafikale forhold for syklist, gående og veitransport. I Bypakken inngår både Bussveien, sykkelstamvei,

fire felts E39 fra Ålgård til Harestad, Transportkorridor Vest, nye bomstasjoner samt flere andre prosjekter.

**Status:** Arbeidet er i gang, men er formelt sett ikke vedtatt

**Kostnad:** 25 milliarder kroner.

**Tidsaspekt:** Ulike faser. Hele bussveien skal stå ferdig i 2023.

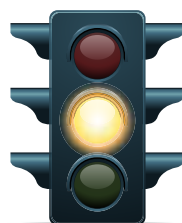
## E39 - FIRE FELT HOVE-ÅLGÅRD

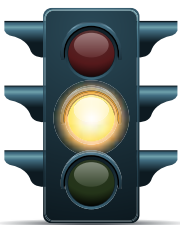
**Prosjekt:** Ny fire felts vei mellom Ålgård og Hove

**Status:** Departementet avgjorde trasévalg i fjor høst. Er nå under planlegging.

**Kostnad:** 2,7 milliarder kroner.

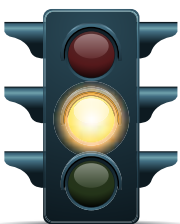
**Tidsaspekt:** Planlagt byggestart i 2019, men i fagetatenes forslag til ny NTP droppes prosjektet dersom ikke det høyeste investeringsnivået legges til grunn.





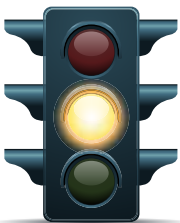
## E39 – ÅLGÅRD-KRISTIANSAND

**Prosjekt:** Ny firefeltsvei fra Ålgård til Kristiansand. Det nye statlige selskapet Veier AS har ansvar for prosjektet.  
**Status:** Planleggingsfase hvor ulike trasévalg utredes.  
**Investeringer** Totalt mellom 50-60 milliarder.  
**Tidsaspekt:** E39 Kristiansand-Sandnes består av fem delprosjekter – en av dem i Rogaland. Strekningen Sandnes-Lyngdal kan trolig starte i 2025.



## TRANSPORT-KORRIDOR

**VEST** **Prosjekt:** Hovedveiforbindelse mellom fire næringsområder i Sola, Stavanger og Randaberg. Prosjektet innebærer fire felt fra Sømmevågen til Sundekrossen hvor to av feltene skal være forbeholdt tungtrafikk og kollektivtrafikk. Sola-Hafersfjord Bru er en del av Bypakken  
**Status:** Bygging av riksveg 509 Sømmevågen vest og Flyplassvegen startet i 2014. Planarbeid for Sundekrossen-Finnestad er igangsatt. Det utredes både 2 og 4-felt på denne strekningen.  
**Investeringer:** Om lag 4 milliarder kroner  
**Tidsaspekt:** Ulík. ferdigstilling på strekningen.



## ÅRDALS-TUNNELEN

**Prosjekt:** Rassikring av riksveg 13 ved Øygjaneset.  
**Status:** Planfase. Ulike alternativ er utredet. Det blir arbeidet for at ny tunnelen skal med i revisjonen av Nasjonal Transportplan 2019-2028.  
**Investeringer:** Lang tunnel direkte til Årdal vil innebære 1,4 milliard kroner.  
**Tidsaspekt:** Usikkert.

# Krever fortgang

Både politikere og næringslivet er frustrert over behandlingen både Transportkorridor vest og planleggingen av dobbeltsporet på Jæren får av sentrale myndigheter.

Jernbanedirektøren vil legge planleggingsarbeidet for dobbeltsporet på is – ett år før ny Nasjonal Transportplan (NTP) legges frem. Samtidig venter både fylket og lokale entreprenører fortsatt på at departementet skal gi klarsignal til forskuttering av det videre arbeidet med Transportkorridor vest.

Allerede i januar vedtok et enstemmig fylkesting å forskuttede beløpet som trengs for å starte arbeidet. Likevel er saken blitt liggende. Først i Vegdirektoratet, deretter i departementet.

Saken ble oversendt departementet fra Veidirektoratet 18. mars, sier avdelingsdirektør Astrid Eide i Statens Vegvesen.

- Årsaken til at den ble liggende flere uker i Veidirektoratet skyldes at arbeidet med NTP kom midt i denne perioden. Vi håper på en rask avklaring. Får vi klarsignal fra departementet er det bare for oss å trykke på knappen. Da kan det lyses ut, og arbeidet startes opp tre-fire måneder senere, sier Eide.

- Jeg er frustrert. Vi var veldig raske med å få på plass et politisk vedtak med å forskuttede arbeidet med Transportkorridor Vest, og vi ble lovet av sentrale myndigheter at det skulle hastebehandles. Vi har purret både muntlig og skriftlig, både overfor Vegdirektoratet og Samferdselsministeren, sier fylkesordfører Solveig Ege Tengsdal.

Fylkespolitikerne var tverrpolitisk enige om å forskuttede beløpet på 250 millioner.

- Dersom vi hadde fått dette i gang slik det var tenkt, hadde man sluppet å rigge ned for så å starte opp igjen på et senere tidspunkt, sier fylkesordføreren.

I følge samferdselsjef Gottfried Heinzerling vil det i seg selv medført en besparelse i på 30-40 millioner kroner. Også han er frustrert over at det ikke er mulig å få et raskere vedtak på igangsettelse.

- Man kunne ha startet om en måned. Alt er allerede på plass, sier Heinzerling.

## DOBBELTSPORET

Arbeidet med dobbeltsporet har ikke ført til mindre frustrasjon. Den deles både av lokale politikere og næringsaktører i regionen. Bare noen dager før silingsrapporten Jernbaneverket har fått utarbeidet om dobbeltsporet ble offentliggjort, sendte hun et brev til Samferdselsdepartementet hvor hun skriver at Jernbaneverket ikke ser "behovet for å videreføre planleggingen av strekningen gjennom offentlige planer på det nåværende tidspunkt".

Det begrunnes med at "etatene har nylig lagt frem grunnlagsdokumentasjonen for Nasjonal transportplan for perioden 2018 – 29. Innenfor de økonomiske planrammene etatene er bedt om å vise beregninger, er oppstart av prosjektet dobbeltspor Sandnes – Nærbø mulig i siste periode med 2.0 mrd. kroner."

- Vi har bedt om et møte med Jernbanedirektøren snarest mulig, og kommer også til å ta denne saken opp med Samferdselsministeren nå i mai, sier Solveig Ege Tengsdal.

## MÅ JOBBE VIDERE

- Har dere fått noen politiske signaler om at planarbeidet bør legges i bero?

- Nei, jeg oppfatter det slik at Jernbanedirektøren har gjort en prioritering som en konsekvens av det forslaget som er lagt fram i inneværende NTP. Men dette er jo ikke politisk vedtatt. Da må man jobbe ut i fra den framdriften man i utgangspunktet hadde. Det er ingenting som skulle tilsi en omprioritering nå. Det er gjort så mye arbeid og jeg oppfatter at Jernbaneverket også selv ønsker å jobbe videre med planene.

Næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie, hadde håpet at dobbeltsporet nå var på skinner.

- Men etter at fagetatene la fram sin anbefaling til NTP så vi raskt at her må det fortsatt jobbes. Planarbeidet må fortsette uavbrutt og en finansiering må på plass. Dette har stor betydning for

# og avklaring

næringslivet, og både på Jæren og i Dalane har Næringsforeningens ressursgrupper hatt dobbeltsporet høyt på agendaen, sier Woie.

## AVVENTER

Prosjektleder Lars Rugtvedt sier Jernbaneverket rigger ned planprosjektet for å avvente videre avklaringer i forbindelse med NTP.

- Denne skal vedtas sommeren 2017.

Inntil Jernbaneverket har fått beskjed om når prosjektet skal realiseres vil ressursene som er tilknyttet prosjektet få andre oppgaver. Nå som vi rigger ned skal dette gjøres på en måte slik at vi senere kan ta opp arbeidet på en rask og effektiv måte.

Han viser til at statlige prosjekter må prioriteres i Nasjonal Transportplan for å få oppstartsmidler. I inneværende NTP, 2014 – 2023, er ikke dobbeltspor Sandnes – Nærbø prioritert.

- Dette betyr derfor at prosjektet ikke har midler til oppstart per dags dato.

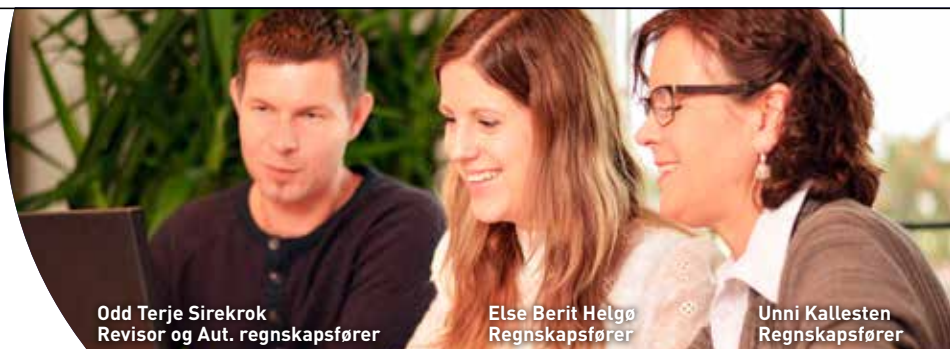


Fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal lover press på sentrale myndigheter både i forhold til dobbeltsporet og Transportkorridor Vest. Foto: Øyvind Ganesh Eknes



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**

# - Ha fokus også på de "små" prosjektene



I vår ble den siste store kontrakten på Ryfast lyst ut. Prosjektleder Gunnar Eiterjord mener lokale entreprenører kan ha mer fokus også på de mindre kontraktene.

**F**risten for å gi anbud på bygging av ny firefelts motorveg på nordsiden av Eiganestunnelen er 6. juni. Kontraktsverdien ligger et sted mellom 220-300 millioner og vil gi kjærkomment arbeid til en bransje med ledig kapasitet.

- Det blir veldig mye fokus - også blant entreprenørene - på de store prosjektene. Faktum er at de disse ikke er så ekstremt arbeidskraftintensive. Det som eksempelvis ligger i den nye bompengepakken er flere hundre småprosjekter som i sum genererer langt flere årsverk blant entreprenørene. Jeg synes man er for lite fokusert på akkurat det, sier Eiterjord.

Gunnar Eiterjord mener lokale entreprenører i enda større grad kan posisjonere seg og være bedre skodd for effektivt å ta unna de mindre prosjektene.

- Prosjekter som ligger mellom 10-30 millioner er det veldig mange av. De gir mye sysselsetting pr investert krone - kontra de svært store prosjektene. Porteføljen av disse prosjektene er også mye jevnere, sier Eiterjord.

## KOMPETANSE

Arbeidet med Ryfast og Eiganestunnelen er godt over halvveis. Nær tre millioner arbeidstimer er lagt ned - uten alvorlige ulykker. Godt over halvparten av de som jobber på prosjektet kommer fra utlandet. Mange bor i brakker nær byggeplassene. Eiterjord sier prosjektledelsen har vært veldig bevisst på å råde entreprenører utenfra til å alliere seg med lokale - også for egen del.

- Er det fare for at den kompetansen som opparbeides på et slikt prosjekt forsvinner ut av distriktet med så mange utenlandske aktører?



- Vi kan ikke bygge raskere enn det vi gjør nå, sier prosjektleder for Ryfast, Gunnar Eiterjord.

- Den faren vil alltid være der. Vi prøver å beholde byggherreprosjektledelsen og gjennomføringsmiljøet på store prosjekter i Stavanger. Vi er veldig bevisst på det, og har brukt mye ressurser på å bygge en organisasjon hvor folk er rekruttert fra hele landet. Det må vi prøve å ta med videre.

Lavere oljepriser har ført til at det er lettere å rekruttere fagfolk, og flere tilbydere er på banen. Lokale entreprenører er med på de store veg-/tunnelentreprisene. Nylig vant Roxel norgeshistoriens største elektrokontrakt innenfor samferdsel. Selskapet skal stå for elektro- og SRO-installasjoner i Ryfasttunnelen, og kontrakten har en verdi på nær 260 millioner kroner.

## OPPSTART

Etter planen skal Ryfast og Eiganestunnelen stå ferdig i 2019.

- Det er noen kontrakter vi har slitt med å få tunnel-drivingen på et nivå som vi har vært fornøyd med. Det gikk tregt i starten på Solbakksiden og vi arbeider ut fra å ta inn dette. På landsiden er vi trygg på at vi klarer det. Men vi legger ikke skjul på at vi «pisker» kontinuerlig på noen av entreprenørene. De har nok ikke hatt slike fremdriftskrav tidligere. Det gir et krevende regime som medfører at vi ligger så langt opp mot krav på fremdrift som vi kan ha. Der har man noe utfordringer, spesielt på

HMS-siden. Vi kan ikke bygge raskere enn det vi gjør nå.

- Hvor forsinket er man pr i dag?

- Vi har en forventning om at sjøl om noen av entreprenørene er forsinket på enkelte arbeidsoperasjoner, kan de langt på vei ta igjen dette på andre aktiviteter. Vi fokuserer vi på å holde oss nærmest mulig opprinnelig tidsplan. Derfor vil vi heller ikke gå ut og gi noen eksakt åpningsdato. Det er veldig mange kompliserte arbeidsoperasjoner igjen, og arbeidet skal også gjennom en ganske omfattende sikkerhetsgodkjenning.

I 2019 vil flere store veiprojekter i regionen pågå samtidig. Det kan gi noen utfordringer kapasitetsmessig.

- I første rekke i form av å få tak i nok oppegående byggherrer. Vi ser nå på hvordan vi kan bruke personell vi har her i dag videre på Ålgård, Rogfast og Transportkorridor vest - for å ta noen eksempler. Det kreves en del flinke folk for å styre gjennomføringen av anleggene. Nok gode byggeledere, kontrollingeniører, folk innenfor miljø og HMS. Det er en utfordring.

Entreprenørene vil alltid fremstille det som om de har kapasitet i bøtter og spann, og akkurat nå er det en del type oppgaver som entreprenører lokalt har god kapasitet på. Men når alt det store ruller samtidig, vil vi trenge både de lokale og dem som kommer utenfra.

# FRISK LUFT KLARNER TANKENE

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



[preikestolenfjellstue.no](http://preikestolenfjellstue.no)

Preikestolen fjellstue  
Stavanger Turistforening





- I Harley Davidson var vi best i bransjen og så ikke mulighetene til forbedringer i produksjonen, fortalte Don Kieffer til deltakerne på LEAN-dagen i Stavanger Forum. Parallellene til olje- og gassindustrien i Stavanger-regionen er åpenbare.



TEKST:  
EGIL HOLLUND  
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

**K**ieffer hadde jobbet seg opp fra produksjonsgulvet i Harley Davidson til stillingen som viseadministrerende direktør. Selskapet var blant de aller mest lønnsomme i USA på slutten av 90-tallet. På mange måter sammenlignbart med situasjonen i olje- og gassindustrien for et par år siden.

- Jeg ble da fortalt av Ford, etter et besøk hos oss, at produksjonen vår sugde. Det var hardt for meg å høre, spesielt fra Ford som ikke akkurat var kjent for høy kvalitet og lønnsom business på den tiden, sa Kieffer.

Amerikaneren har 15 års erfaring fra toppledelsen i Harley Davidson, der han hadde hovedansvaret for produktutvikling og Lean. Han er nå tilknyttet den prestisjetunge MIT Sloan School of Management, og er en høyt respektert internasjonal kapasitet på fagfeltet. Han åpnet den aller første LEAN-dagen i Stavanger Forum onsdag 20. april.

LEAN-dagen er regionens nye og viktigste møteplass for alle som er opptatt av forbedring, kvalitet og å jobbe smartere - og arrangeres i samarbeid mellom Stavanger Forum og Næringsforeningen.

- Vi er veldig godt fornøyd med den aller første LEAN-dagen, og tilbakemeldingene fra deltakerne og medlemmene våre har vært veldig gode. Det er veldig inspirerende når vi nå skal i gang med å planlegge neste års konferanse, sier utviklingssjef Frode Berge i Næringsforeningen.

På årets konferanse la Don Kieffer ingenting i mellom når han skulle forklare hvordan det føltes å bli slaktet av Fords ansatte på slutten av 1990-tallet.

- Det var bare narkotikasmugling som var mer lønnsomt enn Harley Davidson på den tiden. Bruktprisene på syklene våre var høyere enn nyprisene, fordi vi hadde ventelister på to år. Og jeg ble sett på som en smart fyr, fortalte han, til de rundt 200 deltakerne i Stavanger Forum.

#### FRA 120 DAGER TIL ÉN

I bilbransjen var alle inspirert av Toyota og laget sine egne utgaver av deres

produksjonssystemer, men Kieffer var ikke overbevist om at LEAN var noe for Harley Davidson. Men han var provosert nok av representantene fra Ford som dømte deres produksjonslinje nord og ned til at han inviterte inn Toyotas LEAN-spesialist Hajime Oba.

- Mr. Oba brukte 20 minutter på en runde hos oss, kom opp til meg og sa at jeg burde begynne med å gjøre en liten liste med endringer. Jeg var ikke overbevist. Han spurte meg; hvilke problem vil du løse? Jeg sa at jeg hadde blitt fortalt at vi sugde. Han svarte igjen at han forsto, men gjentok spørsmålet; hvilke problem vil du løse?

Don Kieffer innrømte at han ble skikkelig provosert av japaneren, men ble etter hvert overbevist og tok imot rådene. Resultatene uteble ikke.

Ett eksempel:

- Før vi gjorde endringer, brukte vi mellom 90 og 120 dager fra vi fikk inn bestillingen på et svinghjul til en eldre Harley - til vi leverte det. I produksjonen benyttet vi oss totalt av 45 ulike maskiner. Etter at vi gjorde noen endringer, kuttet vi antallet maskiner ned til 17 og vi sendte

ut det ferdigproduserte svinghjulet til kunden samme dag som vi fikk inn bestillingen. Vi gjorde ikke noe nytt som vi ikke allerede visste fra før av, men vi strukturerte arbeidet på en bedre måte, sa Kieffer.

### ALTERNATIVER ER KAOS ELLER BYRÅKRATI

Kieffer påpekte at å forklare alt hva LEAN og kontinuerlig forbedring handler om, så krever det mer enn et foredrag på én time. Men han tok tilhørerne med på en reise for å forstå de enkle prinsippene for hvordan vi mennesker tenker og fungerer.

- Arbeid på en produksjonslinje ble i utgangspunktet satt opp slik at de på toppen hadde alt vettet og de på gulvet skulle bare gjøre slik de ble fortalt. Tanken var at fikk folk betalt, ville de gjøre jobben. Veldig demotiverende, konkluderte Kieffer, og fortsatte:

- Folk liker å forstå hvorfor de gjør noe. Når vi løser et problem, gir det oss en umiddelbar tilfredsstillelse. Samtidig lærer hjernen seg faste mønstre, så vi trenger hjelp til gjennomføre rutinearbeid.

Kieffer laget en skisse der det kort fortalt handlet om å ha rutiner som gjør at ansatte med rutinepreget arbeid, raskt kan dras over i problemløsning når det er nødvendig. Motsatt, de som arbeider kreativt med problemløsning, må med jevne mellomrom rutinemessig evaluere sitt arbeid. Alternativet i begge tilfeller dersom det mangler balanse og forståelse for prosessene, er kaos eller byråkrati - eller begge deler.

Og ikke minst, selv om du er best, må du ha et system som stadig sørger for at du forbedrer deg.

### LÆR AV DE BESTE

I tillegg til Kieffer, fikk deltakerne på LEAN-dagen høre Harald Tellmann, managing director, Tellmann Executive Advisors, Else-Marie Sandvoll, kreativ leder av Begeistringsbedrifter AS, Ragnhild Eielsen Wiig, eier av Tjodmarka barnehage, Harald H. Kofoed, Manager Organisational Development, Total E&P Norge AS, Jens Tolås, Direktør ISO Offshore, Kaefer Energy, Tom Kenneth Gilje, rektor, Bærland skole, Christine Wathne Seloter, prosjekt og prosessutvikling, SpareBank 1 SR-Bank og Kenneth Gilje, Lean/GPS koordinator, Gilje Tre AS.

Først og fremst handlet det om praktiske eksempler, hvordan lære av de beste og dele kunnskap. Konferansen hadde også en utstillingsdel, der sentrale bransjeaktører viste seg fram.

- Det var mange aktører som hjalp oss i Næringsforeningen og Stavanger Forum til å gjøre den første LEAN-dagen såpass vellykket som den ble. Nå setter vi alt inn på å utvikle konseptet og gjøre konferansen enda bedre til neste år, sier Frode Berge i Næringsforeningen.

## Fem om LEAN

Vi spurte fem av deltakerne på LEAN-dagen følgende to spørsmål:

1. Hva er ditt forhold til LEAN?

2. Hva synes du om LEAN-dagen 2016?



### ANE HAMMER ELIASSEN, LAERDAL MEDICAL

- Jeg jobber med LEAN hver dag, men kanskje ikke like aktivt på alle områder. Jeg jobber med salg, og vi kan nok benytte LEAN-prinsippene for eksempelvis å bedre flyten.

- Det er kjekt å høre hvordan folk jobber med prosessforbedring i ulike typer bransjer og organisasjoner. LEAN er så mye mer enn det grunnleggende verktøyet. Det har vært særlig interessant å høre at svaret på hva som er neste steg gjerne finnes hos deg selv og i din egen organisasjon.



### ODDVAR SKJÆVELAND, IRIS

- Vi hos IRIS ser på muligheten til å benytte hele eller deler av LEAN-metodikken i egen aktivitet for å forbedre oss. Det er også derfor jeg deltar på LEAN-dagen. Vi er jo ikke en typisk produksjonsbedrift, men vi har også tjenester og leveranser og jeg er ute etter å se hva vi kan lære av dette.

- Jeg er godt fornøyd med arrangementet. Spesielt Don Kieffer var interessant å høre på. En god bevisstgjøring og reminder om at ingen er utlært. Det er alltid rom for forbedringer.



### FREDDIE ANDRE ULLESTAD, SG FINANS

- Jeg er nysgjerrig på LEAN og hvordan det jobbes med dette i regionen. Vi benytter LEAN-prinsipper i produksjonen, men ikke innenfor marked som jeg jobber med.

- Dyktige foredragsholdere gir oss nye impulser som gjør at du kanskje ser nye muligheter i egen hverdag. Det synes jeg vi har fått på LEAN-dagen i dag. Jeg har notert meg Don Kieffers budskap om at du hele tiden må vurdere og måle om de tiltak du setter i gang faktisk virker - og hvor lang tid ting egentlig tar å gjennomføre.



### INGER JANNE KARLSEN, BATE

- Jeg deltar på LEAN-dagen for å lære mer om hva dette er for noe, og hva det kan innebære for oss som jobber med forvaltning av boligselskaper.

- Arrangementet har vært veldig interessant, fra det ene ytterpunktet til det andre. Det var spesielt spennende å høre Ragnhild Eielsen Wiig fra Tjodmarka barnehage. Hun dro det ned til det trivielle i hverdagen. Overraskende og ikke det jeg hadde forventet meg.



### ASTRID AADNØY, APPLY SØRÇO

- Vi begynte med en pilot for LEAN i 2014. Vi var på forhånd ganske ukjente med hva dette handlet om. Etter et halvt år med et lite prøveprosjekt, ga det så gode resultater at vi startet en implementering i hele selskapet.

- Jeg har sett at LEAN gir resultater og jeg er interessert i å lære mer. Veldig interessant å høre Don Kieffer og jeg er særlig opptatt av de praktiske eksemplene.

# Møter framtiden i Europas



Med 29.000 kvadratmeter, fem merkeforhandlere, seks bruktbilavdelinger og seks andre tilbud blir Bilhuset Europas største når det åpner i september. Merkeforhandlerne vil holde til på øvre plan i egne lokaler. Illustrasjon: PLANK arkitekter

I september åpner Bilhuset dørene på Forus. Fem merkevareforhandlere og seks andre bil- og bilservicetilbud samlet i det som blir Europas største bilhus. – Vi vil øke vår markedsandel, men ikke bare på nybilsalg, sier Ådne Kverneland, som står for nybygget og har invitert en av sine største konkurrenter, Ståle Oftedal, med på satsingen



TEKST OG FOTO:  
EGIL HOLLUND

**A**dne Kverneland ringte Ståle Oftedal i 2013 med et forslag om å sette seg ned og se sammen på noen spennende ideer han hadde. Allerede i første møte begynte planleggingen av det som nå blir Europas største bilhus.

- Jeg kan ikke garantere at vi er Europas største, men så langt vi vet om, finnes det i alle fall ikke noe lignende noe sted i Europa, sier Kverneland, som er tredje generasjons bilforhandler i Stavanger.

Når anlegget åpner, vil både Ford, Volvo, Mazda, Toyota og Lexus ha egne merkebutikker med egne merkeverksteder i Bilhuset. I tillegg vil du i Bilhuset finne Bilfiks, StrøkenBil, Dekkstra, Bilhuset Brukt, Bilhuset Lakk &

Karosseri og Bilhuset Servicesenter, som eies av Toyota Sørvest og Kverneland Bil i fellesskap. Merkeforhandlerne er det Kverneland og Oftedal som eier og drifter hver for seg, førstnevnte har Ford, Volvo og Mazda, mens sistnevnte står bak Toyota og Lexus.

- Det blir en one stop shop der du kan få utført alle tjenester som du har behov for som bilbruker, fra å vaske bilen og fylle drivstoff – til å få utført lakking og verkstedtjenester. Vi vil også ha lager til

# største bilhus



- Det er en grunn til at folk går på Kvadrat. Det handler om at du finner alt på et sted. Det vil du på Bilhuset også, sier Ståle Oftedal.



- På Bilhuset ønsker vi å ta tilbake markedsandeler innenfor alle tilleggstjenester som en bilbruker har behov for, sier Ådne Kverneland.

30.000 dekk. Det finnes ingenting lignende, sier Kverneland.

Bilhuset blir beskrevet som bilens Kvadrat. Det er en sammenligning som Ståle Oftedal mener har mye for seg.

- Det er en grunn til at folk går på Kvadrat. Det handler om at du finner alt på et sted. Det vil du på Bilhuset også. Vi vil gi kundene våre noe av den samme kjøpsopplevelsen som klesbransjen gjør. Det skal være litt gøy å besøke oss, i tillegg til at vi tilbyr alt. Det gir oss en ekstra konkurransefaktor inn mot for eksempel netthandel, sier Oftedal.

## 29.000 KVADRATMETER

Brødrene Kverneland Eiendom står som byggherre og eier av anlegget. Totalt vil satsingen komme på 430 millioner kroner. Utgangspunktet for det hele var både bedre plassutnyttelse, en ideell plassering og ikke minst en posisjonering i forhold til en ganske så usikker framtid.

- Egentlig skulle en såpass

plasskrevende virksomhet som vår ha ligget på Skurve. Men vi ønsket å bli værende på Forus, og da krever myndighetene en høyere utnyttelse av tomten. Bygninger med en utnyttelsesgrad på 20 til 30 prosent kan ikke lenger reises her ute, sier Kverneland.

Når Kverneland og Oftedal snakker om en usikker framtid, handler det om at svært mye i bilbransjen ...er i endring og kommer til å bli annerledes i årene som kommer.r.

- Bilbransjen har ikke forandret seg så mye på 100 år som den gjør nå. Fram til nå har selvsagt bilene utviklet seg, butikkene er blitt finere og større, men innholdet er ganske likt. Framover er jeg overbevist om at vi vil se en rekke strukturelle endringer. Det har sammenheng med det vi ser rundt drivlinjeteknologi, hydrogen og elektrisk drift. Etter hvert vil det komme selvkjørende biler som vil kunne gjøre det å leie mer attraktivt enn å eie. Internett vil også påvirke kjøp av bil i enda større grad. Noe av utviklingen er tydelig, noe er fortsatt uklart, mener Kverneland.

”

**Vi går fra fire anlegg til ett. Det reduserer kostnadene, det effektiviserer driften og vi får en ytterligere effekt av såkalt ” Economy of learning”**

Oftedal er enig i at bilbransjen er inne i en stor endring, og det vi har sett så langt bare er begynnelsen.

- For 20 år siden annonserte vi avslag på nybilprisen. Nå annonserer vi månedspris.

Kunden synes det er veldig greit å bytte bil hvert tredje år og har ikke lenger nødvendigvis et lidenskapelig forhold til det å eie egen bil. Så at framtiden kan bli ganske annerledes, er jeg ganske sikker på, sier Oftedal.

### HØYERE MARKEDSANDEL

En av effektene av det nye anlegget som vil bety mye for å styrke konkurransekraften, er derfor lavere kostnader. For selv om nybygget koster nesten en halv milliard kroner, reduseres det totale tomtearealet til de fem merkevareforhandlerne fra 60 mål til 19 mål.

- Vi går fra fire anlegg til ett. Det reduserer kostnadene, det effektiviserer driften og vi får en ytterligere effekt av såkalt ” Economy of learning”, kunnskapsoverføring mellom virksomhetene, mener Kverneland.

- For vår del vil det ha stor betydning for driften. I dag har vi dobbelt sett av alle demobiler, vi bruker enormt med penger



I september åpner bilhuset, men allerede nå nærmer anlegget ved Löwenstrasse på Forus seg ferdigstillelse.

og tid på å pendle mellom våre to anlegg på Mariero og Lura. På Mariero har vi ikke hatt kosmetisk klargjøring i eget hus på 15 år på grunn av plassmangel. Det er klart det vil bety mye, sier Oftedal.

Men minst like viktig som lavere driftskostnader, er muligheten til å ta markedsandeler. I dag har disse fem merkeforhandlerne 25 prosents markedsandel her i regionen. Dette ønsker de selvsagt å øke. I framtiden er det imidlertid er betydelig risiko for at det totale antallet nye biler som selges, reduseres. Noe kan også forsvinne til direktesalg over internett.

- I tillegg er marginene på nybilsalg lave. Derfor er det et hovedpoeng for oss å øke våre markedsandeler der vi i dag ikke er store. Det handler om å levere mer av de tjenestene og det salget som de bilene vi leverer generer i markedet, sier Kverneland.

Han nevner reparasjoner og service på eldre biler, glassreparasjoner, dekk salg og vask. Mye av dette var noe merkeforhandlerne stod for tidligere, men som det nå er andre aktører i bransjen som dominerer.

- På Bilhuset ønsker vi å ta tilbake markedsandeler innenfor alle tilleggstjenester som en bilbruker har behov for, og ikke bare kjempe om et nybilsalg der marginene er lave. Kort fortalt, mister vi noe innenfor noen områder, må vi ta mer av noe annet, sier Kverneland.

#### SAMARBEID NÅR DU KAN

Både Kverneland og Oftedal legger heller ikke skjul på at det er en uvant tanke å samarbeide, etter generasjoner som gode konkurrenter. Kverneland som sagt tre generasjoner, Oftedal i to generasjoner. Kort fortalt handler det om å samarbeide når du kan og konkurrere når du må.

- Det er spennende å se hva vi kan få til sammen. Det er godt mulig dette bare er begynnelsen på noe virkelig stort. Det er mange muligheter som åpner seg når vi vokser i volum, sier Oftedal.

For selv om merkene Ford, Volvo, Mazda, Toyota og Lexus vil krige om markedsandeler som før, vil de bruke samme vaskehall og dekkklager – og henvise til samme glassverksted i Bilhuset.

#### BILHUSET

- 29.000 kvadratmeter stort bilsenter ved Löwenstrasse på Forus. Åpner i september 2016.
- Vil inneholde merkeforhandlerne Ford, Volvo, Mazda, Toyota og Lexus, i tillegg til Bilfiks, StrøkenBil, Dekkstra, Bilhuset Brukt, Bilhuset Lakk & Karosseri og Bilhuset Servicesenter.
- Toyota og Lexus flytter fra Mariero og Lura (Hegre Auto blir værende på Lura) og Kverneland Bils forhandlere av Ford, Mazda og Volvo flytter fra Maskinveien og Stokkamyrveien.
- Brødrene Kverneland Eiendom står som byggherre og eier av anlegget, mens alle fellessatsingene i Bilhuset har delt eierskap mellom Toyota Sørvest og Kverneland Bil.

I september får vi se hvordan det blir, når de åpner dørene ved Löwenstrasse på Forus.

## Ditt neste kontor?

**NE(S)T** er et nyetablert kontorfellesskap i park 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.





# Drastiske kostnadskutt med skybasert regnskap

-fremtidens systemer som alle bedriftsledere bør få med seg

TEKST & FOTO CREOBOX/ NICK HEGREBERG

*Snakker du regnskapsk? Regnskap og tall er forretningslivets eget språk, og slik man trenger guide når man reiser i et fremmed land, trenger bedriftsledere en regnskapsfører til å oversette komplekse tall til et forståelig språk. I dag tilbyr de fremtidsrettede regnskapsbyråene en ny tolk, nemlig et skybasert regnskapssystem.*

## INNSPILL FRA STAVANGER

– Det skjer en omveltning i bransjen, til forbrukerens fordel. Jobber du i en liten til mellomstor bedrift kan du nesten ikke la være å vurdere de nye brukervennlige regnskapssystemene, mener Kim Pettersen, daglig leder i Jansson & Larsen regnskap.

– De nye systemene er ufattelig intuitive og brukervennlige. De interne rutinene rundt regnskap blir langt mindre tidskrevende. Noen kunder har spart så mye tid at de kunne kutte betydelig i administrasjonskostnadene sine, forklarer Stein Hugo Heske, systemansvarlig i Jansson & Larsen regnskap.

Heske har vært med å utvikle skybaserte regnskapssystemer sammen med den internasjonale aktøren Visma i Oslo. Han har vært med fra starten og sett mange ulike systemer.

## TØFFE TIDER, TØFFE TAK

For ett år siden slet eventbyrået Høydepunkt med røde tall som mange andre bedrifter i Stavanger. Løsningen lå delvis i skybasert regnskapssystem.

– Markedet vårt fikk en bråstopp i 2015. Vi måtte tenke helt nytt rundt konseptet vårt, men også på kostnadsbesparelser. Et av de

viktigste grepene vi gjorde var å se på måten vi førte regnskapet. Med det skybaserte systemet PowerOffice Go har vi fått en helt annen hverdag. Det er utrolig lett og brukervennlig. Vi sparer så mye tid på regnskap at vi har drastisk kuttet de administrative kostnadene, forteller Svein Egil Meling, daglig leder hos Høydepunkt.



Papirfritt



24/7



Spar penger

# 71%

Norske bedrifter med mer enn 10 ansatte rapporterer reduserte kostnader etter å ha tatt i bruk skytjenester

kilde: ssb tabell 10967



*Nye inntektskilder: Mer plass og reduserte lønnskostnader gav eventbyrået Høydepunkt muligheten til å tenke nytt. De satset på Quest Rooms, et spill hvor deltakerne må løse ulike oppgaver for å komme seg videre til neste rom. Bl.a. ved bruk av virtual reality teknologi.*



*Ferdig med ringperm: – Skybasert system kombinert med et erfarent regnskapsbyrå i bakhånd har effektivisert driften vår kraftig. Når jeg ser på alle disse papirene lurer jeg på hvorfor vi ikke har gjort det tidligere, sier Svein Egil Meling, daglig leder hos Høydepunkt.*



#### POWEROFFICE GO

– Det er lett å anbefale PowerOffice Go til våre SMB-kunder, forteller Stein Hugo Heske hos Jansson & Larsen regnskap. Jeg kjenner de fleste regnskapsprogrammene inngående, og PowerOffice Go er uten tvil det beste skybaserte systemet jeg har vært borti. Programmet er skreddersydd for små og mellomstore bedrifters behov, og er brukervennlig og rimelig.

Svein Egil Meling legger til: Det nye systemet har effektivisert driften vår kraftig. Alt er lettere nå. Forefallende arbeid som faktura-behandling blir gjort løpende og oversikten på økonomien er enestående. Og er det noe vi lurer på, kommuniserer vi bare med Jansson & Larsen regnskap via chat funksjonen i programmet. Som daglig leder er det enormt nyttig å kunne se økonomien i selskapet i sanntid, uansett hvor jeg er i verden. Nå har jeg stålkontroll, det betyr ekstra mye i disse urolige tidene.

#### FRA REGNSKAPSFØRER TIL ØKONOMISK RÅDGIVER

– Regnskapssystemer i skyen gjør at vi som

regnskapsførere i større grad er rådgivere for kunden. Systemet håndterer de fleste hverdagslige oppgavene, mens vi kan bruke vår faglige

“

**“Kombinasjon av riktig regnskapsbyrå og brukervennlig system vil styre denne bransjen fremover. For oss var det utslagsgivende.”**

*–Svein Egil Meling, daglig leder hos eventbyrået Høydepunkt*

kompetanse til å sikre at kundene tar riktige avgjørelser. Noen av de skybaserte systemene er basert på at forbrukeren gjør alt selv, da står man på bar bakke ved feil i årsoppgjøret

og andre rapporteringer. Vi har sett at god dialog og riktig tilbakemelding gir økte marginer for kunden, derfor har alle våre kunder sin personlige regnskapsfører, understreker Kim Pettersen.

Svein Egil Meling bekrefter at å ha et solid regnskapsbyrå i bakhånd var avgjørende for dem. Vi vurderte en rekke regnskapsbyråer og -systemer. Etter grundige runder der vi så på alt fra løsning til priser valgte vi å bli værende hos Jansson & Larsen regnskap. Vi har vært fornøyde med dem tidligere, og når de viste oss PowerOffice Go var det en lett og riktig avgjørelse.

#### TJENER Penger IGJEN

– Jeg kan anbefale alle å gå over til en sky-løsning og velge en regnskapsfører som forstår dine behov. Jeg er overbevist om at en god kombinasjon av riktig regnskapsbyrå og -system vil styre denne bransjen fremover. Jansson & Larsen regnskap sin kompetanse og anbefalinger bidro til at vi klarte å snu driften. Faktisk har vi hatt positive tall siden vi tok i bruk PowerOffice Go, avslutter Meling.

# Nye muligheter på Pulpit 2016!

Pulpit framstår i år i fornyet utgave. Næringsminister Monica Mæland kommer. Det samme gjør mange av de klokeste og mest nytenkende hodene i regionen.



TEKST:  
FRODE BERGE



Næringsminister Monica Mæland har det øverste ansvaret for innovasjon og omstilling. Hun er derfor en naturlig og velkommen gjest til Pulpit 2016, onsdag 28. september i Stavanger konserthus.

Onsdag 28. september braker det igjen løs i Stavanger konserthus. Pulpit vil også i 2016 handle om omstilling og nyskaping.

Vi setter selvfølgelig stor pris på å få besøk av den ministeren som har hovedansvaret for nyskaping og omstilling; Monica Mæland. I den intense omstillingsperioden Stavanger-regionen nå er inne i, er det ekstra viktig å ha god dialog med næringsministeren.

Som næringslivet for øvrig, må Pulpit fornye seg, og konferansen i år vil være en naturlig og velegnet arena for å bringe det store nyskappingsprosjektet «Nye muligheter» videre.

«Nye muligheter» er et samarbeid mellom Innovasjon Norge, Validé, SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen. Dette er aktører som utfyller hverandre og som med dette prosjektet skaper nye møteplasser for talentfulle gründere, dyktige entreprenører og virksomheter med vekstpotensial.

Høsten 2015 og våren 2016 samlet «Nye muligheter» 200 kunnskapsrike deltakere fra næringsliv og akademia til ulike workshoper. Målet er å legge til rette for teknologioverføring og vekst med et særskilt fokus på områdene mat, fornybar energi, it og helse.

I forbindelse med årets arrangement, avvikles det en Pulpit-førkveld 27. september. Her vil det bli jobbet videre med mange av de prosjektene som er dratt i gang siden i fjor høst. Utvalgte Nye Muligheter-prosjekter og deltakere vil bli presentert under konferansen 28. september.

Pulpit 2016 vil altså ha et enda spissere og mer konkret fokus på nyskaping og innovasjon enn tidligere.

I tillegg til næringsministeren, vil deltakerne på Pulpit 2016 som alltid



oppleve topp internasjonale og lokale foredragsholdere, SR-Bank vil presentere et rykende ferskt konjunkturbarometer, og «Norges beste konfransier» Aslak Sira Myhre vil binde alt sammen. Vi sees 28. september!

## HØYDEPUNKT FRA TIDLIGERE PULPIT-KONFERANSER

Pulpit arrangeres i 2016 for femte gang, og høydepunktene har vært mange:

- 2012: Nando Parrado - han som mirakuløst overlevde den dramatiske flystyrten i Andes-fjellene i 1974.
- 2013: Tom Peters - lederguruen og forfatteren av bestselgeren «In search of excellence».
- 2014: Felix Baumgartner - «Supersonic Felix», mannen som hoppet i fallskjerm fra 39 000 meter og brøt lydmuren.
- 2015: Carl Bildt: Tidligere svensk statsminister og utenriksminister og en av Europas fremste eksperter på utenriks- og sikkerhetspolitikk.



**TJELTA®**



**HER!**

Dette er Hillevågsveien 100, ett av våre utmerkede utleieprosjekt i distriktet. Vi kan også tilby andre eiendommer.

[tjeltaeiendom.no](http://tjeltaeiendom.no)

fasett



Roger Antonesen har gått gradene siden han begynte i DNB i 2006 og har jobbet både som kundeansvarlig, banksjef og seksjonsleder.

# - Jeg opplever ingen region i krise

Da Roger Antonesen (40) entret kontoret første arbeidsdag, lå en blå Viking-drakt og ventet på ham på pulten. En sjarmerende velkomst fra nye kolleger, men det skal langt mere til for å slukke et hjerte i brann.



TEKST:  
STÅLE FRAFJORD  
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

**F**ra sentrumskontoret i 6. etasje har den nye divisjonsdirektøren i DNB – med ansvar for bedriftsmarkedet i Rogaland og Agder – full oversikt over både innseilingen til Stavanger og horisonten. Her kan han se solen stå opp til en blå vestlandshimmel på gode dager, og regnet drive vannrett mot glassfasaden på Fisketorget de dårlige dagene.

Fra sitt utsiktpunkt har Antonesen så langt ikke oppdaget spor av krise eller resignasjon – verken i Vågen eller bankens eget internregnskap. Som bergenser og mangeårig Brann-patriot er han fortrolig både med medias bruk av begreper og at resultatene svinger. Det meste i livet er relativt – også krisebegrepet. Det vet en nøktern bankmann.

Den lokal DNB-sjefen er ingen fremmed fugl i Stavanger. Han har allerede rukket å tilbringe mange år av sitt voksne liv i byen, først som rekrutt i Madlaleiren, deretter i militærpolitiet og senere i arbeidslivet. Antonesen er gammel nok til å ha opplevd regionen både i oppgang og nedgang.

Stavanger er en by han har et forhold til og har vendt tilbake til.

- Jeg har alltid likt meg godt her. Min ektefelle har også bodd mange år i Stavanger. I tillegg til en spennende og utfordrende jobb, er det noe av bakgrunnen for at vi flytter hit. Jeg har også et nettverk

## ROGER ANTONESSEN

- » Alder: 40 år
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Stavanger/Bergen
- » Aktuell; Ny divisjonsdirektør i DNB

i Stavanger – både forretningsmessig og privat – fra tidligere år.

## INGEN KRISE

Antonsen har jobbet i DNB siden 2006. Før det var han daglig leder i Dolly Dimples, vert i TGI Fridays og avdelingssjef i Telenor. I DNB har han gått gradene fra kundeansvarlig til banksjef. De tre siste årene har han vært seksjonsleder i Bergen. Han begynte i den nye jobben i Stavanger 1. mars. Så langt har det blitt mye reiser og lange dager.

- For meg er dette en stor utfordring. Ansvarsspennet er stort - fra de minste oppstartsbedriftene til de virkelig store. Man skal ha et forhold til både betjeningskonsept og kredittkonsept. I tillegg er Rogaland og Agder sett med bankbriller en ekstra utfordring i disse tider. Det forventes i alle fall at det er det, sier Antonesen.

- Hva er din opplevelse?  
- Erfaringen så langt er at ikke er noen generell krise i regionen. Banken har ingen betydelige tap, de av kundene

som har fått noe juling viser en fantastisk omstillingsevne. De ligger i forkant, tar ned kostnadene og finner nye markeder. Mange evner til både å bremse og å gi gass selv om rammebetingelse endres. Jeg er rimelig imponert over det.

- Så krisebegrepet sitter ikke like løst hos deg som hos enkelte andre aktører i denne regionen?

- Jeg vil karakterisere det som en omstilling. Når det er sagt skal man være forsiktig med å si – i forhold til dem som mister jobben eller næringsdrivende som ikke klarer å få bedriften til å overleve – at det ikke er krise. De som kom til Stavanger for å gjøre en jobb og som kjøpte seg en bolig, som nå har mistet jobben og må selge boligen, kan oppleve situasjonen som svært vanskelig. Men vi har en arbeidsledighet på 4,9 prosent. Det er ikke dramatisk. Hos oss har vi ikke opplevd noen økning i henvendelser om betalingsutsettelse i forhold til et normalår.

- I DNB ringer heller ingen alarmklokker i forhold til bedriftsmarkedet?

- Nei, det gjør ikke det. Og det er vi også veldig tydelige på. Selvfølgelig har vi hatt noen saker hvor vi har måttet endre på betingelsene, men i forhold til hva omverdenen kanskje tenker og tror så er det marginalt. Det viser at bedriftene evner å omstille seg og ta de grepene som er nødvendige. Men det er viktig å følge med på utviklingen fremover. Norsk økonomi er inne i en bølgedal, som følge av reduserte investeringer i oljenæringen. For oss blir det fortsatt viktig å være tett på kundene våre

## FOTBALLSKO

Foreløpig er Roger Antonesen helgependler. I ukedagene bor han i en leilighet i St. Olav, et steinkast fra DNBs lokaler i sentrum av Stavanger. Resten av familien kommer etter til høsten. Antonesen tok med seg det aller nødvendigste i en koffert: Klær og toalettartikler, samt et par fotballsko.

- Jeg er så heldig å ha fått bli med en gjeng som spiller fotball hver tirsdag i en gymsal på en av byøyene. For en innflytter er det en fin anledning til å bli introdusert for og bli kjent med andre. Jeg har spilt fotball siden jeg var seks år, det har jeg tenkt å fortsette med.

- Er du god?

- Jeg spilte veteranserie i Bergen, og vi ble kretsmeister i 2015. Men god? Nei, jeg begynner å bli gammel.

- Angrep eller forsvar?

- Jeg er midtbanemann.

- Tekniker?

- En sliter...

Fotball har i mange måter hvert en viktig del av Antonesens liv. Ikke bare som spiller og supporter. I Bergen har han også trent et lag for psykisk utviklingshemmede i sju år. Det har for ham personlig vært givende på en helt spesiell måte.

- Med mitt yrkesvalg er det en av de få arenaene hvor konkurranseaspektet er underordnet, mens gleden og engasjementet betyr alt. Det har vært en flott arena for meg.

- Hva gjør man i ukedagene i Stavanger når man har familien i Bergen?



- Det er ingen generell krise i regionen, sier DNBs nye divisjonsdirektør i Rogaland og Agder, Reidar Antonesen.

- Frem til nå har det vært veldig mye jobbing, og reising. Men i denne startfasen passer det bra å kunne legge inn tre-fire måneder med masse innsats. For meg er det en god løsning.

- Du er den siste som slukker lyset i DNB-bygget om kvelden?

- Det har hendt noen ganger.

## BOLIG

Familien er på jakt etter et permanent sted å bo. Til høsten skal de to døtrene på 7 og 9 år begynne på ny skole. Hvilken, vet de fortsatt ikke.

- Vi ønsker å kjøpe oss en sentrumsnær bolig. Min kone jobber i KPMG, som i likhet med DNB har lokaler i sentrum.

- Har du begynt å lese boligannonser?

- Ja, men så langt har vi ikke funnet noe veldig konkret.

Han sier konsekvent "hjem" når han snakker om Bergen. Der har familien nettopp ferdigstilt en ny bolig det har tatt fire år å planlegge, prosjektere og bygge. Den nye boligen vil ikke bli solgt, men leid ut.

- Den blir en base for å kunne holde kontakt med byen, familien og venner i Bergen.

- Innebærer det at du også ser på den nye delen av livet ditt i Stavanger som en periode?

- I utgangspunktet er det nok det. Man man vet aldri hvordan ting utvikler seg. Jeg har personlig ikke noen begrensninger i forhold til det så lenge jobben utfordrer meg og DNB vil ha meg. Men hjem vil alltid være Bergen.

- Bergensere flest har det kanskje sånn?

- Ja, det tror jeg nok. Men samtidig har jeg bodd i lange perioder borte fra byen: Over tre år i Melbourne, samlet satt fem år i Stavanger og to år i Kristiansand.

- Det er kanskje ikke like enkelt for barna?

- For meg var det den tøffeste avgjørelsen. Det vanskeligste var at vi av hensyn til taushetsplikt ikke kunne involvere dem i prosessen før avgjørelsen var tatt. Jeg var veldig spent på reaksjonen, men de likner nok litt på faren. De syntes det var spennende. Det at vi har valgt å beholde huset i Bergen hjelper nok også

på. Da vet de at de også har en base her i forhold til kontakt med familie og venner. Samtidig har de også venner i Stavanger – gjennom våre venners barn. Dette er ikke helt fremmed for dem.

## TILGANG PÅ KAPITAL

- Er det forskjell på bergensere og siddiser når vi snakker om næringslivet?

- På person- og kundeområdet vil jeg si nei. Det jeg lenge tenkte da jeg satt i Bergen var at rogalendingens offensive evne og vilje til å tenke nytt og å investere – var større. Men jeg er kommet til at denne regionen nok har de samme utfordringene når det dreier seg om tilgang på tidligfasekapital og investeringer i annet enn eiendom og olje og gass. Det har overrasket meg litt. Jeg trodde Stavanger var flinkere på det enn Bergen. Det skjer mye nyskaping i Stavanger, men det er begrenset tilgang på risikovillig kapital i den tidlige fasen. Det er ikke alltid snakk om de store beløpene. Her kan også bankene spille en rolle.

- På hvilken måte?

- Blant annet ved å tilby uformelle arenaer der både industrielle og private kapitalsterke kunder kan treffe gründere med spennende ideer. Jeg tror det er viktig at disse arenaene er uformelle. Har man penger å investere må man kunne få være til stede uten at man har 20 stykker bak seg som alle skal ha penger for å realisere sin gode ide. Det er en interesse for dette, vi må bistå med rammeverket.

- Hvordan er konkurransen mellom bankene?

- Konkurransen fra SR-Bank er tøff. Dette er deres bakhage. Vi er en god nummer to. De er flinke og godt forankret.

- Men målet er å ta markedsandeler. Hva gjør man da?

- Jeg har tro på å være rask og flink. På noen områder har vi nok også et internasjonalt tilbud de lokale har større utfordringer å levere på. Samtidig tror jeg også at DNB og SR-Bank ikke bare skal jobbe mot de samme kundene. Noen kunder passer bedre her og visa versa. I 2016 er det aller viktigste å være konkurransedyktig på løsning. Det å evne og se lenger frem enn overskriftene i Dagens Næringsliv er utfordrende, men viktig.

# 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](https://sas.no/bedriftsprogram)

Fra høyre, daglig leder Geir Atle Lima, CFO Leon Tveit, partner Helge Kristoffersen og styreleder Frode Ree i eSeven mener de har en god blanding av kompetanse og erfaring som danner grunnlag for fortsatt vekst.



# Leverer smarte forretningsløsninger



I Trim Towers på Larsamyrå sitter 14 erfarne eSeven-medarbeidere. De leverer virksomhets-systemer til offentlig og private bedrifter. Selskapet ble etablert i fjor og leverer allerede solide resultater.



TEKST:  
TRUDE REFVEM HEMBRE  
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vår målsetting er å utnytte kompetanse til å levere bedre, rimeligere og mer effektive løsninger til kundene, sier daglig leder Geir Atle Lima, styreleder Frode Ree og partner Helge Kristoffersen i eSeven.

eSeven har som mål å bidra til at næringslivet blir styrket og kan jobbe enda smartere og mer lønnsomt. ERP står for Enterprise Resource Planning, med andre ord er det snakk om forretningsløsninger.

## KOMPETANSE, KOMPETANSE OG KOMPETANSE

eSeven har knyttet til seg erfarne folk som kjenner næringslivet og prosessene i virksomhetene – både på det operasjonelle og det strategiske plan.

- Vi er 14 medarbeidere som har lang erfaring med IT- og forretningssystem, forteller Lima. Dette mener han er nøkkelen til suksess på sikt.

- Ambisjonen er å ansatte seks medarbeidere fram til nyttår og siden vokse ytterligere til rundt 50, legger Kristoffersen til.

Målet er å bli en foretrukket partner for næringslivet og de mener de har det som skal til. Produktene er framtidsrettet og basert på teknologien til Microsoft.

- Vi skal være best på vårt område, men vi må spille noen kamper før vi kommer til Wembley, erkjenner Lima.

## NYE SEGMENTER

eSeven retter blikket mot byggebransjen og investerer nå åtte millioner kroner i utvikling av en bransjeløsning for håndverkerbransjen.

- Vi lager egne applikasjoner slik at løsningen skal passe hånd i hanske til denne bransjen, forteller Lima.

Kristoffersen legger til: Strategien vår er å bli sabla gode her i regionen, deretter nasjonalt og følge våre kunder utenlands.

eSeven har inngått et samarbeid med Pipol, et nettverk av konsulenter i nærmere 60 land, og har dermed kontakt med internasjonale aktører.

## HANDLEKRAFT

- Hva skiller dere fra andre IT-selskaper?

- Vi har erfaring, kompetanse og forretningsforståelse. Vi tør å gi faste priser. Vi er trygge på det vi gjør og vi leverer! Her møter du ikke en korridor med dører, men korte beslutningslinjer og folk som er i stand til å levere. Vi er "doere" og opptatt av å levere, sier trioen.

Omstilling krever tilrettelegging, og her kan eSeven være en viktig brikke. Digitalisering byr på utfordringer for en rekke virksomheter.

- Næringslivet har kanskje ikke vært så skjerpet, men har nå større fokus på effektivitet. Medarbeiderne våre har deltatt i komplekse prosjekter og vunnet verdifulle erfaringer.

## VEKSTAMBISJONER

eSeven betjener nå rundt 50 kunder og har som mål å doble antall kunder i løpet av året. Etter første års drift satt de igjen med et overskudd før skatt på 1,7 millioner kroner, og de regner med et godt resultat i innværende år også.

- Veksten skal ikke gå på bekostning av de eksisterende kundene, påpeker Lima.

eSeven baserer sine løsninger på Microsoft Dynamics AX som er et komplett ERP-system for markedet for små- og



Daglig leder Geir Atle Lima trives i Trim Tower på Larsamyra.

mellomstore bedrifter (SMB). Løsningene har en unik funksjonalitet og er basert på teknologi som gjør at bedriften kan skalere etter behov.

- Hvordan vil dere beskrive bedriftskulturen?

- Vi er en åpen organisasjon; alle er med,



**Her er det en jærsk folkelighet og et gjøre-miljø, en positiv energi og en søke-etter-nye-måter å gjøre ting på**

Helge Kristoffersen

ingen lukkede dører, inkluderende, lav terskel, raske beslutninger, forteller Lima og Ree som har vært med fra starten i januar i fjor.

De er overbevist om at medarbeiderne har den rette holdningen og motivasjonen til å lykkes, og sier de er selvstendige mennesker som kan ta egne beslutninger og

er flinke til å samhandle med kundene.

- Jeg er relativt ny her, men har jobbet i unike arbeidsmiljø tidligere, og dette står ikke tilbake. Her er det en jærsk folkelighet og et gjøre-miljø, en positiv energi og en søke-etter-nye-måter å gjøre ting på, forteller Helge Kristoffersen energisk.

Snittalderen er nærmere 35 år, men kun tre av de 14 er kvinner. De innrømmer at de jobber med å få en bedre kjønnsbalanse. Det viktigste er å lykkes med det laget de har, og bygge videre på denne grunnstammen.

- Det er totalen som gjør oss så bra, avslutter ledertrioen.

## ESEVEN AS

- » Etablert: 2015
- » Eier: Eid av ansatte
- » Daglig leder: Geir Atle Lima
- » Forretningsområde: Leverer ERP (forretningssystem) og konsulenttjenester
- » Lokalisering: Trim Towers på Lura, Sandnes
- » Ansatte: 14
- » Omsetning: 14 millioner NOK (2015)
- » Internett: [www.eseven.no](http://www.eseven.no)

# 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](mailto:tips@naeringsforeningen.no).

# DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



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



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING

**BITMAP\***  
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15 | 4014 Stavanger | Tlf. 51 84 92 30 | [post@bitmap.no](mailto:post@bitmap.no) | [www.bitmap.no](http://www.bitmap.no)

Konsernsjef Trond Williksen har som målsetning å øke inntjeningen og sikre bærekraften i driften av AKVA group.



# Lokal oppdretts-leverandør i verdenstoppen

AKVA group har hovedkontor på Bryne. De er størst i verden på teknologi og service til land- og merdbaserte akvakulturprosjekter.



TEKST:  
TRUDE REFVEM HEMBRE  
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

**V**i er den ledende teknologi- og servicepartneren for den globale akvakulturindustrien, slår konsernsjef Trond Williksen fast. Han legger ikke skjul på at de har ambisjoner om å beholde denne sterke posisjonen.

## LØNNSOMT TEAMARBEID

AKVA group gikk på børs i 2006. I løpet av de siste fem årene hvor Williksen har vært toppsjef, har selskapet doblet inntjeningen. Med en omsetning på 1,4 milliarder og et resultat på 135 millioner i fjor kan eierne si seg godt fornøyd.

- Det viktigste er teamet, påpeker han og sier at det som virkelig betyr noe er samarbeid og partnerskap med kunder.

Godt samarbeid og partnerskap gjør AKVA group i stand til stadig å forbedre sine teknologiske løsninger. Stort fokus på innovasjon og utvikling bidrar til at løsningene er de fremste i markedet. Teknologien er norsk, og i stor grad utviklet internt i selskapets forsknings- og utviklingsavdelinger.

- Vi leverer i hele verdikjeden: planlegging, budsjettering, tekniske løsninger, installasjoner, service, vedlikehold og opplæring, forteller konsernsjefen.

## ET HAV AV MULIGHETER

På verdensbasis utgjør oppdrett av laks, ørret og smolt (laks på 12-15 cm), 3,6 % av all akvakultur.

- Laks er den største og viktigste arten, det er her fronten i akvakulturindustrien

## AKVA GROUP ASA

- » Etablert: 1992 (børsnotert 2006)
- » Eier: Børsnotert med over 10 eiere i 20 land. Egersund Group største eier (51%)
- » Konsernsjef: Trond Williksen
- » Forretningsområde: Akvakultur, teknologi og serviceleverandør til den globale akvakulturbransjen
- » Lokalisering: Bryne (hovedkontor) samt åtte land
- » Antall ansatte: 700 på verdensbasis (60 på Bryne)
- » Omsetning: 1, 425 milliarder NOK (2015)
- » Internett: [www.akvagroup.com](http://www.akvagroup.com)

går. Veksten i den globale laksenæringen har i de siste 20 årene vært 9% i gjennomsnitt.

Williksen viser fram et søylediagram som indikerer en årlig produksjon på rundt 2,5 millioner tonn laks. Lakseprisen har vært noenlunde stabil de siste par årene, og har økt sterkt til nivåer nærmere 60 kroner kiloet i 2016.

- Lakseoppdrett har vært preget av høy etterspørsel, høye priser og økende teknologisk nyvinning, kan han fortelle.

AKVA group er godt posisjonert for ytterligere vekst og økt lønnsomhet i framtiden.

- Vi er helt i startgropen når det gjelder akvakultur. I denne bransjen er mulighetene enorme. Akvakultur blir stadig mer teknologiintensiv. For eksempel så er volumet på en merd 240 ganger større i 2014 sammenlignet med 1980. Og mens den synlige delen av en merd tidligere var 45%, ligger den i dag på kun én prosent. Nå

jobber vi med å utvikle framtidens merder som vil kunne ligge langt under havflaten, og lenger ut på havet enn de landnære anleggene vi ser i dag.

Han sier at målet med den såkalte subsea farming er å oppnå produksjonsgevinster og bedre fiskevelferden. Ved å senke merden dypere ned i sjøen vil fisken være mindre utsatt for miljømessige og fysiske påvirkninger.

Med tanke på Norges lange kystlinje, har vi bokstavelig talt et hav av muligheter...

Williksen gir nok et eksempel på hvor attraktivt akvakultur er rent samfunnsøkonomisk:

Laks er sunt og lakseoppdrett er kostnadseffektivt i forhold til annet husdyrhold. En merd kan ha ca 200.000 smolt og ofte er det rundt 1,2 millioner fisk på et helt anlegg. Størrelse og antall merder er imidlertid avhengig av konsesjoner fra myndighetene.

#### GLOBAL AKTØR FRA BRYNE

"Din teknologi- og servicepartner" er selskapets visjon. AKVA group vil ha et sterkt kundefokus og skal forstå kundenes behov og skape nye, spennende løsninger.

Konsernsjefen forteller at det er viktig å være pålitelig og ærlig i alt de gjør. De har tro på at de kan gjøre en forskjell og ha en avgjørende rolle i produksjon av sunn sjømat til hele verden.

- Vi er en partner som tenker langsiktig.

Selskapet har kontorer over hele verden. Williksen viser fram verdenskartet hvor det er plottet inn aktivitet i alle verdensdeler: Norge, Chile, Danmark, Skottland, Island, Canada, Australia og Tyrkia. Alt fra enkle komponenter til komplette installasjoner og service til både landbaserte og merdbaserte prosjekter innen akvakultur tilbys.

#### JÆRSK ARBEIDSÅND

- Hva er AKVA groups viktigste konkurransefortrinn?

- Vi er den største aktøren i markedet og den eneste som leverer komplette løsninger. I tillegg har vi en serviceavdeling med lang erfaring som kan gi nødvendig veiledning og vedlikehold. Det å ha en omfattende kompetanse og forståelse for hele verdikjeden, er en suksessfaktor.

Trond Williksen har en mastergrad fra University of Washington og har over 25 års erfaring fra ledende stillinger i fiskeri- og oppdrettselskaper. Han var konserndirektør i Aker Seafoods før han tiltrådte AKVA group. Han har ledet konsernet de siste fem årene, er opprinnelig fra Nord-Trøndelag, bosatt i Bærum, har kontoradresse på Bryne og hele verden som arbeidsfelt.

- Hvordan vil du beskrive bedriftskulturen i AKVA group, og hvilke verdier er viktig for deg som leder?

- Kulturen har et tydelig jærsk preg og vi vektlegger de jærsk verdiene som



AKVA group er ledende leverandør av teknologi og service til den globale akvakulturindustrien.

nøkternhet og det å bygge stein på stein. Vi har også et sterkt fokus på teknologisk innovasjon. For meg er det viktig at alle er med og bidrar med høy arbeidsinnsats og integritet.

- Hvordan vil du kort oppsummere de viktigste kjennetegnene for AKVA group?

- Vi er stolte deltakere i en spennende industri som ennå er i en tidlig fase.

Vi ønsker å bli kjent for kundefokus, akvakulturkunnskap, pålitelighet og entusiasme, avslutter konsernsjef Trond Williksen.

# VI TOK DET GRØNNE SKIFTET ALLEREDE I 2010!

## Unik mulighet til å realisere ditt miljøvennlige kombibygget 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 Kverneland 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

### BYGG

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

### FINANSIERINGS-STØTTE

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

Kontakt oss gjerne for en prat:



**KVERNELAND NÆRINGS-PARK**  
EFFEKTIVITET ENERGI MILJØ

Per Steinar Lothe, gründer  
976 98 866, [psl@lothe-solutions.no](mailto:psl@lothe-solutions.no)  
Web: [kverneland-naeringspark.no](http://kverneland-naeringspark.no)



**LOTHE SOLUTIONS**  
SYSTEM ENERGI EFFEKTIVITET

Siv-Grete Lea, daglig leder  
906 51 288, [sgl@lothe-solutions.no](mailto:sgl@lothe-solutions.no)  
Web: [lothe-solutions.no](http://lothe-solutions.no)

# - Flere ladestasjoner for elbil i sentrum

Næringsforeningen i Stavanger-regionen ber Stavanger kommune trappe opp innsatsen i arbeidet med å bygge ut infrastrukturen for lading av elbiler i Stavanger.

Næringsforeningen mener at den kraftige økningen i bruk av elbiler både i Stavanger-regionen og i landet for øvrig er gledelig av både næringspolitiske og miljømessige grunner. Foreningen ser at spennende lokale bedrifter som utvikler ny teknologi på området gjør seg i gjeldende i stadig større grad. Dette er bedrifter som bør sikres gode vekstmuligheter blant annet gjennom et stort hjemmemarked.

- Samtidig vil en høyere andel elbiler bidra til lavere utslipp av klimagasser, og bedre luftkvalitet lokalt, påpeker Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen, i et brev til Stavanger

kommunen, sammen med Rune Hersvik, leder i Ressursgruppen for fornybar energi.

- Begge hensyn er viktige i en by med ambisjoner om å løfte fornybarnæringen, og som samtidig sliter med dårlig luftkvalitet. Vi viser i denne sammenheng til kommunens egen Klima- og miljøplan fra 2010, heter fra Minge og Hersvik.

## FÅ MULIGHETER

- I dag er det slik at beboere, særlig i sentrumsområdene, i praksis har få muligheter til å gå over til elbil. Dette for det finnes få offentlige ladestasjoner, og at disse i all hovedsak er plassert for korttidsparkering (inntil tre timer). Enkelte elbilbrukere i de sentrumsnære områdene

med soneparkering, løser problemet ved å trekke skjøteledning over fortauet. Dette er en lite tilfredsstillende løsning både av sikkerhetsgrunner, og fordi man aldri kan vite sikkert om det er parkeringsplass ledig eller ikke, påpeker Minge og Hersvik.

I tråd med Klima- og miljøplanen fra 2010 oppfordrer derfor Næringsforeningen Stavanger kommune til å utarbeide en konkret og forpliktende strategi med sikte på å videreutvikle infrastrukturen for lading av elbiler, særlig i sentrum og i områdene med soneparkering.

- Næringsforeningen bidrar gjerne med innspill i dette arbeidet, påpeker Minge og Hersvik.



I tråd med Klima- og miljøplanen fra 2010 oppfordrer derfor Næringsforeningen Stavanger kommune til å utarbeide en konkret og forpliktende strategi med sikte på å videreutvikle infrastrukturen for lading av elbiler. Illustrasjonsfoto: iStockphoto

Full kontroll i

# 40 år

**Fra penn og papir til regnskap i skyen.**

Riktig system og god oppfølging gir deg full kontroll. Ta kontakt for å teste vårt helt nye skybaserte regnskapssystem.

  
**JANSSON & LARSEN**  
REGNSKAP  
Tlf. 51 84 66 80 | [www.jansson-larsen.no](http://www.jansson-larsen.no)

## NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

### RAVNAFLOKE

Beliggenhet: Haugesund  
Kontaktperson: Tina Haddeland, 52804389,  
tina@ravnafloke.com  
Web: ravnafloke.com

Ravnafloke tilbyr et bredt spekter av aktiviteter og opplevelser på Haugalandet og driver blant annet Hagland Naturpark/ Festning, Klatreparken Høyt & Lavt i Nedstrand, Valhall - Lekeland for voksne og Røvær Kulturhotell/ Sjøhus/ Røværholmen Fyr. Ravnafloke bygger fellesskap for store og små grupper gjennom gode opplevelser basert på vann, land, luft og ild. Typiske gjester spenner fra bedrifter, institusjoner, lag, foreninger og private, gjerne i sammenheng med kickoff, teambuilding, selskap og utdrikningslag.



### BRANNCON

Beliggenhet: Klepp stasjon  
Kontaktperson: Birte Nettelhorst Bærheim,  
995 08 797, birte@branncon.no  
Web: branncon.no

BrannCon as er et brannteknisk rådgivningsfirma med administrasjonen i Øksnevad Næringspark på Klepp. Selskapet har lokalkontorer for brannteknisk rådgiving i Rogaland, Haugesund, Flekkefjord og Oslo, men tar oppdrag for byggherrer over hele landet. BrannCon er lokalt eid og drevet, og har branningeniører med spesialkompetanse innen brannteknisk rådgiving, kontroll og prosjektering i høyeste tiltaksklasse. BrannCon bistår med brannteknisk rådgiving til både offentlige og private byggherrer samt entreprenører, arkitekter og eiendomsforvaltere.



### SUMITOMO CORPORATION EUROPE LTD NORWAY BRANCH

Beliggenhet:  
Kontaktperson: Eirik Njarheim, 90857789,  
eirik.njarheim@sumitomocorp.com  
Web: sumitomocorp.com

Sumitomo Corporation pursues productive trade, marketing and investment partnership opportunities with businesses throughout the region. Sumitomo Corporation have offices in North, Central and South America and full access to Sumitomo Corporation's immense global network of business enterprises in 66 countries. Sumitomo Corporation aims to create new value and realize prosperity by engaging in sound business practices and building relationships of trust among its customers, suppliers and partners.



### AOF SANDNES OG JÆREN

Beliggenhet: Sandnes  
Kontaktperson: Sunniva F Mæland, 51603750,  
sunniva.maeland@aof.no  
Web: aof.no/sandnes

Studieforbundet AOF Norge er i dag et stort, landsdekkende studieforbund med fokus på voksenopplæring og etterutdanning. Studieforbundet er hovedkontoret for avdelinger som dekker hele landet fra nord til sør. AOF skreddersyr kompetanseutvikling og opplæring til organisasjons- og arbeidsliv. Erfaringslæring, egenaktivitet, individuelle behov og samhandling mellom veiledere/lærere og deltaker for å stimulere til handling er sentrale begrep i vår pedagogiske praksis. AOF Sandnes og Jæren har et omfattende tilbud av kurs- og utdanningstilbud. Mange av dem tilbys jevnlig som åpne kurs, andre arrangeres på oppdrag av bedrifter og organisasjoner. I tillegg skreddersyr AOF kurs og utdanning for den enkelte bedrift og organisasjon.



### RIDGE AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Jarle Veshovde, 97074589,  
jarle.veshovde@ridge.no  
Web: ridge.no

Ridge is a well engineering company not quite like any other. The company's main objective is to support the oil & gas industry, assisting its customers in reaching their goals through the highest quality advisory and engineering support. Ridge help their clients solve difficult challenges through carrying out technical studies, writing technical documentation and conducting peer reviews. Ridge share their knowledge through specialised courses, tailor made for each client. Ridge was founded in 2011, as Subsurface AS, Ridge's main offices are located in Stavanger, Norway. Ridge is registered in Achilles JQS (Achilles ID 29115).



### RUSTIK AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Francois Hansel, 90803237,  
francois@rustik.no  
Web: rustik.no

Ridge is a well engineering company not quite like any other. The company's main objective is to support the oil & gas industry, assisting its customers in reaching their goals through the highest quality advisory and engineering support. Ridge help their clients solve difficult challenges through carrying out technical studies, writing technical documentation and conducting peer reviews. Ridge share their knowledge through specialised courses, tailor made for each client. Ridge was founded in 2011, as Subsurface AS, Ridge's main offices are located in Stavanger, Norway. Ridge is registered in Achilles JQS (Achilles ID 29115).



### 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.

## NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

### SCANDIC HOTELS AS

Beliggenhet: Oslo  
Kontaktperson: Heidi Nygård, 92493379,  
heidi.nygard@scandichotels.com  
Web: scandichotels.no

Scandic er Nordens ledende hotellkjede med et nettverk av 221 hotell fordelt på nærmere 42.000 hotellrom, i sju land. Hver dag jobber Scandic sine 13.000 medarbeidere med ett mål for øyet - å få gjestene til å føle seg velkommen, om de skal treffe venner eller er på jobb. Som Nordens mest bærekraftige hotellkjede fokuserer Scandic alltid på miljøet, samfunnsansvar og tilgjengelighet.

**Scandic**

### EQIVITA

Beliggenhet: Hafslund  
Kontaktperson: Grete Christoffersen, 45 22 89 42,  
grete@eqivita.com  
Web: eqivita.com

Ønsker du å bedre din bedrifts resultater? Da kan EqiVita hjelpe deg. Selskapet tilbyr tjenester innen ledelse og organisasjonsutvikling. Noe av det EqiVita kan tilby:  
Prosessoptimalisering.  
Kartlegging av kunde verdi.  
Endringsledelse i nedgang og oppgang.  
Forbedre dynamikkene mellom medarbeiderne.  
Lederutvikling.  
Strategisk HR-arbeid.  
Coach og personlig utvikler for ledere.

**EqiVita**

### NETSCENARIO AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Torjus Tveiterås Paulsen,  
45500455, tt@netscenario.no  
Web: netscenario.no

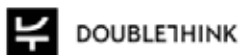
Netscenario was established in 2005. Netscenario is a specialist in hosting and managing IT-Solutions for all levels of business. The company delivers services across all areas of business and industry and have many years of experience in the Oil and industry segment. Netscenario AS is in possession of a wide range of expertise which enables them to act as their customer's advisors as well as providing the technical services needed.



### DOUBLETHINK AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Sjur Paulsen, 4124 7676,  
sjur@doublethink.no  
Web: doublethink.no

We think hard. We write. We draw. We design. We plan. We develop, program, solder, tinker and triumph. We do so by applying brand new ways and versions of moving media, digital interfaces, physical platforms and vehicles, utilizing our own ideas and the best hands and heads for any challenge we are presented with. We specialize in virtual reality, 3D environments, augmented experiences and technologies in and out of this world. We put them to use. We offer them up and out. We represent a new take on interactivity and playfulness in a serious world, and we work our asses off to change the world.



### 80:20 PROCUREMENT SERVICES AS

Beliggenhet: Tananger  
Kontaktperson: Tone Bakken Bengtson, 48118894,  
tbengtson@8020procurement.no  
Web: 8020procurement.com

80:20 has developed a unique business model called Costless that delivers added value for clients in a marketplace where customer service is critical. With over 70 years experience in strategic procurement and supply chain management 80:20 understands market requirements and is a leader in innovative supply solutions. 80:20 were formed in 2004 with the aim of adding real value to a previously neglected area of the Supply Chain through novel procurement product offerings.



### APROPOS REKLAMEBYRÅ AS

Beliggenhet: Stavanger  
Kontaktperson: Kirsten Madland,  
kirsten.madland@apropos.no  
Web: apropos.no

Gjennom 20 år har avis- og magasinproduksjon vært et av Apropos sine spesialområder. Her leverer de med stil, uavhengig av kanalvalg. Byrået er sannsynligvis det i Stavanger-regionen som lager flest kundeaviser og publikasjoner gjennom året. Idé, redaktøransvar, planlegging, research og produksjon skjer fra redaksjonen i Apropos. Digitalt eller analogt – gjennom betalte, eide eller fortjente medier - det er budskapet og historien som står i fokus, uavhengig av kanalvalg. Gjennom innholdsmarkedsføring utvikler vi solide løsninger som skaper engasjement og resultater for avsender.



### BAS MASKINUTLEIE

Beliggenhet: Klepp  
Kontaktperson: Øyvind Berg, 480 13 946, Øyvind.berg@basutleie.no Web: basutleie.no

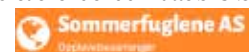
BAS Maskinutleie ble etablert i 2008, og fusjonerte med Kruse Smith AS sine seks lager i 2015. BAS Maskinutleie tilbyr utleie av maskiner og utstyr til prosjekter innen bygg og anlegg. Selskapet kan tilby et bredt spekter av maskiner og utstyr fra kjente leverandører. BAS Maskinutleie har tillegg egne håndverkere som utfører fagarbeid relatert til rigging av brakker, provisoriske strømanlegg, kraner og anlegg for byggvarme. I dag jobber det 120 dyktige fagfolk i selskapet. De har alle lang relevant bransjeerfaring.



### SOMMERFUGLENE AS

Beliggenhet: Sandnes  
Kontaktperson: Tove Nilsen, 95277547,  
sommerfugleneas@gmail.com  
Web: sommerfugleneas.com

Sommerfuglene er en opplevelsesarrangør. Har du en drøm og ønsker hjelp til å organisere og noen å reise sammen med? Sommerfuglene AS hjelper deg og kan også være "reisevenn" for den som ikke vil reise alene eller ikke vil være alene i store grupper. Sommerfuglene ordner alt for deg. Fornøyelse av pass, bestille billetter, visum eller hva det måtte være. Alt er mulig. Fjernt eller nært, skreddersydd og personlig. Ta kontakt for en uforpliktende samtale, enten på kontoret eller der du måtte ønske, rundt kjøkkenbordet om det passer best.





# Vil straffe Jæren for sin egen feighet

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Flertallet på Stortinget og regjeringen vegrer seg for å ta ansvar og sørge for den kommunestrukturen de mener er best for landet. Samtidig varsler de nå et inntektssystem som straffer kommunene på Jæren og andre som frivillig sier nei til kommunesammenslåing. Det er toppen på feighet.

Det ble som ventet et rungende nei til kommunesammenslåing på Jæren i folkeavstemningen 25. april. Kanskje et enda mer rungende nei i Klepp og Hå enn de fleste hadde sett for seg på forhånd. Det er mange som forsøker seg på forklaringer på hvorfor. Vi vet hva vi har, men ikke hva vi får. Folk på Jæren liker ikke å bli fortalt fra Oslo og Stavanger hva de skal mene. Lokalpatriotismen er stor. Frykten for større avstander og et svakere demokrati har vært avgjørende. Trolig har mange av dem både litt rett og litt feil. Den mest framtrædende fellesnevneren for alle de kommunene rundt om i landet som avviser sammenslåinger, er likevel at kommunesenteret vil bli flyttet. Nesten samtlige kommuner der kommunesenteret blir værende der det er i dag, som oftest storebror, sier ja. Det motsatte er tilfellet i de kommuner der det naturlige tyngdepunktet ikke lenger blir deres tidligere sentrum. Hadde demokratiet og avstanden til de folkevalgte vært avgjørende, burde jo nei-flertallet på Jæren vært like stort i Time som i Klepp og Hå. Time er jo etter alt overmål den minste kommunen av de tre - med hårfin margin. Jeg har også til gode å høre noen i større kommuner, som Sandnes og Stavanger, klage over mangel på demokrati. Og selv om rådmannskontoret flytter til Sandnes i den foreslåtte Nord-Jæren kommune, regner folk i Sandnes med at det er Stavanger som blir senter i den nye kommunen. Og de fleste regner med at flertallet vil stemme nei til sammenslåing med Stavanger 30. mai. Men får de valget om å bli ett med Gjesdal og Forsand, blir ingen overrasket over et ja-flertall i Sandnes. For da er Sandnes selv plutselig midtpunktet.

## SUBOPTIMALISERING

Kan vi så klage over folks motvilje mot kommunesammenslåing i de kommuner

som faktisk mister sitt kommunesentrum? Vet de ikke sitt eget beste? Jeg tror et nei også kan være en ganske så rasjonell avgjørelse, sett fra den enkelte kommunes ståsted. Helhetlig sett synes det fornuftig at sentrum i en Jæren kommune hadde blitt Bryne. Bryne er allerede størst, og det er allerede midtpunktet. Men sett fra Kleppe er det en reell fare for at utviklingen av sentrum der på sikt ville miste noe av momentet i en ny storkommune. Det hadde gjerne vært rasjonelt og fornuftig for en ny Jæren kommune, og kanskje en utvikling som tvinges fram uansett, men ikke et drømmescenario for alle i dagens Klepp. Hå på sin side slipper nå å bli med i interkommunale samarbeid de ikke ønsker, som for eksempel Greater Stavanger - og de unngår faren for at kommunale tjenester sentraliseres til Bryne, selv om det kanskje hadde øket kvaliteten på disse. Det kan også være en rasjonell beslutning, med utgangspunkt i de lokale behovene i Hå. Jeg tror professor Rune Dahl Fitjar ved Universitetet i Stavanger har et meget godt poeng når han i Rosenkilden beskriver det hele som en suboptimalisering. Hver enkelt kommune tenker ut fra hva som er det beste for dem. Ingen vil gi fra seg økonomisk uavhengighet og makt frivillig. Svært få legger avgjørende vekt på hva som er det beste for hele Jæren, for hele regionen og til sjunde og sist for landet.

## VALGT TIL Å TA ANSVAR

Her til hovedpoenget; de som svikter i kommunereformen er de som er valgt til å ta ansvar for helheten. I dette tilfellet er det Stortinget. Mer eller mindre samtlige partier, med unntak av Senterpartiet, ønsker langt færre kommuner her i landet enn det som er tilfellet i dag. Likevel vil de ikke gjøre som deres forgjengere, sist i 1965, som sørget for en fornuftig kommunestruktur ut fra

datidens behov. Høyre og regjeringen har ikke vært helt uvillige til å bruke tvang og gjøre nettopp det, men Arbeiderpartiet har mer eller mindre avvist det som uaktuelt. På 90-tallet var det motsatt. Da satte Høyre en effektiv stopper for Aps planlagte kommunereform med å overlate til hver enkelt kommune å bestemme selv.

## FLERTALL

Udemokratisk sier du? De få meningsmålinger som er gjort på landsbasis, viser faktisk et klart flertall for kommunesammenslåinger - tilsvarende flertallet på Stortinget på landsbasis. En interessant meningsmåling fra Kommunenes Sentralforbund (KS) i 2012, viste at 65 prosent av befolkningen ønsker færre kommuner, men bare ikke der de selv bor. Samme tendens ser du innad i partiene. Både Ap-folk og Høyre-folk har vært sterke tilhengere av færre kommuner i en årrekke, men helst ikke i den kommunen der de selv sitter i kommunestyret - i alle fall dersom det betyr ekteskap med storebror.

Valgforsker Frank Aarebrot trekker fram at vi i Norge har vi hatt to folkeavstemninger om EU, men ingen om Nato. Det har vært to folkeavstemninger om alkohol, men ingen om røykeloven. Han hevder at folkeavstemning er noe politikerne velger når de er redde for splittelse i eget parti. Dermed skyver de dilemmaet over på folket.

Derfor mener jeg det nå er toppen på feighet når Stortinget, regjeringen og Jan Tore Sanner varsler et inntektssystem som straffer kommuner som velger ikke å slå seg sammen. Gjør de alvor av det, straffer de innbyggerne og næringslivet på Jæren og andre steder for at de selv ikke vil ta ansvar og gjøre jobben sin. Spør de folket og den enkelte kommune, må de respektere svarene de får - selv om det betyr en mer kostbar og ineffektiv kommunestruktur.

**De som svikter i kommunereformen er de som er valgt til å ta ansvar for helheten. I dette tilfellet er det Stortinget.**

Steinar Aasland

# KRANFØRERE OG ORDFØRERE

## Vi har snudd ting før.

Uansett hva oljeprisen er: Verden trenger energi.

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

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

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

[www.ons.no](http://www.ons.no)

**Nyhet! Technical Sessions:**

Utvid kunnskapen og øk kompetansen på ONS!



ONS 2016  
EXHIBITION  
CONFERENCE  
FESTIVAL  
29 AUG – 1 SEPT  
STAVANGER – NORWAY



# Bør være ledende i arktiske strøk

Håkon Skretting, regionaldirektør i INTSOK med ansvar for arktiske områder, Canada, Russland, Kasakhstan, Aserbajdsjan, Kina og Australia

Oljeprisen beveger seg oppover. Hvor høyt den vil komme i løpet av året og neste er usikkert. Det slår meg hvordan alle disse analytikerne har en relativt stabil pris framover mens historien har vært alt annet enn stabil.

**M**ye tyder imidlertid på at skiferoljen har blitt en viktigere regulator enn OPEC. Det kan stabilisere en oljepris mellom 70 og 100 dollar. Dette er en pris som vil være nok til at oljeselskapene vil øke innsatsen betydelig i arktiske områder.

INTSOK har nylig startet opp et nytt tre års prosjekt med formålet å legge forholdet til rette for at norsk leverandørindustri skal bli markedsledende innenfor løsninger og offshore teknologi, rettet mot arktiske områder og områder med kaldt klima. Prosjektet som heter "Arctic and Cold Climate Solutions", er finansiert over statsbudsjettet, fylkeskommuner og av industrien. Det som er mest gledelig er at industrien som sliter i øyeblikket, likevel har blikket rettet fremover og ønsker å posisjonere seg mot kommende oppgaver i områder hvor Norge kan og bør være ledende.

Gjennom en grundig kartlegging av fremtidige olje- og gassrelaterte aktiviteter i områder med arktiske forhold, samt teknologibehov, vil prosjektet gjøre norske bedrifter forberedt på kommende utfordringer og gjøre dem i stand til å ta en ledende posisjon i dette markedet.

## WEB-BASERT OVERSIKT

Prosjektet vil utarbeide en web-basert oversikt over utfordringer og løsninger med referanser til de bedrifter som innehar disse. Samtidig ligger det inne i prosjektet å markedsføre erfaring, løsninger og teknologi norsk industri har, direkte mot oppdragsgiver i form av arbeidsmøter og seminarer. Prosjektet tar enkelt fortalt sikte på å bistå industrien til å vinne kontrakter.

Rent tidsmessig kan prosjektet vise seg å komme på riktig tid. Den lave aktiviteten innen boring vi ser i dag, vil sammen med en stadig økende etterspørsel føre til en ny oljeprisoppgang. Da vil også fokuset på muligheter i arktiske strøk øke. Ingen ting er så sikkert i denne bransjen som at lav oljepris er den beste medisin mot lav oljepris.

Riktignok har lav oljepris og sanksjoner mot Russland satt en demper på aktivitetene innenfor arktiske områder der. I Alaska har både Shell og Statoil trukket seg ut. Den største aktiviteten er på land i området "North Slope".

I Canada ser alt mye bedre ut. Spesielt på østkysten ut fra Newfoundland. Hebron-prosjektet for ExxonMobil er under utbygging. Kværner har sammen med en kanadisk partner ansvar for betongunderstellet. Andre norske leverandører leverer både til topside og til brønner.

Husky Oil planlegger en videre utvidelse på White Rose med en ny betongplattform. Beslutning om utbygging er ventet i løpet av kommende år. I april forlot boreriggen "Henry Goodrich" Ølensvågen med kurs for Grand Banks, nettopp for å bore avgrensningsbrønner og undersøkelsesbrønner i området rundt White Rose.

Statoil bidrar kanskje mest til optimismen i St. John's. Boresuksess lenger ut, langt fra land i Flemish Pass, har gitt veldig positive resultater. Først oppdaget en to mindre felt. Så oppdaget en det som kalles Bay du Nord i 2013. Dette var det største oljefunnet til havs i 2013. Feltet er sannsynligvis større en Johan Castberg. Statoil har gjennomført en større borekampanje for å avgrense feltet og har og sikret seg nye leteområder i områdene rundt som allerede blir undersøkt med en første brønn.

At dette feltet vil bli bygget ut er det liten tvil om. Der vurderes en flytende produksjonsenhet tilkoblet subsea-installasjoner.

Statoil suksess har og medvirket til at ExxonMobil sammen med andre partnere la inn det høyeste budet noen gang utenfor Newfoundland og sikret seg et område i Flemish Pass, ikke langt fra Buy du Nord.

## ØKENDE INTERESSE

Norsk leverandørindustri viser stadig økende interesse for mulighetene utenfor østkysten av Canada. I tillegg er det en "look to Norway" holdning i Newfoundland. Helst vil de gjøre det meste selv, men med en lokal befolkning ikke større enn Nord-Jæren er det lite realistisk. Da er Norge og samarbeid med norsk industri attraktivt. Jeg hører av og til kritiske røster der borte om at norske bedrifter har en tendens til å ville betjene St. John's fra Houston. Det ser for oss ut til å være ganske naturlig. For en fra Newfoundland ser det litt annerledes ut. De er like nære Norge som Houston.

Norge har relativt like utfordringer som dem. Dessuten vil de heller ha kontakt med hovedkontoret eller et datterselskap i et tredje land, dersom ikke markedet i Canada er stort nok til en etablering der.

Etter at USA, EU og Norge innførte sanksjoner mot Russland har mye av offshore aktivitetene i arktisk del av Russland stoppet opp. Både videre utvikling i russisk del av Barentshavet, Pechorahavet og Karahavet. Men ExxonMobil og Rosneft fant olje i Karahavet. Potensialet for ny aktivitet er stort så snart sanksjonene heves. Statoil skal nå i sommer sammen med Rosneft bore etter olje i Okhotskhavet nord for Sakhalin. Dette området er sør for polarsirkelen og rammes ikke av sanksjonene.

I tillegg fortsetter Lukoil å bygge ut Vladimir Filanovsky feltet i Kaspiahavet og er i gang med planleggingen av neste oljefelt som har et så vanskelig navn som Rakusheschnoye. Begge disse felt er som Ekofiskfelt å regne, men på grunt vann og i forhold som på mange måter ligner det vi ser i nord med drivende sjøis og ising på selve plattformene.

Norge har de beste forutsetningene for å utvinne vår del av Arktis. Takket være Golfstrømmen er det relativt enkelt selv om noen utfordringer finnes. Vi hadde nylig et nettverksmøte med Statoil om utbyggingen av Johan Castberg. De var klar på at de hadde utfordringer med å finne bedrifter som hadde erfaring og teknologi til å levere på de utfordringer de hadde.

Dette kan ikke norsk industri være bekjent av. Samtidig som industrien leter etter oppdrag leter kundene etter leverandører.

Så selv om det er dårlige tider i dag, må bedriftene se fremover. Da er det viktig å sette seg inn i oljeselskapenes fremtidige behov for teknologi, løsninger og erfaring. I tillegg må bedriftene sørge for å utvikle markedsrettede løsninger og gjøre disse synlige og lett tilgjengelige for kundene. Prosjektet "Arctic and Cold Climate Solutions" skal være et verktøy for nettopp dette. Gjennom en nettbasert søkbar katalog og kundemøter med de som har prosjekter vil INTSOK gjøre sin del til at norsk industri skal være de fremtidige vinnere i Arktis.





# Halvfulle eller halvtomme glass?

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

Alle organisasjoner trenger mange som ser halvfulle glass og mange som ser halvtomme. De som alltid ser fulle glass eller alltid ser tomme, trenger vi færre av.

**H**oldninger blir i faglitteraturen gjerne definert som grunnfestede tilbøyeligheter til å reagere på en konsistent positiv eller negativ måte overfor noe eller noen. Det er snakk om ganske fundamentale sider av menneskets personlighet. Vi som driver leder- og organisasjonsutvikling og som ikke er sertifiserte psykologer, har ofte (sikkert faglig tvilsomt) suksess ved å anvende treffende bilder på ulike typer personligheter og holdninger som folk kjenner igjen fra dagliglivet. Et slikt bilde er at når man ser et halvliterglass som inneholder nøyaktig 2,5 dl, vil noen si at glasset er halvfullt og andre vil anse det for halvtomt. De som ser glasset som halvfullt, sier vi har en positiv holdning til livet, mens de som ser glasset som halvtomt, har en negativ holdning. Det er ikke tvil om hvilke folk vi ønsker i bedriften vår. Vi foretrekker den som har et optimistisk syn på livet – det meste går jo bra, det er mye å glede seg til og lite å klage over. Dette er mennesker som smitter positivt i samvær med andre. De med de halvfulle glassene er derimot ofte pessimistiske og kan være krevende. De smitter omgivelsene negativt, og skaper et klima der det er vanskelig å følge Monty Pythons oppfordring om «look at the bright side of life». Den med halvfulle glass ser utfordringer, mens den som ser halvtomme glass ser problemer.

De som ser halvfulle glass kan være farlige

Selv om vi lett liker de positive, skal man ikke ha jobbet mye med organisasjonsforbedringer og HMS før man begynner å sette umåtelig pris på de som sitter med sine halvtomme glass og trekker fram det som fungerer dårlig. Alt sikkerhetsarbeid er jakt på det som er feil, det som kan gå galt og det som kan forbedres. De som synes at det meste går greit, er gjerne de som omtaler HMS som Hellsikes Styr og Mas: Det umulige kan da ikke skje, det er så uhøflig og vil ødelegge den gode stemningen om man sier ifra, la oss se stort på det og ikke dvele ved detaljene, det du ikke kan gjøre noe med skal du ikke bry deg om, og for all del ikke

generaliser på grunnlag av enkelttilfeller. Er det så mange av denne sorten at de kontrollerer systemer, rutiner og kultur, blir fort forbedringsarbeid en lettbeint øvelse der feil overses. Nei, er du en god endringsleder skal du leite etter noen som ser detaljer, finner baksiden av medaljen, kan problematisere og tør å si ifra. Og de må være såpass mange at de gjør seg gjeldende og ikke overdøves av halvfullpositivistene.

De helsefarlige feilfinnerne trenger vi ikke.

Det finnes en tredje type. Det er han eller hun som ser tomme glass selv når de beviselig må være ganske så fulle. Professor Svein M. Kile skrev for mange år siden en bok om helsefarlig ledelse. En av de farligste typene kalte han feilsøkeren. Det er lederen



**Vi må sette vår lit til en salig blanding av dem som befinner seg halvveis i glasset.**

Einar Brandsdal

eller medarbeideren som har en ubotelig vane med å finne feil – stort sett alltid hos andre, fremhever disse, overdimensjonerer dem, latterliggjør og forteller hvor ille det er til alle. Det finnes ingen som er trygg for hans eller hennes stadige snusing etter feil og de ofte ironiske, vittige og intelligente måtene å overdimensjonere dem på. Noen feilfinnere er bare av den litt ufarlige typen som sutrer og klager uansett hvor de er, og gjør enhver lunsjbordprat til en depressiv affære. Direkte helseskadelig blir feilsøkere som elsker å peke ut syndere og som systematisk forfølger og plager disse. Den begavede feilsøker av denne typen er alltid på jakt etter andres feil, og tillater ikke kritikk av sin egen holdning. Han er flink til å finne dokumentasjon, og bare de som

er servile og holder en lav profil vil klare å unngå han. Slike feilfinnere er til skade for enhver organisasjon og de bidrar bare til redsel, lukkethet og stillstand, sjelden til forbedring, selv om feilfinnerne selv begrunner atferden sin med at det er behov for å røske opp ugras.

## UNNGÅ KOS OG KLAMME KLEMMER-KULTUREN

Det finnes en fjerde type. Det er de som alltid ser fulle glass. De bobler lett over. De er aldri sure, klager aldri, lager ikke bryderi og forventer at andre også skal bidra til en hverdag som består av kos og klem. Blir det mange av varianten innføres gjerne Kardemommeloven: Man skal ikke plage andre, man skal være grei og snill, og for øvrig kan man gjøre hva man vil. Over tid vil en slik kultur føre til at kravet til trivsel blir høyt og forventningene til at man skal prestere blir lavt. Oppmøte og ordinære prestasjoner gir grunnlag for ros. Feil er det bare de utenfor og som ikke vil en vel, som finner. Samhold styrker selvbildet og man blir lett så god i egne øyne at det går nesten ikke an. Slike varmestuer lever sitt eget liv, de motsetter seg innsyn fra omverden, blir vanskelige å endre og ledelse er uønsket.

## DYRK DEM SOM BEFINNER SEG HALVVEIS I GLASSET

Konklusjonen på hva som er ønskelig i en organisasjon som hele veien klarer å omstille og forbedre seg, er at vi må sette vår lit til en salig blanding av dem som befinner seg halvveis i glasset. De som ser glasset som halvfullt, bidrar med optimisme og pågangsmot uten at det bobler over. De er flinkere til å se skogen enn å se trærne. Det betyr at de er svært så verdifulle når ny kurs skal stakes ut. De som ser halvtomme glass ser nettopp trærne, de har uroen i seg og kan finne feil og akseptere at forbedringer er ønskelige. Noen få som også er mest opptatt av kos og klem, kan det være plass til i en sunn organisasjon. De som tilsynelatende aldri har tid og som lever for å prestere, har godt av at noen serverer fredagskake og inviterer til småprat! En type trenger vi ikke: Feilsøkerne egner seg ikke som endringsledere.



# SKILT, DEKOR, STOR- FORMAT & MONTASJE

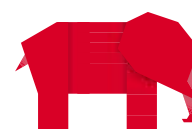


TA KONTAKT MED:

Per Henning , Telefon 90 12 03 72, [perhenning@kai-hansen.no](mailto:perhenning@kai-hansen.no)

Kjartan, Telefon 45 03 31 00, [kjartan@kai-hansen.no](mailto:kjartan@kai-hansen.no)

Kontorveien 12, 4033 Stavanger - Telefon 51 90 66 00 - [www.kai-hansen.no](http://www.kai-hansen.no)



**KAI HANSEN**  
PROFILERING





JOSTEIN SOLAND

# Om en rektor, reaksjoner og en refleksjon...

**Rektor Marit Boyesen ved Universitetet i Stavanger (UiS) har takket ja til en styreplass i Næringsforeningen. Reaksjonen kom umiddelbart fra førsteamanuensis Hans E. Voktor ved samme universitet: Rektor blander roller, hun går i ledtog med snevre penge- og maktinteresser i regionen.**

**T**illiten til UiS som uavhengig institusjon kan svekkes. Leser vi av Voktors innlegg i Stavanger Aftenblad 7. april. Hans innspill – for ikke å si utbrudd – mot Næringsforeningen blir kommentert blant annet av Aftenbladet som mener han «drar diskusjonen ut i grøftekanten» med sine «parolepregete formuleringer». Hva kan skje med Universitetets grunnleggende verdier – økonomisk frihet, uavhengighet og rollen som samfunnskritiker – når rektoren beveger seg utenfor campus?

Men ingen har spurt hva som skjer med Næringsforeningens formål når en statsansatt kommer inn i styret i en interesseorganisasjon som de siste par tiårene har søkt å innta rollen som en «konstruktiv motoffentlighet».

## EN REKTOR

Rektor Marit Boyesen har fått gjentatt tillit fra sine kolleger som Universitetets øverste leder. Nå anklages hun av Voktor for å bryte Universitetets normer i sitt ledtog med «arbeidskjøpernes» interesser.

Den som vil utforske det ukjente, må gå nye veier. Da utfordrer en både det kjente i eget fagmiljø og forvaltning og byråkrati. Dette er kjernen i UiS' visjon. Slik har det vært siden universitetsprosjektet i Stavanger ble startet for rundt 50 år siden. Rogaland distriktshøgskole (RDH) ble bygd opp like mye på tross av Kirke- og utdanningsdepartementet som på grunn av. Da midlene ikke kom, innledet RDH samarbeid med næringslivet. Agent Richard Johnsen gikk spiss i arbeidet med å reise «universitetsbyggene» - godt hjulpet av gaver fra folk som Sigvald Bergesen d.y. Petroleumsfagene ble til gjennom tilsvarende allianser. Og da reformen for radio- og fjernsynsfagene kom på midten av 1980-tallet, ble Rogaland Mediesenter AS og TV-Vest AS etablert på universitetsområdet. Mediesenteret ledet arbeidet med utformingen av studier i journalistikk og fjernsynsproduksjon helt fram til ferdige studieplaner

Aftenbladet var en tett og avgjørende samarbeidspart slik at det var mulig å starte journalistutdanningen – et vekselbruk som var basert på tesen om «dialektisk humanisme»: Studentene skulle få praktisk erfaring parallelt med sine teoretiske studier. Så kom studiet i tv-produksjon i gang, blant annet ved hjelp av en større pengegave fra BP med TV-Vest som en praktisk øvingsenhet – det som skulle bli Voktors framtidige arbeidsplass.

Senere har blant annet Handelshøyskolen ved UiS kunnet bli til på en tilsvarende måte takket være store pengegaver fra oljeselskap, banker og fondsforvaltere her i regionen.

Vi ser altså en tydelig dreining i Norge fra den klassiske autonomitenkningen, mot et langt friere forhold til omverdenen. Stor økonomisk frihet har vært praksis ved engelske og amerikanske universitet. Oppdragsforskning var tidligere nærmest et fyord i visse akademiske kretser, mens det nå enkelte steder er en helt ordinær del av driften.

## REAKSJONER

I de nevnte sammenhengene blir insisteringen på Universitetets autonomi problematisk. Derfor ble Rogalandsforskning etablert tidlig på 1970-tallet – nå IRIS – som en selvstendig enhet, finansiert ved eksterne oppdrag, ofte gjennomført av ansatte ved RDH. Nå har tidene forandret seg, og det er slutt på de tidene da universitetsansatte kan sitte i sine elfenbenstårn og grave seg i navlen.

Rektor i Næringsforeningens styre burde i prinsippet ikke vært mer problematisk enn at det er eksterne representanter i de viktigste UiS-styrene. Næringsforeningen sitter for eksempel i styret for Hans E. Voktors Institutt for medier, kultur og samfunnsfag.

Sett i en slik sammenheng burde kolleger og studenter ved UiS ønske rektor lykke til med sin tilstedeværelse utenfor campus: «Jeg har sagt ja til valgkomiteén fordi næringslivet i regionen er strategisk viktig for UiS.» Her uttaler rektor Boyesen seg som rektor, mens hun samtidig understreker at hun går inn i styret som Marit Boyesen. Men det er UiS som er medlem i Næringsforeningen, med rektor som kontaktperson.

Da kommer reaksjonene, ikke bare fra Voktor, men også fra flere andre av hennes kolleger. Fra et overtydelig nei, til både tja og ja. Det mest overraskende er kanskje uttalelsen fra professor Bjørn Kvalsvik Nicolaysen «at ei rekke kollegaer ved UiS reagerer (...), men at det er få som vågar å seie ifrå». Utsagnet er intet mindre enn overraskende fra de ansattes egen tillitsvalgte i UiS-styret gjennom åtte år. Hvor er den uavhengige og kritiske institusjonen som Nicolaysen insisterer på? Styres deler av personalet ved UiS av en frykttkultur?

## OG EN REFLEKSJON

Siden universitet i Oslo ble etablert i 1811, har våre universiteter bygd på den så kalte tyske Humboldt-tradisjonen. Her har autonomiprinsippet vært rådende. Det tilsier at universitetene er selvstyrte. Ved innhenting av ny kunnskap til ny innsikt og erkjennelse er sannhetssøkingen idealet. Dette var en hovedsak under studentopprørene i 1968, og da dette slo innover landet vårt i 1969 som en brottsjø fra den store verden. I dette året ble RDH etablert – med et flertall av eksterne styremedlemmer.

Bare noen få år senere går myndighetene indirekte til angrep på den akademiske friheten med NOU 1973:23 Programbudsjettering. Alt skulle kunne måles og gis poeng – til dagens sinnrike og byråkratiske poengsystem. For poeng blir penger. Leverer ikke institusjonen forventete poeng for undervisning og forskning, kan penger bli trukket tilbake. Ved UiS skjedde det utrolige at sentrale språk- og kulturfag fra RDH-perioden ble lagt ned da høyskolen ble UiS.

Strekker ikke de statlige midlene til, åpner akademisk kreativitet for samarbeid med næringslivet. Graden av selvstyre vil altså være bestemt av statlige midler, mens samarbeidet med næringslivet langt på vei styres av nytteverdien av undervisning og forskning.

I denne verden sitter Hans E. Voktor med alt sitt samfunnsengasjement fortsatt i sitt elfenbenstårn. Vi skal ikke her bruke plass på å summere Voktors «paroler», til det er de ikke representative for andre enn ham selv. Vi skal likevel gi Hans E. Voktor ett poeng: Næringsforeningen er en interesseorganisasjon. Ingen stor nyhet – det står å lese i vedtektenes §1. Ved siste årsskifte hadde foreningen 1852 medlemsbedrifter med til sammen 5438 kontaktpersoner. I dette tallet inngår en rekke kommunale, fylkeskommunale og statlige virksomheter. Disse er i assosierte medlemmer som ifølge §2 har «rettigheter som vanlige medlemmer med unntak av stemmerett på generalforsamlinger». Slik sett må en stille spørsmål ved om det omdiskuterte valget av en statsansatt til foreningens styre er i samsvar med Næringsforeningens vedtekter og intensjonen bak disse.

## GÅR GREIT

Professor emeritus Jan Erik Karlsen mener at rollene som rektor og styrevervet i Næringsforeningen ikke går i hop: «men ved et moderne entreprenøruniversitet som UiS, mener jeg at det går greit». Karlsen har mange kolleger som ikke deler hans mening. Konflikten ved UiS og med Næringsforeningens vedtekter in mente ville den pågående striden kunne ha vært løst hvis UiS var invitert som fast observatør i Næringsforeningens styre – med tale- og forslagsrett, men uten stemmerett.

La konklusjonen være at vi alle burde være interessert i å diskutere hvordan «et moderne entreprenøruniversitet som UiS» skal forholde seg til resten av samfunnet. Må våre universiteter nå si farvel til Humboldt-tradisjonen og innse at tiden er inne til et mer pragmatisk forhold mellom academia og det øvrige samfunnet - slik den angloamerikanske universitetstradisjonen viser?



Aidan Aasbøe (left), Markus Berg Høyvik, Sabrina Tønning Geisler and Karen Lovise Linge Engen, all from Hetland videregående skole.

# Inspiration for Young Entrepreneurs

The four young entrepreneurs Aidan Aasbøe, Karen Lovise Linge Engen, Markus Berg Høyvik and Sabrina Tønning Geisler from Hetland videregående skole visited Houston and Galveston in March as part of the Stavanger Municipality's sister city exchange program for teenagers. - This was an amazing trip full of experiences we will be able to make use of in the future, the teenagers explain.



TEKST:  
RANDI MANNSØKER  
FOTO: INGER TONE ØDEGÅRD

- We are doing our final year of innovation and management at Hetland videregående skole and had the pleasure of being part of a group of 45 teenagers who visited Texas the first week of March, Aidan Aasbøe, Karen Lovise Linge Engen, Markus Berg Høyvik and Sabrina Tønning Geisler add.

The group of teenagers representing Stavanger came from a variety of schools and subjects, including sports, culture, culinary arts and entrepreneurship. For parts of the program the teenagers participated in joint activities, while other parts of the program was tailored to subject matter.

- Our program was focused on innovation and entrepreneurship. We gained knowledge and ideas which we

will continue to work on at Hetland videregående skole, the four say.

Technology and warm heart While in Galveston, the teenagers visited the UTMB hospital and were told about the MakerNurse program. They also visited Houston and Galveston Chamber of Commerce and heard about Junior Achievement, as well as going on company visits to Bernie's Burger Bus and Stavanger company Cyviz.



Karen Lovise Linge Engen (left.), Gina Spagnola, President Galveston Chamber of Commerce, Sabrina Tønning Geisler, Markus Berg Høyvik, Tone Busk, teacher at Hetland videregående skole and Aidan Aasbøe.

- Many people in the US are prepared to spend a lot of money on health related matters, and there is a great need for more health personell. Technology and a warm heart is the main focus in the UTMB program. The student representative also told us about the importance of being passionate about what you do, and being in the moment and present in different settings, this on a scale very different to what we are used to. There is fierce competition for university places, for jobs and for internships. Those who work hard and shine in their environments will be hand picked first. The intense competition to be a winner, to be the best is a very different mindset to the one we are used to in Norway, Aidan Aasbøe adds.

#### YOUNG ENTREPRENEURS

At the Chamber of Commerce in Galveston the teenagers were greeted in a real Texan manner including popcorn and lemonade. The Chamber told the group about a project aimed at helping youth with business startups, called 'Lemonade day'. The project is a national entrepreneurship program, where Galveston is leading the way to show the importance of business startups.

- More than 850 youths in Galveston are entrepreneurs on 'Lemonade Day'. They make their own lemonade and stands where they sell lemonade. In the weeks leading up to 'Lemonade Day' they learn how to start a business, setting themselves goals in regards to budget, finding investors and everything else related to running a business. Throughout the city youths are selling their own lemonade in their homemade stands. One success story is of a twelve year old boy who almost managed to get exclusive rights to sell lemonade at the

local farmers market. He set up three stands and made 25 000 dollars, Karen Lovise Linge Engen says.

The group from Stavanger also visited Junior Achievement in Houston. Junior Achievement can be compared to Young Entrepreneurs which we have in Norway.

- The young students participate in a game where one simulates being in charge of ones own financial situation. We got to work together with the American teenagers participating in Junior Achievement and became acquainted with the American culture. This became quite a bridge building exercise between our two groups, which indeed was the aim of President Eisenhower when he started the sister cities program right after WW2, Markus Berg Høyvik conveys.

#### A GREAT FINALE

The teenagers from Stavanger also visited Bernies Burger Bus and Stavanger company Cyviz. The latter creating tailored solutions within screen technology, enabling companies to meet globally within the same digital meeting room.

- It was exciting to hear how a Stavanger company has established itself in Houston and other locations around the world. There was also an amazing view from their office on the 17th floor, says Sabrina Tønning Geisler.

There was also a little down time in a busy schedule. They visited George Ranch, where one experiences life on a ranch in the early 19th century. The teenagers also had time for concerts and other activities before ending the visit with a visit to Guthrie Culinary School. The Stavanger Mayor, Christine Sagen Helgø, also attended the dinner at the school.

## INN EXPATS EVENTS IN MAY:

- 10.05 Workshop photography
- 12.05 Active 2016 – Hike with friends to Dalsnuten
- 18.05 Active 2016 – Fishing
- 24.05 Active 2016 – Kayak intro evening
- 26.05 Active 2016 – Walk long the Viste Coastline
- 27.05 HMS Seminar – Right and obligations at the workplace
- 29.05 Active 2016 – 7 nutsturen!
- 01.06 Science of Happiness!

[www.rosenkilden.com](http://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

- It was a great ending to a great week, the four agree.

Interesting web links:  
[juniorachievement.org/web/ja-set](http://juniorachievement.org/web/ja-set)  
[berniesburgerbus.com/](http://berniesburgerbus.com/)  
[galveston.lemonadeday.org/](http://galveston.lemonadeday.org/)  
[sister-cities.org/](http://sister-cities.org/)  
[utmb.edu/about/](http://utmb.edu/about/)

April 2016

1987

utlyste jobber



Det ble registrert 1987 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en økning på 28,5 prosent sammenliknet med samme måned i fjor, og også betydelig høyere enn i 2014. Trolig spiller en tidlig påske i år inn på tallene, men det er tegn til at situasjonen er litt lysere etter at også arbeidsledigheten har gått litt ned – for andre måned på rad.

|                              | apr.15      | apr.16      |
|------------------------------|-------------|-------------|
| Ledere                       | 17          | 21          |
| Ingeniør- og IKT-fag         | 97          | 76          |
| Undervisning                 | 223         | 283         |
| Akademiske yrker             | 69          | 91          |
| Helse, pleie og omsorg       | 436         | 520         |
| Barne- og ungdomsarbeid      | 74          | 109         |
| Meglere og konsulenter       | 29          | 22          |
| Kontorarbeid                 | 58          | 64          |
| Butikk- og salgsarbeid       | 111         | 123         |
| Jordbruk, skogbruk og fiske  | 8           | 9           |
| Bygg og anlegg               | 185         | 309         |
| Industriarbeid               | 76          | 125         |
| Reiseliv og transport        | 90          | 127         |
| Serviceyrker og annet arbeid | 66          | 99          |
| Uoppgått                     | 8           | 9           |
| <b>Totalt</b>                | <b>1547</b> | <b>1987</b> |

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.

# 4.000 besøkende siden desember

Mulighetsterminalen har hatt 4.000 besøkende siden oppstarten i desember og nå har de arbeidssøkende også mulighet til å delta på relevante arrangement i Næringsforeningen. – Jeg mener vi har lyktes med å skape en god møtearena for arbeidssøkende, sier prosjektleder Leif Andre Pedersen.



TEKST OG FOTO:  
EGIL HOLLUND

**M**ulighetsterminalen holder til i den tidligere utenriksterminalen på Strandkaia. De åpnet dørene like før jul.

Utgangspunktet for initiativet var å skape et møtested for arbeidssøkere med høy kompetanse fra hele Stavanger-regionen, uten at høyere kompetanse er et absolutt krav. Alle arbeidssøkende er velkomne. Nettverksbygging er et sentralt stikkord.

– Vår oppgave er å skape aktivitet for de arbeidssøkende, legge til rette for at de kan møte andre og gjennom det bli bedre rustet til å søke jobb. Det handler med andre ord mye om den psykososiale delen, nettverk og informasjon. Vi har ikke først og fremst som mål å være en formidler av ledige stillinger. Men vi ønsker å gi folk innsikt om markedet og situasjonen, forteller Pedersen.

Mest folk kommer det naturlig nok når det er aktuelle arrangementer. LinkedIn-kurs, CV-kurs, presentasjonsteknikk og informasjon for gründere og om arbeidsmarkedet er alle eksempler på aktiviteter ved Mulighetsterminalen. Så har de også Propellen, en scene der programleder Geir Arne Selvær inviterer aktuelle gjester.

– Hver dag er det morgentreff fra 08.00 til 10.00, for å hjelpe folk til å holde på faste rutiner og gi dem et sosialt treffpunkt, forteller Pedersen.

Og for dem som vil, er det faste turer i skog og mark.

## ARRANGEMENTER I NÆRINGSFORENINGEN

Det er Stavanger kommune, Greater Stavanger og NAV Rogaland som står bak Mulighetsterminalen. I tillegg har de nå inngått en avtale med Næringsforeningen, slik at de som benytter seg av tilbudet til Mulighetsterminalen – også har anledning til å benytte seg av Næringsforeningens møtearena.

– For de som benytter seg av muligheten, er det en veldig bra arena til å bygge nettverk med potensielle arbeidsgivere. Men skal de lykkes med det, er det ekstra viktig at de er



Vår oppgave er å skape aktivitet for de arbeidssøkende, legge til rette for at de kan møte andre og gjennom det bli bedre rustet til å søke jobb.

Leif Andre Pedersen

aktive og ikke introverte. Nettverksbygging er noe som man må ha et aktivt forhold til, påpeker Pedersen.

## FLEST KVINNER

Arbeidsledigheten i Rogaland har gått fra rundt to prosent til nesten fem prosent på et par år. Størst økning har det vært blant menn. Likevel er det flest kvinner som benytter seg av tilbudet ved Mulighetsterminalen.

– Den typiske brukeren vår er arbeidsledige kvinner fra oljenæringen som har vært ledige i mer enn åtte måneder. Faktisk er nærmere 80 prosent kvinner, de fleste fra 40 år og oppover, forteller Pedersen.

Han skulle gjerne hatt langt flere mannlige brukere også, men tror det handler om ulike behov hos kvinner og menn.

– Mange menn er kanskje fornøyde med å slå av en liten prat med naboen over hekken og kvinner prioriterer kanskje sosiale nettverk høyere. Men uansett tror jeg det er sunt for de fleste å sørge for at de er i aktivitet også som arbeidssøkende, enten gjennom oss eller på andre måter, sier Pedersen.

Etter tilbakemeldingene på Facebook å dømme, er det mange som setter pris på tilbudet. "Slik skal det være. Bra tiltak.", "Dette må du melde deg på" og "Jeg gleder meg til å se dere alle i morgen" er noen av kommentarene.

Er du i den situasjonen at du er arbeidssøkende, eller har du et innspill eller på annen måte ønsker å bidra, finner du mer informasjon på mulighetsterminalen.no – eller på prosjektets egne Facebook-sider.



Leif Andre Pedersen er prosjektleder for Mulighetsterminalen. Satsingen har hatt rundt 4.000 besøkende innom den tidligere utenriksterminalen, siden oppstarten for fire-fem måneder siden.

## NYTT OM NAVN



### ARNSTEIN TORSVOLL

Ny daglig leder i Creobox AS

Arnstein Torsvoll har en variert bakgrunn fra både det etablerte næringslivet og gründerbedrifter. Han har blitt ansatt for å lede Creobox gjennom en vekstfase og bidra til selskapets allerede gode kultur og økende kundemasse. Han sitter i styret i Næringsforeningen i Stavanger regionen og er med i ressursgruppen U37. Vi gleder oss over å ha han med på laget og til å dra nytte av kompetansen han besitter.



### STEFFEN MÆLAND

Ny salgsentusiast i Rogaland Kaffehus

Steffen er en ung glad gutt fra Stavanger 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 og ser frem til at kanskje akkurat du skal få besøk av vår nye entusiast.



### THOR OLE GULSRUD

Ny prosjektleder/senior rådgiver i IRIS

Thor Ole Gulsrud er ansatt i IRIS som prosjektleder for Norway Pumps & Pipes og senior rådgiver innen helseforskning. Gulsrud har lang erfaring både fra medisinsk teknologi og olje og gass. Han har doktorgrad innen datamaskinbasert deteksjon av brystkreft og jobbet i den forbindelse tett med radiologer ved Stavanger universitetssykehus (SUS). Forskningsarbeidet ble utført som en del av en førsteamanuensisstilling ved UiS. Gulsrud har vært forskningssjef for Boring og Brønn i SINTEF og før han startet i IRIS jobbet han i forsknings- og utviklingsavdelingen i det amerikanske selskapet National Oilwell Varco. Formålet med Norway Pumps & Pipes er å utvikle et tett faglig samarbeid mellom to ulike sektorer; medisin og oljeteknologi. Initiativtakerne er SUS, IRIS, UiS og Greater Stavanger. Disse skal i tett samarbeid med partnere fra næringslivet bidra til utvikling av nye og forbedrede produkter og tjenester innen helse og omsorg.



### PER ARILD KASTMANN

Ny innehaver i Per Arild Kastmann

Per Arild er utdannet fra Markedsføringskolen og BI. Han har lang ledererfaring fra handel, industri og konsulentvirksomhet. Hans spesialfelt er omstilling, strategi og forretningsutvikling. Kastmann har også Lean kompetanse.

## 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.

# Kvinner i flertall i Næringsforeningen



TEKST:  
STÅLE FRAFJORD

**N**æringsforeningen i Stavanger-regionen får fire nye kvinnelige styremedlemmer. En av dem er rektor ved Universitetet i Stavanger, Marit Boyesen. Flertallet i det nye styret er nå kvinner, for første gang i foreningens 180 år lange historie.

Boyesen får følge av Arna Smistad fra Måltidets Hus, Marianne Sørskår Torbjørnsen fra Aktiv Ryfylke og Berta Lende Røed fra Fuel it inn i det nye styret.

Det ble klart etter generalforsamlingen i Næringsforeningen i kveld. Alle fire ble valgt ved akklamasjon.

I tillegg består styret av Steinar Aasland (leder) fra Stream, Ådne Kverneland (nestleder) fra Kverneland Bil og styremedlemmene Bjørg Wigestrand fra Norconsult, Svein Ivar Førland fra Sandnes Sparebank og Arnstein Torsvoll fra CreoBox.

Valget av Marit Boyesen har skapt en viss oppmerksomhet etter at innstillingen fra valgkomiteen ble kjent på grunn av hennes rolle ved Universitetet i Stavanger. Boyesen har i en kronikk i Aftenbladet vist til at regionen står overfor en rekke utfordringer med behov for omstilling i arbeidslivet, tilrettelegging for vekst i antall eldre, og tilrettelegging for klima- og miljøvennlige energiløsninger.

## ÅPENHET

- Jeg har tro på at vi er tjent med at regionen kjenner enda bedre til universitetet, og at universitetet viser en større åpenhet mot regionen. Jeg vil som styremedlem i Næringsforeningen være oppnevnt som person, ikke som UiS' representant. Jeg vil likevel være bevisst på hvilke verdier jeg representerer, og at jeg ikke kan gå ut av rektorrollen selv om jeg er personlig oppnevnt.

Hun har samtidig vist til at UiS har ansvar for fire oppgaver: Utdanning, forskning, innovasjon og formidling.

- Vi skal levere kandidater med utdanning av god kvalitet og med relevans for de

sektorer og det arbeidsliv vi utdanner til. Vi skal levere forskning av mer teoretisk karakter og forskning som kan anvendes i praksis. De senere årene har det vært et økende fokus på innovasjon der nye ideer skal videreutvikles og bidra til at det skapes nye produkter, tjenester og virksomheter. I arbeidet med innovasjon og nyskaping er det blitt en mye sterkere kopling mellom universitet og arbeids- og næringsliv.

## MANGFOLD

Hun viser til at Næringsforeningen i Stavanger-regionen har en store bredde av medlemsbedrifter der både UiS, SUS og Lyse er eksempler på medlemmer blant et ellers stort mangfold av private og offentlige virksomheter (1852 medlemmer). To av tre av tre medlemsbedrifter er bedrifter med færre enn ti ansatte.

- I foreningens årsmelding understrekes det at Stavanger-regionen trenger en kunnskapsbasert utvikling og et kunnskapsgrunnlag for videre vekst. Også for Universitetet er det viktig å være en drivkraft i denne utviklingen, sier Boyesen.



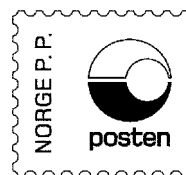
## Kurs og Konferanse i Fjellet Det Blå

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



...så mye mer enn du tror

Kontakt: 51 61 29 00, [post@byrkjedalstunet.no](mailto:post@byrkjedalstunet.no)  
[www.byrkjedalstunet.no](http://www.byrkjedalstunet.no)



## B-blad

Returadresse:  
Næringsforeningen i Stavanger-regionen  
Postboks 182  
4001 Stavanger

# 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](mailto:dale@stavanger-chamber.no)  
M: 920 54 779

RANDI MANNSÅKER, prosjektleder  
E: [mannsaaker@naeringsforeningen.no](mailto:mannsaaker@naeringsforeningen.no)  
M: 464 12 959



**NÆRINGS  
FORENINGEN**  
Cir kraft til vekst