

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 5 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Vi taper flyrutekrigen

For å tiltrekke seg lavprisselskapene som dominerer veksten i internasjonal luftfart, kreves økonomiske garantier, støtteordninger og regionalpolitisk vilje. Mens andre regioner har solide fond i ryggen, har Stavanger Lufthavn, Sola så godt som ingenting. Resultatet er at vi taper terreng som internasjonal flyplass.

side 8-15



**HER
BRYTES
NY
GRUNN.**

SMEDVIG★

På Åsen like ved Stavanger sentrum er byggbransjens fremtid under planlegging. Denne vesle høyden vil om få år huse de fremste aktørene innen bygg og anlegg – og de fremste tankene. Prosjektet har fått navnet Site 4016, og din bedrift kan være med fra første spadetak.

Grunntanken bak Site 4016 er å skape et sterkt miljø for nytenking, utvikling og kunnskapsutveksling innen bygg- og anleggsbransjen. Et sted hvor kunnskapsrike mennesker kan dele sin erfaring og sine visjoner, og sammen konstruere en bransje for fremtiden.

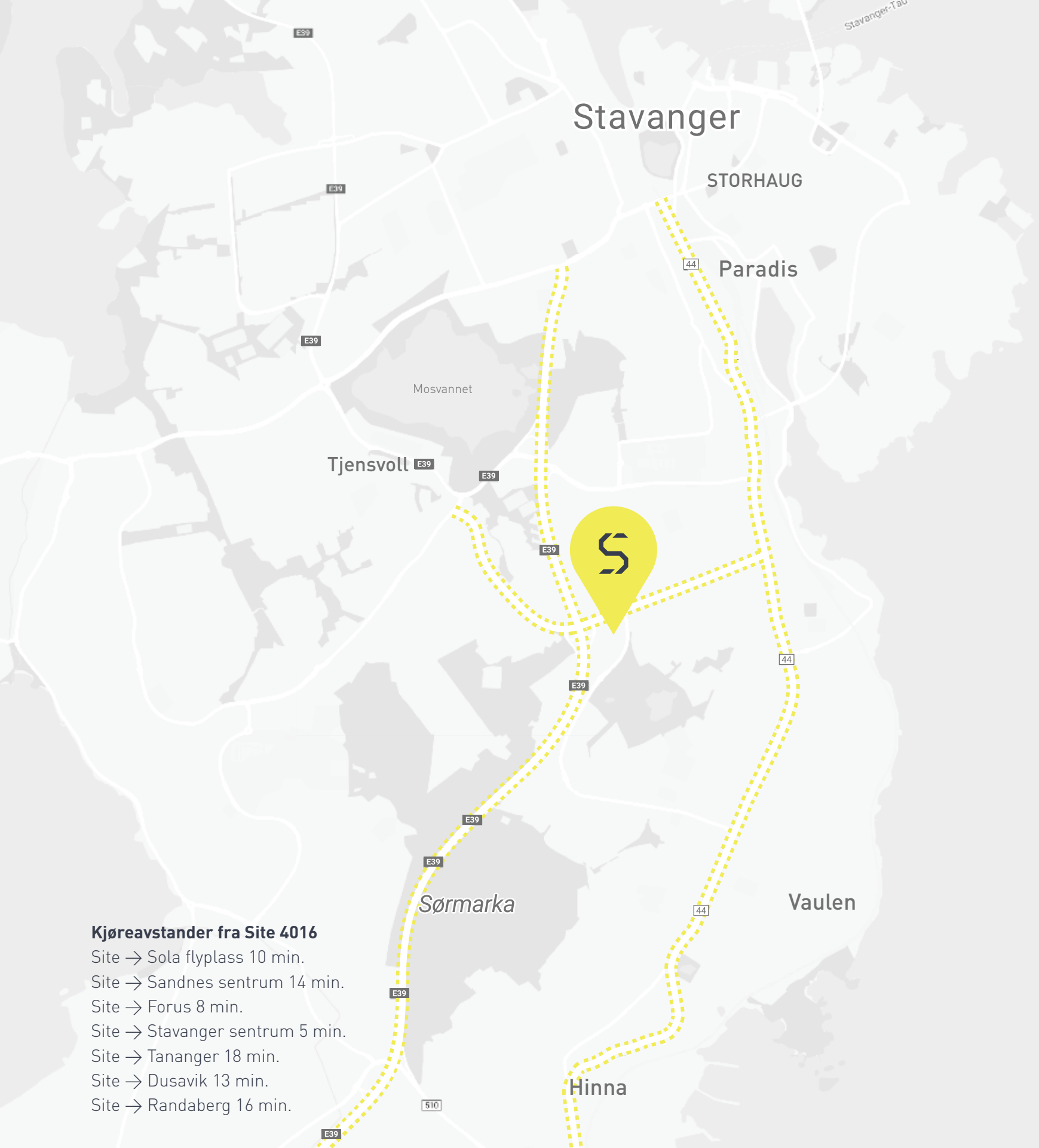
Tankene som tenkes og løsningene som klekkes ut her vil gi seismiske utslag i grunnen under en hel bransje. Bli med å bygge fremtiden med blant andre:



Følg utviklingen videre på site4016.no

For ytterligere informasjon kontakt Geir Østerhus, tlf. 900 23 592, go@smedvig.no





Kjøreavstander fra Site 4016

- Site → Sola flyplass 10 min.
- Site → Sandnes sentrum 14 min.
- Site → Forus 8 min.
- Site → Stavanger sentrum 5 min.
- Site → Tananger 18 min.
- Site → Dusavik 13 min.
- Site → Randaberg 16 min.

Site 4016 blir byggbransjens nye sentrum i regionen. Ambisjonene våre for området er å skape en smartklynge med alle fasiliteter og verktøy som kreves av moderne bedrifter og arbeidstakere. Selve området er plassert midt mellom hovedtraséene nord-sør fra Stavanger til Forus og Sandnes og øst-vest langs Auglendsvaien, og ikke lenger fra Stavanger sentrum enn en god gravemaskin kan kaste.





SITE 4016

**Fremtidens lekegrind for
neste generasjon byggere.**

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

11.05 StartBANK og Boligmappa

11.05 Tunellsafari

12.05 Fra ordrekontor til salgskontor IV

16.05 AGENDA: Ny lov om personvern

19.05 Lederskolen IV

23.05 Fagdag offentlige anskaffelser

23.05 Kick off for studenter

24.05 Bedriftsbesøk hos Hanasand

01.06 Industrikonferansen Norrøna

02.06 AGENDA: Varsling av avvik



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

INN ACTIVITIES

08.05 Tour of Stavanger Library

09.05 Visit a Herb Farm

10.05 CV Registration

11.05 ACTIVE 2017 - Walking Tours

14.05 ACTIVE 2017 - Trip to Preikestolen

17.05 17th of May Celebration

19.05 Having Children in Norway

28.05 ACTIVE 2017 - 7 nutsturen Sandnes

01.06 Guided City Tour



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: 28. april 2017

Innhold



Taper kampen om flyrutene 8

Møtevåren deltakerrekord 16

Møtevåren LEAN 18

Finnøy inn i Næringsforeningen 20

Skangass 22

Spaltisten, Runar Dahl Fitjar 24

Spaltisten, Tor Øyvind Skeiseid 26

Profilen: Kari Gro Johansen 28

Lær av de beste: Miles 32

Made in Dalane 36

Bedriften: Nortura Forus 38

Nye medlemmer siden sist 42

Styrelederen 44

Energikommentaren 46

Spaltisten, Einar Brandsdal 48

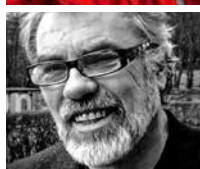
LUNCH 49

INN Expats 50

Arbeidsliv 52

Nytt om navn 54

Nytt Styre 55



Nå kreves det handling

Vi hadde det beste flyrutetilbudet i Norge etter Gardermoen. Nå blir vi frakjørt av Bergen, mens Trondheim tar raskt innpå. Hva har skjedd?



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Et godt flyrutetilbud er en forutsetning for ny vekst i Stavanger-regionen. Kombinasjonen av elendig innsats og manglende vilje til satsing fra kommuner og fylkeskommune og et næringsliv i motvind, har imidlertid ført til en svekkelse av utlandsforbindelsene. En av fire utenlandspassasjerer har forsvunnet fra Stavanger lufthavn Sola på tre år og viktige ruter er borte. Den mest smertefulle nedleggelsen var utvilsomt Lufthansas Frankfurt-forbindelse.

FRA SEKS TIL 37

I Bergen er situasjonen en helt annen. Bare i år har Flesland sparket i gang hele åtte nye internasjonale direkteruter, men dette kom ikke på plass av seg selv. For 11 år siden hadde Bergen seks direkte utenlandsruter. I dag er tallet 37. Mens vi sov i timen og stolte på at vårt sykliske og konjunkturutsatte næringsliv ville holde dampen oppe og rutetilbudet stabilt høyt, har bergenserne jobbet målrettet. En rekke offentlige aktører har reist store pengesummer for en blytung satsing på flytilbudet. Samarbeidsprosjektet heter FlyBGO og ble etablert i 2006 av Hordaland fylkeskommune, Sogn og Fjordane fylkeskommune, Bergen kommune, Innovasjon Norge, Avinor og Bergen Reiselivslag. Totalt har ruteutviklingsprosjektet en ramme på om lag 17 millioner kroner.

Trøndelag er også på offensiven. Også der ser det offentlige betydningen av godt flytilbud for å styrke næringslivets rammebetingelser. Fylkeskommunen leder selv arbeidet i Luftfartsforum. Her er begge fylkeskommunene i Trøndelag med, sammen med kommunene Trondheim og Stjørdal, næringslivsorganisasjoner, Avinor og Innovasjon Norge, Statoil, reiselivsorganisasjoner, NTNU og Nord Universitet. Resultatene lar ikke vente på seg.

Trondheim Lufthavn har i dag 18 direkte internasjonale ruter. Passasjertallet har økt kraftig de senere årene og statistikk fra

Avinor viser at trønderne har tatt kraftig innpå Stavanger.

GRELL KONTRAST

Hva skjer i Stavanger-regionen? Innsatsen fra kommuner og fylkeskommune står i grell kontrast til de to andre storbyregionene. Den politiske viljen til en satsing tilsvarende Bergen og Trondheim har vært totalt fraværende. Ruteutviklingsforum som ledes av Greater Stavanger, og hvor en rekke andre aktører sammen jobber for et bedre rutetilbud, ba i fjor fylkeskommunen om å bidra med skarve 200.000 kroner til å utarbeide en ny strategi for flyruteavvikling, men flertallet av fylkespolitikere sa nei. Også i Sola avsto formannskapet søknaden på 100.000 kroner. Kun politikere i Stavanger valgte å bidra med 200.000 kroner. Mens vi ikke engang klarer å skape forståelse for en satsing i kommunene rundt flyplassen og i fylkeskommunen, ser til og med Sogn og Fjordane verdien av å bidra til å utvikle flyruter fra Bergen selv om det er 200 kilometer fra fylkeshovedstaden Hermansverk til Flesland – en kjøretur på nærmere fire timer. Da har vi jammen en vei å gå.

LANGSIKTIGHET

Jobbing med ruteutvikling krever langsiktighet, og egner seg dårlig som et enkeltstående krisetiltak. Det handler om god ledelse i gode tider og en investeringsvilje også når det går godt for næringslivet og dermed kommunene og fylkeskommunen som er avhengige av skatteinntektene. Da bygger vi den robustheten vi som regel etterlyser når vi står med begge beina midt i en oljenedtur. Og vi jobber med rammebetingelser for næringslivet på en fornuftig måte som skaper arbeidsplasser og vekst. Det handler om å matche og å støtte et særdeles dynamisk og lønnsomt næringsliv som har gjort det svært enkelt for både kommuner og fylkeskommune

i regionen å framstå som norgesmestre i næringsutvikling.

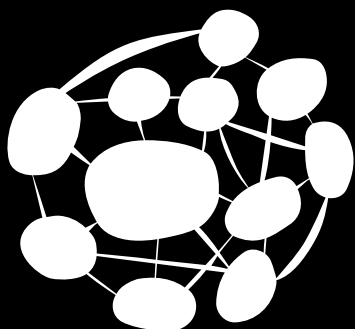
Noen av nei-politikerne sier at flyrutetilbudet må være hundre prosent markedsstyrt. I Bergen har de imidlertid også hatt en oljenedtur, men likevel styrkes flytilbudet og antall reisende øker. Poenget er at flytrafikk må ses på som all annen infrastruktur som for eksempel vei og kollektivtrafikk. Vi snakker om den samfunnsøkonomiske nytten og næringslivets behov. Undersøkelser viser dessuten at nærhet til flyplass og et godt flytilbud er en av de aller viktigste faktorene en bedrift etterspør. Og det er nettopp denne type attraktivitet det handler om framover når vi skal tiltrekke oss flere nasjonale og internasjonale bedrifter, talenter og ny kompetanse.



Et godt rutenett fra Sola er nødvendig for en region som alltid har hatt en internasjonalt orientert industri.

Et godt rutenett fra Sola er nødvendig for en region som alltid har hatt en internasjonalt orientert industri, som rigger seg for omstilling og som satser mye på å tiltrekke seg store internasjonale konferanser. Før snakket vi først og fremst om bedriftsmarkedet, men det er et faktum at det enorme potensialet for reiselivet har blitt en stadig viktigere del av diskusjonen.

Ruteutviklingsforum er på ballen. Vi vet nok om hva som må til, og vi vet hva som gir resultater! Nå er det bare handlingen som gjenstår!



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.

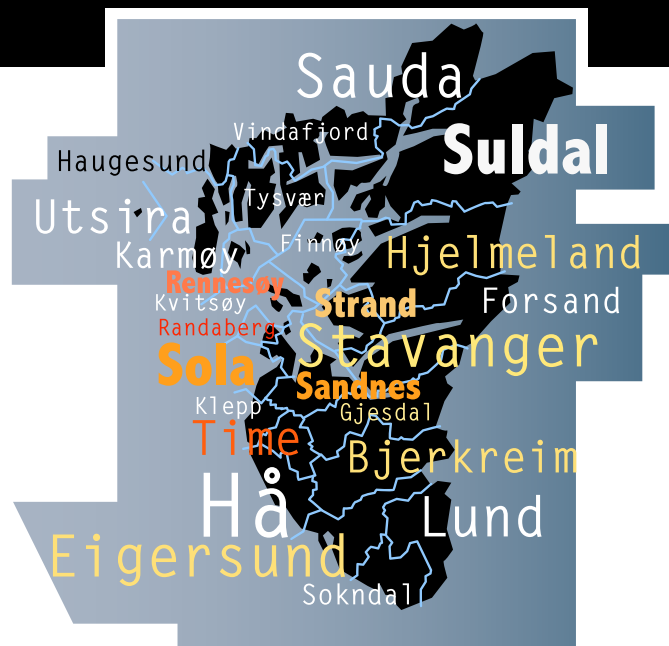
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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”. Vertskapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut 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: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960
geir.endresen@kruse-smith.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. Tlf: 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@byggmestersorensen.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



Ådne Kvernland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Røed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad



Ren kjøreglede



FUNK5JON.

HELT NYE BMW 5-SERIE TOURING HOS BAVARIA STAVANGER.

Mer plass og enda mer kjøreglede. Helt nye BMW 5-serie Touring har blitt større, lettere og raskere. Den er utstyrt med banebrytende teknologi som kommuniserer med deg, underlaget og omverdenen. Selv om bilen kan kjøre delvis selv, er den først og fremst konstruert for å kjøres. Av deg.

Bavaria Stavanger

T: 51 96 50 00

Fabrikkveien 36-38, 4033 Stavanger

post.stavanger@bavaria.no

Bavaria ►

An illustration of Stavanger Lufthavn Sola at night. The sky is dark blue with white contrails from airplanes. Two commercial jets are visible in the upper part of the frame. In the lower part, several parachutists are descending with white parachutes. The airport terminal and control tower are silhouetted against the dark sky, with some lights visible. A sign on the right reads 'STAVANGER LUFTHAVN SOLA'.

Vi taper kampen om flyrutene

En av fire utenlandspassasjerer har forsvunnet fra Stavanger lufthavn, Sola på tre år og viktige ruter er borte. For få år siden var Sola den lufthavnen i Norge med flest internasjonale destinasjoner etter Gardermoen. I dag ligger Flesland langt foran både i antall reisende og destinasjoner. Det skyldes ikke bare lavere aktivitet i oljevirksomheten. I Hordaland og Trøndelag har lokale politikere jobbet sammen for å sikre regionen et godt tilbud. Nå krever sentrale aktører at politikerne i Rogaland våkner opp av dvalen.





- Hele regionen må ta ansvar

På den årlige gigant-messen Routes Europe går europeiske lufthavner fra bord til bord i jakten på flyselskapenes gunst. Der andre regioner stiller på speed dates med kapital og bred regional politisk støtte i bagasjen, må representantene fra Stavanger lufthavn stole på seg selv.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND

I år samlet konferansen 114 flyselskaper og representanter fra 270 flyplasser i Belfast. I løpet av hektiske dager og hyppige møter mellom flyselskaper og lufthavner ble nye flyreiser og styrking av eksisterende ruter foreslått og planlagt.

Flere og flere destinasjoner stiller med millionfond i kofferten – penger som er bevilget av lokale myndigheter og næringsliv og som brukes som EU-regulerte

garantimidler for å få flyselskap til å satse og ta risiko.

Også i år var Stavanger lufthavn representert, men flyplassen stiller med dårligere odds. Mens stadig flere regioner har sett det som et felles løft å arbeide for et godt internasjonalt rutetilbud for å sikre næringsutvikling og vekst, har få i Rogaland tatt inn over seg at også ruteutvikling koster penger, og at markedet lar seg påvirke.

I Bergen alene har man de siste årene brukt 17 millioner kroner på dette arbeidet. Hordaland fylkeskommune har bevilget flere millioner kroner for å sikre regionen et bedre rutetilbud, Sogn og Fjordane har

bidratt med en million, og Bergen kommune med 700.000.

Også i Trondheim brukes det millionbeløp. Der har fylkeskommunen tatt plass i føreraset i kampen om nye internasjonale ruter.

SLÅR ALARM

Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad i Region Stavanger er en av dem som nå krever at regionen våkner. Nærmere 350.000 utenlands-passasjerer har forsvunnet fra Sola de siste tre årene. Både i Oslo, Bergen og Trondheim viser statistikken fra Avinor en økning.



På den årlige konferansen Routes Europe flyr destinasjonene fra speed-date til speed-date for å sikre seg flyselskapenes oppmerksomhet.

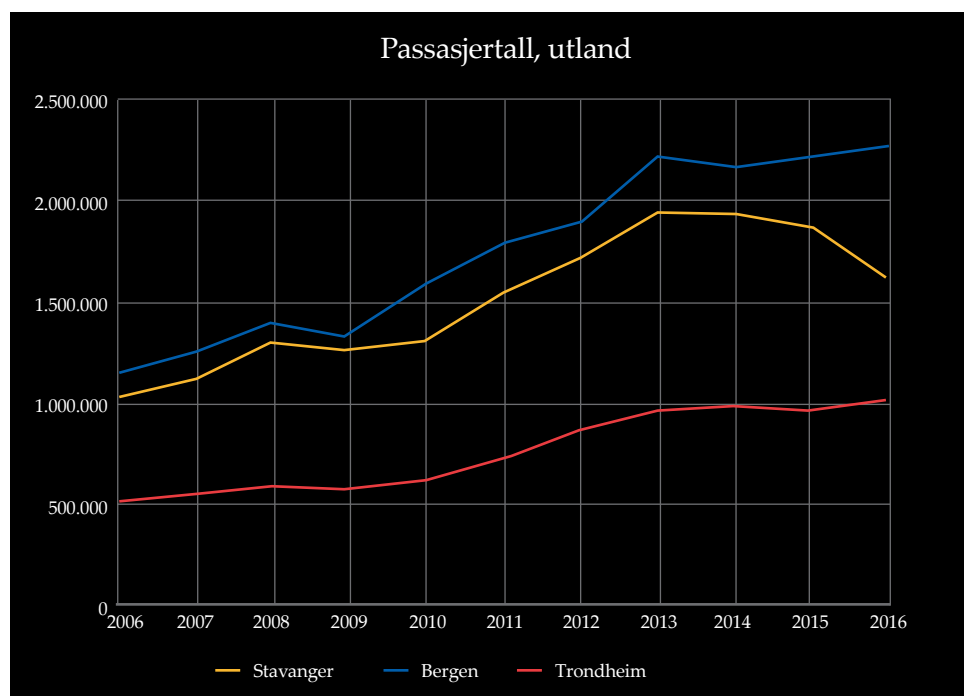
Saupstad mener flere regionale aktører og beslutningstakere må ta ansvar og bidra i et spleiselag for å sikre seg et bedre internasjonalt flytilbud til og fra Sola.

- Et godt utbygd rutetilbud er helt avgjørende for regionens næringsliv og for å tiltrekke seg nye bedrifter. For reiselivet spesielt er dette en faktor som spiller en meget viktig rolle i kampen om store internasjonale kongresser og events. En blir ikke tatt med i betraktningen om en ikke har gode direkteruter til eksempelvis London, Amsterdam og Frankfurt. Et godt rutetilbud er også helt avgjørende for reiselivsvekst, sier Saupstad.

Så sent som i fjor ba Ruteutviklingsforum her i regionen fylkeskommunen om 200.000 kroner til å utarbeide en ny strategi for flyruteavvikling. Flertallet av fylkespolitikere sa nei. Også i Sola avslo formannskapet søknaden på 100.000 kroner. Kun politikerne i Stavanger valgte å bidra med 200.000.

ØKONOMISKE FOND

Saupstad mener et felles regionalt ansvarsloft i Rogaland også må resultere i etableringen av regionale fond. En rekke regioner i Europa bruker i dag slike fond



Dette viser utviklingen i utenlandstrafikken fra Værnes, Flesland og Sola de siste årene.



Et godt utbygd rutetilbud er helt avgjørende for regionens næringsliv og for å tiltrekke seg nye bedrifter.

Elisabeth Saupstad



Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad etterlyser et regionalt løft for flere utenlandsruter fra Sola.

aktivt for å få flyselskap til å etablere nye ruter.

- Det er viktig å ta inn over seg det konkurransebildet en har for å få nye selskaper til å etablere seg på Sola, og for å få eksisterende selskaper til å opprette nye ruter. Flyselskapene velger de destinasjoner som kan komme med det beste tilbudet og som kan være med å dele risiko. Her taper vi i konkurransen, både nasjonalt og i forhold til internasjonale flyplasser. Skal vi satse, må vi ta grep, være proaktive og og levere konkurransedyktige betingelser.

Saupstad mener Stavanger-regionen har kommet bakpå i konkurransen om nye internasjonale ruter - noe som er blitt forsterket og tydeliggjort gjennom lavere aktivitet innenfor olje og gassvirksomheten.

TA ANSVAR

- I Ruteutviklingsforum har det vært mye fokus på oljerelevante trafikkmønster og behov, naturlig nok. Nå jobbes det mye bredere og reiselivsbehov har fått en større plass inn i dette arbeidet. En trenger begge

delene for å optimalisere rutene. Men i Bergen tar hele regionen ansvar og er med og finansierer og støtter opp om dette viktige arbeidet. I vår region er det kun Stavanger kommune som bidrar. Stavanger Lufthavn Sola er hele regionens flyplass. Fylkeskommunen og alle kommuner må ta ansvar og bistå med finansielle midler. Det Bergen har fått til, er vi ikke i nærheten av - og vi taper fart, sier Saupstad.

Hun mener regionen pr i dag mangler finansielle muskler til å kunne få gjennomslag hos flyselskapene.

- Vi kommer ingen vei så lenge vi ikke klarer å levere som våre konkurrenter. Det er situasjonsbildet vi må ta inn over oss, og helt avgjørende - både for næringsutvikling og for å utvikle oss som region - i årene som kommer. Vi må omstille oss. Det går ikke lenger av seg selv.

Bergen:

Har satset – og lykkes

Så langt i år har Flesland flyplass sikrete seg åtte nye direkte internasjonale flyruter. Suksessen er resultat av et langvarig og samordnet arbeid hele regionen står bak.

New York, Boston, St. Petersburg, Göteborg, Budapest, Zurich, Gdansk og Glasgow er rutene flyselskaper har valgt å satse på til og fra Flesland. Ingen er kommet gratis.

For 11 år siden hadde Flesland seks direkte utenlandsruter. I dag er antallet 37. Det arbeides aktivt med å øke frekvenser på eksisterende ruter, og å fylle opp flyene fra de ulike destinasjonene.

Arbeidet skjer i høy grad gjennom prosjektet FlyBGO, et samarbeidsprosjekt finansiert av Hordaland fylkeskommune, Sogn og Fjordane fylkeskommune, Bergen kommune, Innovasjon Norge, Avinor og Bergen Reiselivslag som har prosjektansvaret.

- Da FlyBGO ble etablert i 2006 var dette det første ruteutviklingsprosjektet i Nord-Europa. Politisk vilje har vært helt avgjørende for å få det til, sier reiselivsdirektør i Bergen og prosjektleder for FlyBGO, Ole Warberg.

Hordaland fylkeskommune har alene bidratt med 4,5 millioner kroner, mens fylkeskommunen i Sogn og Fjordane har gitt prosjektet 1 million. I tillegg har Bergen kommune bevilget 700.000 og Innovasjon Norge 500.000. Både Avinor og Bergen Reiselivslag har bidratt både økonomisk og i form av betydelige lønnsmidler gjennom egeninnsats. Totalt har arbeidet en ramme på om lag 17 millioner kroner, og Hordaland Fylkeskommune har hele tiden vært aktiv i styringsgruppen for FlyBGO.

- All utvikling av reiselivet er avhengig av en god tilgjengelighet til destinasjonene og regionen. Sammen med en god produktutvikling som skal skape den riktige attraksjonskraften, kompetanse i næringen og en god markedsføring, vil økt tilgjengelighet være en avgjørende faktor for vekst, sier Warberg.

FLERE RUTER

Målet med prosjektet er å få flere direkte ruter til Bergen, i troen på at et godt rutetilbud har stor betydning både for reiselivet i regionen og for næringslivet generelt. Gjennom FlyBGO har regionen over år systematisk drevet analyser,

markedsføring og lobbyvirksomhet inn mot flyselskapene.

- Vi så tidlig at konkurransen mellom europeiske destinasjoner for å trekke til seg lavprisselskapene ble tøffere, også at disse selskapene stilte andre krav, sier Warberg.

I Bergen blir prosjektet sett på som det mest vellykkede innenfor reiselivet de siste ti årene

- Regionen var også tidlig ute med å utvikle en reiselivsplan som trakk de store linjene og som gjorde det enklere å samles bak felles mål. Pengene har vært viktige, men viljen og samarbeidet om å få dette til har vært den sentrale drivkraften i arbeidet, sier Warberg.

STRATEGI

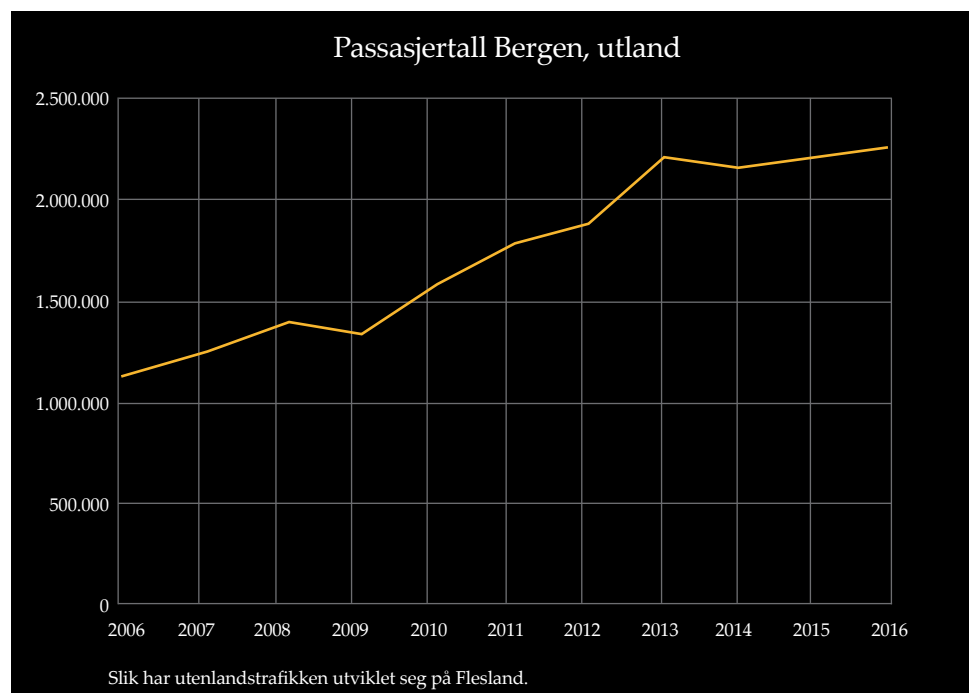
Strategien er fem-delt. Det handler både om å kartlegge flyselskaper og beslutningstakere i selskapene, drive innsalg og profilering av regionen mot de samme beslutningstakerne, bistå flyselskaper i utviklingen av markedsføringsverktøy for å få til høyest mulig salg og best mulig profilering, bistå med markedsmidler som er rettet mot målgrupper som vurderer fly som



Reiselivsdirektør i Bergen Ole Warberg (foto: Helge Hansen)

transportmiddel, og ikke minst å forankre prosjektet regionalt hos næringen og besluttende myndigheter.

- For å få en ny rute fra en utenlandsdestinasjon kreves det et langsiktig arbeide med profilering og direkte innsalg, sier Warberg.



Sola:

En av fire passasjerer er borte

I over tre år har utenlandstrafikken på Sola vært på retur. Det bekymrer både lufthavndirektøren og andre aktører i Stavanger-regionen.

Fra januar 2014 til januar 2016 har nedgangen i utenlandstrafikken vært på hele 25 prosent. En av fire passasjerer er blitt borte. Det har også flere utenlandsruter, blant andre til Frankfurt, Paris og Houston.

Lufthavnen har i år sikret seg to nye destinasjoner, men både ruten til Nice og Riga er sesongruter. Til sammenlikning har Flesland fått åtte nye utenlandsruter så langt i år.

Lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Leif Lorentzen, og hans medarbeidere jobber intenst for å øke antall internasjonale destinasjoner til og fra Sola. Men markedet er tøft.

Det dramatiske fallet i oljeprisen for noen år siden, lavere aktivitet og det faktum at flymarkedet er i endring, har også endret utgangspunktet.

- Vi har hatt veldig mange ruter, men samtidig også det laveste belegget. Det har gått rundt fordi vi har hatt en industri som har vært villig til å betale en høyere pris for billettene. I et skifte, må det kompenseres. På den andre siden gir det også en fantastisk mulighet. Regionen har en gunstig beliggenhet i forhold til resten av Europa, og vi trenger ikke å skape severdighet. Den har vi allerede i form av blant annet Preikestolen og Kjerag, sier Leif Lorentzen.

REGIONALT LØFT

Mens en oljesektor på høygir la grunnlag for flere reiser og destinasjoner, har andre regioner – både nasjonalt og internasjonalt – måttet arbeidet på en annen måte for å sikre seg internasjonale ruter.

-Mange regioner har tatt dette som et regionalt løft. Det er ikke noe nytt, men er blitt sterkere gjeldende. Vi har ikke gjort det i vår region. Man har nok hatt en oppfatning av at markedet styrer alt. Men to ting har skjedd: Etterspørselen etter flyreiser har gått ned, samtidig som at lavprisselskapene i større grad dominerer markedet. Dette markedet er veldig annerledes enn det tradisjonelle.

PRIORITERT

I andre regioner – som Bergen og

Trondheim – har arbeidet for et bedre rutetilbud vært en regional og felles prioritering over flere år.

- Når vi nå balanserer med et næringsliv som er nærmere normalen eller gjennomsnittet i Norge og skal ha opp reiselivet, kommer vi i samme båt som de andre regionene. Det betyr at lavprisselskapene vil spør om hva vi har å tilby. Det som driver dette er penger, og det må vi bare innse. Vi har en fantastisk region, med et stort potensiale, men selskapene krever garantier for å kunne opprette ruter uten å risikere å gå på en kjempesmell. Det er svært kostbart å prøve ut ruter, og i realiteten vil selskapene ha en risikodeling. Dersom vi ikke har noe å legge på bordet, taper vi i denne konkurransen. Det er ingen lojalitet eller ansvarsfølelse i flyselskapene for å plassere fly på Sola. De etablerer seg der det er størst mulighet for en positiv bunnlinje, og marginene er små, sier Lorentzen.

TILTAK

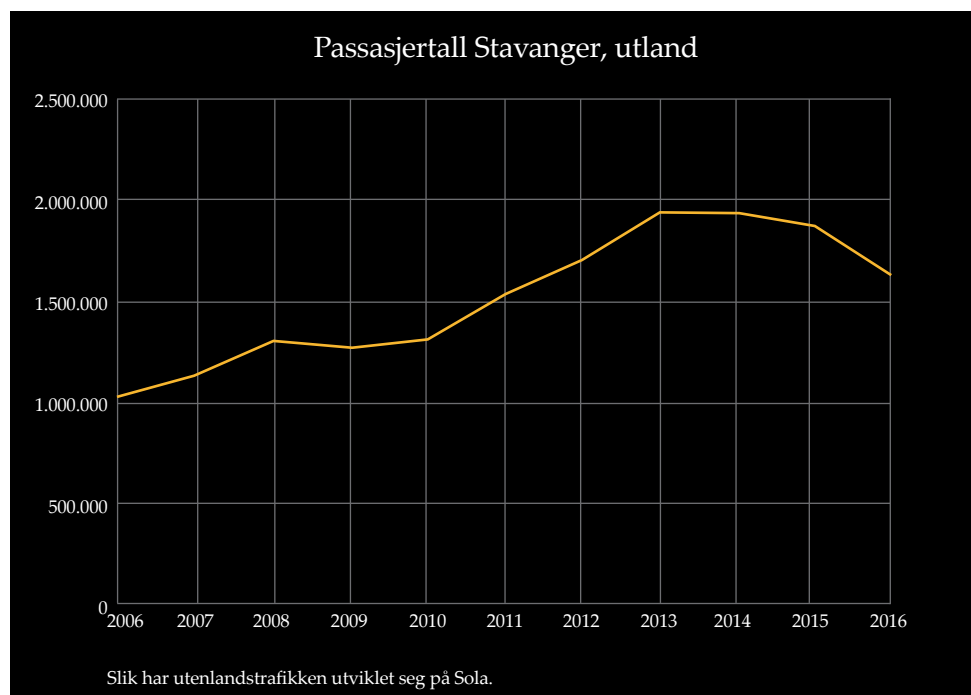
I utgangspunktet kan Avinor selv tilby



Lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Leif Lorentzen.

betydelige reduserte avgifter de første årene til selskaper som vi etablerer nye ruter.

- I tillegg gir vi markedsstøtte i ganske stort omfang. Uten disse to elementene hadde det ikke vært aktuelt at noen lavprisselskap ville etablert ruter på Sola. Det det er snakk om er hvor mye mer man trenger etter hvert når konkurransen mellom regionene hardner til. Det betyr for denne regionen at vi må gjøre det de andre regionene allerede i dag gjør. Det betyr også at vi må jobbe ekstra mye, og ikke minst tettere mellom det offentlige og private for å lykkes.



Trondheim:

Fylkeskommunal pådriver

I Trøndelag leder fylkeskommunen selv arbeidet med å sikre et godt rutetilbud til regionen.

Mens Bergen-regionen har valgt å organisere arbeidet gjennom FlyBGO – med bred regional politisk oppslutning – har Trondheimsregionen arbeidet for sitt internasjonale rutetilbud til og fra Værnes gjennom Luftfartsforum Trondheim.

Her er begge fylkeskommunene i Trøndelag med. Det er også Trondheim og Stjørdal kommune, næringslivsorganisasjoner, Avinor og Innovasjon Norge, Statoil, reiselivsorganisasjoner, NTNU og Nord Universitet.

- Kombinasjonen av offentlige aktører og myndigheter og næringslivet i Luftfartsforum er særdeles viktig for forankring og prioritering av de viktigste tiltakene. Luftfartsforum er av avgjørende betydning for utvikling av flytilbudet ved Trondheim Lufthavn, sier lufthavnsdirektør ved Værnes, Lasse Bardal.

LEDERVERV

Sør-Trøndelag Fylkeskommune har i flere år hatt ledervervet i Luftfartsforum Trondheim, og spiller en aktiv rolle i arbeidet. Fylkesvaraordfører i Trondheim kommune, Gunn Iversen Stokke, er også leder i forumet.

Også i Trondheim kommune prioriteres arbeidet med å sikre flere internasjonale ruter til og fra regionen. Kommunen har i sine periodemål for 2017-20 vedtatt at "økt antall flyruter og frekvenser i henhold til Luftfartsforums prioriteringer" er et satsingsområde.

Lasse Bardal sier forumet skal sikre utvikling av lufthavnen, gode flytilbud for næringsliv og befolkning og sikre effektiv og bærekraftig tilbringer-tjeneste til lufthavnen. I det ligger det også et økonomisk spleiselag.

ANALYSE

I regi av Luftfartsforum har forumet tilgang til medlemsmassen i Næringsforeningen i Trondheimsregionen og NHO Trøndelag.

- Det innebærer at vi kan gjennomføre blant annet markedsanalyser med stor delaktighet og relevans i næringslivet i Trøndelag. Representanter for Luftfartsforum deltar også i møter med



Lufthavnsdirektør ved Værnes, Lasse Bardal.

flyselskaper og andre aktører som har betydning for luftfartstilbudet. Vi sitter med data som flyselskapene ikke så lett kan skaffe seg selv. Men vi jobber ikke med flyruter som ikke er økonomisk bærekraftig, og heller ikke med flyruter som er rene ferieruter for trøndere. Ruter som er viktig for innkommende reiseliv er imidlertid innenfor målgruppen, sier Bardal.

Luftfartsforum har et arbeidsutvalg (AU) som møtes relativt ofte og som er utøvende, mens Luftfartsforum møtes normalt to ganger i året.

HALER INNPÅ

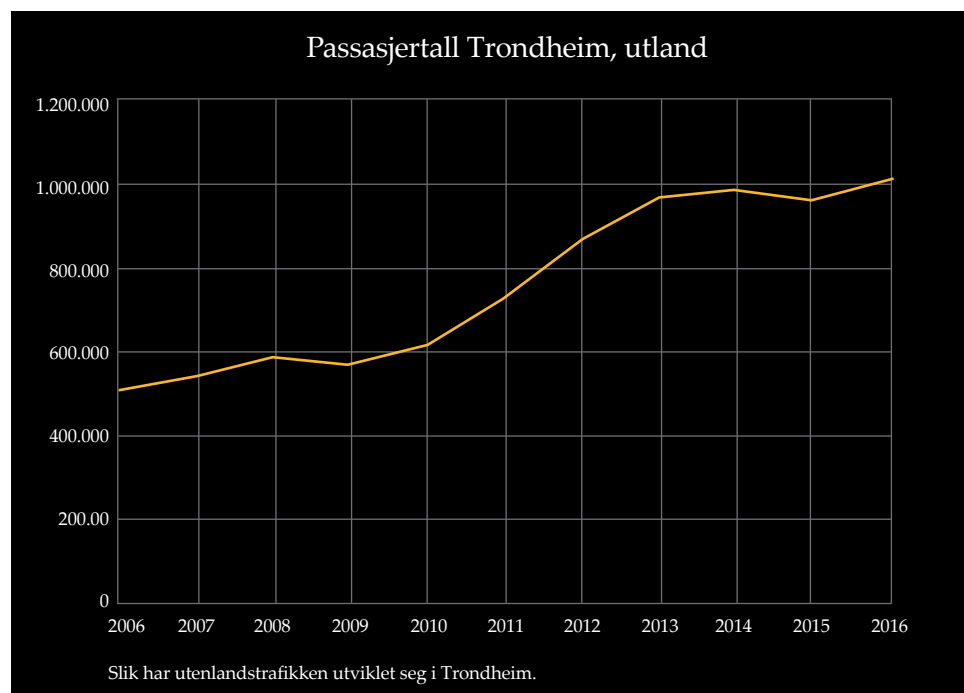
Trondheim Lufthavn har i dag 18 direkte internasjonale ruter, og ligger et godt

stykke bak både Bergen og Stavanger. Men passasjertallet har økt kraftig de senere årene.

Statistikk fra Avinor viser at antall registrerte utenlandsreiser i 2006 var dobbelt så stor på Sola som på Værnes. Sola hadde da passert 1 million reisende, Trondheim en halv million.

Tallene for 2016 viser at antall utenlandsreiser fra Sola var 1,6 millioner, og i overkant av 1 million fra Trondheim.

Trondheim har med andre ord tatt kraftig innpå Stavanger de siste årene. Det skyldes både at passasjertallene har steget jevnt og trutt fra Værnes, men også antall utenlandsreiser har falt kraftig til og fra Sola de siste tre årene.



Lufthansa og den direkte ruten mellom Sola og Frankfurt er en av flere som har forsvunnet på rutekartet de siste årene.



- Vi må tenke helt nytt

Ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, mener både fylkeskommunen og andre kommuner i regionen i langt større grad må ta ansvar for ruteutviklingstilbudet fra Sola.

Vi må tenke på en helt annen måte enn før. I Gøteborg sponser regionen internasjonale flyruter, også i Norge engasjerer fylkeskommuner og kommuner seg og går inn med midler. Bergen og Trondheim er bare to eksempler, sier Sagen Helgø.

Hun mener et godt internasjonalt rutetilbud fra Sola er utrolig viktig for hele regionen, næringslivet generelt og reiseliv spesielt.

- Derfor trenger vi flere kommuner i regionen med i dette arbeidet. Alle kommunene som har Sola som sin lufthavn må være med - ikke minst fylkeskommunen. Fylkeskommunen ønsker selv å være en regional utviklingsaktør. Da må de engasjere seg og bidra. Så langt har arbeidet i vår region vært preget av en dugnad. Nå trenger vi et regionalt løft, sier Sagen Helgø, som også er styreleder i Greater Stavanger.

Stavanger-ordføreren understreker at hun ikke mener at tilbudet fra Sola i dag er dårlig. Men utviklingen har vært nedadgående og flere sentrale ruter er lagt ned.

TAKTSKIFTE

- Et godt rutetilbud er ekstremt viktig. I alle mine møter med internasjonale selskaper er dette noe som blir understreket spesielt. Som følge av høy aktivitet innenfor olje- og gass har vi fått mye gratis. I dag er situasjonen annerledes. Tilbudet er svekket, nå trengs det mer. Det er også en av årsakene til at Greater Stavanger har startet et arbeid med å utvikle en ny strategi for



Ordfører i Stavanger og styreleder i Greater Stavanger, Christine Sagen Helgø.

flyruteruteavvikling. Vi må få til et taktskifte og gire opp dette arbeidet, sier Sagen Helgø.

Så sent som i fjor sa Stavanger kommune ja til å bidra med økonomisk støtte for å finansiere strategiarbeidet da Ruteutviklingsforum søkte om midler. Men både Sola kommune og Fylkeskommunen sa nei.

AVGJØRENDE

- Regionens flyrutetilbud er blant de faktorene bedriftene legger størst vekt på ved vurdering av en regions attraktivitet, sier leder for Ruteutviklingsforum i

regionen, Ola Saua Førland i Greater Stavanger.

Han mener et godt og veltilpasset flyrutetilbud også spiller en helt avgjørende rolle i satsingen på reiseliv, kongress og arrangementer - som er viktige strategier i omstillingsarbeidet.

- Er det etter din mening naturlig at hele regionen bidrar i større grad for å få flere internasjonale ruter til og fra Sola?

- Ja, det mener vi er viktig. Med utgangspunkt i utfordringene som regionen står overfor når det gjelder behov for omstilling og nyskaping i næringslivet er det helt avgjørende at regionen opprettholder attraktivitet og konkurransekraft.

HASTER

Et av regionens viktigste konkurransefortrinn er i ferd med å forvitte ved at direkterutene til Frankfurt, Paris og Houston er forsvunnet. Det haster derfor med at regionen tar tak i denne utfordringen, mener Førland.

Ruteutviklingsforum har i ett år jobbet målrettet med å øke bevisstheten om dette arbeidet blant regionens politikere. Men så langt støttes strategiarbeidet økonomisk kun av Stavanger kommune, Avinor og Greater Stavanger.

- Er opprettelsen av økonomiske fond som kan bidra til å gi garantier for selskap som ønsker å satse og prøve ut nye ruter til Sola en god idé?

- Det bør være en målsetting på sikt, sier Førland.

Regionens største møteplass

I løpet av årets første fire måneder har rundt 5.000 personer deltatt på medlemsmøter i regi av Næringsforeningen. Det er sju prosent flere enn i fjor, og over dobbelt så mange som for fem år siden.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Næringsforeningen har lenge vært regionens største møteplass for næringslivet. Så langt i år er det arrangert over 50 ulike typer medlemsmøter, og aldri har deltakelsen vært høyere. Medlemsmøtene spenner over en rekke tema, og hele regionen har blitt møtearena.

I år var over 150 påmeldt til det tradisjonelle Forusmøtet, som denne gangen ble arrangert på Scandic Forus Hotel. En av dem var Lars Roalkvam fra Quality Airport Hotel Stavanger

- Jeg deltar for å få nyheter og informasjon om hva som rører seg, orientere



Lars Roalkvam, Quality Airport Hotel Stavanger

meg i markedet, møte nye mennesker og utveksle erfaringer. Jeg er på mange møter i regi av Næringsforeningen i løpet av et år, og synes de er flinke til å finne interessante tema, skape gode diskusjoner og gode møteplasser.

SPENNENDE

Det mener også Eirik Skjærseth fra Bolder:

- Jeg er opptatt av byutvikling. Vårt selskap er i ferd med å bygge en ny type innbyggerplattform for Stavanger Smartby. For oss er det viktig å koble på både næringsliv, det offentlige og innbyggere for å kunne forstå problemstillingene. På Forusmøtet treffer jeg viktige beslutningstakere og får mye ny og viktig informasjon. Jeg har vært på flere møter i regi av Næringsforeningen så langt i år. Det

Forusmøtet på Scandic Forus samlet over 150 deltakere i april. I løpet av de første fire månedene har rundt 5.000 personer deltatt på ulike møter og arrangementer i regi av Næringsforeningen.
Foto: Henrik Moksnes/Bitmap



vokser

er mange spennende tema som settes på dagsorden.

Siri Sæverud jobber i Stavanger kommune – og med Forusplanen. Da er det naturlig å delta på Forusmøtet.

- Her treffer jeg både andre aktører, og får informasjon. Det er viktig i min jobb med Forus å høre hva de som jobber her ute er opptatt av og hva man mener.

VIKTIGSTE

Arrangementer og konferanser i regi av Næringsforeningen er en viktig faktor når medlemmene i Næringsforeningen selv begrunner sitt medlemskap. I den siste medlemsundersøkelsen oppgir 47,7 prosent at arrangementer og møter er den viktigste grunnen til medlemskapet. 33 prosent svarer nettverket, et nettverk som både pleies og fornyes på møter og arrangementer.

I fjor gjennomførte Næringsforeningen 105 møter og konferanser med til sammen 10.993 deltakere. For femte år på rad ble det satt ny deltakerrekord. I tillegg var Næringsforeningen også partner på en rekke eksterne arrangementer.

89,2 prosent av medlemmene i Næringsforeningen deltok på minst ett medlemsmøte i 2016.



Eirik Skjærseth, Bolder

FLERE REGIONER

Rosenkildehuset er det mest benyttete møtelokalet, men om lag en tredjedel av møter og konferanser i regi av Næringsforeningen foregår i andre kommuner enn Stavanger. Foreningen har faste møter i Sandnes, Sola, Randaberg, Jæren, Dalane, Ryfylke og på Rennesøy.

Til sammenlikning ble det i 2013



Siri Sæverud, Stavanger kommune.

arrangert totalt 86 ulike medlemsmøter i regi av Næringsforeningen gjennom hele året. Møtene samlet den gang nær 6.500 deltakere. Det tallet vil i år trolig bli passert allerede til sommeren.

I tillegg til ordinære medlemsmøter, har også INN-virksomheten i Næringsforeningen samlet 800 deltakere så langt i år fordelt på 34 ulike arrangement.



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

- Kultur slår metodikk og

- Hva synes du om LEAN-dagen 2017?



Ingrid Roth Hetland, personal – og administrasjonssjef, Modern Design

- Siden oppstarten av Modern Design i 1980 har selskapet hatt fokus på smart arbeid og kontinuerlig forbedring. Vi deltok på LEAN-dagen for å få inspirasjon og ideer til smart arbeid. Vi sitter igjen med et godt helhetsinntrykk. Et variert program med dyktige foredragsholdere som viser til konkrete eksempler og hva en har oppnådd ved å innføre LEAN. I noen av prosessene våre jobber vi allerede ut fra LEAN-tankegangen og ser at dette kan være et godt verktøy for oss i en videre utvikling av smart arbeid i Modern Design.



Anne-Gro Holta, leder Drift leasing, Sparebank1 SR-Bank

- Jeg deltok på årets LEAN konferanse fordi min arbeidsgiver gav meg mulighet og jeg er engasjert i LEAN-arbeid på mitt arbeidssted. Årets konferanse gav meg påfyll og mulighet til å utveksle erfaringer med andre. Det var et godt utvalg foredragsholdere og kanskje spesielt rettet mot «nykommere», men absolutt relevant for alle som ønsker en bedrift hvor det er fokus på effektivitet og flyt.



Eirik Njærheim, General Manager, Sumitomo Corporation Europe

- Jeg var med på LEAN dagen for å lære mer om nye smarte metoder for å optimalisere prosesser i vårt selskap, for å knytte nye kontakter på tvers av de kontakter jeg allerede har, og for å høre spennende foredrag fra engasjerte foredragsholdere. Det ble en fin «seating» med runde bord. Da treffer man flere nye ansikter. Det var gode speakere og konferansier som holdt det hele fint sammen og en spennende variasjon i program og foredragsholdere. Kanskje neste gang ha med noen «real case». Jeg likte godt fremstillingen i video med Kristian Arntsen. Meget realistisk og fin måte å presentere de problemstillinger som LEAN-arbeidet møtes med. Ekstremt viktig at LEAN-prosessen er forankret i bedriftens ledelse. Ellers vil det automatisk «renne ut i sanden».



Tore Wilberg, leder for kundesenter, Santander Consumer Bank

- Jeg deltok for å få faglig påfyll og inspirasjon, samt gjøre meg bedre kjent med hvordan det jobbes med LEAN i vår region. Jeg synes det var et bra og variert program med noe for enhver. En key takeaway fra dagen var viktigheten av å ha en god forankring av LEAN i topp- og mellomledelsen for å få full effekt.

- Kultur slår metodikk og metoder, fastslo landslagssjef Thorir Hergeirsson foran 250 deltakere på LEAN-dagen i Stavanger Forum.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Hergeirsson var invitert til LEAN-dagen for å snakke om hvordan bli bedre når vi allerede er best. Hergeirssons hovedpoeng handler om at dersom ikke kulturen og verdiene er på plass før det brenner, nytter det ikke med all verdens verktøy for å slukke brannen. Når han skulle forklare deltakerne på konferansen hvorfor håndballandslaget for kvinner har blitt verdens mestvinnende, dro han blant annet fram hvordan de jobber med kunnskapsutvikling, involvering og informasjonsdeling.

- Tar du det for gitt, kan det fort gå i dass, fastslo den frittalende isleendingen.

Men hvorfor invitere en idrettsleder til LEAN-dagen? Selv ville han ikke påstå at han hadde noe å lære deltakerne fra næringsliv og offentlig forvaltning noe om LEAN og kontinuerlig forbedring.

Det må næringslivet selv svare for, mener Hergeirsson.

- For noen år siden hadde jeg ikke hørt om LEAN. Men en dag henvendte en person til meg og påsto at det vi holdt på med var dette LEAN. Javel, det måtte jeg google. Da fant jeg ut at LEAN handlet om en produksjonsmetodikk, hvordan du produserer varer og tjenester bedre, mer effektivt og med mindre bruk av ressurser. Kan vi på et håndballag gjøre det? Er det noe av det samme vi gjør. Ja, faktisk. Det handler også hos oss om å trene smartere. For det er en grense for mye du kan trene, både i antall timer og hvor mye kroppen tåler. Så kanskje må du trene litt mindre, men klokere og mer effektivt, påpekte landslagstreneren.

HERGEIRSSONS PRINSIPPER

Da Hergeirsson tok for seg landslagets viktigste prinsipper, dro han fram følgende:

- Eierskap til prosessene gjennom involvering.
- Forpliktelse i forhold til felles mål.
- Klare definerte oppgaver og roller, som blir forstått og akseptert.
- At alle forstår og tar ansvar for at "jeg og vi" er selve kulturen.

metoder

- Du spiller på det laget du fortjener.
Du leder det laget du fortjener. Jeg tror ingenting på at det er andre sin feil. Har du ikke sett den komme, så får du lære av det til neste gang, påpekte han.

Hergeirsson framhevet gang på gang at laget er viktigst, og at individet legger sine ferdigheter inn i laget. Det grunnleggende er et positivt menneskesyn.

- Har du vilje, kan evnene dine utvikle seg. Men ingen fortjener å tilhøre et bedre lag enn du er villig til å være med å skape selv, sa Hergeirsson.

Og han avsluttet slik:

- Vær rå på det du er best på. Bli litt bedre hver dag, så kommer forbedringene.

FULLPAKKET KONFERANSE

Det er andre gang LEAN-dagen arrangeres. En fullpakket konferansedag med både fellesforedrag i plenum og parallelle sesjoner med ulikt tema. Blant de det var størst forventninger til på forhånd, var naturlig nok professor John Bessant fra University of Exeter. Han fokuserte på hvordan vi skal klare å skape innovasjon i en organisasjon.

- Det er ikke nok å bare stole på flaks. Innovasjon må styre innovasjonen. De som



Professor John Bessant fra University of Exeter var blant foredragsholderne på LEAN-dagen.

er tett på problemet, vet ofte svært mye om det. Det er det vi må klare å utnytte, var noe av det Bessant påpekte i sitt foredrag.

Bessant dro fram eksempler fra japansk bilindustri, der hver ansatt i snitt bidrog med én ny idé til innovasjon og forbedring per uke, mens tilsvarende tall i USA var en halv idé i året. Han brukte også Skunk Works som eksempel, Lockheed Martins legendariske utviklingsprogram for det første amerikanske jetflyet og senere avanserte militærfly, der de på ekstremt

kort utviklet avanserte nye løsninger.

- Det handler blant annet om å fokusere på kjernen i utfordringen, verdikjeder, kontinuerlig forbedring gjennom eksperimenter og å samle og bruke ideer fra så mange som mulig, sa Bessant.

Inspirerende foredrag, utvilsomt. Og i kombinasjon med lunsj & learn, dialog og en rekke andre foredragsholdere, ble årets LEAN-dag garantert en vitamininnsprøytning for de fleste deltakerne. Vi gleder oss allerede til LEAN-dagen 2018.



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



Ressursgruppen for Finnøy er samlet til sitt første møte etter at de tidligere medlemmene i Finnøy Næringsforening nylig meldte seg kollektivt inn i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Bak fra venstre; Reidar Roda, Gordon Sunde og Ole Klingsheim. Foran fra venstre; Cathrine Selvaag, Tove Rosland, Eva Bringeland og Geir Landsnes.

Finnøy-bedrifter samler seg i Næringsforeningen

Bedriftene på Finnøy som tidligere utgjorde Finnøy Næringsforening har kollektivt meldt seg inn i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. De er hjertelig velkomne.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: ANNE WOIE

På Finnøy har det i lang tid vært en aktiv næringsforening med nærmere 80 medlemsbedrifter i sving. Nå har Finnøy Næringsforening gjort det historiske vedtaket om å melde seg kollektivt inn i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Dermed følger næringslivet i Finnøy i fotsporene til en rekke andre lokale næringsforeninger som har sluttet seg til Næringsforeningen i Stavanger-regionen, blant andre Rennesøy, Dalane, Randaberg og Gjesdal.

Cathrine Selvaag har de siste årene ledet Finnøy Næringsforening, og har spilt en sentral rolle i sammenslåingsprosessen.

– Det er viktig at næringslivet på Finnøy er godt posisjonert når kommunen slår seg sammen med Stavanger og Rennesøy. Vi vil være

del av en større og enda mer kraftfull næringsforening når vi skal fremme næringslivets interesser fram mot, og etter, at kommunesammenslåingen er gjennomført, sier Selvaag.

Hun understreker at det er bred oppslutning om beslutningen blant medlemsbedriftene på Finnøy, og at de har store forventninger til det nye partnerskapet.

– Vi har mange viktige og krevende næringssaker på agendaen for tiden. Ny strategisk næringsplan, tilgang på næringsareal, Øyfast, rullering av kommuneplanen og utviklingen av Judaberg som tettsted er blant de viktigste sakene vi jobber med, og som vil kreve tett oppfølging framover. Som medlemmer i Næringsforeningen i Stavanger-regionen får vi tilgang på et nettverk og en kompetanse som vil gi næringslivet på Finnøy større tyngde i arbeidet med disse sakene, sier Selvåg.

Næringsforeningens ressursgruppe for Finnøy erstatter den nedlagte Finnøy

Næringsforening, og har allerede hatt sitt første møte.

– Jeg har stor tro på den nye organiseringen. Innmeldingen i Næringsforeningen i Stavanger-regionen gir energi. Dette er rett og slett en ny giv for oss, avslutter Cathrine Selvaag.

RESSURSGRUPPEN FOR FINNØY HAR FØLGENDE SAMMENSETNING:

Cathrine Selvaag, Ryfylkekokken
Reidar Roda, Roda Maskin
Eva Bringeland, Pro Plan
Geir Landsnes, Landsnes Bygg
Gordon Sunde, Miljøbygg
Tove Rosland, Kaihuset
Folke Helle, Sølvsmiden
Lars Jøran Flesjø, Finnøy Betong
Kjetil Ørnes, Grieg Seafood



HAVNELANGS

STAVANGER

17. JUNI

11:00-15:00

Vågen

Maritim familiemoro langs hele Vågen!



Se tollhundene i aksjon, nyt lyden (og lukta) av en gammel motor, ta en kikk ombord i politibåten. Hils på Elias, bli med en dykker på jobb eller besøk den gamle brannbåten Nøkk.

Lørdag 17. juni har Stavangerregionen Havn invitert kjente og ukjente havneaktører til å vise seg frem for store og små.
Ses i Vågen!



Siste nytt om programmet finner du under Facebook-arrangementet vårt: Havnelangs 2017



Med sikkerheten i høysetet

Få selskaper i regionen er underlagt sterkere sikkerhetskrav enn Skangas i Risavika. Derfor er det både viktig og hyggelig at selskapet leverer knallsterke tall innen helse, miljø og sikkerhet.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Tor Morten Osmundsen har ledet Skangas sin totale virksomhet i Norge, Sverige og Finland i fire og et halvt år. Når han nå forlater roret, så skjer dette med visshet om at selskapet befinner seg i en sterk

økonomisk posisjon, og at 2016 ble første året med positivt driftsresultat.

I tillegg er det ingen tvil om at den samme Osmundsen etterlater seg et «Tight ship» når det gjelder helse, miljø og sikkerhet.

– Siden vi startet opp her i Risavika høsten 2010 og etterhvert bygget opp nedstrømsaktiviteter i Norden, har vi gjennomført 2.400 arbeidsdager med null

skader eller ulykker. I denne perioden har vi levert LNG tilsvarende 20 Twh, en mengde som utgjør ti ganger energiforbruket i Stavanger-regionen. Jeg er mektig stolt av resultatene vi har oppnådd på HMS-området, sier Osmundsen.

KULTUR OG LEDELSE

Sterke HMS-resultater kommer imidlertid ikke av seg selv.

Administrerende direktør Tor Morten Osmundsen og operativ HMS-leder Arne Sandstedt kan nyte utsikten til Skangas sitt anlegg i Risavika i trygg forvisning om at de som jobber der er del av en sterk HMS-kultur.



– Sterk forankring hos ledelsen på alle nivåer i organisasjonen er en helt avgjørende forutsetning for å lykkes. Dette fokuset må vedvare over tid, slik at det skapes en sterk kultur for sikkerhet og kontinuerlig forbedring i hele bedriften. Jeg opplever at vi har lykkes godt med å skape en slik kultur i Skangas, sier Osmundsen.

I tillegg til lederfokus utgjør kompetansen blant medarbeiderne i bedriften en viktig forutsetning.

– Vi har faglig dyktige og engasjerte ansatte, mange av dem med verdifull spisskompetanse fra offshoreindustrien. Disse har bidratt til at det hele tiden gjøres forbedringer på områder som rapportering, prosedyrer og rutiner. Forbedringene er målbare, og de er både kvalitative og kvantitative. Når kvaliteten på rapportering av for eksempel uønskede hendelser heves, bidrar det til bedre læring i hele bedriften. Poenget er å lære, ikke finne synderbukker, understreker Skangas-sjefen.

SKANGAS

Skangas er et finsk-norsk (delvis Lyseid) selskap som har hatt virksomhet i Risavika siden 2010. Selskapet har 76 ansatte (45 i Risavika) og leverer flytende naturgass til prosessindustri og skipsfart i Norden, oftest som erstatning for olje.

Osmundsen fremhever også betydningen av samarbeidet med eksterne partnere i HMS-arbeidet.

– Vi har et utstrakt og systematisk samarbeid med aktører som brannvesen, politi, transportører, Sola kommune og Direktoratet for sikkerhet og beredskap. Vi har felles øvelser og lærer av hverandre hele tiden.

Noen vil kanskje bli overrasket over at flere av Skangas sine konkurrenter også figurerer blant selskapets samarbeidspartnere på HMS-området. For Osmundsen er imidlertid et slikt samarbeid både naturlig og nyttig.

– Helse, miljø og sikkerhet er et område der alle tjener på åpenhet, transparens og samarbeid, poengterer han.

UNDER LUPEN

HMS-reisen som Skangas har gjennomført siden oppstarten i 2010 er altså imponerende. Det betyr imidlertid ikke at den vært uten turbulens. Snarere tvert i mot vil nok mange si. Et anlegg som håndterer naturgass i slike volumer som det her er snakk om, vil alltid oppleve et skarpt og kritisk fokus i forhold til sikkerhet. Dette fra naboer, journalister politikere og andre.

– For oss har det kritiske sikkerhetsfokus virket skjerpende, og dermed positivt. Samtidig legger jeg ikke skjul på at det til tider har vært frustrerende å se hvordan såkalte eksperter har kunnet boltre seg tilsynelatende fritt i media, mens

”

Jeg legger ikke skjul på at det til tider har vært frustrerende å se hvordan såkalte eksperter har kunne boltre seg tilsynelatende fritt i media, mens våre vurderinger ikke har fått samme spalteplass.

Tor Morten Osmundsen

våre vurderinger ikke har fått samme spalteplass. Også i et slikt perspektiv er det hyggelig å oppnå så sterke HMS-resultater. Vi er samtidig veldig bevisste på at dette er et arbeid som krever kontinuerlig fokus og oppfølging, og der det ikke går an å hvile på laurbærene, avslutter Skangas-direktør Tor Morten Osmundsen.

Kun 4 kontorer igjen!



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: 15. 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





Innovasjon – tilfeldige møter eller planlagte prosesser?

RUNE DAHL FITJAR • professor i innovasjonsstudier, Handelshøgskolen ved UiS, Universitetet i Stavanger

Like før påske var 9.300 forskere, hvorav seks fra UiS, samlet i Boston for den amerikanske geografiforeningens årskongress, hvor siste nytt fra forskningsfronten - blant annet innen økonomisk geografi og regional innovasjon - ble presentert. Det er tydelig at pendelen har snudd innen forskningen om innovasjoners geografi. Der det tidligere var mye snakk om hyppig kunnskapsutveksling i vrirlende storbymiljøer, såkalt buzz, er det nå flere som vektlegger betydningen av avstand, ro og konsentrasjon.

Det har vært opplest og vedtatt innen dette feltet at innovasjon er et resultat av hyppig kunnskapsutveksling gjennom sosiale og profesjonelle nettverk i byer og klynger, hvor man raskt får tilgang til ideer og ny informasjon. Det vakte derfor oppsikt da kanadieren Richard Shearmur på samme konferanse i fjor viste hvordan innovasjon ofte krever et samspill mellom mylderet man finner i byer og stillheten i mer perifere strøk. Innovative mennesker i byer søker ofte ut av byen, eller inn på et lukket kontor, for å finne ro til å konsentrere seg.

I periferien har man derimot større behov for å oppsøke idémysteret som finnes i storbyer eller på konferanser. Noen vil kanskje kjenne igjen diskusjonen om åpne kontorlandskap, hvor ideen er et dynamisk arbeidsmiljø med kjapp informasjonsflyt, men resultatet gjerne er konsentrasjonsproblemer og tilbaketrekking fra fellesaktiviteter.

KREATIVITET

I år var dette perspektivet tatt et steg videre i Huiwen Gongs studie av IT-miljøet i Shanghai. De som arbeidet i dette miljøet, la stor vekt på konsentrasjon og individuell kreativitet som kilde til nye ideer. Den andre viktige kilden til ny kunnskap var internett, mens kommunikasjon med kollegaer og andre i nærmiljøet var mindre viktig.

Franz Huber har tidligere gjort tilsvarende funn i Cambridge, som er en av de fremste IT-klyngene i Europa. IT-folk i Cambridge la lite vekt på å delta i sosiale nettverk og utveksle kunnskap i nærmiljøet. Det tok for mye tid, og de hadde gjerne behov for mer spesialisert kunnskap enn hva de kunne få gjennom slike kontakter. I stedet delte de kunnskap og ideer med andre spesialister gjennom internett.

GRUNDIG ARBEID

Dette gjelder ikke bare i den digitale og nettbaserte IT-bransjen. Andrés Rodríguez-Pose og jeg har funnet tilsvarende mønster i Norge, på tvers av bransjer. De fleste ledere sier at samarbeid som fremmer innovasjon er et resultat av grundig arbeid internt i bedriften med å finne informasjon om aktuelle partnere og velge den beste. Få sier at samarbeidene har oppstått gjennom tilfeldige møter og sosiale nettverk, og disse får ofte også mindre utbytte av samarbeidet.

Gjennom flere undersøkelser har vi også sett at det er liten sammenheng mellom bedriftenes regionale nettverk og deres innovasjonsevne. Det viser seg å være viktigere med mer målrettede kontakter med internasjonale partnere som kan bidra med ny informasjon.

SKEPTISK

Det er derfor kanskje grunn til å være skeptisk når man i vår region i økende grad ser ut til å være opptatt av de tilfeldige møtene og

utveksling av kunnskap i tette lokalmiljøer. Vi ser det i lokaliseringsdebatten rundt sykehuset, hvor tilfeldige møter mellom forskere på universitetet og sykehuset tenkes å gi utspring til ny kunnskap og næringsutvikling.

I planprosessen på Forus lanseres liknende tanker om at flere fellesarealer, kantiner og bussholdeplasser skal gi grunnlag for kunnskapsutveksling og innovasjon. På det gamle sentrallageret var vinnerforslaget i en arkitektkonkurranse en arena for myldring og tilfeldige møter som skulle fremme innovasjon.

RETTE PARTNERE

På samme måte som bedriftene kaster seg på bølgen med åpne kontorlandskap akkurat når forskning begynner å vise at de ikke virker, er regionen kanskje i ferd med å omfavne tilfeldige møter akkurat når forskerne begynner å se innovasjon som mer planlagte prosesser. Innovasjon er oftest et resultat av hardt arbeid, målrettet kontakt med viktige partnere og grundige prosesser, og ikke av ideer som kommer rekende på ei fjøl.

Det er viktig å se ut av bedriften for tilgang til ny kunnskap og nye ideer, men dette skjer ikke nødvendigvis av seg selv gjennom sosiale nettverk og tilfeldige møter. Man må bruke tid og krefter på å finne det rette partnerne som har den kunnskapen man trenger, og gjerne se litt lenger enn til nærmiljøet.



Man må bruke tid og krefter på å finne det rette partnerne som har den kunnskapen man trenger.

FÅ MER UT AV FORRETNINGS- REISENE

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

SAS

Meld inn bedriften i dag på sas.no/bedriftsprogram



Skål for tomme glas!

TOR ØYVIND SKEISEID • kvardagsleg leiar i Ryfylke Livsgnist AS

Kall meg gjerne festbrems. Men, må vinglaset alltid vera ein del av konferansemiddagen midt i veka? Er det naturleg å nyta alkohol når du er på jobb?

Ojsann. Kva var det? Ein ubetydeleg surpomp frå Ryfylke som skyt frå hofta? Ja, eg er fråhaldsmann. Nei, eg vil ikkje øydeleggja livsgnisten din. Men, kan eg få lov å stilla nokre spørsmål?

Alkoholbruk i næringsliv og politikk har ikkje prega overskriftene i Rosenkilden dei siste åra. Lesarane av magasinet har anna å tenkja på. Eg trur du som les denne kronikken, eller er i ferd med å leggja den frå deg, har erfaring som leiar. Rosenkilden talar ofte til dei som bestemmer. Skribentar tar opp viktige tema som strategiarbeid, sentrumsplanar, nettverksbygging, suksessfaktorar, innovasjonskompetanse og klyngetenking. Nå løftar altså ein fanatkar frå Ryfylke eplemostglaset og ropar eit alkoholpolitisk varsku.

DRIKKING PÅ JOBB

Sjølvsagt drikk me ikkje på jobb. Men, når me er på kurs og konferansar med jobben, og det blir kveld? Middag, med tilhøyrande vin, øl og gjerne noko til kaffien i tillegg. Ein vanleg onsdag. Men, det er noko anna! Då vil me slappa av etter ein lang dag med føredrag, gruppearbeid og mange inntrykk. Men, du er på jobb?

I min jobb leier eg ofte forsamlingar der det blir drukke alkohol. Som toastmaster, konferansier, kåsør og underhaldar. Og eg skal fortelja deg ein løyndom: Det er utruleg kjekt. Nesten kvar einaste gong. Folk flest, ja altså dei aller, aller, aller fleste, har full kontroll. Midt i veka. Du skal få ein annan løyndom: Det er endå kjekkare når det berre er eplemost og mineralvatn på bordet. Folk ler til og med når dei er edru.

SJÅ TIL SAUDA

I 14 år har eg toska meg til i jobben min.

Det har blitt mykje prat i mange store og små forsamlingar. Men, det er eit oppdrag som skil seg frå alt eg har vore med på: 100-årsfesten til Smelteverket i Sauda i 2015.

Me fekk ansvar for alt frå tepper på golv og vegger, til ord og tonar frå scenen, mat, lys, køyreplan og alt innhald. Me dukka ned i historiske arkiv, snakka med mange saudabuar, utforska og lærte. Det blei ein fantastisk fest for 500 gjestar ein laurdags kveld i ein stor lagerhall på verket. Utsøkt mat frå Ryfylkekokken og ... eplemost frå Helgøy. Jepp. Leiinga ved smelteverket hadde bestemt; me serverer ikkje alkohol under festen.

Det kan eg seia: Historisk sett har ikkje Smelteverket i Sauda vore fråhaldsrørsla si høgborg. Jo då, det blei diskutert internt om alkoholservering eller ei. Men, ikkje etter festen. For det var ei stor oppleving å leia ein festmiddag der 500 personar, frå unge lærlingar til gamle pensjonistar, følgde med og responderte til ei kvar tid. Der fire spennande timar er noko alle hugsar etterpå. Etter festen tok mange turen til Kløver Hotell for nachspiel, som då blei av det trivelege og kontrollerte slaget. Med og utan alkohol.

DRIKKEPRESS

Eg veit eg slåst mot vindmøller. Eg får nok aldri tørrlagt Rogaland. Men, eg skriv med von om reduksjon. Reduksjon i tal på dagar, på jobb, der vinglaset er med. Eg har sans for Lyse, hovudsponsor for Viking. I deira VIP-boks på Viking Stadion blir det ikkje servert alkohol til middagen. Ja, for i boksen blir det knytt jobbkontaktar, på edrueleg vis.

For ti år sidan meinte dåverande stortingspolitikar Olav Gunnar Ballo (SV) at politikarane blei utsett for drikkepress. Han opplevde så godt som aldri ein alkoholfri middag i høve jobb. Så kan du

hevda, at då som nå, «kan du jo seia nei, takk. Ingen tvinger deg til å drikka.» Vel, eg meiner drikkepresset endå eksisterer både i næringslivet, det offentlege og i politikken. «Skal me dela ei flaske?».

SOLIDARITET

Me får dei politikarane me fortener, blir det sagt. Vel, då synest eg synd på Hordaland der leiaren i Hordaland Unge Høgre vil endra sommartida. For når klokka 02.00 blir til 03.00 ein gong i året, må mange utestader stenga ein halvtime tidlegare for ikkje å bryta skjenkereglane. Men, Tobias Strandskog foreslår at me stiller uret framover til klokka 04.00 i staden. For då slepp enkelte utestader å tapa pengar denne natta. Kanskje det er nettopp denne natta akuttmottaket og politiet får litt mindre å gjera enn vanleg? Men, den samfunnsrekneskapen får me ta ein annan gong.

Har det med solidaritet å gjera? Må alkoholen vera naturleg og tilgjengeleg på konferansemiddagen uansett når i veka den er? Og kva med dei som sit heime nå, som har mista jobbane sine grunna tøffe tider i oljå? Ja, som kanskje tyr til flaske for å døyva NAV-kvardagen. Kunne me drukke litt sjeldnare i solidaritet med dei?

EDRU OG KLAR

«Betre vera edru og sprelle, enn dritings på glattcelle», stod det på russekort mitt i 1993. Vel, alt er ikkje svart-kvitt. Men, stundom blir me litt for grå og utydelege. Kan næringsliv og politikk gå hand i hand om «gode avgjerder, færre glas» under konferansar og landsmøte?

Rusbehovet ditt får du sikkert stimulert uansett. Alkoholen er lett tilgjengeleg. Men, må alltid vinglaset vera sentral aktør når me møtest til middag i embets medfør? Eg berre spør.



Eg veit eg slåst mot vindmøller. Eg får nok aldri tørrlagt Rogaland. Men, eg skriv med von om reduksjon. Reduksjon i tal på dagar, på jobb, der vinglaset er med.

Tor Øyvind Skeiseid

Norges ledende konferansesenter

>> 25 møterom

>> Inntil 1700 personer

>> 30.000 m²

>> Profesjonelt team

☎ 51 59 81 00



stavanger forum

stavanger-forum.no

I to og et halvt år har Kari Gro Johanson hatt hovedansvaret for planleggingen av regionens nye sykehus.



Et prosjektfyllt liv

Kari Gro Johanson (60) sitter sjelden bakoverlent på stolen. Prosjektdirektøren for det nye sykehuset trives best når ting skjer, enten aktiviteten kretser rundt nye plantegninger på Ullandhaug, en fjelltopp i Suldal eller en ladd spikerpistol under en hyttegavl.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Ito og et halvt år har hun hatt hovedansvaret for planleggingen av regionens nye og 100.000 kvadratmeter store sykehus. Det har ikke alltid gått like stille for seg.

For de mest engasjerte har debatten dreid seg om hvor sykehuset bør ligge. Noen har også sett på sykehuset som et byutviklingsprosjekt for Stavanger. For Johanson og hennes medarbeidere har arbeidet først og fremst handlet om hvordan og hvor man vil få mest mulig sykehus innenfor rammen på åtte milliarder. Det vil i praksis si det beste sykehuset - for alle innbyggere i de 18 kommunene sykehuset skal betjene i fremtiden.

– Det sykehuset får man på Ullandhaug, og det er det ingen tvil om. For oss har det viktigste hele tiden vært å få mest mulig sykehus for pengene. Det er det pasientene er interessert i, sier Johanson.

Selv om noen fortsatt forsøker å holde liv i tomtebatten, er den delen av prosjektet et tilbakelagt stadium. Områdereguleringen for universitetsområdet på Ullandhaug ble vedtatt i mars. Idéfasen og konseptfasen er også historie. Nå handler det i første rekke om å få ferdig forprosjektet i god tid før sommeren.

GRO JOHANSEN

- » Alder: 60 år
- » Sivilstatus: Gift, 2 barn, ett barnebarn.
- » Bosted: Stavanger
- » Aktuell: Prosjektdirektør for det nye sykehuset.

– Vi er for tiden inne i en hektisk avslutningsfase i forbindelse med forprosjektet. Planen er at styret i Helse Stavanger og Helse Vest skal behandle dette i løpet av juni. Det betyr at mye skal dras sammen og konkluderes de neste ukene.

Som mangeårig prosjektstyringsleder og med ulike jobber innenfor prosjektledelse i Statoil, har Kari Gro Johanson vært med å forvalte langt mer penger knyttet til et enkelt prosjekt enn det det nye sykehuset vil koste. Men et sykehus er noe alle har et forhold til. Det har også Johanson fått merke. Likevel er hun er glad for den debatten som har vært, og engasjementet rundt prosjektet – også om tomtevalget.

– Det kanskje mange ikke er klar over er at vi måtte brukt inntil to milliarder kroner bare for å klarlegge tomten om vi skulle videreutviklet Våland. Det ville gitt betydelig mye mindre sykehus for pengene. Det å ha muligheten til å bygge på en helt ny tomt, uten inneliggende pasienter vegg

i vegg vil være noe helt annet. Vi får et konsept som det vil være ekstremt lett å finne frem i, som vil være arbeidseffektivt og ha gode logistikk-løsninger. Og vi vil få et sykehus hvor alle pasienter vil ha enerom med bad, noe som er viktig også i forhold til smittevern. Men det er og viktig å være klar over at det vil være en tosender-løsning i mange år fremover, ettersom Helse Stavanger ikke vil ha økonomi til å bygge et fullstendig nytt sykehus i ett byggetrinn. På Våland vil det fortsatt være sykehuspsykiatri, i tillegg til somatisk virksomhet på dagtid.

TRANSPORT

Et av ankepunktene mot Ullandhaug har vært transport til og fra sykehuset, og behovet for et godt kollektivtilbud både for ansatte, pasienter, og pårørende. Det nye sykehuset får strenge parkeringsrestriksjoner, og er avhengige av gode kommunikasjonsforbindelser.

– I Bypakken for Nord-Jæren ligger det inne en kollektivakse fra Jåttå stasjon, langs Diagonalen og opp gjennom Universitetsområdet. Vi er avhengige av at den kommer på plass for de som skal komme reisende med tog og buss. Svært mange sykler til sykehuset i dag, og vi er derfor også avhengige av at Sykkeltstamvegen mellom Stavanger og Sandnes blir bygget. Relativt få vil ha mulighet for å kjøre bil til og fra jobb, men jeg tror det ligger i ryggmargen blant de ansatte at det i fremtiden ikke vil være naturlig å bruke bil til og fra jobb. De parkeringsrestriksjonene som alt finnes på SUS på Våland blir videreført i enda strengere grad på Ullandhaug. Stavanger kommune har begrenset antall parkeringsplasser gjennom reguleringsbestemmelsene for Universitetsområdet, og dette vil gjelde alle som jobber på Ullandhaug. Det vil imidlertid komme parkeringsbygg med betaling for pårørende og besøkende i nær tilknytning til sykehuset, tilsvarende som det er i dag på Våland.

REVISOR

Kari Gro Johanson er født i Stavanger. Etter å ha tatt reallinjen på Svithun gymnas, og påfølgende studenfagkurs på Handelsgym, begynte hun på det som den gang var Distriktshøgskolen i Rogaland. Etter endt utdanning, fikk hun jobb som revisor i revisjonsfirmaet som i dag går under navnet EY.

– Jeg var interessert i økonomi og regnskap, og har alltid vært opptatt av systematikk. Det var nok det som førte til at jeg satset på en yrkeskarriere som revisor.

Planen var egentlig å dra til Bergen etter endt utdanning. Mannen hun fortsatt er gift med – Per Hanasand – studerte juss i Bergen, men da Johanson ikke fikk jobb i byen, dro de begge til Oslo. Etter fem år i hovedstaden, flyttet paret tilbake til Stavanger. Da var Johanson blitt mor for første gang.

Som revisor i oljebyen fikk Johanson stadig flere oljeklienter, blant annet Statoil. Som mange andre endte også hun opp i selskapet. Etter noen år i økonomiavdelingen, begynte hun å jobbe med faget prosjektledelse og ble senere engasjert på sitt første prosjekt.

– Statoil ga meg alle muligheter, noe som også førte til at jeg fikk tatt en såkalt executive mastergrad i prosjektledelse. Jeg fikk være med på en rekke spennende prosjekter, men det kjekeste var nok Snøhvit. Vi bodde i Hammerfest i nær to år, og hadde en fantastisk tid i Finnmark.

TILFELDIG

Egentlig hadde hun besluttet å søke sluttpakke i Statoil, og vurderte å starte som konsulent, da hun ble involvert i rekrutteringsprosessen etter prosjektdirektør for det nye sykehuset.

– Det var ganske tilfeldig, og ikke det jeg hadde sett for meg. Men jeg har aldri angret på at jeg sa ja til dette. Når man går i gang og jobber med et prosjekt, kjenner man igjen prosessene – uansett om det er et sykehus eller ei. Det som er nytt for meg er at man også har politikere

på banen, og at det er en annen interesse eksternt.

– Tynger ansvaret?

– Når man ser på hva 100.000

kvadratmeter sykehus er, kjenner man på at dette er et stort samfunnsoppdrag. Men det er fantastisk å få være med å bidra til dette. Samtidig har vi veldig mange gode rådgivere med oss, både arkitekter, ingeniører og det nye helseforetaket Sykehusbygg som besitter mye god sykehusbyggkompetanse, pluss et fantastisk oppegående prosjektteam i SUS2023, sier Johanson.

Når prosjektet avsluttes i 2023, og om alt går etter planen, vil hun selv være 67 og pensjonist.

– Du har ingen planer om å gi deg før den tid?

– Nei, egentlig ikke, men du vet aldri. Tempoet er høyt, men jeg har foreløpig ikke tenkt i de baner.

TIDKREVENDE

Kari Gro Johanson prater energisk og fort, og jobber mye. Som prosjektleder for et nytt sykehus er det mange dokumenter som må gjennomgås – også på kveldstid. Både hun



- For oss har det viktigste hele tiden vært å få mest mulig sykehus for pengene, sier Kari Gro Johanson.

og flere i teamet forsøker også å bruke tid på å presentere sykehusprosjektet i ulike sammenhenger, enten det dreier seg om organisasjoner, foreninger eller potensielle lokale leverandører. Arbeidet med å lede byggeplanleggingen av regionens nye sykehus, er tidkrevende og altoppslukende.



Det kanskje mange ikke er klar over er at vi måtte brukt inntil to milliarder kroner bare for å klarlegge tomten om vi skulle videreutviklet Våland.

Kari Gro Johanson

Mange er involvert, tidsfrister skal holdes og en rekke vedtak fattes.

– Jeg er opptatt av å holde meg i aktivitet. Per er styreleder i Turistforeningen, og vi er begge veldig glad

i fjellet – både sommer som vinter. Skal jeg virkelig slappe av, reiser jeg til Suldal. Og været kan være så dårlig det bare vil, det spiller ingen rolle. Ellers jogger jeg litt, men treningsstudio orker jeg ikke. Jeg har tro på hverdagsaktivitet – sykle og gå, ta trapper i stedet for heis. Forebyggende helse er viktig, og det betyr og kommer til å bety enormt mye i fremtiden, også i sykehussammenheng.

PROSJEKTMENNESKE

– Hvordan vil du beskrive deg selv?

– Som et typisk prosjektmenneske.

– Hva er det?

– Det er en som alltid vil ta aksjon, alltid vil levere noe og følge opp at det skjer, og som alltid har et mål der fremme. Og når det er gjort, går man i gang med et nytt, sier Johanson.

For henne og ektefellen har det også gitt utslag i flere byggeprosjekter på hjemmebane.

– Vi har hatt noen opp gjennom årene, og blant annet bygget ut en hytte på fjellet hvor vi har gjort svært mye selv. Jeg er blitt en hai med spikerpistol.

– Du er praktisk anlagt?

– Ikke i utgangspunktet, men jeg har lært av ektefellen. Vi synes begge det er veldig kjekt å få til noe selv. Det er noe

med det å kunne sitte på hytten i ettertid og mimre om den gangen vi sto med spikerpistolen under gavlen.

HUSBYTTE

Hytta i Suldal er ikke det eneste prosjektet Johanson har engasjert seg i på fritiden opp gjennom årene. På Rennesøy har hun og mannen totalrenovert svigerfarens gamle barndomshjem fra 1865 og dette benyttes nå som fritidsbolig for familien sommerstid.

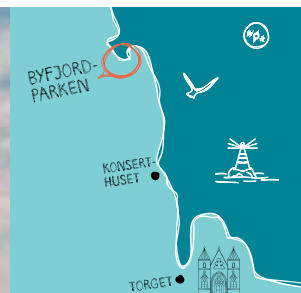
– I 1988 kjøpte vi det min svigerfar karakteriserte for Stavangers dyreste rønne i Eiganesveien. Egentlig er det ikke riktig, for det var ikke dyrt. Men vi pusset opp det huset fra bunnen av – mer eller mindre selv, men med innleid eksperthjelp der det var nødvendig.

Det hadde trolig blitt det siste husprosjektet, om ikke datteren og svigersønnen også hadde kjøpt seg et eldre restaureringsprosjekt i Stokkaveien i Stavanger. Halvveis i oppussingen og et barnebarn senere, byttet like godt familiene hus.

– Vi diskuterte det en torsdag, reiste på fjellet i helgen og startet flyttingen på søndag kveld. I utgangspunktet var det et prøveprosjekt, men siden har vi bodd i Stokkaveien. Jeg er ikke helt klar for en moderne og enkel leilighet ennå.

Sentrumsnære næringslokaler med utsikt over Byfjorden

Næringsbyggene i Byfjordparken blir bygd som passivhus og er BREEAM-sertifiserte med karakteren "excellent", noe som innebærer høy kvalitet, høy miljøstandard og lavt energiforbruk.



Utbygger:

**BYFJORD
PARKEN**

byfjordparken.no

Interessert? Kontakt:

Lars Stangeland

Daglig leder, GMC Eiendom AS

Mobil 913 40 190

lars.stangeland@gmc.no

Første spadestikk er tatt!
HØSTEN 2018
blir de første byggene klare for innflytting.

1,7 KM. TIL TORGET



3 minutter /



8 minutter /



7 minutter /



ca. 15 minutter

byfjordparken.no



Lever av tillit

- Vår visjon er å være en fremragende arbeidsplass basert på verdiene faglig autoritet og varme, sier en smilende daglig tjener Thomas Bærheim i Miles Stavanger.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

På visittkortet ditt står det CEO/daglig tjener. En nokså uvanlig tittel?

– Ja, vi praktiserer servant leadership-modellen. Den henger sammen med verdiene til Miles, som er å bry seg om kolleger og kunder, ha en positiv grunnholdning og skape gode relasjoner med dem vi har rundt oss. På denne måten bidrar vi med vårt beste til fellesskapet.

Miles skal kjennetegnes med dyktighet, engasjement, kompetansedeling og kontinuerlig utvikling.

– Vi jobber aktivt i faglige fora og kombinerer forretning og teknologi i størst mulig grad for kundene. Verdiene er grunnmuren, selve fundamentet vårt, og vi er stolte av å ha et godt fagmiljø med mange aktiviteter.

Hos Miles er veien kort til å dele kompetanse med kundene og med hverandre.

ANNERLEDES OG INKLUDERENDE

Miles ønsker å skape et miljø preget av en unik og inspirerende kultur, åpenhet, tillit og respekt. Alle skal bli sett og anerkjent, vise lederskap og ta ansvar, og være inkluderende i forhold til familie, samt vise samfunnsansvar.

– Alle bidrar til fellesskapet - både faglig og sosialt. Det er viktig å bygge den kulturelle biten slik at vi har et godt klima internt, og forhåpentligvis smitter dette over på dem vi er i kontakt med.

– Hva kjennetegner din form for ledelse?

– Min rolle består hovedsakelig av å tilrettelegge hverdagen for våre ansatte slik at de har det de trenger. Videre jobber jeg med at vi har de rette kundene og de rette prosjektene. Vi ansetter stort sett folk som har jobbet en del år, og som er selvstendige. Da blir ledelsesbiten mindre. Det handler mer om å være en støttespiller. Miles har en veldig flat struktur. Derfor praktiserer vi tjenende ledelse, og legger til rette for at alle

MILES STAVANGER AS

- » Etablert: 2011
- » Eiere: De ansatte
- » CEO: Thomas Bærheim
- » Forretningsområde: IT-selskap som tilbyr prosjektleveranser, konsulent-utleie, eksperttjenester, forretningsrådgivning og foredragsholdere
- » Lokalisering: Stavanger sentrum
- » Antall ansatte: 17
- » Omsetning: 21,5 millioner kroner
- » Internett: www.miles.no

skal utøve lederskap uavhengig av hvilken rolle de har, også kjent som medledelse. Får du ansvar og tillit, engasjerer du deg også mer i jobben som skal utføres.

ANSATTE PRI 1

– Hva er viktig for deg i utviklingen av Miles?

– Vi legger stor vekt på trivsel og kvalitet. Det er prioritet nummer én at de ansatte trives for å kunne levere topp kvalitet, påpeker Bærheim. Og fortsetter: - Alle våre medarbeidere er høyt utdannet, og det ville vært feil bruk av ressurser om jeg skulle detaljstyre og kontrollere deres arbeid. Jeg har full tillit til mine kolleger, de tar ansvar, og det blir bedre flyt i arbeidsprosessene på denne måten enn om jeg skal blande meg inn.

– Hva skiller dere fra andre IT-selskap?

– Vi ønsker å bygge en sterk kultur. Ettersom vi er et selskap som består av kompetanse, ikke maskiner og utstyr, er det de menneskelige ressursene som er vår største verdi og som vi må forvalte godt. Vi lever etter verdiene våre i hverdagen, det er ikke noe vi bare skriver på veggen. Vi jobber hardt for å gjøre det vi sier vi skal gjøre, påpeker Bærheim.

ØNSKER FLERE KVINNER

Han mener organiseringen og verdisystemet bidrar til at de klarer å

Daglig tjener Thomas Bærheim mener Miles er et annerledes IT-konsultantselskap hvor det er viktigere å skape en god arbeidsplass enn å ha tallfestede mål og budsjetter.

tiltrekke seg de beste medarbeiderne. De som bidrar med det lille ekstra, og som gjør kollegene gode og kundene fornøyde. Summen av dette bidrar til et godt omdømme, og gode resultater for bedriften.

– Vi jobber med trygghet og langsiktighet. Vårt konkurransefortrinn er de menneskelige ressursene.

Bærheim forteller at de ansatte fem nye medarbeidere i fjor, og ser for seg å rekruttere minst like mange i 2017.

– Hvem er det som jobber i Miles i Stavanger?

– Her i Stavanger har vi i hovedsakelig to grupper. Den ene er IT-utviklere og arkitekter, mens den andre består av UX og design. Det er altså alt fra hardcore programmering til glossy nettsider. Det er mange småbarnsforeldre. Vi tar stadig tempen hos alle ansatte og sender ut undersøkelser for å sjekke at vi som selskap lever opp til verdiene og at medarbeiderne trives. Vi har bare to kvinner, men skulle gjerne hatt flere. Gjennomsnittlig alder er på 38,5 år og det er første gang jeg er over snittalderen siden jeg nettopp ble 39.

Bærheim forteller at sykefraværet er kun på én prosent, og turnover er også svært lav. Det er nesten ingen som slutter i Miles.

IT ER NØKKELEN

– Har dere merket mye til nedgangen i markedet, og er det i ferd med å snu?

– Vi har faktisk hatt våre to beste år de siste to årene, så sett fra et rent økonomisk perspektiv har vi ikke blitt rammet i lik grad som en del andre. Imidlertid har vi mange kunder som har hatt tunge omstillings- og effektiviseringsprosesser, men vi merker nå økt positivitet i markedet.

Nøkkelen til effektivisering ligger i IT, mener Bærheim. Han tror det kommer til å skje enorme endringer i årene som kommer. Vi har så vidt sett starten på dette.

– De største kuttene er gjort i næringslivet, og nå kan kompetansen benyttes på andre områder. Det gjelder å vokse sunt. Det handler til slutt om mennesker enten det er kutt eller vekst.

Vi må bruke hoder til det de er best til og maskiner til det som passer best.

– Hvordan ser fremtiden ut for dere?

– Ambisjonen er vekst, men vi har ikke satt et mål. Vi leter etter de beste, og vil ha gode folk inn først, og da har vi god tro på at vi vil finne prosjekter til disse.

KOMPETANSEDELING

Stavanger-kontoret er en selvstendig økonomisk enhet, men jobber tett med Miles i Oslo, Bergen og Mumbai i India. Totalt jobber det 150 medarbeidere i Miles-konsernet. 17 av dem i Stavanger hvor arbeidsplassen er Skagenkaia 35, i et av de flotte gamle sjøhusene mellom Skagen Brygge og Victoria hotell.

– Utad er vi ett selskap, Miles, men vi er selvstendige økonomiske enheter. Har vi behov for ressurser fra andre avdelinger, så bruker vi hverandre.

Til daglig er de fleste ute på oppdrag, men Bærheim sier de passer på å samles til felles fredagslunsj en gang i måneden, til fagsamlinger en gang i måneden og til sosiale treff innimellom. I tillegg til dette arrangerer vi Miles Camp to ganger i året. Dette er vår interne konferanse. Denne konferansen er fullt på høyde med de åpne eksterne konferansene.

– Vi er opptatt av deling av kompetanse, og benytter interne forum til å diskutere fag og dele kunnskap. Eksternt deler vi gjennom bloggen vår, gjennom våre frokostmøter, eller via foredrag på konferanser og lignende.

– For oss er faglig utvikling en investering, ikke en kostnad.

Sosiale aktiviteter rommer alt fra juleverksted for ungene, skiturer, båtturer, eller ut og spise med kolleger.

IKKE BUDSJETT

Miles har ingen budsjetter eller vekstmål. Hva styrer dere etter?

– Beyond budgeting handler ikke nødvendigvis om ikke å ha budsjetter, men å gi tillit til ansatte. Alle tar ansvar for å ta de kurs og den utdanning som trengs.

Alle gjør det som er best for en selv og for selskapet. Vi pleier å si at vi har 150 økonomisjefer i Miles. Vi er alltid på jakt etter de riktige menneskene, men har ingen planer om hvor mange vi skal ansette i løpet av et år. Vårt fokus er på trivsel og kvalitet. På den måten har vi bygget en unik bedriftskultur med sterk vekst og bunnsolide resultater helt siden vi startet opp. I flere år har Miles hentet hjem prisen "Great Place to Work", og har hevdet seg helt i topp også internasjonalt.

– Ved å skape en fremragende arbeidsplass, har vi greid å beholde folkene også i India hvor en av de største utfordringene er stor gjennomtrekk av ansatte. De er likestilt norske ansatte og vi har daglig dialog med våre kolleger der.

Han mener at det at de har en stabil stab i India, er den viktigste suksessfaktoren i satsingen på dette markedet.

– Hvis vi skal ha de beste folkene, må vi være en god arbeidsplass.

CODE RÅD

Thomas Bærheim har vært i Miles-systemet siden oppstarten i 2008, og har ledet Stavanger-kontoret de to siste årene. Han har god teknisk forståelse og solid erfaring innen prosjektledelse. Han synes det er spennende å bidra til brobyggingen mellom utvikling og forretning. I bunn er han utdannet flymekaniker, etterfulgt av en mastergrad innen IT - og med forkjærlighet for teknologi og forretning ser det ut til at han har landet på rett plass.

– Hva er de viktigste verdiene dine?

– Jeg tenker at det er viktig å få ting gjort. Noen ganger er ting godt nok, vi må ikke terpe for mye på uvesentlige detaljer. Det å involvere folk for å få commitment. Videre er verdiene ærlig, inkluderende og redelig, selv om det høres litt klisjeaktig ut.

– Hva mener du kjennetegner en god leder?

– For min del handler det om å gi mest mulig ansvar og tillit, og ikke detaljstyre. Da får en mest mulig eierskap og høyere trivsel. God informasjonsflyt er selvsagt viktig. Ved å tilrettelegge for trivsel og positiv arbeidsglede, får vi engasjerte medarbeidere. Det å delegeres beslutningsmyndighet gjør det enkelt å skalere. Jo mer en setter ting i et rigid system, jo mer forholder folk seg til et rigid system. Derfor kan det være gunstig å være fleksibel i størst mulig grad.

– Helt til slutt, har du noen gode tips til ledere i næringslivet?

– Jeg tror jeg skal være påpasselig med å ikke virke belærende, men noe som i alle fall ser ut til å fungere hos ledende selskaper i regionen, er å være tett på kundene, forstå behovene og levere kortsiktig og langsiktig verdi. Jeg tror også at du må være nødt til å se deg om i markedet og ha mer fokus på salg. Derfor ansatte vi også en selger i fjor, som nå gir oss muligheten til å vokse videre. Det å være ute hos kundene for å kartlegge behov tror jeg er essensielt. Visjonære



- Menneskene som jobber hos oss er blant de fremste i bransjen. De brenner for faget sitt og sammen har vi bygget et fagmiljø vi er stolte av, sier Thomas Bærheim som leder Miles i Stavanger.



Last ned appen og kom i gang

På utkikk etter nye kontorlokaler?

Regus tilbyr coworkingplasser fra 650 kr pr. måned. Kom innom for en prøvedag – vi holder til i Verksgata 1A og Forusparken 2. Lei møterom eller kontorplass per time, dag eller måned. Alt inkludert i én pris!

**2 lokasjoner i Stavanger,
10 i Norge, 3000 i verden.**

+47 23965540
regus.no/stavangerrosenkilde


RegusTM





MADE IN DALANE

NAVSTATION

Smedvig-eide Navtor AS i Egersund får stadig større andel av verdensmarkedet innenfor elektronisk navigasjon for handelsskip. De betjener nå 50 land og enkel tilgang på kart for hele verden etter pay as you go-prinsippet har slått an. Nå kan man oppdateres på såvel vær, strømforhold og pirater - og finne den tryggeste og mest økonomiske ruten. Dette fantes på dataskjermen, men sjøfolk savnet fordelene med å

kunne bøye seg over et stort kart for ruteplanlegging og oversikt. Da ble løsningen NavStation - en kombinasjon av en 46 tommers trykkfølsom gigapad fra North Invent i Haugesund og kartløsningene til Navtor. Blant bidragsyterne finner vi også Westcontrol Robertson i Egersund, sammen med flere utenlandske leverandører. Navtor AS ble etablert i 2011 og nærmer seg 100 ansatte fordelt på ulike steder i verden.

Fabrikkdirektør Vibeke Lamark foran en av bygningene til Nortura på Forus. Gilde og Prior er deres sterkeste varemerker. 640 ansatte jobber på Forus, som er landets største småfleslakteri og landets største griseslakteri.



Vil inspirere til alle tiders mat

Fabrikkdirektør Vibeke Lamark i Nortura møter Rosenkilden i Gamle Forusveien 50. Her ligger Norges største grise- og småfeslakteri.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Hvert år slaktes og skjæres totalt rundt 447.000 gris og småfe på Forus. Produksjonen av foredlet vare var i fjor på nærmere 16.000 tonn. Dette er det største anlegget til Nortura, og utgjør 10% av konsernet. Her slakter, skjærer, foredler og ekspederer de gris og småfe, i tillegg foredles en rekke produkter. Nortura har fem anlegg i Rogaland med totalt 1.000 ansatte.

– Formålet vårt er å omsette bøndenes slakt, egg, livdyr og ull slik at eierne får best mulig økonomisk resultat av husdyrproduksjon. Visjonen vår er å inspirere til alle tiders mat, sier Lamark.

INDUSTRIGIGANT

Prior og Gilde fusjonerte i 2007, og ble da til næringsmiddelkonsernet Nortura SA. Selskapet er organisert som et samvirke eid av 19.000 bønder. Konsernet har 32 produksjonssteder i 13 fylker rundt om i landet. I tillegg kommer en rekke hel- og deleide datterselskaper. Mathuset Nortura huser flere av landets mest kjente varemerker; Gilde, Prior, Joika og Terina. Årsproduksjonen totalt sett i konsernet er på 230.000 tonn slakt og 43.000 tonn egg.

– Vi kjøpte opp Primas bygningsmasse på Kviamarka, og slakter for Prima Slakt og Prima Jæren. I fjor ble det leieslaktet nærmere 80.000 griser her som Prima skjærer på Kviamarka.

Nortura Forus produserer for hele landet, men mest mulig kortreist. Gilde wienerpølser lages på Forus, og er det nest største pølseanlegget i landet.

NORTURA FORUS SA

- » Etablert: 1969
- » Eier: Samvirke, eid av 1.940 bønder (19.000)
- » Fabrikkdirektør: Vibeke Lamark
- » Forretningsområde: Næringsmiddelindustri; slaktning, skjæring, produksjon og ekspedisjon
- » Lokalisering: Forus (hovedkontor i Oslo)
- » Antall ansatte: 640 (5.400 årsverk)
- » Omsetning: 2,1 milliarder kroner (22,2)
- » Internett: www.nortura.no

– Det er kun tre fabrikker som nå lager pølser. Tønsberg er størst.

FLYTTEPLANER

Gilde sitt første bygg på Forus stod ferdig i 1969, og siden har det vært stadige påbygginger. På sikt er planen å flytte til Kviamarka hvor Prior holder til, og hvor anlegget Nortura kjøpte av Prima Jæren ligger. En slik samlokalisering vil gi store gevinster i form av økt verdiskapning og effektivisering ifølge fabrikkdirektøren. Framtidsplanene er klare, men tidspunktet for flytting er ikke klart.

– Vi har planlagt å flytte til Kviamarka på sikt og har designet fabrikkene, men styret har ikke bestemt når vi skal flytte fra Forus. Det er mange store investeringsprosjekter i kø hos Nortura, forklarer Lamark.

DIGITALISERING

Antall bønder er drastisk redusert de senere år, delvis gjennom automatisering, og færre men større gårdsbruk. Dette viser igjen i medlemsantallene til Nortura. Antall

medlemmer i 1961 var 119.000, i 2001 33.000 og i 2014 var medlemstallet redusert til cirka 19.000. Slaktevolumet er derimot økt fra 64.000 tonn i 1961 til 231.344 tonn i 2014.

– Har dere digitalisert og automatisert driften?

– Det skjer stadig forbedringer og automatiseringer, men det meste av driften vår er fortsatt manuell. Vi jobber tross alt med levende dyr som kommer inn, og da må det håndteres på en human måte. Dyreetikk settes høyt på dagsorden. På lagersiden har vi imidlertid gjort en god del robotisering.

– Vi har faktisk egen revisjon innen dyreetikk. Det skal være minst mulig lyd i fjøset, og dyrene skal stresse minst mulig. Vi har mottaksplikt siden vi er markedsregulator, og har plikt til å ta imot slakt fra hele landet.

LEDELSE

Nortura har nylig fått ny styreleder, for første gang en kvinne, Trine Hasvang Vaag. Hun overtok etter Sveinung Svebestad fra Rogaland.

Verdiene Nortura har valgt er positiv, målrettet, pålitelig og nyskapende.

– Vi har som visjon å inspirere til alle tiders mat. Vi skal inspirere i vår væremåte, atferd og holdninger, og med enestående kvalitet, forteller Lamark.

– Hvilke områder jobber dere spesielt med i forhold til ansatte?

– Vi jobber med stolthet og fellesskap for å skape en god bedriftskultur. Tilstedeværelsen er på 92,7 prosent. Imidlertid har vi et mål på 94 prosent, så dette er noe vi jobber med å få opp.

– Hva legger du i tilstedeværelse?

– Det er sykefraværet, men vi vinkler det positivt og ser heller på hvor mange friske vi har. Vi forsøker å tilrettelegge best mulig for å få folk til å trives. Vi har egne gruppesamtaler i forhold til det psyko-sosiale hvor vi blant annet kartlegger hva som gjør det kjekt å gå på jobb.

– Hva er god ledelse for deg?

– Jeg synes det er viktig å delegere ansvar. Det gjør folk selvstendige og bidrar til at de får eierskap og stolthet til jobben. I tillegg er det viktig at alle blir sett og verdsatt.

LEAN

– I Nortura jobber vi Lean, og har stadig fokus på forbedringer og effektiviseringer. Vi har dyktige og engasjerte medarbeidere som stadig kommer med forbedringsforslag, forslag som i stor grad blir gjennomført, meddeler fabrikkdirektøren.

Nortura har fokus på å utnytte alle ressursene, derfor bruker de hele dyret. Det som ikke benyttes av norske forbrukere og norsk industri, blir eksportert.

– Vi har laget en modell som viser hele verdikjeden i virksomheten satt i system. For å oppnå målene, må vi jobbe med kontinuerlig forbedring. Vi har målstyring og nøkkeltall, og utvikling av mennesker og standardiserte prosesser og metoder.

Lamark forteller at de er hele tiden i omstilling, og har en egen avdeling som jobber konkret med dette. Verdiene er nært knyttet mot Lean-tankegangen.

KVALITET

– I tillegg er vi svært opptatt av mattrygghet.

Nortura sine produkter har kvalitetsstempel som betyr at de kun inneholder norsk kjøtt fra kvalitetssikrede gårdsbruk over hele landet. Det er strenge kvalitetsstandarder for produksjon, og alle fagfolk har høy kompetanse.

– Våre varemerker skal være en garanti for trygg, norsk mat til dagligvarebutikker og storkjøkken.

– Dere har også eget halalmerke.

Hvordan slaktes disse dyrene?

– I Norge har vi strenge regler, slik at disse dyrene slaktes på samme måte som andre dyr, men det fremføres en bønn for disse dyrene i det de går forbi til slaktning. Vi må passe på at nettopp disse dyrene er halal, hverken mer eller mindre, så disse varestrømmene skilles nøye. I muslimske land gjøres det på andre måter.

– Vil du si at dere er markedsorienterte?

– Vi må i stor grad lytte til kjedene, og lager produkter som etterspørres, eksempelvis deig laget av soya. En slags erstatning for kjøttdeig beregnet for vegetarianere, vi kaller det Meatish.

KOMPETANSE

På Forus er 34 prosent av arbeidsstokken utenlandske ansatte, og hele 35 nasjonaliteter er representert. Over halvparten av medarbeiderne har fagutdanning. Med hensyn til arbeidsmiljø og ikke minst sikkerhet, er derfor norsk språk på arbeidsplassen et krav.

– Vi har fagfolk som er stolte av å praktisere tradisjonsrike og fremtidsrettede håndverk. Blant annet slaktere, kjøttskjærere, pølsemakere,

automasjonsteknikere, logistikkoperatører og fagarbeidere i produksjonslinjen, sier Lamark.

Lamark sitter som leder i opplæringskontoret for matfag i Rogaland. Hun forteller at Nortura i stor grad baserer seg på intern opplæring og rekruttering.

– Vi er veldig opptatt av fagbrev og har til enhver tid 20 til 30 lærlinger på bygget her. Vi er nok den arbeidsplassen som har flest lærlinger i Nortura, hevder fabrikkdirektøren.

De har i tillegg et samarbeidsprosjekt med NAV hvor de tar inn personer som har falt litt utenfor systemet, og mange ansatte har tatt både ett og to fagbrev hos Nortura.



Det er viktig at alle blir sett og verdsatt

Vibeke Lamark

– I fjor var det en som gikk av med pensjon etter å ha jobbet på skjæreavdelingen i 55 år. Vi har flere som har jobbet her i 30 og 40 år.

Fabrikkdirektøren er selv utdannet innen næringsmiddel-fag ved Norges Landbrukshøgskole, og startet som trainee ved Gilde Agro Forus etter endt utdanning i 1996. Senere jobbet hun i ulike stillinger i konsernet, og de siste ti årene som fabrikkdirektør på Forus, med ansvar for avdelingene i Forus, Egersund og Sandeid. Hun fremstår som en sympatisk leder, opptatt av sine ansattes ve og vel. Svært mange av medarbeiderne kan hun navnet på, og hun er opptatt av at de skal bli sett.

– Jeg er leder fordi jeg er glad i mennesker, avslutter fabrikkdirektør Vibeke Lamark.



Vibeke Lamark forklarer logistikken i skjærehallen. Her kommer gris på løpende bånd...

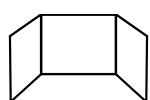
Nortura Forus behandler 125 gris i timen til slaktning og skjæring. Det jobbes akkord på samleband. Hardt håndarbeid krever derfor rullering hvert 45 minutter.

DET SPIRER OG GROR IGJEN

PÅ TIDE Å KOMMUNISERE!



Foto: Bitmap / Markus Johansson



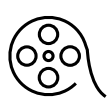
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP 

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ATLAS PROFESSIONALS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sushil Hovstad Sitaula,
46 80 11 11, stavanger@atlasprofessionals.com
Web: atlasprofessionals.com

Specialist Recruitment & HR Services with 30 years of experience. If quality and reliability are key for your business, Atlas Professionals is the partner you need to deliver highly qualified personnel. We create custom-made, comprehensive HR packages, which allows you to focus on the project without any concerns about manpower. Since its inception in 1982, Atlas Professionals has grown to become a no-nonsense, dependable HR service provider in the energy and marine industries with a mission to turn complex personnel challenges into transparent and secure solutions. Qualified professionals are scarce. Which is why Atlas has offices in 16 countries – from Russia to Brazil, Norway to Singapore.



ESS SUPPORT SERVICES AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eli Aga, 51 89 88 00,
Eli.Aga@compass-group.no
Web: ess-norway.com

ESS Support Services AS er en del av Compass Group i Norge, og landets ledende selskap innen offshore forpleining, anleggsforpleining og Facility Management tjenester. ESS Support Services AS sysselsetter 750 ansatte og er etablert med kontorer i Stavanger og Bergen og Asker. Compass Group er et internasjonalt konsern og verdensledende leverandør av måltidstjenester og andre supporttjenester med en omsetning på £18 milliarder. 000 i Norge drives virksomheten under merkenavnene Eures, Eures Services, Eures Konferanse og Selskap, Medirest og ESS.



BIZ&BUZZ AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Miriam Lie, 951 46 413,
miriam@bizbuzz.no
Web: bizbuzz.no

Når kreative mennesker møtes skjer spennende ting. Ikke bare er det bra for business, det er også bra for buzzen. For du får mer energi av å være sammen med andre. Hos oss kan du være din egen sjef, samtidig som du får gode kollegaer. Det blir det både biz og buzz av. Biz&Buzz er et kontorfellesskap midt i Stavanger sentrum. Biz&Buzz passer til mennesker som er nysgjerrige, som har gode ideer, som tror på andres ideer og som tror at det å jobbe alene, men sammen, kan gi mer buzz og mer biz enn å sitte hjemme ved kjøkkenbordet.



ELEKTROPRO AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Odd Arne Hansen,
916 48 667, post@elektropro.no
Web: elektropro.no

ElektroPro AS er et elektrikerfirma som ble etablert i 2011 og som skal levere elektrikertjenester med høy kvalitet og til avtalt tid. Lang fartstid i bransjen og firmaet består av erfarne elektrikere med allsidig bakgrunn. Selskapet er opptatt av å bruke kvalitetsmaterieell, levere til avtalt tid og ha personlig og direkte kontakt med elektriker som følger deg gjennom hele byggeprosessen. ElektroPro tilbyr blant annet belysning, varme, data, sikringskap, elsjekk, service, vedlikehold og rehabilitering i bedrifter, industri og private boliger/hytter.



VISPRO NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Marius Stangenes, 51 96 27 50,
mstangenes@vispronor.no
Web: vispronor.no

ViSPRO Norge AS er et konsulenthus som formidler talent ved å finne de beste mennesker til riktig jobb. Deres misjon er å opprettholde godt omdømme og en styrket markedsposisjon til alle samarbeidspartnere gjennom strategisk arbeid, åpen dialog og god kommunikasjon. ViSPRO er et komplett konsulenthus, som tilbyr talent til midlertidig og faste stillinger, landets dyktigste konsulenter/coach innen Kommunikasjon, samt foredragsholdere. ViSPRO er mellomledet mellom organisasjon og mennesker. Selskapets ekspertise er å styrke din kompetanse og markedsposisjon.



CREATOR MAKERSPACE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Tore Usken,
post@creator.no Web: creator.no

Creator Makerspace er et non-profit makerspace i Stavanger. Brukergruppen er både privatpersoner og bedrifter. Creator ble etablert i september 2015, og flyttet inn i nåværende lokaler på Forus to måneder senere. Et makerspace er prototypeverksted hvor folk med felles interesser kan samles for å jobbe på prosjekter og dele ideer, utstyr og kunnskap. Her er alle velkomne. Medlemmene er hobbyentusiaster, garasjeinnovatører, makere, kunstere og oppfinnere. Noen bruker Creator som et sted å jobbe med hobby, andre tar steget videre med produkt og etablerer egne selskaper. Målet for Creator er å være en attraktiv møte- og arbeidsplass for makere, og til å bidra til å skape arbeidsplasser i regionen.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

PRESIGHT SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Petter Holst Johnsen,
51444744, post@presight.com
Web: presight.com

Established in 2003 with the former company iSolutions management buy-out, the company changed name to Presight Solutions AS in 2010. The name Presight reflects the company's focus on forward looking technology solutions to improve clients offshore operations performance, risk awareness, barrier and process safety KPI management. Presight Solutions AS has no outstanding debt, holds AAA credit rating and has delivered annual net profits over ten consecutive years from software and services activities.



SNEKKERBODA

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Gaute Bjerk
Web: snekkerboda.no

Snekkerboda lager interiørprodukter og leker i tre. Det er noe tidsriktig, levende – men også noe trygt og jordnært over produkter laget av tre. Et dynamisk materiale med lange tradisjoner i Norge. Alle produktene er designet og produsert hos Snekkerboda. Eikeprodukter kan leveres i oljet, hvitoljet eller ubehandlet eik. Skjærefjøl og serveringsbrett kan også lages etter ønsket mål og fasong.



SOLA MILJØCONTAINER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Sola, 975 81 844,
g.sola@lyse.net
Web: smcu.no

Et servicedyktig avfallsselskap med flere års erfaring som har miljø i fokus. Bedriften leverer utleie av søppelcontainere, liftcontainere og krokcontainere i alle størrelser, for alle typer avfall. Vi er fleksible og leverer i Rogaland, evt. etter kundens behov. Sola Miljø Container leverer både privat og bedrift, i alle typer størrelser. Selskapet tilbyr transport av forskjellige anleggsmaskiner. Sola Miljøcontainer AS transporterer etter kundens behov.



STAVANGERBARN

administrator@stavangerbarn.com
Alla Muminova
Hafrsfjord
96804141
www.stavangerbarn.com

StavangerBarn er et prosjekt som skaffer kvalifiserte and pålitelige barnepass og tilby rengjøring tjenester i Rogaland. Prosjektet består av tilbudstjenester som barnepass, studiehjelp og rengjøringstjenester. Derfor vi bygger opp et felles barnepasssystem som vil skaffe rask og pålitelig tjeneste til familiene.



THE VISION AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Sonja Karin Mathisen,
913 94 554, skm@thevision.no
Web: thevision.no

The Vision is a forward-thinking company focused on the world of 3D. Their goal is to help companies achieve their goals using state of the art 3D techniques in model making, 3D printing, animation and graphics. 3D printing is an incredible powerful tool in prototyping and manufacturing. The Vision offer services to small and large companies alike, covering segments from the oil and gas industry to construction, architecture, counties and medical applications.



INCAP AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Grønning,
913 27 928, bjorn@incap.no
Web: incap.no

Incap tilbyr dyktige personer med lang erfaring fra utviklingsoppdrag. Det er tilgjengelig kompetanse innenfor prosjektledelse, brukerreise, ux, ui, design, driftskompetanse (blant annet ITIL), integrasjonsløsninger, lean utvikling, scrum, sosiale medier og utviklingskompetanse innenfor mange programmeringsspråk. Sammen med kunden arbeider Incap målrettet for at nettsidene, app'en eller annen applikasjon skal skape verdier for kundene.



OPTIEL VEST AS

Optiel Vest AS
Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ørjan Jensen,
952 45 840, oj@optiel.no
Web: optiel.no

Erfarne elektriskere til tjeneste. Optiel Vest AS ble etablert i 2009. Vi har senior erfaring på enkle og mer kompliserte installasjoner. Vår hverdag består av å betjene privat og næringsmarkedet som tilbyr installasjoner som våre kunder ønsker. Goder råd og løsninger kan vi hjelpe dere med. Optiel Vest tilbyr høy kompetanse, er løsningsorientert, effektive og ryddighet er en selvfølge.



WESTBROKER FORSIKRINGSMEGLING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Tveit, 51 56 70 00,
post@west-broker.no Web: west-broker.no

Du skal oppleve å ha en dyktig medspiller på eget lag. En profesjonell bank og forsikringsrådgiver. WestBroker Forsikringsmegling skal være din lokale bank- og forsikringsmegler. Selskapet tilbyr tjenester innen bankmegling, forsikringsmegling og pensjonsmegling.



VVS PREFAB AS

Beliggenhet: Bjerkreim
Kontaktperson: Torill Grude, post@vvs prefab.no
Web: vvs prefab.no

VVS Prefab AS prefabrikkerer og leverer VVS-utstyr for å oppnå en rasjonaliserings- og kvalitetsgevinst som kommer markedet til gode. Bedriften ble etablert høsten 2014 og har eiere og ansatte med lang erfaring i både bransjen og innen prefabrikkering. Produksjonen foregår i lyse, trivelige og moderne lokaler rett ved E39 på Røysland Industriområde i Bjerkreim kommune.





Vi må alle tenke næringsvennlig

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Næringsutvikling og det å skape arbeidsplasser, handler om å backe opp gründermiljøer, om forskning og utvikling, og om å bygge en solid infrastruktur. Det handler også om å framelske en næringskultur og en holdning som sier at dette kan vi klare, dette får vi til.

Næringsutvikling og det å skape arbeidsplasser, handler om å backe opp gründermiljøer, om forskning og utvikling, og om å bygge en solid infrastruktur.

Det handler også om å framelske en næringskultur og en holdning som sier at dette kan vi klare, dette får vi til.

I dag diskuterer vi for eksempel fylkesrådmannen varslede innsigelser mot Green Mountains utbyggingsplaner på Rennesøy, som heldigvis ble avvist politisk, og Biltemas ønske om Forus-etablering som ble møtt med skepsis i Stavanger. Begge disse sakene er konsekvenser av mangel på debatt om det egentlige problemet: Reguleringsplaner som hindrer fremtidig vekst og utvikling.

Her spiller politikerne og det offentlige en helt sentral rolle. For enten vi liker det eller ikke, har kommuner, fylkeskommuner og staten et avgjørende ord med i laget når det gjelder hvilke utviklingsprosjekter som realiseres. Ikke minst når noe skal bygges, må alle tiltak søkes om. Det mangler ikke på lovordene i festtaler, men når det kommer til praktisk myndighetsutøvelse, er det mange i næringslivet som føler de blir mer motarbeidet enn heiet på. Vilkarlige og overdetaljerte reguleringsplaner fører til forskjellsbehandling, kreativiteten dreies over til å omgå og uthule bestemmelsene, og myndighetene kan bli et ufrivillig hinder for nærings- og samfunnsutvikling.

HINDRER OMSTILLING

Her er et eksempel: To naboområder er regulert for henholdsvis «kun handel med tepper, møbler og hvitevarer» på den ene siden av veien, og «kun handel med biler og motor-kjøretøyer, båter og båtutstyr,

landbruksmaskiner, trelast og byggevarer» på den andre. Hvem av oss kan forutse hvor store arealer som vil behøves til bilsalg, båtsalg, teppesalg og hvitevaresalg i fremtiden? Hvor mye vil bli solgt via internett, og hvilke varer vil folk fremdeles ønske å handle i en fysisk butikk? Det vet hverken byråkrater, politikere eller næringslivsaktører. En levende by og et solid aktivt næringsliv krever fortløpende omstilling, ikke rigide bestemmelser som fryser næringslivet fast som mammuter i permafrost.

Det er ikke tilfeldig at noen av de største reguleringsdebattene de senere årene har handlet om Zara, Starbucks, IKEA og Biltema. Alle er ressurssterke, erfarne, nasjonale og internasjonale aktører med kunnskap og kapasitet som muliggjør langsiktige prosesser for å få dispensasjoner fra bestemmelsene. Slike kamper er det de færreste lokale entreprenører og forretningsutviklere som makter å gjennomføre. Dermed blir det ikke «likhet for loven» og mange dyktige lokale aktører mister konkurransekraft og gjennomføringsmulighet.

KREATIVITET PÅ VILLSPOR

Det kunstige skillet mellom plasskrevende handel og detaljhandel er gått ut på dato. I dag kan en byggevarerhandel selge nesten hva som helst innunder sin «plasskrevende» regulering, inkludert kaffekanner, lypærer og kulepennar. Hagesentre selger stearinlys, griller og møbler innenfor sin «landbruks»-regulering, og Ikea er antakelig fylkets største leverandør av servietter og pizza. Samtidig legges det harde restriksjoner på hvor man kan etablere bokhandel, jernvarehandel og annen detaljhandel. Det er vanskelig å forstå og akseptere.

Det er også vanskelig å begripe hvorfor nærbutikker skal tvinges til å være små. Lite utvalg og moderat kvalitet fører bare til at kundene i tillegg blir nødt til å kjøre regelmessig til større og bedre butikker, istedenfor å få kjøpe alt de trenger nær hjemmet eller arbeidsplassen. En romsligere regulering ville stimulere til en sann konsumentdrevet utvikling, som vil tjene både kundene, handelsstanden og arbeidslivet i regionen.

LA OSS TA RIKTIG DEBATT

Reguleringsplaner er sentrale for å skape rammer for best mulig utvikling av infrastruktur, transport, boligområder, skole, barnehage, landbruk, fritid og så videre. Men samfunnet er i stadig endring, og det er nødvendig å kunne respondere hurtig på nye forbruksmønstre og markedsbehov. I dagens foranderlige verden, med digitalisering, konseptutvikling og store behov for effektivisering og produktivitetsøkning, vil en overdetaljert reguleringsplan alltid ligge ti til 20 år etter utviklingen og hindre nødvendige endringer. Da ender man opp i en evig dispensasjonsdebatt og forskjellsbehandling av ulike aktører. I stedet bør debatten handle om hvordan vi kan bygge inn dynamikk i reguleringsplanene.

Vi må også komme dit hen at nederlaget føles like stort for sakshandleren, for rådmannen og for de ansvarlige politikerne og etatene hver gang et utviklingsprosjekt stopper opp og legges i skuffen – som det er for utviklingsaktøren. For i det virkelige livet betyr et nei til en nyetablering, til en utbygger og til en utvidelse, et nei til flere arbeidsplasser, et godt tjenestetilbud, og det næringslivet vi alle lever av.



En overdetaljert reguleringsplan vil alltid ligge ti til 20 år etter utviklingen og hindre nødvendige endringer.

Ådne Kverneland

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



Økende velstand og usikkerhet

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Samtidig med at Oljedirektoratet nylig la frem nye ressurstill som indikerer at det finnes mer olje og gass i nord enn tidligere antatt, passerte oljefondet 8.000 milliarder kroner. Paradokset er imidlertid at usikkerheten er økende. Oljeindustrien må fortsatt være forberedt på tøffe tak.

Norges oljeeventyr er likevel ikke ferdig skrevet, men de neste kapitlene vil inneholde nye dimensjoner av usikkerhet, som må forstås og håndteres. Midt i usikkerheten blir vi imidlertid rikere. 8.000 milliarder kroner er en svimlende stor formue i et land med vel fem millioner innbyggere. Inntektene har kommet fra store ressurser som er en naturgitt gave, men pengene har likevel ikke kommet av seg selv, og kan derfor ikke sies å være lettjente. Norsk petroleumskompetanse og teknologi har utviklet seg til å bli noe av det fremste i verden.

Det vil falle vesentlig lettere å øde formuen dersom vi ikke opptrer som gode og ansvarlige forvaltere. Vi har så langt motstått fristelsene til å sette verdiene over styr. Dagene som kommer vil bli mer krevende. Formuen må forvaltes ut fra en visjon om hva Norge skal leve av etter at oljealderen er over.

PRODUKSJON OG FORVALTNING

Verdien Statens Pensjonsfond Utland (SPU) er fortsatt økende. Det skjer i dag ut fra en kombinasjon av to faktorer; produksjon og olje og gass og forvaltning av pengestrømmen. Vi er kommet langt i konverteringen av petroleumsformue til finansformue. I dag er tilskuddet til fondet større fra forvaltningen enn fra produksjonen av olje og gass. Det viser at Norge har en bred faglig kompetanse for forvaltning av naturressurser og finansielle ressurser. Samlet sett gir dette en statsfinansiell handlefrihet som de fleste land i vår verden bare kan drømme om. Se bare på det rike oljelandet Venezuela; en tragedie i særklasse. Landet har noen av verdens rikeste oljeressurser, men mangler likevel det basale: mat og medisiner. Et diktatorvelde gir ingen løsning for et rikt land som ubønnhørlig nærmer seg en politisk og økonomisk avgrunn.

Norge har opptrådt med klarsyn og fremsyn. Det er ikke en invitasjon til hovmod og arroganse. Også vi har våre utfordringer. Under mine besøk i Venezuela og mange andre oljeland har jeg likevel fanget opp et budskap om at de skulle

ønske at de hadde implementert noen av verdiene fra den norske modellen.

10.000 MILLIARDER

Selv med en moderat oljepris, vil det norske fondet om få år kunne komme opp i 10.000 milliarder kroner. Det er en uvirkelig og astronomisk størrelse i forhold til de forestillinger vi hadde da fondet i sin tid ble etablert. Den raske veksten i inntekter fra olje- og gassproduksjonen førte videre til at vi etablerte handlingsregelen som et sikrings- og forsvarsverk mot ellevill pengebruk. Det var et klokt trekk i den samlede forvaltningen av den store formuen som er skapt med grunnlag i petroleumsressursene på kontinentalsokkelen. I en tid med synkende oljeinntekter blir det enda viktigere å forvalte den etablerte formuen med forstand og langsiktighet. Fremfor alt må den anvendes slik at den kan bidra til å skape nye formuer; tas i bruk for omstilling til nye næringer som i tillegg til inntektene fra olje og gass kan sikre velferdsstatens fremtid.

Oljeindustrien verden over har de siste årene opplevd en kraftig nedtur. Flere lyspunkter kan observeres, men industrien kan ikke friskmeldes ennå. Analytikeren Jaran Rystad – som har stor autoritet – mener at nye tilbakeslag kan komme. Hans råd er derfor at vi holdes oss fast. Det er uansett et godt råd.

MINDRE VIKTIG

Olje og gass kommer fortsatt til å være viktig for Norge, men relativt sett mindre viktig i fremtiden enn den tiden som ligger bak oss. Det aktualiserer behovet for omstilling. Vi trenger flere bein å stå på; som nasjon og ikke minst som region her i vest.

Det er interessant å observere at jubelen over oljeindustrien nærmest har avtatt i takt med oljerikdommens vekst. Det er et tydelig taktskifte og tidsskifte. På Venstres landsmøte lyktes det å etablere et knapt flertall for å avlyse den 24. konsesjonsrunden. Dette kommer ikke til å skje. I Stortinget er det fortsatt et solid flertall for å videreføre hovedlinjene i oljepolitikken. Det innebærer også utlysning av nye letelisisenser med jevne og forutsigbare mellomrom.

Motstanden mot fossilindustrien er økende. Dette presset kommer ikke til å avta. Men verdens behov for olje og gass faller ikke i takt med den økende motstand. Derimot har investeringene i petroleumsindustrien falt, slik at det er en reell fare for at ny knapphet på olje kan oppstå. Det innebærer ny prisoppgang.

NORDOMRÅDENE

Motstanden mot norsk olje- og gassvirksomhet er i hovedsak rettet mot nordområdene. Myndighetene beskyldes for å være i utakt med klimamålene. Det er ingen avgjørende forskjeller mellom å drive virksomhet i Nordsjøen og i Barentshavet. Men symbolikken er sterkere i nord og den utnyttes nå for alt den er verd. Norge vil kunne løse utfordringene i nord med 50 års erfaring fra sør. Det gir styrke og betryggelse.

En problemstilling som reises stadig oftere er at staten tar en uforsvarlig risiko ved å satse på prosjekter som skal leve etter. Det er knyttet risiko til all menneskelig adferd, også til sikring av fremtidens energisikkerhet. Fornøybar energi er på fremmarsj. Heller ikke fornybarindustrien er uten økonomisk risiko. Det kan være fristende å si at den som har begge beina på jorden står stille. Vi er i bevegelse fremover. Vi bærer med oss alt det gamle inntil det nye kan overta. Slik er det også på energiområdet.

Når vi diskuterer den siste oljedråpe er det viktig å sørge for at den blir produsert på et sted og på en måte som gir minst skadevirkning. I lys av dette må vi fremholde norsk olje- og gassproduksjon et av de beste alternativene. Dette må vi holde fast ved. Å sats på en videre utvikling av petroleumsressursene på norsk sokkel. Det er et viktig bidrag til verdens energisikkerhet.

Norsk gass til Storbritannia har bidratt til at vår gode nabo i vest nylig kunne feire sitt første døgn uten kullkraft siden 1800-tallet. Det gir perspektiver for en mer bærekraftig fremtid. Og det er et godt argument for å lete etter mer gass på norsk sokkel og sørge for nye utbygginger. Verden er faktisk avhengig av at vi tar den risikoen.

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)





Endringsmotstand – en myte?

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

Få har vandret i gatene med flagg og banner. Den norske arbeidslivsmodellen har igjen vist sin levedyktighet. Det er kanskje også på tide å avlive myten om arbeidstakernes og organisasjonenes iboende motstand mot endring?

«Blodet renner i gatene i Stavanger»; Petter Stordalens uttalelse i VG, juni 2015 har blitt en klassisk referanse til tidspunktet da oljå havnet i en nedadgående hvirvel. I dag forteller tall at mellom 40.000 og 50.000 har mistet jobben som en følge av nedgangen i olje- og gassnæringen. Vi er i - og har vært igjennom - en enorm omstilling. Dersom forestillingen om menneskers og organisasjoner iboende motstand mot forandring var riktig, burde vi kanskje sett marsjerende arbeidsledige med banner og røde flagg i gatene i Stavanger? Det har ikke vært mye av det.

SAMARBEIDSMODELLEN HAR KLART SEG GODT

Den norske samarbeidsmodellen og medvirkningsordninger som baseres på tillit og dialog mellom arbeidsgiver og arbeidstaker, synes så langt å ha bestått nok en alvorlig prøve, slik den også gjorde under finanskrisen. Partene innenfor arbeidslivet har riktig nok vært forbausende enige om at den tredje parten i samarbeidsmodellen – myndighetene, ved Regjeringen, leverte for lite, for seint. Men «bedre seint enn aldri», er en unnskyldning som er akseptabel og ryster ikke mer enn at grunnmuren holder. Uten å være sikre på at det er et muskuløst bryst vi kan slå oss på, er de fleste forskere enige om at vi fortsatt har rammevilkår og en samarbeidskultur som gjør oss svært omstillingsdyktige sammenlignet med land vi konkurrerer med. Den rimelig fredelige omstillingen bør også få omstillingskonsulenter og forelesere i endringsledelse til å klargjøre sine tvetydige budskap om menneskers grunnleggende holdninger til forandringer. I de samme lærebøkene finner vi ofte et dobbeltbudskap. På den ene siden framheves arbeidstakernes uvilje mot de fleste omstillinger, og på den annen side ses arbeidstakerne som rasjonelle, de er interessert i at bedriften skal gå godt, og gjennom medvirkning vil de være en innovasjonsressurs framfor bremseklosser.

KONSERVATIV OG ENDRINGSUVILLIG

Det er nær femti år siden Doglas McGregor formulerte teori X og teori Y, to motsetningsfylte «teorier» om menneskelig atferd. Selv om boka ble en merkestein

i synet på hva som er god ledelse, synes likevel teori X å leve i beste velgående. Teori X lederen mener at mennesket er medfødt dovent, mangler ambisjoner eller ønsker ansvar, er egoistisk, mangler selvdisiplin, er ikke tilhenger av forandringer og sannsynligvis er motspiller i arbeidet med å utvikle organisasjonen. De fleste av oss vil ifølge teorien ha grunnleggende behov for stabilitet, forutsigbarhet, tilhørighet, oversikt og trygghet. Med et slik menneskesyn blir endringsledelse sett på som å lede en militær operasjon. Ledelsen avgjør strategien, de ansatte må innprentes kriseforståelse, det må handles raskt og det er ikke rom for alternative synspunkter fra medarbeiderne. Teori X harmonerer svært



Så langt har det dessverre vært lite forskning som kan fortelle oss hvor hierarkiske og autoritære omstillingsprosessene innenfor oljesektoren har vært.

Einar Brandsdal

dårlig med Arbeidsmiljøloven og de norske spillereglene for omstilling.

KONSTRUKTIV OG ENDRINGSVILLIG

Teori Y lederen mener at mennesket er vekst- og utviklingsorientert, ansvarlig, liker å arbeide, kan utøve selvledelse og identifiserer seg med bedriften og dens behov. Arbeidstakerne har behov for utfordringer, noe å strekke seg etter, lære og ta i bruk ubrukte krefter. Vi har grunnleggende behov for å arbeide i kreative miljøer, oppleve spenning og delta i konstruktive konkurranse situasjoner. Tar endringslederen et slikt menneskesyn på alvor foreskriver han eller hun en omstillingsresept der initiativer får boble nedenfra og opp. Medarbeiderne vet hvor

skoen trykker og trekkes aktivt med når løsninger skal utformes. Det er filterløse kanaler tilbake til toppledelsen når det viser seg at de nye løsningene ikke fungerer, eller omstillingsprosessen tar ville veier.

SAVNER FORSKNING

Så langt har det dessverre vært lite forskning som kan fortelle oss hvor hierarkiske og autoritære omstillingsprosessene innenfor oljesektoren har vært. Jeg veileder noen studenter som studerer oppsigelser som har havnet i Stavanger tingrett eller i Jæren tingrett i perioden 2014 til 2016. Antallet saker øker over tid. Saker som ender med dom er imidlertid stabilt. I Stavanger tingrett er det saker med forlik etter rettsmekling, som øker sterkt. Ved Jæren tingrett er det saker som er hevet ved utenrettslig forlik, som øker. Igjen peker data på at vi har et arbeidsliv der kompromiss, løsninger som er til å leve med og ikke fører til for mye offentlig støy, er ønsket praksis. Fagforeningene har vært konstruktive lagspillere. Men i Dagens Næringsliv, 9. april, sier presidenten i Tekna, Lise L. Randeberg, at de opplever at den ledelsen som de jobbet godt sammen med i medgangstider, går og gjemmer seg i motgangstider. «Drøftingene mellom ansatte og HR blir skinnprosesser med korte frister, og hvor det endelige resultatet er gitt. Det som skulle vært reelle medvirkningsprosesser, blir rene informasjonsmøter». Det er imidlertid gode eksempler på at både den norske samarbeidsmodellen og teori Y blir tatt på alvor. I årets første Rosenkilden ble omstillingen i Bouvet presentert. Bouvet har kommet gjennom nedgangen uten å gå måtte til masseoppsigelser eller permitteringer. «Vi la tidlig en strategi om at uansett hva vi møter, så skal vi gjøre alt vi kan for å beholde folk og heller gå ned i margin. Det er kompetansen og ferdighetene i menneskene vi lever av», uttalte regionleder Bjarte Gudmundsen.

Jeg etterlyser mer forskning rundt omstillingsprosessene våre, men så langt er min konklusjon at bedrifter som har fulgt den norske modellen og har anvendt teori Y-briller, har fått til de mest bærekraftige omstillingene. Det er lov til å være uenig!



Diversity as an asset for

We met six out of seven enthusiastic employees from EGGS Designs at their Stavanger office in Kvitsøygata and discussed how an international mind-set is an asset for a company. EGGS Design are 70 employees from 15 different nationalities and form a multicultural creative hub at four different locations.



BY:
INGER TONE ØDEGÅRD

«We thrive on our diversity both culturally and academically», says Regional Director Anders Kristian Kihle Attramadal, «and that brings a lot of extra energy into our daily work». «A holistic design approach is the most effective way to drive meaningful and valuable change. We are a multidisciplinary design consultancy with expertise in technology and in designing digital and physical products and services», says Attramadal with pride. «Our approach is people and business-centric», he adds. «We depend on creative and analytical people with international experience, since we are operating in an international market».

«We always co-collaborate and work in teams with our clients, we innovate and create the magic between hardware, software and services to create attractive and intuitive solutions for our clients», he continues. «We love projects with high complexity».

AN INTERNATIONAL BUSINESS

Attramadal adds that design and development is an international business.

«We use Norwegian as our working language here in Stavanger, and the designers we have employed from abroad have been good at learning the language. However, we see that as soon as we start talking business we switch to English without even noticing. The advantage of employing designers and creative technologists from different countries is the variety of perspectives, references and attitudes they bring from their different cultural backgrounds, schools, societies and life experiences. This creates diversity and

is a huge asset to EGGS Design. Our job is to create something unique for our clients, and the different perspectives adds value in meeting our client's different needs».

«Currently, we have four offices, three in Norway and one in Brazil. Our goal is to establish one new office every year. We search for markets worldwide, and it is a huge advantage having employees familiar



**Our goal is to
establish one new
office every year.**

with culture, bureaucracy and how to proceed to gain momentum and establish ourselves in these new markets. Innovation Norway assisted us when we established our office in Brazil, however, having an employee who knows the language and culture has been beneficial. Our aim is to create an ecosystem within the organisation, where the various offices draw on the competence of the other offices worldwide, strengthening skillsets and network».

«Our vision is to be the preferred organization for creative people. We have a democratic administration where employees can invest in the company after a certain amount of time, and can influence progress and development, including their own assignments. We do not have a 'sales team' as such, instead all our employees work within their fields of competence and so far,



our order books have been full», Attramadal continues. «In addition we have won tenders for work in the public sector, and as such have to compete alongside other consultancies. In an organisation, such as ours that means some people do more of the administrative work than others».

TRENDS CAN BE GLOBAL

Recently EGGS Design held presentations and workshops for the Stavanger Chamber of Commerce on megatrends.

«Trends can be global and can influence us in different ways and at different times, so those of us working in this field need long antennas to catch which directions they are developing. Therefore, it is very

business



Photo: from left: Creative teamwork by Åshild Drønen Herdlevær, Anders K.K. Attramadal, Ligia Maria Hernández Leombruno, James Lundby, Trond Dagsland and Nicholas Merrigan.

useful to have a wide base on different continents, and employees with experience in how the various structures work within different countries and how to best come into a position to win assignments. Norway is regulated through laws and policies, and all companies have the same possibilities. Brazil does not have a lot of regulations, it has lots of business opportunities, but pitfalls which have huge consequences if you put a foot wrong», Attramadal says.

«We work with design driven innovation in both start-ups and larger

established organisations. There are a lot of exciting things happening in this region concerning increased use of service design and maturation of design used as a strategic method for organisation culture development. We still believe that there is a lot of potential for companies in the ocean technology sectors to differentiate and become even more competitive if they chose to be more user-centric and future-orientated in their methods. We have a positive outlook on the future, on behalf of our clients and associates. There is a

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 MAY:

- 08.05 Tour of Stavanger Library
- 09.05 Visit a Herb farm
- 10.05 CV Registration
- 11.05 Active 2017 – Walking tours
- 14.05 Active 2017 - Trip to Preikestolen (Pulpit Rock)
- 17.05 17TH of May Celebration
- 19.05 Practicalities of having children in Norway
- 28.05 Active 2017 -7 nutsturen Sandnes

www.rosenkilden.com

breadth of competencies in the region, and we would love to follow more clients out in the big wide world to show and tell others what we are good at», Anders Attramadal concludes.

As we finish our conversation the team joins us and the conversations in Spanish, Norwegian and English surround the lunch table, laughter filling the room.

April 2017

1496

utlyste jobber



Det ble registrert 1496 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en nedgang på 25 prosent sammenlignet med april 2016. Men trolig henger nedgangen sammen med påsken, siden mars og april sett under ett er på samme nivå som i fjor. Det var for øvrig i april i fjor at den nye veksten i utlyste stillinger begynte, etter flere år med nedgang.

	apr.16	apr.17
Ledere	21	21
Ingeniør- og IKT-fag	76	98
Undervisning	283	195
Akademiske yrker	91	66
Helse, pleie og omsorg	520	384
Barne- og ungdomsarbeid	109	45
Meglere og konsulenter	22	32
Kontorarbeid	64	62
Butikk- og salgsarbeid	123	124
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	11
Bygg og anlegg	309	186
Industriarbeid	125	96
Reiseliv og transport	127	91
Serviceyrker og annet arbeid	99	82
Uoppgitt	9	3
Totalt	1987	1496

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.

Inviterer 10.000 til



To dager i juni inviterer Stavanger Energy Conference 10.000 deltakere og rundt 100 utstillere til oljemesse inne på området til Rosenberg på Buøy. – Vi vil vise at tradisjonelle bedrifter er høyst oppegående, tenker nytt og tilbyr sine tjenester til et langt større spekter av industrier, forteller Eyolf Bakke-Erichsen, medieansvarlig i Black Phenix, som står bak det hele, i samarbeid med Rosenberg WorleyParsons.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I følge arrangørene selv er Stavanger Energy Conference en lavkosts industri- og energimesse, med en tilhørende gratis konferanse, møtebørs og forskjellige seminar. Formålet er å bidra til et felles Bransjeløft og økt positivisme i

en industri som har hatt tunge tider og store utfordringer siden oljeprisen kollapset i 2014.

– Tanken om å gjøre noe oppsto da vi opplevde at negativiteten i bransjen var i ferd med å utvikle seg til en tung depresjon. Folk vi kjente som hadde opplevd opp- og nedturer tidligere, gav nå et inntrykk av å ha gitt opp, og mediene var veldig fokusert på negative vinklinger, forteller Bakke-Erichsen.

oljemesse på Rosenberg



Eyolf Bakke-Erichsen, Øistein Tømte, Bjørn Olaf Helgøy i Black Phenix, sammen med Johar Mæhle i Rosenberg WorleyParsons, inne på verftsområdet på Buøy.

Med en samlet erfaring på over 60 år fra messe- og konferansemarkedet, så de fire som står bak Black Phenix det som mulig å lage en annerledes messe med et høyt kostnadsfokus.

- Vi så for oss en messe der alle kan delta uten at de behøver store og dyre stands. Samtidig er det i år 120-årsjubileum for den første leveransen fra Rosenberg, stedet der regionens moderne industriutvikling på mange måter startet. "Alle" har et forhold til Rosenberg, så det må markeres, påpeker Bakke-Erichsen.

GOD RESPONS

Arrangøren er fornøyd med responsen i markedet, og hadde til påske fylt i underkant av 70 prosent av maks kapasitet, den 7. og 8. juni.

- Dette gir oss muligheten til å invitere inn endel nystartede selskap som ellers ikke ville hatt muligheten til å stille ut. Dette er selskap og personer som har turt å satse alt i en periode hvor det har sett som mørkest ut, fordi de har tro på bransjen og at vi reiser oss atter en gang. Vi synes disse er fantastiske representanter på hvem vi er og hva som bor i regionen, og ønsker å gi

tilbake med å fremheve disse på noen av messens beste plasseringer, forteller Bakke-Erichsen.

Blant utstillerne finner du selskaper som Roxel, Scandinavian Fittings & Flanges, Semco, Stavanger Engineering og Atlas Copco. I tillegg til messedelen, vil det være en konferansedel med faglige tema og foredrag.

- Vi er i ferd med å slutføre programmet, men mye av fokuset vil ligge på norsk sokkels fremtidige utvikling, herunder Statoils presentasjon av Johan Sverdrup og Lundins strategi som en langsiktig aktør på norsk sokkel. Videre vil vinterisering og Polarkoden stå sentralt som følge av siste tids utvikling i nordområdene, sier Bakke-Erichsen, og legger til:

- Folk stiller gratis opp som foredragsholdere, og våre direkte kostnader med konferansen er lave. Derfor blir både inngang til konferansen og messen gratis.

Vert og samarbeidspartner for konferansen, Rosenberg WorleyParsons, ser konferansen som en god måte å skape blesst om næringen - og samtidig profilere egen virksomhet.

- Vi tror tiden er inne for å markere «en samling i bunn» for aktørene, og



Folk stiller gratis opp som foredragsholdere, og våre direkte kostnader med konferansen er lave. Derfor blir både inngang til konferansen og messen gratis.

Eyolf Bakke-Erichsen

at vi gjennom styrking av nettverk og samarbeid kan bidra til å skape ny aktivitet. En slik lavkost- og dugnadsbasert messe passer også veldig godt med våre verdier på Rosenberg, forteller Johar Mæhle, Vice President Construction (IWE) hos Rosenberg WorleyParsons.

- Hva håper og tror dere energibransjen i Stavanger vil få ut av Stavanger Energy Conference?

- Vi tror at en slik messe kan bidra til at det knyttes kontakter som i neste omgang kan være med å skape ny aktivitet. De nedgangstidene vi har vært gjennom har gjort at mange bedrifter har redusert og strammet inn virksomheten sin. Dette har igjen medført en større interesse for å samarbeide med andre aktører for å kunne være bedre rustet for nye muligheter som måtte komme i tiden fremover, sier Mæhle.

Stavanger Energy Conference er i utgangspunktet ment som et one-time show og bransjeløft for en industri som har opplevd mye motgang.

- Dersom vi skal vurdere å arrangere det flere ganger, må det først og fremst være et uttalt ønske om det og årets arrangement må bli en braksuksess som virkelig gir noe tilbake til de mange som bruker tid og ressurser på disse to dagene, sier Bakke-Erichsen, før han kommer med en oppfordring:

- Sett av tid til å besøke messen disse to dagene i juni og gi en oppfordring til dine medarbeidere om å gjøre det samme.

STAVANGER ENERGY CONFERENCE

- Stavanger Energy Conference arrangeres 7.-8. juni av Black Phenix i samarbeid med Rosenberg WorleyParsons.

- Arrangøren forventer 5.000 til 10.000 besøkende og 100 utstillere på det historiske verftsområdet på Buøy.

For mer informasjon:
stavangerenergyconference.com

NYTT OM NAVN



MARIA FERNANDEZ FLORES

Ny Culinary Lookout formidler i Social Cooking

Maria er fra Barcelona og er utdannet innen reiseliv. Hun har jobbet i bransjen i over 7 år og har god erfaring fra ulike bedrifter i Stavanger. Social Cooking er utrolig glad for å ha Maria med for Culinary Lookout prosjektet i turist sesongen 2017.



SVEN BRYNE

Ny trainee regnskapsfører i Proplan

Vi ønsker Sven Bryne (24) velkommen som Trainee Regnskapsfører i Proplan Services. Bryne kommer rett fra avsluttede studier i økonomi og administrasjon ved Universitet i Stavanger og Griffith University. Han vil jobbe med regnskap og rapportering, med et særlig fokus på nye systemløsninger og arbeidsmåter som kan effektivisere kundenes hverdag. Vi er glade for å ha Sven med på laget!



MARIUS WEYDAHL BERG

Ny vice president business development i Apply Sørco AS

Marius kommer fra Archer (Seadrill, Seawell og Archer), hvor han har vært Area and Country Manager, Divisional Vice President internasjonalt, og hatt flere stillinger innen prosjektledelse. Marius har lang erfaring innen forretningsutvikling, salg og ledelse i Norge og utland, og er utdannet sivilingeniør fra NTNU.



MARTIN EEG HANSEN

Ny logistikkonsulent i Proplan

Martin Eeg Hansen (30) er ansatt som ny logistikkonsulent i Proplan. Han har erfaring fra detaljbransjen, hvor han har jobbet med implementering av logistikksystemer og produksjonsplanlegging. Eeg Hansen har en Master i Business og vil i Proplan ha fokus på hjelpe kundene med å øke konkurransekraften gjennom profesjonell rådgivning og bistand i implementering av Visma Business. Vi ønsker logistikkesperten velkommen til Proplan!



SILJE M. HANSEN

Ny kursholder/ekstrahjelp i Social Cooking

Silje har lang erfaring fra administrasjonsarbeid i oljebransjen. Hun er veldig glad i og opptatt av mat og begynner på ernæringsstudier til høsten.



SILJE JANSEN

Ny seniorkonsulent i Proplan

Proplan ønsker Silje Jansen (41) velkommen som ny seniorkonsulent i Proplan. Jansen har lang erfaring som både ERP-konsulent og rådgiver innen arbeidsprosesser, kravspesifikasjoner, implementeringer, testing og drift av ulike IT systemer samt endringsledelse og opplæring. Hun er utdannet økonom fra BI. I Proplan vil Silje ha et spesielt fokus på Visma Business og ulike rapporteringsløsninger.



MARIANN KYLLINGSTAD

Ny daglig leder i Sola tomteselskap

Mariann Kyllingstad startet som daglig leder i nyopprettede Sola tomteselskap KF 1. mars 2017. Hun har lang erfaring fra byggebransjen, spesielt på utvikling av boligprosjekter. Mariann kommer fra stilling som prosjektleder i SV Betong AS, men har tidligere jobbet i Selvaag Bolig og Skanska Bolig. Sola tomteselskap skal drive med akkvisisjon og utvikling av tomter på bestilling fra Sola kommune, etter omtrentlig samme modell som Sandnes tomteselskap.



IDAEL HAXHIU

Ny rekrutteringsrådgiver i Rettfolk

Idael har ingeniørbakgrunn og har i flere år jobbet i olje og gass industrien i Rogaland innen instrumentering, salg og prosjektering. Han har et stort nettverk innen olje og gass, men også i andre bransjer og er en flink nettverksbygger. I tillegg er han statsautorisert tolk fra Universitetet i Oslo og har også deltatt i lederutviklingsprogrammet "Global Future" i regi av NHO. Idael begynte hos oss tidligere i år og vil jobbe innen flere av forretningsområdene til Rettfolk.

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 styre i Næringsforeningen:

Ådne Kverneland overtar som leder

Ådne Kverneland blir ny styreleder og Kristin Gustavsen ny nestleder i Næringsforeningen. Det nye styret vil fortsatt ha et flertall av kvinner. Det er klart etter generalforsamlingen i Næringsforeningen.

- Jeg gleder meg til å arbeide videre og enda tettere med en meget dyktig administrasjon i en utfordrende tid for regionen, sier Kverneland.

Steinar Aasland, konsernsjef i MRC Global, fratrer som styreleder etter å ha sittet i fire år – det maksimale som vedtektene tillater. I største delen av denne perioden har Ådne Kverneland fra Kverneland Bil AS sittet som nestleder. Kverneland er utdannet siviløkonom fra Handelshøyskolen og har vært administrerende direktør i Brødrene Kverneland siden 1987. Han har hatt flere styreverv, og satt blant annet som styreleder i Stavanger Aftenblad i flere år og som styremedlem i Schibsted.

Kverneland er også utnevnt til Årets Bilforhandler av Motorbransjen, har vunnet Kultur- og næringsprisen og ble i fjor kåret til regionvinner i EYs Entrepreneur of the Year.

- Næringsforeningen skal være en tydelig stemme som løfter fram regionen i samarbeid med blant annet universitetet og politikerne i kommunene og fylket, og sørge for at vår stemme blir hørt høyt og klart også i Oslo. Det er nødvendig å bruke tid og krefter for å sikre at regionen får vår rettmessige andel av statlige midler og arbeidsplasser. Det er fortsatt mye å oppnå innen infrastruktur og transport. Næringsforeningen må også være en aktør i utviklingen av et mer næringsvennlig regelverk. Vi må synliggjøre og være oss bevisste at energi

vil være motoren i regionen i mange år framover, og arbeide for å videreutvikle den kompetansen regionen besitter på dette området. I tillegg må vi selvsagt støtte og videreutvikle sentrale områder som mat, IT og helseteknologi. Vi skal støtte lokale næringsdrivende og samtidig bidra til å gjøre regionen til en attraktiv arena for firma og arbeidstakere fra andre regioner og land, fastslår Kverneland.

BREDT SAMMENSATT

Ådne Kverneland får med seg et kunnskapsrikt og bredt sammensatt styre. Ny nestleder blir Kristin Gustavsen, leder for Stavanger Sentrum. Gustavsen er for de fleste kjent for arbeidet med den nye Sentrumsplanen for Stavanger, et arbeid hun både er hedret for og har mottatt pris for. Hun har også vært prosjektleder i forsknings- og utviklingsprosjektet City Impact Districts og har også bakgrunn fra Urban Sjøfront i Østre bydel.

KVINNEFLERTALL

I tillegg kommer også administrerende direktør i Roxel, Dag Øyvind Meling, Lean-koordinator i Gilje Tre, Kenneth Gilje, og daglig leder i Nordic Unmanned, Knut Roar Wiig, inn som nye styremedlemmer.

Universitetsrektor Marit Boyesen, leder for Måltidets Hus, Arna Smistad, gründer og leder for Fuel it AS, Berta Lende Røed og leder for Aktiv Ryfylke, Marianne Sørskår Torbjørnsen, var ikke på valg og



Ådne Kverneland



Kenneth Gilje



Kristin Gustavsen



Dag Øyvind Meling



Knut Roar Wiig

fortsetter i et styre som også det kommende året vil bestå av fem kvinner og fire menn.

Valgkomiteen har bestått av Nina Schieldrop Lie, DNB Bank ASA (leder), Eirik Salvesen, Tannlegesenteret i Madlagården, Bjørn Anders Dahle, Mento AS, Tone Steinsland, Steinsland & Co, Ruth Hege Holst, Scandic Stavanger City og Jan Alne, Statkraft.

Generalforsamlingen ble avholdt på Rosenkildehuset 26. april.

Business Visa

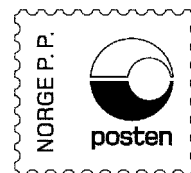
Relocation.no tilbyr visumtjenester til og fra Norge.

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

Du forbereder møtet – vi ordner reisedokumentene



relocation.no



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

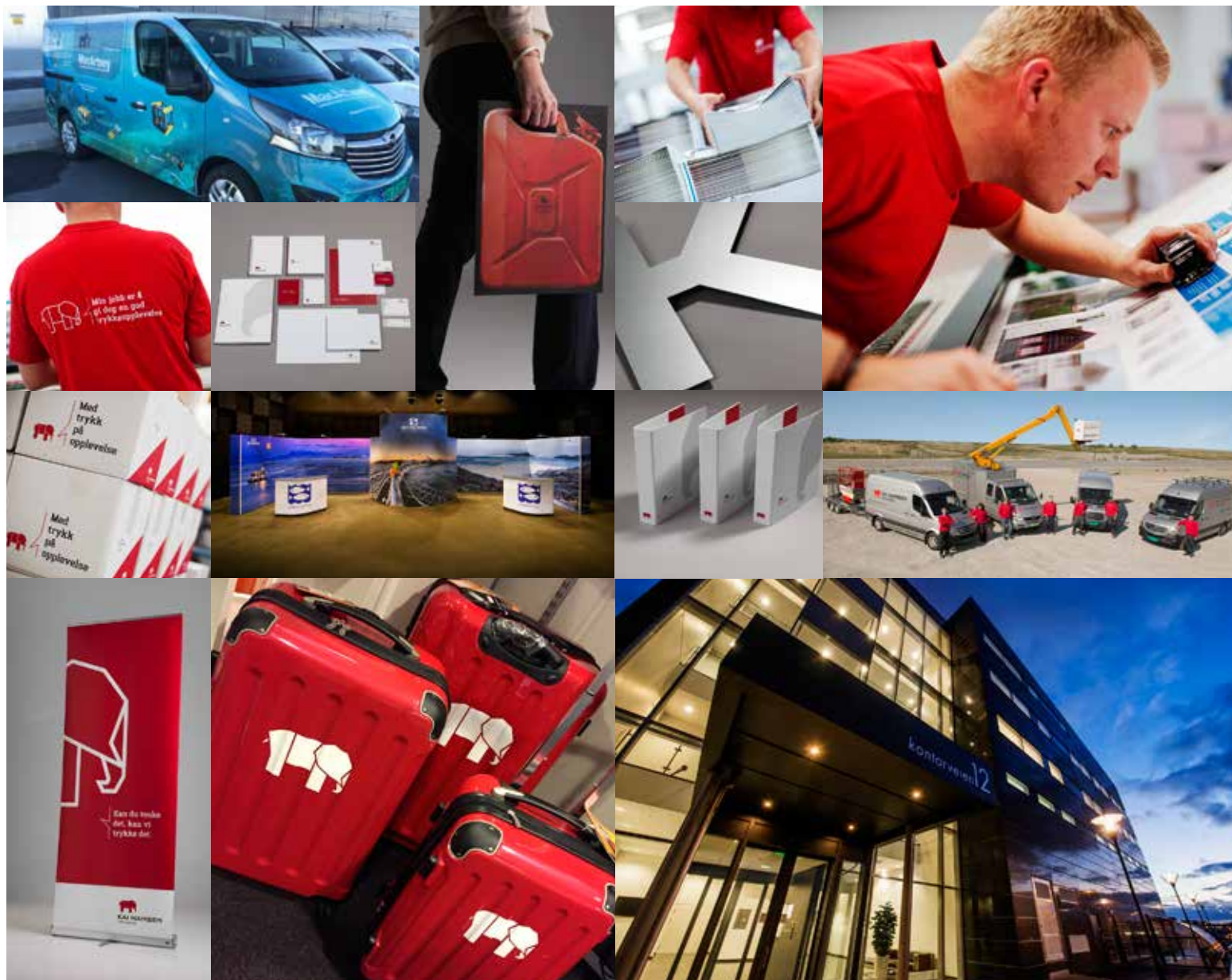
OFFSETTRYKK
DIGITALPRINT
PROFILERINGSPRODUKTER
UTSMYKNING
SKILT
DEKOR
STORFORMAT
MONTASJE

Kai Hansen Trykkeri er blant landets ledende kvalitetstrykkerier, og består av 70 dyktige og engasjerte medarbeidere. Vi er fordelt på flere avdelinger i Stavanger og Kristiansand.

Som leverandør av alle typer trykksaker, håndterer vi både små og store opplag.

I de siste årene har Kai Hansen utvidet sortimentet til blant annet å favne storformat, skilt, dekor, messemateriell og profileringsprodukter - inklusiv tekstiler. Dette er blitt en egen avdeling under navnet Kai Hansen Profiling.

Dermed kan Kai Hansen levere komplette løsninger til alle typer bedrifter.



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI