

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 4 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Kampen om sentrum

Mens innsigelsen har haglet inn fra Riksantikvaren, har det vært merkelig stille rundt det prisbelønnede forslaget til sentrumsplan for Stavanger. Risikerer vi nå en vingestekket og visjonsløs verneplan, eller vil de som roset forslaget opp i skyene for et par år siden kjenne igjen det som snart skal vedtas i Stavanger kommune?

side 6-12



MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: www.naeringsforeningen.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

06.04 LEAN-dagen 2017

07.04 U.S. Embassy

21.04 Lederskolen III: Suksess i en digital verden

25.04 Forumøtet 2017

25.04 Digitaliseringsskolen IV

26.04 Treffpunkt Jæren

26.04 Generalforsamling med festmiddag

29.04 OTC B2B

30.04 Houston - City Tour!

04.05 U37 Ostepop og øl

05.05 AGENDA: Ny lov om personvern



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

INN ACTIVITIES

09.03 INN Entrepreneurs 2017

14.03 ACTIVE 2017 - Walking Tours

15.03 ACTIVE 2017 - Get Ready for Hiking

22.03 INN Expats Photo Club

22.03 Visit Lervig Brewery

28.03 ACTIVE 2017 - Walking Tours

29.03 Taxation Seminar

08.04 ACTIVE 2017 - Cycling Hafrsfjord



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: 23.

Redaksjonen avsluttet: 24. mars 2017

Innhold



Sentrumsplanen for Stavanger 6



Fornybarfondet 14



Så lyset i grøftekanten 19

Spaltisten, Herbjørn Tjeltveit 22

Spaltisten, Christian Rangen 24

Det skjer mye med Rosenkildehuset 26

Profilen: Geir Endresen 28

Lær av de beste: Team Kielland 32

Made in Stavanger 36

Bedriften: Prometheus Medical Nordic 38

Nye medlemmer siden sist 42

Styrelederen 44

Energikommentaren 46

Spaltisten 48

LUNCH 49

INN Expats 50

Arbeidsliv 52

Nytt om navn 54



Behov for en renessanse i Sentrum

Arbeidet med den nye sentrumsplanen i Stavanger har vekket stor begeistring og er allerede prisbelønt, men det er nok best å vente med å sprette sjampisen til innsigelsesmyndighetene er fornøyd. Det kan for øvrig se ut til å bli snakk om årgangschampagne.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Det er over 20 år siden Stavanger sentrum fikk sin egen plan for hvordan sentrum skulle utvikle seg i framtiden. Gjennom planen tok sentrum den gang viktige skritt knyttet til kulturminnebevaring og utvikling av byrom, men ingen kan i dag påstå at det den gang ble tatt grep for å skape et levende sentrum med arbeidsplasser og boliger. Planen var så dårlig at vi i stedet har fått spredd veksten tynt ut over hele kommunen med de utfordringer det har ført til av mangel på urbane kvaliteter, et sentrum som dessverre sover store deler av uken og mangel på fornuftige kollektivsystemer. Stavanger må være en av de få byene i verden hvor all rushtrafikk er på vei vekk fra sentrum.

Byggeaktiviteten har også vært laber i sentrumsgatene. Det vakte jo direkte oppsikt da det plutselig manifesterte seg en heisekran midt i Kirkegata i forbindelsen med etableringen av Zara. En av forklaringene på den lave heisekran-tettheten er at byggeaktivitet i sentrum krever at utbygger er i maratonform for å stå løpet mot kommunen og vernemyndighetene. Bare spør de som gikk runddans med byplankontoret i ti år for å få bygge Ankerkvartalet. Slikt styrker ikke investeringslysten.

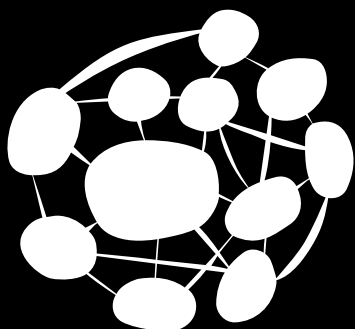
Nå skal en ny sentrumsplan ta byen videre, men spørsmålet er om framtiden vinner kampen mot vokterne av fortiden! Den nye planen har heldigvis lagt vekt på å skape et trendbrudd for Stavanger sentrums posisjon, noe som utfordrer innsigelsesmyndighetene sterkt. Man har hatt to høringsrunder underveis, og planarbeidet er nå inne i en slutfase før den legges frem for politikerne i Stavanger til sommeren. Etter denne behandlingen

skal planen ut på ny høring til høsten, og målet er at sentrumsplanen endelig vedtas rundt årsskiftet. Det kan holde hardt når så mange festbremses skal ha fingrene i den. Bearbeidelsen som kommuneplanleggerne nå foretar gjøres etter en rekke innsigelser som er fremmet, i hovedsak fra Riksantikvaren og Fylkeskommunen. Innsigelsene dreier seg om riving av enkelte bygg, utfylling og omfang/høyde på bebyggelse på Holmen, høyde og omfang på bygg ved Stavanger stasjon osv. Mange av de opprinnelige innsigelsene administrasjonen i fylket hadde ble stoppet av politikerne da fylkesutvalget behandlet innstillingen, men Riksantikvaren «overtok» for sikkerhets skyld de opprinnelige innsigelsene og fremmet dem i den andre høringsrunden. Slik går dagene.

Jostein Kalsheim i Smedvig Eiendom som er intervjuet i dette nummeret av Rosenkilden er en av de som frykter at alle innsigelsene vil føre til for mange kompromiss, og at vi ikke vil lykkes med det overordnede målet om å skape mer aktivitet, flere arbeidsplasser og boliger i sentrum. Han etterlyser også et sterkere politisk engasjement og eierskap til planens overordnede mål. Den frittallende eiendomsutvikleren har noen meget gode poenger som politikerne i Stavanger bør ta på alvor. Faren er tilstede for at sentrumsplanen ikke blir det hensiktsmessige redskapet for utviklingen av sentrum. Dessuten handler dette om noe større, nemlig regionens attraktivitet og Stavangers rolle som regionhovedstad. Utviklingen i Stavanger må nemlig ses i sammenheng med de strategiske grepene regionen skal ta, og hvor vi må kunne by fram kvaliteter som gjør at vi tiltrekker oss talenter, kompetanse, og nyetableringer. Denne målgruppen etterspør urbane kvaliteter og bærekraftige bysentra. Da

er det helt nødvendig å prioritere nye og større utbygginger og legge til rette for næringsetableringer og boliger. Vi så det ikke for 20 år siden, men vi ser det nå. Spørsmålet er om det er vilje til å få det til? Skape et bysenter som går foran på smartteknologi, og som viser vei for den bærekraftige byen. En attraktiv regionhovedstad som er et tyngdepunkt for handel, arbeidsplasser, boliger og opplevelser. Sikre fortetting av knutepunkt og bystrukturer, skape gater, byrom og bygg som gir en gå-vennlig by. Vise fram og videreutvikle byens historiske identitet som sjøfartsby, industriby og trehusby og være foretrukket reisemål for besøkende til byen og andre destinasjoner i regionen. En sentrumsplan skal dessuten gi noen rammer og en forutsigbarhet som vekker investorenes interesse. Først da kan man begynne å snakke om å være en vekstmotor.

Bevaringshensyn er viktig i en storby, og hadde vi ikke hatt enkeltpersoner som Einar Hedén, kunne det gått ille med den historiske trehusbebyggelsen. Men små eiendommer, sammensatt eierstruktur, nye konsepter, endring i transport- og logistikkbehov er faktorer som bidrar til å utfordre rammevilkårene for varehandel i sentrum. I sentrumsutvikling må et kommersielt perspektiv og respekt for at det må drives bærekraftig, også økonomisk, tillegges større vekt. Små sentrums-hus i tre vil neppe være tilstrekkelig til å romme framtidens behov innenfor varehandel. Derfor er det behov for en tydeliggjøring av områder hvor det åpnes for utviklingsmuligheter samtidig som vi påser at sentrums identitet ivaretas og styrkes. Vi trenger nå politikere som står på, og som sørger for at fremtiden har flere forsvarere enn fortiden. Byfornyelse gir et levende sentrum i en by som faktisk trenger en renessanse.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE
Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@naeringsforeningen.no

NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALANE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

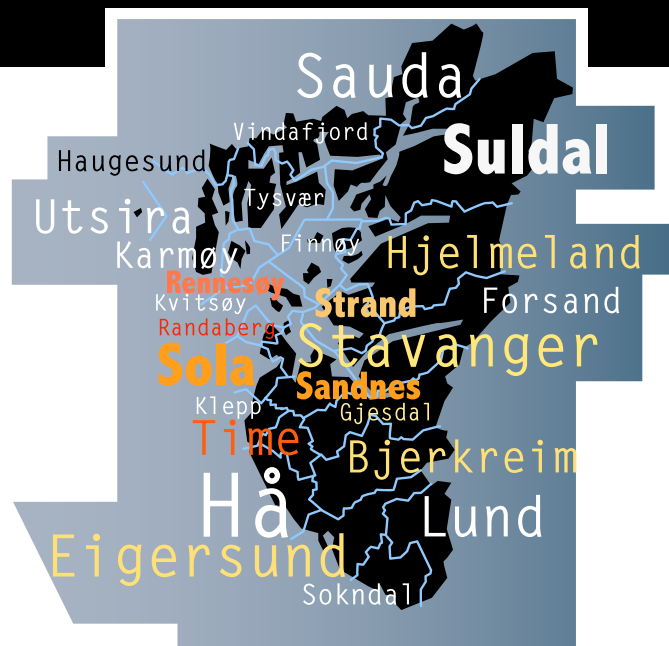
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

	RENNESØY Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323 joar.gangenes@subsea7.com
	ENERGI Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 93883518 kyrre.knudsen@sr-bank.no
	FORNYBAR ENERGI 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: Olav Sande. Tlf: 900 66 374 olav.sande@bondelaget.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: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 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
	KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER Leder: Kristin Koll. Tlf: 930 31 052 kristin@al-dente.no

	ENTREPRENØRSKAP Leder: Stig Tore Strand. Tlf: 982 06 671 stig.tore.strand@no.ey.com
	KAPITALFORVALTNING Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410 olsl01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Mette Finnebråten. Tlf: 975 63 892 Mette@selandoptikk.no
	INTERNASJONALE RELASJONER Leder: Per Hatlem. Tlf: 918 11 866 per.hatlem@lyse.net
	LEAN Leder: Christine Wathne Seloter. Tlf: 995 07 261 christine.w.seloter@sr-bank.no
	U37 Leder: Anette Engh Bakke. Tlf: 416 17 190 anette.engh.bakke@innovasjon norge.no
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154 jensgs@byggmeistersorensen.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 Kverneland
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førlund



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad



Ren kjøreglede



INNOVA5JON.

HELT NYE BMW 530E PLUG-IN HYBRID HOS BAVARIA STAVANGER.

En kraftig Twin Power Turbo bensinmotor i kombinasjon med elmotor gir en samlet effekt på hele 252 Hk, og en ren elektrisk rekkevidde på inntil 50 km**. Plug-out og nyt kjøregleden med alt BMW har å by på av innovativ teknologi. Helt nye BMW 530e lanseres april 2017.

**Elektrisk rekkevidde avhenger av kjørestil, veiforhold, utetemperatur, varme/klimaanlegg og forhåndstemperering. Drivstofforbruk 0,2 l/100 km ved blandet kjøring. CO2-utslipp 46 g/km. Bildet kan avvike fra tilbudt modell

Bavaria Stavanger

T: 51 96 50 00

Fabrikkveien 36-38, 4033 Stavanger

post.stavanger@bavaria.no

Bavaria ►

Sentrumsplanen for Stavanger:

Kampen mellom fortiden og fremtiden



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND



For Stavanger by handler det om fremtidens by. Om mer aktivitet og liv i, flere boliger og nye arbeidsplasser i sentrum. For innsigelsesmyndighetene handler det først og fremst om historien: Vern, rivning, høydemeter og graden av utfylling. Når arbeidet med den nye sentrumsplanen nå går inn i slutfasen, er dialogmøtene mellom partene i full gang. Tilhengerne av den nye sentrumsplanen frykter at arbeidet skal munne ut i et dårlig kompromiss, og etterlyser et sterkere politisk engasjement for byens fremtid.



Har dialogmøter for å løse konflikter



Kommuneplansjef Ole Martin Lund og prosjektleder Tor Brynjar Welander ser ikke bort fra at det endelige forslaget til ny sentrumsplan for Stavanger havner på departementets bord.

Kommuneplansjef Ole Martin Lund og prosjektleder Tor Brynjar Welander ser ikke bort fra at det endelige forslaget til ny sentrumsplan for Stavanger havner på departementets bord. Jevnlige dialogmøter gir likevel håp om en løsning alle parter kan godta.

Alle innsigelser og kommentarer til sentrumsplanen i andre høringsrunde medfører at arbeidet med sentrumsplanen nå ytterligere bearbejdes og konkretiseres. Et nytt forslag legges frem før sommeren. Etter at politikerne har behandlet innstillingen i august, skal forslaget ut på ny høring. Målet er fortsatt at sentrumsplanen vedtas ved årsskiftet, men ingen vet i dag om bystyret i Stavanger blir endestasjonen. Vedtar politikerne planen til tross for innsigelser, er veien til kommunalministerens bord kort.

Det håper både Welander og Lund å unngå. Selv er planleggerne opptatt av å minimalisere konfliktene, uten å gå på akkord med hovedintensjonen i sentrumsplanen.

- Utfordringene ligger i områder der planen nå er veldig konkret. Men jeg opplever at vi langt på vei er i ferd med å finne løsninger i disse områdene, sier Welander.

- Betyr det at man må inngå så mange kompromisser at man står i fare for å svekke det overordnede målet med sentrumsplanen?

- Vi skal bearbejde planen, men ikke på en slik måte at vi svekker planens intensjon eller ønske om å styrke sentrum. Skal Stavanger ha et høyt ambisjonsnivå, kan derfor forslaget til ny sentrumsplan måtte trenge en avklaring i departementet. Men det er det i så fall politikerne som må ta stilling til, sier Welander.

AMBISJONER

Riksantikvaren, Fylkeskommunen og Bane Nor SF (tidligere Jernbaneverket) er de tre største innsigelsesmyndighetene til forslaget. Det dreier seg om flere områder,



Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

men de tyngste innvendingene knytter seg til Holmen-området og Stavanger stasjon.

- Det betyr at det fortsatt vil være et Holmen-grep i planen, selv om det vil se annerledes ut enn det opprinnelige forslaget. På noen områder kan vi gjøre tilpasninger, på andre områder må politikerne ta et valg om dette er grep man likevel ønsker til tross for innsigelser. Vi kan ikke gjøre dette til en ørkenvandring. På et eller annet tidspunkt må vi sette strek, men vi ønsker en tydelig plan, og vi har et høyt ambisjonsnivå, sier Lund.

Begge opplever dialogen med innsigelsesmyndighetene som god. Partene har jevnlig møter underveis i prosessen, hvor man legger frem forslag, får tilbakemeldinger og drøfter muligheten for løsninger.

- Vi jobber hele tiden for løsninger som fortsatt tar vare på grepene i høringsforslaget som ble lagt ut tidligere, sier Welander.

”

Vi skal bearbeide planen, men ikke på en slik måte at vi svekker planens intensjon eller ønske om å styrke sentrum.

Tor Brynjar Welander

VERN

En av intensjonene med sentrumsplanen har nettopp vært å rydde i en del interessekonflikter på overordnet nivå, slik at det blir lettere å komme i mål med tiltak som gjør sentrum mer attraktivt. I Stavanger har vern av trehusbebyggelsen alltid vært en hovedkonfliktlinje. I arbeidet med sentrumsplanen har man også en del andre utfordringer knyttet til jernbanen og havneområder.

Planen gir både noen generelle føringer for hele sentrumsområdet, men også prinsipielle og konkrete føringer for enkelte områder for hva som skal være tillat. Det går blant annet på byggehøyde og hvordan man kan forholde seg til eksisterende bebyggelse.

- Det er nok denne tilnærmingen som gir oss utfordringer i forhold til Riksantikvaren og fylkeskommunen spesielt. Men vi har tro på dette som strategi når vi ønsker å legge til rette for økt interesse i å få til ting i sentrum, sier Lund.

De aktuelle områdene sentrumsplanen ser for seg muligheter for sentrumsutvikling er i første rekke Østre Havn, Holmen, Paradis, men også Bergelandsgata, Kannik, Lagårdsveien og Løkkeveien.

- Ett av hovedmålene er å legge til rette for mange nye boliger og arbeidsplasser i sentrum. Det er mulighetsrommet som her er viktig, sier Lund.

Han mener utviklingen i regionen de siste årene gjør intensjonen i sentrumsplanen enda viktigere. Et bysentrum der det er attraktivt å bo, etablere seg og arbeide, og reise til for handel og opplevelser er også viktig for byens og regionens attraktivitet, mener Lund.

- Når planens oppgave er å legge til rette for at flere kan etablere seg og bo i sentrum, må også planen sikre gode kvaliteter i uterommene, i form av gang- og sykkelforbindelser og gjennom en godt tilrettelagt kollektivtrafikk.

AKTIVUM

Forskjellen mellom Stavanger og andre større byer er at kulturminnene i andre byer er mer presist definert. I Stavanger dreier

det seg om hele trehusbyen. Da får man en annen type diskusjon her, som kan være mer krevende.

- Planen legger til grunn at man ønsker å bruke de historiske miljøene - trehusene og sentrumskjernen - som et aktivum og en unik kvalitet med Stavanger sentrum. Det betyr at vi ønsker å legge aktivitetene så tett opp til den historiske bebyggelsen som mulig, men også å berøre minst mulig, sier Lund.

Forslaget som legges frem for politikerne før sommeren og som skal ut på ny høring til høsten, vil være et helhetlig planforslag. Men det er bearbeidelse som er gjort etter alle innsigelser som i praksis er høringsgrunnlaget.

- Det vil spesielt være innsigelsesmyndighetene vi trenger en tilbakemelding fra, men det er en åpen høring der alle er invitert til å mene noe, sier Welander.

Innsigelsene fra fylket berører i hovedsak tre områder: Høyde og omfang av bebyggelse ved Stavanger stasjon, utfylling og omfanget av bebyggelse på Holmen og forslaget om et punktbygg ved Utenriksterminalen.

Innsigelsen fra fylket var langt mer omfattende i utgangspunktet, men en rekke av innsigelsene falt da politikerne i fylkesutvalget behandlet saken. De opprinnelige innsigelsene ble trukket opp av hatten igjen da riksantikvaren kom på banen som følge av fylkesutvalgets vedtak.

INNSIGELSENE

Dette er noen av største innsigelsene mot sentrumsplanen, i første rekke fremført av Riksantikvaren og Fylkeskommunen:

- grad av utfylling og bebyggelsens høyde og struktur på Holmen
- byggehøyde, utforming og volum ved Stavanger stasjon
- ny bebyggelse på Børehaugen, DSD-bygget
- høyhus på Fiskepiren
- riving av Tårngalleriet (alternativ 2)
- riving av hus i Løkkeveien
- byggehøyde ved Løkkeveien
- riving i Bergelandsgata
- påbygg av Arkaden
- riving av hus og hermetikkbygg i Østre bydel
- tilbygg ved Gamle Stavanger sykehus
- riving av Kannik prestegård
- riving av flere bygg ved Vålandsplataet

- Etterlyser engasjerte

Eiendomsdirektør Jostein Kalsheim i Smedvig er blant dem som frykter at forslaget til ny sentrumsplan for Stavanger ender i et kompromiss. Han etterlyser et langt sterkere politisk engasjement for byens fremtid.

Jeg er redd dette kan ende opp i et typisk Stavanger-kompromiss. Det skyldes i første rekke at ingen politikere noen gang har sagt at dette må vi få til fordi det er så viktig for oss. Ingen av de toneangivende har gått ut og frontet dette. Det er grunn til å spørre hvorfor.

I likhet med mange andre lot Jostein Kalsheim seg begeistre da forslaget til ny sentrumsplan ble presentert. Han mener også arbeidet med planen har vært forbilledlig helt fra de første scenariene og arkitektforslagene ble presentert i desember 2013. Mange er trukket inn i arbeidet, og mange har fått uttrykt sin mening.

Etter to høringsrunder, ligger det nå bunkevis med innsigelser om det meste fra ulike aktører både i og utenfor regionen. De tyngste er Fylkeskommunen og Riksarkivaren. Nå er sentrumsplanen i ferd med å bearbeides, og prosessen inne i en avgjørende slutfase.

UTEN STRATEGI

- Om man ikke får til det som hele tiden har ligget som en visjon og et overordnet mål i planen, vil konsekvensen være at man driver videre uten strategi, mål og mening.

Da gir vi fra oss en fantastisk mulighet for utvidet attraktivitet. Trehusbyen består i dag av 7 500 boliger eller hus som ligger tett på byen. Det er nesten absurd om man ikke kan ofre 17 av disse for å sette en evig grense og få til det som ligger som en klar ambisjon. Og det blir veldig feil dersom sentrumsdebatten i Stavanger nok en gang ender opp i en diskusjon om vern eller ikke vern, sier Kalsheim.

I hans øyne handler heller ikke sentrumsplanen om en liker et prosjekt og mindre et annet, eller om en vil ha fire eller ni etasjer. Sentrumsplanen dreier seg primært om hvilken sentrumsutvikling man egentlig ønsker videre for byen.

IDENTIFIKASJON

- Det vi må tenke på er hva som fremover vil trekke våre barn og barnebarn til byen. I det ligger det en mulighet i å evne å skape en fantastisk by, med arbeidsplasser innenfor noe nye generasjoner tror på

og kan identifisere seg med. Det som beveger denne nålen, er alt det som ligger utenfor plan- og bygningsloven. Folk må ha lyst til å være, arbeide og bo i sentrum, og identifisere seg sterkt med byen, sier Kalsheim.

- Hvilke hovedtrekk er de viktigste?

- Først og fremst at man slår fast at det er viktig med arbeidsplasser i byen. Det betyr at byen også vil leve på dagtid. I dag lever den stort sett på fredag kveld og lørdag.

- Hvilke grep må man da ta?

- Man må gjøre det planen legger opp til: Sette de langsiktige grensene for hva som er trehusbyen, og hva som kan utvikles. Den må være avansert, fordi noen steder kan man tenke seg at det er verd å ofre noen bygg for å oppnå noe annet. De konklusjonene må man komme frem til. Hvis ikke, vil man ikke klare å utvikle det bærekraftige sentrum.

Eiendomsdirektør Jostein Kalsheim i Smedvig er blant dem som brenner for intensjonene i forslaget til ny sentrumsplan for Stavanger.

politikere

IKKE EIERSKAP

Klarer man ikke å ta videre det ambisiøse i sentrumsplanen i den planfasen man nå er inne i, vil man heller ikke lykkes, mener Kalsheim.

- En av grunnene til at Drammen har klart dette, er at man har båret det ambisiøse med seg hele tiden. I motsetning til Stavanger har Drammen hatt en tydelig strategi, mener Kalsheim.

- Opplever du at noen har frontet eller tatt eierskap til sentrumsplanen i Stavanger?

- Nei, ingen. Sentrum selv består av mange små aktører, selv om man har grupperinger som er blitt mer tydelige. Politikerne har vært fraværende. I andre byer er det å lage bærekraftige løsninger for sentrumsutviklingen det viktigste politikernes beskjeftiger seg med.

KONTROVERSER

- Hvorfor er det i så fall slik?

- Fordi vi aldri har vært vant med

å ta kontroversielle beslutninger på byplanområdet i denne regionen. Man føler presset fra veldig kompetente og sterke verneinteresser og viker hver gang denne diskusjonen kommer opp. Vi har sterke verneinteresser i byen, med en byantikvar i spissen som verneombud. Men hvem er byens fremtidsombud?

Kalsheim har heller aldri lagt skjul på at man ikke kan diskutere sentrumsplanen

uten å også diskutere Forus. Gjør man ikke det, vil man verken få Forus eller sentrum til å fungere, mener han.

- Trenger det å være et enten eller?

- Nei, det gjør det ikke. Forus er viktig og Forus er en suksess, men i et fremtidsperspektiv er det etter min mening ikke Forus og utviklingen der som vil være avgjørende for om våre barn velger å bosette seg i Stavanger.



Om man ikke får til det som hele tiden har ligget som en visjon og et overordnet mål i planen, vil konsekvensen være at man driver videre uten strategi, mål og mening.

Jostein Kalsheim



FINN Plassen FOR DEG OG DIN BEDRIFT I

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



- Byen skal ikke være et museum

- Vi må tørre å tenke nytt, og passe oss for å bli låst i detaljer. Sentrum skal ikke være et museum, mener Kari Raustein (FrP).

Som leder for kommunalstyret for byutvikling er det hun som har det politiske ansvaret for å løse arbeidet med sentrumsplanen i mål.

- Skal vi legge til rette for større aktivitet og et mer levende sentrum, må sentrumsplanen også legge til rette for at det må bli enklere og mer forutsigbart å utvikle sentrum. Flere arbeidsplasser og boliger er en forutsetning for et mer levende sentrum. Derfor må heller ikke sentrumsplanen bli så detaljert at vi ikke kan realisere muligheter som vi i dag ikke ser, sier Raustein.

Hun er opptatt av at de avgjørelsene som nå skal tas til høsten, ikke bærer preg av valgkamp eller tradisjonell politisk blokk-tenkning.

- Jeg synes arbeidet rundt planen har vært veldig bra. Man har gått bredt ut og skapt et engasjement. Men jeg tror det er viktig i tiden som kommer og for å hindre at det blir for mye detaljdiskusjon, at vi som politikere allerede avklarer og sorterer ut ting underveis. Enten det dreier seg om vi skal bygge ut på Holmen eller ikke, hvor cruisebåter og offshorefartøy skal ligge, hvor ferjene skal gå, hvor vi tillater høyhus eller hva som skjer med Stavanger stasjon. Lykkes vi i det, vil mye være gjort, sier Raustein.

I dette bildet er Raustein opptatt av at sentrum er en viktig næringsaktør, med et næringsliv som skal blomstre i mange år fremover.

- Vi skal ikke glemme at vi også har en historie å ta vare på. Men om diskusjonen om sentrumsutvikling ender i høyde og vern eller ikke-vern, er vi på feil spor. Spørsmålet må hele tiden være hva man kan tilføre byen, sier Raustein.

LEVENDE

For Raustein er hovedintensjonen med sentrumsplanen at man legger til rette for en levende by, der folk som bor i bydelene har lyst til å komme til sentrum.



Kari Raustein er opptatt av at sentrumsplanen legger til rette for flere boliger, arbeidsplasser og mer aktivitet.

- Historisk sett oppstår sentrum ut i fra et behov for både tjenester og som møteplass. I tillegg er Stavanger en regionhovedstad. Vi skal kunne tilby noe mer enn andre byer i Rogaland. Vi har også en levende havn og er et knutepunkt for passasjerer. Vi må legge til rette for at det er plass til alle.

Muligheten for i større grad å kunne bo i sentrum er en viktig del av sentrumsutviklingen. I dag kan Stavanger sentrum i liten grad tilby lokaler til større arbeidsplasser. Det må politikerne legge til rette for, mener Raustein.



Skal vi legge til rette for større aktivitet og et mer levende sentrum, må sentrumsplanen også legge til rette for at det må bli enklere og mer forutsigbart å utvikle sentrum.

Kari Raustein

VANSKELIG

Raustein tror at utviklingen i havneområdene peker seg ut som det vanskeligste området i forslaget til den nye sentrumsplanen.

- Løkkeveien og Bergelandsgata må vi tørre å vitalisere og tørre å gjøre noe nytt. Nede i middelalderbyen må vi være mer varsomme. Men vi må tørre å sette et preg på byen vår for fremtiden gjennom denne sentrumsplanen. Holmen vil kunne gi oss mange nye boliger og aktivisere et område som er dødt i dag. Men samtidig er det også en utfordring med ny arkitektur i møte med den gamle. Vi skal også tenke oss godt om. Historien har lært oss at det er mange ting som er verd å ta vare på, og innsigelser er sunt og skal tas på alvor.

MÅ TØRRE

- Er du redd for at man til syvende og sist må ta så mange hensyn til innsigelsene at planen vil bære preg av et kompromiss?

- Det ligger en fare i det, men jeg håper at vi kan enes om at vi skal se Stavanger inn i fremtiden. Stavanger må ikke bli et museum, sentrum må leve. Men vi må heller ikke lage en plan som er så detaljert at det ikke finnes mulighet for å strekke i den. Det er alltid godt å kunne løse innsigelser gjennom dialog. Riksantikvaren har både noen gode og mindre gode innsigelser, og prinsipielt er det alltid sunt at noen utenfra kikker oss over skulderen og stiller oss noen spørsmål i en slik prosess. Men vi må tørre å se at vi er ikke en by fra 1800-tallet lenger. Vi må tørre å tenke nytt.

#TGIM™

THANK GOD IT'S MONDAY

Jippi, endelig mandag!

En dag full av muligheter – starten på noe nytt!
Nå er det på med PC'en, og så er det pendling
til kaffemaskinen og prosjektarbeid som teller.
Vi som jobber i Hinna Park gleder oss til hver
mandag.

Få din dose mandagsinspirasjon på:

www.hinna-park.no/tgim

VÅRE SAMARBEIDSPARTNERE:



TOUR DES
FJORDS



HINNA PARK

THANK GOD IT'S MONDAY



Stavangermodellen sikret fornybarseier

Regjeringen besluttet nylig å legge Fornybar AS til Stavanger-regionen. Dette er den viktigste lokaliseringseieren på flere ti-år for regionen. Da Rosenkilden samlet sentrale bidragsytere til en prat om veien videre, var konklusjonen klar: Stavangermodellen sikret oss seieren. Nå haster det med å komme i gang!

Stortinget ba i desember 2015 regjeringen forberede opprettelsen av et stort, nytt statlig investeringsselskap som skal bidra til å redusere utslippene av klimagasser. Da ringte "mobiliseringsklokkene" i stavanger-regionen umiddelbart. Dette ville bli et viktig selskap som regionen, med våre sterke miljøer innen energi, kommersialisering og aktiv kapitalforvaltning, har svært gode forutsetninger for å være vertskap for. »





TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det faktum at regionen er inne i en krevende og spennende omstilling der mye handler om å gjøre oss mindre avhengige av oljenæringen, la ingen demper på motivasjonen for å fremme stavanger-regionen kandidat.

Eller for å si det med Brage Johansens ord: Etableringen av Fornybar AS vil bidra til å "rebrande" Stavanger. Fondet har selvsagt et nasjonalt mandat, men vil åpenbart kunne gi viktige bidrag i arbeidet med å utvikle ny teknologi i regionens spennende og raskt voksende fornybarklynge.

STAVANGERMODELLEN

Mange gode krefter deltok i arbeidet med å fremme regionens kandidat

til å bli vertskap for Fornybar AS, og langt flere enn dem som figurerer i denne saken. Rosenkilden har imidlertid samlet noen sentrale representanter som bidro fra de to viktigste fagområdene, energi og kapitalforvaltning. I tillegg kommer Greater Stavanger som hadde koordineringsansvaret for mobiliseringen.

Rådgiver Geir Haug og resten av laget hos Greater Stavanger har fått mye velfortjent honnør for innsatsen de la ned. Haug opplevde arbeidet som utpreget lystbetont.

- Dette var jo et sterkt lagarbeid. Det var viktig at vi fikk bred representasjon i arbeidsgruppen, med deltakelse fra næringsliv, det offentlige og politikere på lokalt og nasjonalt nivå. Alle la ned en imponerende dugnadsinnsats, og brukte mange arbeidstimer på dette prosjektet. Blant annet utarbeidet ressursgruppen for kapitalforvaltning i Næringsforeningen, sammen med IRIS, en oppdatert oversikt

over finansklyngen i regionen. Denne ga et godt grunnlag for det videre arbeidet, sier Haug.

Han understreker i tillegg betydningen av det arbeidet som ble lagt ned av den rogalandiske stortingsbenken generelt, og av Tina Bru (H) og Iselin Nybø (V) spesielt.

VIKTIGE

- Med den regeringskonstellasjonen vi har, var Tina og Iselin særlig viktige. De opererte nærmest som oppdragsgivere for oss her lokalt. Vi hadde en tett og god dialog under hele prosessen, og begge gjorde en kjempejobb.



Brage Johansen og Siri Kalvig er begge medlemmer av Næringsforeningens ressursgruppe for fornybar energi og energieffektivisering. De bidro aktivt i alle faser av arbeidet. Begge mener den "særstavgangerske" dugnadsinnsatsen var avgjørende for lokaliseringseieren.

- Dette viser hvor mye kraft som ligger i "Stavangermodellen" når denne fungerer. Et tett, pragmatisk og handlingsrettet samarbeid mellom næringsliv, offentlige aktører, akademia og politikere. Når en slik organisering suppleres med dugnadsvilje og vinnerinstinkt blir slagkraften stor. Slikt sett er Fornybar AS-prosjektet et skoleeksempel, sier Johansen og Kalvig.

KOMMERSIELT FOKUS

Fornybar AS sin oppgave er å bidra til å utvikle kommersielt lønnsom teknologi som reduserer utslippene av klimagasser. Hvis fondet skal lykkes vil det imidlertid ikke være tilstrekkelig med energikompetanse. Tung og spiss kompetanse på kapitalforvaltning er like viktig, både i etableringsfasen og i den videre ledelsen og driften av selskapet.

Derfor har det sterke miljøet for kapitalforvaltning i stavanger-regionen spilt en nøkkelrolle i alle fasene av Fornybar AS-prosjektet. Regionen vår er blant annet velsignet med et miljø for aktiv kapitalforvaltning innen olje og gass som er i internasjonal toppklasse. Denne kompetansen har betydelig overføringsverdi når det nå etableres et stort fond med fokus på å redusere utslipp av klimagasser.

ERFARING

Tore Gjedebo og Peter FUSDahl fra Styrbjørn (hovedeier av Hitec Vision) har vært tett involvert i arbeidet fra tidlig fase. Sammen med erfarne personer som Helge Tveit (Energy Ventures), Kyrre Martinus Knudsen (SR-Bank) og Næringsforeningens ressursgruppe for kapitalforvaltning har de gitt kritisk viktige bidrag i arbeidet med å synliggjøre den sterke finansforvaltningsklyngen i regionen.

- Med vår erfaring og kompetanse som er bygget opp gjennom Hitec Vision, så vi at vi kunne gi nyttige bidrag i arbeidet med å bygge et sterkt stavangerkandidatur. Derfor

var det naturlig for oss å delta i dugnaden. Jeg har stor tro på at Fornybar AS både vil bli en katalysator for investeringer, og et bidrag til å styrke finansklyngen i regionen, sier Gjedebo.

BILL GATES

Fornybar AS skal forvalte en kapitalmengde av en størrelse som gjør at fondet vekker interesse blant de aller største internasjonale aktørene på området. I fjor høst fikk Gjedebo og FUSDahl anledning til å møte Bill Gates i Seattle. Møtet var en fin anledning både til å orientere om Fornybar AS, og til å utveksle erfaringer om hva som skal til for at denne typen fond skal lykkes.

- Vi må være bevisste på at det er krevende å lykkes med denne typen fond der staten og private aktører investerer sammen, og der det skal være en sunn avkastning over tid. Mange biter skal på plass. Selskapet må kople seg til de beste partnerne internasjonalt, ansette de beste folkene nasjonalt og internasjonalt, og bygge opp en administrasjon med støttefunksjoner på høyt nivå. Først da vil selskapet få



Denne gjengen dannet kjernen i det sterke dugnadslaget som bidro vesentlig til at regjeringen besluttet å legge Fornybar AS til stavanger-regionen. Fra venstre: Brage Johansen (Ressursgruppen for fornybar energi, Næringsforeningen), Peter FUSDahl (Styrbjørn), Siri Kalvig (UiS og ressursgruppen for fornybar energi, Næringsforeningen), Tore Gjedebo (Styrbjørn) og Geir Haug (Greater Stavanger).

tilgang til de beste investeringsmulighetene lokalt, nasjonalt og internasjonalt. Det er altså en ganske kompleks totalpakke som må på plass for at selskapet skal lykkes. I pakken inngår også bedriftskultur. Det må etableres et sterkt "Fornybar AS-DNA" sier Fusdahl.

FRAMDRIFT

Gjedebo og Fusdahl understreker at stavanger-regionen har god "arkitekturkompetanse" til å reise dette fornybare byggverket, og er sterke i troen på at selskapet vil lykkes. De deler imidlertid én bekymring:

- Framdriften må holdes oppe. Arbeidet med å etablere selskapet er nå over i en ny fase og kompetansemiljøet i stavanger-regionen må involveres fra dag én. I prosessen som ledet opp til beslutningen om å lokalisere Fornybar AS til denne regionen ble det produsert grundige og detaljerte innspill til hvordan et fond av denne typen bør settes opp og bemannes. I tillegg til Hitec Vision, bidro tunge aktører som Korn Ferry og PWC. Disse miljøene må tas med på råd også i det videre arbeidet. Etter at stavanger-regionen ble utpekt som vertskap har det vært helt stille fra departementet. Vi er utålmodige etter å komme i gang, avslutter Tore Gjedebo og Peter Fusdahl.

UTÅLMODIGE ROGALANDSPOLITIKERE

Som en av regjeringens budsjettpartnere på Stortinget, har Venstre fremstått som den fremste fødselshjelperen for Fornybar

AS. Dermed fikk partiets representant fra Rogaland, Iselin Nybø, en sentral rolle i arbeidet med å fremme stavanger-regionens kandidatur som vertskapsby. Sammen med Høyres nestleder i energi- og miljøkomiteen, Tina Bru, utgjorde hun et effektivt rogalandsk politisk tandem på Løvebakken.

Nøkkelrollen Nybø og Bru inntok førte med seg hektisk påvirkningsarbeid sentralt, og utstrakt kontakt med energi- og kapitalmiljøene lokalt. Både Iselin Nybø og Tina Bru får svært gode skussmål for den entusiastiske innsatsen de la ned, og spilte en svært viktig rolle i arbeidet med å formidle stavanger-regionens styrker som vertskapsregion.

Begge er naturlig nok tilfredse med utfallet.

KOMPETANSE

- Det at Fornybar AS ble lokalisert i stavanger-regionen var en vitamininnsprøytning for hele fylket. Selv om dette fondet ikke bare skal investere i selskaper fra Rogaland, så har vi mye kompetanse i denne regionen og vi har et næringsliv som både kan, vil og må omstille seg. Som Venstrepolitiker er jeg selvfølgelig også opptatt av symbolet det er at fornybarfondet legges til oljehovedstaden. Nå er vi for alvor i omstilling fra fossilt til fornybart.

Nybø er utålmodig med tanke på framdriften.

- Når det gjelder prosessen videre er det viktig å få på plass de rette folkene i oppstartsfasen. Vi har allerede gitt

innspill på dyktige, fremoverlente og lokale styrerepresentanter. Fornybar AS kommer garantert til å bli tema under forhandlingene om revidert nasjonalbudsjett. Det er ingen hemmelighet at Venstre mener at den tapsavsetningen regjeringen legger opp til er for høy. Vi er opptatt av at dette skal være et fond som tjener penger på gode investeringer i miljøvennlig teknologi. Videre er vi bekymret for at det vil bli umulig å bygge opp fondet til 20 milliarder på sikt dersom det skal settes av store tapsavsetninger i statsbudsjettene fremover. De nestene månedene kommer til å bli viktige for oppstarten av selskapet. Venstre kommer absolutt til å følge denne saken nøye fremover også, sier Iselin Nybø.

LÆRERIKT

Også for Tina Bru var "Kampen for fornybarfondet" en spennende reise.

- Lokaliseringskamper er ofte harde politiske kamper. Kampen om å få fornybarfondet til vår region var min første skikkelige opplevelse av hvordan slike kamper utarter seg, og det har vært en utrolig spennende og lærerik prosess. Selve lokaliseringen av fondet er jo ikke det viktigste med Fornybar AS, men fra dag én har fortrinnene til stavanger-regionen vært et hovedargument for oss.

Nå må vi fortsette det gode arbeidet vi har holdt på med det siste halvannet året, for å gi Fornybar AS en så god start som mulig. Jeg tror det ligger uante muligheter i dette fondet, avslutter Tina Bru.



Ledige lokaler på Bekhuskaien

Flytt rett inn i dette sentrale bygget i Stavanger sentrum: 10 kontorplasser, fordelt på cellekontorer og åpent landskap, i 2. etasje. Trenger du kaldt lager med kjøreport i tillegg, ligger det i 1. etasje.

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

FINN-kode: 84262594



Så lyset i grøftekanten

Da de aller første kablene ble rullet ut for snart femten år siden, var det mange som sto i grøftekanten og lo. I dag er latteren forstummet. Denne våren er Lyses bredbåndsatsing og televirksomhet i omsetning blitt like stor som energidelen i det interkommunale selskapet.

Lyse Tele er blitt historien om en omstilling som lykkes, men også om at det å satse både krever tålmodighet, mot og eiere som tror på prosjektet.

I løpet av femten år har antall abonnenter økt fra 0 til 500.000. Det som mange spådde ble et taps- og risikoprojekt kan i dag vise til et årsresultat på en halv milliard kroner - før skatt.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

- Fremtiden gir store muligheter

Lyse's telesatsing er både historien om en omstilling som betalte seg og om eiere som våget å satse til tross for mange advarsler. Nå posisjonerer selskapet seg for ytterligere vekst i en digital verden ingen kan forutse.

Da vi la frem den første forretningsplanen for styret i 2001, var målet 28 000 kunder i 2017, sier Toril Nag, konserndirektør for Teleområdet i Lysekonsernet.

Nag var med fra starten da styret for 15 år siden besluttet å satse på bredbåndsutbygging. Hun hadde fram til 2000 ledet selskapet ElTele Rogaland, et selskap Lyse var deleier i og som bygget fiber til den seismiske databanken i Stavanger.

Salget av selskapet ga Lyse 717 millioner.

- Det var nok dette salget som medførte at eierne mente det var rom for å kunne ta en viss risiko og investere i å rygge til bredbånd til private husholdninger. Det var det ikke mange som gjorde i Europa på det tidspunktet, sier Nag.

Lysekonsernet ønsket å skaffe flere bein å stå på. Etter et pilotprosjekt i 2001 ble

Administrerende direktør i Altibox, Thomas Skjelbred, og Toril Nag, konserndirektør for Teleområdet i Lysekonsernet.

Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

selskapet Lyse Tele as startet, med Nag som administrerende direktør og første ansatte.

Spørsmålet var hvordan Lyse kunne utnytte den kompetansen selskapet satt med i forhold til infrastruktur og kundeservice. Et pilotprosjekt hadde avdekket at interessen var stor, og eierkommunene ga klarsignal uten å vite hva man egentlig gikk for.

- Jeg tror det som skilte oss fra andre strømleverandører – som i prinsippet kunne gjort det samme – var at Lyse var ekstremt kundeopptatt, sier Nag i dag.

Ingen så den gang for seg hvor stort dette ville bli. 15 år senere legges det kabler til 40 000 nye kunder i året. Antall kunder er totalt 500 000.

- Vi blir mer og mer et rent IT-selskap som leverer ulike typer tjenester til kundene, sier Nag.

SKIFTE

Fra å være en lokal leverandør, utviklet selskapet seg til en nasjonal aktør gjennom aktivt oppkjøp og samarbeid med lokale og regionale partnere. Merkevarer Altibox ble introdusert i 2006, og selskapet senere splittet i Altibox og Lyse Fiber. Lyse Tele består i dag av fiberselskaper, og partnerselskapet av over 40 aktører i Norge og Danmark.

“Kommuner har tapt milliarder på luksus bredbånd” skrev VG så sent som i mars 2012. Lyse var et av selskapene som fikk gjennomgå. Også enkelte lokale politikere uttrykte skeptisk. I dag har kritikken forstummet helt.

Bare i regnskapsårene 2012-2015 har Altibox alene levert et samlet resultat før skatt på 460 millioner kroner.

Regnskapet for i fjor viser et resultat på om lag en halv milliard kroner før skatt samlet for selskapene i Lyse Tele.

Mer kapasitet

- Det å være en utfordrer har gjort at Norge er et langt mer framoverlent land i dag på internettkapasitet enn om Telenor hadde stått for denne utviklingen alene, sier nytilsatt administrerende direktør i Altibox, Thomas Skjelbred.

Han mener den driven som Telenor og andre teleomselskaper nå viser, i første rekke er et resultat av at den kraftige veksten i mobiltrafikken.

- Mobiloperatørene trenger mer og mer kapasitet inn. De store datapakkene gjør at folk konsumerer video på vei mellom wifi-sonene. Det dreper infrastrukturen til telecom-bransjen. Derfor trenger de fiber til mer og mer av sine basestasjoner, og de må også bli flere og flere for å ta unna det konsumet, sier Skjelbred.

Det betyr i praksis at mobilbransjen kommer nærmere det behovet som Lyse og Altibox allerede fra starten av har vært med å skape i hjemmene.

- Det betyr også at behovet for de ressursene vi besitter kan få en økt verdi. Det er en enormt spennende tid vi går inn i – både i forhold til muligheter og utfordringer, sier Skjelbred.

FORT

Stadig flere bruker mobiltelefonen som verktøy når budskap skal kommuniseres på digitale plattformer, filmer eller videosnutter skal sees og musikk streames – enten det skjer i hjemmene, på arbeidsplassen eller i det offentlige rom.

- Jeg tenker at dette er en stor mulighet for oss. For å kunne tilby mobil med så høy båndbredde som folk kommer til å trenge, må ting ned i bakken. Din avstand til senderen må bli kortere for å få høyere hastigheter. 5 G er i praksis bare fiber med en sender på, og den beste forutsetningen for å bygge 5 G-nettet i Norge har Altibox, sier Nag.

- Man er på vei mot det vi kaller mikroceller. Vårt fokus de siste par årene har vært at kundene får en enda bedre wifi-opplevelse i alle husets rom. Det kan godt være at wifi-opplevelsen hjemme blir skiftet ut med en 5G-opplevelse hjemme, men vi skal følge deg ut av hjemmet og sørge for at du er søvnløs tilgjengelig – når som helst og hvor som helst, sier Skjelbred.

STØRRE KRAV

Det kan i praksis bety at man i større grad i fremtiden ruller fiberen ut til boligområder, og setter opp to antenner i stedet for å legge fiberen inn i hver enkelt bolig eller leilighet.

For Lyse vil større krav til tilgjengelighet, kvalitet og innhold, også innebære krav om bedre brukeropplevelser. Da selskapet i sin tid kjøpte rettighetene til å vise norsk fotball, var det første gang man

for alvor tok en beslutning på at man også skulle være en digital tjenesteleverandør – også i form av å ta risiko på innhold.

- Vi er opptatt av å kunne gi våre kunder best mulig tilgang til mye innhold. Vi ser mer på dette i dag enn for noen år siden, sier Nag.

- Så lenge man har tillit til at vi behandler dine data på en god måte og gir deg en god kundeopplevelse, er dette et område vi må forbedre for å møte nye aktørers brukeropplevelse. Vi satser massivt nå på en ny tv-plattform som vil være sky-basert, men som utnytter fiberens kapasitet. Vi legger opp til en massiv 4 K-distribusjon, og utvikler tjenestene i forhold til innholdet du har tatt opp eller de arkivene vi har rettigheter til, på en enkel måte. Vi satser på å kunne gjøre tilgjengelig et univers for våre kunder, til høy kvalitet og i form av økt segmentering til kundene, sier Skjelbred.

INTERAKTIVT

All erfaring tilsier at kunden er villig til å bruke mer penger og tid på innhold enn noen gang. Et nytt underholdningstilbud, med nye funksjonaliteter, vil trolig bli lansert allerede før sommeren fra Altibox. Det innebærer i første rekke en mer interaktivopplevelse av det tilbudet som ligger der.

- Og om man ser fem-seks år frem i tid?

- Først og fremst handler det om den rollen vi vil ha – og skal ta – i 5G. Her er det mange ulike veier, og vi utreder dette nå. Vi har i dag en femtedel av Norges befolkning som våre brukere – hver dag. Jo mer vi vet om kundens ønsker, jo mer kan vi levere. Vi kommer til å være et digitalt tjenesteselskap som vi ha en større bredde enn i dag, en aggregator for andre typer tjenester. Om det blir lagring, sikkerhet eller smarte hjem-løsninger, vil vise seg, sier Nag.

- I tillegg til den infrastrukturposisjonen vi har, tror jeg vi fortsatt vil ha en sterk rolle i den underholdningsbiten som ligger i TV. Vi vil også få nye typer kunder og kundegrupper. Vi har allerede en stor bedriftssatsning, og kommer til å bli større på det. Og vi kommer til å være en økosystemplattform for digital distribusjon, sier Skjelbred.

Regnskap har blitt mye, mye enklere.

Skybasert regnskap gir deg full kontroll og en enklere hverdag.


JANSSEN & LARSEN
REGNSKAP

Tlf. 51 84 66 80 | www.janssen-larsen.no





Dit ein ser, dit kjem ein

HERBJØRN TJELTVEIT • daglig leder i Nordic Edge

Fornybarfondet gir ny næring til regionen. Sykehus, bussvei og to tunneler fornyer også. Alle strategiske valg regionen har gjort og som vi må bygge videre på. Samler vi trådene ser vi konturene av fundamentet for en smartere region.

Smartby-veikartet til Stavanger kommune utvider definisjonen av hva en smartby er. I veikartet spennes fem områder opp: Helse, utdanning, energi, demokrati og kunst. En slik bredde gjenspeiler den nordiske modellen for å drive et samfunn. Vi får full vind i seilene om ambisjonen er å utvikle en digital utgave av den nordiske modellen.

Olje- og energihovedstaden er utgangspunktet vårt. Fortsettelsen må bygges herfra. Fornybarfondet er en fin pasning. Forhåpentligvis også til ny teknologi for å bruke energi, for eksempel i transport.

TUNNEL OG BUSSVEI

Verdens lengste undersjøiske biltunell bores under fjorden mellom Ryfylke og Stavanger. Snart begynner enda lengre Rogfast ferden nordover. Klyngen på tunellsikkerhet viser vei. Tunellene er kimen for å utvikle en næringsklynge. Slik er det viktig å jobbe med alle prosjektene, se de i en større sammenheng.

Et annet stort prosjekt er bussveien. Fra Hillevåg har den begynt sin lange reise. Et 10 milliards bussveiprojekt kom i stedet for bybane. Bussveien kan bli en spennende mulighet. Valget av batteribusser åpner for

ulike kjøretøy. Traséen gjør det lettere å komme i gang med små og store elektriske busser, kanskje også selvkjørende biler eller selvkjørende godstransport.

MER ENN ET SYKEHUS

To av de viktigste reisemålene i regionen samlokaliseres. Nedtellingen er i gang til første spadetak for nytt sykehus. Selve behandlingen kan bli bedre med nye løsninger. Her er samspillet med klyngen på velferdsteknologi viktig. Men, det handler ikke bare om pasientrom. Et nytt sykehus må være del av en større utvikling – samspillet med innbyggerne, kobling til universitetet og enklere måter å reise dit.

I sum utgjør disse store prosjektene en betydelig fornying. Tre faner for regionens reise mot et smartere samfunn kan hete energi, mobilitet og helse. Slik verden utvikler seg er det fristende å løfte en fjerde – demokrati.

DEMO FOR DEMOKRATI

Vi er gode på demokrati. Med et internasjonalt blikk har vi et samfunn som fungerer. FN måler hvert år hvilke land som er best å leve i. De nordiske landene er på topp-ti lista. Dette er viktig å ta vare på. Grunnen for å lage et såkalt smartere samfunn er ikke teknologiens muligheter.

Det handler om mennesker. Et godt liv handler om gode relasjoner til andre mennesker og et trygt samfunn å bo i.

En av bærebjelkene i den nordiske modellen er kommunene. Skal vi lage et smartere samfunn må vi fornye måten vi driver kommunene på. De som jobber i kommunene må inn og skru på kjernevirksomheten. Offentlig sektor er den største kunden til norsk næringsliv. Skal vi omstille til en grenseløs og teknologisk framtid er innkjøpskraften til kommuner og stat avgjørende. Derfor er det bra at mange av regionens kommuner er på sporet. Gjesdal og Stavanger var tidlig ute, flere andre er i gang. Jeg håper kommunene gjør jobben på tvers av de nye strekene på kommunekartet. Flere tjenester som berører kjernevirksomheten kan kanskje best løses i et regionalt samarbeid.

DIGITAL FRAMTID

Vi finner større muligheter ved å søke en posisjon hvor vi er med å skape en digital framtid. I spennet mellom bredde og spesialisering må vi utvikle samfunnet vårt. Arbeidet med fornybarfondet er inspirasjon til hvordan vi må jobbe sammen. Vi kan få til mer, om vi som region velger noen områder vi vil bli gode på eller noe vi vil få til.



Tre faner for regionens reise mot et smartere samfunn kan hete energi,
mobilitet og helse.

Herbjørn Tjeltveit

Telenor og Canal Digital satser stort på fiber i Rogaland



Paradis Brygge



Lurahøyden



Valahaug

Vi bygger fiber i Rogaland slik at du som utbygger, borettslag og sameie kan få et fremtidsrettet TV- og bredbåndsnett.

For mer informasjon kontakt oss på regionvest@canaldigital.no



Canal Digital Kabel



Praktisk strategiarbeid - i krevende tider

CHRISTIAN RANGEN • strategirådgiver i Engage // Innovate, Høyskolektor ved Handelshøyskolen BI, forfatter, foredragsholder og medgründer av X2

Strategiarbeid – for ledere som blir spist opp av drift – er en krevende øvelse. Nysgjerrighet, nok tid og utforskning av nye forretningsområder er gode vaner for strategiske ledere, men hvordan kan travle ledere drive praktisk strategiarbeid – særlig i krevende tider?

I mars markerte vårt strategirådgivningsselskap seks års jubileum. Vi har fått lov til å jobbe med krevende kunder og dyktige ledere som ville skape en bedre bedrift.

Tema som ny vekst, nye kundebehov, finansieringsmodeller, nye energiløsninger, offentlige tjenester, bedre helse, sol, oljepris og vanskelige, personlige valg har vært sentrale stikkord over de seks årene. Hva har vi lært? Og hva kan regionens ledere kanskje dra nytte av i sitt eget strategiarbeid?

VEKSTLOGIKK

«Det skulle vært forbudt å fokusere på kjernevirksomhet». Sitatet er hentet fra konsernsjef i Lyse, Eimund Nygård, og oppsummerer på elegant vis Lyses vekstlogikk under Nygårds ledelse. Under et foredrag i Asia nylig gispet deltakerne når sitatet kom på veggen, da det strider mot selve kjernen i klassisk strategi hvor man lærte å fokusere på kjernevirksomheten; et prinsipp som fortsatt står sterkt i de fleste bedrifter.

