

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 7 • 2016 • ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Kan leve av lavere oljepris

Oljeprisen er halvert, marginene er skviste, godt over 30.000 har mistet jobbene og effektivisering er førsteprioritet. Det har gjort at Statoil nå kan klare seg med 30 dollar lavere oljepris for at nye felt skal gå i pluss, utbyggingskostnadene er redusert med 16 prosent og letekostnadene med 30. Dette har skjedd siden ONS 2014.

side 6



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.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

23.08 Fagdag for solide kontrakter!

24.08 Hvordan blir Stavanger sentrum?

30.08 Hva er StartBANK for byggebransjen?

31.08 Young Professionals at ONS 2016

06.09 Digitaliseringsskolen I: Hva er digitalisering?

07.09 Tungenesmøtet



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

INN ACTIVITIES

09.07 Learn how to use map and compass

13.08 Trip to Pulpit Rock

24.08 INN Entrepreneur

09.09 Labour Market Update



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Frode Berge,

Trude Refvem Hembre

og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

Henrik Moksnes/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 22.

Redaksjonen avsluttet: 28. juli 2016

Innhold



ONS: Dette har skjedd med kostnadene 6

ONS: Leteaktiviteten må opp 10

ONS: Kan redusere med 50 prosent 12

ONS: Når oljebølgen slår inn over landet 14

ONS: Dette mener lokale politikere 18

ONS: 400 foredrag på fire dager 20

ONS: Regionstand og ONS YP 22

ONS: Karpe Diem skal sørge for folkefest 24

ONS: Årets ONS-kunstner 25

Nærmer seg Nordic Edge for andre gang 26

Digitalisering er helt nødvendig 30

Garelli om Brexit på Pulpit 32

LUNCH 34

Profilen: Hege Kverneland 36

Lær av de beste: De tenker på det utenkelige 40

Bedriften: Malm Orstad utfordrer seg selv 44

Nye medlemmer siden sist 48

Styrelederen 50

Energikomentaren 52

Spaltisten 54

Kilden 56

INN Expats 58

Bemanningsbehovet er økende 60

Nytt om navn 62



En næring å være stolt av!

ONS sin suksess skyldes at arrangementet har mange av de samme egenskapene som norsk oljenæring for øvrig: Sterkt fokus på teknologiutvikling og ressursforvaltning, kombinert med en imponerende evne til nyskaping og omstilling.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Jeg kjenner at den gode, sitrende ONS-følelsen er i ferd med å bre seg i kroppen. En følelse av forventning når Stavanger-regionen i disse dager nok en gang er vertskap for en av verdens aller største og viktigste møteplasser for energibransjen.

Når ONS siden starten i 1974 har utviklet seg til å bli en udiskutabel suksess, så skyldes dette selvsagt mange forhold. For egen del vil jeg særlig fremheve den konstante viljen og evnen til å tenke nytt, til å være i endring.

ONS har utviklet seg til å bli en verdensledende møteplass basert på tre pilarer: Utstillingsdelen som har vært bunnplanken fra dag én. Et myldrende skue av store og små selskaper som finner særlig stor nytte i å møtes i umiddelbar nærhet av en oljeproduserende sokkel som er blant de mest krevende i verden, og der utvinningen befinner seg på et tilsvarende høyt teknologisk nivå.

Konferansen er den andre pilaren, og dette er kanskje den delen av ONS som har blitt utviklet mest det siste tiåret. Temaet i år er talende nok «Transition», og en titt på programmet er intet mindre enn imponerende, med en blanding av toppsjefer fra flere verdensledende selskaper og spennende unge entreprenører fra bransjer utenfor oljeindustrien. I tillegg er det en styrke ved konferansen at den løfter fram viktige aktører fra fornybarnæringen. Vi husker godt Tesla-gründeren Elon Musk for to år siden. I år er futuristen Stefan Hyttfors og Seb Henbest fra Bloomberg Energy Finance blant dem jeg ser fram til å høre.

ONS-festivalen utgjør den tredje og «yngste» bærebjelken i ONS, og er en god illustrasjon på evnen til fornyelse. Festivalen byr på et imponerende kulturprogram, og har bydd på høydepunkter som heftige fyrverkerier, Kaizers Orchestra, gjenforening av September When og i år Karpe Diem. Dette er konserter og arrangementer som går for seg i Stavanger sentrum, og det er ingen tvil om at ONS-festivalen bidrar til å knytte ONS nærmere alle dem som bor i regionen, og som ikke er del av det som foregår i Forum-

området disse dagene. Det er tross alt det store flertallet.

Stavanger-regionen har all grunn til å være stolt av ONS, på samme måte som vi kan stå med ryggen rak i forhold til hvordan oljenæringen har utviklet seg siden midten av 1960-tallet. For noen uker siden (19. juli) kunne vi markere et symboltungt jubileum. Da var det nøyaktig 50 år siden «Ocean Traveler» startet boringen av den første letebrønnen på norsk sokkel. Et halvt århundre senere framstår vi som en oljenasjon som, i tillegg til å være teknologisk ledende, har utviklet det som sannsynligvis er det beste og mest transparente forvaltningsregimet i verden. Framsynte politikere har blant annet etablert et «oljefyrt» pensjonsfond som har passert en verdi av 7.000 milliarder kroner.

Det er lett å ta disse tingene for gitt, men det er på ingen måte noen automatikk i at rik tilgang på naturressurser er ensbetydende med velstand for folk flest. De som måtte være i tvil om dette kan jo ta en studietur til Russland, Nigeria eller Venezuela.

Samtidig er det ingen tvil om at årets ONS arrangeres i en tid da oljenæringen befinner seg i den mest krevende perioden på lenge. Oljeprisen startet nedturen for drøyt to år siden, og befinner seg i skrivende stund under 50 dollar fatet.

Prisutviklingen på olje er vanskelig å styre, men det industrien faktisk kan gjøre noe med er byråkratisering og galopperende kostnadsnivå. I Næringsforeningen har vi jevnlig dette temaet på dagsorden, og den utilslørte beskrivelsen av virkeligheten som medlemsbedriftene våre gir, kan grovt oppsummeres med at:

- Kostnadene har løpt løpsk, blant annet på grunn av overbyråkratiserte kontrollsystemer. Jobber som for noen få år siden krevde 2.000 ingeniørtimer, krever nå 20.000 timer, uten at kvaliteten på produktet (for eksempel en kompresjonspakke) har økt.

- Det er for mye proteksjonisme, og for mange «siloer» innenfor de ulike forret-

ningsområdene. Sterk ingeniørmakt krever sterk ledelse som kan skjære gjennom og som har handlingsrom til å ta beslutninger.

- Næringen må bli flinkere til å dyrke en «godt nok-kultur».

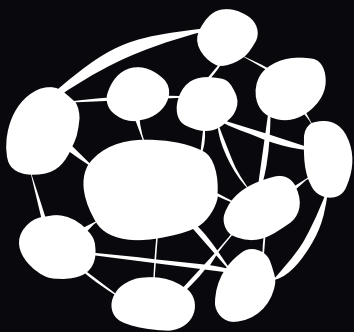
- Mye av forbedringsarbeidet de siste ti-årene har vært knyttet opp mot formelle standarder og prosedyrer. I dag er det ikke mangel på prosedyrer som er problemet, men snarere for svak forbedringskultur innad i selskapene, og for lite samhandling langs verdikjeden.

Heldigvis er nå bevisstheten og motivasjonen rundt behovet for kontinuerlig forbedring langt høyere. Det finnes mange eksempler på at kostnadene er på vei ned. Dette fikk vi tydelig demonstrert da vi arrangerte vår store Lean-dag i april. Her kunne selskaper som Total, Kaefer Energy Energy, Statoil og Weatherford fortelle om forbedringsprosjekter som har gitt inntil 70 prosent kostnadsreduksjoner.

Arbeidet med å redusere kostnadene er altså godt i gang, og vil fortsette med høy intensitet. Men dette alene er ikke nok til å sikre nye 50 gode år for oljenæringen. Jeg minner om at «bare» 46 prosent av de forventede utvinnbare ressursene våre er hentet opp. Resten ligger fortsatt i bakken og venter på at handlekraftige politikere skal sørge for at den nødvendige tilgangen til leting og utvinning blir gitt.

Rammevilkårene for oljeindustrien blir en viktig sak for Næringsforeningen fram mot stortingsvalget neste høst, og den 20. oktober inviterer vi til et eget møte om dette. Her vil Jonas Gahr Støre delta, sammen med andre sentrale personer fra regjeringen og næringen.

Det er grunn til å glede seg til ONS. I en krevende tid for oljenæringen, er det i tillegg lov til å være forsiktig optimist. Sentrale aktører som IKM-sjef Ståle Kyllingstad er blant dem som nå mener bunnen er nådd, og at bransjen går mot lysere tider. Det blir en spennende høst!



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.

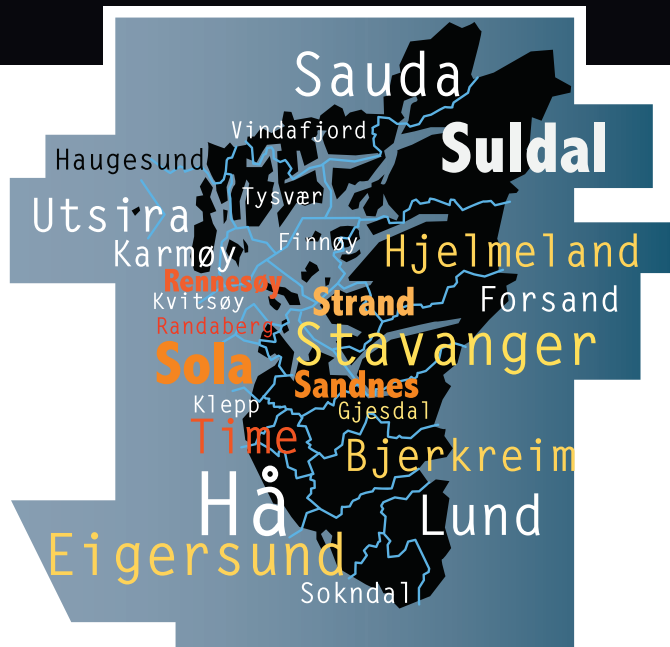
Næringsforeningen har 1.767 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, teknologi 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: Anne Bjerkelund Selvig. 957 24 255
abse@statoil.com



GJESDAL

Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no



JÆREN

Leder: Hans Kristian Aasland. Tlf: 920 66 625
hk@jerentreprenor.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: Herbjørn Tjeltveit. Tlf: 475 09 105
herbjorn.tjeltveit@lyse.no



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: Ole-Henry Slette. 915 87 410
ols101@handelsbanken.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@byggmestersoren.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 Wigestrand



Svein Ivar Forland



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad

PREIKESTOLEN FJELLSTUE

Velkommen til våre herlige rom og overnattingsmuligheter. Her finner du alt fra fjellstuens høye standard, til rimelige hostelalternativ med egne kokemuligheter.



MODERNE OG PRISBELØNT

Preikestolen fjellstue er hovedbygget, her finner du resepsjon, kafé, restaurant, konferanserom og 27 rom med privat bad med dusj og toalett. Fjellstua har åpent hele året og er kjent i Europa for nyskapende, framtidsrettet, miljøvennlig og universelt utformet arkitektur.



VANDRERHJEM MED ATMOSFÆRE

På Preikestolhytta kan vi tilby 2- og 4-sengsrom og sovesal. Rommene har vask med varmt/kaldt vann. Dusj og toaletter finner du i korridorene.

Det er også en koselig peisestue med nydelig utsikt over Refsvatnet. I tillegg er det et lite og enkelt gjestekjøkken.



HYTTA VED VANNET

Veslebu ligger idyllisk til ved vannet og har fem sengeplasser fordelt på to rom, et lite kjøkken og en stue med peis. Det er innlagt strøm, kun kaldt vann og snurreddass. Her er det også lov å ha med seg hund.



EN NATT I NATUREN

Nærmere kommer du ikke en natt under åpen himmel, uten å våkne med dugg i panneluggen. På VannCamp er stillheten stillere, lyset er vakrere og frokosten fra bålpannen smaker bedre enn noe annet sted.

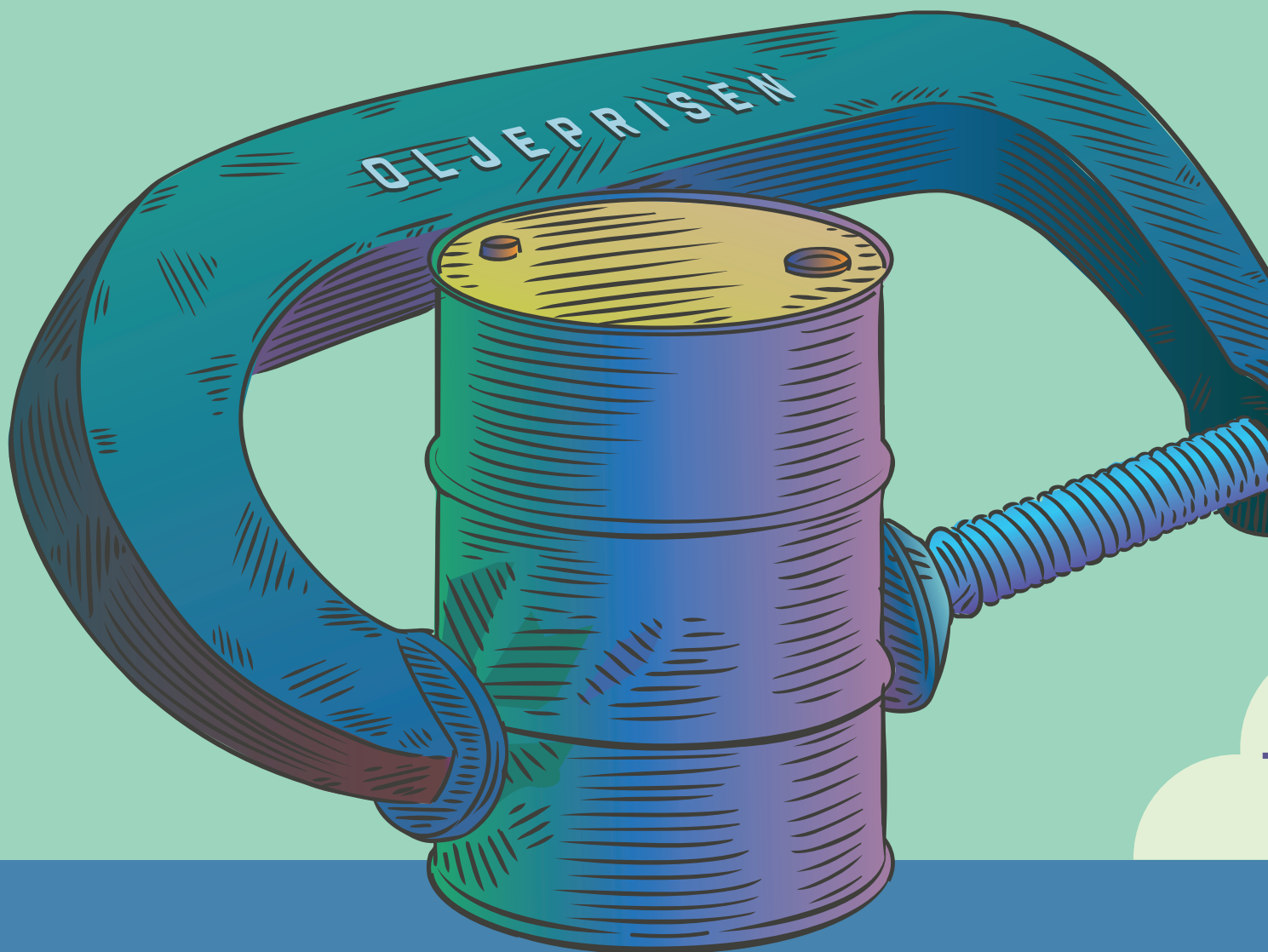
KONTAKTINFORMASJON
PREIKESTOLEN FJELLSTUE

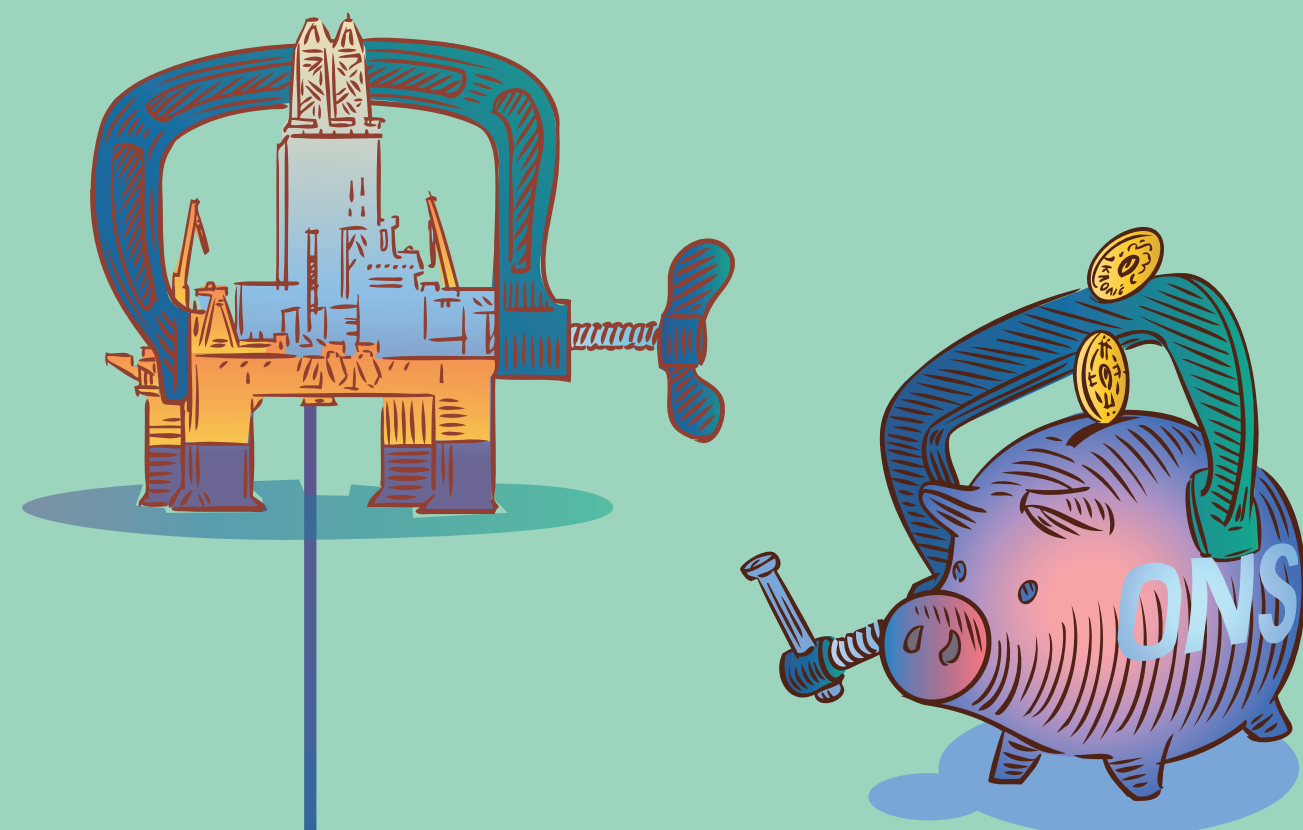
Tlf: +47 51 74 20 74
E-post: post@preikestolenfjellstue.no
www.preikestolenfjellstue.no

Dette har skjedd med kostnadene siden 2014



TEKST:
EGIL HOLLUND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND





Nye felt på norsk sokkel har blitt minst 16 prosent billigere å bygge ut siden sist gang Stavanger inviterte verden til ONS i 2014 og borekostnadene har gått ned med 30 prosent. – Det er en viktig og nødvendig omstilling for bransjen, sier Tore Guldbrandsøy i Rystad Energy.

- Det viktigste så langt har nok vært å gjøre ting enklere, mer effektivt og godt nok. Dette er effekter som er enkle å ta ut på kort sikt og som bransjen ikke evnet tidligere da oljeprisen var høy, sier Tore Guldbrandsøy.



- Nedgangen i kostnadene er betydelig og viktig for bransjen slik markedet er.

Tore Guldbrandsøy



Oppsigelsene og kostnadskuttene var allerede godt i gang i oljebransjen da ONS åpnet dørene 25. august 2014. For selv om oljeprisen fortsatt var over 100 dollar fatet, falt lønnsomheten i bransjen. Kostnadene måtte ned. To år senere og et sted mellom 30.000 og 40.000 færre årsverk i norsk olje- og gassindustri, har kostnadene gått ned betydelig. Det finnes ingen entydige tall over det totale kostnadsbildet i bransjen, men Rystad Energy er blant de som har best oversikt. Kostnadskuttene er ikke i snitt like store som nedgangen i oljeprisen, ifølge Rystad, men likevel betydelige. For enkeltfelt, som Johan Castberg, er kostnadene halvert.

- Break even-prisen for planlagte utbygginger på norsk sokkel er ned 16 prosent siden desember 2014, ifølge våre tall. Kostnadskuttene vi opererer med er nok noe lavere enn hva flere av oljeselskapene presenterer selv, men det henger blant annet sammen med at vi i utgangspunktet ikke estimerte like høye utbyggingskostnader som dem, sier Guldbrandsøy, som er sjef for i Rystad Energy i Stavanger.

Som en følge av dette trenger Statoil nå 30 dollar mindre per fat enn i 2013 for at nye utbyggingsprosjekter skal gå rundt.

På britisk side operer de med kostnadskutt for utbygginger i størrelsesorden 25 prosent, men fortsatt trenger de priser opp mot 60 dollar fatet for at mange av prosjektene skal være lønnsomme, ifølge Financial Times.

På norsk side er minst 12 av 18 planlagte prosjekter lønnsomme med en oljepris på rundt 50 dollar fatet nå, og det aller største av dem, Johan Sverdrup, trenger trolig ikke mer enn rundt 35 dollar for å gå i bordet. Innenfor boring er kostnadskuttene enda større. Her snakker vi om oppimot 30 prosent i snitt, ifølge Rystad.

- Nedgangen i kostnadene er betydelig og viktig for bransjen slik markedet er, påpeker Guldbrandsøy.

Statoil selv er også svært fornøyd med jobben bransjen har gjort siden 2014.

- Norske leverandører har gjort store forbedringer, effektivisert og redusert kostnader de siste årene, sier driftsdirektør Anders Opedal i Statoil.

Han fortsetter:

- Vi ser at norske leverandører vinner stadig flere kontrakter fordi de lykkes med sitt forbedringsarbeid og de fortjener honnør for måten de tar tak i utfordringene på. Johan Sverdrup er et godt eksempel. På det prosjektet har vi til nå tildelt kontrakter for nærmere 60 milliarder norske kroner. 70 prosent av disse har gått til leverandører

med norske fakturaadresser. Aker, Kværner og Aibel er blant leverandørene som har fått store kontrakter i sterk internasjonal konkurranse. Også mindre norske selskaper har vist at de er konkurransedyktige og får kontrakter.

HØY AKTIVITET

De totale investeringene på norsk sokkel i 2016 kommer ifølge Statistisk Sentralbyrå (SSB) til å ligge på i underkant av 166 milliarder kroner. Det er en nedgang på over 22 prosent siden toppåret 2014 – og skyldes både kostnadskutt og nedgang i aktiviteten. Til neste år skal investeringene ytterligere ned til vel 153 milliarder kroner, skal vi tro SSB. Likevel vil 2017 havne på nivå med 2011, som historisk sett ikke var lavt.

- Det er utvilsomt krevende tider for olje- og gassnæringen, men fortsatt svært høy aktivitet på norsk sokkel, sier informasjonssjef Maiken Ree i Norsk olje og gass.

Hun fortsetter:

- Eksempler som Johan Castberg-feltet, hvor man har klart å halvere kostnadene, viser at næringen er inne i en omstilling hvor man tenker mer effektiv organisering og drift. En slik kostnadsreduksjon på oppimot 50 milliarder kroner viser at selskapene, både oljeselskap og leverandørindustri, virkelig

Utbyggingskostnadene for Johan Castberg-feltet er redusert med nesten 50 prosent til et sted mellom 50 og 60 milliarder kroner. Foto: Harald Pettersen/Statoil



tar grep for å skape fremtidige lønnsomme muligheter på norsk sokkel.

KOSTNADSSKVIS OG EFFEKTIVISERING

Kostnadskuttene så langt handler ifølge Rystad om både forenklinger, standardiseringer, innovasjon, LEAN-prosesser og kutting av marginer.

- Det viktigste så langt har nok vært å gjøre ting enklere, mer effektivt og godt nok. Dette er effekter som er enkle å ta ut på kort sikt og som bransjen ikke evnet tidligere da oljeprisen var høy, sier Tore Guldbrandsøy.

vil kunne bidra til lavere kostnader, sier Guldbrandsøy.

Han tror også operatørselskapene er mer interessert i ny teknologi som kan bidra til å gjøre bransjen mer lønnsom.

- Samtidig er de ikke interessert i å ta for stor økonomisk risiko i en tid med dårlig cash flow, sier Guldbrandsøy.
- Kan myndighetene gjøre mer for å gi insentiver til økt risiko på norsk sokkel, som for eksempel reversering av skatteskjerpelsen fra 2013?
- Leterefusjonsordningen innført i 2005 har hatt vesentlig betydning og har vært

om vi i Norge med vårt høye salg av elbiler kan få et annet inntrykk, vil ikke alternative energikilder dominere etterspørselen etter olje og gass ennå – selv om gass har fått konkurranse av solenergi, vind og kull i Europa. Vi tror ikke det vil skje før tidligst etter 2030, sier Guldbrandsøy.

Når oljeprisen igjen stiger til et høyere nivå, ifølge Rystad innen 2020, forventer Guldbrandsøy at også kostnadsnivået på norsk sokkel vil øke igjen.

- Ja, dessverre tror jeg det vil skje. Er vi heldige, klarer vi kanskje å beholde fem prosent av de gevinstene vi ser nå. Kostnadsveksten vil komme igjen noe forsinket etter at oljeprisen tar seg opp igjen, sier Guldbrandsøy.

Han forklarer det slik:

- Det handler om at oljebransjen er preget av mange fagdisipliner med høy kompetanse. Det er et ekspertvelde som er vanskelig å argumentere imot. Alle vil være best mulig. Dersom ekspertene ser at noe er mulig å få til, er det vanskelig å si nei selv om det er kostnadsdrivende.

Opedal ser også at dette er en utfordring som ligger der, men som bransjen må forsøke å unngå.

- Sammen med våre leverandører jobber vi for å få til effektivisering som gir varige forbedringer. Dette mener vi gir mest forutsigbar aktivitet og skaper grunnlag for lønnsomhet uavhengig av fremtidige oljeprissvingninger. Det er viktig å huske at vi hadde et for høyt kostnadsnivå også før oljeprisen falt. Derfor må vi fortsetter vårt forbedrings- og effektiviseringsarbeid også når markedet balanseres og prisene kommer tilbake, sier Opedal.

Vi kan gjerne håpe og tro at vi denne gangen har lært og vet hva som skal til for å holde kostnadene nede, men Guldbrandsøy er pessimistisk dersom tidene igjen vil tillate høyere kostander.

- Bransjen må fortsette å jobbe med det de kan påvirke, som forenklinger og gjøre ting raskere. Skal dette få langsiktig effekt, må vi også utvikle og ta i bruk nye teknologiske løsninger som kan møte konkurransen fra skiferolje i USA.

- Nå er nok timingen inne for å se på og diskutere rammevilkårene for bransjen.

Tore Guldbrandsøy

Det er heller ikke til å stikke under en stol at en rekke leverandører har havnet i en kostnadsskvis der marginene er presset til det ytterste.

- Riggmarkedet er nesten totalt ødelagt sett fra riggeiers side, men sett fra oljeselskaperens side får en både lavere rater samt betydelige effektivitetsforbedringer, påpeker Guldbrandsøy.

Fortsetter markedet å preges av lave oljepriser, vil også kostnadskuttene fortsette, men det vil nok ikke skje i samme tempo som fra 2014 til 2016, tror Guldbrandsøy.

- De enkleste grepene er tatt. Noen riggkontrakter skal fortsatt reforhandles til nye priser, men det er grenser for alt. Skal leverandørene fortsatt tjene penger, kan de ikke kutte i ratene i samme grad som det som er gjort siden 2014. Nå må det tenkes mer langsiktig, tror Guldbrandsøy.

Opedal i Statoil påpeker at både operatørene og leverandørindustrien opererer i globale markeder.

- Vi er avhengig av at vi lykkes i internasjonal konkurranse. For at vi skal klare å skape aktivitet, verdier og ringvirkninger fra norsk sokkel i fremtiden må vi utvikle en enda mer konkurransedyktig industri. Da må vi fortsette arbeidet med å effektivisere, forenkle, standardisere og industrialisere arbeidsprosesser og prosjekter i årene som kommer. Vi har felles interesse av at vi får til dette, sier Opedal.

Da handler det blant annet om teknologisk utvikling.

- Så langt etter at nedgangen startet i 2014, har vi ikke har vi ikke ennå sett store teknologiske gjennombrudd av betydning, som for eksempel horisontale brønner, men det jobbes med mye spennende rundt om som tar tak i enkeltbiter som samlet

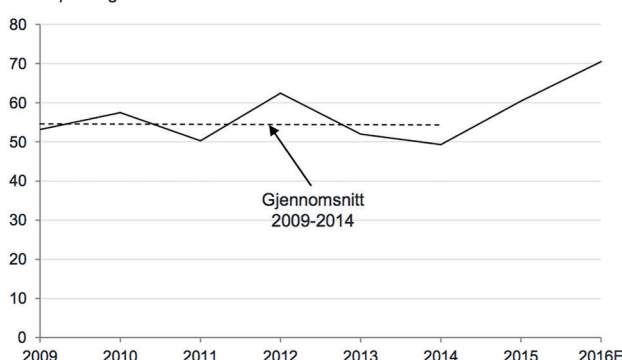
viktig for de funn som er bygget ut i senere tid. Men jeg er ikke så overrasket over skatteregimet og det fiskale ikke har vært diskutert mer etter at nedgangen startet i 2014. Det handler nok om at bransjen har sett at kostnadene har vært veldig høye og at det har vært konsensus om behovet for en nedkjøling. Men nå er nok timingen inne for å se på og diskutere rammevilkårene for bransjen, tror Guldbrandsøy.

TILBAKE DER VI VAR

Men taktskiftet i aktiviteten på norsk sokkel og en ny vekst i investeringene vil ikke først og fremst komme som følge av kostnadskutt og effektivisering, ei heller insentivordninger fra myndighetene, tror Rystad og Guldbrandsøy. Det vil komme som en følge av høyere oljepriser. De forventer at oljeprisen vil begynne å stige allerede neste år, og regner det ikke som usannsynlig at vi ser 100 dollar fatet igjen i 2020.

- Vi ser fortsatt på oljemarkedet som sykklisk. Verden har ikke kommet dit hvor behovet for olje og gass er fallende. Selv

Borehastighet per aktiv boret dag norsk sokkel 2009-2016
Meter per dag



Dette diagrammet viser effektivitetsforbedringen innenfor boreaktiviteten på norsk sokkel.

Kilde Rystad Energy og Oljedirektoratet.



Norge har også et skatteregime som støtter opp om leteboring, som igjen er viktig for å opprettholde aktivitet på lang sikt.

Nick Butler

- Prisene vil være volatile de kommende årene, men jeg ser ingen tegn til en substansiell heving før 2020, sier Nick Butler. Butler er en av foredragsholderne under ONS 2016.

- Leteaktiviteten må opp

- Leteaktiviteten i Nordsjøen må opp for at aktiviteten ikke skal begynne å falle, sier den britiske energirådgiveren og Financial Times-kommentatoren Nick Butler. Han er imidlertid mer bekymret på vegne av framtiden til britisk sektor enn den norske.

Butler er en av foredragsholderne på ONS 2016. Han er professor med tilknytning til King's College i London, var tidligere spesialrådgiver for statsminister Gordon Brown, styreleder ved Cambridge Centre for Energy Studies og har bakgrunn fra BP, blant annet som viseadministrerende direktør for strategi og utvikling. Butler er bekymret for utviklingen i Nordsjøen etter det kraftige oljeprisfallet. Ikke minst er han bekymret for nedgangen innen leteboring. På norsk sokkel er investeringene i leteaktivitet redusert fra oppimot 28 milliarder kroner i 2013 og 2014, til et nivå på vel 20 milliarder kroner i 2016, ifølge Statistisk sentralbyrå. I 2015 ble det boret 56 letebrønner på norsk sokkel, omtrent samme nivå som i 2014. På britisk side ble det kun boret 13 brønner i

fjor, og du må tilbake til 2008 for å finne et år med mer enn 50 brønner boret.

- Investeringer som ble besluttet før oljeprisen begynte sitt fall i 2014, blir fullført. Men det er få nye prosjekter som startes og liten leteaktivitet. Det gjør at produksjonen kan begynne å falle skarpt fra neste år, jobber vil forsvinne og betydelige olje- og gassressurser som kunne vært utviklet, vil bli liggende i grunnen, sier Butler.

Han tror ikke at en betydelig heving av oljeprisen skal komme som en reddende engel for bransjen de kommende årene. - Prisene vil være volatile de kommende årene, men jeg ser ingen tegn til en substansiell heving før 2020. Volumet av ny og ekstra tilførsel fra Russland og Irak er veldig sterk. Samtidig ønsker Iran å returnere til markedet. Etterspørselssiden er mer begrenset. Behovet for olje i OECD-landene er flat eller fallende og den kinesiske etterspørselen øker ikke like mye som forventet. Derfor tror jeg på priser rundt 50 dollar de neste årene, sier Butler.

KOSTNADSKUTT ESSENSIELT

For at bransjen skal opprettholde aktivitet, tror Butler derfor at kostnadskutt og nye tekniske løsninger er essensielt.

- Men kostnadskutt kan ikke foregå i det uendelige. Nye og mindre felt er ikke rimelige å utvikle. Derfor kan teknologisk utvikling få mye å si, og har også hjulpet på allerede for å redusere nivået for lønnsomhet fra rundt 80 dollar før oljeprisfallet, til under 60 dollar nå, påpeker han.

Men han tror myndighetene også må stille opp, ikke minst på britisk side.

- Britiske myndigheter har forbedret skatteregimet, noe som har vært nødvendig men ikke nok. Det viktige nå er å sørge for ny kapital som kan støtte opp under ny

utvikling. Slik prisene og lønnsomheten er nå, er det få prosjekter som betaler mye skatt uansett, så en ytterligere skattereduksjon vil ikke bety mye. Jeg tror myndigheten derfor må tenke mer kreativt og heller vurdere etablering av et investeringsfond som kan støtte opp under fortsatt aktivitet. Jeg tror det vil være lønnsomt med tanke på sysselsetting, energisikkerhet og maksimering av de olje- og gassressurser som kan utvikles, sier Butler.

ANNERLEDES PÅ NORSK SIDE

Butler er ikke like pessimistisk på vegne av norsk sektor. Han peker på at norske olje- og gassreserver er mye større enn de britiske, og at norske myndigheter har vært flinkere til å tenke langsiktig.

- På norsk side har man klart å gjøre funn som kan utvinnes selv om oljeprisene er lave. Norge har også et skatteregime som støtter opp om leteboring, som igjen er viktig for å opprettholde aktivitet på lang sikt, påpeker han.

Han fortsetter:

- Den britiske tilnærmingen siden 80-tallet har vært å overlate utvikling til privat sektor. Det har ført til en mer volatil utvikling, siden private selskap responderer hurtigere til markedsendringer. Begge tilnærminger fungerer bra når oljeprisene er høye, men den britiske private tilnærmingen gjør aktiviteten mer sårbar når markedet er svakt. Så dersom ikke britiske myndigheter klarer å løse utfordringen med å opprettholde aktiviteten i et langt og mellomlangt perspektiv, ser han framtiden til britisk olje- og gasssektor som svært usikker, og betydelig mer usikker enn utsiktene på norsk side.

/NESTE STOPP: Fjordpiren/ ca 7.000 m² / interessert?

DESTINO © www.destino.no



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

LEDIG AREAL: ca 7.000 m² kontorer ledig fra høsten.



OM FJORDPIREN

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



TRANSPORT ER ENKELT

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



BUSINESS & PLEASURE

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

**/MAKE BUSINESS
A PLEASURE/™**



HINNA PARK

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

www.hinnapark.no

- Kan redusere med 50 prosent

West Group sitter på en boreteknologi som kan redusere borekostnadene med så mye som 50 prosent. – Det er litt trist at dette nå tas først i bruk på landrigger, og ikke offshore på norsk sokkel, sier administrerende direktør Odd Børge Skjærseth.



West Group er i gang med fullskala testboring ved den nye riggen på Ullandhaug. I forbindelse med ONS skal de fjernstyre testboringen på Ullandhaug fra messeområdet på Tjensvoll.

Du ser det svært så synlige beviset på West Groups teknologi ved siden av IRIS sin Ullrigg på Ullandhaug. I fjor ble den 55 meter høye West Rig reist ved siden av for å kunne gjennomføre fullskala testing av boreteknologien til West Group. Testingen pågår nå for fullt, og i forbindelse med ONS skal de fjernstyre testboringen på Ullandhaug fra messeområdet på Tjensvoll. West Group kaller teknologien sin for Continuous Motion Rig (CMR). Enkelt fortalt dreier det seg om at flere boreroboter gjør hele boreoperasjonen helautomatisk. Samtidig sørger robotene for alt kan pågå kontinuerlig, i og med at borerørene skøytes sammen uten at boringen stopper opp. Systemet reduserer borekostnadene med 30 til 50 prosent alt avhengig av kompleksiteten i boreoperasjonen, ifølge beregninger gjort av selskapet selv og eksterne aktører.

- Det aller viktigste er at vi kan gjennomføre kontinuerlig boring. Det senker tidsbruken betydelig, samtidig som det reduserer problemer som oppstår under boring siden CMR gir kontinuerlig sirkulasjon og trykkontroll. I tillegg er teknologien mer miljøvennlig, i og med at den sørger for lavere energibruk og utslipp, forteller Skjærseth.

Tilbake i 2013 fikk West Group prisen "Spotlight on new Technology" i forbindelse med OTC i Houston, for sin CMR. Statoil, Shell og Conoco Phillips er med på laget i forbindelse med utviklingen og byggingen av testriggen på Ullandhaug.

I KOMMERSIELT BRUK

Continuous Motion Rig er nå i ferd med å bli tatt i bruk kommersielt på

verdensmarkedet. Dette skjer i samarbeid med den internasjonale riggoperatøren Nabors Industries.

- Nabors er verdens største landriggoperatør. Vi inngikk en avtale med dem tidligere i år, et samarbeid som vil gjøre det mulig for vår teknologi å komme til anvendelse i alle internasjonale markeder, inkludert Saudi-Arabia og Sør-Amerika. Det hadde vært vanskelig for oss å komme inn på disse markedene på egen hånd, sier Skjærseth.

Skjærseth skulle gjerne sett at norsk sokkel var først ute med å ta i bruk en teknologi som kunne gjort offshoremarkedet mer konkurransedyktig. Samtidig er det naturlig at landmarkedet er første steg, tatt i betraktning størrelsen, lavere kostander og langt flere rigger i operasjon enn hva som er tilfellet offshore.

- Men siden vi jobber med en teknologi som er svært kostnadseffektiv, og som ikke bare reduserer borekostnadene, men også investeringskostnadene, tror jeg vi kommer raskt i gang i offshoremarkedet også, sier Skjærseth.

50 DOLLAR

Skjærseth tror at norsk sokkel må venne seg til en lavere oljepris, også på sikt, og tilpasse kostnadene deretter.

- Dersom ikke offshoremarkedet klarer å halvere kostnadene i forhold til 2014, vil det være vanskelig å konkurrere med oljeproduksjon på land i årene som kommer. Et slikt mål kan ikke nås bare med å redusere rater. Da må det mer effektive operasjoner til, og vi må ha med teknologien. Vi må kunne leve med en

oljepris på under 50 dollar, noe jeg ikke synes det er nok fokus på, sier Skjærseth. Han trekker fram SkatteFUNN, en skattefradragtsordning for foretak som driver forsknings- og utviklingsarbeid, samt Innovasjon Norges IFU-prosjekter og Forskningsrådets tilskuddsordning DEMO2000, som spesielt viktige i forhold til å bidra til utviklingen av ny teknologi. For selv om lavere oljepris har økt oljeselskapenes interesse for alt som kan bidra til lønnsomhet, er investeringsviljen lav.

- Nå er det viktig at myndighetene jobber sammen med bransjen og ikke skjærer ned på investeringsmidler i forskning offshore, og at alle ansvarlige forstår at oljeindustrien er noe vi skal leve av i mange år. Et eksempel på feil tankegang er når Innovasjon Norge ikke definerer vår boreteknologi, som har potensiale i seg til å halvere miljøavtrykket og utslippene i forbindelse med boring på norsk sektor, som en miljøteknologi, påpeker Skjærseth.

- Har det tatt lenger tid enn du først regnet med å komme dit dere er per i dag med Continuous Motion Rig?

- Det tar normalt 10 til 12 år å nå kommersialisering for en såpass omfattende teknologi som det vi holder på med. Vi startet i 2009, så vi er godt i rute, sier Skjærseth.

Ser du godt etter, vil du kanskje få med deg når han og West Rig testbore på Ullandhaug. De skal i løpet av det kommende året blant annet bore en 1500 meter lang brønn for å teste ut teknologien og verdipotensialet i tiden som kommer.



KUN 5.800,-/MND INKL. MVA UTEN INNSKUDD*



THE NEXT
100 YEARS



HELT NYE BMW X1 – 100 YEARS LEASING EDITION

For 100 år siden startet BMW jakten på kjøregleden. Vi feirer med 100 Years Edition leasingkampanje med BMW Service Inclusive serviceavtale 3år/40.000 km, automatgir og mye utstyr inkludert:

- LED frontlykter
- Navigasjonssystem
- Ryggekamera
- Sport Line
- Rattvarme
- Takrails (sorte)
- Parkeringssensor bak
- Cruise Control
- Lyspakke
- Aut. avblendbart sladrespeil
- Justerbare bakseter
- Originale BMW vinterhjul

Velkommen til prøvekjøring!



Bavaria

Bavaria Stavanger

www.bavaria.no

T: 51 96 50 00

Fabrikkveien 36-38, 4033 Stavanger

*Bilpris kr 555.950,-. Etabl.gebyr kr 5.488,-. Totalpris kr 214.288,- vil variere med rentenivået. 3 års bindingstid, total kjørelengde 30.000 km. Årsavgift pluss mva tilkommer. Tilbudet gjelder kun xDrive 18d automat. Forbruk bl. kjøring: 0,39-0,66 l/mil, CO₂-utslipp: 104-152 g/km. Bildet kan avvike fra tilbudte modeller.

Når oljebølgen slår inn

Oljeprisen har alltid gått i bølger. Problemet er at enhver bølge har en nedtur. Er det noe regionen kan eller bør gjøre med det?



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Så lenge arbeidsdelingen i den økonomiske politikken i hovedsak er som nå, er svaret nei. Det er nesten ingenting kommuner og fylker kan gjøre for å dempe en lokal boom slik oljen har gitt opphav til i Rogaland, sier økonom og forsker i Statistisk Sentralbyrå (SSB), Ådne Cappelen.

I likhet med de fleste økonomer Rosenkilden har snakket med mener Cappelen at markedet regulerer seg selv – på godt og vondt.

- Men kanskje bør lokalpolitikere, næringsliv og borgerne være mindre aktive som lobbyister for å få mest mulig til regionen når tidene er gode, sier Cappelen.

SSB-forskeren er en av flere som peker på muligheten for å bygge opp regionale fond i ekstremt gode tider til bruk i dårligere.

- Det er høyst uvanlig i Norge at store kommuner tenker slik. Men lykkes man i å skape større kommuner på Nord-Jæren, ville den storkommunen kunne ha mulighet for å gjøre det. Man kunne forsøke å bruke de få elementene man har



Ådne Cappelen (Foto: DF-Westerberg/kolonihaven.no)

i kommunal beskatningsrett til å legge inn noe større progressive elementer i eiendomsbeskatningen. Det er mulig dette er ulovlig eller helt umulig å gjennomføre politisk, men nåværende regjering argumenterer for at det skal bli mer demokrati ved store kommuner så kanskje det ikke er umulig å se for seg økt kommunalt selvstyre på flere områder, sier Cappelen.

SYKLISKE

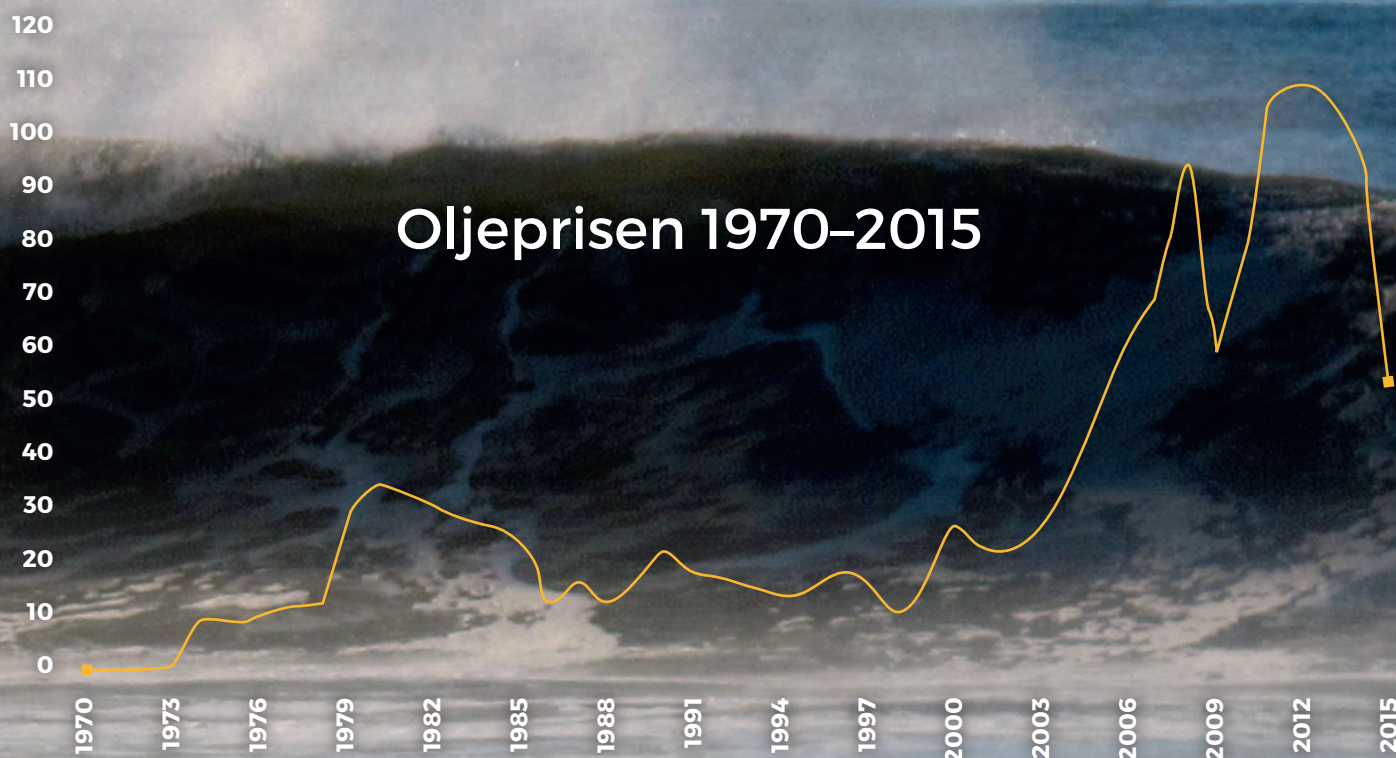
Prisen på Brent-olje går i sykluser, eller bølger. For 40 år siden var oljeprisen i snitt

12,80 dollar fatet. Prisen steg jevnt og trutt og nådde en foreløpig topp i 1980 på 36,83 dollar. Så gikk det bratt nedover. Åtte år senere var snittprisen 14,92. Så fulgte en lang periode fram til årtusenskiftet med mindre svingninger fra 14,74 på det laveste til 20,45 på det høyeste, før gullalderen for alvor startet. Fra 2001 steg oljeprisen fra 23,74 dollar fatet til 109,08 i snittpris i 2012 – med unntak av finanskrisetåret 2009. I 2014 gikk det utforbakke igjen. Fra en snittpris på 105,47 til dagens nivå på rundt 50 dollar fatet. Hva bør regionen lære av det?

- Min tanke rundt dette er at man kanskje vil dra en lærdom som varer i fem år. Deretter er det tilbake til gamle "synder". Uttrykket manns minne synes å strekke seg til rundt fem år. Det virker å være den menneskelige faktoren. Jeg tror med andre ord at saker og ting vil fortsette å være sykliske også i kommende år, sier Torbjørn Kjus, oljeanalytiker i DNB Markets.

ALDRI TILBAKE

- En tilsvarende lang 15 års periode som vi opplevde fra 2000-2014 vil vi trolig aldri få tilbake, sier professor i petroleumsøkonomi ved Universitetet i Stavanger, Klaus Mohn.



over landet



Torbjørn Kjus, DNB Markets.

Han tror fortsatt at markedet vil svinge, men på et annet nivå enn de vi har opplevd de seneste to tiårene. Han begrunner det med flere forhold.

- For det første innebærer produksjon av skiferolje i USA større stabilitet i pris. Produksjonskostnadene indikerer et prisintervall på 60-80 dollar fatet. For det andre stiger kostnadene på sokkelen generelt sett. De største og mest lønnsomme funnene er bak oss. I perioden med høy oljepris klarte vi å bygge ut felt som plutselig ble lønnsomme som følge av høy oljepris. Nå begynner ressursbanken å bli tom. For det tredje er energi- og klimaperspektivet annerledes. Politikk og priser skal legge til rette for vesentlig mer renere energi i framtiden enn i dag. Det vil dempe etterspørselen etter olje, sier Mohn.



Klaus Mohn, UiS.

UTVIKLING

Historisk følger de fleste grafene over utviklingen i Stavanger-regionen kurven for prisen på Nordsjøolje. I perioden 2003-2012 hadde Stavanger en vekst i innbyggertallet på 16,4 prosent. I 2012 utgjorde innvandringen nær 50 prosent av befolkningsveksten. Kvadratmeterprisen for en bolig i Stavanger var i januar 2003 kr 13.600 kroner. Ti år senere var prisen nær tredoblet til 39.800 kroner. Frem til 2005 var inntektene i Oslo og Stavanger omtrent like og hadde noenlunde samme stigningstakt. Fra 2005 økte inntekten mer i Stavanger enn samtlige byer. Mens Stavanger hadde den høyeste ledigheten blant de største byene i 2000, hadde kommunen den desidert laveste i 2011.

Den kraftige veksten i regionen som følge av høy oljepris har satt sitt preg på



Rune Dahl Fitjar, UiS.

det meste. Dermed blir også nedturen større når bølgetoppen er over i en region der olje og gass utgjør en stor del av næringsgrunnlaget.

TYNGDEKRAFTEN

Professor i Innovasjonsstudier ved UiS, Rune Dahl Fitjar, har forsket på vilkårene for omstilling i regioner, og har vært opptatt av betydningen av å ivareta et mangfold av økonomiske aktiviteter nettopp for å gjøre seg mindre sårbare for kriser og nedgangstider.

- Men jeg er usikker på i hvilken grad dette er regulerbart. Politisk har det vært relativt stor oppmerksomhet rundt behov for omstilling og flere ben å stå på gjennom hele oppgangstiden. Det har vært flere forsøk på å fremme dette. Man møter

imidlertid noen økonomiske tyngdelover som gjør det svært vanskelig å bygge opp andre næringer selv om det er politisk vilje til dette, sier Fitjar.

Han har blant annet sett på betydningen av beslektet mangfold, som betyr at regionen har mange ulike aktiviteter som bygger på beslektet kunnskap. Dette anses i internasjonal litteratur å øke omstillingsevnen i regioner.

- I Rogaland ser vi imidlertid at aktiviteter som er beslektet med oljenæringen har hatt problemer i oppgangstidene og gradvis forsvunnet. Ettersom lønnsnivået i oljenæringen er så mye høyere, har de høyest utdannede og mest produktive medarbeiderne fra næringer som bygger på oljebeslektet kompetanse til stadighet forlatt andre næringer og gått til oljenæringen. Dette forsterker avhengigheten av olje, sier Fitjar.

SPELISERING

Ettersom inntektene og verdiskapingen har vært mye høyere i oljenæringen, er dette vanskelig noe som offentlig politikk kan kompensere for. Fordelen er at i den grad disse beslektede bedriftene fremdeles finnes i regionen, vil kompetansen nå kunne gå motsatt vei.

- Så har man samtidig også hatt noen typer offentlig politikk som bygger opp under spesialisering, eksempelvis klyngeprogrammene. Nasjonalt tror jeg tankene om spesialisering har fått dominere litt for mye, mens diversifisering og betydningen av mangfold har fått for lite oppmerksomhet, sier Fitjar.

Han viser til at spesialisering som idé er sentralt blant annet i diskusjoner om eksellens, både i forbindelse med omstruktureringen i forskningssektoren og senest i Innovasjon Norges strategi for fremtiden.

- Dette kan bidra til å forsterke avhengigheten av enkelt næringer og øke sårbarheten for konjunktursvingninger og nedgangstider. For oljenæringens del er likevel dette som forklaringsfaktor klart underordnet betydningen av de økonomiske tyngdekraftene som den høye oljeprisen har skapt, sier Fitjar.

DRIVENDE

Da oljeselskapene begynte å kutte i 2013, slo det umiddelbart ut på boligpriser og befolkningsveksten. Ett år senere - da oljeprisene raste fra høsten 2014, gikk det raskt nedover med det meste - bortsett fra arbeidsledighetstallene.

Titusener innenfor olje- og gassindustrien er oppsagt eller permittert, all fokus i industrien har ligget på kutt i kostnader. Muligens har bølgen stabilisert seg for denne gang. Men hva skjer om oljeprisen når nye høyder om noen år?

- Jeg tror ikke oljeselskapene vil makte å holde fullstendig igjen dersom vi skulle få en tilsvarende og lang periode med høye

oljepriser. Markedskraftene er ubønnhørlige. Noe har man lært, men spørsmålet er hvor lenge det varer. Lærdommen har ofte en begrenset holdbarhet, sier Mohn og støtter oljeanalytiker Torbjørn Kjus i at manns minne er en menneskelig faktor og et relativt begrep - ikke minst i en sykklisk oljeindustri.

KOMMUNEØKONOMI

Professor i samfunnsøkonomi ved Universitetet i Stavanger, Ola Kvaløy, er også opptatt av hva kommunene i regionen har eller burde ha lært, og hvordan man vil takle et eventuelt nytt oppsving.

- Oljeindustrien har brukt krisen til å effektivisere og til gjøre nødvendige nedbemanninger. Hvis vi får en ny oljeboom vil nok industrien til å begynne med forsøke å være mer disiplinert og holde kostnadene nede, men en langvarig boom vil nok ganske sikkert gi samme lønns- og kostnadsgalopp som sist. Spørsmålet er hvordan kommunene i regionen vil takle en ny oppgang. Forrige boom ble brukt på prestisjeprojekter. Når skatteinntektene nå svikter, merkes det bedre enn det burde. Hadde kommunene hatt bedre økonomi kunne de brukt de dårlige tidene til å ruste seg opp med høykompetent arbeidskraft. Det ser det ikke ut som de har lagt seg opp penger til. Vil nyrikdommen prege kommunene også ved neste boom, eller vil de bruke handlingsrommet på bedre barnehage, skole og omsorgstjenester? Tiden vil vise, sier Kvaløy.



Ola Kvaløy

PETROMANIA

Simen Sætre er journalist i Morgenbladet og har forfattet flere bøker, deriblant "Petromania" som kom ut i 2010. Boken er basert på reiser til en rekke oljestater i verden. I boken viser han hvordan oljeøkonomien forandrer statene - endringer innbyggerne selv har vanskelig å få øye på.

Langvarige og høye oljepriser har ført til at Norge og Rogaland spesielt utviklet klare fellestrekk med utviklingen i klassiske oljestater som Kuwait og Oman, mener Sætre.

- Boom-bust-sykluser hører jo all oljeøkonomi til, fordi man er så avhengig



Simen Sætre

av prisene, som svinger ekstremt. Staten har som kjent forsøkt å sikre seg mot det ved hjelp av oljefondet, men det holder jo ikke fullt ut, og kan ikke forhindre konsekvensene regionalt. Så kunne man unngått det ved hjelp av lavere utvinningstempo, men det er jo blitt valgt bort politisk. Dermed blir det slik det blir, sier Sætre.

PRIVATE OLJEFOND

Han mener all erfaring tilsier at mange jobber i oljenæringen kan gi god lønn på kort sikt, men plutselig forsvinne.

- Kanskje må man være mer bevisst på at det er slik det fungerer, og innrette seg deretter. På individuelt nivå betyr det vel da at den som går inn i næringen bør innrette seg med sitt eget, private "oljefond", legge penger til side når det går godt, for å ha noe å falle tilbake på hvis man plutselig skulle miste jobben. Det samme gjelder regionale myndigheter. Skattegrunnlaget kan skyte i været noen år, og så plutselig falle vekk. Men det virker veldig naivt at denne nedturen skulle komme overraskende på noen. Da har man ikke satt seg noe inn i hvordan en oljeøkonomi fungerer, sier Sætre.

INGEN KONTROLL

Sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank, Kyrre Knudsen, peker på at vi har liten og ingen kontroll over hverken oljepris, verdensøkonomi og finansmarkeder, men mener likevel at vi kan påvirke hvordan vi tilpasser oss.

- Skulle vi få en ny langvarig periode med svært høy oljepris, er det for det første viktig å ha med oss lærdommen om at ting svinger - både opp og ned. Ingen trær vokser inn i himmelen. Neste opptur må brukes godt ved å bygge robusthet, slik at man har noe å tære på i nedgangstider og kan benytte de muligheter som oppstår. Dette gjelder både for regionen, bedriftene og privatpersoner, sier Knudsen.

Han viser til at Stavanger-regionen historisk har hatt høy avhengighet av råvarer og enkelt næringer som sild, brisling, skipsfart, skipsbygging - og olje i nyere tid.

- Vi vet at oljesektoren svinger. Ideelt sett skulle vi hatt et oljefond på regionnivå for å kunne motvirke dette, men det er lite sannsynlig å få til. Oljeavhengigheten avtar nå med oljenedgangen, men vil igjen kunne øke med høyere oljepris. Da blir det viktig å ha to tanker i hodet samtidig. Både gi gode



Neste opptur må brukes godt ved å bygge robusthet, slik at man har noe å tære på i nedgangstider og kan benytte de muligheter som oppstår. Dette gjelder både for regionen, bedriftene og privatpersoner.

Kyrre Knudsen

rammevilkår for oljeoppgangen, men minst like viktig blir det å fortsette det arbeidet som nå pågår med nye muligheter og bidra til at regionen får flere ben å stå på, sier Knudsen.

VIDEREUTVIKLE

For å dempe de økonomiske svingningene i regionen er det derfor viktig å ha fokus på å videreutvikle deler av økonomien som er mer stabile, mener Knudsen.

- Det omfatter både offentlig sektor, samt de som går bedre med lavere oljepris, først og fremst eksportbedrifter og turisme fordi lavere oljepris normalt gir svakere krone. Bergen har vært ganske gode på dette, og nyter nå godt av et mer diversifisert næringsliv og lavere arbeidsledighet enn Stavanger, sier Knudsen.

Han mener en ny langvarig vekstperiode vil kunne bidra til en ny lønns- og kostnadsspiral.

- Det er i utgangspunktet krevende, men det er to forhold vi kan påvirke. Det ene at vi som region tar imot og inkluderer arbeidsinnvandrere og studenter på en god måte. God tilgang på arbeidskraft utenfra vil dempe lønnspresset. Moderate boligkostnader vil ha samme effekt. For tiden er det større tilbud enn etterspørsel av boliger i regionen. Dette, sammen med det offentlige myndigheters fokus på tilrettelegge tilstrekkelig med tomter, vil bidra til at boligprisutviklingen trolig blir moderat selv i en situasjon med ny oljeopptur, sier Knudsen.



Kyrre Knudsen



NÆRINGSTOMT PÅ JÆREN?

Hå kommune har nye næringstomter klare for salg fra Sirevåg i sør til Nærbø i nord.

Det er også ledige sjøbutomter for fiskere og annen sjørettet næring i Sirevåg.

Ta kontakt med Hå kommune på telefon 51 79 30 00 eller se www.ha.no/naring for mer informasjon.



ME LØFTER I LAG



Dette mener lokale politikere



PER A. THORBJØRNSEN (VENSTRE):

- Spesielt oljenæringen skal vi være glad for ble regulert tidlig. Jeg tror fortsatt på reguleringer i form av konsesjoner og vi må vurdere dagens ordninger med statlig støtte i letefasene. Men reguleringene må primært være internasjonale.

- I utviklingen av nye arbeidsplasser, nye næringer har det offentlige en rolle og viktig funksjon som tilrettelegger. Derfor er arbeidet med Greater Stavangers strategiske næringsplan den viktigste noensinne. Både lokale, regionale og statlige føringer kan påvirke markedet. Men jeg tror nok at om vi skulle få et helt nytt robust næringsbein å stå på er det markedet selv som har stått for nyvinningen.

- Lærdommen i et historisk perspektiv er at et ensidig næringsliv en dag ikke blir så enerådene. Da

sliter en nasjon, en region, en kommune. Det er når det er oppgang vi må legge til rette for et mangfold. Vi må - når alle piler peker oppover - også legge til rette for flere næringer. Vi kan nok til en viss grad dempe oppturer og nedturen.

- Jeg tror på et samspill mellom det politiske og næringslivet. Vi i det offentlige kan legge til rette i form av næringstomter, utvikle gode klyngeområder, lage gode strategiske næringsplaner som er forpliktende for en hel region, bidra med støtte til innovative miljøer, og vi kan føre motkonjunkturpolitikk. Men jeg er redd for at dersom oljeprisen hadde holdt seg høy, ville vi som politikere sittet rimelig stille i båten. Det er vel slik at det må en krise til for at endringer skal skje.



CECILIE BJELLAND (ARBEIDERPARTIET):

- Erfaring har vist oss at markedet er en dårlig herre, men kan være en god tjener. Markedet for olje og oljeprodukter er ikke i en særstilling og nettopp Stavanger-regionen har fått erfare at store svingninger i markedet gir store utslag i folks hverdag.

- Jevn og forutsigbar tilgang til nye leteareal er nødvendig for å sikre langsiktig og stabil utvikling av de beste feltene, både i et klimaperspektiv og når det gjelder lønnsomhet. Men samtidig må vi også legge til rette for at andre næringer har gode vekstvilkår.

- I mange år har vi visst at vi er for ensidige, at vi er sårbare når vi står så tungt på «oljebeinet». Likevel er lite blitt gjort og nå er det på tide at vi satser også på andre næringer. Det er ingen trylleformel for hvordan vi gjør dette, men langsiktig, strategisk arbeid. Som å sette av gunstige næringsområder spesielt rettet mot andre virksomheter, sette mål sammen for å få og bygge attraktive forskning- og utviklingsoppgaver eller legge til rette for at innovatører og gründere vil bruke Stavanger som «testområde» for sine nye produkter.

- Penger på bok til dårlige tider er alltid klokt, men om dette skal være i form av et «regionalt oljefond» eller ved å bygge opp fond og en god kommuneøkonomi kan diskuteres. Hvem har ikke lest et eventyr eller en fabel om å sette av penger i gode tider til å møte de dårlige? Dessverre er det vanskelig å sette ut i praksis når prestisjeprojekter og «utbyggingssyken» tar politikerne.

- I etterkant er det enkelt å peke på at Stavanger gikk i samme fellen som Nederland, omtalt som den «hollandske syken». Inntektene i gode tider ble satt av til stadig dyrere prestisjeprojekter. Lite og ingenting ble gjort for å stimulere andre næringer i en krevende oljealder. Derfor gikk vi rett i kutt på over 280 millioner i kommunens budsjetter bare i 2015 og 2016 da skatteinntektene sviktet. Derfor har vi også bygget oss inn i dyre prosjekter å drifte og Stavanger må nå ta en større ryddejobb, som for Forum-området for å sikre at prosjekter kan stå på egne bein og bringe verdier til regionen.



CHRISTINE SAGEN HELGØ (HØYRE):

- Utfordringene vi har i denne regionen knyttet til fall i oljepris er de samme utfordringene oljebyer internasjonalt har. Olje og gass er råvarer som handles og prises globalt.

I Norge er de fleste virkemidlene organisert på nasjonalt nivå avstemt i større grad etter hva som er det beste for Norge enn for en enkelt region. Regionalt og lokalt finnes det få virkemidler som kan virke som en «kursendrende» faktor på en syklisk markedsendring.

Stavanger kommune styrker satsingen på næringsutvikling og skal være en aktiv tilrettelegger for at regionen skal beholde og skape nye arbeidsplasser. Vi har et offensivt budsjett med en egen lokal tiltakspakke på 26 millioner i tillegg til regjeringens tiltakspakke på 77 millioner, og et disposisjonsfond på rundt 300 millioner. Behovene for å bevare og skape nye arbeidsplasser, legge til rette for ny bruk av eksisterende kompetanse og sikre nye

næringsveier for regionen og fortsatt tiltrekningskraft er avgjørende for fortsatt høy verdiskapingssevne.

- I tider hvor arbeidsledigheten har vært minimal er det krevende å få andre næringsområder til å vokse. I et nasjonalt perspektiv burde det nok vært satset enda mer på forskning og innovasjon.

- Olje- og gassnæringen er i kontinuerlig omstilling og Norge og Stavanger har etablert en unik stilling i dette markedet siden aktiviteten startet. Men vi må erkjenne at den er syklisk i minst like stor grad som eksempelvis mineralutvinning og fiskeoppdrett.

Suksessoppskriften vår har alltid vært et tett samspill mellom næringsliv, akademia og kommunen. Det har gitt resultater og det skal vi fortsette med. Vi har utviklet verdensledende teknologi som kan anvendes på andre områder, vi har kompetanse, internasjonal orientering og en sterk dugnadsvilje.

Børre Lobekk
DAGLIG LEDER

Lie CNC har skiftet navn til Nordic Steel.

Navneendringen markerer en enda sterkere satsing på selskapet.

Nordic Steel er en av Rogalands skarpeste virksomheter innenfor avansert platebehandling og sertifisert sveis. Vi jobber med stål, i alle fasetter. Hos oss er alt mulig. Det er kundene våre som har gjort oss til det vi er i dag. Det er de som stadig vekk utfordrer oss, ber oss komme med med faglige innspill på

konstruksjon såvel som ferdig løsning. Noen ganger snakker vi om store, sveiste konstruksjoner som det bare skal lages en av. Andre ganger går det i mindre deler det skal produseres tusenvis av. Variasjonen og mangfoldet i det vi gjør er med på å utvikle oss som bedrift. Klart vi er stolte av å få være en del av det.

Tlf: 46 90 00 00 - Orstadvegen 128A, 4353 Klepp stasjon,
post@nordicsteel.no, www.nordicsteel.no

 **NORDIC STEEL**
part of great solutions

KONFERANSEN



400 foredrag på fire dager

Konferanseprogrammet på ONS 2016 teller mer enn 400 foredrag på fire dager og kan skilte med toppnavn som Shell-sjef Ben van Beurden, Citigroup-sjef Douglas MacKenzie og tidligere CIA-topp John McLaughlin. – ONS 2016 blir mer omfattende og en viktigere internasjonale møteplass for bransjen enn noen gang tidligere, sier administrerende direktør Leif Johan Sevland.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Arets hovedtema for ONS er Transition, eller på norsk overgang. Det vil naturlig handle om de omstillinger og utfordringer bransjen står overfor. Hvordan skape lønnsomhet når oljeprisen er mer enn halvert siden sist gang de møttes i Stavanger?

- Hensikten med temaet Transition er å få til en nyttig debatt om overgangen til en ny normalsituasjon i bransjen, sier Sevland. Konferanseprogrammet er ikke mindre enn imponerende. Vi har allerede nevnt Shell-sjef Ben van Beurden, Citigroup-sjef Douglas MacKenzie og tidligere CIA-topp John McLaughlin. Vi kan i samme åndedrag dra fram Ryan M. Lance, CEO i ConocoPhillips, Alex Schneider, CEO i Lundin Petroleum, Catherine MacGregor, Schlumberger-sjef i Europa og Afrika, Sir John Scarlett, tidligere MI6-sjef, Lord

Browne, styreleder i L1 Energy og Eldar Sætre, toppsjef i Statoil. Listen er lang, svært lang.

- I 2010 talte konferansedelen av ONS 88 foredrag. Denne gangen passerer vi altså 400. Det sier noe om utviklingen. Vi er stolte over hva vi har fått til. Det er også konferansedelen som gjør at vi er blitt stedet der toppledelsen fra verdens energibransje møtes, påpeker Sevland.

ROBUST FRAMTID

For ONS er konferansedelen svært viktig for å skape en robust framtid og sørge for å stadig være aktuell internasjonalt – også på lang sikt.

- ONS er både en utstilling og en handelsplass, den andre foten handler om innhold og kunnskap. Vi vil ha et innhold på konferansen som gjør at folk kommer uansett hva som skjer i verden. Dette gjør også utstillingen mindre sårbar for konjunkturrendringer, sier Sevland. Og det er mange år siden ONS bare handlet om olje og gass. Fornybar har for lengst gjort sitt inntog, både på messeområdet og ikke minst som tema på konferansen.



- Hensikten med temaet Transition er å få til en nyttig debatt om overgangen til en ny normalsituasjon i bransjen, sier Leif Johan Sevland.

- Alle energiformer er til stede og vi tilbyr et program med en bredde og et nivå jeg ikke har funnet noe annet sted i verden, og til en pris som er svært konkurransedyktig internasjonalt, påpeker Sevland.

HALVE STORTINGET

Foruten den nye markedsvirkeligheten og framtidens behov for energi og renere energi, er sikkerhetsutfordringene i verden et av temaene. Nytt av året er også egne tekniske sesjoner som vil gå mer i detalj på

hvilke løsninger det er viktig å gripe fatt i framover.

Tiden der resten av Norge, i alle fall det offisielle Norge, ikke helt fikk med seg betydningen og størrelsen på ONS, er også definitivt forbi. I år forventes det at et betydelig antall stortingsrepresentanter vil ankomme Stavanger disse dagene. I tillegg har fire statsråder, inkludert statsminister Erna Solberg, meldt sin ankomst, sammen med samtlige parlamentariske ledere på Stortinget og en rekke representanter fra de ulike departementene.

- Du kan trygt si at det offisielle Norge stiller opp. Vi er ikke langt unna et stortingsmøte i Stavanger, fastslår Sevland. Totalt regner ONS-generalen med at besøkstallet vil gå noe ned i forhold til de vel 90.000 besøkende i 2014, mye på grunn av situasjonen i bransjen.

- Det er vanskelig å si, men alt mellom 60.000 og 90.000 er mulig. Men det viktigste for oss er at alle som er relevante kommer. At vi samler den gode gruppen, sier Sevland.

Mye tyder på at han og resten av ONS vil lykkes med det, denne gangen også.



Ryan M. Lance



John McLaughlin



Catherine MacGregor



Ben van Beurden



Lord Browne



Sir John Scarlett



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS



Odd Terje Sirekrok
Revisor og Aut. regnskapsfører

Else Berit Helgø
Regnskapsfører

Unni Kallesten
Regnskapsfører

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

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

TVERRFAGLIG KOMPETANSEHUS

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

**Vi gir deg
KONTROLL**

Besøk Næringsforeningen på ONS!



Også denne gang er Næringsforeningen, Greater Stavanger og Region Stavanger på stand, sammen med lokalt næringsliv. Her fra ONS 2014.

Næringsforeningen er på plass under ONS 2016, sammen med Greater Stavanger og Region Stavanger.



TEKST:
FRODE BERGE

Næringsforeningen, Greater Stavanger og Region Stavanger samarbeider om en felles regional ONS-stand: Greater Stavanger Pavillion.

Her vil 21 regionale aktører stå samlet for å markedsføre en spennende og mangfoldig Stavanger-region. Blant selskapene som deltar er: Norway Pumps & Pipes, Sandnes Tomteselskap, Wellcem og GeoPlayGround.

- ONS er en meget viktig arena for å markedsføre regionen som attraktiv, og

en utmerket anledning til å vise seg frem for potensielle kunder både nasjonalt og internasjonalt sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Han oppfordrer alle til å komme innom standen for en enestående lokal ONS-opplevelse.

Du finner oss på Greater Stavanger Pavillion Stand 711, Hall 7. Følg oss på Facebook for oppdateringer og informasjon.

Våre medlemmer på ONS

Her har du oversikt over Næringsforeningens medlemsbedrifter som stiller ut på ONS 2016.

Autronica Fire and Security AS
Avito
Base Property
Bavaria Stavanger AS
BI Norwegian Business School
Bilfinger Industrial Services AS Norway
Bjørnson
Organisasjonspyskologene
BP Norge AS
Bureau Veritas
C6 Technologies AS

Cameron
Capgemini
Ciscoa
ConocoPhillips Skandinavia
DEA E&P Norge AS
Det norske oljeselskap
DNB Bank
DNV GL AS
Dwellop AS
Edison Norge AS
ENGIE E&P Norge AS

Eni Norge AS
EVRY
ExxonMobil Exploration and Production Norway AS
Fire Protection Engineering AS (FPE)
Fishbones AS
FMC Technologies
Frontica
GE Oil & Gas
GMC Limited
GOE-IP AS

Greater Stavanger
Halvorsen Group
HitecVision AS
Holta & Håland Safety AS
IK-Norway
IKM Consultants
IKM Hydraulic Services
IKM Mooring Services
Innovation Norway
Interwell
iPax Mat
John Dahle Skipshandel AS
KCC Power System AS
Kuehne + Nagel AS
Kufpec Norway AS
Lanne Elektriske Verksted AS
Lyse AS

Nyttig møteplass for unge med framtidstro

ONS YP handler mye om framtidstro på vegne av bransjen, om å utforske framtidige jobbmuligheter, og å bygge personlige nettverk.

Derfor har ONS og Næringsforeningen de siste ti årene samarbeidet om et eget nettverksarrangement for unge i energibransjen, «Young Professionals». Denne møteplassen har vært en suksess, og inneholder en kombinasjon av faglig påfyll, gode nettverksmuligheter og velsmakende mat og drikke.

Atmosfæren er avslappet og utgjør en perfekt ramme for å bli kjent med andre i bransjen. Møteplassen er særlig nyttig for deg som er i et tidlig stadium av jobbkarrieren, og har lyst til å utvide det personlige nettverket ditt. Her vil du garantert treffe framtidige kolleger!

Selv om dette er et arrangement med løs snipp, legges det opp til et spennende faglig program. Gründerne Berta Lende Røed og Nils Henrik Stokke vil være blant innleiderne.

Berta Lende Røed har gjort braksuksess med sitt FuelBox-konsept, et kortspill designet for å styrke de menneskelige relasjonene i både familier og bedrifter. Nils Henrik Stokke har lang erfaring som entreprenør, og er en av grunnleggerne av Innovation Dock.

Berta og Nils Henrik har dermed svært gode forutsetninger for å inspirere andre til å bygge og vedlikeholde personlige nettverk i jobbsammenheng.

ONS YP-arrangementet er rettet mot de under 35 år, og avvikles onsdag 31. august kl. 16.00-20.00 i Stavanger Forum. Merk! Billetten gir også tilgang til ONS-utstillingen hele dagen den 31. august. Her får dere unektelig god valuta for pengene!



Her er gründer Max Gouchan i aksjon under ONS YP-arrangementet i 2014.

Maersk Oil
Management 4 U
Marine Technologies LLC
Mento
MRC Global Norway AS
MRC Teamtrade
Multiconsult ASA
National Oilwell Varco
Navtor
Norsea Group AS
Norske Shell
Oceaneering AS
Offshore Systems
OMV
ONS Foundation
Optimera AS
Origo Solutions AS

Petoro AS
Phoenix Trading AS
Rambøll Oil & Gas
Region Stavanger BA
Rogaland Kaffehus AS
Rosenberg WorleyParsons
Roxel AS
Rystad Energy AS
Safer AS
SAR AS
SAS
Schlumberger Information Solutions AS
Semco Maritime AS
Siemens Oil & Gas
SINTEF
Smed T. Kristiansen AS

Statoil ASA
Stavanger Chamber of Commerce
Stavanger Forum - internt
Sulzer
Suncor Energy Norge AS
Techconsult Møre
Tess AS
The Norwegian Petroleum Directorate
Toolserv AS
TOTAL E&P NORGE AS
TRAC Oil & Gas
Tranberg AS
TS Group AS
ULMATEC Pyro
UNITECH Offshore AS

Universitetet i Stavanger (EVU)
Visco AS
VisuRay AS
VNG Norge AS
Watech AS
Wellcem
Wintershall
Wood Group
Zoaring
Øglænd System AS
Øgreid Eiendom

** Vi tar forbehold om at det kan ha kommet til flere utstillere etter at listen ble produsert, og/eller at det kan være uoverenstemmelser i data-baseoverføringer, som gjør at listen kan være ufullstendig.*

Karpe Diem skal sørge for folkefest

ONS Festivalen arrangeres i år for 12. gang. Denne gang er det Karpe Diem som setter punktum og skal sørge for folkefest i Vågen – før alt avsluttes med det tradisjonelle fyrverkeriet.



ONS-konserten med Karpe Diem er gratis. Alle ONS-deltakere og hele regionens befolkning er velkommen til konserten og til å besøke gjestebyene i Vågen



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

ONS var tidlig ute i å forstå verdien av kultur i forbindelse med arrangementet. Kulturfestivalen er med på å forsterke ONS og er avhengig av næringslivet for å lykkes.

- Det er flott at kulturnæringen ser verdien av et samarbeid med øvrig næringsliv, sier festivalsjef Tonje Skålevik.

Hun påpeker også viktigheten festivalen har som nettverks- og møteplass.

- Jeg håper at byens befolkning og næringsliv besøker gjestebyene og bruker denne unike møteplassen.

ONS-deltakerne fortsetter nettverksbyggingen og business-samtalene i mer sosiale rammer utover ettermiddagene og kveldene i paviljongene og båtene i Vågen. Festivalen er også åpen for regionens befolkning – det er fri entré og gjestebyene kan tilby sine matspesialiteter til en rimelig pris.



Den lokale hiphop-duoen Kriminell Kunst varmer opp for Karpe Diem.

GJESTEBYER

Under årets festival, tilbys regionens befolkning en smakebit fra følgende steder og virksomheter som har store telt og hager langs Strandkaiaen: Houston, Aberdeen, Esbjerg, Torshavn, Kristiansund-regionen, Nord-Norge, Telemarks-regionen, Lister-regionen, Florø, FMC Technologies, Apply, PetroMedia og Danske Bank. Ny av året er Frankrike med eget gjestetelt.

KARPE DIEM PÅ HOVEDSCENEN

ONS-festivalen har vært godt besøkt i alle år. Fra den spede begynnelsen i 1992, til rundt 20.000 publikummere på ONS-konsertene de senere årene

- Hver ettermiddag og kveld har festivalen et bredt og spennende kulturtilbud. Onsdagen 31. august blir det gateløp, Run for fun, hvor Kjetil André Aamodt skal løpe. Det blir mat og underholdning i målområdet i sentrum, og ballonger og mye kjekt for barn. Dette er et familiearrangement som er åpent for alle. Etter gateløpet er det oppvarming med den lokale hiphop duoen Kriminell Kunst som en forsmak før Karpe Diem. Det blir storslått avslutning med fantastisk fyrverkeri sponset av byens utesteder og hoteller.

- Det er viktig at byens befolkning og næringsliv besøker gjestebyene og får med seg mye av det som skjer under ONS-festivalen. Her er alle velkommen! sier Skålevik med et stort smil.

ONS Festivalen tilbyr tre kvelder med kulinariske opplevelser, musikk og underholdning fra inn- og utland. Alle kan komme og høre norske og internasjonale artister i Vågen.



Årets ONS-kunstner

Marit Victoria Wulff Andreassen har den prestisjetunge rollen som årets ONS-kunstner.

Tema for årets oljemesse er "Transition", dette er også tema for Andreassens ONS-prosjekt Future Dreams.

- Når noe går fra å være en ting til å bli noe annet, skjer det alltid noe spennende. Dette interesserer meg, sier Andreassen.

Hun har arbeidet fram en serie tegninger som nå produseres i skilt-format og som under ONS-festivalen vil bli vist utendørs i Vågen og på utstillingsområdet på Stavanger Forum. Tegningene inneholder elementer av natur og kropp og beskriver drømmeaktige sekvenser og forvandlingsprosesser.

ONS-kunstneren er regnet som en av våre fremste norske tegnere. Hun er innkjøpt til flere offentlige og private samlinger og har deltatt i flere internasjonale utstillinger. Over 11.000 besøkte hennes separate utstilling Through The woods i Stavanger Kunstmuseum i fjor. Kunsten vises som oftest i gallerier.

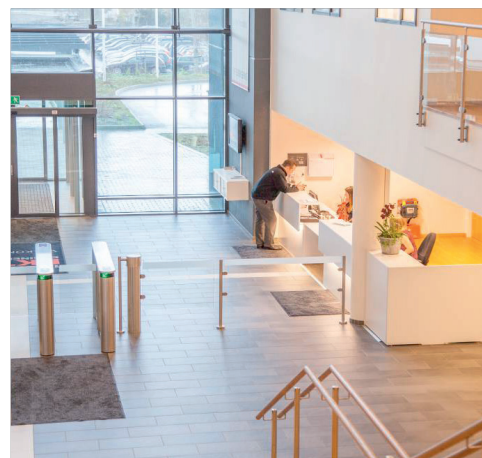
Fire av de fem kunstverkene vil bli auksjonert bort etter ONS. Inntektene skal gå til TV-aksjonen der Røde Kors i år er mottaker.

- Som kunstner har jeg vært vant til å gjøre alt selv. Man utvikler seg til å bli en slags totalentreprenør. Gjennom å være ONS-kunstner får jeg tilgang til kompetanse jeg selv ikke har og god hjelp til ulike deler av produksjonsprosessen. Det er luksus for meg, sier Andreassen. Den sympatiske kunstneren gleder seg til ONS. Det gjør vi også.



Marit Victoria Wulff Andreassen er årets ONS-kunstner. Årets tema er Transition. Hun stiller ut fem kunstinntallasjoner i Vågen under ONS.

Moderne kontorlokaler i flotte omgivelser ved innseilingen til Stavanger for utleie



Bangarvågsgata 15, 4077 Hundvåg
TYPE LOKALE: Kontor

AREAL: 200-10.000 m²
BYGGEÅR: 2012

For flere bilder, Finn-kode: 78652121

- Bygget består av et langbygg (bygg D) og tre tversgående lameller (Bygg A, B og C) bundet sammen av et stort luftig atrium over 5 etasjer.
- Lokalene fremstår lyse og innbydende med både åpne landskap og cellekontor, sosiale soner samt små og store møterom.

- Tilgang til kantine, trimrom, garderobe og egen treningshall.
- Parkeringsplasser i utvendig eller lukket anlegg i underetasjen.

Kontakt Aud Stousland, tlf. 916 20 513
for ytterligere informasjon og avtale om visning.

kaph

NÆRINGSMEGLING

Arne Tårup | 9598 9231 | arne@kaph.no | www.kaph.no

Nærmer seg Nordic Edge



Nordic Edge Expo i Stavanger er på kort tid blitt Nordens viktigste møteplass for alle som jobber med nye løsninger som gjør byer, bedrifter og folks hjem smartere. I oktober arrangeres konferansen for andre gang.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Framtidens byer og kommuner skal formes ved hjelp av ny teknologi. Sentralt i dette står tekniske duppeditter som kommuniserer med hverandre, sensorer og smarte enheter, og summen av det hele; store data.

– Dette er en spennende mulighet for alle norske teknologivirksomheter. Vi

er bare i begynnelsen av en utvikling som kommer til å eksplodere de neste årene. Foreløpig har vi bare sett en liten brøkdel av alle ting som kan kobles til internett. Rimeligere kommunikasjons- og sensorteknologi vil medføre at hvert hjem vil være utstyrt med hundrevis ulike smarte enheter. Om ti år vil alt som kan skrus av og på i hjem og bygg være koblet til nettet. Det samme gjelder innen transport og i offentlige rom, sier Herbjørn Tjeltveit, daglig leder av Nordic Edge.

MØTEPLASS OG UTSTILLINGSVINDU

Nordic Edge er finansiert av en gruppe av organisasjoner, kommuner og selskaper som alle ønsker å videreutvikle idéer for en smart by. I 2015 samlet konferansen over 500 deltakere fra 14 land. I år blir arrangementet utvidet med en stor utstilling, og arrangørene tar sikte på å samle 5000 deltakere.

– Det å treffes ansikt til ansikt for å dele kunnskap og idéer er like viktig i vår digitale verden. Nordic Edge Expo er møteplassen for alle de ulike gruppene

for andre gang



- Nordic Edge Expo er møteplassen for alle de ulike gruppene som er med på å utvikle framtidens byer og kommuner, sier Herbjørn Tjeltveit, daglig leder av Nordic Edge.

som er med på å utvikle framtidens byer og kommuner. Denne miksen resulterer i flere idéer og nye former for samarbeid, slik vi opplevde på den nærmest elektriske konferansen vi hadde i fjor, sier Tjeltveit.

På programmet for årets Nordic Edge Expo finnes foredragsholdere fra både internasjonale teknologigiganter som Microsoft, IBM og Cisco, og nordiske oppstartsselskaper og innovasjonsmiljøer. Ledende smartbyer som London, Austin og Wien vil også være representert. Kombinasjonen av folk fra ulike miljøer er blant Nordic Edges største styrker. Blant annet vil utstillingen ha et dedikert område for oppstart og vekstselskaper. I motsatt



I 2015 samlet konferansen over 500 deltakere fra 14 land. I år ventes et betydelig høyere antall deltakere.

ende av skalaen finner vi Microsoft Europa, som har som ambisjon å ta med over 20 partnerbedrifter til Stavanger.

POSISJONERER SEG I GLOBALT MARKED

Innovasjon Norge peker på smartby-teknologi som ett av seks områder Norge bør satse på i fremtiden. Stavanger-regionen har flere forutsetninger for å lede an i denne utviklingen. Teknologi og kunnskap utviklet innen olje og gass kan brukes på mange andre områder, og smarte byer og hjem er ett av dem. Nordic Edge skal være med å legge til rette for utviklingen av en næringsklynge basert på teknologi og nye løsninger. Hovedmålet er å få i stand en nordisk markeds plass som gir nye forretningsmuligheter både nasjonalt og internasjonalt.

- Nordic Edge er et verktøy for å utvikle en av næringene vi kan leve av i fremtiden. Vårt mål er å være en arena for kunnskap

og samarbeid. Verden er i startfasen med å bygge en ny infrastruktur basert på digital teknologi og et grønt tankesett. Her er en mulighet vi kan være med å gripe, sier Tjeltveit, og legger til at Stavanger allerede er godt i gang. Som en av tre fyrstårnbyer er Stavanger med i EUs Horisont2020-prosjekt, Triangulum. Regionen huser også Norwegian Smart Care Cluster (NSCC) og har en voksende gruppe selskaper og oppstartsbedrifter som jobber med smartbyteknologi. I innovasjon Norge sitt FRAM-program for Smart Cities er fem av åtte bedrifter fra Stavanger-regionen.

- Smarte byer og samfunn er en spennende mulighet for norske teknologivirksomheter. Et betydelig antall byer har definert seg som «smarte», men de fleste er i en tidlig fase med å realisere sine ambisjoner. Nordic Edge Expo er en møteplass for å vise løsninger og forstå det globale markedet som er i ferd med å vokse fram, avslutter Herbjørn Tjeltveit.

NORDIC EDGE EXPO

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

HAVNESPEILET

- FANTASTISKE KONTORLOKALER TIL LEIE
SANDNES INDRE HAVN



TOPPETASJEN I SANDNES NYE SIGNALBYGG - PANORAMAUTSIKT. CIRKA 1.000 KVM. ÅPENT KONTORLANDSKAP KLAR FOR NY LEIETAKER. STANDARDEN ER HØY OG GJENNOMFØRT MED GLASSFLATER, GRØNNE TAK OG LUFTIGE AREALER.

MONDO RESTUARANT & BAR, ET AV SANDNES NYESTE OG FLOTTESTE SPISE- STED HOLDER TIL I BYGGETS FØRSTE ETASJE. SANDNES SPAREBANK ER STØRSTE LEIETAKER.

kaph
NÆRINGSMEGLING

Arne Tårup | 9598 9231 | arne@kaph.no | www.kaph.no

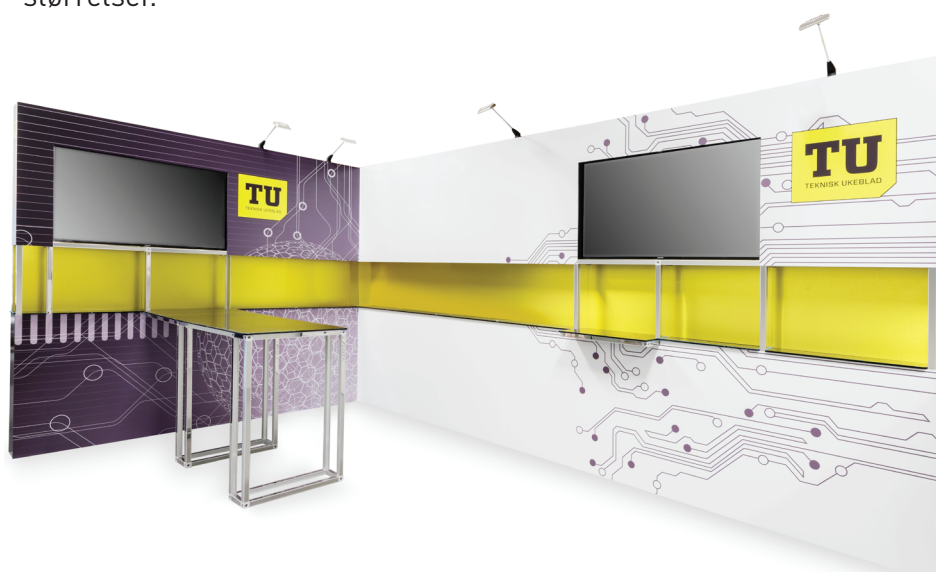
- Innvendig sykkelparkering
- Felles garderober
- Felles atrium
- Felles kantine i 3. etasje som driftes av Wilberg
- Stor takterrasse med utgang fra 4. etasje
- Passivhusstandard – Energiklasse B

- Mulighet for deling for flere leietakere.
- Lokalet kan tilpasses ny leietaker etter behov og ønsker.
- Fremleikkontrakt med løpetid til 15.03.2028
- Svært sentral beliggenhet i forhold til offentlig kommunikasjon. Kort avstand til Forus, Hinna Park, Stavanger sentrum, Stavanger Lufthavn etc.

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 monitorer. 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 | www.bitmap.no

Digitalisering er det store, for alle over alt. Samtidig er svært mange bedrifter usikre på hva dette vil bety for dem. Derfor er Digitaliseringsskolen en av de største nyhetene på Næringsforeningens møtekalender i høst.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Digitaliseringsskolen er et samarbeid mellom Næringsforeningen, PwC og Knowit og vil gå over fire samlinger, to før jul og to etter jul. Målet med konferanseserien er å gi deltakerne en innføring i hvordan de bør forholde seg til digitaliseringsagendaen, herunder endrede rammebetingelser som følge av digitalisering og innføring av ny teknologi.

- I dagens internasjonale marked, der kundene er stadig mer krevende, ansatte mer mobile og kravene til effektivitet økende, er det helt nødvendig å se på alternative muligheter for å kunne løse dagens utfordringer, fastslår Eirik Rasmussen, partner hos PwC i Stavanger, og en av foredragsholderne på Digitaliseringsskolen. Det er en rekke eksempler på at om du ikke selv er blant de virksomheter som griper muligheten digitalisering gir deg i form av lavere kostnader og økt verdi for kundene dine, risikerer du å bli akterutseilt av dine konkurrenter, eller enda verre; helt nye aktører.

- Vi ser at strømlinjeformede, forenklede og standardiserte arbeidsprosesser på alle områder, også ut over samhandling, åpner for muligheten til å vurdere automatisering av disse. Vi ser også økt fokus på kvalitet og tilgjengelighet i for eksempel kundeservice og gjennom etablering av digitale medarbeidere - hvor bruk av programvare for kunstig intelligens tas i bruk, forteller Rasmussen.

- Alle vet at digitalisering dreier seg om bruk av data og teknologi. Men hva er det egentlig vi snakker om som er annerledes nå i forhold til tidligere?

- Vår oppfatning er at vi nå snakker om en reell internettdrevet revolusjon som treffer alle bransjer, og vil være grunnlaget for å bygge nasjonal og regional konkurransekraft. Gjennom å ta i bruk

- Digitalisering er



Eirik Rasmussen fra PwC vil være en av foredragsholderne på Digitaliseringsskolen.

algoritmer, sensorer, roboter, big-data-analyser og verdikjedeintegrasjon, vil de neste fem årene ikke endre bare bedriftene, men hele samfunnsutviklingen, sier Rasmussen.

ENDRING I SENTRUM

Digitaliseringsskolen vil fokusere på å gi deltakerne en introduksjon i hvordan man skal drive endringsprosesser relatert til digitalisering. Det ligger også mye læring i å høre hvordan andre virksomheter jobber med nye forretningsmodeller. Derfor vil en viktig del av Digitaliseringsskolen være konkrete eksempler fra virksomheter i vår region.

- Hvem i bedriften bør gå på Digitaliseringsskolen?

- Den største utfordringen i disse endringsprosessene er ikke teknologi. Utfordring er oss menneskers evne og vilje til å tenke nytt og endre måten vi jobber på. Skal man lykkes med endringsprosessene må ledelsen gå foran, vise retning og kommunisere riktig. Man er også avhengig av medarbeidernes evne til endring og hele tiden tenke prosessforbedring og ta i bruk nye tjenester. Hyppige endringer er ikke alltid det vi ønsker oss mest - det ligger i vår natur. Kurset er derfor beregnet på ledelsen, de som setter agendaen og de medarbeiderne som kan være med å drive endringsprosessene internt, påpeker Rasmussen.

Digitaliseringsskolen passer også like godt til offentlige virksomheter og administrasjon, som private bedrifter.



MER ENN DIGITALISERING

Men møteheten vil handle om mye mer enn digitalisering. Blant de andre nyhetene er Investering i vekstselskaper, Kommunikasjon og formidling og Styrekandidatene. Treffpunktene i Sandnes, på Jæren, i Ryfylke i Gjesdal og Rennesøy vil fortsette å sette aktuelle temaer på agendaen, mens Pulpit framstår i ny drakt og Lederskolen er tilbake med et minst like aktuelt program som tidligere.

- Jeg mener vi har klart å sette sammen en god miks med aktuelle og matnyttige nyheter, samtidig som vi utvikler de store og viktige møteplassene som Logistikkdagen, Boligkonferansen og Kvinneplassen, sier Anne Woie, næringspolitisk leder i Næringsforeningen. Aller først ut er "Fra ordremottak til salgskontor!" 22. august, der salg som fag er på agendaen. Vel møtt.

For se oversikten over alle høstens møter og konferanser, gå til næringsforeningen.no, eller benytt denne QR-koden. Merk at møteplanen utvikles kontinuerlig.



helt nødvendig



Digitaliseringsskolen er en av høstens store møte- og konferansenyheter i Næringsforeningen.
Illustrasjonsfoto: Adobe Stock

Møte høsten 2016

TREFFPUNKT!

Treffpunktene i Sandnes, på Jæren, i Gjesdal, Ryfylke og Rennesøy går sin vante gang ut over høsten, og belyser viktige saker for lokalt næringsliv. Først ut er Treffpunkt Sandnes 13. september,

INVESTERING I VEKSTSELSKAPER

Investering i vekstelskaper er en kompetanseserie der du vil få innsikt i hvordan du vurderer de enkelte vekstelskapene, risikovurdering og investeringsstrategier. Første samling er 18. oktober.

KOMMUNIKASJON OG FORMIDLING

I vår tok vi for oss kommunikasjon og formidling på scenen, nå vil du lære hvordan du og bedriften din skal bli tydeligere i sosiale medier og hvordan du nailer kundemøtet ved å "ta rommet". I samarbeid med Sparebanken Vest inviterer vi til to samlinger om dette temaet.

U37: STYREKANDIDATENE

U37 jobber aktivt for at unge skal få en plass i styrer. #StyreKandidatene vil gå over et par år og skal ta sikte på å kvalitetssikre en håndfull utvalgte unge for å øke attraktiviteten deres inn mot profesjonelle styreverv. I oktober går startskuddet.

URBAN TERRORISME, BYMILJØ OG HVERDAGSBEREDSKAP

Hvordan tar vi stilling til de nye utfordringene og hvordan kan vi bidra til at vi fortsatt har et trygt samfunn? 2. november ser vi nærmere på dette. Du får blant annet høre Chairman of the Centre of Excellence in Terrorism, Resilience, Intelligence & Organised Crime Research, Mr. John Parkinson, West Yorkshire UK.

LEDERSKOLEN

Lederskolen byr i høst på de fantastiske foredragsholderne Stein M. Jåtten,



Stein M. Jåtten kommer til Lederskolen.

Morten William Knudsen, Sissel Thune Hammerstrøm og Kjetil Aukland. De skal ta for seg alt fra hvilke triks gode merkevarebyggere benytter seg av, polfarerne Amundsen og Scotts som ledere, business med Kina og ikke minst delingsøkonomi. Første samling er 23. september.

TUNGENESMØTET

Det tradisjonsrike samlingspunktet på Randaberg har som formål å oppdatere og informere deltakerne om planer og muligheter for næringsvirksomhet. På årets møte 7. september får du presentert Mekjarvik-visjonen, og muligheter innen den "blå åkeren".

BOLIGKONFERANSEN

Boligkonferansen 27. oktober er årets samlingspunkt for bygg og anleggsbransjen. Som vanlig gjør vi opp status på boligmarkedet. Vi presenterer økonomiske utsikter og ser på de innovative grepene som bransjen har gjort den siste tiden.

KVINNEPLASSEN

Ledelse, kultur og balanse står på programmet når vi sammen med DNB inviterer til Kvinneplassen 11. november. Dette er en høyst aktuell møteplass som skal inspirere til styrket bunnlinje for selskaper som jobber med å balansere kjønnsfordelingen i leder- og styreverv. Rune Bjerke, konsernsjef i DNB, er bekreftet.

LOGISTIKKDAGEN 2016

Logistikkdagen er den største og viktigste årlige møteplassen i Rogaland for alle som er opptatt av samferdsel og logistikk. Også i år vil samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen lede an i et kobbelt av sterke foredragsholdere som blant andre strategidirektør Lars Christian Stendahl i Jernbaneverket og havnedirektør Merete Eik i Stavanger Havn IKS.



Havnedirektør Merete Eik får du høre på Logistikkdagen.

Garelli om Brexit på Pulpit

Stephane Garelli er en av verdens ledende økonomer. På årets Pulpit vil han hjelpe oss til å forstå konsekvensene av Brexit, og utfordringene i den internasjonale økonomien.



TEKST:
FRODE BERGE

Pulpit handler om nyskaping, omstilling og konkurransekraft. Akkurat nå er dette egenskaper som er ekstraordinært viktige for Stavanger-regionen.

Etterdønningene etter finanskrisen hadde knapt nok lagt seg før en allerede kostnadsstyngt oljeindustri opplevde oljepriser i fritt fall. Resultatet har blitt en oljeindustri som sammen med øvrige oljeavhengige næringer som bygg, anlegg, tjenesteyting og service, opplever et sterkere omstillingspress enn på svært lenge. Samtidig som trykket i omstillingskjelen når rekordhøyder, slår britene til nedenifra. Årtier med oppdemmet frustrasjon over et «forvokst og fjernt Brüssel-byråkrati» kulminerte 23. juni med et nei-flertall i den britiske folkeavstemningen om fortsatt medlemskap i EU.

FAKTA OM PULPIT

Pulpit er en av landets største næringskonferanser, og handler om nyskaping, omstilling og konkurransekraft. Denne møteplassen for faglig påfyll og inspirasjon avholdes i år for femte gang og datoen er 28. september. Pulpit arrangeres i et samarbeid mellom SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen, med Bavaria som sponsor.



Stephane Garelli er en av verdens ledende økonomer, og ekspert på innovasjon. På Pulpit 2016 får du servert hans analyser og vurderinger av Europa etter Brexit, og utviklingen i internasjonal økonomi generelt.

Det er derfor ingen overdrivelse å påstå at den stavangerske, norske og europeiske økonomien befinner seg i en brottsjø. På en omstillings- og nyskappingskonferanse som Pulpit er det derfor naturlig å stille spørsmålene: Hvordan vil økonomien i Europa utvikle seg? Hva vil Brexit bety for norske arbeidsplasser? Hvilke konsekvenser har det økonomiske uværet for konkurransekraften i næringslivet lokalt? Hvor er truslene? Hvor er mulighetene?

INTERNASJONAL KAPASITET

Få personer er bedre kvalifisert til å gi gode svar på disse spørsmålene enn Stephane Garelli. Garelli er en briljant økonom og gnistrende foredragsholder, med en faglig blytung bakgrunn.

Han er professor ved IMD i Sveits (en av verdens høyest rangerte handelshøyskoler), og grunnlegger av IMD World Competitiveness Center. Videre har han vært administrerende direktør for World Economic Forum i Davos i 13 år.

Garelli har i tillegg viktig næringslivserfaring som rådgiver og styremedlem i selskaper som Hewlett-Packard og Nestle.

Det blir svært interessant å høre Garelli sine betraktninger om utviklingen i internasjonal økonomi. Han er i tillegg ekspert på innovasjon, og har blant annet skrevet den internasjonale bestselgeren «Top Class Competitors - How Nations Firms and Individuals succeed in the New World of Competitiveness».

Tidspunktet for Garelli sitt besøk kunne knapt vært bedre. Deltakerne på den aller



Torger Reve er en av Norges fremste eksperter på innovasjon og klyngeutvikling, og blir blant foredragsholderne på Pulpit.

første Pulpit-konferansen i 2012 husker kanskje at den karismatiske sveitsiske professoren deltok også da. Den gang med et fyrverkeri av et foredrag som oppnådde en sjelden høy score i tilbakemeldingene fra deltakerne.

STERKT PROGRAM

Det øvrige programmet for Pulpit 2016 er variert og tidsaktuelt:

Monica Mæland: Næringsminister med sterkt engasjement for konkurransekraft. Har hovedansvar for å legge til rette for omstilling og entreprenørskap.

Bas Landsdorp: Grunnlegger av det svært ambisiøse romprosjektet Mars One. Har satt seg det hårete målet å etablere en permanent bosetting på mars!

Torger Reve: En av Norges fremste eksperter på innovasjon og klyngeutvikling. Reve er en svært engasjert foredragsholder, og vil rette et særlig fokus på hvordan eksisterende bedrifter kan vokse, og gå fra Start-up til Scale-up.

Kyrre Martinius Knudsen (sjekk): Sjefsøkonom i SpareBank 1 SR-Bank. Gir oss en rykende fersk oppdatering av de økonomiske utsiktene i Stavanger-regionen, som alltid med snert og et glimt i øyet.



Monica Mæland kommer også til Pulpit 2016.



Bas Landsdorp er grunnlegger av Mars One, og blir en av foredragsholderne.

Ditt neste kontor?

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

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



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





DU ER INVITERT!

Vi lover deg at ONS 2016 i Stavanger, 29. august - 1. september, er vel verd et besøk. Her stiller over 1000 selskaper ut sine løsninger og det siste innen teknologi. Mange av dem ønsker å treffe nettopp deg. Du får tilgang til hele den internasjonale energibransjen. Du får ny kunnskap og viktig innsikt. Her er det endeløst med forretningsmuligheter!



NI UTSTILLINGSHALLER

ONS har aldri vært større, og det har kanskje heller ikke mulighetene. Start planleggingen, inviter dine kontakter, møt nye og eksisterende kunder og gjør avtaler.



STORE NAVN PÅ ONS CENTRE COURT

16 tematiske sesjoner midt i messeområdet. Du får korte, velformulerte presentasjoner med fokus på ren energi.



NYHET! ONS TECHNICAL SESSIONS

En av årets nyheter er Technical Sessions hvor de skarpeste viser frem bransjens svar på uløste problemer på sokkelen. 20 Technical Sessions. Fem foredrag i hver sesjon. Bli oppdatert.



ÅRETS VIKTIGSTE KONFERANSE

ONS 2016 gir deg det globale energiperspektivet. Vi presenterer de største navnene i bransjen slik at du får kunnskap fra menneskene som har makt til å påvirke fremtidens energibilde.

Velkommen til ONS 2016. Velkommen til Stavanger.
Hele det spennende programmet finner du på ons.no

ONS 2016 – en verdensledende arena
for energi, teknologi og innovasjon.

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

En energisk stabeis fra Mjøsa

Den dagen Hege Kverneland (49) slutter å reise skal hun skaffe seg hund. Det kan gjerne være en stabeis av den livlige og energiske sorten – ikke ulik henne selv.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES /BITMAP

Man blir ikke konserndirektør og teknologisjef i et stort og internasjonalt industriselskap med å sitte med lua i hånden. Men toppsjefen i National Oilwell Varco (NOV) er heller ikke noe A4-menneske.

Hun foretrekker skjorte, bukse og jakke, liker å fiske fra egen båt og prioriterte legoklosser og muttere framfor å bytte kjole på egne dukker i barndommens Brumunddal. Slekten er overrepresentert av teknisk og mekanisk interesserte, og med forfedre i Kverneland-systemet var det ikke helt unaturlig at også hun valgte å bli sivilingeniør. I dag er legoklossene byttet ut med langt mer avansert teknologi – i alle fall nesten.

- Vi bruker dem i jobbsammenheng som illustrasjon på de systemene vi prøver å bygge. Det har vi vært flinke med på boreplattformer. Vi har greid å lage standard utstyr, men det er hvordan vi klarer å sette det sammen som avgjør hvordan riggen oppfører seg. Lego er en fint å bruke som forklaringsmodell.

Til tross for sitt jærsk opphav har Hege Kverneland beholdt Brumunddaldialekten. Hennes mor er fra Bryne og faren fra Kverneland, og hennes oldefar startet i sin tid Kverneland fabrikker. Faren var nummer tre i arverekken, tok ingeniørutdanning i Tyskland og overtok etter hvert som direktør i datterbedriften Globus i Brumunddal.

Ringsakerdialekten er fortsatt godt i behold, selv om det går minst like mye på engelsk som på norsk. Det var her hun ble født og vokste opp, sammen med

HEGE KVERNELAND

- » Alder: 49 år
- » Bosted: Ganddal
- » Sivil status: Singel
- » Aktuell: Foredragsholder ONS

foreldre og tre søsken, over gjennomsnittet interessert for jente å være i å leke med ting hun kunne sette sammen med festeanordninger, skruer og muttere.

JÆREN

- Vi bodde like ved Globus maskinfabrikk og Globus var på en måte lekeplassen. Vi hadde ikke lov, og måtte skjule det for far. I tillegg var jeg mye sammen med min bror da han skrudde på bil. Han var åtte år eldre enn meg, men jeg var så liten og hadde så små fingre at jeg klarte å komme meg under bilen og til den mutteren som var utilgjengelig for broren min.

Under oppveksten ved Mjøsa var Jæren den eneste plassen Hege Kverneland aldri skulle flytte til. Tanken var – da hun startet på NTH i Trondheim – å begynne å jobbe for Kverneland, men da for Globus i hjembyen.

- Men jeg kom hit likevel – helt frivillig. Første jobben min var et lite selskap i Langesund, en datterbedrift av NC. Da Sleipner sank, ble selskapet skilt ut og de ansatte fikk tilbud om enten å flytte til Oslo eller til Stavanger. Da sa jeg opp. Tilfeldighetene ville det det slik at veilederen min på NTH hadde startet et nytt selskap og trengte folk – til Forus. Da takket jeg ja.

Hun flyttet til Stavanger-regionen i 1991. Siden har hun vært her. Først som prosjekt manager i FluScan, deretter i lederjobb i

Hege Kverneland har røttene på Jæren, men hadde egentlig aldri planer om å flytte tilbake til Vestlandet.



Hitech og etter oppkjøpet i 2000 i National Oilwell Varco. Siden 2009 som øverste leder, med tittelen Corporate Vice President and Chief Technology Officer. Med unntak av de fire første årene – hvor hun bodde fast i Houston – har Sandnes og Ganddal vært bosted og privat base.

- Jeg hadde ingen ambisjoner om å bli leder. Da jeg fikk tilbud om den jobben jeg har i dag, var det ikke engang i tankene mine og jeg ble veldig overrasket. Kanskje burde jeg tatt et hint da de sendte med til Harvard Business School. Jeg var ikke i tvil om å ta jobben, men det vanskeligste var å skulle flytte til USA. Det hadde jeg ikke lyst til. Men jeg angrer ikke.

SYNLIC

- Hva var det som trigget selskapet til å tilby sjefsjobben til akkurat deg?

- Jeg er jo ikke veldig beskjeden. Jeg er ganske synlig i systemet. Da jeg jobbet med et stort prosjekt som R&D-leder i Oilwell var jeg flere ganger i USA for å presenterte prosjektet for ledelsen i selskapet. Jeg sto vel godt synlig i røyken og de så vel at jeg ikke ga meg uten kamp. Jeg tror kanskje det var det. En annen versjon er at den pumpen ble så dyr til slutt at de fant ut at de måtte få meg vekk fra den lederjobben jeg hadde og heller sparke meg oppover i systemet...

Kverneland har vært sjef over en periode og i en bransje der pilene for det meste har pekt oppover. Det gjør det ikke lenger.

- Er det like moro å være sjef i dårlige tider som i gode?

- Nei, det er det ikke. Nå må jeg ta mange upopulære beslutninger. Det er en del av det å være sjef, men vi har måttet redusere betydelig i arbeidstokken. Det er tøft både for den som mister jobben og for familiene. Min gruppe er nok halvert i denne perioden. Det er mange skjebner.

Riggmarkedet er det markedet som kanskje er hardest rammet. Når Oilwell er ferdig med den tredje nedbemanningsrunden på kort tid, er bemanningen redusert med nesten 60 prosent i Norge på rigg-siden bare på ett år.

- Det er fryktelig mange mennesker. Vi har gått fra nesten 5.000 ansatte til 2.000. Heldigvis har mange fått seg ny jobb.

FIRE-TO

Det er ikke mange år siden bedriften arrangerte nyansattkurs for 50 personer hver eneste måned og hvor det meste gikk rett til himmels. Ting har endret seg dramatisk på kort tid.

- Jeg skal jo forsøke å holde motet opp, se på ny teknologi og framover i tid. Det høres kanskje rart ut, men nedtur innebærer også en mulighet. Det jeg merker er at kundene nå er mye mer interessert i å høre på oss når vi lanserer ny teknologi som kan spare penger og effektivisere driften. Dette er teknologi som vi har prøvd å selge inn lenge, men alle var så travle at de ikke hadde tid til å høre på oss. Det har endret seg. Det positive med denne krisen er at alle innser behovet for at ting må gjøres annerledes, enten det dreier seg om teknologi eller forretningsmodellen. Ta 4-2 ordningen. Det er jo vilt! Jeg mener denne

ordningen med to uker på og fire uker av er den største sikkerhetsrisikoen vi har i Nordsjøen.

- Hvorfor det?

- Mange av dem som kommer tilbake på jobb etter fire uker husker jo knapt passordet på sin egen PC. Og her skal man styre en hel rigg. Det verste av alt er at de aller fleste er helt enig, bortsett fra fagforeningene. Men ingen i selskapene tør å si det.



Det er mange som har måttet gå ut dørene i NOV uten jobb det siste året. - Vi begynner å nærme oss stadiet hvor vi står i fare for å kutte hodet av oss selv som industri, sier toppsjefen i NOV.

BUNNEN

- Er bunnen nådd nå?

- Jeg tror det, men jeg tror fortsatt det tar lang tid før det kommer opp igjen og kanskje aldri på det nivået det var. I så fall må vi uansett klare oss med færre folk. I forhold til offshore-rigg kan jeg ikke se at vi i Norge kommer til å bestille noen nye borepakker på lang, lang tid. Riggene ligger i opplag og til kai. Den delen som omfatter boring og borerør kommer til å starte opp mye før. I USA har man allerede begynt. Man ser at 50 dollar fatet er nok. Men det betyr samtidig økt oljeproduksjon, som igjen fører til at prisene stabiliserer seg på et lavere nivå og at offshore kommer i gang senere.

- Hva er din viktigste oppgave i dette bildet?

- Det er å påvirke til å få utviklet ny teknologi som gjør at vi som industri kan overleve på et nivå med lavere oljepris. Jeg er hundre prosent sikker på at olje- og gassindustrien kommer til å leve godt i minst femti år til. Før vi begynner å kutte ut olje og gass, må vi alle fall kutte ut kull.

De store endringene i kjølvannet av det kraftige fallet i oljeprisen er dels at de fleste i industrien er langt mer mottakelige for nye ideer.

- Jeg tror også at vi kommer til å få mye mer automatisering, standardisering, og flere operasjoner som i dag foregår offshore vil bli styrt fra land. Det tvinger seg fram. På den måten vil industrien komme styrket ut. Vi må være kreative for å overleve.

KOMPETANSE

- Men mange frykter for at for mye av kompetansen forsvinner ut med badevannet?

- Ja, jeg gjør også det. Nå er vi inne på beinet. Dersom dette varer mye lenger, må vi kanskje redusere enda mer. Da begynner det å gå på kompetansen. Etter min mening må oljeselskapene begynne å skru opp igjen.

- Hva mener du med det?

- Vi begynner å nærme oss stadiet hvor vi står i fare for å kutte hodet av oss selv som industri. Det har oljeindustrien gjort før - på midten av 1980-tallet. Alt stanset, og oljeindustrien mistet nesten en generasjon av nye folk. Nå er det blitt slik at de yngste ryker ut der to personer står med lik kompetanse.

- Hva bør gjøres?

- Oljeselskapene må begynne å bestille igjen fra leverandørindustrien. Det er leverandørindustrien som har hatt det aller verst. Oljeselskapene reduserer, men gir samtidig store sluttpakker.

- Tenker man for kortsiktig – og kun på bunnlinjen?

- Ja, man gjør det. Men der er jo vi lik alle andre. Alle tenker neste kvartal og alle er enige om at det er for galt, men alle gjør det for det. På den andre siden kan man jo heller ikke fortsette å tape penger. Da vil man til slutt blø i hjel.

KONKRET

Hege Kverneland har alltid likt matematikk og fysikk. Hun liker det konkrete bedre enn det abstrakte, og følelsen av å kunne sette to streker under svaret.

- Det er mer svart hvitt – ikke noe midt i mellom.

- Du er ingen filosof?

- Nei, det er jeg ikke. Jeg har vært leder siden jeg var 25 år. Jeg tror mange setter pris på direkte tilbakemeldinger og at man ikke vingler. Enten er det slik eller sånn. Av og til kan beslutningen være feil, men man lurar i alle fall ikke på hva man skal gjøre.

De siste årene har hun pendlet mellom to kontinent – og to kulturer.

- Å være sjef i USA og Norge er to forskjellige ting. Da jeg flyttet dit og ble sjef for dem jeg hadde jobbet sammen med, var det plutselig "Yes, mam!"

- Har man en større respekt for lederrollen i USA?

- Ja, man har mye mer respekt for sjefen – på godt og vondt. I Norge er det masse diskusjon fram og tilbake. Hvis lederen sier at vi gjør sånn, er det ikke sikkert at alle er enige i det. Det gir man kanskje bare blaffen i, og gjør som man vil likevel. Man kan nok av og til være litt for lite lojal til beslutninger. I USA diskuterer man også fram og tilbake, men når sjefen har tatt en beslutning, da gjør man det sånn.

Til tross for alle flyreiser er Hege Kverneland ingen globetrotter. Lange reiser får hun mer enn nok av i jobben. Da foretrekker hun heller hytta i Lindesnes, dra ut med båten og fiske.

- Men når jeg slutter å reise skal jeg skaffe meg en hund. I dag får jeg låne min brors – når han er ute og reiser. Det er en japansk shiba inu – en liten stabeis...

Del opplevelsen



Et konsertabonnement kan du dele med hvem du vil og samtidig få fordelene og fast plass i salen.

Sliter du med å finne tid til alle konsertene, kan du og en venn eller kollega spleise på abonnementet og bytte på hvilke konserter dere går på. Stavanger Symfoniorkesters Hovedserie inneholder 16 konserter, og koster fra 2000,-. Klassikerserien har seks konserter og koster fra 1000,-.

Abonnér på gode opplevelser.
ssso.no



STAVANGER SYMFONIORKESTER



De tenker på det utenkelige

Total Safety AS på Forus har som ambisjon å være en innovativ og solid leverandør innen beredskapsopplæring. Er din bedrift forberedt på det utenkelige?



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Jobben vår er å trene og forberede bedrifter og ulike organisasjoner til å mestre kriser eller beredskapssituasjoner. Medarbeidere trenes i å handle rasjonelt, forutsigbart og strukturert, forteller daglig leder Rune Aadnøy.

Han tar imot Rosenkilden sammen med sine kolleger Vibecke Alvestad, prosjektleder og kurskoordinator og Kjerstin O. Vedø som jobber med HMS og kvalitet og beredskapstrening.

Rune Aadnøy og Vibecke Alvestad har mange års erfaring fra den profesjonelle redningstjenesten innen ambulanse og AMK.

ENKELHET, ENKELHET, ENKELHET

Total Safety er et selskap innen krise- og beredskapshåndtering og leverer tjenester til alle nivåer i beredskapsorganisasjoner.

- Vi har utviklet en applikasjon som heter Emergency Log Unit (ELU) og som brukes som styringsverktøy i krisehåndtering. Denne programvaren er vi stolt over å ha utviklet i samarbeid med Enovate AS.

TOTAL SAFETY AS

- » Etableringsår: 2000
- » Eier: ansatteid, samt Aktiv HMS AS
- » Daglig leder: Rune Aadnøy
- » Forretningsområde: selskap innen krise- og beredskapshåndtering og leverer tjenester til alle nivåer i beredskapsorganisasjonen
- » Lokalisering: Forus
- » Ansatte: 5
- » Omsetning: 5 millioner kroner (2015)
- » Internett: www.totalsafety.no

Aadnøy og kollegene påpeker at de fokuserer på enkelhet i beredskapsarbeidet.

- Det må være enkelt og lett å forholde seg til. Vi ser at systemene ofte blir for komplekse med for mange passord og for mange faner å trykke seg inn i og for mange detaljer å forholde seg til. Vi er opptatt av å ha så lav brukerterskel som mulig. Blir det for komplisert, faller folk fra. Det må være intuitivt og lett å forholde seg til slik at vi unngår unødvendige barrierer. Det handler om mestring, folk må trenes regelmessig slik at de får beredskap under huden.

Total Safety har som motto: Saving life by building preparedness.

- Vi har kompetanse og erfaring i å hjelpe næringslivet i å etablere og vedlikeholde en bærekraftig og robust beredskapsorganisasjon i eget hus, sier Rune Aadnøy (t.h), Vibecke Alvestad, Erik Skaara og Kjerstin O. Vedø i Total Safety. Her utenfor kontoret på Forus.

KOMPETANSEBYGGING INNEN BEREDSKAP

Ofte foregår trening i form av rollespill, og det er samvirket med alle aktører som vil bli involvert i en ekte hendelse som gjør organisasjoner i stand til å takle utfordringer.

- Vi spiller live og rigger til fullskala hendelser for å tilrettelegge for læring og trening.

Oljebransjen har tradisjonelt vært best i klassen på beredskap. Også andre bransjer ser nødvendigheten og viktigheten av å være forberedt og dermed unngå tap av liv. Trioen i Total Safety er bekymret over nedbemanningen i bransjen.

- Det betyr at færre folk får mer oppgaver og ansvar og presses på tid. Mange er flinke til å jobbe med HMS og beredskap, men vi opplever også store organisasjoner som faktisk aldri har tenkt beredskap og jobbet med risikovurderinger. Det er skremmende, synes vi.

De legger til at noen tar fagfeltet beredskap på alvor, og nevner Weatherford og Ocean Installer som klassens beste. Nevnte selskaper har i flere år hatt stort fokus på å bygge opp og vedlikeholde en bærekraftig beredskapsorganisasjon, og bruker tid til øvelser og trening på alle nivå i organisasjonen.

NOEN HAR ALDRI TRENT PÅ BEREDSKAP

- Hvorfor er det viktig å tenke beredskap?

- Ulykker og risiko skjer med jevne mellomrom, og da er det viktig å være forberedt om flodbølgen treffer. Mye handler om mennesker, og det at selskap tar eierskap og ansvar er utrolig viktig. De kjenner nemlig egen organisasjon best, påpeker Aadnøy.

- Vi har bedrifter hvor vi har trent ansatte til førstehjelp. Det at en person får hjertestans på jobben er også en krisesituasjon. Her må ansatte vite hva som skal skje, hvem som skal kontaktes, hva som skal informeres om og hvordan de kan håndtere dette, legger Alvstad til.

- Det er litt i tiden hvordan trussel- og risikobildet har forandret seg i forhold til tiden vi lever i, i forhold til terror, flom og andre naturkatastrofer, påpeker Vedø.

- Hva gjør Total Safety unike?

- Vi er en totalleverandør innen beredskap og er kanskje den eneste som har en kombinasjon av en unik software og kompetansen fra real-life i krise. Vi benytter anerkjente undervisningsprinsipper med



Total Safety har kompetanse innen fagfelt som kreves for å drifte en beredskapsorganisasjon. Alle nivå i organisasjonen trenes, dimensjoneres og kvalitetssikres gjennom øvelser og dynamiske treningsprogram målt opp mot det til enhver tid gjeldende risikobildet i virksomheten.

pro-aktiv metodikk i vår tilnærming til beredskapsarbeidet i alle nivå, svarer Aadnøy.

Han legger til at de er små og dynamiske og har dermed stor grad av fleksibilitet.

SIKKERHET ER FERSKVARE

De forteller at de har to ting de leverer: Et program for trening og en softwareløsning, Emergency Log Unit (ELU). ELU er et system som varsler en gruppe mennesker om hendelser, hvor en logger og samvirker



slik at alle i gruppen, uansett hvor de er i verden, har en omforent forståelse for situasjonen.

Petroleumstilsynet eller Arbeidstilsynet vil granske hendelser hvis det er personskader, og da har selskapet all info samlet i et system som kan ta ut rapporter som kan legges fram for granskningen.

- Målet er å bistå kunden med å bygge egen beredskap gjennom en proaktiv tilnærming.

Alle ansatte i Total Safety har bakgrunn fra operative tjenester. Vi har kompetanse innen krisehåndtering, beredskapshåndtering, risikostyring og HMS-arbeid.

Har dere tips til næringslivet med hensyn til beredskap?

- Tren på beredskap, vær forberedt! Som daglig leder er det viktig å sette fokus på risikofaktorer og vurdere mulige situasjoner, avslutter de tre.

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.



FLINTAN arbeidsstol
Havhult turkis

749,-



HEKTAR taklampe
mørk grå

695,-



KALLAX hylle
hvit, 77x147 cm

449,-



Kan vi by på litt roomservice?

Det er ikke sånn at det finnes én perfekt løsning for alle typer firmaer. Vi tror på en løsning som er perfekt for dere, hvor alt fungerer som det skal. Da vil både du og kundene dine føle dere vel – uten at det koster for mye. Og om du er opptatt med andre ting, kan vi også levere, montere og hjelpe deg med planleggingen. Kontakt oss på business.forus.no@IKEA.com, på telefon 51 96 45 45 eller kom og snakk med oss.



Hjemlevering



Plukk og levering



Montering



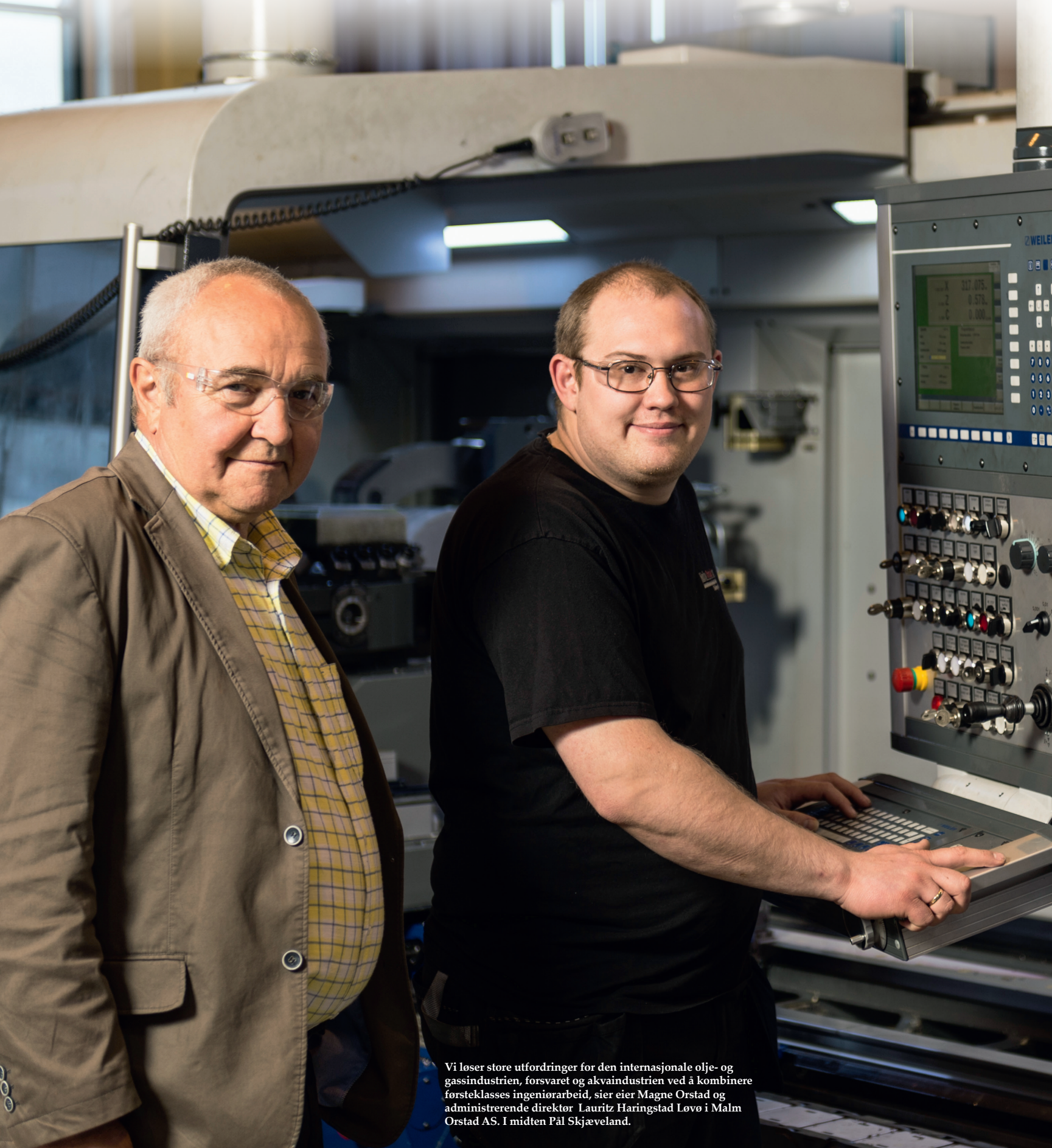
Planleggingshjelp

På IKEA.no/forus kan du lese mer om tjenestene, se priser og få gode tips og råd.

IKEA.no/forus
Åpningstider: 10-22 (lør 10-20)
Restauranten: 9.30-21 (lør 9.30-19)



Utfordrer seg selv i



Vi løser store utfordringer for den internasjonale olje- og gassindustrien, forsvaret og akvaindustrien ved å kombinere førsteklasses ingeniørarbeid, sier eier Magne Orstad og administrerende direktør Lauritz Haringstad Løvø i Malm Orstad AS. I midten Pål Skjæveland.

nye markeder



Energisektoren har i alle år vært Malm Orstad sitt satsingsområde. Nå går den tradisjonsrike industri-bedriften inn i nye markeder som kan gi nye muligheter: Forsvars-industrien og havgående merder.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vi måtte finne noe annet da markedet bråstoppet. Vi har mange som skal lønnes og en maskinpark med dyre maskiner som ikke kan stå stille, sier Magne Orstad.

Han representerer på mange måter den etablerte kompetansen og de historiske linjene som er viktig for selskapet å ha med seg inn i framtiden. I fjor ble Lauritz Haringstad Løvø ny administrerende direktør i hans sted.

- Han har bragt med seg nye og spennende tanker og vi ser allerede gode resultater av LEAN-prosessene som er innført, sier Orstad.

- Arbeidskraften er så dyr i Norge at vi er nødt til å jobbe smart og effektivisere hele verdikjeden i produksjonen, supplerer Løvø.

Malm Orstad leverer et bredt spekter av standardiserte og skreddersydde produkter som skal tåle tøffe offshoreforhold. Disse kan tilpasses annen industri, og ledelsen så derfor etter nye vekstmuligheter. Både innenfor militærindustri og akvakultur er det et marked for produktporteføljen deres.

- Vi har nå levert vår første ordre til forsvarskunder, og kan nå ta på oss komplekse utfordringer for det militære markedet, forteller Løvø.

OMSTILLINGSDYKTIG

Faren til dagens eiere, Malm Orstad, etablerte selskapet i 1946. I dag jobber sønnene Magne og Leif samt andre familiemedlemmer i den velrenommerte bedriften.

- Kan du trekke noen historiske linjer for Rosenkilden?

- Faren min, Malm, etablerte et verksted her på Voll for 70 år siden. Broren min og jeg er vokst opp på Voll og har jobbet her i en mannsalder. I starten var det mest reparasjoner, så ble det traktorskuffer i ulike varianter og slik gikk det i grunnen slag i slag med lesseapparater til landbruket. Så ble det endringer i markedet, og vi gikk over i oljeindustrien med sylindrer og annet offshoreutstyr. Vi har bygget opp en stor engineeringsavdeling, forteller Orstad.

KUNDEORIENTERT

Ofte foregår prosessene slik at de blir forelagt et problem fra kunden, så skisserer de opp én eller flere løsninger som de får aksept for, og som de i neste omgang produserer.

- Vi kan levere på kort varsel, men opplever at bransjen venter lengst mulig før de plasserer ordrer ettersom det er stor kapasitet i markedet. Dette legger press på oss som leverandører og vi har nå svært travle tider i hele organisasjonen. Det er liten ordresreserve, siden vi har så korte tidshorisonter.

Han fortsetter:

- Markedet er veldig utålmodig og vil holde

pengene i kassen så lenge de kan. I tillegg er det trist å høre at mange av våre kunder og leverandører har skalert ned stabene og har tøffe tider. På mange måter vingeclippes bedrifter og mister muligheten til å jobbe innovativt, fastslår Løvø.

STANDARDISERING GIR GEVINSTER

Malm Orstad mener at dersom oljebransjen kunne enes om felles standarder, hadde det vært en stor fordel.

- Nå er det slik at hver skal ha sitt produkt litt bedre og litt annerledes. Vi hadde spart formidable beløp dersom vi for eksempel kunne brukt samme sveiseprosedyre på ulike produkter. Det får enorme kostnadskonsekvenser når vi skal skreddersy på kravspesifikasjon fra den enkelte kunde. Dersom Statoil, som er lokomotivet, kunne lagt press på bransjen om å enes om standarder, ville det bety store innsparinger. Tenk Lego-prinsippet, slik at de ulike delene passer til hverandre. Flybransjen har greid å enes om en standard på kvaliteten ved å ha like motorer uansett flyselskap. Ingeniørene ser ofte på hvilket materialer som egner seg best, uten å tenke på at dette ikke er lagervare, men må bestilles. Ofte er det opptil 15 ukers leveringstid. Det koster penger med venting, sier de - lettere oppgitt.

Standardisering opptar Malm Orstad, og vil gi gevinster for alle parter. Det kreves mot å gå i gang med en slik prosess, men de har tro på at Statoil kan lykkes om de mener alvor.

- Med team-arbeid og supply chain management i hele prosesskjeden, ville det gagnet alle.

De hevder de kan levere alt det kundene trenger, men må prioritere de jobbene hvor de har sine styrker.

- Vi kan ikke gjøre alt, og vi må trene på det vi er gode på. En sprinter kan ikke plutselig bestemme seg for å bli god på 10.000 meter. Det krever tid og innsats å spisse kompetansen på ulike områder. Slik er det også i næringslivet, sier Løvø.

- Vi kan ikke bygge hønsegard den ene dagen og romskip den andre dagen, supplerer Magne Orstad med glimt i øyet.

STORT SAMFUNNSANSVAR

- Vi har lang tradisjon for å ta inn lærlinger og ønsker å bygge opp egen kompetanse og samtidig bidra til samfunnet. I tillegg har det alltid vært vanskelig å få tak i gode folk. Eneste medisinen for det er å bygge opp kompetanse innomhus, påpeker Orstad.

- Jeg sitter som styreleder i Opplæringskontoret for industrifag i Rogaland, har vært med i ti år og føler et sterkt samfunnsansvar innenfor dette området, tilføyer Løvø.

Han legger til at tilgangen på flinke folk for tiden er ubegrenset.

- Hvordan var ditt førsteinntrykk av Malm Orstad, Lauritz Løvø?

- Da jeg kom inn i fjor høst, så jeg flotte bygninger, gode maskiner, god infrastruktur og flinke folk. Nå - nesten et år etter - har jeg fortsatt det samme inntrykket. Leif og Magne har bygget opp en flott

bedrift som jeg er imponert over.

- Hva skal til for å lykkes framover?

- Ja, den som kunne gitt et klart svar på det, smiler duoen og poengterer at stort nok volum på salg er viktig og en forutsetning for å skaffe midler til ny innovasjon. Dette er deres hovedfokus. De tilføyer at et av deres viktigste mål er å oppnå kostnadsbesparelser for sine kunder ved å bruke smarte forretningsmessige og tekniske løsninger.

De liker å si: "Small firm, great challenges". Det betyr at selv om de er små i bransjen, er de i stand til å håndtere store,



Vi kan ikke bygge hønsegard den ene dagen og romskip neste.

Magne Orstad

utfordrende oppdrag for noen av verdens største aktører innen olje- og gassindustrien.

- Selvsagt med et resultat av høyeste kvalitet, understreker administrerende direktør.

De konstaterer at det er hardt arbeid som gjelder.

- Det finnes ingen quick-fix. Det er hele tiden forandring og omstilling og det jobbes hele tiden med endring.

EN EKE LÆRENDE ORGANISASJON

Malm Orstad regnes som en solid hjørnesteinsbedrift på Jæren som leverer topp kvalitet i alle ledd. Bedriften kan med tilfredshet konstatere et fallende og lavt sykefravær på 2,8 prosent, og lav turnover. Dette kan det tyde på at trivselen er på topp. De to lederne hevder at bedriftskulturen er innovativ og kundeorientert.

- Vi har et stort innslag av individualisme, og er preget av en innovativ kultur.

Løvø innrømmer at det å få alle til å trekke i samme retning, av og til kan oppleves krevende.

Visjonen til Malm Orstad er "A true learning organization" og baserer seg på verdiene nedfelt i de fire l'ene: Lydhør, lærevillig, lojal og lagarbeid. Som motto har selskapet valgt Challenge Us.

- Vi ønsker å bli utfordret på å lage innovative løsninger. På den måten videreutvikler vi oss og blir i stand til å løse større utfordringer og gjør oss enda mer konkurransedyktig, sier de to lederne.

STORE INVESTERINGER

Malm Orstad har to bygninger på Voll, den nyeste stod innflyttingsklar i 2008. Bedriften har store verdier i maskinparken og den nyeste CNC-maskinen Mazak var en betydelig investering. Maskinen har en dreielengde på 6.000 millimeter og en maks vekt per emne på sju tonn.

- Det dreier seg om målinger på

tusendels nivå, slik at til og med enkle hårstrå kan beregnes.

Med denne maskinen i maskinparken, er selskapet i stand til å dekke kunders presise behov.

De to lederne er imidlertid lettere frustrert over dokumentasjonsnivået hos kundene.

- Energibransjen krever omfattende dokumentasjon, noe som medfører ekstrakostnader.

De hevder at dersom bransjen samlet seg om standardiserte løsninger, ville det også redusert dokumentasjonskostnadene.

HMS HØYT PÅ AGENDAEN

I november 1999 leide et annet firma lokalene og noen fagfolk hos Malm Orstad. I den forbindelse skjedde en stygg ulykke hvor seks personer ble skadet. Både Politi og Arbeidstilsyn konkluderte med at arbeidsrutiner og kontrollsystemer ikke var klanderverdige. Ulykken fikk selskapet til å utvikle enda tryggere HMS-systemer for å sikre menneskene på arbeidsplassen.

- Erfaringene ulykken ga oss bruker vi internt i beredskapsarbeidet og deler også eksternt, forteller Orstad.

Løvø legger til at det er viktig å få med at de har et godt forhold til medarbeiderne og spiller på lag med de tillitsvalgte.

MØTER KUNDER PÅ ONS

- Deltar Malm Orstad på ONS?

- Vi benytter ONS til kundepleie og salg. Det er en viktig møteplass for oss og her møter vi kontakter både på dag- og kveldstid. Vi har globale kunder og besøker dem jevnlig.

Løvø forteller at han er vant til å stå på stand i sin forrige jobb som administrerende direktør i Øglænd System.

- Jeg kommer faktisk til å savne det å jobbe på stand. Vi får se i framtiden, kanskje vi dukker opp på stand igjen. Vi kommer definitivt til å bruke en del tid på ONS.

- Dere sies å ha et sterkt eierskap til utfordringene, løsningene og gjennomføringen av prosjektene. Er det grunnen til at dere har lykkes i å snu dere rundt i vanskelige tider?

- For oss er det viktig at Malm Orstad er et godt sted å jobbe. Uten dyktige og fornøyde medarbeidere, kan vi ikke skape og utvikle framtidsrettede og gode produkter, avslutter de to næringslivslederne.

MALM ORSTAD AS

- » Etablert: 1946
- » Eiere: Brødrene Magne og Leif Orstad
- » Adm. direktør: Lauritz Haringstad Løvø
- » Forretningsområde: Mekanisk produksjon; engineering, maskinering og sammenstilling
- » Lokalisering: Voll i Klepp
- » Antall ansatte: 128
- » Omsetning: 270 millioner kroner (2014)
- » Internett: www.malmorstad.no

GJØR DET USTABILE NETTET AT HELE BEDRIFTEN VAKLER? – PÅ TIDE MED FIBER

Fiberbredbånd med unik stabilitet

Ønsker du tilbud på
fiber til din bedrift?
Kontakt oss på
bedriftfiber@lyse.no

altibox
• • • BEDRIFT

LEVERES AV **Lyse**

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

RUSTIK CAFÉ

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Francois Hanzel, 90 80 32 37,
francois@rustik.no
Web: rustik.no

Rustik Café er en franskinspirert café på hjørnet av Straen Senteret i Stavanger. Deres konsept er enkelt: God og sunn mat til en pris å leve med. De serverer dagens suppe, dagens salat og et utvalg av sandwicher, samt noe søtt du kan nyte sammen med en deilig kopp kaffe. Kaffen på kanna varierer fra dag til dag, men Indonesia og Etiopia går mye igjen. De tilbyr også helfransk catering fra små til store selskaper.



ACCURATUS REGNSKAP

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Elin Holen De Capitani,
elin@accuratus.no
Web: accuratus.no

Accuratus regnskap ble startet av Elin Holen i 2004. Selskapet har erfaring fra bransjer som håndverk, pub, helse, handel, konsulentbedrifter samt ulike ideelle organisasjoner. Accuratus Regnskap gjør hele regnskapet for deg, slik at du kan konsentrere deg om det du kan best. Selskapet kan også bistå med årsavslutning, årsregnskap med skatt og ligningspapirer.



SENSE PERSONELL AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Olav Berge, jan.olav.berge@sensepersonell.no,
Web: sensepersonell.no

Sense Personell er et lokalt basert bemanningsselskap som har perfect match som mål for sin virksomhet. Derfor er engasjement for kundene og ansatte, sammen med kvalitet og tett oppfølging, deres viktigste verdier. Selskapet leverer løsninger innen et bredt spekter av fagområder for kunder i hele Rogaland. Sense Personell har lang bransjeerfaring og solid bakgrunn som gir en unik kompetanse for å levere gode og fleksible løsninger. Bedriften er alltid på jakt etter dyktige medarbeidere innen alle bransjer selskapet jobber innenfor. Sense Personell har hovedfokus på kvalifikasjoner og arbeidsmoral.



ID-MEDIA

Beliggenhet: Kvernaland
Kontaktperson: Brigte Skrettingland, daglig leder,
970 01 859, brigte@skrettingland.no
Web: id-media.no

ID-Media AS ble stiftet i september 2015 av Per Kvernaland, Tom Weum, Rune Bjerga og Brigte Skrettingland på tanken om å lage bra filmer for bruk på sosiale medier. Firmaet har kjøpt utviklet seg til å lage filmer for både tv og kino og strekker seg nå fra billige filmsnutter til større budsjettoppdrag. Mest kjent er de for reklamen til Stavanger taxi som høstet strålende resultater på kampanjetest utført av Capa Kinoreklame AS. Kaptein Brigte Skrettingland styrer skipet fra høyt oppe i Forum Jæren. Han har en kombinasjon av næringslivserfaring etter en rekke år som ansatt i grossistfirmaet Martinsen AS og underholdningserfaring både som skuespiller og reporter i TV Vest. ID-Media AS har sin styrke i å ha bred erfaring foran kamera og på scene og har laget underholdning i mange år. Ideene som kommer treffer publikum enten i hjertet eller i lattermusklene og gjør at reklamene blir husket av publikum.



REALKOMPETANSE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kurt Harald Aase, khaa@realkompetanse.net
Web: realkompetanse.net

Realkompetanse AS er et nystartet selskap som utvikler en portal for oversettelse av realkompetanse mellom bransjer og bistår virksomheter med å nyttiggjøre seg realkompetanse. Oljeprisfall med påfølgende nedbemanning har, sammen med markant økt migrasjon, synliggjort et underliggende omstillingsbehov i det norske arbeidsmarkedet. Synliggjøring og anerkjennelse av realkompetanse, definert som kombinasjon av brukerferdigheter og sosiale ferdigheter (og ikke som et mindreverdige alternativ til formell kompetanse), er nødvendig for å unngå en slik utvikling. Realkompetanseinitiativet ble tatt i erkjennelsen av dette, og i troen på at det er mulig å påvirke. Selskapet Realkompetanse AS er etablert som plattform for initiativet. Realkompetanse AS søker samarbeid med bedrifter og organisasjoner som ønsker å bidra til å realisere initiativet.



MURTEKNIKK AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Tor Ivar Espeland, 41 600 970,
torivar@murtek.no Web: murtek.no

Murteknikk AS utfører alle typer mur, puss og flisearbeider. Bedriften har også lang erfaring i legging av skifer og naturstein fasader. Murteknikk AS utfører oppdrag både i fritidsboliger, privatboliger, leilighetsbygg, næringsbygg og offentlige anlegg. Vedlikehold og rehabilitering av mur og betong samt flise og pipearbeid, er også noen av selskapets spesialiteter. Murteknikk AS tar på seg oppdrag i hele Rogaland og Vest-Agder. Følg Murteknikk AS på Facebook.



TOVE REIDUN DIRDAL HOFMSMO

Beliggenhet: Egersund
Kontaktinformasjon:
Tove Reidun Dirdal Hofsmo, 41638251,
tove.reidun@businessmastering.no
Web: tovereidun.no

Som Inspirerende Coach, sertifisert Mental Trener, sertifisert foredragsholder innen MedarbeiderKODEN og workshop-foredrag om medarbeiderskap, selvledelse og medarbeider-samtalen i Businessmastering, jobber Dirdal Hofsmo med utvikling av mennesker og virksomheter. Businessmastering™ er Nordens markedsleder innen verktøy og metoder for selvledelse, medarbeiderskap og medarbeidersamtaler. Tove Reidun Dirdal Hofsmo er Regionsleder sør & vest.



BYGGA A/S

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Paul Espen Bakken, paul@bygga.no
Web: bygga.no

Ombygginger og rehabilitering har vært selskapets spesialitet siden Byggmester Paul Bakken etablerte seg i 1959. Med øye for detaljer og solid kunnskap skal du være trygg på at Bygga A/S holder mål. Selskapet tar seg av hele prosessen med kommunale godkjenninger og bygger i henhold til alle gjeldende lover og regler. Det lønner seg i lengden. BYGGA er en byggmester i Stavanger som du kan stole på uansett hva som skal bygges. Har du en tanke, drøm eller konkret oppgave som ønskes utført ordentlig, så ta kontakt for befaring og tilbud.

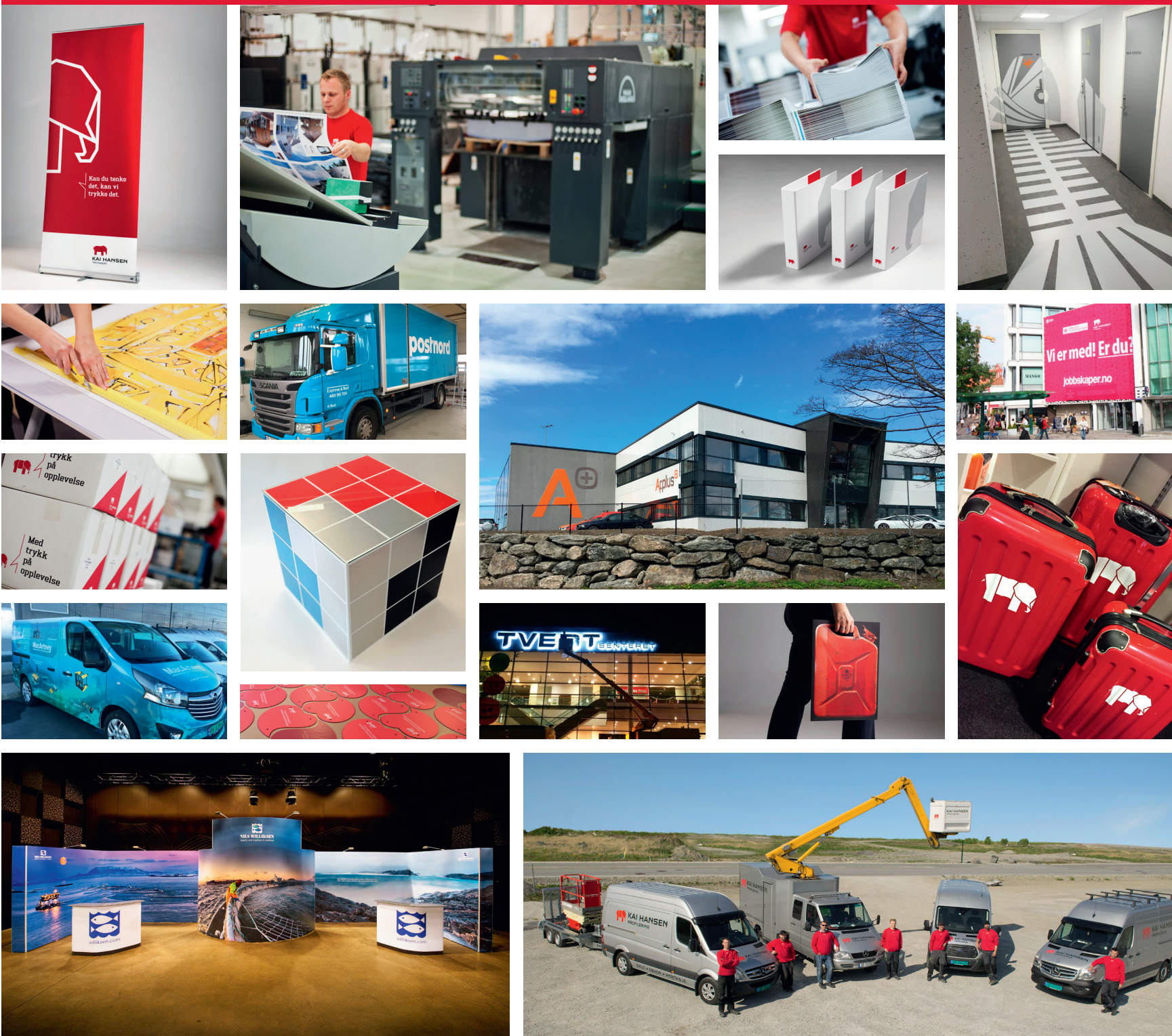


ANNONSER OG INNSTIKK

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.

TOTALLEVERANDØR AV VISUELL PROFILERING

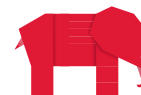


TRYKK & PRINT // STORFORMAT // DEKOR // PROFILERINGSARTIKLER // SKILT & MONTASJE // UTSTILLING & MESSE


VIKING FOTBALL
OFFISIELL SAMARBEIDSPARTNER
2016

VELKOMMEN TIL VÅR UTSTILLING I KONTORVEIEN 12

ÅPNINGSTIDER: MANDAG - FREDAG KL. 08.00 - 16.00



KAI HANSEN

Kontorveien 12, 4033 Stavanger - Telefon 51 90 66 00 - www.kai-hansen.no



Smarte anskaffelser er nøkkelen

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Stavanger er smartby, Gjesdal er smartkommune og vi vil alle være smarte. Men hva ligger det egentlig i dette, og hvordan skal vi klare å utvikle smarte løsninger som virkelig setter oss i førersetet og skaper utvikling og nye arbeidsplasser? Smarte anskaffelser kan være nøkkelen.

Smarte byer handler om å øke livskvaliteten til innbyggerne gjennom å bruke teknologi til å forbedre tjenestetilbudet og møte innbyggernes behov. Det kan handle om alt fra skoler og utdanning, via transportsystemer, helse og sykehus til energiforsyning. Og enten vi vil eller ikke, vil løsninger i større eller mindre grad bli smarte. Telefonene våre er blitt det for lengst, og de tilpasser seg i stadig større grad brukerens handlinger. Kopler du til høretelefoner, popper det opp en snarvei til musikkspilleren – der spillelisten du har hørt på mye i det siste ligger klar. Pleier du å ta en løpetur når du er hjemme klokken 19.00 om kvelden, dukker løpeappen din opp som den første foreslåtte handling. De mest moderne bilene oppdaterer seg selv og anbefaler deg når det er tid for service.

Årsaken til at vi kan gjøre dette, handler om at mer og mer av det vi omgir oss med er koplet på nett, kombinert med at datakraften vi har tilgjengelig er blitt så voldsom og såpass rimelig at det er mulig. Bare for å illustrere utviklingen, en USB-pinne har i dag større kapasitet enn datamaskinene som ble brukt i USAs Apollo-program på 60-tallet og en iPhone 6 kunne teoretisk ha styrt 120 millioner Apollo 11 raketter til månen - samtidig.

NÆRINGSUTVIKLING

Årsaken til at vi vil gjøre verden smart,

handler egentlig om to ting. Enten dreier det seg om bedre varer og tjenester eller billigere varer og tjenester. Ofte handler det om begge deler samtidig. Nå Stavanger kommune og Stavanger-regionen ønsker å ligge i forkant, og ikke bare vil vente til alt bare dukker opp av seg selv, er det selvsagt med et ønske om å være så god som mulig overfor sine innbyggere. Men det ligger også et ønske der om å bidra til utvikling av løsninger som i neste omgang kan skape arbeidsplasser. Nordic Edge, det europeiske Triangulum-prosjektet der Stavanger deltar, er noen eksempler på det vi har sett så langt. Det foregår også produktutvikling og nyskaping i en rekke selskaper i regionen, der Lyse har vært den aller mest markante og synlige.

SMARTE ANSKAFFELSER

Men for virkelig å bli en innovativ smartby og smartregionen som leder an utviklingen, bør vi alltid spørre oss om en anskaffelse som skal gjøres kan bli et innovasjonsprosjekt. Ofte er svaret nei. Alt skal ikke finnes opp på ny. Ofte er hyllevarer både det beste og mest effektive. Men ikke alltid. Særlig større investeringer har ofte potensial i seg til en betydelig grad av nytenking. Noen ganger betyr det en ny dings, men oftere er svaret å sette eksisterende teknologi i bruk og i system på en måte som faktisk fungerer. Innenfor privat sektor er en slik vurdering ganske

rett fram. Det handler stort sett om økonomi og risiko, og du kan velge samarbeid med hvilken leverandør du vil på vilkår du selv setter. Men for en kommune og det offentlige er det betydelig mer komplisert. Det offentlige har et anbudsregime som lett kan være til hinder for utvikling og nye løsninger. Ber kommunen om pris på en dieselbil, nytter det ikke å komme dragende med en elbil - for å illustrere det enkelt. Regjeringen har satt fokus på dette, nettopp for å øke graden av innovasjon i forbindelse med offentlige anskaffelser. Jeg vet også at det arbeides med den samme problemstillingen i Stavanger kommune.

Jeg tror at dersom det offentlige her i regionen klarer å løse dette og lede an i arbeidet med å virkelig prioritere innovative anskaffelser, og at også privat næringsliv tenker på samme måte når de har anledning – så vil det være et av de aller største bidragene til å utvikle smartbyklyngen i vår region.



En USB-pinne har i dag større kapasitet enn datamaskinene som ble brukt i USAs Apollo-program på 60-tallet og en iPhone 6 kunne teoretisk ha styrt 120 millioner Apollo 11 raketter til månen - samtidig.

Steinar Aasland

58°58'19.6"N 5°43'37.1"E



Vi bygger om historiske Skur 6

Landemerket i Vågen har huset alt fra sukker til kunst. Nå blir det flotte kontorlokaler i 2. etasje i Stavanger-regionens kanskje mest sjønære lokaler. Lokalene blir tilgjengelige 2. kvartal 2017 – prospekt er under utarbeidelse.



**Meld din interesse allerede nå til eiendomssjef Petter Hult
på petter@stavanger.havn.no eller 926 25 112**

Stavangerregionen Havn har i dag totalt 190 000 kvm utleieareal tilknyttet våre havner i regionen, fordelt på kontor, lager og utearealer.



Mekjarvik

Deepwater and Offshore Terminal
Kaianlegg og elektrisk havnekran
tilgjengelig



Risavika

Offshore Terminal
Kontorlokaler og kaianlegg
tilgjengelig



Forsand

35 000 kvm ledig lagringsareal
80 meter kai. Varm- og utelagring
rett ved kai





På ONS kan du møte verden

HÅKON SKRETTING • regionaldirektør i INTSOK med ansvar for arktiske områder, Canada, Russland, Kasakhstan, Aserbajdsjan, Kina og Australia

ONS er en god greie. De internasjonale kundene kommer hit. Tar du deg tid til å møte dem?

Da Torolf Smedvig og Jostein Haukali satte i gang med planleggingen av det første ONS i 1974 er jeg sikker på at de ikke hadde noen som helst forstilling om hva ONS nå har blitt til, og hvilken betydning ONS skulle få for Stavanger. Det var vel heller ikke noen som på det tidspunkt kunne se for seg hvordan oljevirkksomheten skulle utvikle næringslivet i distriktet og resten av landet. Etter at utviklingen i Barentshavet startet, er velstandsutviklingen også tydelig å se i Hammerfest. Olje, og etter hvert gassproduksjon, har ført til en velstandsutvikling i landet som ville vært umulig uten. Norge har rast forbi naboland og plassert seg på toppen av FN sin liste over land det er godt å bo i. Samtidig har nedturen i det siste vist at vi er svært så sårbare med en så ensrettet industri. Og de som ikke direkte er knyttet til oljeindustrien, lever i stor grad indirekte av den. Plutselig har kjenninger som har sverget seg til andre næringer, oppdaget at det nettopp er oljeindustrien de har levd av. Det være seg alt fra bygg- og anleggsindustrien, transport til underholdningsbransjen, bare for å ta noen ytterpunkter. De fleste av oss har oppdaget at vi sitter i samme båt, selv om det offentlige fortsatt eser ut og gir trygge arbeidsplasser - bærekraftig eller ikke.

MEST MULIG UAVHENGIG

Jeg registrerer at flere industriledere bruker mye av sin tid til å klage på Statoil. De har helt sikkert rett i mange av sine anklager, men det spørres om det er bryet verdt for den enkelte leverandør å prøve på å endre kunden. Jeg er redd for at Statoil er som Statoil er.

Så hvorfor ikke heller prøve å gjøre seg mest mulig uavhengig av Statoil? Uten at jeg har noen statistikk på det, har jeg med selvsyn sett hvor mye mer bedrifter med bare ett produkt som igjen bare opererer i det Statoil dominerte norske marked, har blitt rammet hardt av nedgangen i oljebransjen. De som er mer diversifisert og internasjonalsert har greidd seg mye bedre. Når det ene beinet svikter kan en lene seg mer over på det andre. Og mange markeder går så det suser. Det er blant annet derfor at oljeprisen er så lav som den er.

Jeg er på vei hjem fra St. John's i Canada når jeg skriver dette. Jeg kommer fra en oljekonferanse hvor norsk industri absolutt er synlig. Jeg er imponert over hvordan flere norske bedrifter har greid å etablere seg i markedet gjennom samarbeidsavtaler - eller på egen hånd.

Men hva har ONS med dette å gjøre? ONS har satt seg i en veiviserposisjon. Der flere andre oljebyer rundt om i verden har etablert sine oljemesser som kun fokuserer på egen sokkel, har ONS løftet seg langt utover det. For vel 20 år siden stod BP for British Petroleum og ONS stod for Offshore Northern Seas. Men ikke nå lenger. Nå heter det bare BP og ONS. Og begge har nå navn som ikke skal tydes. ONS har vokst seg langt utover det de engang var. Nå har de blitt en av de største internasjonale energimøteplasser der markedet for økt oljeutvikling i Midt-Østen, LNG-utbygging i Australia og nye prosjekter for vindkraft har en naturlig plass.

PLANLEGG

Derfor bør enhver som har noe som ligner et markedsansvar, bruke de få dager ONS varer til å få mest mulig igjen. ONS er en mulighet hvor en i tillegg til å bli oppdatert på ny teknologi, kan oppdatere seg på forretningsmuligheter og møte kunder som til vanlig befinner seg på helt andre kanter av verden. Sjekk ut programmet og se hva du kan få ut av det. En times tid til undersøkelse og planlegging er en smart investering.

INTSOK har på vegne av norsk olje og gassindustri og i samarbeid med ONS siden 1998, invitert internasjonale delegasjoner til ONS for å bygge opp relasjoner til beslutningstakere og andre nøkkelpersoner i markeder utenfor Norge. INTSOK overtok egentlig bare en rolle som Statoil inntil da hadde hatt i samarbeid med ONS. Jeg har vært med på dette selv siden den gang, og det har vært en enorm utvikling. I 1998 kjørte alle inviterte internasjonale delegater sammen med norske bedriftsledere i en og samme buss rundt på Jæren, mens kulturformidler Eli Aga gikk rundt med fotoalbum og viste hvordan Jæren så ut før. Seksten år senere, søndag før ONS startet opp i 2014 gikk over 40 internasjonale gjester og enda flere representanter for

industrien på tur i regnet til Preikestolen, mens andre ble guidet rundt på steder som Sverd i Fjell, Jernaldergården og Oljemuseet. Noen har forstått det. Skal en lykkes internasjonalt må en bygge relasjoner. Og ingenting er så virkningsfullt som å ta seg godt av kundene når de er her hos oss. Dele en opplevelse med dem. Blant annet kom Røkke & Co i eget privatfly og landet grytidlig søndags morgen for å gå til Preikestolen sammen med internasjonale kunder på tur. Relasjoner betyr mye mer i de fleste land enn det gjør i Norge. Ikke alle forstår det fullt ut, men i år er det nye muligheter.

For de som vil bruke minimalt med tid, men likevel møte de som er på besøk, arrangeres: «ONS International Markets, presented by INTSOK.»

Dette foregår i Stavanger Forum sine konferanselokaler eller det som ONS har kalt Hall 1. Arrangementene foregår fra mandag etter lunsj og ut onsdagen med parallelle arrangementer. Her kan hvem som helst for en billig penge komme og treffe beslutningstakere, samt å lytte til hva som skjer og hvilke utfordringer industrien har i land som: Iran, UAE, Saudi Arabia, Australia, Canada, India, Mexico, Russland samt Sør-øst Asia og Afrika. Så er det opp til industriledere og selgere å kjenne sin besøkelsestid.

I SKYGGEN

Norsk leverandørindustri har gjennom mange år utviklet en leverandørindustri til olje og gassindustrien som ofte er nedvurdert. Den kommer ofte i skyggen av salg av olje og gass, og blir ofte bare nevnt som en del av oljevirkksomheten. Men denne industrien selger internasjonalt for nesten tre ganger hele sjømatnæringen. Denne industrien kan utmerket godt leve uavhengig av aktiviteten på norsk sokkel. Bare se til Frankrike. Den franske leverandørindustrien møter vi overalt, mens det franske markedet forduftet med koloniene.

Min oppfordring er: Ta fatt i de mulighetene som finnes, der de finnes. Det er en mye bedre strategi enn å klage på alt som ikke er slik en skulle ønske det var her hjemme.

Vi møtes på ONS!

Fra veien.



Westport forenkler kundenes hverdag gjennom kostnadseffektive, forutsigbare, miljøriktige og trygge logistikk-løsninger.

Westport skal være det foretrukne logistikknutepunktet for godstrafikk til og fra Vest-Norge.

Kostnadseffektiv og miljøvennlig godshåndtering i din region, i din havn!

KONTAKT OSS FOR MER INFORMASJON:

logistiksenter@risavika.no



Skal jeg gå, protestere eller være lojal?

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

Noen ledere er reine kunstnere når det gjelder å handtere konflikter og bevare tilstrekkelig ro. Andre tramper i salaten og puster selv på ilden. En dyktig leder sørger for at det er rom for protester.

Vi er alle avhengige av stabile relasjoner: Noen er venner og noen er butikker hvor vi er faste kunder. Felles er at vi knytter bånd som er så sterke at det smelter å bryte dem. Jeg har i 30 år klippet meg hos den samme frisøren. År etter år er jeg hos den samme tannlegen, og jeg er trofast mot fastlegen min. I Sandnes har jeg mine favorittbutikker. Det er en umulig tanke å handle bøker hos andre enn Vatne bokhandel, kaker hos Gjestalveien konditori og batterier til klokken hos urmaker Grøtteland. Jeg er medlem av en del foreninger og betaler årlig min kontingent. Mange tiårs medlemskap i Stavanger turistforening har medført at metervis med årbøker gjør at det ikke er plass til nye bøker fra Vatne.

LOJALITET HAR EN GRENSE

Men lojalitet har også en grense. Jeg kan bli misfornøyd med noen av mine favorittbutikker, sinna på den avisen jeg abonnerer på, eller jeg misliker den narsissistiske nye lederen i foreningen jeg er medlem av. Min indre trykkoker gjør at jeg må reagere. Valget mitt har konsekvenser både for meg selv og dem jeg sanksjonerer imot. I slike situasjoner dukker en perle av en pensumbok i statsvitenskap opp i hodet. Det er boken til økonomen Albert O Hirshman, *Exit, Voice and Loyalty* (Harvard, 1970). I studien argumenterer han for at det er tre begreper som kan hjelpe oss til å forstå hvilke alternativer som organisasjonsmedlemmer/brukere har når de skal forholde seg til beslutninger eller utviklingstrekk de ikke liker i en organisasjon. Dette er reaksjonsmønstre som gjelder i alle typer organisasjoner. De kan også beskrive våre reaksjoner som kunder, velgere eller medlemmer av lokalsamfunn.

Exit handler om at vi som reaksjon på at vi er misfornøyd med noe, melder oss ut. Som ansatt slutter vi. Som partimedlem sier vi opp medlemskapet. Som kunde velger vi en annen sjappe enn stamkafeen, som anonym velger slutter vi å stemme på partiet, eller som innbygger stemmer vi med beina og flytter til nabokommunen. Exit skjer gjerne i det stille.

Voice innebærer å protestere. Vi hever stemmen og sier klart og tydelig ifra om

at dette er vi uenige i. Vi voterer imot forslag, mobiliserer motkrefter, klager eller protesterer for all verden gjennom leserbrev og intervjuer.

Lojalitet innebærer at vi identifiserer oss med organisasjonen, føler et eierskap til den og tåler det meste i vårt forsvar av den, samme hvor uenige vi er. Den lojale bruker sjelden voice, og exit er ikke noe alternativ før livet ebber ut.

EXIT, VOICE OG LOYALTY ER FUNKSJONER SOM KAN STYRES

Hirshman anvender også disse begrepene på funksjoner som må være aktive for at en organisasjon skal utvikle seg. Det er opp til ledelsen å finne en balanse mellom dem. Dersom en organisasjon overveiende består av svært lojale medlemmer, vil den konserveres og ha problemer med å fornye

avstemningsregler og bestemmelser for hvilke arenaer som skal benyttes til å ta opp hvilke saker. En erfaren ledelse som kjenner disse, nitidig anvender dem og er nøye med formalitetene, unngår mye støy. For det andre kan ledelsen bruke ulike stiler og tilnærminger til protester og konflikter. Noen ledere er reine kunstnere i forhold til å handtere konflikter og bevare tilstrekkelig ro. Andre tramper i salaten og puster selv på ilden. En dyktig leder sørger for at det er rom for voice. Et lederkorps der alle er like både av bakgrunn, lederstil og tanker i hodet, er en ledergruppe som før eller siden stagnerer. Den dyktige leder studerer ja-menneskene rundt seg, og rekrutter noen som kan si nei innimellom. Det viktige er å sette pris på mangfold og mennesker med motforstillinger og kunne utnytte dette produktivt.

KULTUR OG SKIKK OG BRUK

Organisasjoner varierer etter hva de tåler av voice. I en del offentlige organisasjoner er det en utpreget lojalitetskultur. Politiet har i flere studier fått denne merkelappen. Også i andre etater gjelder det å fremstå som enige, og holde vakt om fasade og omdømme. Å gå til offentligheten med en uheldig sak, blir fort sanksjonert uformelt eller formelt. Resultatet blir en overdisiplinert organisasjon som perverteres over tid. Den blir ikke i stand til å lære eller fornye seg. Det er mye skikk og bruk knyttet til det å si ifra. På klassiske konserter er det god kutyme å gi en lang og god applaus, gjerne stående, selv om mange av oss syntes musikken var traurig og cellistene var i halvsovende bakrus. På teateret eksisterer den samme overstrømmende og ofte falske godheten når tilbakemeldinger gis. For orkesteret og teateret gir slike tilbakemeldinger få incentiver og rettledning for forbedring. Man havner lett i Viking-fella; publikum forsvinner, men man vet ikke helt hvorfor. Nei, innen fotballen er nok Brann-fansen et eksempel på et litt sunnere forhold mellom exit, voice and lojalitet. Der pipes det uten at man mister lojaliteten til laget, man kan utebli en kamp eller to, men kommer raskt tilbake for å dyrke lidelsen. La oss alle pipe mer! Å klesse døra etter seg kan være både feigt og konserverende.



Man havner lett i Viking-fella; publikum forsvinner, men man vet ikke helt hvorfor

Einar Brandsdal

seg. Det er nødvendig med medlemmer som bruker voice og bidrar til endring og nye perspektiver. Blir det for mye voice, får vi imidlertid konflikter, splittelser og fare for at folk slutter, sier opp medlemskapet eller forlater butikken. Med andre ord velger exit. Blir det for mye exit dør organisasjonen eller opplever en turnover som koster dyrt. Blir det for liten exit står man i fare for å fryse fast intern misnøye med vedvarende konflikter som resultat. Det kan være lurt å luften litt, slik at de mest misfornøyd forlater organisasjonen.

En dyktig ledelse klarer å styre voice-utfordringer. For det første er det gjerne etablert styringsmekanismer eller spilleregler for å handtere uenighet og konflikter. I organisasjonslivet er det

STØRRE BEDRE VIKTIGERE

Nordic Edge Expo er en av Europas viktigste arenaer for alle som er opptatt av teknologiske løsninger som gjør byer, hjem og bedrifter smartere.

Dette er konferansen og messen hvor næringslivsledere, gründere, investorer, teknologinteresserte, offentlig sektor og fagekspertise møtes for å utveksle idéer og erfaringer.

Les mer på nordicedge.org og nordicedge.news

Konferanse og messe

4.500 kr eks. mva

Messe

232 kr eks. mva

MAIN SPONSORS:



CO-ORGANISERS: GREATER STAVANGER | STAVANGER FORUM | KS | ABELIA | NCE SMART ENERGY MARKETS | INNOVATION NORWAY

PARTNERS: IRIS | IKT NORGE | INNOVATION NORWAY | NORWEGIAN SMART CARE CLUSTER | STAVANGER CHAMBER OF COMMERCE
HEY-HO LET'S GO | UNIVERSITY OF STAVANGER | STAVANGER REGION EUROPEAN OFFICE | ONS FOUNDATION | VALIDÉ

SUPPORTERS: TELIA | IBM | ABB | KOLOMBUS | WESTCONTROL | SPESIALTRYKK | ROM EIENDOM

MEDIA PARTNERS: STAVANGER AFTENBLAD | THE SMART CITIZEN | THE NORDIC WEB

nordicedge.org | nordicedge.news





JOSTEIN SOLAND

Om spiskammeret, sentralisering og Senterpartiet?

Mens regionen vår sliter med en skikkelig «hang over» etter vår kollektive oljerus, kommer meldingen om at Gastronomisk institutt skal legges ned. Globale markedskrefter har herjet med oljeprisen, mens det fullt og helt har vært opp til oss selv å kunne posisjonere oss som nasjonens matfylke. Vi har satset på mat fordi denne næringsklyngen har et evighetens perspektiv – et robust alternativ til oljen med sin begrensede levetid.

Ingen stortingsrepresentant fra Rogaland stiller flere spørsmål enn Senterpartiets Geir Pollestad. Nå spør vi Pollestad: Hva kan Senterpartiet gjøre for matnæringen i Rogaland? Partiets viktigste melding er at det vil ta hele landet i bruk og stoppe sentraliseringen. Pollestad antas å være partiets best kvalifiserte svarer ettersom han leder næringskomiteén på Stortinget.

SPISKAMMERET

Etter flere tiårs målrettet arbeid er Rogaland blitt kronet til selveste «Matfylket» i Norge. Så opplever vi at juvelen i denne kronen, Gastronomisk institutt, plukkes ut.

Det finnes ikke en mer kortreist eller ureist næring enn mat. Rogaland er ledende med tanke på volumer, kvalitet og foredlingskompetanse. For ambisjonene har vært å utvikle spisskompetanse fra den grønne og blå åkeren helt fram til måltidet. Derfor ble Måltidets hus etablert med Gastronomisk institutt som det nasjonale utviklings- og visningsstedet for nye mattrendere. Og naturlig nok treningsarena for Kokkelandslaget og våre kandidater til Bocuse d'Or.

Alt under Næringsforeningens Stavanger-dager i Aberdeen i 1995, kunne Harald Osa og hans folk ved Gastronomisk institutt for første gang servere vakuumbehandlet fårrikål ved Stavangers gallamiddag på Aberdeens flotteste hotell. Dette ble innledningen til «Fjordland-eventyret» - i dag landets største måltidsprodusent – med fabrikk på Jæren, men styrt av Tine fra Oslo. Men altså utviklet på Ullandhaug.

Sentralisering er etter hvert blitt den gjengse utviklingen for hele landet. Alt av betydning skal til Oslo.

Sentraliseringen akselererer. Derfor ber vi Pollestad om å utdype hva Senterpartiet mener med slagordet «Vi tar hele landet i bruk», den første setningen som møter oss på Senterpartiets hjemmeside.

SENTRALISERING

Avviklingen av Gastronomisk institutt er det siste eksemplet på sentralisering innenfor matnæringen. Er vi i ferd med å bli umyndiggjort i eget spiskammer? Her vi huser Nordens største meieri,

miljøgartneri og landets største husdyrhold – og er ledende innenfor tomat- og grøntproduksjon. Næringsforeningen viste for litt siden med trykksaken om Matfylket den imponerende bredden i vår matproduksjon.

De nasjonale oppgavene Gastronomisk institutt var tiltenkt og har hatt, er blitt overtatt av Kulinarisk Akademi i Oslo. Instituttet prøvde nemlig lykken utenfor Matfylket – med et ulykkelig resultat. Gastronomisk satset friskt med en stor avdeling i Oslo som endte med konkurs. Boet ble kjøpt opp av skipsreder Kloster som så kunne etablere Kulinarisk Akademi i 2008 for en billig penge på restene av rogalendingenes frimodige satsning.

Når markedsfører Kulinarisk Akademi seg som «Norges fremste på mat og drikke» - med sine 16 mat- og drikkefaglige ansatte, blant dem både manageren og kapteinen på Det norske kokkelandslaget. Sluttmannskapet på tre ved Gastronomisk har hatt lite å stille opp med i denne konkurransen. De måtte selv dekke inn sine kostnader over egen drift, mens de attraktive arbeidsoppgavene etter hvert gikk til Oslo.

Igen opplever vi hvordan vår viktigste distriktsnæring sentraliseres. Det er ikke mange årene siden Tine og Nortura flyttet sine administrasjoner fra Jæren til Oslo. Den rogalendingen eller trønderen som vil diskutere et prosjekt med nasjonale ambisjoner med landbrukssamvirket, må til Oslo. Og der sitter også Innovasjon Norge med sin fagavdeling sammen med fagdepartementene – hvis det offentlige søkes trukket med. Utviklingen av Næringsforeningens store matformidlingsprosjekt, «Det norske måltid», er et glimrende eksempel på hvordan den lille regionen må forbli liten – hvis større prosjekter skal løftes fram.

Mens Næringsforeningen arbeidet fram «Det norske måltid» sammen med samtlige norske matregioner, vedtok Landbruks- og matdepartementet i 2007 å opprette Stiftelsen Matmerk i Oslo – for å styrke konkurranseevnen til norsk matproduksjon med økt mangfold og verdiskapning. Matmerk har i dag 18 medarbeidere som synes å være rekruttert fra det sentrale Østlands-området og et styre på 10 – uten

en eneste representant fra Matfylket Rogaland. Matmerk mottar godt over 50 millioner kroner årlig fra staten.

SENTERPARTIET

Våre matprodusenter, særlig innenfor landbruk, er Senterpartiets viktigste støttespillere. Den utviklingen vi har sett, og nå har fått et nytt eksempel på med avviklingen av Gastronomisk institutt, rimer dårlig med Geir Pollestads «bannbulle» mot Solberg-rgjeringen: «Stopp sentraliseringa». Vi velgere ble samtidig invitert «til å hjelpe oss med å forbedre senterpartiet.no».

Den invitasjonen tar vi så gjerne imot: Det første vi vil foreslå, er at Senterpartiets kjernevelgere selv følger parolen «Stopp sentraliseringa». Med skjebnen til Gastronomisk institutt friskest i minne. Og igjen; etableringen av Matmerk og sentraliseringen av Tine og Nortura – som alle er eksempler på tapping av ressurser fra distriktene våre.

«Regjeringen sentraliserer Norge», skriver Pollestad. Og videre: «Da må dagens politikk endres. Vi må velge å gi folk ansvar og frihet til å bestemme mer. Da trenger vi færre byråkrater, direktorater og tilsyn. Ikke flere, slik regjeringen jobber for. Sentraliseringen må stoppes nå.»

Vi er så enige, så enige. Men da må Senterpartiet begynne med seg selv og institusjoner og virksomheter som direkte eller indirekte styres av partiets mest profilerte medlemmer. For praksis stemmer dårlig med partileder Trygve Slagsvold Vedums jubel over Senterpartiets framgang i sommerens partimåling: «Regjeringen kjører en ensidig stordrifts- og sentraliseringsprosess, mens vi lytter til folk og vil ha tjenester der de bor».

Stortingsrepresentanten Pollestad er en utmerket spørter. Nå kan han vise at han som profesjonell jurist er en minst like god lytter og svarer. Og det han sier, må jo bety noe, der han sitter som leder av Næringskomiteén. For det er matnæringen og sentralisering av denne vi her har invitert Pollestad til å diskutere. Vår viktigste primærnæring og foredlingen av denne.

Mens vi stenger Gastronomisk institutt i Matfylket og lar skipsreder Kloster drive butikken videre på vegne av det offentlige og private Mat-Norge, venter Matfylket på svar fra Pollestad.

Desert Farming - Too Good to be

For decades, researchers have been looking for solutions in order to increase agricultural production in drought-ridden areas without much success. Could it be that Desert Control, consisting of two smart heads from Stavanger, have cracked the code?



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

Researchers worldwide have been working on finding solutions to the challenges concerning growing desert areas, as we will need an increased food production in combination with an increasing population. Growing semiarid areas and deserts together with an increasing population is a bad combination, also when it comes to UN's sustainable development goals and climate change. We have invited father and son Olesen from Desert Control to an informal interview in our series «From employee to Employer». With big smiles and a firm handshake, Ole Morten Olesen and Kristian Olesen say hello on arrival, ponytails soaking wet following a walk through Stavanger after getting off the Vassøy ferry. They look like two artists on their way to a vernissage. Never judge a book by its cover, as their presentation consists of Mathematical formulas, advanced spreadsheets and pictures taken out in the desert during a trial. This article is all about entrepreneurship, the process from idea to product and the major challenges en route.

FROM DENMARK

Stavanger Chambers English speaking program INN, had a meeting series titled Innovation4you in 2015 and Entrepreneurship in 2016. It is exciting to follow the process of some of the participants, who have a great vision based on own ideas and what the world needs.

Kristian Olesen from Denmark says he is a "Technical problem solver and analyst" having worked in various companies in Denmark prior to starting a career in the oil and gas sector and making Stavanger home. - By nature, I always look for improvements and solutions, and how a product based on one industry can have versatile uses. The Nano Clay idea came to me while working in Egypt.

I have always been concerned about the environment and sustainability, and the fact that one of the world's greatest challenges is lack of water, says Olesen.

- When I thought about how we used Nano Clay to make solid foundations in the building of offshore wells, I saw that there was a potential to use this product to bind water in other situations as well. I put a patent on the idea back in 2006, says VVS engineer Kristian Olesen.

THEIR IDEA:

- We produce Liquid Nano Clay (LNC) by combining clay and water in a patented mixing process, says Kristian Olesen.

- We bring our patented mixing unit to the customer and apply LNC directly into the irrigation water and use sprinkler to spread it. The mix sinks into the soil, creating a 40 to 60 cm deep layer, which retains the water like a sponge. This layer stops water from evaporating and ensures optimal growing conditions for anything you plant in it. To cultivate sandy soil into fertile and normally takes 7 – 15 years, we do in 7 hours adds Ole Morten Olesen.

One application of LNC lasts a minimum of five years and it is completely organic and doesn't use any chemicals.

TAKES TIME

Our first media coverage was in Stavanger Aftenblad in 2007, so people have been aware of the potential for a few years already. We've been met with interest by authorities in many countries, and we've tested the product and characteristics in Egypt, Vietnam, Pakistan among others. We've invested all our funds to develop an idea and a product we believe in. After travelling around the globe to participate in relevant academic conferences in order to learn as much as possible related to subject matter, the situation today is that they are invited as guest speakers to talk about their patent.

In recent years they have won prizes, awards and honors, together with headlines in the



press. All publicity has been useful in order to establish contact with authorities as well as other relevant institutions in countries where they want to run tests.

There is a healthy skepticism to a product which seemingly is so easy to use. What ramifications could there be in the future? Could it have an adverse effect on other aspects of the ecosystem?

- Nano Clay is used in other products where these questions are not an issue, where there are no questions about the environment, however when we are implementing this simple product in this way, the skepticism is there, says Kristian Olesen.

- Nano Clay seems like a magic formula, and therefore we need to do more research. Teaching people how to use the product as well as having an understanding of the product is very important. We are making a product package where the training of personnel is included. Possibly the next step will be to create an underground sensor

True?



which will give information as to when more water is needed to give the fungus the best growing conditions, says Ole Morten Olesen. The lack of water is the issue, and everything has to be monitored so the correct amount is used in order to keep the moisture balance.

RESOURCES TO STRENGTHEN FUTURE WORK?

- We are proud to be certified by World Wildlife Climate Solver, says Kristian. A PANDA stamp is the seal of approval. They also won the 2015 first prize of the European Inventor Competition Climate Launchpad, Ole Morten Olesen quickly adds.
- A prize of 10 000 Euro and a place in an incubator program lasting 18 months, where the purpose is to develop the idea to a commercially viable product ready for the global challenges we face.
Ole Morten Olesen and his colleague Andreas Julseth went to Amsterdam for the award

ceremony, and it is with great pride they entered the stage as the winner of 80 ideas from 28 countries.

- You can't live off awards and prizes, so we are entering a crucial phase. There are buyers for the patent, however they want to take charge of future development themselves, while we have a desire to develop the product and competence here. Hence we need to have backing from strong investors in this region and Norway. We want to work together with backers who want to work long-term to achieve a renewable future, and to contribute to reach UN's sustainable development goals. If we, together with the region, are able to generate new jobs and a better economy it's a win-win situation for all parties, say father and son.
We are sure we will hear more about Nano Clay in the near future. Desert Control has worked on this idea for 11 years, and they are «all in» as the saying goes.

- When I thought about how we used Nano Clay to make solid foundations in the building of offshore wells, I saw that there was a potential to use this product to bind water in other situations as well, says Ole Morten Olesen.

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

INN EXPATS EVENTS IN AUG/SEP:

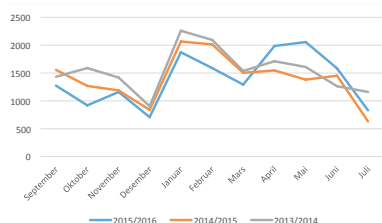
- 13.08 Trip to Pulpit Rock
- 24.08 INN Entrepreneur
- 26.08 Norwegian traditional food
- 09.09 Labour marked updates
- 15.09 Tax when leaving Norway
- 21.09 Pension Rights

www.rosenkilden.com

Juli 2016

830

utlyste jobber



Det ble registrert 830 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en økning på 31 prosent sammenliknet med samme måned i fjor, og dermed holder den positive trenden seg. Ekstra gledelig er det at det er en økning i utlyste stillinger innenfor ingeniør- og IKT-fag, industriarbeid, bygg og anlegg, selv om arbeidsledigheten fortsatt er like høy.

	jul.15	jul.16
Ledere	6	7
Ingeniør- og IKT-fag	22	49
Undervisning	52	67
Akademiske yrker	22	39
Helse, pleie og omsorg	223	204
Barne- og ungdomsarbeid	34	34
Meglere og konsulenter	12	17
Kontorarbeid	30	43
Butikk- og salgsarbeid	56	53
Jordbruk, skogbruk og fiske	0	4
Bygg og anlegg	44	112
Industriarbeid	22	54
Reiseliv og transport	53	54
Serviceyrker og annet arbeid	54	93
Uoppgitt	2	0
Totalt	632	830

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.

”

Stillinger vi før hadde ute og fikk fem
søkere til, har vi nå kanskje 120 søkere på.

Arild Tjensvold



- Det går jevnt og trutt oppover, sier
Arild Tjensvold, daglig leder i
Hytech Personell på Sola.

- Bemannings- behovet er økende

Bemanningsbyråer rapporterer igjen om økt behov for arbeidskraft i regionen. Det gjelder spesielt innenfor olje- og gassindustrien.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Siden midten av desember i fjor har vi opplevd en jevn stigning i oppdragsmengden. Vi ser at ting faller på plass, at sesongen i forhold til vedlikeholdsbehov er tilbake etter to års fravær. Oppdragsmengden begynner å bli stabil. Det går jevnt og trutt oppover, sier Arild Tjensvold, daglig leder i Hytech Personell AS på Sola.

Mange prosjekter, store investeringer og høy oljepris førte i mange år til et økende behov for arbeidskraft i regionen. Det merket også bemanningsbyråene. Hytech Personell startet sin byråvirksomhet i 2004 og konsentrerte seg i utgangspunktet om mekaniske og tekniske tjenester, primært innenfor olje- og gassindustrien.

- Vi opplevde en jevnt vekst i perioden fra 2004 og fram til 2013 – med unntak av 2009 da finanskrisen også fikk noen kortvarige ringvirkninger i Norge. Men i juni 2013 begynte vi å merke at det stagnerte, sier Tjensvold.

- Lenge før oljeprisen begynte å falle?

- Vi er vel blant dem som merker dette først. Vår funksjon er å serve midlertidighet og ekstra behov. Det behovet ble merkbart mindre utover i 2013, sier Tjensvold.

Hytech Personell har i dag sju ansatte, og antallet har vært rimelig stabilt i alle år. Oppdragsmengden har imidlertid variert.

- For tiden har vi 120-130 jobber ute, og vi har ligget på et rimelig høyt nivå nå en stund.

- Hvor mye var det på det laveste?

- Det raste ned på et nivå på 60-70 personer. Der ble det liggende ganske flatt i to år. Det meste vi har vært oppi er 160-170 mann, så vi er ikke så veldig langt unna de største toppene.

SESONGBEHOV

Tidligere år har selskapet opplevd at behovet for arbeidskraft tok seg opp rundt påsketider, flatet ut i juni og juli og gikk svakt nedover når høsten og dårligere vær preger etterspørselen. Men i hele 2014 og 2015 var det som normalt har vært et sesongbehov helt borte.

- Det er mange ting som spiller inn i forhold til behovet. En ting er oljeprisen, men også planlagte stanser, vedlikehold og planlagte utbygginger betyr mye. Det som har vært under utbygging skal nå klargjøres og settes inn i drift, sier Tjensvold.

Behovet for arbeidskraft har gått ned, antall oppsigelser og permitteringer opp

i regionen de siste par årene. Fra å ha den laveste arbeidsledigheten i landet, har regionen i dag den høyeste. Bemanningsbyråene er blant dem som har merket konsekvensene av sterkt fallende oljepriser, nedbemanninger og oppsigelser.

- De som har vært hardest rammet er nok dem som bare har levert kontortjenester. Der kom den største smellen. Men også her begynner nivået i forhold til behovet å normalisere seg.

Bemanningsbransjen lever av bedrifiers prosjekterrelaterte behov for arbeidskraft. Prosjekter som kan ha en varighet fra noen uker til mange måneder, men som ikke gir grunnlag for fast ansettelse.

- Det er nok det som gjør at markedet for oss har tatt seg opp igjen. Mange bedrifter har gått til oppsigelser og nedbemanninger, men har like fullt korttidsbaserte behov. Noen tar inn sine egne igjen midlertidig, men det blir like fullt midlertidighet. Vi ser at behovet for vedlikehold øker. Vedlikeholdssesongen er tilbake, og det krever en del folk og behov for ekstra personell.

FLERE SØKERE

- Hvordan merker dere den økte ledigheten?

- Stillinger vi før hadde ute og fikk fem søkere til, har vi nå kanskje 120 søkere på. Men mange av dem er ikke kvalifiserte. Jeg forstår at de søker, men man får til tider en eksplosjon i søkermassen som gjør at man må fokusere på å få på plass den eller de man trenger.

- Konkurrerer bemanningsbyråene om de samme jobbene?

- Det har bedret seg. Da det var vanskelig å få tak i folk hadde kunden en tendens til å gå til veldig mange byråer. En ledig stilling kunne fort bli ni på finn.no. Noen av de store kundene har valgt å kjøpe en avtale med to-tre leverandører. Det har nok vært hardere for dem som ikke har hatt avtaler, og et tøft løp for mange byråer. Noen har skiftet litt beite og gjort omorganiseringer, andre har forsvunnet.

- Merker dere også kravet til lavere pris?

- Ja, det stilles høyere krav både til kvalitet, sertifisering og til pris. Men vi er styrt av et vikarbyrådirektiv som sier at en medarbeider hos oss skal ha tilsvarende lønns- og arbeidsvilkår som hos innleier, omtrent samme lønnsnivå som en som jobber i kundeselskapet. Vår prisdiskusjon går på marginene, hva vi kan legge oppå. Det merker vi et mye større press på. Men vi opplever samtidig en mye større åpenhet mellom leverandør og kunde nå. Det gir også økt forståelse, sier Tjensvold.

NYTT OM NAVN



CRISTINA PENTHIAH
Ny Barista leder Hey Honey AS

Christina er vår Barista leder i Hey Honey. Christina skal hjelpe alle oss som skal lage kaffe, og ikke minst kunne formidle hva som virkelig er god kaffe. Christinas bakgrunn er fra optikerbransjen og kunde-/serviceledelse. Opprinnelig fra Frankrike, Paris og med et stort kulturelt mangfold, og mat og drikke som en helt naturlig del av hele sin oppvekst. Vi er veldig glade for å ha med oss Christina og hennes erfaring med på laget. I tillegg har Christina et spesielt ansvar for det vi kaller Butikken – at det alltid er deilige og lokale varer på plass, som honning, syltetøy, saft, sjokolade og mye annet godt. Er dere på jakt etter noen flotte og spiselige gaver til familie og gode venner, er Christina den beste til å pakke det både smakfullt og spiselig.



AUDUN MELHUS
Ny produktansvarlig i Proplan Utvikling

Audun Melhus (43) er ansatt som produktansvarlig Prosess og Kvalitet i Proplan Utvikling AS. Han vil han jobbe med utvikling av nye og eksisterende løsninger integrert med Proplans produktportefølje, for å optimalisere prosesser hos kundene. Han har utdannelse fra NITH og BI som utvikler og prosjektleder, og er i tillegg sertifisert innen PMI og Prince2. Audun Melhus har bred erfaring innen prosjektledelse og rådgivning, og har alltid fokus på å optimalisere prosesser med IT som støtte. Han har jobbet innen flere bransjer både nasjonalt og internasjonalt. Audun Melhus kommer fra stillingen som Senior Forretningskonsulent i iQubeS AS, og har tidligere erfaring som prosjektleder i F5 IT AS, Hands AS, samt som IT-Sjef i Solvang ASA. Han har lang erfaring med implementering av ERP løsninger både som kunde og leverandør og har spesialkompetanse innen utleie, service og vedlikehold.



CHRISTIAN HELLAND HOLEN
Ny kjøkkensjef i Hey Honey

Christian er vår kjøkkensjef i Hey Honey. Christian skal være den hos oss som finner, tilbereder og presenterer de gode råvarene vi omgir oss med i Hey Honey. Med bakgrunn fra De Fire Roser i Harstad og Matsalen på Forus som kokk og kjøkkensjef, vet vi at Christian skal lede oss gjennom mange gode smaker og gastronomiske opplevelser. Kustus på kokkene og det som skal ut til våre gjester tar vi som gitt med en som har befalsutdannelse fra Den Kongelige Norske Garde. Vi er stolte over å ha med oss Christian i vårt lederteam.



INGELINN AADNERAM
Ny restaurantsjef i Hey Honey AS

Ingelinn er vår restaurantsjef i Hey Honey. Ingelinn har vi kjent noen år – vi kommer jo fra samme bygda – og med hennes helt unike innstilling og et smil som alltid er på plass, blir dette både ryddig og kjekt. Med bakgrunn fra Braathens og Via Travel innen booking, vet vi at Ingelinn har orden på sakene sine og vil sørge for at alle våre servitører er der de skal være til enhver tid. Vi er svært glade for å ha med oss Ingelinn i vårt lederteam.



KRISTIN OLIVERSEN
Ny grafisk designer i Rogaland Skiltdesign

Kristin startet hos oss i november 2015. Hun har erfaring fra avis- og reklamebransjen og er leder i prøvenemda for mediegrafikerfaget. Kristin har designet og gitt ut fargeleggingsboken «Kreativ Symmetri» og har tidligere blitt kåret norgesmester i grafisk design. Pga. økt oppdragsmengde har vi kunne øke hennes stilling fra 40% til 100 % fra 1. mai.



JACOB TVERAABAK
Ny konsernsjef i Bavaria Nordic

Jacob Tveraabak (40) kommer fra stillingen som direktør for forretningsutvikling i REMA 1000, og har lang fartstid fra det anerkjente konsultantselskapet McKinsey. Han har jobbet med flere større selskap og prosjekter innen både forhandlervirksomhet, netthandel, B2B og digitalisering. Tveraabak er også en av gründerne av delingsøkonomiselskapet Nabobil.no, hvor folk kan leie naboens bil via en nettportal. Jacob Tveraabak tiltrer sin nye rolle i august.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



JAN RANDA

Ny regionsjef i Proplan Services

Jan Randa kommer nylig fra stillingen som Relationship Manager i den Danske Bank og har lang ledererfaring innenfor økonomi, regnskapsbyrå og finans. Tidligere arbeidsgivere inkluderer blant annet First Securities og JMC Gruppen. Hans fokus vil være personalledelse og salg av Proplan Services sine tjenester. Fra 1. januar 2017 vil han også ta over som daglig leder for hele Proplan Services.



OWE ANDRÉ HATLØY ASKELAND

Ny økonomisjef i Kronengruppen

Owe André kommer fra stillingen som Vice President i oljeserviceselskapet Ulmatec Well Products AS. Der har han hatt ansvaret for den daglige driften av selskapet, herunder både økonomistyring og oppfølging av operasjonelle aktiviteter. Owe André er utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole i Bergen.



SOLVEIG NÆRLAND

Ny fylkesleder i Norges Taxiforbund avd. Rogaland

Solveig Nærland er den første kvinnelige lederen i Norges Taxiforbund avd. Rogaland. Hun er fra Nærbø, men bosatt i Sandnes.



FINN Plassen FOR DEG OG DIN BEDRIFT I STAVANGER SENTRUM

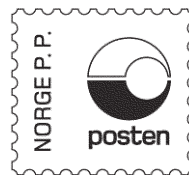
ANKERKVARTALET

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





B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



28. september 2016, Stavanger konserthus

PULPIT // 2016

NYE MULIGHETER

Pulpit 9-16 // Get together 16-18

Hvordan løser vi fremtidens behov med regionens kompetanse?

PULPIT er Stavanger-regionens største og viktigste næringslivskonferanse!

PULPIT 2016 inviterer næringsliv, academia og forskning for å se nærmere på hvordan regionens kompetanse kan utvikles og forvaltes i fremtiden.

Foreløpig bekreftede foredragsholdere:



Bas Landsdorp
Mars One



Mah-Rukh Ali
Journalist og
forfatter



Monica Mæland
Næringsminister i Nærings-
og fiskeridepartementet



Kyrre M. Knudsen
Sjeføkonom i
SpareBank 1 SR-Bank



Aslak Sira Myhre
Direktør for
Nasjonalbiblioteket

ÅRETS VIKTIGSTE MØTEPLASS FOR NÆRINGSLIVET.
For mer info og påmelding, se **PULPIT.NO**

PULPIT // 2016
arrangeres av:

