

NÆRINGS-
LIVSMAGASINETNR. 9 · 2016 · ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

RAPPORT LAGT I EN SKUFF:

Sju ganger smartere å satse på Forus

Den offentlige COWI-rapporten fastslo at Forus gir sju ganger høyere verdiskapingsvekst enn alternativene. Når nå framtiden til landets største industriområde planlegges, er rapporten «glemt» og rådmennene vil ha begrenset vekst.

side 8-14



SESONGKORT 2017

kommer snart...

Nye fordeler for enhver smak!



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

19.10 Treffpunkt Rennesøy

20.10 Treffpunkt Sandnes

21.10 Lederskolen II

26.10 Fagdag i arbeidsrett

27.10 Boligkonferansen 2016

01.11 Egersund-konferansen 2016

02.11 Beredskapskonferansen

02.11 Ferdig nedbemannet – hva nå?

03.11 Risavikadagen 2016

04.11 Fra ordrekontor til salgskontor

08.11 Logistikkdagen 2016

09.11 Åpen nettverkskveld

11.11 Kvinneplassen



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

INN ACTIVITIES

16.10 ACTIVE 2016

25.10 INN Entrepreneurs 2016

01.11 Practicalities of Having Children in Norway

02.11 Workshop - Basic Photography

10.11 Visit Figgjo Factory



*For sign up,
go to rosenkilden.com.*

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

Henrik Moksnes/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 22.

Redaksjonen avsluttet: 1. oktober 2016

Innhold



Framtiden på Forus 8

3d-printing 16

Ti tips for gode kontrakter 22

Hele Rogaland leser Sovjetistan 24

Pulpit 25

Flere kan ta samfunnsansvar 30

Profilen: Svein Skeie 32

Lær av de beste: Nordic Unmanned AS 36

Bedriften: Wellcom AS 40

Nye medlemmer siden sist 44

Styrelederen 46

Energikommentaren 48

Solabedrifter vil ha Flyt! 49

Spaltisten 50

LUNCH 51

Kilden 52

INN Expats 54

Jakten på private investorer 56

Nytt om navn 58



Forusplanen på ville veier

Svært viktige premisser for den videre utviklingen på Forus er nå i ferd med å bli lagt. Dessverre er planarbeidet på ville veier! På tross av dokumentasjon som viser at satsing på Forus gir desidert størst verdiskaping, legges det i den videre planleggingen føringer for å begrense veksten. Dette må stoppes nå!



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

I denne utgaven av Rosenkilden kan du lese om COWI-rapporten som så til de grader er underkjent, bortgjemt og nedgravd i arbeidet med Interkommunal kommunedelplan for Forus (IKDP). Det anerkjente konsultantselskapets helt klare konklusjon og anbefaling til politikerne er å legge flest mulig nye arbeidsplasser til Forus. Satsing på Forus som næringsområde vil faktisk gi en vekstøkning som er sju ganger høyere enn om man sprer næringsarealene på flere områder. Det går også fram i rapporten at en satsing på Forus faktisk vil styrke sentrumsområdene i Stavanger og Sandnes.

URYDDIG

Det kan være betimelig å minne om at dette er den eneste av rapportene som inngår i underlagsmaterialet som faktisk analyserer konsekvensene for verdiskapingen i regionen. De andre handler om boligbehov og potensialet for boligbygging, nærmere utredninger av behovet for næringsarealer og så videre. Uansett hva administrasjonene i Forus-kommunene måtte mene om konklusjonene i rapporten, så er det mildt sagt uheldig å gjemme den bort i nederste skuff! Det er faktisk på grensen til en skandale, og i beste fall svært uryddig. Risikoen er nå stor for at planarbeidet faktisk viker fra den politiske bestillingen som sier at Forus skal være et viktig næringsområde nasjonalt.

For politikere er det i grunn bare til å basere seg på fakta. COWI-rapporten bør veie tungt, men nylig slo også fire helt sentrale professorer ved Universitetet alarm. I en kronikk i Stavanger Aftenblad

advarte Ragnar Tveterås, Martin Gjelsvik, Rune Dahl Fitjar og Bjørn Terje Asheim sterkt mot å lage for restriktive planer for Forus. "Det kan i verste fall svekke regionens totale attraktivitet. Vi har kanskje ikke et godt nok kunnskapsgrunnlag til å pålegge restriksjoner som vi ikke forstår konsekvensene av i dag", gikk det fram i kronikken.

UANSVARLIG

Når det nye planforslaget legger opp til en kraftig reduksjon i veksten i antall arbeidsplasser på Forus så er dette et



Når det nye planforslaget legger opp til en kraftig reduksjon i veksten i antall arbeidsplasser på Forus, så er dette et uansvarlig og uforutsigbart eksperiment.

Harald Minge

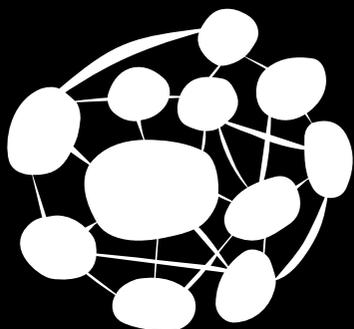
uansvarlig og uforutsigbart eksperiment, spesielt i en region som jobber med å bygge sitt framtidige næringsgrunnlag. COWI-rapporten ble laget for to år siden, men står seg ifølge konsultantselskapet enda bedre i dag fordi målet med rapporten var å se på hva vi bør gjøre for å bedre

tilrettelegging for verdiskaping. Vi har alle denne utfordringen øverst på vår agenda nå, og verken næringslivet eller universitetet fortjener å bli taklet bakfra av restriksjoner som hemmer vekst og fleksibilitet i næringsklyngen som er selve grunnlaget for den eventyrlige utviklingen denne regionen har hatt. Her skal vi legge til rette for nyetableringer, nye næringer og ny teknologi.

Ambisjonene må fortsatt være høye for "Nye Forus". Vi skal være best, raskest og mest fleksible når nye bedrifter fra inn- eller utland banker på døren. Og selv om sentrumsplanene i Sandnes og Stavanger er svært lovende med en helt annen tilrettelegging for både næring og bolig i framtiden, sier det seg selv at verdiane fleksibilitet, nok areal og hurtig saksbehandling normalt ikke er blant konkurransefortrinnene i historiske bysentrum. I dette magasinet minner John Peter Hernes dessuten om at Øgreids runddans med byplankontoret i Stavanger varte i ti år før klarsignalet kom om å bygge ut Ankerkvartalet og Straensenteret. For å si det forsiktig: De aller fleste mangler Øgreids utholdenhet på dette området.

REVURDER

Etter at høringsrunden om planprinsippene nå er gjennomført ligger saken i politikernes hender. De må tenke nøye gjennom konsekvensene av de veivalgene de nå tar. Vi oppfordrer på det sterkeste til en tett dialog med næringslivet og ikke minst kompetansen på Universitetet de nærmeste ukene! Samtidig oppfordrer vi rådmennene i Stavanger, Sola og Sandnes til å revurdere sine anbefalinger slik at vi alle kan ha en jobb å gå til – også i framtiden.



NÆRINGS FORENINGEN

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 DALANE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

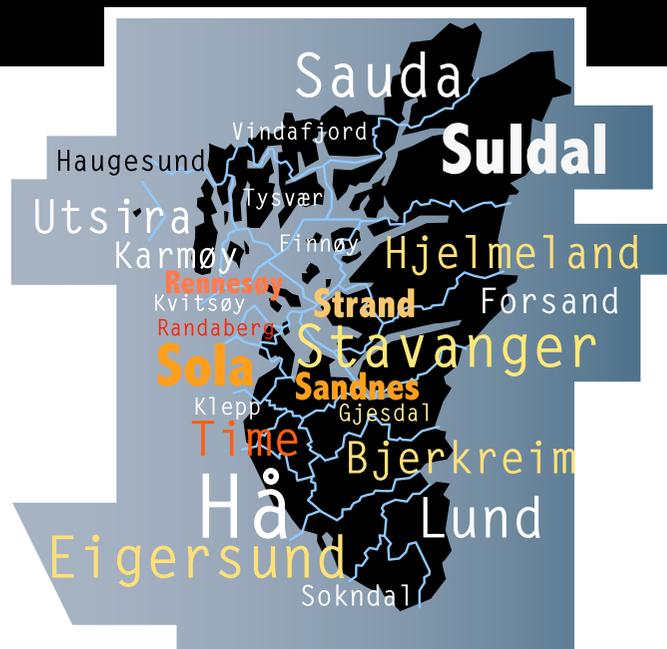
Næringsforeningen har 1.852 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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”. Vertskapsrollen 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.



25 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 25 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.



RENNESEY

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: Gisle Høyland, 415 13 585
gislehoey@gmail.com



DALANE

Leder: Vidar Volden. Tlf: 913 12 189
vidar@voldentollefsen.no



RYFYLKE

Leder: Kjell Apeland, 913 42 813
ka@hardangerrock.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
post@mxsportandaberg.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: Stig Tore Strand, 982 06 671
stig.tore.strand@no.ey.com



KAPITALFORVALTNING

Leder: Ole-Henry Slette, 915 87 410
olsl01@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



50/50

Leder: Hanne N. Berentzen, Tlf: 900 234 23
hanne@ostehuset.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneld
Nestleder



Berta Lende Røed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Bjørg Wigestrånd



Svein Ivar Førland



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad

NEW ENERGY

STAVANGER

Lagårdsveien 78-80

Grønn Energi

Energiklasse B

BREEAM Very Good

Paradis er under sterk utvikling og blir sentrums nye bydel

BUTIKKLOKALER TIL LEIE

Paradis' eget nærsenter:
3000 kvm moderne, lett tilgjengelige
og funksjonelle handelslokaler
forankret med 1500 kvm
dagligvarebutikk i U1

KONTORLOKALER TIL LEIE

1000-9000 kvm lyse frittliggende
lokaler med frisk luft og sjøutsikt
gir ny giv og harmoni i
arbeidsdagen

WWW.NEWENERGYSTAVANGER.NO

Kontakt: **Arne Tårup** | Kaph Næringsmegling | T: 959 89 231 | E: arne@kaph.no

kaph
NÆRINGSMEGLING

CASTELAR
Investment Management

Rapporten som havnet i

Det anerkjente konsultentselskapet Cowi anbefalte politikerne i regionen å legge flest mulig av nye arbeidsplasser til Forus. Årsaken er at økt tetthet av økt økonomisk aktivitet, gir langt høyere verdiskaping. To år senere er rapporten lagt i en skuff. Rådmennene i regionen anbefaler i stedet å begrense antall arbeidsplasser på Forus, blant annet av hensyn til sentrumsområdene. Helt feil, mener både forskere, næringsliv og sentrale politikere – som mener utviklingen på Forus er helt avgjørende for at også sentrumsområdene skal vokse.



Innspill til næringsstrategi for Stavangerregionen:

Økt verdiskaping gjennom strategisk arealbruk

COWI

skuffen



Forus gir sju ganger høyere vekst

Full satsing på Forus som næringsområde vil gi en vekst som er sju ganger høyere enn om man sprer næringsarealene på flere områder. Det slår konsultentselskapet COWI fast.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Likevel er rapporten mer eller mindre lagt i en skuff i det videre arbeidet med planarbeidet for Forus. Rapporten er heller ikke vist til på et eneste punkt i det høringsutkastet som rådmennene i Sola, Sandnes og Stavanger har utarbeidet for fremtidens Forus.

Rådmennenes anbefalinger er nedfelt i høringsutkastet "Prinsipper for videre planutforming" som ble lagt fram for det politiske styret i IKDP (Interkommunal kommunedelplan for Forus), og som i høst ble sendt ut på høring.

I anbefalingen fra rådmannsgruppen legges det tvert om til grunn en begrensning av utviklingen av Forus som næringsområde, både i forhold til antall arbeidsplasser og gjennom bruk av virkemidler. Rådmennene mener næringsutviklingen på Forus må "harmoniseres" og "balanseres" med veksten i sentrumsområdene, og legger til grunn et moderat "vekstscenario" for Forus - i første rekke av hensyn til sentrumsområdene i regionen. Anbefalingen står i sterk kontrast til konklusjonen i COWI-rapporten, og møter sterk motstand.

I den femti sider lange og grundige rapporten fra COWI konkluderer selskapet med følgende:

"Anbefalingen innebærer at kommunene



i Stavanger-regionen i felleskap legger til rette for at en størst mulig del av sysselsettingsveksten i regionen lokaliseres til Forus, slik at regionen samlet henter

Full satsing på Forus som næringsområde gir sju ganger større vekst enn om næringsarealene spres på flere områder, mener COWI.



Spesialist på samfunnsøkonomi i COWI,
Bernt Sverre Mehammer.



Det var ingen uenighet om det faglige innholdet i rapporten.

Bernt Sverre Mehammer

økt verdiskapning på hele 1,5 milliarder kroner. Årsaken til at veksten beregnes til sju ganger mer er i første rekke at fortetting av økonomisk aktivitet har størst effekt i områder som allerede har et stort antall sysselsatte.

“Det er betydelige gevinster å hente dersom man innenfor en region klarer å samordne næringsarealpolitikken. Gevinsten blir enda større dersom man klarer å samordne næringsarealstrategi med de langsiktige løsningene man velger innenfor samferdselspolitikk og boligpolitikk”, heter det i rapporten.

KONKURRANSE

Å satse på Forus gir næringslivet i regionen best forutsetninger for å lykkes, ikke bare i forhold til verdiskapning, men også global konkurranse, mener COWI.

“For å lykkes i fremtiden, må bedrifter med hele verden som marked, finne Stavanger-regionen som det mest attraktive lokaliseringstedet”, heter det i rapporten.

COWI viser til at regionen må gjøre det som kan gjøres for å legge til rette for fortsatt produktivitsvekst.

“Gjennom næringsarealpolitikken har kommunene et område der de kan utgjøre en forskjell for regionens bedrifter, gjennom å påvirke tettheten av økonomisk aktivitet, og den muligheten bør kommunene utnytte”, mener COWI.

Forutsetningen for å satse fullt og helt på Forus er at det tilrettelegges for et godt kollektivtilbud og effektive bilbegrensede tiltak. I tillegg bør også en stor andel av nye boliger i regionen plasseres i umiddelbar nærhet av Forus og langs kollektivaksene for bussveien og Jærbanen, heter det i rapporten.

ut størst mulig gevinst av økt tetthet av økonomisk aktivitet”.

MAKSIMAL VERDISKAPNING

COWI er et av Nordens største rådgivingselskap, og ble engasjert av Greater Stavanger for å analysere hvordan næringspolitikken kunne brukes til å legge til rette for maksimal verdiskapning i regionen. Målet var å se på hvordan næringsarealene best kan utnyttes for å skape vekst og trygge arbeidsplasser. Metoden bygger på internasjonal forskning om sammenheng mellom arealbruk og verdiskapning.

Konklusjonen var tindrende klar: Satsing på Forus som næringsområde vil gi en verdiskapning for regionen som er langt høyere enn om næringsarealene i større grad spres, slik rådmennene anbefaler i sitt høringsutkast.

- Behovet for tiltak som skaper ny vekst i Stavanger-regionen er større enn noen gang, sier spesialist på samfunnsøkonomi i COWI, Bernt Sverre Mehammer.

Mehammer hadde hovedansvaret

for rapporten, og står fast på at videre satsing på Forus vil gi den desidert største verdiskapningen for regionen i fremtiden.

- Målet med rapporten var å se på hvordan næringspolitikken bør innrettes for å maksimere tilrettelegging for verdiskapning i regionen. Da er ikke spredning av arbeidsplasser svaret. Det var ingen uenighet om det faglige innholdet i rapporten, og etter min mening står konklusjonen seg kanskje enda bedre i dag enn for to år siden, sier Mehammer, med henvisning til utviklingen i regionen.

SJU GANGER MER

Beregningene COWI foretok viste at en fortetting langs bybåndene og en større spredning av næringsområdene vil gi en gjennomsnittlig produktivitsvekst i regionen på 0,3 prosent. For regionen vil det bety en årlig økt verdiskapning på 209 millioner kroner, og der Stavanger og Sola har størst nytte av effekten.

Ved en fortetting på Forus vil produktivitsveksten være 0,86 prosent. For regionen samlet innebærer det en årlig

– Forus gir sentrums

Arild Tvedt vil satse både på Forus og Stavanger sentrum. For ham representerer det ingen motsetning.

Vi må ikke skape en konflikt mellom Forus og sentrumsområdene. Intensjonen i planen som nå foreligger virker ikke å være veldig fokusert på utviklingen på Forus. Vi må bruke Forus for alt det er verd, sier Tvedt.

Møbelmagasinet Tvedt var en av de aller første som etablerte virksomhet på Forus. I dag har Arild Tvedt sitt daglige virke fra kontorlokaler i Magasin Blaa midt i Stavanger sentrum. Med det utgangspunktet leder han også Næringsforeningens ressursgruppe for Stavanger sentrum.

– Det er mange av oss som sitter med en fot på Forus og en i sentrum. Det å sette disse to opp mot hverandre er sørgelig. Vi snakker om én region. Sentrumsområdene har en verdi som aldri kan skapes på Forus og bør ha en sterkere utvikling enn det som har vært tilfelle. Men det vil alltid være mye tyngre å utvikle i sentrum, fordi det er så mange hensyn å ta.

Stavanger sentrum kan aldri bli så dynamisk som Forus, mener Tvedt. Samtidig peker han på at Forus – rent geografisk – må defineres som et sentrum i regionen for kommunene på Nord-Jæren.

GIR ENERGI

– Sentrumsområdene i byene må utvikle sine sterke sider. Men regionaktiviteten på Forus er veldig sentral for oss. Stavanger sentrum, Sandnes sentrum og Sola sentrum hadde aldri vært det man er i dag om det ikke hadde vært for oljevirkosomheten på Forus. Forus har gitt en masse energi til regionen og sentrumsområdene.

Derfor vil Arild Tvedt satse fullt på Forus. Det innebærer også endringer.

– Den jobben er allerede i gang. Urbanitetstanken har kommet med Forusvisjonen, men den fordrer at det skal være mennesker her, og at noen kan bo her på sikt og at ikke alle trenger å reise inn og ut hver dag. På samme måte som man i sentrumsområdene vil at flere skal jobbe og bo.

Legger man begrensinger på Forus, vil man ikke være i stand til å gi bedrifter

som ønsker å etableres seg i regionen et godt nok tilbud, mener Tvedt. Han mener høringsplanen som nå foreligger er mer opptatt av å begrense Forus til fordel for sentrumsområdene.

POTENSIALE

– Etter min mening må sentrumsområdene ivaretas av sentrumsområdene.

Planprogrammet burde fokusere mye mer på hvordan man kan hente ut et potensiale

for regionen. Begrensningene man nå legger opp til kan ødelegge for investorenes tro på Forus. Holdningen til Forus fremstår som negativ, mener Tvedt.

Tvedt mener at Stavanger sentrum – som han selv kjenner best – ikke har fått utviklet seg i første rekke på grunn



områdene energi

av at bedrifter som har ønsket å etablere seg har møtt en lang og omstendelig behandlingsprosess.

- Utviklingshorisonten har vært alt for lang. Det vi må gjøre i Stavanger sentrum er å legge til rette for å være klar når investorene kommer. Det innebærer ikke at

det er fritt frem, men vi må ligge langt mer i forkant. Sentrumsplanen er bra, men det er gjennomføringen som blir utfordringen.

Da Tvedt bygget sitt lager på Forus i 1978 var det nettopp fordi Forus var det letteste utgangspunktet for å nå resten av regionen.

- Forus er ikke et mindre sentralt punkt i dag. Får vi flere til å ta buss, tog, sykle eller gå, vil de som har behov for det fortsatt bruke minimal tid mellom

de ulike kommunene. Utviklingen på Forus har vært fantastisk, med en rekke bedriftsetableringer og hovedkontorer. Det er et rasjonelt område, og det som er best egnet for å kunne ta i mot nye etableringer, sier Tvedt.



- Må ikke legge begrensninger på Forus

- Vi må ikke tro at vi får sentrum til å vokse ved å holde Forus igjen, sier Høyres gruppeleder i Stavanger, John Peter Hernes.

Han advarer sterkt mot å begrense og redusere den fleksibiliteten Forus i dag innebærer.

- Vi må ikke glemme verdiskapingsfokuset i dette arbeidet, ikke minst i en omstillingstid, og vi må ikke miste noe av det som er dynamikken med Forus - den enorme fleksibiliteten. Jeg er redd for en utvikling hvor for mye reguleres inn i planer og maler. Vår region kan satse og vinne på det vi er gode på i mange år fremover. Vi må ikke kutte av oss det beinet.

John Peter Hernes er også styreleder i Forus Næringspark, og har fulgt utviklingen i området både som næringsaktør, politiker og styreleder gjennom mange år.

- Det som er viktig med forslaget som nå foreligger, er at planen viser hvor stort Forus egentlig er. Vi har enorme tomtereserver om vi utnytter det mer effektivt. Det sier noe om at vi har en vekstkraft og en vekstmulighet, og viser hvor bærekraftig det er å bruke et område som allerede er tilrettelagt. Fortettings- og urbaniseringstanken er også bra. Men det jeg er redd for er anbefalinger om å legge begrensninger på Forus. Skal man bygge tettere en plass, må man ikke regulere ned områder som i dag er regulert til høy utnyttelse. Da mister man gevinsten med å øke muligheten for å bygge høyere og tettere andre steder. Man må beholde dynamikken og øke handlingsrommet, ikke begrense det.

Hernes mener tanken om å holde igjen på Forus for å gjøre bysentrum mer attraktive, innebærer at regionen skyter seg selv i foten. Veksten i bysentrene kommer ikke om vi begrenser verdiskapingen på Forus, mener Hernes.

TA GREP

- Når man tok Forus-grepet for flere tiår siden var det ut i fra en erkjennelse av at man ikke hadde plass til denne typer etableringer i sentrumskjernen av Stavanger uten å rasere det historiske sentrum med trehusbyen. Når man nå får en sykkelmotorvei og et kollektivtilbud på plass tar det ikke lang tid til Forus. Vi kan få det til å fungere aldeles glimrende ut i fra en moderne by-tankegang. Samtidig – det å få til en større miks ved å få til boligområder på Forus – gir regionen en enorm vekstkraft.



John Peter Hernes er gruppeleder for Høyre i Stavanger og også styreleder i Forus Næringspark.



Der vi må ta grep er heller i sentrumsområdene, og gjøre dem mer attraktive for investeringer.

Ser man kommunikasjonsmessig på Sandnes sentrum, flyplassen, Risavika, Tananger og Stavanger sentrum ligger Forus midt i sentrum av alt dette. Å satse på at regionen vokser videre med Forus som motor, gir vekstkraft også til tradisjonelle bysentra.

Hernes viser blant annet til at Øgreid har sloss med byplankontoret i ti år i forbindelse med sine utbyggingsplaner.

- På Forus kan man få en byggeklar

tomt, ferdig regulert og opparbeidet på rekordtid. Der vi må ta grep er heller i sentrumsområdene, og gjøre dem mer attraktive for investeringer. Der ligger løsningen. Sentrumsplanen er en veldig god start, og så må kommunen gjennom utviklingsselskapet påta seg den rollen hvor man faktisk rydder opp i eier- og reguleringsforhold slik at vi får ting raskt på plass, sier Hernes.

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)



3D-printing gjør det umulige mulig

Det siver grønt lys ut fra et kammer i maskinen, som står i et industrilokale hos Promet i Tananger. Innenfor et glassvindu kan du se lasere som brenner og smelter metall på oppdrag fra Ålgård-selskapet EnergyX. Det er additiv produksjon, en teknologi som har tatt legeindustrien og flyindustrien med storm, men som oljeindustrien så langt ikke har fått med seg.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Steg for steg formes metalldelen som skal bli en spyledyse, til bruk for rensing av oljerør. Brennhete lasere sørger for en form og en kapasitet som hadde vært fysisk umulig å framstille med tradisjonell maskinering. Det er Norges første ferdige kommersielle produkt i metall, ferdig funksjonelt produsert i en 3D-printer.

- Utgangspunktet var at vi ble utfordret av en kunde til å videreutvikle et roterende vaskeverktøy vi produserer, for å oppnå enda bedre effekt når det kjøres nede i



3D printere er kostbare. Promets maskin i Tananger er en investering på 10 millioner kroner. Den kan printe metall-deler med en størrelse opp til 280x280x350 millimeter.

borerør. Vi ønsket da å lage en konisk dyse med en utforming av de innvendige kanalene som ville gi oss en bedret spyleeffekt når det kjøres vann gjennom med høyt trykk. Problemet var bare at dette designet nærmest var umulig å få til ved hjelp av tradisjonell maskinering, forteller Jan Kåre Bredal, prosjektleder hos EnergyX.

EnergyX holder til i Ålgård teknologipark. De byttet navn fra Ålgård CNC i fjor, og har sitt utspring fra tidligere Bakke Oil Tools. Selskapet har 25 ansatte, og er en totalleverandør av tjenester til oljeindustrien, innenfor produksjon, maskinering, utvikling og sammenstilling.

- Vi la først prosjektet på is, siden vi ikke så hvordan vi skulle klare å få det til, forteller Bredal.

Men det var inntil de kom i kontakt med Promet. Promet ligger i Tananger, og er en produksjonsbedrift som utfører en rekke ulike maskineringsjobber på oppdrag for kunder – i all hovedsak innenfor produksjon, maskinering, utvikling, testing og sammenstilling. Promet startet som Ole Johannesen Dreieverksted i 1984, og er nå en del av NoBU Goup. De har 18 ulike CNC-maskiner, og utvidet i fjor med Vestlandets første 3D-printer som kan produsere ferdige metalldele. Det finnes en rekke industrielle 3D-printere i regionen, men disse er først og fremst tenkt til prototyping i ulike plastmaterialer. Promets maskin kan smelte og produsere deler i de fleste typer metall, som rustfritt stål, aluminium og titan.

- Vi tilbød oss å gjøre jobben, siden vi mente dette var et godt eksempel på hva som er mulig å få til i en 3D-printer, forteller Eivin Strømmand, salgs- og markedssjef i Promet.





Tor Nordheim, administrerende direktør i Promet, Jan Kåre Bredal, prosjektleder i EnergyX og Eivin Strømland, salgs- og markedschef i Promet, foran Vestlandets eneste 3D printer som kan lage ferdige produkter i metall.



TO-TRE UKERS UTVIKLING

Det er en rekke fordeler med å benytte seg av additiv produksjon. Du kan få flere funksjoner inn i samme del, du kan spare vekt, antall deler, nøyaktigheten er stor direkte ut fra maskinen og formen kan være mer eller mindre helt fri. De tradisjonelle fysiske lovene som maskineringsindustrien tidligere måtte forholde seg til, blir nærmest opphevet.

- 3D-printing fungerer ganske enkelt slik at du starter med en horisontal flate. Maskinen påfører et tynt lag med svært finkornet metallpulver. Dette pulveret smeltes så med laser, lag for lag. Hvert lag kan være så tynt som 0,03 millimeter, forteller Strømmland.

Utviklingen av et produkt kan også gå svært raskt. I tilfellet med spyledysen til EnergyX, gikk det unna på to-tre uker. Det er ekstremt raskt, sammenlignet med

en tradisjonell prosess. General Electric (GE) anslår at utvikling av nye deler til deres flymotorer går tre ganger raskere når additiv produksjon benyttes.

- Du arbeider direkte fra et 3D-design til ferdig produkt. Du slipper å produsere arbeidstegninger og vi får raskt produsert ulike varianter og testet deg fram til hvilke som fungerer optimalt, forteller Bredal hos EnergyX.

Da den første utgaven av dysen var ferdig, var den såpass kraftig at vannstrålen skar seg gjennom testrøret i plast. Dermed ble det gjort justeringer. Få dager senere var en ny utgave på plass.

Ulempen med additiv produksjon er at kostnadene er høye. Masseproduksjon tar også tid, i alle fall dersom du ikke har mange maskiner.

- Vår maskin kostet oss rundt 10 millioner kroner, inkludert installasjon og opplæring. Metallkostnaden ligger også rundt 10 ganger prisen på ordinært metall av samme kvalitet, forteller administrerende direktør Tor Nordheim i Promet.

Metalldelen til EnergyX består av 3.000 smeltede lag metall – og maskinen til Promet brukte mellom 35 og 40 timer på jobben.

- Fordelen er at prosessen er helautomatisk. Når maskinen er satt i gang, holder den på alene til den er ferdig.

NÆRINGEN MÅ FÅ ØYNENE OPP

Så langt er altså dysen til EnergyX det første ferdige kommersielle produktet i Norge og innenfor olje- og gassindustrien, som er 3D-printet. Mens det innenfor legeindustrien og luftfartsindustrien nå ikke er uvanlig med maskinparken med flere titalls printere. Promets maskin er kun én av fire i Norge, hvorav to av dem eies av NTNU.

- Hvorfor er det ikke mer utbredt ennå i norsk industri?

- Jeg tror først og fremst at det handler om å lære opp potensielle kunder til å tenke

nytt og forstå hva som er mulig. I tillegg har nok nedturen innen oljebransjen også satt sin demper på utviklingen, sier Strømmland.

Bredal i EnergyX er enig.

- Vi er vant til dreining og fresing. Vi tenker design ut fra det. 3D-printing gir oss muligheter som vi ikke har hatt tidligere. Det tar tid å lære seg å tenke nytt, sier Bredal.

Promet er overbevist om at også olje- og gassindustrien vil få øynene opp for additiv produksjon.

- Flyr du med en Boeing 777 i dag, er drivstoffdysen laget i en 3D-printer. Så kvaliteten er det ingenting å si på, påpeker Nordheim.

Men akademien må med for å kunne utnytte det fulle potensialet. Det krever forskning, utvikling, utprøving og dokumentasjon. Derfor ser både EnergyX og Promet behovet for at bransjen og forskningsinstitusjonene setter seg sammen. For potensialet innenfor 3D-printing er enormt. Det snakkes for eksempel om å produsere deler og ferdige produkter desentralisert, i stedet for å bestille langveisfra, en gang i framtiden. En sekk med pulver er betydelig enklere å lagre og ha tilgjengelig, enn all verdens deler og dimensjoner av rør og plater. Men i første omgang snakker vi om å utnytte de mulighetene et komplekst design i en 3D-printer kan gi deg, et design som har såpass store fordeler at om stykkprisen er høyere, så er fordelene enda større.

- Jeg er overbevist om at dette vil bli mye mer brukt og at vi sannsynligvis vil ha skaffet oss flere maskiner i løpet av få år - der hver maskin er dedikert en spesifikk materialtype. Jeg vil være overrasket om ikke så skjer, sier Nordheim.

I mellomtiden er EnergyX og Promet i gang med å produsere sitt andre 3D-printede produkt. Også det en dysse med et krevende design, om det ikke hadde vært for additiv produksjon.

ADDITIV PRODUKSJON

- Additiv produksjon er syntetisk framstilling av et tredimensjonalt objekt i en datastyrt prosess, der utgangspunktet er en digital 3D-modell som kan ha en hvilken som helst form eller fasong.
- Metoden som ofte brukes, baserer seg på én eller flere laserstråler som smelter råmaterialet lag for lag, og på den måten former et objekt.
- 3D-printing er opprinnelig beskrivelsen på produksjonsprosess der det brukes flytende polymer, mye brukt til prototyping. Begrepet 3D-printing brukes imidlertid av de fleste i dag synonymt med additiv produksjon.

SUCCESSFUL BUSINESS IS MADE OF HARD WORK AND EASY TRAVEL

Vi vet hvor mye hardt arbeid som ligger bak en suksessfull bedrift. Helt fra gründerens aller første idé til en verdensomspennende virksomhet. Det er takket være skandinaviske entreprenører og bedriftsfolk at SAS finnes. Vi jobber derfor hver dag for at du skal kunne reise dit du vil og få en så smidig reiseopplevelse som mulig. I dag har du 123 destinasjoner innen og til/fra Skandinavia å velge mellom. Dette gir deg mulighet til å vokse, starte og skape nye kontakter.

Velkommen til SAS.

WE ARE TRAVELERS

SAS



Additiv fremstilling, slik som her hos verdens største produsent av tynnplatemaskiner; Trumpf, brer om seg med rekordfart. Teknologiene er mange og bruksområdene utvides kontinuerlig. Foto: Joppe Næss Christensen/Maskinregisteret

Skal samle industrien og akademia

Det er nå tatt initiativ til et pilotprosjekt for å samle akademia og industrien, slik at de sammen kan få fart på 3D-printing i Norge. Blant deltakerne er UiS og industri-nettverket CIAM i Stavanger. – Ideen er at kompetanse fra reelle industriprosjekter overføres til akademia, som i sin tur kan bistå bedriftene på bedriftenes premisser, sier initiativtaker Joppe Næss Christensen.

Videre er det ønske om åpenhet og kunnskapsdeling alle partnere i mellom, så langt dette er mulig, legger han til. Næss Christensen er redaktør i fagmagasinet Maskinregisteret, Norges eneste spesialtidsskrift rettet mot metallbearbeidende industri. Maskinregisteret har også dratt i gang Norges første fagblad innen additiv produksjon og 3D-printing. Han har fulgt utviklingen av teknologien gjennom 20 år, fra den spede begynnelsen med flytende polymer og små prototyper – til dagens metallprintere.

– For drøyt to år siden oppdaget jeg hvor langt bak norsk industri ligger andre europeiske land vi sammenlikner oss med. Siden da har jeg holdt en rekke innlegg på ulike seminarer, arrangert konferanser, skrevet utallige artikler fra bedriftsbesøk hos maskinprodusenter i Europa og USA, besøkt messer og arrangement og skrevet åpent brev til næringsministeren, Norsk Industri og Innovasjon Norge og et 50-tall andre innen akademia og industri – for å sette problemstillingen på dagsorden, forteller Næss Christensen.

3D-printing er likevel ikke noe nytt fenomen i Norge. Mange utdanningsinstitusjoner og bedrifter har benyttet denne teknologien i en årrekke. Sintef og NTNU var tidlig ute med å forske på ulike teknologier.

– Men fra å være først ute med metallprintere, til dagens eksplosive marked i utlandet, har ikke bare Sintef og NTNU – men hele den norske industrien, havnet bak på de siste to-tre årene. Mens markedet for metallprintere nå ligger over 800 maskiner årlig på verdensbasis, har kongeriket Norge kun fire maskiner, hvorav to er hos Sintef og NTNU i Trondheim og NTNU i Gjøvik, forteller Næss Christensen.

De to andre befinner seg

henholdsvis hos Tronrud Engineering i Hønefoss, og altså hos Promet i Tananger. Til sammenligning har én enkelt aktør i Tyskland, FIT AG, 30 maskiner i drift i løpet av 2016.

– Hva er det viktigste som må til, dersom additiv produksjon skal bli stort i Norge?

– Noe av det viktigste er å få til et samlet kompetansemiljø der kunnskap og erfaringer deles. Dette haster. Enkeltprosjekter stikker av gårde uten reell kompetanseoverføring, noe som resulterer i at nye aktører må finne opp hjulet på nytt. Det må systematisk tenkning inn i bildet. 3D-printere må ut i alle grunnskolene og 3D-printing bør være en naturlig del av



Mye gjøres riktig, bare veldig forsinket, noe vi er nødt til å endre på så fort som mulig.

Joppe Næss Christensen

utdanningsløpet. Videre må vi raskt gi «nødhjelpsopplæring» til lærere og fagfolk i industrien. Dette kan løses ved at skolene får «pålegg» om å ta til seg kunnskapen og industrien får incentiver til videreutdanning innen faget. Politiske virkemidler som egen satsing hos Forskningsrådet og Innovasjon Norge bør komme med det første, og vi kan enkelt se til USA som allerede for tre og et halvt år tilbake dannet et eget nasjonalt nettverk, på tvers av regioner og bransjer, mellom akademia, myndigheter og industrien. Sverige tok tilsvarende grep for to år siden, forteller Næss Christensen.

Dette er også begrunnelsen for initiativet han selv har satt i gang. I tillegg til initiativtaker Maskinregisteret, som er en

del av Fagmedia AS og Egmont Publishing, er en av partnerne det nederlandske konsulentfirmaet Berenschot, som har over ti års erfaring med prosjekter innen additiv produksjon og 3D-printing. NTNU, Sintef, Universitetet i Stavanger (UiS), Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo, Kjeller Innovasjon, Forsvarets Forskningsinstitutt, Innovasjon Norge, Norsk Industri, Norges Forskningsråd, CIAM, og Cluster for Industrial Asset Management, NAM – er blant organisasjonene som er engasjert så langt, sammen med aktører fra olje- og gassindustrien, bilindustrien og annen fastlandsindustri.

NTNU Gjøvik sto som vertskap for det første innledende informasjonsmøtet 16. juni i år, der 40 personer fra akademia, bevilgende myndigheter og industrien deltok. Det andre møtet fant sted i Stavanger den 7. september med 50 deltakere og med UiS og industrinettverket CIAM som vertskap.

– Dette møtet ledet til et konkret prosjektforslag som nå utredes og et annet der det nå søkes etter konkrete produkter som vi kan arbeide med. Det tredje møtet skal vi ha 2. november i Ålesund, forteller Næss Christensen.

Planen videre er at pilotprosjektet skal flytte seg fra region til region - ettersom det utvikler seg.

– Slik kan vi få spredt kunnskap innen teknologien. Gjennom dette arbeidet er det ønskelig at vi kan skape varige forbindelser mellom industri og akademia - som sammen kan fronte den internasjonale konkurransen vi i dag ikke er en del av, sier Næss Christensen.

Og legger til:

– Mye gjøres riktig, bare veldig forsinket, noe vi er nødt til å endre på så fort som mulig. Dersom vi satser riktig, vil vi med vår høye kompetanse innen en rekke industrisegmenter, som olje og gass, maritim sektor, oppdrett, forsvarsindustrien, romfart, bil- og flyindustri, kunne få en god posisjon i verdensmarkedet.

Ti tips for gode kontrakter



Per V. Mauritzen mener mange virksomheter kunne ha spart seg mye trøbbel og penger, dersom de hadde et mer bevisst forhold til utforming av kontrakter.

Gode kontrakter kan være alfa og omega i næringslivet, både for kjøper og selger. – Det er for mange som ikke er flinke nok, og som havner i problemer, mener advokat Per V. Mauritzen, hos advokatfirmaet Projure. Her er hans tipunkts huskeliste for gode kontrakter.



TEKST:
EGIL HOLLUND

“Krever ti millioner etter avtalebrudd”, “Dømt til å betale 12 millioner”, “Saksøker investor for millionbeløp”. Allfor ofte havner uenighet om forståelsen av kontrakter i retten. Noen ganger er det uunngåelig. Andre ganger handler det om at kontraktene som er inngått mellom partene ikke er gode nok.

- Av alt som kan gå galt for en bedrift i oppstartsfasen, er dårlige og lite gjennomtenkte kontrakter kanskje risikofaktoren med størst skadepotensiale, og samtidig den det enklest kan rettes opp i, mener Mauritzen.

Som forretningsadvokat ser han store

forskjeller mellom bransjer og virksomheter.

- Større selskaper innen olje- og gass-industrien har ofte veldig god kontroll. Mindre selskaper, ikke minst i mindre etablerte bransjer, er ikke alltid like flinke, sier han.

IKKE KREVENDE

Det som er ekstra fortvilende for mange, er at de ved små grep i forkant, lett kunne ha unngått store problemer i etterkant.

- Det finnes mange gode standardkontrakter som det er mulig å benytte seg av. Mange bransjeforeninger, som Norsk Industri og Standard Norge, har utviklet gode og balanserte kontrakter. Norsk Fabrikasjonskontrakt og Nordiske Leveringsbetingelser er eksempler på standarder det er mulig å benytte seg av, forteller han.

Mauritzen advarer samtidig mot hjemmesnekrede løsninger, siden det er en av gjengangerne når bedrifter møter hverandre i retten.

- Søk gjerne ekstern hjelp dersom kontrakten er viktig for deg. Det kan være en rimelig forsikring som kan vise seg å være gull verdt i etterkant, sier Mauritzen.

Jo mer kompleks avtale, og jo større verdi avtalen har for din virksomhet – jo større er selvsagt behovet for å søke ekstern hjelp – dersom du ikke selv har ansatte med kontraktskompetanse.

- Flere av de store selskapene i regionen har kompetansen selv. Det er små og mellomstore virksomheter som oftest trenger hjelp, påpeker Mauritzen.

Og husk, god utforming av en avtale er like viktig både for selger og kjøper.



Husk at god utformingen av en avtale er like viktig både for selger og kjøper. Illustrasjonsfoto: Adobe

BRUK SKRIFTLIGE AVTALER

Muntlige avtaler er like bindende som skriftlige, men for å unngå tvil om innholdet er det best å få ned alt på papiret. Avtal allerede ved oppstarten av forhandlingene at ingen avtale er inngått før den er signert av begge parter. Uten forbehold om skriftlighet kan du bli bundet uten å være klar over det, når innholdet gradvis læses i forhandlingene. Da kan du ikke trekke deg uten å måtte erstatte motpartens tapte fortjeneste.

VÆR BEVISST HVEM DU INNGÅR AVTALEN MED

Undersøk alltid hvilken motpart du har med å gjøre, for eksempel gjennom tilgjengelige regnskap. Sjekk organisasjonsnummeret, for å se om den som står som avtalepart er den samme som du har forhandlet med. Det hender at avtaler sluses inn i underfinansierte datterselskap for å skjermes morselskapet. Videre er det, særlig i internasjonale salg, viktig med en erklæring fra motparten om at han har fullmakt til å forhandle og inngå avtaler på vegne av selskapet.

BRUK EGNE STANDARDBETINGELSER

Har bedriften din egne standardbetingelser bør disse tas inn som et vedlegg i kontrakten. Dersom avtalen inngås bare gjennom e-postutveksling, bør en tydelig henvisning til standardbetingelsene komme frem av e-postene på et tidligst mulig tidspunkt. Et tips kan være å legge inn en link til betingelsene på bedriftens hjemmeside i e-postsignaturen.

HA EN KLAR BESTEMMELSE OM LEVERING

Leveringssted og -tid er avgjørende for både dagmulkt og reklamasjonsfrister, og må være klart definert. Incoterms er til god hjelp, særlig ved internasjonale salg. Å avtale levering EXW eller DDP for henholdsvis selgere og kjøpere, gir en enklere og tryggere levering. Bruk også disse formuleringene i egne leverings- og innkjøpsbetingelser.

HA EN KLAR AVTALE OM BETALING OG SALGSPANT

Husk å avtale om varen skal betales før eller etter levering. En mellomløsning er fremdriftsbetaling med løpende betaling underveis i leveransen.

Selger du løsøre på kreditt, anbefales salgspant, som i gitte tilfeller kan gi full tilbakebetaling i stedet for en beskjeden

dividende ved konkurs. Salgspant kan enkelt avtales ved å skrive at «Selger har salgspant i varen etter panteloven § 3-14 flg frem til kjøpesummen i sin helhet er betalt». Står dette i leveringsbetingelsene må motparten få dem før avtalen inngås.

DAGMULKTER VED FORSINKELSE

For kjøpere er dagmulkt en grei måte å sikre rask levering. Selger må på sin side huske å sikre seg et tak på dagbøtene, slik at de ikke løper inn i evigheten. Den vanlige dagbotsatsen ligger i intervallet 0,1-0,15 % av kontraktssummen per dag, men annet kan avtales.

KVALITET OG MISLIGHOLD

Uten avtale om noe annet vil selger ha vanlig ansvar ved mislighold, slik at kjøper kan reklamere ved mangler. Motstykket er å avtale at selger ikke skal ha noe ansvar ved å ta inn en «as is/ som den er»-klausul, med eller uten ansvar for feil eller manglende opplysninger.

REKLAMASJON

Husk å avtale en lengstefrist på reklamasjoner, siden det ellers kan gå opptil 13 år før kravet er foreldet. Videre bør det alltid avtales at reklamasjoner skal skje skriftlig, og vanligvis enten uten grunnnet opphold eller innen rimelig tid etter at mangelen ble eller burde blitt oppdaget.

ERSTATNING

Erstatningsbeløp av uante dimensjoner er en stor usikkerhetsfaktor i kontrakter. En gjensidig fraskrivelse av ansvar for indirekte tap, og at ansvaret er oppad begrenset til en gitt sum, reduserer tapspotensialet. Du kan også innsnevre ansvaret til bare å gjelde ved uaktsomhet, slik at et kontraktsbrudd i seg selv ikke utløser ansvar.

HUSK LOVVALG OG TVISTELØSNING

Ved internasjonale salg er det viktig å avtale hvilket lands rett avtalen reguleres av. For oss er norsk rett det naturlige valget. Å velge et annet lands rett kan i verste fall gi en helt annerledes kontrakt. Dessuten, må du til en fremmed domstol med saken din, kan en ellers god sak gå tapt. Å skrive at «Tvister skal avgjøres ved rettergang i Stavanger tingrett», sikrer en rasjonell måte å løse konflikter på.

Hele Rogaland leser Sovjetistan

Reiseskildringen
Sovjetistan av Erika
Fatland er boken som
Rogaland skal lese i 2016.



TEKST:
FRODE BERGE

Hele 25.000 eksemplarer er nå til gratis utdeling i fylket. Næringsforeningen er med som stolt samarbeidspartner, og dere er velkomne til å plukke opp boken i Rosenkildehuset.

Sovjetistan er en spennende reiseskildring som forteller oss noe om land de fleste av oss ikke har et forhold til. Forfatteren besøker de tidligere sovjetrepublikkene Turkmenistan, Kasakhstan, Tadsjikistan, Kirgisistan og Usbekistan.

- Jeg syns rett og slett det er veldig stas at Sovjetistan er valgt ut som årets bok. Hele Rogaland leser opererer med opplagstall forfattere vanligvis bare drømmer om, og jeg gleder meg veldig til å reise rundt i hjemfylket og presentere boken for nye og gamle lesere, sier Erika Fatland.

VIKTIGSTE

Stavanger Aftenblad er blant dem som har gitt Sovjetistan glitrende omtale, og vindafjordingen Erika Fatland blir ofte omtalt som en av de viktigste unge forfatterstemmene fra Rogaland. Hun ble utpekt av Morgenbladet som en av de ti beste forfatterne i landet under 35 år. I kjølvannet av utdelingen skal forfatteren på en bibliotekturné i fylket.

- For Næringsforeningen handler Hele Rogaland leser om å spre leseglede og løfte fram våre beste og mest lovende lokale forfattere. Sovjetistan er en fascinerende og velskrevet reiseskildring, som jeg er sikker på vil slå an blant et bredt publikum, sier administrerende direktør Harald Minge.

NI ÅR

Hele Rogaland leser går inn i sitt niende år. Målet med prosjektet er å gi befolkningen i Rogaland en felles leseopplevelse og øke



Erika Fatland fra Vindafjord er forfatteren bak den fascinerende reiseskildringen Sovjetistan, som er årets bok i Hele Rogaland leser.

interessen for litteratur. Prosjektet begynte som Hele byen leser i Stavanger i 2008 og ble utvidet i 2010 til å gjelde hele fylket. Hele Rogaland leser er et samarbeid mellom Rogaland fylkeskommune, LO Rogaland, Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Sølvberget, Stavanger bibliotek og kulturhus. Sparebankstiftelsen SR-bank og LO Rogaland støtter prosjektet økonomisk.



Nytt, intimt og mer positive toner på Pulpit 2016



Mer intimt, ny scene, næringsminister Monica Mæland og flere lokale foredragsholdere.

>>>



Deltakerne på årets Pulpit satte pris på flere lokale foredragsholdere og en mer intim konferanseopplevelse.



TEKST:
EGIL HOLLUND
OG STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det eneste som fortsatt var ved det gode gamle på Pulpit 2016, var hårlengden til alltid tilstedeværende konferansier Aslak Sira Myhre.

Årets tema var omstilling og nyskaping, hvor det store nyskappingsprosjektet "Nye muligheter" ble brakt videre. "Nye muligheter" er et samarbeid mellom Innovasjon Norge, Validé, SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen, og var også tema på nyskapingen "Førkveld" i forkant av Pulpit-konferansen.

- Verden forandrer seg og bedriftene forandrer seg. Også Pulpit trengte fornyelse. I år la vi opp til en tydeligere tråd, med en høyere relevans i forhold til det som skjer rundt oss. Jeg er veldig fornøyd, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Det var også de deltakerne Rosenkilden snakket med etter konferansen.

KREATIVT

- Årets Pulpit var mer intim enn tidligere. Det var bra i fjor, men enda bedre i år. Jeg er ingen økonom, men å sitte og høre på Garelli var for meg helt magisk, sier Berta Lende Røed fra Fuel it.

- Det som lå mitt hjerte nærmest var foredraget fra Jan Hauge og Dag Øyvind Meling. Det var utrolig bra. Det er mye snakk om endring, men da må noen tenke ut av boksen og tørre å skape friksjon. Samtidig var det også morsomt å få en bekreftelse på at innovatører ofte har en interesse for estetiske fag. Jeg tror ikke det er tilfeldig. Kreativitet kommer til å bli viktigere og viktigere. Det må vi ta på alvor, ikke minst når verden blir mer og mer robotisert, sier Trude Marit Risnes fra Kronengruppen.

INSPIRASJON

- Jeg er veldig fornøyd med arrangementet, både når det gjelder form og innhold. Scenen i konserthuset inviterte til en annen intimitet og kontakt med publikum, sier konsernsjef Arne Austreid i SpareBank 1 SR-Bank.



Trude Marit Risnes fra Kronengruppen



Dag Øyvind Meling fra Roxel Group og Jan Hauge fra Stavanger Forum entret scenen under årets Pulpit, og avsluttet med Stevie Wonder.

presentasjonen til Dag Øyvind Meling fra Roxel Group og Jan Hauge fra Stavanger Forum.

- Det å se mulighetene og være litt gal av og til, er noe vi trenger å bli påminnet om. For meg var det foredraget det mest interessante og spennende, sier Knut Eivind Berg fra Hubstar.

BREDDEN

PULPIT er en arena hvor næringslivet, academia og forskning møtes med fokus på hvordan regionens kompetanse kan utvikles og forvaltes i fremtiden.

- Noe av målet med årets Pulpit har vært å vise frem bredden i det omstillingsarbeidet som foregår i regionen. Vi er mer nede på grunnfjellet, og tanken er at det som skjer på og fra scenen skal kunne brukes til noe mer enn bare å være til inspirasjon, sier Minge

Blant årets foredragsholdere var både næringsminister Monica Mæland, den sveitsiske økonomen Stéphane Garelli og Bas Lansdorp fra Mars One. Men store deler av konferansen var viet lokale aktører og til tema som peker fremover og på hvordan regionens kompetanse kan løse fremtidens behov.

INSPIRERENDE

Også i år la sjefsøkonom Kyrre M. Knudsen i Sparebank 1 SR-Bank frem konjunkturbarometeret - et barometer som fremsto som langt mer positivt enn på samme tidsrom i fjor.

Mindre musikalsk og lystig ble det ikke da duoen Dag Øyvind Meling fra Roxel Group og Jan Hauge fra Stavanger

Forum entret scenen under årets Pulpit. De presenterte ulike suksesshistorier under temaet "Ta ein kjangs, din struts", hvor det å se muligheter, ta risiko og bevege seg utenfor komfortsonen var stikkord, og tok publikum med storm.

Pulpit ble i år arrangert for femte gang og er et samarbeid mellom SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforeningen i samarbeid med Bavaria som sponsor.

Austreid mener Pulpit har utviklet seg til en konferanse som er blitt svært viktig for regionen.

- Vi klarer å samle svært mange sentrale mennesker, og jeg tror Pulpit bidrar til inspirasjon, men også til å gi et oppsving i den omstillingsprosessen vi er inne i, sier Austreid.

Også Ole Petter Søllesvik fra Kulturkompaniet er blant de fornøyde deltakerne på årets Pulpit.

- Det jeg tar med meg i tillegg til inspirasjon, er optimismen. Samtidig er det veldig kjekt å få ta del i gode, lokale historier fra gründere som har lykket og som makter å formidle det på en god og spennende måte, sier Søllesvik.

Også han var begeistret for romløsningen som var valgt på Konserthuset ved årets Pulpit.

- Det er lite inspirerende å gå inn i en konferansesal og sitte med duker og bord. Her har man folk som sitter og ser på en hele tiden. Man blir mer fokusert, sier Søllesvik.

Knut Eivind Berg representerer en start-up bedrift, og var også begeistret for



Knut Eivind Berg fra Hubstar.

Bygg infrastruktur

- Bygg infrastruktur. Infrastruktur er notorisk underfinansiert i verden, men er viktig for verdiskapingen. Ingen ta den fra deg, ikke en gang kineserne, sa Stéphane Garelli på Pulpit.

Den sveitsiske økonomen besøkte i år Pulpit for andre gang. Første gang - i 2012 - var oljeprisen høy og satsingen på infrastruktur lav. Nå er det motsatt. At vi satser på infrastruktur, mener han er noe av det lureste vi kan gjøre. Men han har også merket seg hva som har skjedd innenfor oljesektoren.

- Oljeprisen er viktig for Stavanger-regionen. Dere tjener nå penger på 40 dollar. Dere har vært dyktige til å kutte kostnader, påpekte Garelli.

Utfordringen er at Saudi Arabia og Iran tjener penger på 12 dollar fatet. Deres største problem er at med den oljeprisen vi har i dag, så har de minus på statsbudsjettet med 40 dollar fatet. For Russland er det enda verre. De må ha 110 dollar fatet for å få statsbudsjettet til å gå opp, påpekte Garelli, uten at han ville si noe om hvilken retning han trodde oljeprisen ville gå. Hans

hovedpoeng var at verdensøkonomien er vanskelig, uoversiktlig og schizofren.

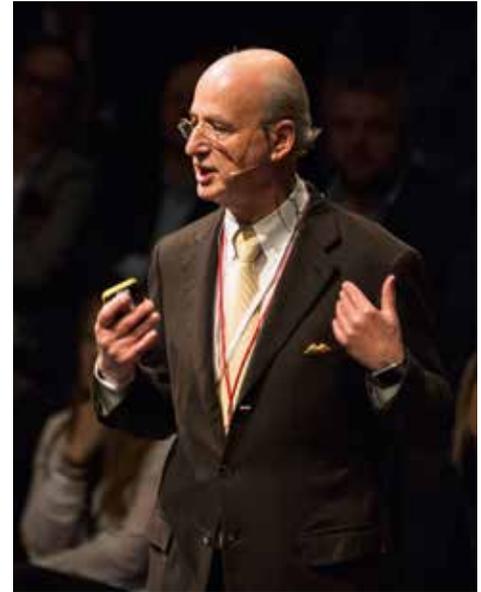
- Hadde verdensøkonomien vært en datamaskin, hadde du fått fram et skjermbilde med meldingen "system error, please reboot". Problemet er bare at ingen vet hvor knappen er, påpekte Garelli.

Han mener at noe av problemet er at den klassiske økonomiske teorien om myndighetene som trykker penger og bygger landet, som betaler de som jobber med å bygge slik at de får råd til å handle og skape vekst, ikke lenger er gyldig. Pengene trykkes, men for mye av dem blir værende i finanssektoren og bidrar ikke til å skape noe, til å bygge noe.

- Vi har mye cash, men er likevel fattige på investeringer, sa Garelli.

BREXIT

Garelli uttrykte også bekymring for Brexit. Han viste til at britene har valgt å gå ut



- Infrastruktur er viktig for verdiskapingen, sa Stéphane Garelli på Pulpit.

døren, uten at de vet hvor den fører hen.

- Men det som er sikkert er at det vil bli mer byråkrati og mer kompleksitet. Ironisk nok har politikerne gått vil valg på det motsatte, sa Garelli.

Han mener evnen til å opprettholde stabile relasjoner med andre land, særlig i Europa, vil være en nøkkelfaktor for suksess framover.

- Dersom politisk stabilitet og forutsigbarhet er høyt rangert i vår konkurransemodell, må vi være klar over at internasjonale spenninger og usikkerhet, som Brexit, den internasjonale reformen for selskapsbeskatning og trusselen om mer proteksjonisme, kan stå i veien for vår framtidige utvikling, mener Garelli.

FATTIGE MYNDIGHETER

På Pulpit trakk han også fram to store trender som vi vil se framover. For det første trenger land og myndigheter over hele verden å få hånd om en større del av den profitten som skapes. Gjennomgående så er land, regioner og byer tynget i gjeld. I sterk kontrast til en del store selskaper som Apple, Microsoft og Google - som sitter på store pengesummer.

- Det vil komme skattereformer, med rapportering til hvert enkelt land, mer gjennomsiktighet og mer deling av skatteinntekter mellom land, sa Garelli. Den andre trenden er at Vesten tar tilbake produksjon fra lavkostland.

- Først oppdaget Vesten billig arbeidskraft, så oppdaget de billig hjernekraft, nå er de i ferd med å oppdage billig maskinkraft. Dermed blir oppgavene flyttet hjem igjen. Forskjellen er at det skjer uten at det skaper veldig mange nye arbeidsplasser, mente Garelli.

- 15 bedrifter skapt på Gründerhuset

Hvordan kan regionens kompetanse løse fremtidens behov? Det stod på agendaen da Pulpit inviterte til førkveld og gjorde opp status for "Nye Muligheter".

Gründerhuset er en del av prosjektet Nye Muligheter, som ble startet av Næringsforeningen, Innovasjon Norge, Validé og SpareBank 1 SR-Bank i fjor da oljenedturen var et faktum, arbeidsledigheten steg kraftig og regionen trengte omstilling. Ett år senere, har hundrevis av bedriftsledere, gründere og andre initiativtakere lagt hodene sine sammen for å finne fram til nye produkter, nye ideer og nye initiativ for økt verdiskaping - som igjen kan skape nye arbeidsplasser.

- Noen tror kanskje at dette er gjort på noen dager, noen uker eller noen måneder. Dette er et arbeid som vil ta tid, og som vi virkelig vil se resultatet av på lengre sikt, påpekte Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Men allerede er det startet flere titalls bedrifter og prosjekter som er et direkte eller indirekte resultat av Nye Muligheter. Noen snakket sammen, og så førte det ene til det andre. På førkvelden fikk vi eksempler fra helseindustrien, smartteknologi, mat og fornybart. Blant selskapene som fortalte om sine initiativ var Safemate/Sensio, Aleder, F5IT, Future Home, Fra hage til mage, Ecofiber og POW.

Bare på Gründerhuset har altså 25 oppstartsbedrifter vært innom, fordelt på to kull. Det tredje kullet er i ferd med å rulle inn dørene i disse dager.

- Dette har ført til at 15 bedrifter er skapt, og disse satser nå videre på egen hånd. Det har vært en gjeng med hardtarbeidende, entusiastiske og kunnskapsrike mennesker som det er fantastisk å møte, fortalte Arild L. Johannessen, som er direktør for SMB-markedet i SpareBank 1 SR-Bank.

Mannen som vil kolonisere Mars

Bas Lansdorp og hans Mars One-selskap vil kolonisere Mars om ti år. – Men vi er allerede en suksess, mener Lansdorp.

Bas Lansdorp vil kolonisere Mars om ti år. 200.000 har søkt om å få reise.

Den engasjerende nederlanderer gikk fra vindkraft til romfart for fem år siden. Hans selskap er fortsatt bare ti ansatte, men de samarbeider nå med en rekke av de store aktørene internasjonalt innenfor romfartsindustrien – inkludert NASA. De har fått 200.000 mennesker til å søke om å få bli de første til å reise – uten noen gang å returnere til jorden. Dette antallet er nå redusert til 100. Ekstremt ambisiøst. Derfor var han også invitert til Pulpit.

- Det er dette som er den aller største utfordringen. Menneskene. De fire første som reiser, må være i ekstremt god fysisk form, de må være intelligente og ha høy mental kapasitet. Men ikke minst, de må være fantastiske lagspillere. Derfor tester vi og velger ut de som skal bli med videre i grupper på fire. Er det én som dropper ut, dropper hele gruppen ut, fortalte Bas Lansdorp.

De fire første som skal reise, skal starte turen på sju måneder i 2026. Før det skal utstyr til den første romstasjonen på Mars sendes i forveien. Dette utstyret skal sørge for at den lille kolonien skal kunne puste, produsere energi, vann og etter hvert mat.

TEKNOLOGI OG FINANSIERING

- All den teknologien vi trenger for å bosette oss på Mars, eksisterer i dag. Vi har transportert utstyr til Mars sju ganger allerede. Det er systemene som må utvikles, for at vi skal få til det vi jobber mot, sa Lansdorp.

Han minnet deltakerne på Pulpit om at dersom du tar en tur på Oljemuseet i Stavanger, finner du igjen mye av det samme som trengs. På sikt vil romfart også handle mye om muligheten for å drive boring.

- Vi må bore etter vann og metaller. Her er det store muligheter for dere som kan dette.

Mars One har en stor oppgave dersom de skal ha råd til det hele. Seks milliarder dollar skal til for å få av gårde de fire første.

- Det er 250 mennesker i verden som kunne finansiert prosjektet helt alene. Jeg tror noen av dem kan være interessert, for å bidra til verden, framtiden og skape et navn for seg selv, sa Lansdorp.

Underveis er salg av TV-rettigheter og dokumentarer noe som kan generere store inntekter.

- OL i London solgte TV-rettigheter for 4,5 milliarder kroner. Det er nesten nok for oss. Ut over det vil det være forretningsmuligheter i dette som vi ikke en gang har tenkt på.

OVERBEVIST

Men hvorfor reise til Mars når vi har nok problemer på Jorden? Bas Lansdorp er overbevist om at det er oppdagelsesreiser som skal til for å bringe verden framover.

- Vi har alltid utforsket verden. For 50.000 år siden kunne det ikke bo folk i Stavanger. Det var for kaldt og vi hadde ikke teknologien til det. Nå bor det folk her. Nå har vi teknologien til å ta steget til Mars. Lykkes vi, vil de som reiser bli verdensstjerner og idoler for kommende generasjoner. Det vil inspirere til nye store prestasjoner og utviklingen av menneskeheten. Det er den viktigste grunnen til at vi må reise til Mars, fastslo Lansdorp.

Og når han sier at Mars One allerede er en suksess, handler det om at innstillingen om å reise til Mars for ikke å returnere – for å kolonisere, har fått fotfeste.

- Det handler ikke om et selvmordsoppdrag. Det handler om å overleve. Det er farlig, men det er etter min mening den eneste måten å gjøre det på. Buzz Aldrin er nå enig med oss, og mener at NASA bør tenke på samme måte. På den måten er vi allerede en suksess, mener Lansdorp.



Finn Eide er leder for Deloitte Advokatfirma, avdeling Stavanger. Han arbeider aktivt for å fremme sosialt entreprenørskap i regionen.

- Flere kan ta samfunnsansvar

60 ansatte i Deloitte forlot kontoret for å gi flere hundre barn og unge en opplevelsesdag. Advokat og partner Finn Eide vil gjerne ha flere bedrifter med på samfunnslaget.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

- Behovet for å ta et samfunnsansvar, er større enn noen gang. Du bidrar ofte til noe enda større når det koster deg selv noe, sier Eide.

Finn Eide er leder for Deloitte Advokatfirma, avdeling Stavanger - et selskap som har satt samfunnsansvar på dagsorden. I høst arrangerte revisjons-, konsulent- og advokatselskapet sin første Impact Day i Stavanger, hvor samtlige ansatte deltar.

- På denne dagen får alle ansatte – 1300 i Norge og 100 i Stavanger - anledning til å gjøre noe som er samfunnsnyttig på siden av det vi ellers gjør. I Stavanger valgte vi å gjøre noe sammen, sier Eide.

LÆRINGSSENTER

Dagen ble brukt til å invitere og være sammen med flere hundre elever fra 1. til 10. klasse fra Johannes læringscenter. I Sandnes stilte Actionball lokaler og mannskap til rådighet, ulike bedrifter sa ja til å bidra med mat og drikke og over 60 Deloitte-ansatte tilbrakte arbeidsdagen i ulike ballbinger og kiosker.

Flere bedrifter i regionen bidro også til arrangementet. Viking med spillere, Ringnes med drikke, IMS med rimelige pølser, og Mesterbakeren pølsebrød. Deloitte sørget selv for busstransporten.

- Impact Day har medvirket til at sosialt engasjement er satt på dagsorden. Man har selvfølgelig en samfunnsoppgave som advokat og revisor, men det skal også gjelde i forhold til måten vi forholder oss til lokalsamfunnet i de 150 land vi opererer i, sier Eide.

Bedriften bidrar på ulike arenaer. Eide mener engasjementet også gjør selskapet bedre.

- De ansatte bindes sammen på en bedre måte, og faktum er også at dette engasjementet tiltrekker seg talenter. Vi opplever det som en vinn-vinn situasjon, sier Eide.

SOSIALT ENTREPRENØRSKAP

Eide er opptatt av at det er flere måter næringslivet kan ta samfunnsansvar på. Selv er han også med i et regionalt nettverk som arbeider for å engasjere bedrifter til å satse på sosialt entreprenørskap.

- Sosialt entreprenørskap tar sikte på å etablere en virksomhet eller et foretak av mer varig karakter, sier Eide.

På mange måter handler sosialt entreprenørskap om å bruke virkemidler fra forretningsverdenen for å bidra til å løse problemer som er knyttet til sosiale og samfunnsmessige forhold. Det dreier seg om å legge til rette for aktivitet som gir varig virksomhet, hvor målet er å skape sosiale resultater i tillegg til økonomiske.

NETTVERK

I løpet av de siste årene har det dukket opp flere selskap og virksomheter som er resultat av sosialt entreprenørskap. Magasinet Asfalt og sykkelverkstedet "PaaHjul" er kanskje de mest kjente og synlige i denne regionen. I Oslo har man etablert foretaket Epleslang, en saftprodusent hvor psykisk psyke henter epler i private hager – epler som ellers ikke ville blitt plukket. Epleafta som produseres er blitt et høykvalitetsprodukt i Oslo-området.

- I Stavanger har arbeid knyttet til sosialt entreprenørskap vært veldig løst, litt her og der. Det vi gjør nå er å etablere et nettverk, med en egen Facebook-side. Samtidig planlegger vi en konferanse for næringslivet i mars/april som skal sette fokus på sosialt entreprenørskap, sier Eide.



Over 60 medarbeidere fra Deloitte tok fri en hel dag under bedriftens Impact Day i september.



Flere hundre elever fra 1. til 10. klasse fra Johannes læringscenter fikk en opplevelsesdag på Actionball i Sandnes.

- Et fantastisk initiativ

- Jeg hyller slike initiativ, sier tidligere landslagskaptein i fotball, Brede Hangeland.

Som mangeårig fotballproff og med ulike klubber, har Hangeland ofte deltatt på sosiale arrangement hvor klubben har bidratt både med aktiv tilstedeværelse og ulike former for bidrag.

Brede Hangeland mener absolutt næringslivet kan lære noe av idretten i forhold til å ta et sosialt ansvar.

- Jeg kjenner lite til i hvor høy grad næringslivet i regionen engasjerer seg i denne type arbeid. Min erfaring er først og fremst fra fotballen – og der har dette vært veldig bra. At fotballklubber tar samfunnsansvar får kanskje ikke så stor oppmerksomhet, men alle de klubbene jeg kjenner til i England bruker masse tid og ressurser på lokalmiljøet sitt. Også Viking gjør mye. Det er veldig positivt. Det er det som gjør at samfunnet henger sammen nå folk bryr seg om noe annet enn bare seg selv og sin egen organisasjon, sier Hangeland.

INSPIRERENDE

Hangeland var en av dem som bidro da Deloitte i samarbeid med Actionball inviterte flere hundre barn og ungdom til heldagsaktiviteter på en av årets varmeste dager i september.

- Det er veldig kjekt å kunne bidra. Et slikt initiativ er inspirerende og et eksempel til etterfølgelse. Det er fantastisk at noen tar initiativ, flott at Actionball stiller med lokaler og at andre bedrifter også bidrar for at unge får en annerledes opplevelse og en flott dag, sier Hangeland.



Brede Hangeland mener næringslivet har noe å lære av fotballklubber i forhold til å ta sosialt ansvar.

NYTT PROSJEKT

Actionball arbeider nå med et prosjekt som har fått navnet "Let's play". Målet er å få med flere bedrifter i regionen til å betale en liten månedlig kostnad mot at Actionball selv stiller lokaler til rådighet gratis for barne- og ungdomsskoler og frivillige organisasjoner.

- Når bedrifter betaler et lite bidrag hver, kan vi åpne lokalene hver eneste dag for dem som kanskje ikke har økonomi til å benytte seg av et slikt tilbud. Flere bedrifter har allerede sagt ja til at de ønsker å være med på dette, responsen har vært svært positiv, sier daglig leder i Actionball, Katarina Haukelid.



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



Sjefen for nye veivalg

Svein Skeie (57) har tatt bolig i et gammelt hus med sjel og ånd. Selv er han mer opptatt av hvilken vei legemet tar i årene fremover.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANNSSON/BITMAP

Forskningens Hus på Våland er bygget over et gammel bomberom, og har vært hjem for både direktører, leger, barnehagebarn og vanskeligstilte. Siden 2010 har boligen huset et raskt voksende forskningsmiljø ved SUS.

I dag står Helse Stavanger for cirka 25 prosent av forskningen i Helse Vest, og andelen av den nasjonale forskningen er på 5 prosent. Den nye forskningsdirektøren Svein Skeie har ambisjoner om å vokse – både på sykehusets og pasientene vegne.

- Alle pasienter – i alle kategorier - har rett på en topp behandling. For å løfte nivået enda mer tror jeg det er lurt å drive med forskning på nesten alle områder, slik at det arbeidet vi driver kommer alle pasientgrupper til gode.

Svein Skeie har arbeidet ved Stavanger Universitetssjukehus i Stavanger i 25 år. Han er utdannet lege og spesialist i indremedisin, geriatri og endokrinologi, har en doktorgrad innenfor diabetesområdet og har vært tillitsvalgt og styremedlem ved SUS både som lege og leder. 1. september tok han fatt på et nytt kapittel da han overtok som forskningsdirektør etter Stein Tore Nilsen. Før det hadde Skeie i mange år vært divisjonsdirektør på medisinsk avdeling.

- Jeg tenker i første rekke på denne jobben som en type lederoppgave med et annet innhold enn før. For meg er dette en stor utfordring, som er veldig lystbetont.

Svein Skeie har foretatt et veivalg. Flere vil det bli både for sykehuset og forskningen i årene fremover.

SVEIN SKEIE

- » Alder: 57 år
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Sola
- » Aktuell: Ny forskningsdirektør ved SUS

FORSKNING

SUS har i løpet av flere år bygget opp en tung og bred forskningsvirksomhet og kompetanse. I dag har helseforetaket 160 doktorgrader i "stallen" – og total forskningsinnsats beløper seg ved SUS til om lag 100 millioner kroner årlig. Eksterne kilder står for hovedtyngden av finansieringen. Hvert år konkurrerer ansatte ved sykehuset om forskningsmidler fra ulike kilder.

- En viktig satsing fremover blir muligheten for internasjonale midler. Det finnes masse penger i EU-systemet, men det å nå opp internasjonalt, ha nok partnere og nok tyngde til å klare det, kan vi bli bedre på.

- Hva er kriteriet for hva man ønsker å forske på?

- Før var det nok i noe større grad den frie tanken som bestemte. I dag skal forskningen ikke bare skal være interessant, men i større grad ha en større nytteverdi, spesielt i forhold til pasienter og pårørende. Samtidig kan man ikke bestemme hva

forskere skal være interessert i. Vi må få til en god balanse, bruke de beste folkene på det de er interessert i, men dra det i en retning mot et overordnet mål.

STRATEGI

Noe av det første Skeie tar fatt på er å bidra til å utarbeide en ny strategi som skal si noe om hvilken retning man skal bevege seg mot, hva man bør legge hovedvekt på.

- Først og fremst må vi fange opp det som er rundt oss og hva vi tror kommer i fremtiden. Mye vet vi allerede, blant annet at befolkningen vil bli eldre.

Det vil blant annet innebære at flere vil få demens, flere vil ha kroniske sykdommer som en konsekvens av at vi lever lenger. Det er en stor samfunnsutfordring som både politikere, helsepersonell og forskere er opptatt av.

For Skeie handler det om både å tenke bredere og mer helhetlig både innenfor helsevesenet og forskningen.

- Vi må ta pasientene – som er kjernen i helsevesenet - enda mer på alvor. Det har vi ikke alltid vært like flinke til. Vi har til tider vært mer opptatt av bare faget, som selvsagt også er viktig. I forhold til sykehusets utvikling kan vi ikke bare være veldig flinke på noen få områder. Vi må være litt gode på alt, slik at det kommer alle pasientgruppene til gode.

- Man har kanskje ikke kunnet prioritere alt?

- Nei, for å komme opp på et nivå har vi måttet satse mer på enkelte områder: Psykiatri, hjerte, kreft, nevrologi – blant annet. Der har vi gjort mye og er et høyt nivå – også nasjonalt. Men skal vi utvikle



Jeg er vel av den typen som ikke klarer å la være. Jeg må følge med.

Svein Skeie

oss videre, bli en akademisk institusjon og samarbeide mer med universitetene – må vi ha en større bredde. Det er en viktig premisse for pasientene.

NYTT SYKEHUS

Det faktum at sykehuset skal bygge, gjør ikke jobben mindre spennende for Skeie. Selv ble han etter en lang prosess mer og mer overbevist om det nye sykehuset burde plasseres på Ullandhaug.

- Det å få et nytt sykehus som ligger like ved Universitetet gir ekstra inspirasjon. Det er den beste løsningen for pasientene.

- Hvorfor det?

- Man får skape en ny organisasjon på et nytt sted, begynne med en fremtidsrettet helsetjeneste istedenfor å bygge seg rundt mens man er der. Den prosessen ville ha vært krevende. Målet har vært å få mest mulig ut av dette for pasientene på kortest



- Alle pasienter – i alle kategorier - har rett på en topp behandling, sier forskningsdirektør Svein Skeie.

mulig tid og til lavest mulig pris. Det får vi på Ullandhaug. Det å flytte litt ut, og ikke minst ha en langsiktig ekspansjonsmulighet er viktig. Ullandhaug vil være langt mer bynært enn hva Våland var da det sto ferdig i sin tid. Pasientene vil ha tilgang til nye forhold på alle plan. Det fortjener de. Ser man dette fra et forskningsperspektiv vil det å ligge vegg i vegg med et universitetet gi store muligheter. For meg har ikke det vært hovedargumentet for Ullandhaug, men når valget er tatt er tanken på hva vi kan få til sammen ekstra inspirerende.

MULIGHETER

- Hva tenker du på da?

- Det gir noen muligheter for randsoneraktivitet rundt et sykehus. Det har vi så langt ikke vært spesielt gode på. På universitetet har man hatt et samarbeid på forskning og utdanning på mange plan med industrielle aktører. Det offentlige helsevesenet har i liten grad hatt det. Kan vi få til noe som gjør at vi kan utnytte den kompetansen som finnes innenfor flere sektorer – og som vi i dag ikke utnytter sammen - vil det være veldig spennende. I utlandet er dette ganske vanlig. Noen steder har man en underskog av medisinsk relatert teknologi og selskap som utvikler nye ting og som bruker sykehuset som partner. Houston er bare et eksempel.

- Blir det viktigere i fremtiden?

- Ja, jeg tror og håper det. Det kan løfte oss, og skape mer verdi for regionen.

- Hvordan stiller du deg til legeutdanning i Stavanger?

- Vi har landet nest største akutt sykehus, vi har et stort pasienttilfang og en god utdannings-arena for alle yrkesgrupper, og allerede i dag har legestudenter fra Bergen klinisk praksis hos oss. I kraft av satsing på forskning og akademia over flere år er vi i stand til å ta hele det kliniske studiet. Vi er klar, og Norge trenger disse utdanningsplassene. Samtidig vil legeutdanning være viktig for å løfte sykehuset til et enda høyere nivå.

Veksten innenfor forskningsområdet ved SUS har i stor grad vært basert på at foretaket eller sykehuset har prioritert dette område. Da Skeie selv tok doktorgraden for

fjorten år siden, var det 20 personer med doktorgrad på sykehuset. I dag er antallet åtte ganger høyere.

- Hvor mye betyr dette for sykehuset?

- Det har både med rekruttering og fagmiljø å gjøre, men den aller viktigste faktoren er at det innebærer bedre pasientbehandling. Vi har store ambisjoner – på vegne av pasienten – i alle ledd. Vi skal være på ballen, vil skal følge med, vi skal vite hva som er den beste og mest aktuelle behandlingen. At mange har en forskningsbakgrunn gjør at ærgjerrigheten – om man vil – blir høyere. Man vil og skal forvente mer. Nivået høynes og sprer seg i alle ledd i hele organisasjonen.

BIDRAR

Svein Skeie er født i Trondheim, flyttet tidlig til Molde og kom til Sandnes allerede som 8-åringen. Studietiden tilbrakte han dels i Bergen og dels i Trondheim. Etter at han begynte ved SUS har han bodd på Sola, og rukket å være med både i stupemiljøet, fotballklubben og i lokalpolitikken for Venstre.

- Jeg er vel av den typen som ikke klarer å la være. Jeg må følge med. Det handler også om å bidra i det store bildet.

Selv bidrar han til egen helse ved å sykle til og fra jobb hver dag – i all slags vær - akkurat fort nok til å ikke bli svett.

- Jeg sykler først og fremst fordi jeg liker fysisk aktivitet. Men jeg tar ingen sjanser og sykler akkurat fort nok til ikke å måtte dusje når jeg kommer på jobb.

I tillegg til å sykle til og fra jobb, både padler og går han på ski – gjerne et og annet turløp av det litt lengre slaget som Sesilåmi eller Marcialonga i Italia.

- Jeg konkurrer mest mot meg selv, men liker egentlig å holde på en stund.

- For å få bedre helse?

- Jeg har en del gamle skader som har oppstått i forbindelse med behandling. Det handler om å håndtere det, gjøre det man kan gjøre og når man har lyst. Det jeg gjør av fysiske ting, er det jeg kan gjøre. Det innebærer blant annet at jeg ikke kan løpe. Selvfølgelig er det bra for helsen også, men jeg tenker egentlig ikke så mye på det selv om jeg liker å være i form...

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 

Droner blir big business

- Droner er hightech, sier innovasjonsdirektør Grethe Skundberg i Nordic Unmanned AS. Robotisering er kommet langt både nasjonalt og internasjonalt. I Sandnes sentrum holder Nordic Unmanned til, et teknologidrevet selskap som satser alt på ubemannede systemer, som for eksempel droner.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Dette er en næring regionen ikke helt har tatt inn over seg, som vi brenner for, og er opptatt av at Vestlandet ikke kommer i bakevja.

Skundberg hevder det finnes uante nye muligheter og potensielt mange arbeidsplasser i segmentet som ofte blir kalt ubemannede system eller ubemannet industri.

STORT POTENSIAL

President og styreleder i Cisco, John Chambers, har lagt inn 127 selskaper i Cisco i løpet av den perioden han har jobbet i selskapet. Cisco har rundt 70.000 ansatte. Skundberg forteller at hun nylig deltok på en konferanse i New Orleans hvor Chambers fortalte at det de neste ti årene vil 40 prosent av de eksisterende selskapene i verden forsvinne. Da internett var på vei inn, og mange ristet på hodet over det, sa han: Det er ikke sikkert vi har behov for det, men vi skal ha en internettstrategi. For jeg er redd at om vi ikke har det, så kan det være ødeleggende. Samtidig sa han følgende: Det er én ting jeg er sikker på, det

NORDIC UNMANNED AS

- » Etablert: 2014
- » Eiere: Ledelsen samt to angel investors
- » Adm. direktør: Knut Roar Wiig
- » Forretningsområde: Ubemannede system innen maritimt, energi og offentlig
- » Lokalisering: Havnespeilet i Sandnes sentrum
- » Antall ansatte: 10
- » Omsetning:
- » Internett: www.nordicunmanned.com

er at vi må ha en dronestrategi. Hvis ikke er vi out of business.

- Når en næringslivsleder av et slikt format har gjort slike refleksjoner bør vi ta det inn over oss. Teknologien er kommet lenger de fleste er klar over. Vi vet dette kommer til å skape mange arbeidsplasser, og potensialet er enormt om vi utnytter det riktig, påpeker Skundberg.

Goldman Sachs' aksjeanalytiker innen romfart og forsvar, Noah Poponak, mener droner vil utgjøre en markedsverdi på 100 milliarder dollar i 2020.

- Ubemannede fly og robotsystemer har vært mer eller mindre utelukkende benyttet innen militærindustrien inntil nylig. Kostnaden på utstyret har vært svært høy, og kravene til å operere det har vært komplisert og vanskelig. Nå er dette i endring, sier innovasjonsdirektør Grethe Skundberg i Nordic Unmanned AS.



- Nordic Unmanned har i dag en sterk posisjon i Europa, og vi jobber mer internasjonalt enn nasjonalt. Jeg er i tillegg opptatt av at regionen skal ta en aktiv posisjon og utnytte de nye mulighetene i denne bransjen. Hvis vi skal ha arbeidsplasser i Norge er vi nødt til å følge teknologiutviklingen. Vi kan vente til den kommer med utenlandske selskaper, eller vi kan velge å sette oss i førerretet av utviklingen, sier innovasjonsdirektøren.

TRANSFORMASJON

Skundberg hevder, i likhet med mange andre trendanalytikere, at vi står foran et teknologiskifte. Mange av de jobbene vi kjenner til i dag vil forsvinne og nye vil oppstå. Nylig fikk de en henvendelse fra Statnett som vedlikeholder kraftlinjer. Arbeidet med å klatre opp i alle mastene rundt i landet er både tidkrevende og risikofyllt.

Det å trekke linjer for Statnett gjør at helikopterbransjen møter økende konkurranse fra droneindustrien. Men også droneindustrien har behov for helikopter- og ROV-piloter.

- Vi står ved et skille nå hvor mange jobber kan gjøres raskere, rimeligere og sikrere med droner.

Bedriftens forretningsmodell innbefatter alt fra utvikling, service, inspeksjon on- og offshore, beredskap, salg og leasing, samt opplæring og sertifisering.

- Vi beveger oss raskt og gjør det best i samarbeid med kundene.

Hun berømmer også Innovasjon Norge i Rogaland for å ha vært svært viktige støttespillere.

REDUKSJON AV KOSTNAD OG RISIKO OFFSHORE

Et politihelikopter har en begrenset rekkevidde og kan ikke fly når det er mørkt eller tåke. En drone, som den som er avbildet i denne saken, har en helt annen fleksibilitet; en enorm rekkevidde uansett vær, og vi kan styre den fra et helt annet sted. Da Justisministeren besøkte dem i slutten av september sa han at han var overrasket over hvor langt utviklingen var kommet og imponert over både bilde og flykapasitet.

Nordic Unmanned har nå inngått partnerskap med Cyberhawk som er det selskapet som globalt er fremst inspeksjon med droner inne olje- og gassproduksjon. De har alle de fem store oljeselskapene i sin portefølje. For å unngå å stenge ned riggen, kan dronen inspisere og kartlegger hvilket vedlikehold som trengs. Før måtte

riggen stenges ned for å gjøre denne type inspeksjon. Det kan tas både vanlig HD-bilder og IR bilder (infrarødt) kamera for å søke etter mennesker.

- Shell sparte milliardbeløp på inspeksjon av rigger med droner. Vi tenker kostnadsreduksjon og risikoreduksjon i alle våre operasjoner, forteller Skundberg.

MANGE MULIGHETER

Det lokale Sandnes-firmaet ble etablert i 2013 og flyttet i 2015 inn i nye lokaler i Havnespeilet innerst i Vågen i Sandnes, i samme bygg som Sandnes Sparebank. Med denne sentrale beliggenheten kommer ansatte på jobb med tog, buss, sykkel og ...vannscooter. Gründeren, Knut Roar Wiig, er seriegründer og har lyktes med mange satsinger. Nordic Unmanned fikk god oppmerksomhet under ONS hvor de



Første gang en drone ble brukt var i 1973, så teknologien har vært i bruk i mange år, men bruken på nye områder er tilnærmet ubegrenset.

Grethe Skundberg

viste at droner kan brukes til enda mer enn oljerelaterte oppgaver. Også på Nordic Edge skal de høyt på banen i dobbel forstand.

- Ja, vi skal vise droner i aksjon, og føler det er spennende å synliggjøre hvordan ubemannede system kan bidra til smartere byer, sier Skundberg.

Hun applauderer sertifisering og regelverk for å profesjonalisere bruken av droner. Nordic Unmanned har RO3-sertifisering i tillegg til sertifisering for å fly "beyond line of sight", at dronen er ute av syne. I internasjonal sammenheng er det uvanlig å ha denne muligheten.

- Det vi har mest tro på er å finne de gode systemene for å få ned kostnadene innen olje- og gass, men også det å tenke endring av kompetanse: fra olje og gass mot ubemannede systemer og sensorteknologi.

SUKSESSKRITERIER

- Hva skal til for at dere lykkes?

- Vi har vært på rett sted til rett tid og koplet oss opp mot de rette

samarbeidspartnerne som har gjort at vi har kommet i en posisjon som vi er veldig ydmyke overfor, svarer Skundberg.

Hun legger til at teamet i Nordic Unmanned er godt rustet til å møte framtiden. De har til sammen mer enn 50 års erfaring innen ubemannet teknologi, mer enn 30 års offshorekompetanse, 60 års militær erfaring fra Norge og USA og over 30 års beredskaps erfaring fra on- og offshore.

Deres samarbeidspartnere er store globale selskaper, som oftest har skilt ut dronevirksomhet i egne oppstartsselskaper for at de skal bevege seg raskt nok. Store globale selskaper som Lockheed Martin, GE Ventures, GE Oil & Gas, Ge Transportation, AECOM og Kongsberg Seatex er noen av deres gode kunder og samarbeidspartnere.

VERDISKAPNING

- Første gang en drone ble brukt var i 1973, så teknologien har vært i bruk i mange år, men bruken på nye områder er tilnærmet ubegrenset. Det er hvilke data vi ønsker å hente ut som utgjør forskjellen, sier Skundberg.

Forsvaret har vært opphavet for mye av teknologien som er i bruk i dag, som GPS, internett, kirurgi osv. Det samme med droner. Nå er teknologien kommersialisert, en teknologi som var ekstremt kostnadskrevende, men som nå er kommet på et konkurransedyktig nivå.

Nordic Unmanned ser likevel på teknologien som et slags kjøretøy. Det som er viktig er hvordan en behandler, analyserer og bruker dataene som samles inn. Det er her verdiskapningen stiger.

- Det handler om å gi den infoen som gjør at vedkommende som mottar dataen kan ta de riktige beslutningene. Enten det er en skadestedsleder, en ingeniør eller vedlikeholdsansvarlig.

Skundberg har en bred bakgrunn innen kommunikasjon, ledelse og forretningsutvikling, samt risiko- og krisehåndtering fra flere ledende bedrifter.

Hun sier hun har vært heldig å få jobbe med mange dyktige mennesker, men at den timingen i markedet som Nordic Unmanned opplever nå er en fantastisk reise. De siste ukene har de sagt at nå kan det ikke bli bedre for så oppleve at det dagen etter blir akkurat det.

Målet er likevel klokkeklart:

- Vi ønsker å redusere eller eliminere risiko, spare kostnader og gi våre kunder data som har vært vanskelig eller ikke tilgjengelig, avslutter innovasjonsdirektøren.

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

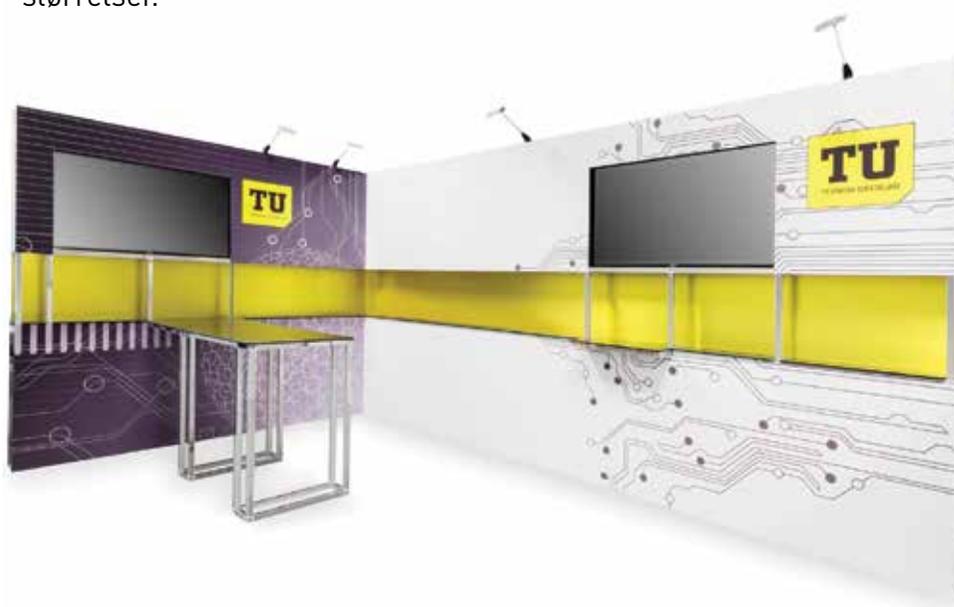
innovasjon og produktutvikling, eksport, kundebehandling og markedsføring til økonomi og vekst.

Ta kontakt på 992 93 700, eller send oss en mail på tips@naeringsforeningen.no.

DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



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



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING

BITMAP*

M U L T I V I S U A L

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

Vokser kraftig i tøffe tider

Wellcem AS er kjerringa mot strømmen innen oljeservice, og vokser kraftig i et tøft marked.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Wellcem AS har de siste fem årene mer enn sjudoblet antall medarbeidere, og har i samme tidsrom gått fra null til 68 millioner i omsetning. Oljeserviceselskapet hadde fem ansatte i 2011 og økte til 37 ansatte i 2016.

CEO Tarjei Gudmestad forventer å være 40 ved utgangen av året, og neste år vil det rekrutteres ytterligere.

LYSERE TIDER

I fjor var omsetningen 68 millioner kroner. I år ligger bedriften an til nesten dobling av omsetning fra 2015.

- Har dere ikke merket noe til det vanskelige markedet?

- Etter en topp på 90 millioner i omsetning, hadde vi en nedgang i 2014,

Wellcem er et oljeserviceselskap i Klepp med internasjonal virksomhet. Halvparten av de ansatte kommer fra alle verdens kontinenter. Her er åtte av medarbeiderne på Klepp samlet. Fra venstre: Mariwan Aran, Kurdistan, Katarzyna Jonca, Polen, Tarjei Gudmestad, Norge, Jonny Haugen, Norge, Stian Borsheim, Norge, Colin Beharie, Jamaica, Raed Alhamoud, Syria og Maqsad Alam, Pakistan.



men nå peker pilene oppover igjen, sier en fornøyd administrerende direktør Tarjei Gudmestad. Han hevder at for to år siden var det nesten umulig å finne flinke folk.

- Det er nå selskaper bør rekruttere! Nå er det mange dyktige mennesker som går ledig. Blant annet har vi rekruttert to kvinner fra Kina og Vietnam med doktorgrad innen polymerkjemi. De har begge studert ved NTNU i Trondheim.

Selv kom Gudmestad inn i Wellcem i 2011. Med 30 års erfaring fra Halliburton

innenfor brønnservice, er dette en bransje han kjenner svært godt. Gudmestad hadde ulike lederstillinger i Halliburton, og de siste årene satt han i konsernledelsen i Norge. Han kan gi inntrykk av å være en litt forsiktig jærbu; bruker ikke de store ord, men viser desto større kraft i handling.

INTERNASJONALT MILJØ

- Vi er en ganske internasjonal gjeng med ansatte fra 16 forskjellige nasjoner, blant

annet Kina, Vietnam, Pakistan, USA, Algerie, Jamaica og Polen.

Ved hovedkontoret i Klepp jobber 18 personer fra åtte forskjellige nasjoner. De øvrige 19 medarbeiderne jobber ved kontorene i Saudi Arabia, Dubai, Houston og Kuala Lumpur. Hittil i år er det ansatt fem nye medarbeidere, og noen flere skal rekrutteres utover høsten.

Gudmestad forteller at miljøet er preget av trivsel, og det er tilrettelagt for fleksibel arbeidstid så lenge jobben blir gjort. De aller fleste har høy utdannelse, gjerne ingeniør og flere med doktorgrad. Iblant gjør kollegene kjekke aktiviteter sammen, slik som bowling.



- Vi må ha en bedriftskultur som er åpen for nye ideer og stole på folk. Jeg er opptatt av å ikke lage for mange regler og bli for internfokusert slik det ofte blir i store konsern. Her kan vi ta raske beslutninger og snu oss kjapt rundt. Vi forsøker å få ting gjort og lever etter den jærskje ånden, sier han.

Sykefraværet ligger på under én prosent, og hittil har ingen sluttet. Med unntak av én ansatt, ei kvinne fra Asia som måtte hjem til foreldrene sine.

Kundene er også internasjonale, og de fleste store oljeselskapene står på kundelisten. Blant kundene finner vi Statoil, Wintershall, ConocoPhillips, Saudi Aramco, Maersk Oil, Eni, Shell, ExxonMobil, Eon, Total og BP.

LOVENDE PRODUKT

Hovedproduktet deres, ThermaSet, er et polymerbasert resin. Det blir pumpet flytende ned i brønnen og herdes på fastsatt temperatur. Fordelen med ThermaSet kontra for eksempel sement er at man på forhånd kan bestemme herdetiden, egenvekten og flyteevnen- avhengig av bruksbehovet. I tillegg spares tid på selve arbeidsprosessen i forhold til arbeid med sement.

- Det dreier seg altså om en slags sement-erstatning?

- Ja, men produktet er 60 ganger sterkere enn sement og 350 ganger mer fleksibelt. Vi kan lage det så tyntflytende som ønskelig, nesten som vann. Sement er mye billigere å bruke, så dette kan ikke erstatte sement, presiserer Gudmestad.

Imidlertid er det fullt mulig å bruke produktet i annen industri. Hittil har Wellcem konsentrert seg om olje- og gassbransjen. Resin-produktet blir benyttet eksempelvis ved permanent forsegling og stenging av brønner, reparasjon av føringsrør, tetting av kontroll-linjer, isolering av perforeringer, lekkasjer i rør og sandkonsolidering.

PERFEKT LOKALISERING

I 2014 flyttet Wellcem fra Tananger og inn i



Tarjei Gudmestad, CEO i Wellcem sier at visjonen er å bli blant de ledende leverandører av produkter til bruk for tetting av lekkasjer, stanse tapt sirkulasjon ved boring og plugging av oljebørner.



- Vi jobber hele tiden med å videreutvikle egne produkter. I tillegg utføres det tester før hver eneste jobb som utføres, forteller Jonny Haugen, Chief Technology Officer i Wellcem.

nytt bygg i næringsområdet på Orstad. Med kort vei til toget på Orstad, og busser som kjører forbi, mener Wellcem-sjefen at dette er en perfekt beliggenhet. De aller fleste ansatte bor mellom Forus og Nærbø kjører da stort sett i motsatt retning av køen til og fra jobb.

- Vi er veldig fornøyd med beliggenheten og ligger sentralt til i forhold til kunder. I tillegg fikk vi innredet hovedkontor og laboratorium i samme bygg. På laboratoriet foregår testing og produktutvikling. Vi har også eget varelager på bygget og gode parkeringsmuligheter, reklamerer Klepp-buen.

FORSKNING OG SÅNT...

Forskning og utvikling spiller en sentral rolle i selskapets forretningsmodell, hvor samarbeid og utvikling i ThermaSet-teknologi tillater Wellcem å tilby nye løsninger til kundenes nåværende og fremtidige behov.

Gudmestad understreker nytteverdien av Innovasjon Norge som har bistått dem i arbeidet med støtte gjennom Skattefunn, samt det gode og tette samarbeidet med Sintef og IRIS. Gjennom Forskningsrådet deltar de blant annet i et EU-prosjekt. Wellcem har sikret seg flere patenter og kan skilte med en rekke ulike sertifiseringer.

- Det er et stort fokus på å finne alternativer til det som har vært av materialer for plugging av brønner. Per i dag finnes ikke noe evigvarende produkt. Det er viktig ved tetting av brønner slik at det ikke lekker ut CO2. Vi er stolt over å bli valgt ut for å forske på dette.

Gudmestad påpeker at HMS står i høysetet og at Wellcem ikke har hatt noen skader eller ulykker siden oppstart.

MEDLEMSKAP I NÆRINGSFORENINGEN

- Hvorfor har dere valgt å bli med i Næringsforeningens nettverk?

- Vi har vært medlem i flere år og det er greit å få oppdateringer og følge med det som skjer i regionen. De siste årene har jeg reist mye, så jeg har ikke fått tid

til å gå på medlemsmøter. Men flere av mine medarbeidere deltar på møter i Næringsforeningen.

SATSER I NYE MARKEDER

- Hva er din oppskrift på suksess?

- Jeg tror det er mange faktorer som spiller inn. Hos oss har det viktigste vært kombinasjonen av gode produkt og gode folk. Jobbene vi har gjort har gått bra. Og vi har fokusert sterkt på at det vi gjør skal være skikkelig. Vi har vel hatt som mål å doble for hvert år, svarer Gudmestad nøkternt.

- Hva er de store målene framover?

- Vi skal videreutvikle hovedproduktet samt teste og utvikle nye miljøvennlige produkter. I 2017 har vi to store mål for etablering; USA og Det fjerne østen. Vi har fått en kontrakt med Shell og skal nå inn i Kina, noe som gir oss en fot å stå på i dette markedet.

Han understreker at de har fokus på å innrette seg etter lover og regler i de ulike markedene, og forteller at i et av deres viktigste markeder, Saudi Arabia, er gjestfriheten stor.

- Her blir du invitert hjem og får hilse på familier, en nødvendig relasjonsbygging i denne kulturen.

- Det å respektere hverandre er viktig for å få et godt samarbeid, avslutter den sympatiske jærskje lederen.

WELLCEM AS

- » Wellcem AS
- » Etablert: 2002
- » Eiere: norske investorer og ansatte
- » CEO/Adm. direktør: Tarjei Gudmestad
- » Forretningsområde: Oljeserviceselskap med teknologi for plugging, tapt sirkulasjon, lekkasjestopping og sandkonsolidering i olje- og gassbrønner
- » Lokalisering: Hovedkontor på Orstad i Klepp
- » Antall ansatte: 37
- » Omsetning: 68 millioner kroner (2015)
- » Internett: www.wellcem.no

FRISK LUFT KLARNER TANKENE

**PERFEKT STED FOR
JULEBORDET!**

Prisbelønte Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet.

Kombiner seminar, utsøkt mat og skreddersydde aktiviteter - kun en time fra byen! Fra 1. oktober til 30. april gir vi 20% på konferansepakker.

preikestolenfjellstue.no
post@preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

RYFYLKE NÆRINGSHAGE AS

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Heidi Skifjell,
fnhage@finnoy.com
www.synligogstolt.no

Ryfylke Næringshage skal være en pådriver for kunnskaps- og næringsutvikling, og ha en blågrønn profil. Aktivitetene foregår i Rogaland, med hovedvekt på Finnøy og Rennesøy kommune. Ryfylke Næringshage tilbyr flere type tjenester, alt fra å veilede og hjelpe deg som vil starte din egen bedrift, til å lede og gjennomføre ulike større satsinger og prosjekt.

Ryfylke Næringshage har en blågrønn profil med satsinger innen landbruk, havbruk, reiseliv og kultur. De siste årene har bedriften også fått mye kompetanse på lokalt samfunnsutviklingsarbeid med fokus på aktiviteter som:

Omdømmebygging, mobilisering av folk, utvikling av mindre lokalsamfunn, metodikk og verktøy for frivillige lag og organisasjoner.



MORILD YOGA

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Monica Ruud,
post@morildyoga.no
Web: morildyoga.no

Morild Yoga ønsker å tilby yoga for alle, både kvinner og menn. Selskapet har to sertifiserte Ashtanga yoga instruktører, som tilbyr yoga for deg som er nybegynner eller har praktisert litt yoga. Morild Yoga sin intensjon er å formidle yoga på en folkelig måte, slik at dere kan oppleve dette som noe positivt i hverdagen. Selskapet tilbyr også yoga for næringslivet.



JÆREN FORSIKRING AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Trude Gustavson, 90168105,
post@jaerenforsikring.no
Web: jaerenforsikring.no

Jæren Forsikring tilbyr forsikringer til mindre og mellomstore bedrifter samt privatpersoner på Jæren. Selskapet har konkurransedyktige produkter innen skade-, helse-, og pensjonsforsikring. Hos Jæren Forsikring får alle sin egen personlige rådgiver.



AUSTVOLL TRE & DESIGN

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Steve T. Øverland,
post@austvoll.no, 51 66 11 34 Web: austvoll.no

Austvoll Trevare AS snekkerverksted har produsert og levert trearbeid siden 1947. De er i dag en moderne produksjonsbedrift med det nyeste utstyr og maskiner. Selskapet har fagfolk i overflatebehandling, snekker og monteringsarbeid. Austvoll Trevare har mer enn 10 fagfolk i arbeid på verkstedet og forskjellige prosjekter ute i felten.



IMPROVEMENT GROUP AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Kjetil Bang-Olsen,
kjetil.bang-olsen@improvementgroup.no
Web: improvementgroup.no

Improvement Group tilbyr trening som gir virksomheter og organisasjoner bedre resultater. Deres slagord er «Vi skaper Helter». Treningsprogrammene er basert på det forskningen de siste 100 år dokumenterer har størst effekt i forhold til å påvirke andre mennesker til innsats.



XAIT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Marianne Molineaux, 51950200,
post@xait.com
Web: xait.com

Xait AS are redefining document collaboration. Xait believe that document collaboration should be about improving both quality and productivity. And this is exactly what they help their customers do with XaitPorter. By removing interruptions in the document creation process, they provide their customers with focus. Xait emphasize team productivity and manageability rather than individual creativity. Xait offer parallel collaboration as well as facilitation of controlled collaboration. As such, XaitPorter is so much more than a writing tool or standard collaboration tool. XaitPorter is a solution that improves and optimizes both processes and documents.



BJERGA BYGG AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tor Erland Asdahl,
tor@bjergabygg.no
Web: bjergabygg.no

Den 21. mars 1955 bestod Thorleif Bjerga fra Halsnøy fagprøven som tømrersvenn. Da hadde han allerede åtte års erfaring i faget og hadde tatt del i gjenoppbyggingen av regionen etter krigen. Senere, da oljeeventyret bidro til befolkningsvekst i regionen, fikk han med seg sønnene Jan og Reidar som tok firmaet videre med både feltutvikling, eneboliger, skoler, barnehager, sykehjem, sykehus og så videre. I dag, over 60 år etter at Thorleif avla sin fagprøve, har det blitt flere mesterdiplomer - i tillegg til svennebrev på veggene på kontoret. Bjerga Bygg synes likevel det er de synlige bevisene av utført håndverk som teller mest, og som har gjort utstrakt markedsføring unødvendig. Deres filosofi er ganske enkelt at godt håndverk lønner seg, og er god nok markedsføring i seg selv.



COLLEGIUM MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Susanne Wærholm,
susanne@collegium-management.no
Web: collegium-management.no/

Collegium Management ble først etablert i 1988 i Stavanger. Selskapet har drevet innen bedriftsrådgivning og lederutvikling fram til 2016, da tjenestespekteret ble utvidet med tjenester innen kommunikasjon, markedsføring og merkevarebygging. Gjennom tett samarbeid ønsker Collegium Management å skape langsiktige verdier for sine partnere gjennom bruk av sin metode, nettverk og ressurser. Collegium Management AS drives av far og datter: Susanne Wærholm og Guttorm Wærholm.



ASKE BRYGGE AS

Beliggenhet: Mosterøy
Kontaktperson: Josef Luidold, 40612418,
joka@askje.no, Web: askje.no

Hytte - og båtutleie i naturskjønne omgivelser på Mosterøy.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

Helside: 230x310 mm, 194x280 kr. 19.750,-

Halvside: 194x136 mm (liggende) kr. 11.950,-

Kvartside: 194x67,5 mm (liggende) kr. 6.750,-

Innstikk: Pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

INTERFJORD NORWAY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Michael Sylvest Pedersen,
52912789, svg@interfjord.no
Web: interfjord.no

INTERFJORD er en velrenommert, dynamisk, partnereid transportvirksomhet med kontorer i Glyngøre, Frederikshavn, København, Randers, Stavanger Norge og Krakow Polen, som via dyktige og velutdannede medarbeidere formidler et bredt utvalg av produkter på det globale transportmarkedet. Global Service behandler et bredt utvalg av transportprodukter som Economy Express-service, luft- og sjøfraktløsninger, samt landeveistransporter til hele Europa.



NOR INDUSTRI GRUPPEN AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Arild Sivertsen, 992 35 396,
arild.sivertsen@nor-ig.no
Web: nor-ig.no

NOR IG er et selskap etablert i 2016. NOR IG skal være en foretrukket samarbeidspartner som har riktig serviceinnstilling, kvalitet og sikkerhet i alt de representerer.

NOR IG er en leverandør av tjenester til:

Bolig
Bygg og Anlegg
Industri
Offshore
Onshore
Marine



NORDIC ROADS AS

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Sigbjørn Vatland, 51 74 20 50,
post@nordicroads.as
Web: nordicroads.as

Nordic Roads er basert på en tidligere del av / avdeling i (SSA) Scana Steel Stavanger. Nordic Roads har vært leverandør av slitestål til det nordiske veivedlikeholdet i mange tiår, og har basert på kvalitet, service og leveringspålitelighet opparbeidet seg en god kundebase.

Hovedmarkedet er veivedlikehold, og produktene er forbruksdeler. I tillegg til dette ønsker selskapet å benytte sin kapasitet til å levere forbruksvarer til andre industrikunder. Nordic Roads kunder er vegvesenets kontraktører, plogprodusenter og et bredt forhandlernet. Selskapet har kunder og forhandlere i alle de nordiske landene, flere av apelandene og i Russland.



NORALARM AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Terje Knag, 51890000,
noralarm@noralarm.no
noralarm.no

NorAlarm er en av landets ledende og mest anvendte sikkerhetselskap innenfor sikring i privat- og næringssegmentet. Med egen 24/7 FG-godkjent alarmsentral lokalisert hos Det Norske Veritas i Stavanger sikrer det rask og kvalitetssikret mottak, verifikasjon og respons fra kompetente og motiverte sikkerhetsoperatører. NorAlarm er en av landets mest innovative og framtidsrettede leverandører av sikkerhet, systemer og operative tjenester til det profesjonelle markedet i Norge. NorAlarm bistår kunder med å forebygge, kontrollere og dempe forstyrrelser og tap i drift, organisasjon og eiendeler. Kundene representerer et bredt tverrsnitt av ledende merkevarer fra både privat, profesjonell og offentlig sektor inkludert forsikring, bank og finans, industri, energi, media, farmasøytisk industri, mat, transport, tjenester og myndigheter, kommuner og virksomheter i offentlig sektor.



SCORE AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Anna Endresen, 51412300,
Anna.endresen@score-group.com
Web: score-group.com

Score Group plc operates worldwide providing engineering services across five continents within a range of sectors which include oil & gas, nuclear and marine. The Score Group of companies primarily provide services related to valves and industrial gas turbines in addition to training, specialist coatings and cell disruptors. Since the start in the early 1980's Score has been expanding internationally and now the group of companies have facilities in over thirty locations worldwide and operate in even more. The range of valve services offered by Score Group has evolved from valve repair and supply to the concept of Total Valve Management whereby Score companies offer repair, supply, testing, engineering support, valve diagnostics, condition monitoring, inventory management, training and far more to valve users from the energy, utilities, marine and manufacturing sectors.



NORDIC EDGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Herbjørn Tjeltveit, 47509105,
herbjorn@nordicedge.org
Web: nordicedge.org

Nordic Edge aims at being one of Europe's most important arenas for knowledge exchange and inspiration to creators of smarter businesses, smarter homes and smarter cities. By bringing together the best thinkers and the best doers, Nordic Edge Expo will be a not-to-be-missed arena for ideas exchange, inspiration, insights and action. Nordic Edge Expo is one of Europe's most important arenas for everyone engaged in technological solutions that will make cities, communities, companies and homes smarter.



SCAN GLOBAL LOGISTICS AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Olav Andreas Hove, 51204000,
stavanger@scangl.com
Web: scangl.com

Scan Global Logistics is a global logistics organisation with employees and partners all over the world. They offer the complete range of transport and logistics. As well as a leading position in the Nordic market, the company's global transportation network enables Scan Global Logistics to reach even the most remote corners of the World. For over 30 years, Scan Global Logistics have been developing a flexible organisation that is geared toward providing personal advice and tailor-made logistics solutions.



BYGGMESTER B.O.B AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Trond Birkedal,
salg@byggmester-bob.no
Web: byggmester-bob.no

Byggmester B.O.B AS er en familiebedrift som har røtter tilbake til 1980, som etter å ha drevet med alle former for byggearbeider, nå spesialiserte seg på skifte av tak. Byggmester B.O.B AS sysselsetter til en hver tid mellom 30 og 40 personer og skifter ca. 200 tak i året. Byggmester B.O.B kommer på gratis befaring og gir deg en fast pris på hva det koster å bytte tak. Denne prisen inkluderer alt arbeid og materiell, slik at du slipper ubehagelige overraskelser. Selskapet legger stor vekt på tilbakemeldinger fra kunder, og de har en lang liste med referanser slik at du kan sjekke arbeidet de har gjort tidligere.





Vi må kunne bygge høyt

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Hvorfor bli ofte høyhus framstilt som en vederstyggelighet som er negativt for bymiljøet? I en by trenger vi at det bygges i høyden for å utvikle alle de urbane kvaliteter som svært mange etterspør.

Det fleste er unisont enige om at vi trenger levende bysentrum. De fleste er også enige om at for å få det til, trenger vi at folk handler i byen, at folk bor i sentrum og ikke minst også jobber i sentrum. Selvsagt skal ikke alle jobbe og bo midt i byen, men dersom det er få som gjør det, blir resultatet ofte et dødt sentrum – i alle fall på dagtid.

For da å få til at flere bor i byen, flere jobber midt i sentrum og at handelsnæringen utvikler seg som en attraktiv konkurrent til kjøpesenter utenfor bykjernene – trenger vi plass. Ofte ganske mye plass, siden byene vokser og sentrum derfor er avhengig av å vokse med byen. Og plass i sentrum finnes det ofte ganske lite av. Naturlig nok, du befinner deg midt i byen. Legg til at utfordringen med å bygge i etablerte sentrumsområder ofte er skyhøy, og svaret blir da veldig ofte å bygge i høyden. Både for å utnytte de kvadratmeterne som er tilgjengelige mest mulig effektivt, men også for gjøre det økonomisk attraktivt for utbyggerne. For husk at verken politikere, byråkrater eller arkitekter kan vedta utbygging – med mindre vi da snakker om offentlige bygninger. Det er alltid utbyggerne som gjør vedtak om de vil bygge eller ikke. Og det gjør de kun dersom det er penger å tjene. De driver ikke veldedighet. De driver butikk.

Og dersom det ikke er butikk i å bygge ut i bykjernene, finnes det gode alternativer utenfor sentrum. I vår region ofte Forus.

IKKE OVERALT

Jeg forstår at det ikke skal og ikke kan bygges høyhus overalt. Høyhus kaster skygge, og det betyr noe – særlig her i nord hvor solen står lavt på himmelen. Men det jeg ikke går med på, er at høyhus alltid er stygge og visuelt forurensende. Det er absolutt ikke tilfelle. I Oslo har Barcodebygningene, som er opptil 18. etasjer høye, allerede blitt et av de mest kjente landemerkene i hovedstaden, for ikke å snakke om Oslo Plaza. Enda flere høyhus er på vei i Oslo, og i Stockholm og København bygges det bevisst høyhus som signalbygg – selv om den generelle bebyggelsen sjelden er mer enn seks etasjer. Reiser vi til enda større byer, er det utvilsomt høyhusene som oftest er signalbygg. Hvor mange bygninger i internasjonale storbyer som ikke er høyhus, husker du navnet på? Noen er det, men høyhusene er definitivt i flertall – i alle fall dersom du ser bort fra historiske byggverk.

Også her i Stavanger har vi høyhus som setter sitt preg på byen. Området fra Ankerkvartalet og til St. Olav er ikke akkurat Manhattan, men det gir byen et urbant preg som i alle fall ikke jeg ville vært foruten. På Tjensvoll var det også diskusjon

da hotellet på 21. etasjer ble bygget, selv om det utvilsomt er en av de vakreste bygningene i Forum-området. Få, om noen, diskuterte arkitekturen da Vikinghallen eller DNB-arena ble bygget for ganske få år siden. Og om jeg for meg selv skal lage en topp ti-liste over de styggeste bygningene jeg kommer på i Stavanger-regionen som er i bruk og godt vedlikeholdte, rager ikke mange av dem veldig mange meter over bakken.

VI MÅ TØRRE

Det er for tiden flere prosjekt i Stavanger som vil rage betydelig høyere enn hva som er vanlig her, dersom de realiseres. Det snakkes om åtte etasjer på tomten som i dag huser den gamle utenriksterminalen, åtte etasjer på Løkkeveien og ikke minst Base Property og Borderholm Aksjeselskaps planer om 26. etasjer i Knud Holms gate. Om alle disse bør og skal realiseres er en viktig diskusjon, men ikke reduser denne diskusjonen til høyde. Og til alle dere politikere som roper ulv hver gang noen utbyggere ser mot himmelen, vær like opptatt av nærmiljø og visuelle kvaliteter når det bygges to og tre etasjer. Dessuten kommer ingen unna at et sentrum med høye kvadratmeterpriser alltid vil ha behov for trivelige parker, lekeplasser og andre uterom. Da må vi tørre å bygge høyt for at sentrum skal utvikle seg.



Området fra Ankerkvartalet og til St. Olav er ikke akkurat Manhattan, men det gir byen et urbant preg som i alle fall ikke jeg ville vært foruten.

Steinar Aasland

Velkommen til Arbeidsrettsseminaret i Stavanger 2016

Arntzen de Besche Stavanger DA har i samarbeid med Næringsforeningen gleden av å invitere til sitt årlige Arbeidsrettsseminar i Stavanger den 26. oktober.

Seminaret er praktisk rettet og tar for seg sentrale spørsmål fra arbeidsgiverens daglige utfordringer. Seminaret er særlig rettet mot personer som jobber innenfor HR og ledelse, men vil også være nyttig både for advokater og andre som jobber med arbeidsrettslige spørsmål.

Tema og problemstillinger for årets seminar vil være:

- Nyheter i rettsutviklingen
- Innsyn i e-post og adgangen til å overvåke ansatte
- Mobbing og trakassering - hvordan skal arbeidsgiver håndtere slike saker?
- Bruk av utvalgskretser ved nedbemanning – saklig avgrensning av kretsen: Nye signaler fra Høyesterett, hva gjelder nå?
- Arbeidstilsynets og andre myndigheters rett til innsyn og beslag ved bekymringsmeldinger eller uønskede hendelser

Foredragsholdere under seminarene vil være advokater i Arntzen de Besche:

- Lars Holo
- Thomas Smedsvig
- Knut Marius Sture
- Monica Furustøl
- Nils Kristian Lie
- Agathe Løwenborg
- Even Næstvold

Tid: 26. oktober 2016 kl 09.00-16.00, kaffe og registrering fra kl 08.30

Sted: Roskildenhuset, Rosenkildetorget 1, 4005 Stavanger

Deltakeravgift: Klienter av Arntzen de Besche og medlemmer av Næringsforeningen i Stavanger-regionen får seminaret til medlemspris (kr 990,00)

Påmelding og detaljert program finner du på Næringsforeningen sine hjemmesider eller ved e-post til Hanne Stensland: hst@adeb.no

Seminarene godkjennes som obligatorisk etterutdanning for advokater. Regnskapsførere kan på egenhånd søke seminarene godkjent som obligatoriske etterutdanningstimer.

Arntzen de Besche Advokatfirma har Norges ledende fagmiljø innen arbeidsrett og vi er rangert på det øverste nivået i internasjonale advokatføringer som Chambers and Partners, Legal 500 og Finansavisens Advokatundersøkelse. Vår arbeidslivsavdeling er blant landets største og har betydelig kunnskap innen kollektiv og individuell arbeidsrett både nasjonalt og internasjonalt. Vi er en ledende leverandør av pensjonsrettslig bistand. Vårt brede fagmiljø på pensjonsrett er sammensatt av erfarne advokater innen arbeidsrett, forsikring, finans og skatterett. Våre advokater har erfaring fra både arbeidsgiver- og arbeidstakersiden, større private virksomheter, offentlig forvaltning og domstolene.



Det handler om ledelse

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

Det er tøffe tider i olje- og gassindustrien. Oljeprisen er på et så lavt nivå at oljeselskapene ikke tjener penger. De tyner i neste omgang leverandørindustrien. I den grad leverandørindustrien sikrer seg oppdrag, er det i en steintøff konkurranse som igjen gjør det vanskelig for dem å tjene penger.

Oljeselskapene skryter av at de har senket sine kostnader med opptil 30 prosent og i enkelte tilfeller over. Oljeselskapenes utgifter er i stor grad leverandørenes inntekter. Så bildet er klart. Det er ikke nok lønnsomme oppdrag til å vedlikeholde en leverandørindustri som er basert bare på det norske marked. De fleste som ikke har reddet seg ved å sikre seg en Johan Sverdrup-kontrakt, har det tøft. Rogaland har i løpet av et par år gått fra å konkurrere om å ha lavest ledighet i landet til den høyeste. For tre år siden var den største utfordringen for leverandørindustrien å få tak i nok ingeniører og fagfolk. Satt på spissen var selgere mer ordremottakere enn nettopp selgere. Bedriftene gikk bra uansett ledelse og innsats. Hadde en bare nok kapasitet, gikk det meste bra. Interesseorganisasjonene Norsk Olje og Gass, samt Norsk Industri, satte inn betydelige ressurser for å få ungdom til å velge realfag og ikke dans og drama. Den kampen har dessverre stilnet i dag. Lederne i oljeselskapene måles etter hvor gode de er i å kutte kostnader. De fleste leverandører blir tvunget til det samme. Dette er et kort og karikert situasjonsbilde. Det viktige spørsmålet er: Hvor skal vi videre?

ØKER

La det være helt klart: oljeforbruket øker jevnt og trutt. Det har det gjort de siste ti årene og tida før det. Forbruket har siden 2010 fortsatt å øke med rundt 1 milliard fat per dag i året, og det fortsetter. Lav oljepris er med på å sikre vekst i forbruket. At et lite land som Norge subsidierer elbiler og har billig elkraft, slår lite ut på verdens forbruk. Når jeg skriver dette er jeg på vei hjem etter noen dager i Italia. Der så jeg ikke en eneste elbil. At det investeres i sol og vind som aldri før er bra, men selv om denne energien doubles eller tidobles er det opp fra så lave nivåer at det tar bare en liten del av veksten i verdens energiforbruk.

Den lave oljeprisen er som alle vet et resultat av kraftig overinvestering i en periode. Tilbudet av olje overgår etterspørselen. Oljebransjen er syklisk. Etter «all time high» kommer «all time low». De totale investeringene i oljebransjen har

gått fra nær 1000 milliarder USD i 2014 til rundt 650 milliarder USD i år. I følge Rystad Energy vil vi se tilsvarende tall for 2017 før det svinger opp. Vi er med andre ord i bunnen av en sykklus. Deretter går alt så meget bedre. Ifølge Rystads Energy sine beregninger vil investeringsnivået i 2020 være oppe over 850 milliarder USD og vil fortsatt være på vei opp.

Vil industrien ha kapasitet til å nyttiggjøre seg en slik markedsvekst? Har den enkelte bedrift benyttet anledningen til å presentere seg og kvalifisere seg hos de internasjonale oljeselskap til å bli valgt, eller har en spart seg til fant?

I dag gjelder det å kunne gjøre de riktige grep. Det gjelder å redusere både interne kostnader og kostnader i



Selv om en ikke har kapasitet å være i alle markeder; tenk globalt. Velg flere og riktige markeder.

Håkon Skretting

egne leverandørkjeder samtidig som en posisjonerer seg overfor kundene både i Norge og ikke minst utenfor våre egne grenser. Oljebransjen er mer og mer en internasjonal bransje. I dag jobber de store oljeselskapene med å optimalisere sine egne leverandørkjeder. I større grad enn tidligere søker de å redusere antall leverandører. Derfor må leverandører i større og større grad gjennom en kvalifiseringsprosess for å bli en godkjent leverandør. Oljeselskapene jobber med dette akkurat nå. Samtidig er det nå som det er lav aktivitet at det er relativt lett å få kontakt. Men det som gjelder den ene gjelder nødvendigvis ikke hos den andre. Oljeselskapene arbeider ulikt. Som eksempel kan nevnes at ifølge skipsverftene i Korea er det bare to av de større oljeselskaper som ikke presenterer en liste over forhåndsgodkjente leverandører når verftene

byr på kontrakter. Det er Eni og vårt eget Statoil. Etter det jeg forstår er Statoil i ferd med å lage sin leverandørliste. Andre spisser sin. Så er spørsmålet: Er norske leverandører med på det fremtidige vinnerlaget eller har en drukket for dyr champagne i gode tider og sitter hjemme og sparer nå? Da kan det bli vanskelig å komme raskt nok i posisjon når muligheten byr seg igjen.

GOD LEDELSE

Dette handler om god ledelse. Ledelse i form av ledere og et aktivt profesjonelt styre som ikke bare ser på om tallene er positive eller negative i øyeblikket, men er i stand til å legge en strategi for fremtidig vekst. Det er mitt inntrykk at industrien har mye å gå på når det gjelder styresammensetning som kan støtte og ikke minst utfordre ledelsen i dette.

Bedriftene må kunne synliggjøre sitt verdiforslag til kunden. Hvilken verdi har mitt produkt eller min tjeneste for kunden? Dette må kunne presenteres klart og lett forståelig. I neste omgang bør en se på forretningsmodellen. Hvordan kan min bedrift være tilstede og være en attraktiv leverandør i ulike markeder? Hvilke oppdrag vil komme i de nærmeste årene? Er vi i posisjon? Hvis ikke, gjør vi de riktige grepene for å komme i posisjon? Disse spørsmålene må stilles og besvares tilfredsstillende enten en leverer direkte til oljeselskapene, eller er en underleverandør.

INTSOK har fått tildelt ekstra midler fra fylkeskommunene på Sør og Vestlandet til et prosjekt som heter: Strakstiltak for økt internasjonalisering – Sørvest. I denne forbindelse har jeg reist rundt og møtt nær 100 selskaper i fylkene fra Aust Agder til og med Møre og Romsdal. Det er slående hvor mange som i hovedsak er opptatt av hva Statoil gjør og ikke gjør, mens informasjon om innkjøpstrategien til henholdsvis ExxonMobil, Shell, BP etc. tas imot uten et eneste spørsmål. Det gir meg en følelse at bedriftene ikke er nok på banen internasjonalt. Selv om en ikke har kapasitet å være i alle markeder; tenk globalt. Velg flere og riktige markeder. Velg de riktige kundene. Det er det som gir vekstmuligheter. Det er i disse tider fremsynte ledere med god hjelp av aktive styrer bør legge grunnlag for fremtidig vekst når markedet snur opp.



Engasjementet for Flyt AS er sterkt både i næringslivet og Sola kommune. Her representert ved: Therese Haver (SpareBank 1 SR-Bank), Frode Berge (Næringsforeningen), Mette Finnebråten (Seland Oprikk og leder av ressursgruppen for Sola), Per Inge Hamre (Kielland AS), Ingrid Iversen (Sola kommune) og Monica Oliverson (Solabladet).

Solabedrifter vil ha Flyt!

Næringslivet i Sola vil stoppe handelslekkasjen, og skape enda mer liv og røre i kommunen. Derfor samler de seg nå bak Flyt AS, et nytt utviklingsselskap for næringsdrivende.



TEKST:
FRODE BERGE

Sola er etter norsk målestokk en relativt stor kommune med sine ca. 25 000 innbyggere. Samtidig snakker vi om Norges sterkeste næringskommune, med mye kjøpekraft. Kommunen opplever store handelslekkasjer. Behovet for å utvikle enda travlere og triveligere handlesentra i både Sola sentrum og Tananger er derfor klart til stede. Potensialet for å engasjere næringslivet i å gjennomføre arrangementer og aktiviteter for å gjøre Sola til en enda mer attraktiv kommune for innbyggere og besøkende, er også gode.

Initiativet til å etablere Flyt ble tatt av Næringsforeningens ressursgruppe for Sola. Mette Finnebråten er leder for gruppen, og har i tillegg vært leder for Sola

Sentrumforening i en årrekke. Hun har stor tro på det nye selskapet.

- Flyt blir organisert som et aksjeselskap, der vi jobber hardt for å få med oss store og små virksomheter. Målet er at vi i løpet av høsten får tegnet nok aksjer til at vi kan ansette en person i minimum 50% stilling i minst tre år som daglig leder for selskapet. Mulighetene i Sola er mange, og vi trenger mer ressurser og et bedre organisert næringsliv for å hente ut det potensialet som finnes, sier Finnebråten.

Hun understreker at Flyt AS vil skape, og koordinere, aktiviteter i hele Sola kommune (med unntak av Risavika, som er dekket av en egen ressursgruppe).

Gjennom Flyt AS vil det bli utarbeidet en felles grafisk profil, lagt opp til felles markedsføring, og gjennomført aktiviteter som bidrar til gode handleopplevelser for all som besøker sentrum og tettsteder i Sola. Selskapet skal ha et nært og systematisk samarbeid med Sola kommune, frivillige

lag og organisasjoner, og alle andre interessenter som ønsker å være en del av de aktivitetene som selskapet genererer.

BLI MED!

Mette Finnebråten forteller at ressursgruppen for Sola har hentet mye inspirasjon fra nrområdet i arbeidet med å etablere Flyt AS.

- Det har vært både nyttig og interessant å lære av erfaringene til dem som lykkes med å skape liv, røre og gode opplevelser i eget sentrum og egne nærmiljø. Vi har blitt særlig inspirert av suksessen til Randaberg Landsbyforening og Egersund Sentrumsforening. Det er ingen grunn til at vi ikke skal få til mye av det samme i Sola.

Men, det er et stort MEN:

- Hvis vi skal få Flyt AS opp og stå, og til å bli det utviklingsselskapet vi ønsker, er det helt avgjørende at store og små bedrifter i Sola støtter initiativet og kjøper aksjer i selskapet, avslutter Mette Finnebråten.



Hvordan følge opp ord som betyr alt og ingenting?

Holdninger teller, vaner avgjør

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

«Det er grunnleggende endringer som må til, i holdninger, lederskap og kultur. Disse kan ikke vedtas», sa daværende justisminister Grete Faremo i sin redegjørelse til Stortinget om 22. juli-kommisjonens rapport om myndighetenes sviktende innsats etter henrettelsene på Utøya og bombeattentatet i Regjeringskvartalet.

Siden har en rekke politikere og evalueringsrapporter gjentatt disse ordene. Politiet og andre etater har i ettertid prøvd å gjøre noe med holdninger, ledelse og kultur. Og mange har gjentatt ordene om at holdninger og kultur ikke kan vedtas. For en som underviser i ledelse og organisasjon, og samtidig driver med praktisk ledelses- og organisasjonsutvikling, har disse faglig tvilsomme utsagnene fått stå temmelig uimotsagt.

HVILKEN ORGANISASJONSKULTUR MAN ØNSKER KAN VEDTAS

Joda, hvilken organisasjonskultur man ønsker skal prege organisasjonen kan vedtas. Det er faktisk noe av det mest grunnleggende i toppledelsens utvikling av egen organisasjon. Hvilke verdier baserer vi virksomheten på? Hvilken etikk og normer skal prege atferden? Hva er god ledelse hos oss? Men som med andre vedtak, enten det gjelder delegering av oppgaver til kommunene, tiltak mot fattigdom eller utdanne flere lærere; det gjør seg ikke selv. Det må etableres retning, prioriteres, prioriteres vekk og jobbes med å omgjøre gode intensjoner til handling.

Å jobbe med å endre holdninger og kultur er krevende. Kultur er mest noe man er, og ikke noe man har, det vil si kulturen utvikles best uformelt. Og holdninger, ledelse og kultur er begreper som fagfolk definerer ulikt og strides om innholdet i. Det er ikke rart at de i politikernes munn blir honnørord som kan bety alt og ingenting, og ord som vi får ulike bilder i hodet av når vi hører dem. Mitt hovedpoeng i denne spaltistartikkelen er at vi i praktisk organisasjonsutvikling erstatter ordene med noen som bedre griper den praktiske virkeligheten. Det blir bare plass til å få vekk ordet holdning. Kultur får jeg kvitte meg med ved en senere anledning.

VI HAR FÅ HOLDNINGER

Holdninger blir i faglitteraturen gjerne definert som grunnfestede tilbøyeligheter

til å reagere på en konsistent positiv eller negativ måte overfor et objekt. Det er snakk om ganske dyptliggende sider av menneskets personlighet. Å ha en holdning innebærer at følelser blir vekket. Vi kan ha en positiv eller negativ holdning til innvandrere. Holdningen til statlig eierskap er forskjellig. Grad av antipati i forhold til prostitusjon varierer. På ytterfløyene i politikken eller blant sterkt religiøse, er det lett å finne klare holdninger. Blant flertallet,



**Dyrk de gode vanene.
Start med å endre
ledernes egne vaner.**

Einar Brandsdal

oss avslappede pragmatikere, finner vi i praksis få holdninger. Det meste av det vi gjør har en mening om ikke er så avleiret i sjelen at vi kan kalle det en holdning.

Nei, la oss bytte ut ordet holdning med vane når vi arbeider med ledelse og organisasjonsutvikling. Da blir verden mer håndterbar. Vaner er nemlig knyttet til atferd. Det er atferden til politiet og departementene 22. juli-kommisjonen vil endre. Hvilke holdninger som finnes i hodene til de 11.000 ansatte i politiet er selvfølgelig viktig. Viktigere er det at de har drillet inn gode vaner som gjør at de gjør det de skal gjøre. Ledelsens eventuelle holdning til samarbeid på tvers av etatsgrenser betyr mindre enn at de har gode rutiner for samarbeid, informasjonsutveksling og læring, og at disse følges. Tydelige krav, innarbeidet praksis, trening, belønning og sanksjoner er virkemidler for å skape gode vaner. Pøbelprosjektet er i praksis et godt

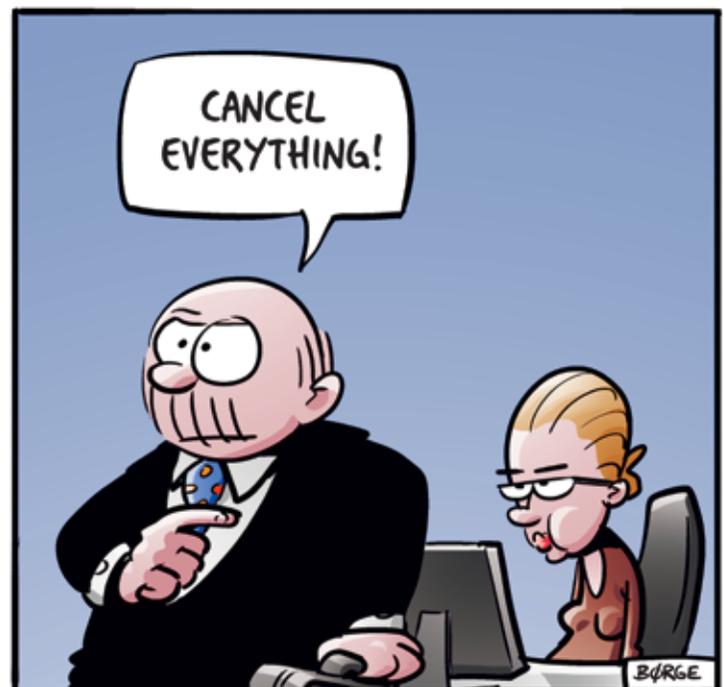
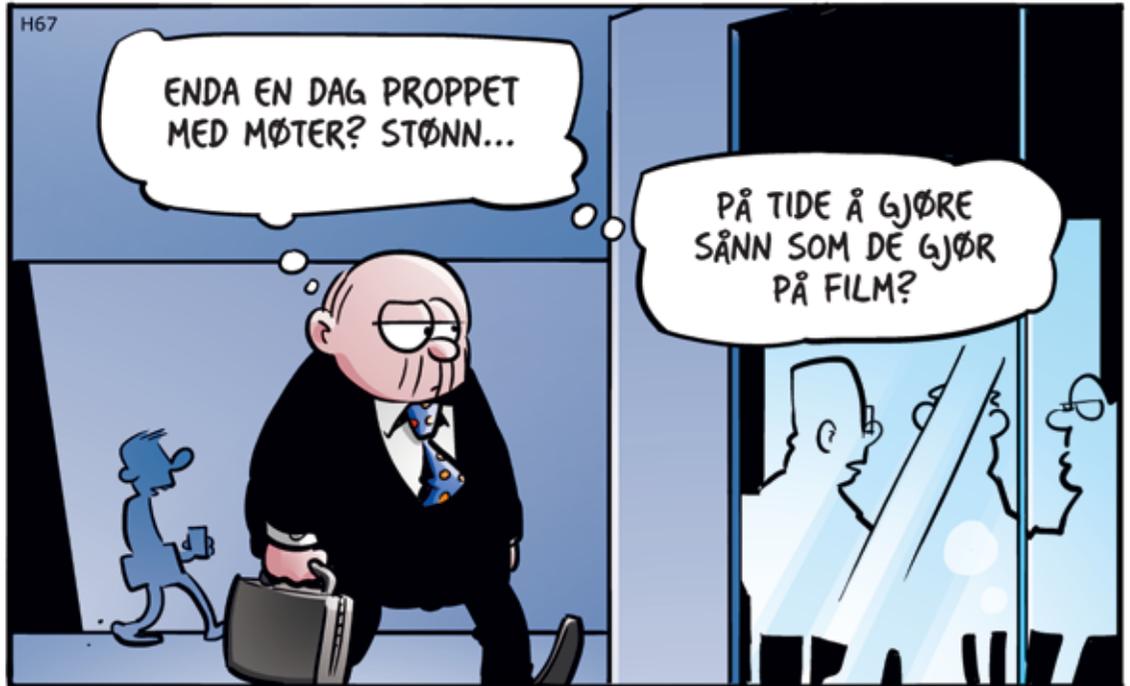
eksempel på denne tenkningen. Når de forklarer sin filosofi er ordet holdning nesten fraværende. Kom deg opp morgenen, still edru på jobb, følg vanlig folkeskikk i din omgang med andre. Tilbake får du respekt og tillit, noe som i neste omgang kan gi deg selvrespekt og selvtillit.

HOLDNINGSKAMPANJER ER STORT SETT UTEN EFFEKTER

En test på om denne tenkningen har noe for seg er å studere de holdningskampanjene som har vært gjennomført for å få folk til å slutte å røyke, bruke bilbelte, spise fem om dagen, sykle på jobben eller la være å nyte alkohol i barns påsyn og så videre. Problemet til to forskere ved Universitetet i Bergen som for en del år siden ble engasjert av forskningsrådet for å skrive en bok om effektive kampanjer i Norge, var at de ikke kunne finne noen. Det som har virket har vært klare atferdskrav, slik det skjedde gjennom røykeloven og påbud om bruk av bilbelte. Gjennom røykeloven ble vi tvunget til å endre våre vaner. Når vi opplevde at dette i det store og hele var både fornuftig og behagelig, ble de nye vanene rett så gode. Denne erfaringen gjør det fristende å forkaste forståelsen av at forandring av holdninger fører til forandring av atferd. Kanskje er det snarere slik at folk først handler, og for å rettferdiggjøre det de gjør, skaffer de seg en holdning.

Ved siden av at det er lettvent og uforpliktende, ligger det også noe Tante Sofie-formynderisk og moraliserende over det når vi så lett griper til forklaringer om at det er noe i veien med holdningen til folk som ikke handler som vi mener de bør gjøre. Etisk betraktet bør holdningen, som tanken, være fri. Handlingene er det derimot riktig å stille krav til.

Konklusjonen min er at når vi finner noe galt i egen organisasjon eller hos andre, leter vi mindre etter dårlige holdninger. Kultur er felles vaner. Dyrk de gode vanene. Start med å endre ledernes egne vaner og gi dem ansvar og myndighet til også å utvikle gode organisasjonsvaner.





JOSTEIN SOLAND

Husmenn på egen grunn?

Målet i våre strategiske næringsplaner har vært at vi skal framstå som en internasjonal energiregion og landets Matfylke. Vi er en internasjonal energiregion, og vi er nå Matfylket. Vi har lyktes.

Oljeprisen kan vi ikke styre. Men har vi vært flinke nok til å ta vare på "den komplette matklyngen" i Matfylket? Vi ser nå at kompetanse og styring forvitrer fordi andre så gjerne vil «spise» oss. «Det som bekymrer meg er at alt som blir til noe stort, ser ut til å ende opp i Oslo. Oslo produserer avgjørelser – vi produserer mat. Vi må ta styringen, da blir det lettere for nye ideer å vokse seg store her i Rogaland.» Sier vår verdensmester i kokkekunst, Charles Tjessem. Er vi i ferd med å miste styringen i og over Matfylket?

EVENTYRET OM DEN BLÅ ÅKEREN

Matfylket har vokst opp nedenfra i et næringsstrategisk samarbeid mellom kommuner, fylket og næringsliv. Landbruks- og fiskeprodukter er blitt høstet og foredlet gjennom lange tider.

Rogaland har ressursene, og høstingsviljen og høstingsevnen har vært og er sterk. Her fikk vi enorme sildefiskerier på 1800-tallet. Stavanger ble senter i en komplett næringsklynge for konservering av fisk og ble verdens viktigste hermetikkbby.

Rike fiskerier ga gode muligheter for eksport. Når sild og hermetikk var losset, lastet skutene korn hjem. Stavanger fikk noen av Europas største havnesiloer. Innovasjonskraften og kvalitetsforståelsen stod sterkt. I 1931 kunne Kong Haakon åpne verdens første hermetikklaboratorium, og i 1952 kunne Hermetikkfagskolen åpnes. Kompetanse var nøkkelen til framtiden.

Men framtiden var ikke hermetikk, men dypfrysing. På 1960-tallet knekker hjemmefryseren hele hermetikkindustrien som på det meste sysselsatte 25 prosent av byens befolkning.

I 1963 innledet dyreførselskapet Skretting det norske oppdrettseventyret. Det begynte med fiskefôr til opprett av regnbueørret og fortsatte i 1970 med oppdrett av Atlanterhavs-laks.

SÅ KOM OLJÅ...

Rogaland kom dårlig ut da oppdretts-konsesjoner skulle deles ut. Vi hadde jo funnet oljå... Vår andel av oppdrettsvolumet er derfor fortsatt lav. Men i og rundt Ryfylke-bassenget har det vokst fram en komplett klynge for oppdrettsindustrien som i sin tid for hermetikken: Bryne er ledende i havbruksteknologi, Dirdal huser forskningsmiljøer for fiskefôr, Stavanger har landets største produsent av fiskefôr. Smolten utvikles inne på Imsland,

fiskemerder finnes i hele fjordbassenget, rensefisken – stinter og rognkjeks som tar lakselus – produseres på Judaberg, og to av våre største lakseslakterier ligger i Ryfylke.

Egersund har vært landets største landingshavn av pelagisk fisk som sild og makrell.

OG EVENTYRET OM DEN GRØNNE ÅKEREN

I Garborgs tid «trøyta» jærboen seg til Gud og «pinte kodn ut av auren.» Kantlandet mellom hav og fjell – jæren – har jærboen gjort til landet grønneste åker. Her utviklet Kverneland verdens beste pløger som kunne hamle opp med auren – den steinrike morenejorda. Jæren har blitt det matfatet som Sigval Bergesen drømte om: Rogaland har landets største slått- og beitearealer. Fylket har flest husdyr, vinterfôra sau, slaktesvin og verpehøner. Vi er suverene på tomattoppen, og leverer betydelige volum av andre vekster. Matklyngene i Kviamarka framstår som et landbruksteknisk under. Her leverer et av Europas meste moderne meierier sitt kjølevann til landets største gartneri. Herfra kommer hver tredje eller fjerde Tine-ost. Og her har Nortura et av Norges største og mest moderne slakterier. Felleskjøpet Rogaland-Agder driver Skandinavias største kraftfôrfabrikk i Stavanger.

Gastronomisk institutt la med sine forsøk med vakuumpakkete måltider grunnlaget for etableringen av Fjordland på Varhaug. Instituttet har også vært inspirator og premissleverandør for våre beste restauranter. I år fikk Stavanger sin første Michelin-restaurant. Gastronomisk har også vært treningsarena for kokkelandslaget og våre Bocus d'Or-deltakere.

For 10 år siden startet Næringsforeningen, sammen med Stiftelsen norsk matkultur på Ullandhaug, prosjektet «Det norske måltid». Målet var å presentere og evaluere landets beste matvarer fra vann og land. Den årlige prisutdelingen står høyt blant landets matprodusenter. Utdelingen foregår selvfølgelig i Mathovedstaden Stavanger. Det norske måltid drives i dag av Ipax Mat AS på Ullandhaug. De samme personene har også utviklet Gladmat til å bli landes største mat- og folkefest. Det nasjonale kokkemesterlauget holder til i Måltidets Hus og var vertskap for World Association of Chefs' Societies (WACS) både i 1994 og 2015.

OG SÅ ET «SNIPP, SNAPP, SNUTE»?

Med brosjyren «Takk for maten» gir Næringsforeningen sammen med fylkeskommunen og fylkesmannen en

spennende innsikt i Matfylket. Den viser at «Rogalands matindustri har alle leddene i verdikjeden samlet».

Så hva med bekymringene til Charles Tjessem?

Stiftelsen Norsk Matkultur gikk til skifteretten 2013. Da hadde Landbruksdepartement opprettet Matmerk i Oslo med mye av det samme formålet. Gastronomisk institutt begjærte oppbud sist sommer. Deres oppgaver ble etter hvert tatt av skipsreder Klosters «Kulinarisk Akademi» i Oslo. Gourmetrestaurantene Café de France og Nero i Stavanger ble avvirket i sommer. Det samme skjedde med Straen Fiskerestaurant.

Arrangementet WACS 1994 var en kjempesuksess med allment engasjement. I fjor gikk den forbi i stillhet...

For vel 10 år siden var Egersund landets største havn for landing av pelagisk fisk. Selskapet ledes nå av to eidersundere i Bergen. Skretting er verdens største produsent av fiskefôr og styres fra Nederland. Eierne av de store oppdrettsanleggene i Ryfylke sitter i Oslo og Bergen. Norconserv – restene av hermetikklaboratoriet og fagskolen ble slått sammen med Nofima og flyttet til Tromsø. Noe er igjen i Måltidets Hus. Det blå miljøet, med Blue Planet i spissen, er i framgang. Fjordland administreres fra Oslo. Tine og Nortura har overført de viktigste administrative stillingene til hovedstaden. Kverneland har fått japanske eiere.

Samarbeidsorganet Fagforum for mat og drikke ble etablert for 30 år siden. Dette ble avgjørende for eventyret om det komplette Matfylket. Fagforum la grunnlaget for at Måltidets Hus kunne åpne i 2009. Her er nå et av Norwegian Centres of Expertise - NCE Culinology – sentral aktør. Senteret organiserer næringsliv og offentlig aktører som UiS og SUS og deler av norsk måltidsnæring. Denne klyngen skal forsterke aktiviteten i de mest vekstkraftige og internasjonalt orienterte matmiljøene i Norge. Bedriftene i programmet skal alle kunne hevde seg i verdenstoppen innen sitt felt. NCE-programmet er slutt neste år. Hvem tar da senterfunksjonen for den norske måltidsnæringen videre?

Hvordan skal en sikre og styre Matfylket når «beslutningsprodusentene» sitter helt andre steder? Er vi blitt husmenn på egen jord? Står vi snart foran et «snipp, snapp, snute og eventyret om Matfylket er ute»? Hvor er entusiasmen. Når tar våre folkevalgte ansvar.

From employee to Entrepreneur



Tatiana Iakovleva came to Norway in 1996 and holds a Master degree in International Industrial Management (Russia) and Master degree in International Management (Norway), as well as a Doctoral Degree in Entrepreneurship and Innovation (Norway).

- In general there are many great ideas out there, however, finding their way onto the market is not an easy process, says Tatiana Iakovleva, Professor of Entrepreneurship at the University of Stavanger (UiS).

In our series 'from employee to entrepreneur' we have brought attention to a variety of business startups. From technology companies to the hospitality trade. The prevailing question is however - How easy is it to succeed as an Entrepreneur in Norway? We have asked Tatiana Iakovleva, Professor of Entrepreneurship at the University of Stavanger (UiS), UiS School of Business, Centre for Innovation research, Norway for her opinion on the matter. Tatiana

Iakovleva came to Norway in 1996 and holds a Master degree in International Industrial Management (Russia) and Master degree in International Management (Norway), as well as a Doctoral Degree in Entrepreneurship and Innovation (Norway). She joined University of Stavanger in 2009 and since then has been an active researcher. One of the recent projects where she is serves as a project leader called 'Digitalize or Die', focusing on innovation and entrepreneurship. Funded by the

Research Council of Norway, this project has been given 10 million NOK in order to research how innovative ideas related to the Health and Welfare sector can benefit society, as well as looking at conversion of ideas to business reality. Researchers from Australia, Portugal, USA, UK, and the Netherlands will be doing the same studies as researchers in Norway, providing a good base for comparisons.

NOT EASY

- There is a gap between financing after the initial prototypes and Commercial production- Iakovleva says.

- The ideas survive the project phase of 2-3 years, but it is difficult for the entrepreneur to manage financially after the project phase. In Norway, unlike USA, Angel investors or crowd funding is not a well known concept. In the health sector there is often a mismatch between end users who want an improved service and the service providers, who are often financed through the public sector. The public sector is very often under pressure to cut costs in addition to providing low risk services, which creates additional pressure for start-ups offering novel but unknown products or services in that sector. In our research project we research on whether involving all stakeholders - users, buyers, entrepreneurs, governmental bodies - will allow to make this process of taking innovations to market more interactive, responsible and successful.

VALLEY OF DEATH

To overcome the "valley of death" is the greatest challenge for entrepreneurs. The banking sector is far more restrictive in lending to new business ventures when there is a financial downturn in the market, and good projects have been stopped due to a high risk factor and as outlined above, other types of investment are also hardly available. But while it is challenging to start-ups from scratch, starting a new enterprise from existing business is much easier. Corporate entrepreneurship has a higher success rate as the infrastructure tends to be in place. However, while many companies have project ideas in place, with the market such as it is, they may not have the resources enough to work on these innovations.

Currently we have a high rate of unemployment and perhaps an idea for Regional Development is to match companies needs or unrealized ideas with vacant competences available in our region, creating a competence pool.

- We've seen success in countries effected by the global financial crisis, who worked on innovative ideas during

downturn period, and which experienced fantastic growth as the market improves, Iakovleva adds.

WOMEN NEED TO HAVE FAITH

Another potential source of regional growth is involvement of women in entrepreneurial activities. Tatiana Iakovleva mentions that only 1/3 of entrepreneurs in Norway are female, which is low in a country known for its gender equality. Female entrepreneurs are often less successful with their ideas and are risk averse. Women need to have faith in their ideas and go for it. Often women are social entrepreneurs, looking at solutions to social, cultural or environmental issues. They look for a benefit to society rather than financial goals. Therefore, women entrepreneurs can service as important actors of improvement in many under prioritized business spheres such as education or healthcare.

Iakovleva's top tips to potential entrepreneurs as well as existing ones is to make the most of support schemes, such as 'Start up weekend', Mess and Order and the like.

- Regional policy should help existing

INN EXPATS EVENTS IN OCTOBER:

02.10 ACTIVE 2016 – Hike with friends!
04.10 First Aid Seminar
05.10 Tax when leaving Norway
06.10 Visit Åmøy Alpaca Farm
16.10 ACTIVE 2016 - Join us for Geocaching!
25.10 INN Entrepreneurs 2016

www.rosenkilden.com

business to spinout new innovative ventures by matching ideas and resources. But as an individual - Be pro-active. Be creative. Don't be afraid to market your ideas. Be flexible. Network!

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 Mannsäker and Inger Tone Ødegård



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.



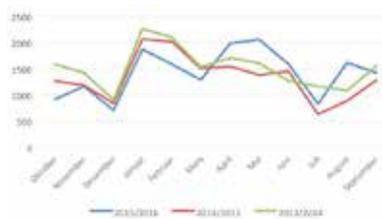
Se full oversikt ledige lokaler - ankerkvartalet.no



September 2016

1422

utlyste jobber



Det ble registrert 1422 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en økning på hele 82 prosent sammenliknet med samme måned i fjor. Dermed holder den positive trenden seg, og vel så det. Det er ingeniør- og IKT-fag, industriarbeid og bygg og anlegg som leder an veksten, sammen med helse og omsorg.

	sep.15	sep.16
Ledere	22	13
Ingeniør- og IKT-fag	49	55
Undervisning	87	132
Akademiske yrker	73	56
Helse, pleie og omsorg	357	262
Barne- og ungdomsarbeid	71	35
Meglere og konsulenter	30	48
Kontorarbeid	79	69
Butikk- og salgsarbeid	127	104
Jordbruk, skogbruk og fiske	2	12
Bygg og anlegg	108	355
Industriarbeid	36	111
Reiseliv og transport	113	62
Serviceyrker og annet arbeid	115	101
Uoppgitt	6	7
Totalt	1275	1422

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.



Daglig leder i Angel Challenge, Knut Wien.

Jakten på private

Per Reidar Ørke og hans partnere i gründerselskapet Excitus er en av mange lokale oppstartebedrifter som jakter på private investorer. Startups-programmet Angel Challenge kan være innfallsporten.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

I lokalene til Mess & Order på Storhaug i Stavanger har gründere og private investorer sittet skulder mot skulder i høst. Investorene fordi de har forpliktet seg til å satse 50.000 kroner hver på det selskapet de mener har størst potensiale. Representanter for ulike oppstartsselskap fordi behovet for investorer er stort. I potten ligger 1,3 millioner kroner.

Angel Challenge er et investeringsprogram hvor formålet både er å engasjere nye investorer, og å gjøre oppstartsbedrifter sterkere og

mer kompetente til å hente penger fra private. Initiativtakerne vil gjennom dette programmet også forsøke å profesjonalisere investeringsformen

- Denne samlingen er den første av fire workshops i Angel Challenge. Totalt har vi åtte samlinger i Stavanger over to måneder der investorer og startups møtes, sier daglig leder Knut Wien som sammen med investorene Thomas Berglund, Benjamin Sommer og Maja Adriaensen står bak selskapet.

REVOLUSJON

Denne kvelden er fire selskap igjen etter de innledende rundene. Excitus er ett av dem. Selskapet har utviklet en ny og mer effektiv teknologi for å suge ut slim fra halsen til pasienter.

- Det vi har utviklet er et produkt til bruk i ambulanser av ambulansespersonell. Markedet finnes, men det har ikke vært noen utvikling de siste femten årene. Her er det plass til en teknisk revolusjon, sier Ørke.

Han er utdannet sivilingeniør, spesialist i robotstyring og har lang erfaring både fra Hitec, National Oilwell og Lærdal Medical. De siste årene har han drevet for seg selv. Nå er han på jakt etter investorer som kan realisere drømmen om å vokse.

- Vi er først og fremst med på Angel Challenge i et forsøk på å få private investorer. Men i løpet av denne prosessen



Per Reidar Ørke var en av finalistene som fikk mulighet til å konkurrere om investormidler på totalt 1,3 millioner kroner.

investorer

blir vi også kjent med mange investorer. Nettverk er viktig, sier Ørke.

ENDRING

Programmet har vært kjørt både i Oslo og Bergen tidligere. Knut Wien – som har arbeidet med oppstartsbedrifter i mange år – merker at noe har skjedd i Stavanger-regionen de siste par årene.

- Det har nok en sammenheng med at ting har endret seg, men jeg tror like mye det har med en bevegelse som omfatter hele samfunnet.

De tre andre selskapene som i likhet med Excitus presenterer seg selv denne kvelden representerer ulike industrier. Dappd AS har utviklet en annonseplattform, hvor idéen er å gi brukeren kontroll over hvilken reklame hun eller han eksponeres for. Qluge AS har utviklet en programvare som skal gjøre det enkelt å produsere musikk på telefonen og Smart Plants AS er en energi-startup som samler data fra sensorer for å optimalisere energibruk for næringsbygg gjennom kunstig intelligens.

FLERE FASER

Oppstartsbedriftene som vil være med på programmet må alle skrive en skriftlig søknad, og blir deretter invitert til å møte investorene. På første møte får man en mulighet til å kort presentere seg selv og selskapet. Etter denne runden sitter man igjen med fire-fem selskaper som man ønsker å ha med i en fase to.

- I fase to er det at investorene begynner å grave for å bli ordentlig kjent med selskapene. I Stavanger dreier det seg om fire workshops, sier Wien.

Karen Elisabeth Heskja er Relations Manager Startup & Growth Companies i DNB, og representerer banken i samarbeidet med Angel Challenge.

- På selskapssiden ser vi et godt spenn i alder og erfaring blant de som starter opp, kombinert med at forretningsmodellene er klart skalerbare og med internasjonalt potensiale fra dag 1. Videre er kun ett av de fire selskapene som er med i siste runde i AC Stavanger programmet relatert til olje og gass. Det understreker den trenden vi i DNB har sett en stund, at svært mange startups representerer andre industrier. På investorsiden ser vi videre at det er stor interesse for å bygge kompetanse om hva som kreves for å investere i tidligfase eller som «engel». Programmet i Stavanger ble fulltegnet raskt. Det viser at det er investeringsvilje og interesse både i tidligfase og ikke minst i andre industrier enn kun olje og gass, sier Heskja.



Angel Challenge er både en konkurranse, en prosess og en møteplass for investorer og gründere.



JAN BREMNES
Programvareutvikler i Futurehome

Jan Bremnes er ansatt som programvareutvikler i Futurehome med ansvar for Service Portalen til kundene. Han har en mastergrad i informatikk fra NTNU. Vi i Futurehome er glade for å ha fått Jan med på laget til å utvikle de beste smarthusløsningene også i framtiden!



CHRISTIAN STENDAHL HAUGEN
Avdelingsleder Ostehuset Øst

Christian er ny avdelingsleder på Ostehuset Øst. Han har bred erfaring innen hotell og servicebransjen som resepsjonssjef og F&B manager. Christian har en Bachelor utdannelse i Hotell og ledelse ved Norsk Hotellhøyskole på UIS. Han vil ha ansvaret for den daglige driften, personalet og salget i butikken på Øst. Du vil garantert bli møtt med smil og latter på Øst med Christian og hans team.



ANETTE ENGH BAKKE
Rådgiver Innovasjon Norge

Anette har fem års erfaring som Management Consultant i Deloitte AS hvor hun har jobbet med strategi- og effektiviseringsprosjekt for ulike kunder innenfor privat og offentlig sektor. Hun har en mastergrad i økonomi og administrasjon fra Norges Handelshøyskole.



JACOB HERVOLD
Konsulent i Utvikling.org AS

Jacob er ansatt som konsulent ved vårt kontor i Hinna Park. Han har bakgrunn innen økonomi og bedriftsutvikling, samt en Executive Master of Management fra BI. Han er også sertifisert instruktør i Situasjonsbestemt ledelse - SLII. Hos oss skal Jacob jobbe med kompetanseutvikling innen HMS, kvalitet og ledelse, samt IK-MAT for noen av de fremste restaurantene i distriktet.



LARS JOHAN AUSTLI
Systemkonsulent Dataplan Solutions AS

Lars Johan Austli startet som Systemkonsulent i Dataplan Solutions AS 1. september 2016.

- Rygggraden i Næringsforeningen

Så langt i år har 125 saker stått på agendaen i Næringsforeningens mange ressursgrupper. I høst var både ledere og medlemmer i de 25 ulike gruppene samlet på Rosenkildehuset.

Ressursgruppene er selve ryggraden i Næringsforeningen. I de ulike gruppene sitter totalt 300 næringslivsledere og jobber sammen for å løse felles utfordringer for regionen.

Ressursgruppene er fordelt over hele regionen, og velger selv sin leder. Noen grupper jobber med spesifikke fagområder, andre er geografisk sammensatt. Pr i dag er det egne ressursgrupper for Sandnes, Jæren, Dalane, Sola, Randaberg, Gjesdal, Rennesøy, Ryfylke, Risavika, og Forus, i tillegg til Stavanger sentrum, teknologi, tilrettelagt arbeid, U37, reiseliv, kapitalforvaltning, Lean, mat,



MØTE: Frode Berge, utviklingssjef i Næringsforeningen, snakker til ledere for ressursgruppedlemmer Næringsforeningen.

internasjonale relasjoner, håndverkere, fornybar energi, entreprenørskap, energi, bygg- og anlegg og 50/50.

Medlemmene i ressursgruppene representerer svært ulike bedrifter og bruker tid, krefter og kompetanse på vegne av næringslivet i regionen.

- Ressursgruppene i Næringsforeningen gir organisasjonen tyngde og forankring i medlemsmassen. De er vårt viktigste nettverk, lyttepost og sparringspartner og står for en utrolig aktivitet, sier næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie.

Risikoforståelse og krisehåndtering

En krise rammer ofte raskt og brutalt. I løpet av timer kan bedriftens omdømme, organisasjon og posisjon svekkes for alltid.

Kriser kan oppstå i form av ulykker, korrupsjon, uanmeldt myndighetstilsyn, intern uro, økonomiske vanskeligheter eller juridiske angrep som midlertidig forføyning, arrest eller beslag. Ofte skapes medieoppslag som i seg selv blir en stor belastning. Hvordan virksomheten kommer ut av krisen er avhengig av hvor godt rustet man er til å møte situasjonen, og hvordan den håndteres.

Velkommen til seminar hvor du får mer kunnskap om ulike former for kriser, hvordan de forebygges og håndteres. Med erfaring fra flere bransjer vil innleiderne dele sin kunnskap, belyse risikoforståelse, relevant regelverk, krisereaksjoner og medie- og omdømmehåndtering.

Foredragsholdere:

- Thomas Smedsvig, Advokatfirma Arntzen de Besche
- Terje Aven, Universitetet i Stavanger
- Monica Furustøl, Advokatfirma Arntzen de Besche
- Thea S. Skaug, Advokatfirma Arntzen de Besche
- Gunnar Schaefer, Bjørnson Organisasjonspsykologene
- Morten Helligsen, Agent

Tid: Tirsdag 15. november 2016 09:00-15:30

Sted: Næringsforeningen i Stavanger, Rosenkildehuset

Påmelding via næringsforeningen.no



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

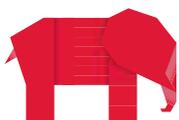
ÅPENT HUS!

HØST- OG JULEMESSE

25.-27. oktober 2016, kl 09-16



Med
fokus
på
profilering



KAI HANSEN
PROFILERING

Tlf: +47 51 90 66 00

www.kai-hansen.no