Nygårds utsagn derimot ligger innen den akademiske disiplinen «constant reinvention», eller «strategi som endring». Her tror man grunnleggende at det bedriften har drevet med i historien vil komme under press og utfordres. Bedriftens løsning ligger da i å evne å utvikle områder som ligger utenfor dagens kjernevirksomhet. Således, blir strategiarbeidet ikke lenger det man allerede gjør, men en grunnleggende kreativ øvelse for å utvikle ny kjernevirksomhet.

Å TØRRE Å SE FORBI MORGENDAGEN

Et antall toppledere vi har møtt siste seks årene beskriver en situasjon hvor de er blitt fullstendig oppspist av driften. Interne møter, e-poster, salgskontrakter

og operativ ledelse spiser all tid og energi. Strategiarbeidet, som man intellektuelt vet man burde prioritere, blir en samlepost for dårlig samvittighet. I den grad man setter opp «en strategi», blir det ofte en 3-års handlingsplan for å gjøre mer av det samme som man alltid har gjort.

Kombinasjonen av disse to områdene; fokus på gårsdagens kjernevirksomhet og knapt med tid i en ytterst operativ hverdag, er oppskriften på hvordan mange «rogaledere» arbeider med strategi, eller retter sagt, hvordan mange bedrifter i regionen i praksis jobber med strategisk arbeid i det operative. Men, dette trenger ikke være tilfellet.

TRE KJENNETEGN VED CODE, STRATEGISKE LEDERE

Etter å ha hatt privilegiet å arbeide tett, ofte over lang tid, med norske og internasjonale toppledere, er det særlig tre kjennetegn som går igjen i strategiske ledere.

For det første er at de ofte nysgjerrige. Spørrende, undrende og stiller mange spørsmål. De undrer seg for fremtiden og hva den vil bringe. Nysgjerrige ledere jobber i nettverket sitt, leser, observerer og studerer, men de har til felles en betydelig lærelyst og nysgjerrighet.

For det andre følger de trender og forstår muligheter teknologiskifter gir. Det snakkes mye om Industri 4.0 og digitalisering, men kun et begrenset fåtall toppledere har dyp forståelse for hva dette er og hvilke konsekvenser de kan ha på sikt. Tidligere finansdirektør i Schibsted, Sverre Munch, uttalte; «få en dyp forståelse for hva ny teknologi betyr for din bransje». Dette anså han som det viktigste trekket for bedrifter som jobbet i næringer preget av høy grad av innovasjon og strategisk

endring. Få ledere gjør dette strukturert og systematisk. I vår erfaring er dette nettopp et kjennetegn ved dyktige, strategiske ledere. De har kanskje ikke fullt ut forstått implikasjoner og forretningsmodeller, men generelt har de en bred oversikt over nye trender som er på vei, og hvilke nye teknologier som bør være på radaren. Dette kan være batteriteknologi, selvkjørende biler, solceller eller nye digitale økosystem som kan snu opp-ned på etablert forretningspraksis.

ARKITEKTER FOR FREMTIDEN

Det tredje gode, strategiske ledere gjør er å tenke som arkitekter for fremtiden. Professor Hermanna Ibarra ved INSEAD, beskriver dette som å ha evnen til tegne opp en organisasjonsstruktur for morgendagen, ikke bare dagen i dag.

I praksis betyr dette at de jobber strategisk med ressursallokering for nye prosjekter, etablering av klare mandat for ny vekst, og utvikler et eget strategi- og innovasjonsteam for å lede arbeidet med strategiarbeid for fremtiden.

Statoil har gjort dette i nyere tid med etableringen av New Energy Solutions (NES), New Energy Ventures og NES Innovation Lab. Statoil har her etablert en dedikert organisasjonsenhet, med ressurser, investeringsmidler, mandat og egne ansatte i skjæringspunktet strategi og innovasjon for nytt område.

Etabler internt strategiteam med deltakere fra ulike deler av organisasjonen. Gi dem et klart mandat til å utforske mulige nye trender, teknologier, kundebehov og forretningsområder. Vær ydmyke for raskere endringer og nysgjerrig på hva fremtiden vil bringe. Dette klarer alle ledere, selv i travle tider.



I den grad man setter opp «en strategi», blir det ofte en 3-års handlingsplan for å gjøre mer av det samme som man alltid har gjort.

Christian Rangen

INGEN BINDINGSTID.

Prøv oss!



Bedrifter sparer mye på skreddersydde strømvavtaler.

I nært samarbeid med et av Nordens ledende handelsmiljø innen energi, utvikler vi markedets beste strømvavtaler for bedrifter. Med dyktige forvaltere tett på kunde og marked oppnår våre strømvavtaler optimale resultater. Det er penger å spare på å velge riktig strømvavtale.

Les mer på fjordkraft.no/bedrift

 **Fjordkraft**
Mer for pengene

Nå skjer det mye med Rosenkildehuset

Nå er det største renoveringsarbeidet i Rosenkildehuset siden 1984 i gang for fullt. Nytt tak, totalrenovering av 1. og 2. etasje og omfattende oppgradering av det tekniske anlegget er noe av det som skal gjøres. – Nå tar vi et stort løft, slik at foreningshuset kan fortsette å ta imot like mange gjester de kommende tiårene, forteller Inger Tone Ødegård.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Ødegård er strategidirektør i Næringsforeningen, men er også daglig leder i Rosenkildehuset AS, som er selskapet som eier Rosenkildehuset. Rosenkildehuset AS eies 100 prosent av Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

– Renoveringsarbeidet har vært planlagt i lang tid av styret i Rosenkildehuset, som en naturlig del av at hele kvartalet vil gjennomgå en fornying i tiden som kommer. Vi startet arbeidet allerede i januar. Da skiftet vi ut taket. Det var nødvendig både men hensyn til bygget, men også sikkerheten midt i sentrum, påpeker Ødegård.

Takarbeidet var første etappe, og ble utført av Byggmester Bob i januar og ferdigstilt i begynnelsen av februar.

Tre av de fire etasjene i Rosenkildehuset disponeres i dag av Næringsforeningen selv. Administrasjonen holder til på bakkenivå i første etasje, mens det også er kontorer og møterom i 3. etasje. I 4. etasje finner du Storsalen, der Næringsforeningen arrangerer mange av sine medlemsmøter

og konferanser. 2. etasje har i all hovedsak vært utleid til ekstern restaurantdrift.

– I februar flyttet restauranten La Piazza ut, etter mange år i Rosenkildehuset. Derfor benytter vi nå anledningen til å samle Næringsforeningens aktivitet i 2., 3. og 4. etasje, forteller Ødegård.

ADMINISTRASJONEN SAMLES

Det betyr at Næringsforeningens administrasjon vil samles i 2. etasje. I dag sitter foreningens ansatte både i 1. etasje og i 3. etasje.

– Alt som var tilknyttet restaurantdriften skal ut i 2. etasje, til fordel for kontorer og møterom. Vi vil også åpne opp rundt hovedinngangen i 2. etasje, slik at det blir felles publikumsinngang både til administrasjonen og møtelokalene i 3. og 4. etasje, forteller Ødegård.

At aktiviteten til foreningen samles i de tre øverste etasjene, og at administrasjonen samlokaliseres i huset, vil naturlig nok bety mye – ikke minst rent praktisk for Næringsforeningen.

Det tekniske anlegget, herunder lufteanlegg og oppvarming, skal fornyes i hele bygningen. Ut over det skal det ikke gjøres endringer i 3. og 4. etasje. Gert Gill AS vil ha hovedansvar for ombyggingen.

– Vi forventer å kunne ta i bruk 2. etasjen etter sommeren, sier Ødegård.



UTLEIE

1. etasje på bakkenivå er satt av til utleie. Hvordan og hva som skal skje der, vil være avhengig av hvem som kommer inn som leietaker.

– 1. etasje er enda bedre egnet til en publikumsrettet aktivitet enn restaurantlokalet i 2. etasje har vært. Det er ikke avgjort hvem som bli ny leietaker, men vi har registrert god interesse fra flere aktører. Uansett hvem det blir, vil de få en sentral og godt synlig beliggenhet midt i sentrum, sier Ødegård.

I tillegg til 1. etasje, vil Næringsforeningen også leie ut et mindre kontorlokale i 3. etasje, stort nok for tre til fem personer.

– Forhåpentligvis er alt klart og nye leietakere på plass helt i begynnelsen av 2018, forteller Ødegård.

ROSENKILDEHUSET

- Bygget i 1813 av Stavangers eidsvollsmann, kjøpmann, reder, konsul og stadshauptmann Peder Valentin Rosenkilde og hans hustru, Charlotte Sophie Rosenkilde. Det ble benyttet som bolig for familien.
- I 1887 gikk selskapet P.V. Rosenkilde & Søn konkurs, og Rosenkildehuset ble solgt til Tørres Rønneberg som drev med hermetikkproduksjon i selskapet T. Rønneberg Preserving Co. Han benyttet huset både som bolig, dampkjøkken og produksjonslokaler.
- I 1916 overtar kommunen Rosenkildehuset og starter kommunalt kjøkken. Huset rommet senere både Stavanger

Arbeidskontor og Studentsamskipnaden.

- I 1984 kjøpte Stavanger Håndverk- og Industriforening (SHIF) huset av kommunen og gjennomførte en omfattende totalrenovering og restaurering.
- I 1994 har SHIF blitt en del av Stavanger Næringsforening (senere Næringsforeningen i Stavanger-regionen) og Rosenkildehuset blir foreningshus for den sammenslåtte organisasjonen.
- Rosenkildehuset eies i dag av Rosenkildehuset AS, som igjen eies av Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



- Etter ombyggingen som nå er i gang, skal Næringsforeningen samle sin aktivitet i de tre øverste etasjene, mens 1. etasje skal leies ut – i tillegg til et mindre kontorlokale i 3. etasje, forteller Inger Tone Ødegård, som er daglig leder i Rosenkildehuset AS.



Taket på Rosenkildehuset ble skiftet ut i januar, og var første etappe av det arbeidet som skal gjennomføres i løpet av 2017.



I 2. etasje, hvor det fram til nå har vært restaurantdrift, er rivejobben i gang og etter sommeren skal administrasjonen i Næringsforeningen flytte inn her.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

Nettbasert regnskap

Utnytt mulighetene med automatiserte prosesser og effektiv arbeidsdeling i samarbeid med våre dyktige regnskapsførere

Les mer på

www.kallesten.no

Geir Endresen har tatt fatt som ny leder i Ressursgruppen for bygg- og anlegg i Næringsforeningen.



En hobbysnekker i et betongmarked

Det er ikke alle forunt å bo et sted din egen arbeidsgiver har bygget. Geir Endresen gjør det. For ham handler det først og fremst om nærhet til sjøen, diverse hytteprosjekter og det faktum at han ikke liker å kjøre bil.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Geir Endresen (56) er markedssjef i Kruse Smith Entreprenør, har stort sett jobbet med betong i hele sin arbeidskarriere, men liker selv best å bygge i tre. Det gjør han mye av, men bare på egen hytte. Den ligger selvfølgelig også nær sjøen, nærmere bestemt på Sletten i Sandnes. Derfor hender det ikke veldig sjelden at Endresen tar sjøveien fatt, enten det nå dreier seg om å komme seg fra leiligheten i Hinna Park til hytta, eller inn mot Stavanger sentrum. Der er han for øvrig ganske ofte, og som ny leder i ressursgruppen for Bygg- og anlegg i Næringsforeningen, kommer det heller ikke til å bli mindre.

Endresen har sittet i denne ressursgruppen siden starten, en ressursgruppe som både er svært aktiv og som etter hvert også har fått innflytelse. Da mangeårig leder Egil Skjæveland takket for seg, var det heller ikke unaturlig at nettopp Geir Endresen overtok lederrollen. Han liker å ha mange baller i luften.

NATURLIG VALG

Kruse Smith er blant dem som har satt sitt preg på den nye bydelen Hinna Park. Da Endresen og ektefellen bestemte seg for å

GEIR ENDRESEN

- » Alder: 56 år
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Hinna Park i Stavanger
- » Aktuell: Ny leder i ressursgruppen for Bygg- og anlegg

flytte hit etter over 20 år i trehus på Forus, var det på mange måter et naturlig valg. Med voksne barn er behovet for nok plass ikke like stort lenger, og med dobbeltsporet like utenfor døren og tilgang til egen båt like ved leiligheten, får han også tilfredsstilt ønsket om å kjøre minst mulig bil.

- Å kjøre bil er noe av det verste jeg vet. Det er fryktelig kjedelig. Da er det flott å kunne ta toget inn til Sandnes eller Stavanger, eller bruke båten når været tilsier det. Samtidig er jeg en hyttemann. Der drar jeg i helgene, snekrer, graver, planter og bygger og gjør det jeg ellers ikke gjør i ukedagene. Jeg må alltid ha noen prosjekter, men innrømmer at jeg liker langt bedre å bygge nytt enn å drive vedlikehold. Da passer det godt å ha relativt ny leilighet i Stavanger, og hytte i Sandnes.

HJEMMEKJÆR

Geir Endresen er hjemmekjær. Han er

født og oppvokst på Tasta i Stavanger, og utdannet seg som bygningsingeniør i hjembyen. Etter førstegangstjenesten og endt utdannelse, begynte han i konstruksjonsavdelingen i AS Betong i 1982 - i en periode der regionen bygget nytt som aldri før.

- Det gikk i hovedsak i stål og betong i noen år før jeg gikk over som prosjektleder og på salg. Jeg likte å være ute blant folk, og hadde nok en legning for salg. Da nedgangstiden traff oss mot slutten av 80-tallet, opplevde Sverige det motsatte. Vi dro derfor til Sverige for å selge betongelementer. Det var en suksess. Vi hadde produkter som de ikke hadde like mye tilgang til. Det er vel egentlig prosjektutvikling og salg jeg har holdt på med siden.

Fra AS Betong gikk turen videre til Ådnøy. På slutten av 90-tallet ble både Ådnøy og Selmer kjøpt opp av Skanska. Endresen fulgte med på lasset, og var i selskapet helt frem til 2013 da han takket ja til jobben som markedssjef i Kruse Smith.

- I mellomtiden hadde Kruse Smith også kjøpt AS Betong. Da ble jo ringen på mange måter sluttet. Plutselig traff jeg igjen gamle kollegaer fra begynnelsen av 80-tallet. Det var veldig hyggelig.

OPP OG NED

Har man jobbet innenfor bygg- og anleggsbransjen i regionen i 35 år, har man opplevd både nedturen og oppturen. Få kjenner på konjunkturedringer som nettopp denne bransjen, ikke minst i Stavanger-regionen.



Den største forskjellen er nok at den siste nedturen kom etter en lang og stor opptur. Fallhøyden ble større.

Geir Endresen

- Det har gått veldig opp og ned, men vi har klart oss. Selv har jeg vært permittert en gang. Det var på slutten av 80-tallet og varte noen uker. Da var det dødt. Etter to dager hjemme, fikk jeg anledning til å jobbe med forskaling på en plattform som var under bygging i Jåttåvågen. Jeg tror jeg jobbet der i to måneder i løpet av den sommeren. Det



Gjennom arbeid i ressursgruppen har bransjen fått til en dialog med offentlige myndigheter og politikere som var helt fraværende tidligere, sier Geir Endresen i Kruse Smith.

var fantastisk bare det å kunne få gå på jobb, men etter sommeren begynte det allerede å bli litt aktivitet igjen og jeg dro tilbake til AS Betong.

- Hvordan er perioden bransjen har opplevd de siste par-tre årene mot tidligere nedgangsperioder?

- Det er vanskelig å sammenlikne, men jeg er ikke i tvil om at vi kommer ut av dette også denne gang. Den største forskjellen er nok at den siste nedturen kom etter en lang og stor opptur. Fallhøyden ble større. Men det måtte komme en korreksjon, og det har på mange måter vært sunt og nødvendig – også for regionen. Vi begynner også å se noe lysere på situasjonen. Kruse Smith har større ordresreserve og vi selger mer enn for bare et halvt år siden.

BOLIGPRISER

Undersøkelser som er foretatt fra regionen viser at unge i høy grad ønsker bolig i form av hus og hage, men det som bygges er i høy grad leiligheter. For mange fremstår det som et paradoks, selv om arealene tilsier at man i større grad må bygge tettere og høyere.

- Det undersøkelsen også viste, var at man vil ha det praktisk og tilgjengelig. Folk vil ha kort vei til jobben, butikken og servicetilbud og ikke levere barna i barnehagen på andre siden av byen. Det handler nok mye om kultur og hvilke referanser vi har i forhold til vår egen oppvekst, men også hvilke kvaliteter som tilbys i og rundt det nye som bygges.

Utfordringen i dagens boligmarked er opplevelsen av større risiko. I gode tider selges det meste, og kjøperen er nærmest garantert en verdiøkning. I dårligere tider brer usikkerheten seg og frykten for å selge med tap.

- Kostbildet er også en stor utfordring.

Det er dyrt å bygge i sentrale strøk. Man har rekkefølgekrav, og det er langt fra billig å bygge tett og høyt. Det man ofte glemmer er at man bruker mye av arealene til trapp, heis og ganger. De høyeste husene man har i regionen er noen av de dyreste som er å bygge. De er konstruksjonsmessig krevende og lite arealeffektive. Mange tror at om man bare kan bygge 10-12 etasjer, så vil lavere tomtekostnader gjøre prosjektet billigere. Men tomtekostnaden i denne sammenheng er veldig liten.

RESSURS

Endresen har vært aktiv i Næringsforeningen i mange år, og har sittet i ressursgruppen for Bygg- og anlegg så lenge den har eksistert. Det begynner å bli noen år.

- I begynnelsen var vi litt usikre på mål og mening. Etter hvert har arbeidet blitt viktigere og viktigere. Vi har fått til en dialog med offentlige myndigheter og politikere som var helt fraværende tidligere. Arbeidet har vært både spennende og interessant, og nå ser vi også at det er mulig å få til endringer gjennom dette arbeidet.

I ressursgruppen sitter representanter for en rekke store bedrifter innenfor bransjen, bedrifter som også konkurrerer i det daglige.

- Derfor har vi også vært opptatt av at gruppen representerer hele bredden innfor denne bransjen. Samtidig er det også viktig at det vi arbeider med er generelle problemstillinger, men likevel konkrete saker og at vi aldri fronter særinteresser eller enkeltprosjekter. Jeg synes vi har fått dette til på en god måte. Jeg tror nok også at vi har en kultur i regionen hvor vi snakker sammen på tvers av konkurranseveggene og at vi samarbeider ganske ofte både gjennom EBAR og Næringsforeningen.

Enklere valg



Her eller der, sent eller tidlig? Kan du ikke komme i banken, kommer banken til deg. Vi bryr oss om det du holder på med, vi snakker slik du snakker, og vi bare ordner det. Våre bedriftsrådgivere hjelper deg å ta enklere valg.

La oss ta en prat.



telefon 03260 / sandnes-sparebank.no

Team Kielland er et samarbeidsprosjekt mellom lokale håndverkere, interiørarkitekt, sivilarkitekt og Kielland AS. Sammen skal de hjelpe kunder som vurderer å bygge nytt, bygge til eller bygge om. Fra venstre: Marius Thorsen, Per Inge Hamre, Frank Harestad og Knut Erfjord.



På lag i byggebransjen

Et unikt samarbeidsprosjekt utvikler seg nå på tvers av verdikjeden av håndverkere.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Seks team av håndverkere står klare til å hjelpe kunder i hele Rogaland. Vi kan levere tjenester fra start til slutt i ombyggingsprosjekter, sier initiativtaker Per Inge Hamre.

Hamre er daglig leder i Kielland AS. Han fikk ideen til å starte Team Kielland da det til stadighet kom kunder til interiørbutikken hans som ønsket hjelp til planer og rådgivning til sine byggeprosjekt. Dette var i utgangspunktet ikke innenfor deres kjernevirksomhet, så de begynte å knytte til seg ulik kompetanse på tvers av verdikjeden, slik at de kunne tilby et team til å ta oppdrag for de som skal bygge eller pusse opp. På denne måten ble det etablert et konsept som vil løse mange kunders behov.

NÆRHET TIL KUNDEN

Rosenkilden møtte fire friske menn benket rundt et møtebord hos Kielland AS. De jobber alle i ulike firma, og bidrar i tillegg i Team Kielland. Både tømrer, elektriker, rørlegger, maler, murer, gulvlegger, takteking og grunnarbeid inngår i de ulike teamene. Disse er etablert i Stavanger, Randaberg, Ryfylke, Sandnes, Jæren og Dalane. I tillegg er det et rådgivingsteam bestående av sivilarkitekt Petter Aase og interiørarkitekt Gunn Elin Birkenes.

TEAM KIELLAND

- » Etablert: 2016
- » Eiere: Samarbeidsprosjekt mellom ulike aktører
- » Kontaktperson: Per Inge Hamre
- » Forretningsområde: Bygg, håndverk, arkitektur og interiør
- » Lokalisering: Seks lokalteam i Stavanger, Randaberg, Ryfylke, Sandnes, Sola, Jæren og Dalane.
- » Internett: www.team-kielland.no

Rosenkilden møtte Team Kielland, representert ved initiativtaker Per Inge Hamre i Kielland AS, Team Stavanger ved Knut Erfjord i Knuts Montasje, og Team Randaberg ved Marius Thorsen og Frank Harestad i Harestad Bygg.

- Vi har brukt et par år på å utvikle og teste konseptet. Nå er vi kommet fram til en optimal løsning for alle parter, og har team klare for oppdrag i hele regionen, forteller Hamre.

FOR ALLE

Team Kielland vektlegger at handel med dem skal representere kvalitet, trygghet og fagkompetanse. De har valgt "Hva kan vi gjøre for deg?" som slagord. Dette skal

symbolisere serviceinnstilling og fokus på løsninger.

- Hvem er målgruppen deres?
- Vi skal være for alle, det er viktig å få fram, svarer Frank Harestad.

- Våre kunder har ofte behov for hjelp til å bygge om, bygge til eller bygge nytt. For å få styring på dette har vi trukket inn team med flinke folk som gjør godt arbeid. Det gir effektiv flyt i prosjektene. Det blir ofte rot hvis dårlige håndverkere kommer inn i bildet. Vi har sett mange eksempler på at ufaglært arbeidskraft har vært brukt, og da blir det enda mer merarbeid for den som kommer inn etterpå. Folk skal være helt trygge på at de får god kvalitet på leveransene våre forteller Hamre.

Alle aktørene som deltar i prosjektet kjører med biler med gullmerke på bakruten. Per i dag kjører ca 150 biler rundt med gullmerket.

- Gullmerket skal være et kvalitetsstempel og symboliserer Team Kielland, lokal bedrift, kvalitet og godt håndverk, understreker initiativtakerne.

- Effektivitet og profesjonalitet
- Hvilke fordeler gir Team Kielland kundene?

- Kunden får én aktør å forholde seg til, vår prosjektleder sørger for logistikken slik at alle håndverkene kommer inn når de skal, noe som gir god flyt i arbeidet. Med nærhet til kundene unngår vi unødvendig kjøring og bortkastet tid på veiene. Lagene består av solide håndverkere, dyktige arkitekter og proffe interiørdesignere, forteller Hamre.

Team Kielland veileder kundene gjennom alle trinn og beslutninger som skal gjøres innen arkitektur, interiør, materialvalg og byggetekniske løsninger. Hvert team består av erfarne fagfolk og har en teamleder som står ansvarlig for koordinering, gjennomføring og flyt gjennom hele planleggings- og byggeperioden.

- Team Kielland tilbyr gratis befaring og en times gratis veiledning med rådgivingsteamet. Vil kunden ha projektskisser, utarbeides det mot en avtalt pris.

MOTARBEIDER SVART ARBEID

Team Kielland er et viktig bidrag i arbeidet med å fjerne svart arbeid. Rundt bordet understrekes det at dette er et unikt konsept som gir trygghet for kunden og det vil være med på å minimere bruken av svart og ufaglært arbeid i byggebransjen.

Harestad Bygg driver mye med rehabilitering, og opplever ofte at kunder sitter med tilbud som helt klart innbefatter svart arbeid. Dette vil de ha bort.

- Ingen tjener på det, og folk bør være obs om de får et skambillig tilbud. Det bør ringe en bjelle da, påpeker Frank Harestad.

- Ja, spesielt om arbeidere kommer i anonyme biler. Da er det som oftest noe som ikke stemmer, hevder Knut Erfjord.

Med gullmerket på bilene til alle i Team



Team Kielland tilbyr en fire-trinnsmodell; befaring - gratis veiledning - idéskisse og prisoverslag - prosjektering og oppstart.

Kielland skal det ikke være tvil om at det kjøres hvitt og etter gjeldende lover og regler.

HJELP FRA A TIL Å I OMBYGGINGEN

Flere kunder har allerede benyttet seg av dette tilbudet, og har gitt meget gode tilbakemeldinger.

- Vi har faktisk ikke brukt noe særlig markedsføringskroner på Team Kielland, sier en litt stolt Hamre. Foreløpig er det jungeltelegrafen som har hjulpet dem fram. Når kunder er fornøyd, forteller de det videre. Så enkelt er det.

De forteller at de har hatt noen skoleungdommer og idrettslag som har vært

rundt i nabolagene med informasjon som er hengt på dørene.

- Dette er mest for at folk skal huske på oss når de kommer til det punktet at de skal pusse opp eller bygge om, sier Marius Thorsen.

Dersom kunden ønsker befaring, tar en av teamets håndverkere kontakt, og den første befaringen blir gjennomført av en byggmester. Deretter videreformidles planene og drømmene til Team Kiellands fagfolk på de ulike områdene. Team Kielland tar seg av nødvendige søknader, prosjektering og bestillinger slik at prosjekter blir gjennomført på en trygg og riktig måte.

SAMARBEID PÅ TVERS

Det er viktig å ha partnere en har tillit til, og som en samarbeider godt med.

- Vi har fått et helt nytt nettverk gjennom dette samarbeidet, sier Marius Thorsen i Team Randaberg.

- Enig, og vi blir mer samkjørte og driller hverandre i teamet, tilføyer Hamre.

- Det som er kjekt når vi jobber i team, er at vi ofte er de samme folkene på byggeplassene. Vi blir godt kjent og løser utfordringer på en smidigere måte, nevner Harestad.

Erfjord forteller at de har gjennomført flere store oppdrag gjennom Team Kielland og tilbakemeldingen fra kunder er meget positiv.

- Kundene er glad for hjelpen som blir gjort med god planlegging, hjelp til produktvalg og en fagmessig gjennomføring av ombyggingsarbeidene.

- Vi bygger, renoverer og møblerer. Ofte må vi hjelpe kunden i gang, vi må pushe dem litt. Noen ganger vil de gjøre arbeidet selv, andre ganger får de pristilbud fra oss, avslutter Hamre.



Seks team bestående av lokale håndverkere innen tømmer, elektro, rørlegging, maling, murer, takteking og grunnarbeid står klar til å hjelpe kunder i hele Rogaland. Team Kielland kan være med fra idéfase til gjennomført prosjekt. Her er initiativtaker Per Inge Hamre.

Norsk oljehistorie på 20 minutter

Det er ikke slik at klimaavtalen i Paris sier man må velge mellom miljø og olje. Tvert om, mener Gunnar Berge. Under arrangementet Oljetrykket redegjorde han for den norske oljehistorien – på tjue minutter.

Gunnar Berge er tidligere direktør i Oljedirektoratet og styreleder i Petoro. Han satt som finansminister fra 1986 til 1989, var kommunalminister fra 1992 til 1996, og parlamentarisk leder i Arbeiderpartiet i perioden 1990 til 1992. Få kjenner oljehistorien like godt som Berge.

En rekke vellykkede grep, deriblant opprettelsen av Oljefondet, har lagt grunnlag for et industrieventyr få land kan vise maken til. Et overordnet hensyn hele tiden var å sikre nasjonal styring og kontroll. Men samtidig var Norge helt avhengige av å spille på lag med den internasjonale oljeindustrien, og utførte betingelser som gjorde den norske sokkelen attraktiv.

FORNYBAR

Olje- og gass er en ikke-fornybar ressurs. Men det man har gjort gjennom oljefondet

er å gjøre olje og gass til en fornybar ressurs, mener Berge.

- Setter man av overskuddet inn på et fond, og bruker avkastningen, vil det fondet i prinsippet kunne vare til evig tid. Realavkastningen har vært veldig god, i snitt 4 prosent og nominelt 7 prosent gjennom alle disse årene. Jeg tror ikke det norske folk har klart for seg hvor store verdier man egentlig snakker om. I dag er på fondet på 7 500 milliarder kroner. Det tilsvarer 1,4 millioner kroner pr innbygger i Norge. Når det brukes 225 milliarder kroner fra fondet for å saldere budsjettet for inneværende år, betyr det at det brukes 42 000 kroner pr innbygger - eller 168 000 på en familie med fire - i finansiert velferd, uten at man betaler fem øre for det i form av skatter og avgifter. Hvilke andre land i verden er i en slik situasjon?

KLIMA

Er det noe man har ekstra grunn til å være stolte av i forbindelse med norsk oljehistorie, er det nettopp dette. Oljens betydning for Norge har vært enorm, og satt landet i en unik posisjon, mener Berge.



Gunnar Berge

Fortsatt ligger det et fond i form av reserver ute i havet på 3650 milliarder kroner pr i dag.

- Det mener mange i dag at vi ikke skal produsere. Men hvorfor skal vi ikke gjøre det? Vi har kompetansen, ressursene kapasiteten, og markedet er der. Noen sier til meg at vi må velge mellom miljø og olje. Det var ikke det de sa i Paris. Tvert om. Paris-avtalen predikerer en energimiks som inneholder betydelig mengde olje og gass om man skal klare å forsyne verdenssamfunnet med de energiressursene som er nødvendige for å sikre alle et anstendig liv, sier Berge.



Vi gjør din virksomhet selvgående innen lean



Kurs



Litteratur



Kompetanse

SINTEFs enhet innen produksjon- og produksjonsutvikling leverer konsulenttjenester i form av lean opplæring og støtte til bedrifter over hele Norge, nå med lokalt kontor i Stavanger.

SER VI DEG PÅ LEAN-DAGEN I STAVANGER 6. APRIL?



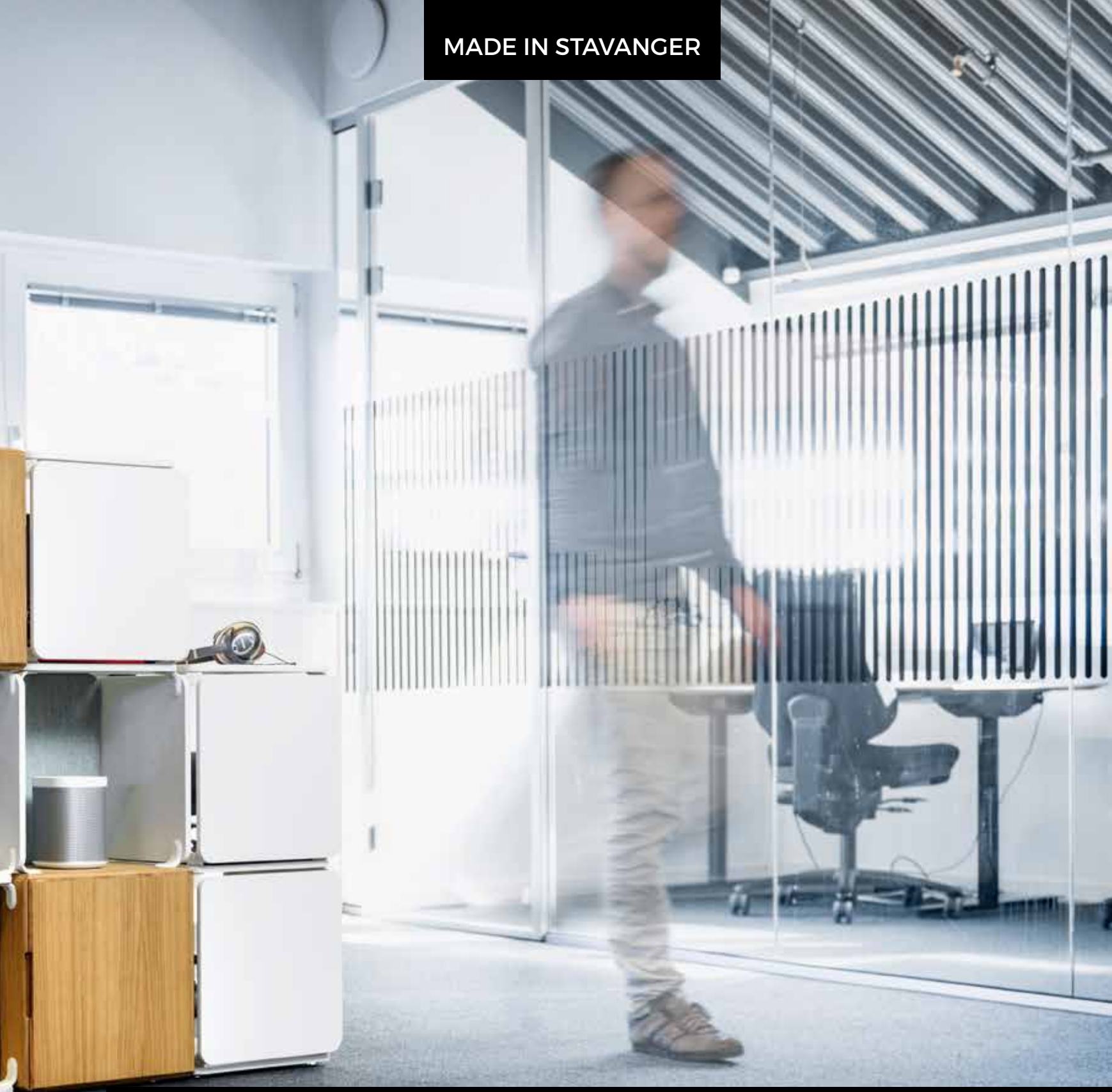
www.sintef-lean.no

Ipark bygg i2

Prof Olav Hanssensvei 7a
4021 Stavanger

Kenneth Gilje, Conny
Svensson, Kjell Sigve
Kvalavåg, Helge Totland





MODULSYSTEMET OPE

- Modulsystemet Ope består av plater, skap og koblinger som settes sammen til stedtilpassede møbler. Romdelere med lydabsorbenter, oppbevaring eller sosiale soner er typiske behov hos bedriftskunder. Systemet som også kan henges på vegg, har utallige bruksområder i hjemmet. Ope monteres uten verktøy, og er designet med gjenbruk i tankene. Møblene

kan bygges om til skiftende formål fra de samme komponentene. Egen panteordning sikrer at ingen deler ender som avfall.

- Produktet er designet og utviklet i Stavanger, og patentert i Europa og USA. Komponenter produseres hos underleverandører i Rogaland, på Møre, og i EU. Ope har showroom i

Madlaveien 5, og selger sine løsninger gjennom nettbutikken opehome.com, via forhandlere og direkte til kunde. Samtidig som de etablerer distribusjon i EU og USA, prioriterer selskapet sitt hjemmemarked i Stavanger og omegn. Rask levering av individuelle løsninger er selskapets viktigste fortrinn, ofte er det gründerne selv som tegner og leverer til kunden.

Nils Petter Oveland, daglig leder og Victoria Vatsvåg i Prometheus Medical Nordic. Prometheus Medical Nordic er et nyetablert innovativt MedTech-selskap på Ullandhaug. Selskapet leverer unik akuttmedisinsk støtte i form av trening og utstyr. Selskapet sitt formål er forskning, utvikling og salg av medisinske produkter, utdanning og tjenester.



Pasienten i fokus

- Jeg vil skape en bedre behandlingssituasjon ute i felten, sier anestesioverlegen Nils Petter Oveland.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Oveland er overlege på anesesiavdelingen ved Stavanger Universitetssjukehus (SUS), og jobber i 70 prosents stilling på sykehuset. I tillegg er han CEO i selskapet Prometheus Medical Nordic AS. Han er også engasjert i SEARCH (Sandnes Education And Research Center Høyland) ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet (NMBU). Nils Petter Oveland har også vært aktiv i Næringsforeningen og deltatt i workshops innen helse i prosjektet Nye Muligheter. Med andre ord snakker vi med en travel og engasjert ildsjel som jobber i skjæringspunktet mellom helse, forskning og akuttmedisin ved SUS, UiS og NMBU.

Innovasjon og kommersialisering
- Jeg elsker denne regionen fordi den er så innovativ! utbryter Oveland med et lett snev av sørlandsdialekt. Røttene har han fra Arendal, doktorgraden fra Universitetet i Bergen, og arbeidsplassen er Stavanger-regionen.

Prometheus Medical Nordic etablerte seg i Måltidets Hus på Ullandhaug i fjor. I fjerde etasje finner vi en rekke etablerte og gründerbedrifter som jobber innen helse, og i spenningsfeltet mellom mat, energi og helse. Det nye sykehuset kommer til å ligge på nabotomten, og vil bidra til en sterk og viktig næringsklynge sammen med Universitetet i Stavanger. Oveland brenner for kommersialisering av forskningsresultater, og mener regionen kan bli mye bedre på dette området.

- Selv startet jeg med produktutvikling i garasjen, med det jeg kaller Claes

PROMETHEUS MEDICAL NORDIC AS

- » Etablert: August 2016
- » Eiere: Nils Petter Oveland, Validé, Prometheus Medical Ltd
- » Forretningsområde: Innovativt MedTech selskap som utvikler, selger og distribuerer, avansert førstehjelpsutstyr
- » CEO: Nils Petter Oveland
- » Ansatte: 3
- » Omsetning: Ikke tilgjengelig; nyetablering
- » Internett: www.promednor.no

Ohlson-modellen. Med erfaring fra Luftambulansen, var jeg tett på pasienter og så behovet for forbedringer på ulike områder. Det er så enkelt at det bare er å sette i gang! Validé som holder til i samme etasje har verktøykassen som trengs for å hjelpe gründerne i gang. Vi har fått god assistanse fra dem.

STAVANGER SOM HOVEDSATSING FOR NORDEN

Prometheus betyr den som tenker på forhånd, den kloke og er er navnet på den greske guden for nytenking og nye oppfinnelser, kan Oveland fortelle.

- Hva er visjonen til Prometheus Medical?

- Vi har valgt "Quality Care" som visjon for selskapet. Det betyr at vi skal levere på kvalitet og CARE står for Cutting-edge, Advanced, Resuscitation Education, Equipment and Expertise. Det dreier seg altså om gjenoppliving, og avansert medisinsk utstyr, utdanning og rådgiving.

Oveland understreker at han liker å si at han er del av et innovativt MedTech-

selskap, noe han begrunner med at de utvikler morgendagens utstyr.

- Prometheus Medical Nordic har valgt etablering i Stavanger for å dekke alle de nordiske landene. Hvorfor ble Stavanger valgt?

- Via min legekollega Dr. Malcolm Russell, som driver morselskapet i England, etablerte vi datterselskapet i Stavanger. Vi produserer avansert medisinsk utstyr til forsvar, ambulansetjeneste, luftambulanse, akuttmottak, brannvesen, politi og lignende. Selskapet består av kompetansepersonell med lang klinisk erfaring. Vi skal serve hele Norden fra Stavanger, men Prometheus Medical Ltd. er for øvrig etablert med datterselskap i store deler av verden.

Oveland forteller at han er litt stolt av at et internasjonalt selskap har valgt å etablere et datterselskap i Stavanger.

- Jeg mener det er ganske unikt, og gir oss en stor mulighet til å påvirke utviklingen. Planen er å bygge opp et navn og godt rykte. Dette tar tid, og krever tålmodighet. Derfor er det trygt å ha et større selskap i ryggen som er villig til å investere penger og som jobber langsiktig.

KOMPETANSE

Foreløpig består selskapet av tre medarbeidere. Victoria Vatsvåg er utdannet radiograf og sonograf. Vatsvåg driver kurskonseptet i Prometheus i en 20 prosents stilling, hovedsakelig undervisning innen

”

Etableringen av Prometheus Medical Nordic er viktig i en region som satser på helse.”

Nils Petter Oveland, lege og forsker

ultral lyd. I tillegg er hun ansatt i en 100 prosents stilling ved Aleris Røntgen. Tor Arne Espedal er ansatt som salgssjef i en deltidsstilling og jobber ved SUS sin ambulansetjeneste.

- Ingen av oss jobber med dette full tid, men vi bruker mye tid på selskapet og har kommet i gang med spennende kurs og en omfattende produktportefølje.

- Hva skal til for at du og dine kolleger skal lykkes i denne satsingen?

- Vi vil bygge opp en solid bedrift som kan vokse i regionen. Vi har tilgang på spennende kompetanse, og har en unik beliggenhet her. Forskningsrådet har bidratt med midler og vi har et godt støtteapparat rundt oss. Etableringen av Prometheus Medical Nordic er viktig i en region som satser på helse. Det at et internasjonalt

selskap ser til Stavanger for etablering av sin nordiske satsing skyldes nok vårt fokus på tidlig avansert akuttbehandling kombinert med et veletablert innovasjonsmiljø rundt Validé AS.

Doktorgraden tok Oveland på ultralyd for å diagnostisere punkterte lunger.

- I forbindelse med avhandlingen utviklet vi en grisemodell med pneumothorax og sammenliknet lungeultral lydundersøkelse og røntgen av brystkassen mot referansestandarden Computer tomografi (CT)-undersøkelse. Resultatene viste at ultralydundersøkelse var bedre egnet enn røntgen til å oppdage små mengder luft rundt lungene. Undersøkelsen var nesten like nøyaktig som CT-undersøkelse for å vurdere mengden luft i brysthulen og for å oppdage endringer i størrelsen av pneumothorax over tid.

HELSE OG INNOVASJON

Prometheus Medical Nordic AS ble etablert i august 2016 som en inkubatorbedrift ved Validé i Innovasjonspark Stavanger, Ipark. Bak satsingen står Nils Petter Oveland og Validé AS som er det lokale TTO (Technology Transfer Office) og Inkubator i Rogaland.

Måltidets Hus satser på mat og helse.

- Vi har gode muligheter til å arrangere kurs her på huset, og jobber i et innovativt og spennende miljø, avslutter Victoria Vatsvåg og Nils Petter Oveland.

58°58'19.6"N 5°43'37.1"E



Nye lokaler i historiske Skur 6

Landemerket i Vågen har tidligere huset alt fra sukker til kunst – nå står flotte kontorlokaler snart klare i 2. etasje: 1. juni 2017 kan dere flytte inn i det som kanskje er regionens mest sjønære lokaler.

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

FINN-kode: 88444576



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 46 82 79 31 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)



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SONGA OFFSHORE MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lars Erik Baustad, lbaustad@songaoffshore.com
Web: songaoffshore.com

Songa Offshore is an International Midwater Drilling Contractor with a strong presence in the harsh environment North Atlantic basin. It's teams operates a fleet of 7 rigs. With a robust management system, Songa Offshore has proven itself to be a focused midwater expert providing safe and cost efficient operations. Songa Offshore prides itself on working in the most challenging environments and under the most stringent regulatory regimes.



NB!

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nina Bauer, 90166671
mail: nb@ninabauer.no

Ønsker din bedrift å kjøre lønnsomme prosjekter? Utnytter din bedrift det enorme potensiale den har i sosiale medier? Kanskje du ønsker å sette opp et foredrag eller heldagsseminar, men ikke vet hvordan? NB! kan hjelpe deg å løse små og store oppgaver innen markedsføring, innkjøp, HR og IT eller andre administrative jobber. NB! har lang erfaring innen prosjektledelse og implementering av IT-systemer, i tillegg til å arrangere kurs, konferanser og nettverksarrangementer. Ta kontakt, så tar vi en prat om ditt behov!



BÅDEOG AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Notto Måseid, 982 42 642,
notto@badeog.net
Web: booking@badeog.net

Bethaniastiftelsen som står bak BådeOg ble grunnlagt av den samfunnsengasjerte politikeren, presten og presse mannen Lars Oftedal for over 130 år siden. Historien er gammel, men det å bry seg om andre er alltid like aktuelt. Det sitter ikke i veggene - det sitter i hjertet. BådeOg er mer enn bygninger og business, BådeOg er en måte å tenke på. BådeOg vil møte alle gjester med samme innstilling; mennesker er mer enn overflater, ingen er et enkelt enten/eller. BådeOg er både et hus med mange rom og en måte å tenke på.



START UIS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Constanse Bredahl Gangenes,
leder@startuis.no
Web: startuis.no

Start UiS er en studentorganisasjon som jobber for å legge til rette for at studenter ved UiS skal drive med innovasjon og entreprenørskap. Start UiS arrangerer kurs, foredrag, konkurranser, møteplasser og andre arrangementer med nyskaping som hovedtema. Start UiS er en non-profit-organisasjon som ble stiftet i 2003. Start UiS er en av 20 lokallag i Norge. I Stavanger er per i dag omlag 30 medlemmer.



EMPLOY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Karl-Dag Kjosavik, 918 81 424,
karl-dag@employ.no
Web: employ.no

Employ ansetter frilansere. Så selvmotsigende – og så selvsagt. Gjennom Employ kan alle varianter av selvstendige nå få trygghet og omsorg. Frilanseren jobber fortsatt fritt, er sin egen sjef, men blir vanlig lønsmottaker og får dermed godene og tryggheten som en ansatt har, men som man gjerne ikke tenker på; sykepenger, forsikringer, administrasjon og regnskap. Og fordi det er mange, står Employ sterkere og kan tilby flere ansattgoder som diverse innkjøps-avtaler, leasing av utstyr med mere. Employ: Selvstendig, ansatt – og fri.



BORDPLATEN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Fredrik Paulsen, 488 90 819,
fredrik@bordplaten.no
Web: bordplaten.no

Få plass til alle på festen. Bordplaten utvider spisebordet ditt, i en håndvending får du plass til 14 til 16 gjester. Bordplaten legges opp på ditt eksisterende bord og plutselig har du et stort ovalt bord. Bordplaten er leddet på midten for enkel lagring og ikke minst håndtering. Den er lett å brette ut før selskapet begynner og den er såpass tung at den ligger stabilt. Alle 16 sitter rundt den ovale platen, noe som gir øyekontakt med alle og det gir en god følelse at alle er på samme fest. Det er enklere å invitere flere når du har Bordplaten. Bordplate-konseptet er genialt, men enkelt.



LIE VENTILASJON AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Egil Lyse, 95367144,
egil@lieventilasjon.no
Web: lieventilasjon.no

Lie Ventilasjon er et relativt ungt firma. Men den erfaringen og kunnskapen selskapets medarbeidere har, kompenserer for "ung" alder. Selskapet ble etablert i 2010. Lie Ventilasjon har i dag 11 dyktige, erfarne medarbeidere og er en lokal ventilasjonsentreprenør og servicebedrift for alle typer ventilasjons- og VVS-anlegg. Bedriften utfører arbeider på næringsbygg både i offentlig og privat sektor, samt for leilighetsprosjekt og eneboliger. Lie Ventilasjon er en totalleverandør som både prosjekterer, leverer og installerer. For å sikre at anleggene fungerer optimalt, utfører selskapet også vedlikehold og servicearbeider etter installasjon.



SOPRA STERIA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Heidi Ravndal,
firmapost.no@soprasteria.com
Web: soprasteria.no

Sopra Steria er en ledende aktør i Europa innen digital transformasjon. Selskapet er et resultat av fusjonen mellom de to store internasjonale konsultentselskapene Sopra og Steria i september 2014. Sopra Steria bistår virksomheter med å forbedre og transformere sin forretnings- og informasjonsteknologi. Sopra Steria har spesialister i både forretnings- og IT-rådgivning, og vi vet hva som fungerer i praksis og hva som er forbigående trender. Det kan for eksempel være forbedring av forretnings- og IT-strategier, styringsmodeller, digital transformasjon, moderniseringsprogrammer eller kostnadsoptimalisering. Selskapet har en av markedets mest omfattende tjenesteporteføljer, deriblant strategiutvikling, IT-rådgivning, infrastruktur- og systemutvikling, digitale løsninger og drift.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

RENAA RESTAURANTER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torill Renaa, 51 55 11 11, post@restaurantrenaa.no
Web: restaurantrenaa.no

Tre spisesteder - tre opplevelser i ett. Sven Erik Renaa tilbyr sitt beste for 21 gjester i hans lille «studio» RE-NAA. Det intime lokalet er kokkens egen lekegrind, hvor kokkene serverer og presenterer maten selv. Er du på jakt etter en rask lunsj, treffe venner, eller bare nyte et glass vin og en smårett? Da er Matbaren riktig sted. En ujålete og koselig bistro, hvor du vil oppleve god stemning, solid håndverk, ekte råvarer, vennlig og effektiv service. På Xpress, kafé og pizzasted i Sølvberget serveres unike italienske pizzaer, i tillegg til hjemmelagede bakervarer og kaker.



EVO-TECH

Beliggenhet: Vikeså
Kontaktperson: Kjell Ivar Ueland, 911 41 347, kjell.ivar@evotech.as
Web: evotech.as

Evo-Tech er startet med utgangspunkt i problemløsning for olje og gassindustrien i Norge og utlandet. Evo-Tech er en komplett leverandør av produkter i gummi, PU, silikon, plast og cellulære material. Selskapet kjøper inn og produserer material for å forme og spesialdesigner løsninger til sine kunder sammen med samarbeidspartnere i inn og utland. Store og små oppdrag for store og små kunder. En av selskapets viktigste suksessfaktorer er den erfaring og kunnskap de besitter sammen med samarbeidspartnere.



MASTERLOOP AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Helge Skailand, 92456588, post@masterloop.com
Web: masterloop.com

The world is becoming more and more connected and digitized. A side effect is that we are drowning in data. Masterloop's vision is to make better use of sensor data by turning it into actionable intelligence. Their products help you to dig into big mountains of data and find your information diamonds. Masterloop is an independent software vendor, delivering industrial and consumer software components and services to system integrators. Masterloop was established in 2013. Today Masterloop consists of 8 developers in two locations: Stavanger, Norway and Colombo, Sri Lanka.



ADVOKATFIRMA TORSTRUP GRØSFJELD AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Odd Rune Torstrup, odd.rune@torstrup.no
Web: torstrup.no

Advokatfirma Torstrup Grøsfjeld AS har i en årrekke vært ett av regionens ledende strafferettsfirma, og påtar seg oppdrag både som private og som offentlig oppnevnte forsvarere. Advokatkontoret har også omfattende erfaring i prosedyre for alle domstolinstanser, både innenfor straffesaker og sivile saker. Advokater ved kontoret har prosedert flere av de største sakene i landet. De har gjennom langvarig og omfattende praksis opparbeidet seg en betydelig kompetanse innen fast eiendoms rettsforhold. Innenfor rettsområdet bistår advokatkontoret private personer, organisasjoner, borettslag, boligsameier, utbyggere og andre næringsdrivende.

TORSTRUP GRØSFJELD
Advokatfirma AS

HÅLAND KJØTT AS

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Idar Håland, 51 78 69 50, post@haland-kjott.no
Web: haaland-kjott.no

Håland Kjøtt vil bidra til trivsel ved matbordet! Og god mat skaper trivsel, mener de. Håland Kjøtt setter sin ære i at produktkvaliteten alltid skal være den ypperste, og smaken den aller beste. Håland Kjøtt kjennetegnes ved sin solide fagkunnskap, sin kjærlighet til yrket og sin utmerkede sans for hva du som kunde ønsker. Håland Kjøtt produserer alle kvalitetsvarene som selges, fra eget pøsemakeri og kjøkken. Familiebedriften ble startet opp i 1951 av Paul Håland (da het bedriften Håland & Sæland). På slutten av 1970-tallet skilte Håland og Sæland lag, og Håland Kjøtt ble etablert i hagen til Paul, på nabotomten til den gamle bedriften. I dag drives bedriften av tredje generasjon, Idar Håland.



STAVANGER KAJAKKLUBB

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Yngvar Skoland, dagligleder@stavangerkajak.no
Web: stavangerkajak.no

Stavanger kajakklubb ble stiftet 31. oktober 1968, og er medlem av Norges Padleforbund og Forum for natur og Litenlogofriluftsiv. Klubben har i dag rundt 1450 medlemmer i alle aldersgrupper og av begge kjønn. Klubben har lagerlokaler i Fjøsset på Dyrsnes natursenter ved Stokkavatnet og i Sandvigå i Bjergsted. Stavanger Kajakklubb eier både tur-, racer-, hav- og elvekajaker som medlemmer kan bruke. Stavanger Kajakklubb har aktiviteter på hav, elv, flattvann og kajakpolo. Klubben tilbyr medlemmer ulike kurs innen sikkerhet og padleteknikker, samt bassengtreng i vinterhalvåret.



COOLERSMART AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Ketil Andre Christiansen, 97500080, post@coolersmart.no
Web: coolersmart.no

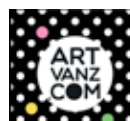
COOLERSMART ønsker å være en ledende leverandør av vannmaskiner som representerer det ypperste innen design og teknologi til markedets beste priser. Coolersmart Hot & Cold er en kompakt vannmaskin med et fantastisk uteseende som passer i alle miljøer. Maskinen leverer rensket kaldt og varmt vann med en kapasitet som rekke til de fleste formål.



MULTI ART VISION AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristin Høiland, 98852104, info@artvanz.com
Web: artvanz.com

Online community for økt kunstnersynlighet og bedret inkludering av publikum. Kunsterprofiler, magasin, arrangementer og ressurser. Hold deg oppdatert: Facebook: @artvanzcom - Instagram: @artvanzcommunity





Hvorfor ikke gi sentrum kjøpesentermakt?

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Mye av årsaken til at kjøpesentrene har tatt store markedsandeler, handler om deres evne til å opptre samlet og tilby både butikkene og de handlende et helhetlig og gjennomarbeidet tilbud. Det er mulig å gjøre mye av det samme i bysentrene, dersom det hadde vært politisk vilje til det og ikke minst dersom samtlige gårdeiere setter seg selv i førersetet.

Suksessen for et handelssentrum handler egentlig ikke om kampen om kundene, men om kampen om de gode leietakerne – det vil si de gode og attraktive butikkene. Dette utsagnet stammer fra Odd Midtskog, en av de personene med størst innsikt og kompetanse på sentrumsutvikling her i landet. Hans poeng er at kundene finner seg i mangt og mye, dersom bare butikkene er spennende nok, billige nok eller unike nok. Dette er det samme, enten du er et kjøpesenter eller et bysenter. Selvsagt handler det også om tilgjengelighet, åpningstider, parkering og alt det som påvirker kjøpsopplevelsen. Satt på spissen, er du den eneste som selger vann i Sahara, kommer kundene uansett. Selges det vann i Sahara rundt hvert eneste gatehjørne i solsteken, betyr avstand, pris og så videre hvem som vinner konkurransen.

Lenge har kjøpesentrene gått seirende ut i konkurransen mange steder, på bekostning av de tradisjonelle senterne. Og selv om både Stavanger sentrum, Sandnes, Egersund og mange av de andre større og mindre handelsområdene i regionen fortsatt står meget sterkt, er fellesnevneren for de fleste at de taper markedsandeler.

Kjøpesentrenes resept har vært et godt sammensatt tilbud innenfor et konsentrert område. De har den riktige miksen,

skobutikkene ligger i samme område som de andre skobutikkene, klesbutikkene med klesbutikkene og så videre, slik at miksen er den riktige. De har også god størrelse på lokalene og felles åpningstider. Et drømmescenario for mange av leietakerne. For er det noe profesjonelle butikkeiere skyr, er det nabobutikker som spriker sterkt både i sammensetning og åpningstider.

HAVNET I EN SKUFF

Men er det egentlig mulig å gjøre mye av det samme i et bysentrum, som på et kjøpesenter. Ja, faktisk. Business Improvement District (BID) er en ordning som kommer fra USA. Kort beskrevet er det spleiselag for å vitalisere sentrum. I dialog med myndighetene blir samarbeid obligatorisk i et område – dersom flertallet av gårdeierne ønsker dette. Det vil selvsagt være visse begrensninger, men grunntanken er at felleskostnader fordeles på alle gårdeierne og at det lages helhetlige utviklingsplaner som alle må slutte opp om.

Det ble jobbet i flere år med BID i Stavanger Sentrum AS med Kommunene Sentralforbund med på laget. Det ble utarbeidet et forslag til en egen BID-lov tilbake i 2014. Etter det har forslaget havnet i en skuff hos kommunalminister Jan Tore Sanner (H). Mye av årsaken er motstand fra butikkeiernes organisasjoner. Denne

mostanden er til en viss grad forståelig, sett ut fra den enkelte butikkeiers ståsted, i og med at makt overføres fra leietaker til gårdeier. Men på et kjøpesenter er det nettopp gårdeierens makt til å styre som er selve grunnlaget for suksessen. Hvorfor frykte det samme i et bysentrum?

ALTERNATIV

Men selv om BID ikke ser ut til å bli noe av i første omgang, har City Impact Districts (CID) kommet som et alternativ. Stavanger Sentrum har tatt nasjonalt lederskap og har fått tilskudd fra Kommunaldepartementet for å gjøre et forsøk med CID, som enkelt kan beskrives som en frivillig BID-ordning. Gårdeierne og det offentlige går sammen, men uten at flertallet kan tvinge med seg mindretallet.

Men helt uavhengig av BID eller CID; nøkkelen til suksess for bysentrene er at alle gårdeierne tar ansvar og setter seg selv i førersetet. Noen gjør det allerede, men alle må med. De kan ikke overlate ansvaret for sentrumsutviklingen til leietakerne. Bare se for deg hvordan et kjøpesenter som Kvadrat hadde sett it dersom de hadde overlatt det meste av styringen i det daglige til leietakerne sine? Tar gårdeierne makten og benytter seg av de samme instrumentene som kjøpesentrene har gjort siden 80-tallet, vil de bli en heftig konkurrent. Og konkurranse liker vi.



Helt uavhengig av BID eller CID; nøkkelen til suksess for bysentrene er at alle gårdeierne tar ansvar og setter seg selv i førersetet.

Steinar Aasland

VELKOMMEN
TIL

HERBARIUM

DESTINO

BUSINESS CENTER 8.000 M2
SHOPPING 12.000 M2
BYPARK PÅ TAKET

VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

Et nytt Stavanger Sentrum skal ta form. Med Herbarium tar Øgreid Eiendom Sentrum ansvaret for det største byutviklingsprosjektet i Stavanger sentrum på over 50 år.

Er din bedrift interessert i å vite hvilke muligheter dere har Herbarium?

Kontakt Øgreid Eiendom Sentrum v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreid.no • Jon Brakestad / tlf. 905 17 432 / jb@ogreid.no

.....

herbarium.no

Join Us at 37 °C

Conference and Exhibition

Life Science: Biotech, Medtech, Pharma

Stavanger Forum, Norway

6-7 June 2017

www.37degreescelsius.net





Vi må kjempe i verdensmesterskapet

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

Vi må ta mål av oss å kjempe i et verdensmesterskap på vegne av Norge. Ikke et kretsmesterskap.

Torsdag 23. februar slo Stavanger Aftenblad til over hele fremsiden med: Stavanger-Bergen 2-0. Det var som følge av at et lite lokale borti Pedersgata hadde fått en stjerne av en dekkprodusent, samt at Stavanger var tildelt fornybarfondets administrasjon fremfor nesen på blant annet Bergen. Det første er sikkert kjekt nok for innehaveren og fortjener all mulig respekt. Fornybarfondet er av helt andre dimensjoner. Fornybarfondet vil bety mye for mange.

Jeg fikk likevel en dårlig følelse da jeg om morgenen kikket på førstesida på veg inn fra postkassen. De menneskene som er så små at de ser alt som et kretsmesterskap og en bykamp, må vi holde langt unna penger som fornybarfondet skal administrere. Det er et verdensmesterskap vi er ute i. Norge er et lite land. Men vi kan vinne om vi er på lag og kjemper for det samme mål som Island i fotball EM.

Jeg synes både Stavanger, fylket og hele landet skal glede seg over at et slikt fond. En bergenser hadde visjonen. Damer har gått i spiss for å få det til Stavanger. Jeg har merket meg at Tina Bru og Iselin Nybø fra Rogalandsbenken, klimafrelste Siri Kalvig samt ordfører Christine Sagen Helgø har kjempet i første rekke. Greater Stavanger ledet av Kristin Reitan Husebø sammen med mange andre må også få sin del av æren. Noen påstår at til og med Bill Gates blandet seg inn på Stavanger sin side. Akkurat det tar jeg med mange klyper salt. Men en vet aldri. Det kan jo være han vet hvor Stavanger er. Men uansett, - feiringen er over, - nå må arbeidet begynne.

HELE LANDET SOM NEDSLAGSFELT

Vår nye olje og energiminister fra Hordaland var stor nok til å legge fornybarfondet til Stavanger. Da må Stavanger vise seg stor nok til å inneha det. "Etablering av selskapet i Stavanger-regionen vil bygge på kunnskap og kompetanse innen energi og finans i regionen, men det er viktig for meg å presisere at investeringselskapet skal ha hele landet som nedslagsfelt. Det kan også bli med hjemlige selskaper ut i verden", uttalte olje- og energiminister Terje Søviknes. "Fornybarfondet AS" skal investere i selskaper og fond med

virksomhet i eller ut fra Norge. Selskapet skal i hovedsak investere i ny teknologi i overgangen fra teknologiutvikling til kommersialisering.

Nå er det slik at markedet for fornybar teknologi i all hovedsak ligger utenfor Norge. Takket være vår vannkraft har vi så god tilgang på rimelig elektrisk kraft at behovet for en masse ut over dette er begrenset. Å produsere ny fornybar elektrisk energi i Norge for å levere i kabler ut av landet kan vanskelig gi noen god økonomi. Til det er tap i overføringsnettet for stort. Enda dårligere økonomi er det om vi først skal subsidiere vindkraft til et nivå som gjør det mulig for Google eller andre å kjøpe energien for videresalg til markedspris. Det blir oftest rimeligere å produsere elektrisk kraft der den skal brukes. Selv om vi bare kjører med



Bedriftene som satser på teknologiutvikling innenfor fornybar energi-produksjon må ha verden som marked. Ingenting annet er godt nok.

elektriske biler og busser her i landet, tar ferjetrafikken over på batteridrift, vil det fortsatt være et begrenset marked for fornybar elektrisk produksjon utover vannkraften samt noen parker med vindturbiner.

INTERNASJONALT POTENSIALE

Derfor må teknologien som fornybarfondet går inn i ha et internasjonalt potensiale. Bedriftene som satser på teknologiutvikling innenfor fornybar energiproduksjon må ha verden som marked. Ingenting annet er godt nok. Norwegian Energy Partners, som har som oppgave å bistå bedrifter å vinne markedsandeler ute, har stort tilfang av bedrifter som ikke bare arbeider mot det internasjonale olje- og gassmarkedet, men

også bedrifter som arbeider mot prosjekter som skal produsere fornybar energi. Spesielt er det offshore vindprosjekter rundt nordsjøbassenget de aller fleste bedrifter sikter mot nå i første omgang. Dette skyldes selvsagt at det er innen offshoremarkedet norsk industri har størst erfaring og gode løsninger. Vi kan bygge og utruste installasjoner som skal stå ut i havet i flere tiår. Vi kan installere disse, legge kabler på havbunnen, og så videre. Men jeg ser frem til at vi får etablert nye teknologibedrifter hvor fornybarfondet står som medeier.

MANGE KLOKE HODER

Jeg håper og tror at vi har mange kloke hoder i vårt distrikt som etterhvert vil se muligheter innen fornybar på samme måte som det fortsatt spirer og gror innenfor olje- og gassbransjen med stadig mer innovative løsninger. UiS og Iris har en rolle her, men er helt avhengig å spille på lag med industrien.

Erna Solberg lanserte et grønt skifte, og terper på det. Det er egentlig helt feil valg av ord. Vi skal selvsagt ikke ha et grønt skifte, men en grønn utvikling. Når en skifter en skjorte, kaster en den brukte til fordel for den nye. Om ikke annet så til vask. Vi kommer til å få det vesentligste av våre inntekter fra olje- og gassindustrien i mange tiår ennå. Vi skal ikke skifte den ut. Det er vanskelig å tenke seg en industri som kan erstatte olje og gassindustrien hvor produktiviteten er så stor at hver enkelt arbeider står for anslagsvis syv millioner kroner per år i verdiskapning. Det siste varierer selvsagt med oljeprisen. Men det er kun en høy oljepris som kan få fart på fornybar. Lav oljepris slår bena under de fleste fornybarprosjektene.

Like fullt vil et fornybarfond kunne være en katalysator som hjelper industrien til å finansiere utvikling av nye løsninger for rimeligere produksjon av vannkraft, sol, og vind, samt gode energibærere som hydrogen og batterier. Ikke i stedet for en kontinuerlig utvikling av stadig bedre teknologi til å produsere olje og gass, men i tillegg til. Men da er det viktig at vi forstår at vi må ha hele Norge med oss for å kjempe i verdenstoppen innenfor fornybar kraftproduksjon og distribusjon, slik vi gjør det innenfor olje- og gassindustrien. Det er verden som er markedet.

DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



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



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Le, del og se

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

Det store bildet i forskningen er at «man er litt født sånn, men mest har blitt sånn». Det som betyr mye for hvorfor vi blir som vi er, er hvem vi ønsker å være.

Om ledelse kan læres, har vært et spørsmål som er stilt i bindsterke verk. For oss som jobber i forbedringsindustrien, er svaret til å dø eller leve av. Kan ikke ledelse læres, kan vi legge ned lederutviklingsdelen av konsulentvirksomheten. Administrativt Forskningsfond ved Norges handelshøyskole (AFF) har i over 60 år gjennomført Solstrandprogrammet. Til sitt 40-årsjubileum gav de ut boka som i tittelen utvetydig slår fast at Ledelse kan læres. Solstrandprogrammet er fortsatt populært, og markedsføres, uten protester, som Nordens beste lederutviklingsprogram. Men en rekke studier viser at medfødte egenskaper har mye å si for lederutøvelse. Professor Øyvind L. Martinsen ved BI har fortalt oss at medfødte egenskaper og intelligens forklarer 33 prosent av variasjonen i lederferdigheter. Det store bildet i forskningen er at «man er litt født sånn, men mest har blitt sånn». Mange forhold påvirker at man har blitt sånn. Det som betyr mye for hvorfor vi blir som vi er, er hvem vi selv ønsker å være.

LEDERMODELLER

Imitasjonslæring handler om å lære gjennom å studere og kopiere andres atferd, og tilegne seg andres erfaringer og råd. Det å se at noen utfører en handling, er en kilde til å forstå hvordan vi kan mestre de samme aktivitetene selv. En glimrende måte å lære ledelse på er derfor å observere dyktige ledere i aksjon. Mange lederutviklingsprogrammer har derfor lagt inn spørsmål som: Hvilken type leder ønsker du å være, og hvem er dine ledermodeller?

På en ledersamling jeg var ansvarlig for, ble en leder utfordret på disse spørsmålene. Han svarte kontant: «Nei, jeg har ikke noe lederforbilde, men jeg vet hvem jeg aldri skal ligne på. Det er en kaptein som fikk tilnavnet Nordsjøens satan». Så ramset han opp atferd som passet på helsefarlige ledertyper som: den umaskerte tyrannen, den uangripelige manipulator og feilfinneren. Professor Svein M. Kile, som innførte begrepet helsefarlig ledelse i Norge, omtalte disse ledertypene som noen som ikke tåler motsigelser, men har en daglig atferd som går ut på å pirke, beklage seg,

overhøve og omtale andre hensynsløst i støtende ordelag. Ingen er trygg for en slik leders stadige snusing etter feil og hans ofte ironiske, vittige måte å overdimensjonere feilene på. Han vet å velge sine ofre og får det som han vil.

Når det er dokumentert at 80 prosent av norske arbeidstakere har opplevd en eller annen form for destruktiv lederatferd en eller flere ganger i løpet av det siste halvåret, er det meningsfylt å lære av antimodeller. De er jo mest synlige! Bedre er det likevel å etterligne de positive rollemodellene, de som får til å behandle mennesker, bygge sterke relasjoner og skape resultater. Vi har alle møtt slike også. Min beste leder var en dame som ledet et stort fusjonsprosjekt. Hun var

”

Kong Harald lykkes godt. Kollegaen på andre siden av kjølen synes å slite mer.

Einar Brandsdal

knallhard med hensyn til å krevne at alle leverte på tid. «Sklir vi på tid, smuldrer prosjektorganisasjonen opp og vi ender utslitte i mål på overtid av overtiden», og at i forhandlinger mellom motstridende parter gjelder prinsippet om at «ingenting er bestemt før alt er bestemt». Prinsippet gir handlingsrom fram til vedtak som er så endelige at de ikke innbyr til omkamp (helt det motsatte av det som i mange år har skjedd rundt Ruten i Sandnes!). Mitt lederforbilde sier enkelt og pedagogisk at ordet ledelse består av tre ledd: Le, del og se. Gjør de tre tingene, og det kan gå deg godt som leder!

DEN CODE LEDER MÅ KUNNE LE

Å være leder gir posisjonsautoritet. Man

får makt til å påvirke andres framtid og ve og vel. Det kan være skremmende både for den som har fått lederrollen og for dem som blir utsatt for den. Når folk begynner å bukke og smigre rundt en, er faren stor for at en blir litt stor på det; utvikler stivlippe og strekmunn. De som er musikalske og ser farene, kan bevisst ta i bruk humor, le av seg selv, og oppleve at å smile og vitse gjør omgivelsene lette og situasjonen lite truende. Noen lykkes og noen lykkes ikke. Kong Harald lykkes godt. Kollegaen på andre siden av kjølen synes å slite mer. Lærdommen er også at det beste botemiddelet mot den frykten helsefarlige ledere skaper, er humor. I organisasjoner som spiller revyer med brodd mot ledelsen, er det med stor sannsynlighet høyt under taket og en atmosfære preget av lett gange og løse replikker.

DEN CODE LEDER MÅ KUNNE DELE

Å dele betyr, i vår sammenheng, å ha noe sammen. Det innebærer for en leder å skape et fellesskap av noe. I stort, kan det være å utvikle en felles kultur, underenheter som deler på felles ressurser, verdier og normer. I smått kan det være at lederen deler egne erfaringer, historier og tanker om tvil og tro. Å dele kan bety at man må gi fra seg noe personlig. Det kan smerte. Det man får igjen er fellesskap. Vi vet at et stearinlys lyser like godt om det brukes til å tenne et annet lys. Resultatet blir mere lys.

DEN CODE LEDER MÅ KUNNE SE

En leder bør kunne se problemer og ikke bare utfordringer. Problemene er noe vi har i skapet, utfordringene er noe vi har framfor oss. Har vi vært en stund i den samme organisasjonen, blir vi husblinde. Hybelkaniner er kanskje ikke noe å bruke tid på, men rust, dårlige rutiner og sannheter som gjømmes, må man aktivt leite fram.

Like viktig som å se problemene i kvitøyet er å se medarbeiderne. Overser man egne medarbeidere, gjør man dem små, kompetansen deres forblir ukjent og prestasjonene synker. Det aller viktigste for ledere er å våge å se seg selv i speilet og erkjenne at det er annet å endre på enn det som kan fikses med botoks og ansiktsløftning.



Diversity as an asset

Stavanger Kayak Club is a large club with 1500 members. Paddling instruction is provided to more than 300 new paddlers each year, many non-Norwegians. Because of its geographic location, the club is mostly geared towards sea kayaking, however there is a group also flat water paddling on Stokkavannet. A few heroes are into white water kayaking (rivers), and we also have a water polo team - just waiting for new members.



BY:
RANDI MANNSÅKER

The Scandinavian thing seems to be to use sea or touring kayaks for everything, there being virtually no open canoe culture over her, despite some fantastic open canoe venues around e.g. Hundvåg or Lutsivanet” says paddling instructor Richard Strivens. “This is also reflected in the open canoes that are available over here are totally unsuited to the sort of use they would be put to in the UK and North America where the Canoe culture is much larger than the sea kayaking culture”, says Yngvar Skoland, new Managing Director for Stavanger Kajakklubb. He went to Canada for kayaking in the Rockies some years ago, and ended up in a canoe inspired by when in Rome, do as the Roman. “Definitely an experience based on cultural diversity”, Skoland says.

A GOOD MIX OF PERSPECTIVES

Diversity is also very important for the club. Having a mix of Norwegian and international instructors gives us a good mix of perspectives and ways of doing things. “The same job can be done by mixing ideas and skills and highlighting the different strong points depending upon the culture



you are raised with or are working within. In teaching outdoor activities, we generally acknowledge that there are no right ways and no wrong ways (unless it is obviously physically or emotionally detrimental to the participants) to do something, just different ways, as long as the end result is the desired one and is achievable by the participants”, says Strivens.

The club is also diverse within its cultural make up, with a lot of newcomers to the region out paddling regularly. Mainly people from other European countries, US, Canada, South America. There are few members from Asia, the Middle East and Africa. “Having diversity in the club makes

it more inclusive and the need to attract and retain a diverse mix of cultures within the club strengthens the cross fertilisation of ideas that diversity brings”, Strivens adds.

GRUNNKURS

When people join the club, they are required to go on the Grunnkurs or basic course before they can go on club trips or borrow club boats and kit. This teaches them the basics of paddling a kayak, self-rescue and buddy rescue as well as basic trip planning and emergency procedures. The idea being to make them relatively self-sufficient and safe within a group of paddlers. The club has made a policy decision to run



several English language versions of this course yearly to take account of the foreign contingent and to make the club more accessible to non-Norwegian speakers. As with the all the courses the club runs, they are charged at minimum cost to keep the price down (about half what the commercial providers charge), again to be more inclusive and accessible.

"Frequently we get people from abroad on these courses who are already committed and experienced paddlers and bring with them their own skills and experiences from different parts of the world. And whilst we as coaches, do sometimes wonder why they are on a basic course, it is the only way we

can "benchmark" their skills and experience and sign them off as safe, however as a coach it is also a learning opportunity for us as well and there are always "top tips and handy hints" to glean from this group, again another way of cultural diversity being an asset to the club", says Strivens.

THE FUTURE

So, what about the future?

"This year the club is moving to a new purpose built clubhouse on Hundvåg. This will be a major leap forward for the club, with fantastic new facilities to run courses from, and also easy access to sheltered water in all types of weather" says Skoland.

International Network of Norway (INN) - The Region's largest International Network

- » Regional welcome programme for newcomers
- » INN Area Orientation course
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation course day
- » Career Re-development programme
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses
- » Monthly newsletter in English

INN team: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

INN EXPATS EVENTS IN APRIL:

- 08.04 Active 2017 Cycling Hafrsfjord
- 11.04 Active 2017 Walking Tours
- 18.04 The Art of Good Communication
- 19.04 INN Expats Photo Club Workshop III
- 19.04 Norwegian Traditional Dinner with Therese
- 23.04 Active 2017 Trip to Måna fossen
- 25.04 Grocery Shopping Tour
- 25.04 Active 2017 Walking Tours
- 26.04 Norwegian Traditional Dinner with Therese
- 30.04 Active 2017 – Geocaching

www.rosenkilden.com

"There are sheltered areas to launch boats from and teach in. There are areas with lots of variety for beginners to learn in, close to the club house. In addition, a purpose-built lecture room, showers and drying facilities together with kit storage will make running courses much more professional, safer and easier for everybody", concludes Skoland.

* The article is based on original text by Richard Strivens.

Februar 2017

2280

utlyste jobber



Det ble registrert 2280 ledige stillinger i løpet av februar i Rogaland. Det er en økning på 43 prosent sammenliknet med samme måned i 2016. Dette er det høyeste nivået i februar siden 2013.

	feb.16	feb.17
Ledere	13	13
Ingeniør- og IKT-fag	51	96
Undervisning	171	203
Akademiske yrker	94	188
Helse, pleie og omsorg	559	541
Barne- og ungdomsarbeid	49	60
Meglere og konsulenter	52	70
Kontorarbeid	55	77
Butikk- og salgsarbeid	91	142
Jordbruk, skogbruk og fiske	26	34
Bygg og anlegg	106	388
Industriarbeid	118	181
Reiseliv og transport	89	100
Serviceyrker og annet arbeid	112	170
Uoppgitt	6	17
Totalt	1592	2280

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.

Slik vil de øke satsingen på gründer-virksomhet

- Nå blir gründerne heiet på. Alle vil har mer nyskaping. Men skattesystemet «heier» fortsatt ikke på gründerne, mener Stig Tore Strand og Arve Grude.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Både Strand og Grude er ansatt ved EYs kontor i Stavanger. Strand er partner i selskapet, og har ansvaret for deres gründer-satsinger i Stavanger, herunder kåringen «EY Entrepreneur Of The Year». Han har også sittet i Næringsforeningens ressursgruppe for entreprenørskap i en rekke år, blant annet som leder. Grude er ny i den samme ressursgruppen, men har jobbet mye som rådgiver for gründerne og oppstartsselskaper.

De mener begge to at det blåser en frisk gründervind over Norge og Stavanger-regionen for tiden, ikke minst i kjølvannet av oljenedturen som startet i 2014.

- Lokalt i vår region er det et godt klima for start ups og et voksende gründermiljø. Tilretteleggingen er god, og interessen og fokuset de får er bra. Både politikerne, de kommunale aktørene og mediene viser stor interesse for det som skjer. Og det er svært positivt, fastslår Strand og Grude.

De synes også at virkemiddelapparatet fungerer bra for oppstartsvirksomheter, ikke minst det som kanaliseres gjennom Innovasjon Norge.

- Mange henter sin første funding gjennom Innovasjon Norge og klarer seg gjennom de første årene på grunn av det, påpeker Strand.

Utfordringen er at det ofte tar mer enn et par år å få en nystartet virksomhet opp å stå, og at det er også svært mye gründervirksomhet og innovasjon som



Investor		Formueskatt Redusert ligningsverdi for tidligfase-investeringer	Utbytteskatt Redusert utbytteskatt for tidligfase-investeringer	Skattefradrag for tap Fradrag for tap knyttet til tidligfase-investeringer	Seriegründerfradrag Skattefri reinvestering av gevinst i ny start-up
Selskap		Selskapsskatt Lavere skattesatser i oppstartsfasen	Skatteutsettelse For selskaper som reinvesterer kapital oppnår man skattefrihet inntil kapitalen tas ut	Skattefunn Øke fradrag opp til 80%	Arbeidsgiveravgift Redusere sats i oppstart
Gründer		Formueskatt Gunstigere formuesskatteregler for kapital som knyttes til gründere og som reinvesteres	Opsjonsbeskatning Beskatning først når gevinsten realiseres	Lønn Lavere lønnsbeskatning for gründere	Pensjonsrettigheter Pensjonsrettigheter opparbeides selv om man ikke tar ut lønn

Denne oversikten viser ordninger som Stig Tore Strand (t.v.) og Arve Grude mener kunne dreid skattesystemet i mer gründervennlig retning. Noen av ordningene eksisterer i mindre skala, men det meste ville vært nytt.

høyere, slik at det ikke er direkte sammenlignbart.

- Dette har gitt god effekt i oljebransjen og er av de fleste betegnet som en suksess. Å øke SkatteFUNN til 80 prosent, vil gi et kraftig bidrag til økt satsing på forskning og utvikling i nye og veletablerte selskaper, mener Strand.

Grunnleggende handler det nemlig om at investeringer i utvikling og gründerselskaper i gjennomsnitt lønner seg svært godt.

- Internasjonale studier viser at dersom du sprer risikoen, er avkastningen på slike investeringer svært bra sammenlignet med mange andre investeringer, påpeker Grude.

Og er det lønnsomt for investorene og selskapene, vil det normalt være lønnsomt for myndighetene også.

ØKE INVESTERINGENE

Strand og Grude lister opp en rekke flere forslag. Noen av dem med tanke på investorene, andre tilpasset selskapene og andre igjen gründerne selv.

- I selskaper i tidligfase kunne opsjonsbeskatningen blitt endret slik at disse først beskattes når investeringene realiseres. For tidligfaseselskaper er en stor del av kostnadene lønn. Opsjoner til ansatte i stedet for lønn, uten at de samtidig må skatte for disse før de faktisk realiseres i kroner og øre, kan derfor være et godt virkemiddel som også øker engasjementet og tilknytningen hos de ansatte, sier Grude.

For investorene vil tiltak som kan redusere formuesskatt, og ikke minst fradrag for tap tilknyttet tidligfaseinvesteringer, være effektive.

- Stavanger-regionen er pengesterkt. Med de rette insentivene, tror jeg vi kunne ha økt investeringene betydelig. Gründervennlige land med gode skatteordninger vil også kunne tiltrekke seg flere internasjonale investorer, påpeker Strand.

Regjeringens gründermelding drøfter økt satsing på skatteinsentiver og SkatteFUNN, uten at det er konkretisert ennå. Nå har de fått en konkret pasning fra Stavanger. Vi venter i spenning på returen.

Stig Tore Strand (t.v.) og Arve Grude etterlyser et betydelig mer gründervennlig skattesystem.

foregår, og ikke minst har et potensiale, i veletablerte selskaper.

- Men gründervirksomhet og investering i oppstartsselskaper og innovasjon er forbundet med høy risiko. Derfor er investeringsviljen for liten. Regionen trenger flere som kan investere i tidligfase selskaper, sier Strand.

ØNSKELISTE

For å øke investeringene i nyskaping, har de to derfor laget en ønskeliste over tiltak de mener kunne betydd mye. Ikke alt er nye tanker, men det gir likevel gode innspill og ideer til at det er mulig å ta i bruk et helt spekter av ordninger for å stimulere til å ta mer risiko.

- Det aller beste og mest effektive enkelttiltaket er etter vår mening å øke fradraget i SkatteFUNN fra dagens 18-20 prosent, til 80 prosent, sier Strand.

SkatteFUNN-ordningen ble etablert i 2002 med formål å motivere norsk næringsliv til å øke sin satsing på forskning og utvikling (FoU). Kort fortalt fungerer den slik at alle norske bedrifter som arbeider med forskning og utvikling, kan søke Forskningsrådet om godkjenning, slik at bedriften kan bruke sin rett til skattefradrag. Små og mellomstore bedrifter (SMB) kan få 20 prosent av prosjektkostnadene som fradrag direkte i skatt. Store bedrifter kan få 18 prosent fradrag av prosjektkostnadene.

- SkatteFUNN fungerer godt, men satsen er etter min mening for lav til at den gir den effekten den kunne hatt, påpeker Strand.

Han viser til olje- og gassindustrien, der selskapene i realiteten kan trekke fra 78 prosent av tapene på investeringer i forskning og utvikling – selv om skattesatsen på inntekt er tilsvarende

NYTT OM NAVN



KJETIL ROSNES

Ny salgssjef i Norengros Kjosavik

Kjetil Rosnes er ansatt som salgssjef nysalg i Norengros Kjosavik. Han kommer fra jobben som Senior Sales Executive i Telecomputing, og har mange års salgs- og ledererfaring fra IT-bransjen.



GEIR HARALDSEIDE

Ny anbudssjef i Norengros Kjosavik

Geir Haraldseide er ansatt som anbudssjef i Norengros Kjosavik. Han kommer fra jobben som Margin Manager i Staples Nordic, og har mange års anbuds- og ledererfaring fra forbruksvarebransjen.



BELMA NAZECIC

Ny grafisk designer i Olavstoppen

Belma Nazecic er ansatt som grafisk designer i Olavstoppen. Belma er en meget dyktig designer, med flere års erfaring fra markedsføring og grafisk design. Hun har dyptgående kunnskap om design, visuelle konsepter og estetikk, og hun har levert kreative og skreddersydde løsninger til et bredt spekter av kunder og bedrifter i Stavanger-regionen. Belma tilnærmer seg prosjekter med øye for innovasjon og helhet, forenkling og forbedring. Som person er hun entusiastisk og ressurssterk. Hun liker å dele kunnskap, og hun får «ballen til å rulle». Belma leverer med kvalitet og nøyaktighet til de tidsfrister som er satt. Belma begynte i Olavstoppen i november 2016, og kommer fra stillingen som grafisk designer og webutvikler hos PlayDesign. Hun er utdannet grafisk designer fra Norges Kreative Fagskole og har også studert økonomi og forretningsjus ved Handelshøyskolen BI.



GUNNAR SCHAEFER

Ny partner i Bjørnson
Organisasjonspsykologene

Gunnar Schaefer er nyutnevnt partner i Bjørnson. Han har 15 års erfaring som psykolog og konsulent fra både privat og offentlig sektor. Gunnar jobber med utvikling av ledere på ulike organisasjonsnivå, lederveiledning, teamutvikling og arbeidsmiljø. Han er en engasjert foredragsholder. Som konsulent vektlegger han å gi klare tilbakemeldinger og gode råd. En forutsetning for å kunne gjøre det, er å være godt forberedt, kjenne kunden og ha en engasjert tilstedeværelse. Gunnar Schaefer er spesialist i klinisk psykologi, uteksaminert ved Universitetet i Bergen i 2001 og i ferd med å fullføre spesialisering i organisasjonspsykologi. I en tid som stiller krav til endring og omstilling er vår erfaring at Bjørnson spiller en viktig forskjell. Vår spisskompetanse er utvikling av virksomhetens viktigste ressurs, menneskene. Bjørnson er et ledende selskap innen kartlegging og utvikling av virksomheter. Vi har fokus på leder- og teamutvikling, arbeidsmiljø og konflikthåndtering. Vårt mål er god ledelse og engasjement hos medarbeidere. Vi bygger folk som bygger business.



ALF BOLME

Ny selger i Eye-Share

Alf er ansatt som ny selger i Eye-Share med fokus på internasjonale kunder. Han har over 20 års erfaring fra IT-bransjen både som IT-konsulent og de siste 10 årene fra salg. Har tidligere jobbet i Atea og A+D. Eye-share AS har hovedkontor på Forus (eye-share.no) og er eid av EVRY, et av Nordens ledende IT selskap.



HILDE SKAARA

Ny prosjektleder i Gladmat

Hilde Skaara (28) fra Egersund er ny prosjektleder i Gladmat, regionens utstillingsvindu for matproduksjon, gastronomi og matkultur. Hilde kommer fra EY, hvor hun jobbet som advokatfullmektig. For Gladmat skal hun holde styr på både utstillere, publikum, leverandører og sponsorer - og bidra til at også årets Gladmatfestival blir en suksess for regionen. Hun tar med seg et stort engasjement for Gladmatfestivalen, og vil være en viktig brikke i å utvikle Gladmat som regionens viktigste formidler av mat og matkultur. Grunnmuren til Gladmat er matproduksjon fra Dalane, Ryfylke og Jæren - og med Hilde fra Egersund med i administrasjonen, håper Glad Mat å kunne vise frem enda flere flinke produsenter fra hennes hjemtrakter.



MAGNUS ALSTAD

Ny Business Development Manager i
DistributionNOW Norway.

Magnus har lang erfaring som leverandør til energi og oljeservicenæringen og skal nå fokusere på forretningsutvikling for DistributionNOW Norway.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



LIVE KOLSTAD KVALSVIK Ny innholdsutvikler i Olavstoppen

Live Kolstad Kvalsvik er ny innholdsutvikler i Olavstoppen. Live er en kreativ tekstforfatter med øye for detaljer og språklige virkemidler. Erfaring fra journalistikk, kommunikasjonsarbeid og markedsføring har gitt Live god kunnskap om hvordan treffe rette målgrupper med rett budskap, i rette kanaler til rett tid. Som person er Live kreativ, inkluderende og smilende. Hun er opptatt av å alltid levere innhold av høy kvalitet. Fra sin tid i dagspressen er hun også godt vant med å jobbe mot korte tidsfrister.

Live begynte i Olavstoppen i januar 2017, og hun kommer fra stillingen som informasjonsrådgiver/nettredaktør i Kolumbus. Før den tid jobbet hun som journalist i Rogalands Avis, presseansvarlig for festivalen Numusic og skribent for Senter for IKT i utdanningen. Hun har en bachelorgrad i journalistikk fra University of Roehampton i London, og hun har også studert medisin grunnfag ved Atlantis Medisinske Høgskole.



BIRTE HELGØ Ny salgs- og markedsansvarlig i Backe Rogaland.

Birte Helgø (54) er ansatt som ny markedssjef hos totalentreprenøren Backe Rogaland as.

Hun har jobbet innen salg, markedsføring og ledelse i flere år. Samtidig har hun bred erfaring fra eiendomsmegling, rekruttering og bank.

I stillingen hos Backe Rogaland as, vil hun ha hovedansvar for vedlikehold og utvikling kunderelasjoner, prosjektutvikling og strategisk salgsarbeid.

Hun kommer fra stillingen som daglig leder og medeier i Expat Norway as.

Birte er målrettet og erfaren. Hun har et sterkt engasjement for å skape gode kunderelasjoner. Stillingen som markedssjef er sentral i firmaet, og vi gleder oss til å jobbe sammen med Birte, som vil bidra til ytterligere vekst hos oss.

Hun starter i stillingen i begynnelsen av april 2017.



HEIDI ROOS Ny fasilitator i Gründerarena Jæren

Heidi Roos er ansatt i ny stilling som fasilitator i Gründerarena Jæren. Heidi har studert markedsføringsledelse ved Norges Varehandelshøyskole, og har tidligere jobbet flere år som butikksjef. I stillingen vil Heidi ha fokus på blant annet å sette opp kurs og foredrag, drift av sosiale medier og utvikling av nettside. Gründerarena Jæren er en del av Jæren Produktutvikling som ble stiftet i 1993. Gründerarena Jæren tilbyr kurs, foredrag, workshops, kontorfellesskap, råd og veiledning til gründere på Jæren. Vårt nedslagsfelt er Sandnes, Klepp, Gjesdal, Time og Hå.



HARALD FINNVIK Ny rådgiver i BusinessBroen

Harald Finnvik er engasjert av det nordjyske nærings samarbeidet BusinessBroen som deres representant i Norge.

BusinessBroen ble etablert i 2013 og har som mål å synliggjøre forretningsmuligheter for nordjyske bedrifter i Norge, og tilsvarende for norske bedrifter i Nord Jylland. BusinessBroen formidler kontakt mellom danske og norske bedrifter, veileder om markedsaktiviteter, hjelper til med ulike former for samarbeid, og bistår med å koble næringsklynger, utdanningsinstitusjoner, offentlige og private næringsorganisasjoner. BusinessBroen norske kontor er har et nært samarbeid med den regionale næringsutviklingsorganisasjonen Greater Stavanger.

Business Visa

Relocation.no tilbyr visumtjenester til og fra Norge.

Gjennom vårt globale nettverk sikrer vi en rask og rimelig visumprosess, uansett hvor du skal.

Du forbereder møtet – vi ordner reisedokumentene



BØKER ER BEST PÅ PAPIR



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI