

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 6 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Nå er vi optimister

Over halvparten av bedriftene er nå mer positive til fremtiden enn de var for kun fem måneder siden, og omtrent dobbelt så mange sier de vil øke bemanning – i forhold til dem som vil nedbemanne, viser en ny undersøkelse.

Samtidig stiger boligprisene, ledighetstallene går ned og en rekke indekser konkluderer med at optimismen er tilbake i Stavanger-regionen.

side 6-12



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

08.06 Den store hagefesten

29.08 Export - Suksesskriterer for vår bedrift!

05.09 Aksjesparekonto - noe for deg?

07.09 U37 Osteoporose og øl med Børge Lund

21.09 PULPIT//2017



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

INN ACTIVITIES

12.06 Fishing for real!

13.06 ACTIVE 2017 - Kayaking

17.06 Learn how to use map and compass

25.06 ACTIVE 2017 - Hike to Kjerag!



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: 26. mai 2017

Innhold



Mot lysere tider 6

Tunnelsafari 12

Kampen om flyrutene 16

Her vil de samle veteranskipene 20

Vi bestiger Pulpit også i 2017! 23

Trening med jobben og skatt 24

Spaltisten, Gisle Høyland 26

Profilen: Ådne Kverneland 28

Lær av de beste: Biolink Group AS 32

Made in Sandnes 36

Bedriften: Utopia 38

Spaltisten, Erling Forfang 41

Nye medlemmer siden sist 42

Styrelederen 44

Energikommentaren 46

Spaltisten, Einar Brandsdal 48

LUNCH 49

INN Expats 50

Arbeidsliv 52

Nytt om navn 54



Formaning

Selv om Næringsforeningens medlemsbedrifter melder om ny optimisme, er det all grunn til å mane til forsiktighet og moderasjon.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Undersøkelsen som presenteres i dette nummeret av Rosenkilden er gledelig lesning. Kombinert med SR-Banks siste konjunkturbarometer og en rekke andre målinger, er trenden klart oppadgående for bedriftene i Stavanger-regionen, også for de som er tungt eksponert mot olje og gass. 78 prosent tror at lønnsomheten i bedriften vil være bedre eller uforandret i år. Av disse varsler 47 prosent høyere omsetning. Én av tre bedrifter tror de vil ansette flere i inneværende år, mens over 50 prosent tror arbeidsstokken vil være uforandret.

Undersøkelsen viser en markert endring i positiv retning fra undersøkelsen Næringsforeningen utførte blant sine medlemsbedrifter for fem måneder siden.

«Så da var det over for denne gang», fristes kanskje noen til å si, men utfordringen vår er ikke avblåst – det er nå det begynner. En slankekur er som kjent bare vellykket hvis du klarer å beholde din nye vekt ved å endre kostholdet permanent. Legger du kalorinivået tilbake på gammel standard er det bare å finne fram den gamle garderoben igjen, og i verste fall veier du etter hvert mer enn du gjorde før slankekurstartet.

LIKE LANGT

Historien viser at jo heftigere vekst vi har i denne regionen, desto tøffere blir smellen etterpå. Et stort kostnadsfall som vi nå har vært gjennom med nedbemanninger og økt effektivitet, kan fort føre til en stor kostnadsøkning når etterspørselen øker, oljeprisen går opp og investeringene igjen stiger. Det er enklere å bygge ned enn opp! Du skal ikke nødvendigvis ha en veldig sterk vekst i «olja» før det blir vanskelig å få tilgang til kompetent arbeidskraft igjen. Lønningene drives opp, boligprisene stiger, leverandørindustrien må levere dyre løsninger raskt, byråkratiet tar av og dokumentasjonskravene blir hinsides

all fornuft. Universitet og videregående skoler produserer det de kan av fagfolk på høygir for å tilfredsstille et galopperende behov. Alle eggene havner fort i den samme kurven og alt vinkles inn på en bransje som populært sagt er verdens mest lønnsomme – av de lovlige ...

Skjer dette er vi like langt, og vi er akkurat like eksponert og sårbare når neste nedtur kommer. Analytiker Jarand Rystad sa i et foredrag at den slår inn i 2023. Svaret på hvordan vi har taklet denne nedturen og den eventuelle oppturen som nå måtte komme får vi da. Skal vi atter en gang utkonkurrere oss selv?

EN NY NORMAL

Det finnes heldigvis en annen vei! Ståstedet er vi enige om, faren er ikke over, men vi har et blodtrimmet næringsliv med en betydelig styrket konkurransekraft på grunn av langt lavere kostnader, økt produktivitet og mer sult. De fleste har nå tilpasset seg en ny normal - fordi få tror at den gamle er bærekraftig. «Fit for fifty» sier Statoil og sikter til oljeprisen. Det kan også være greit å nevne at 50 dollar tross alt er den historiske gjennomsnittsprisen for olje.

Fra å ordne køene av kjøpesterke kunder, slik situasjonen var for få år siden, er det nå fokus på oppsøkende salg. Digitalisering, automatisering og standardisering slår for alvor inn.

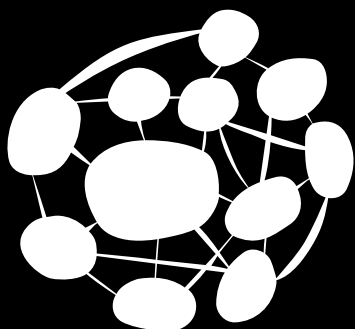
Lean og lignende verktøy har fått en ny renessanse i energibransjen og mange begynner å se effekten av det. På Næringsforeningens store Lean-konferanse hevdet gigantiske Kaefer, med 25.000 ansatte og med tilstedeværelse i 43 land, at produktiviteten på offshoreprosjekter hadde økt med 94 prosent på grunn av Lean. For å si det forsiktig: Det gjorde et visst inntrykk på de som satt i salen.

DER VI VAR

Hvilket av disse to scenarioene er mest realistisk? Sentrale ledere,

både blant operatørselskapene og i leverandørindustrien, føler seg sikre på at historien ikke gjentar seg. Aker BP-sjef Kjell Inge Røkke er blant de som frykter en ny kostnadsgalopp, og hvis han får rett - har både en rekke bedrifter og virkemiddelapparatet jammen kastet vekk mye tid og krefter i denne regionen de tre siste årene på omstillingsarbeid. Faren er selvsagt at vi slipper det vi har i hendene, og at alle som en atter en gang løper til pumpene. Oljepumpene! Momentumet, dugnadskraften, søkenen etter nye muligheter og uløste behov som vi kan fikse, ikke minst ved hjelp av oljeteknologien, vil være blåst bort. Alternative næringer som gir oss et mer differensiert og mindre sårbart næringsliv, vil atter en gang måtte gi fra seg all kompetent arbeidskraft til oljeindustrien fordi lønnen er dobbel. De mange nye klyngeinitiativene som skal gi oss en posisjon i nye næringer opplever dalende interesse fordi lønnsomheten på kort sikt ligger i olje. Den nye given i arbeidet med å tiltrekke oss statlige arbeidsplasser for å styrke universitet og forskning, mister sitt incentiv.

Dette trenger ikke å skje, og det er mulig jeg maler et for dystert bilde. Men hvis det ikke tas et felles eierskap til denne utfordringen og de toneangivende aktørene går foran og tar ansvar, vil vi fort ende opp der vi var. Og når næringslivet går godt, blir vi også fort villedet til å tro at det drives god næringspolitikk i kommuner og fylke. Et eksempel er flyrutetilbudet fra Sola som for kort tid siden var landets nest beste fordi næringslivet var overopphetet, men som nå er sterkt svekket. I motsetning til Stavanger-regionen, har kommuner og fylke i storbyregioner som Bergen og Trondheim tatt et betydelig ansvar for å styrke flyforbindelsene. De har bygget robusthet over tid, mens vi har latt oljeprisen styre tilbudet fra Sola. Vi må lede godt, også i gode tider.



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.

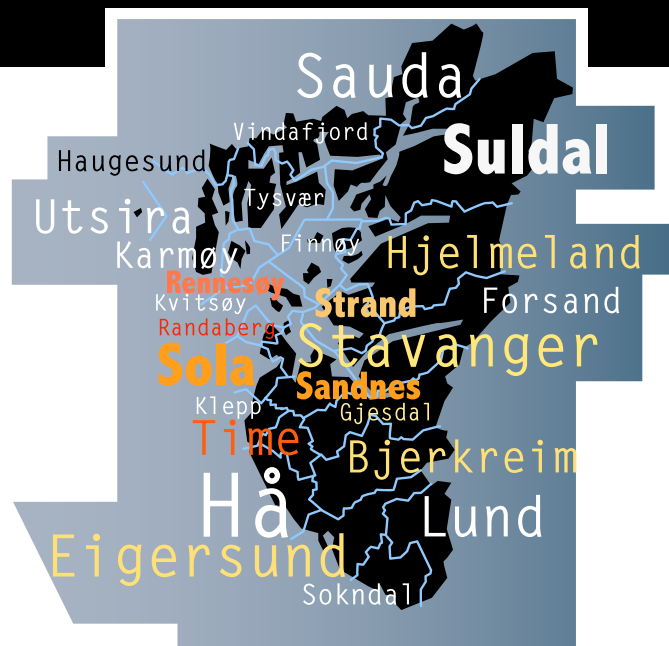
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



28 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 28 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



FINNØY

Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673
cathrine@ryfylkekokken.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@mxsportrandaberg.no



TEKNOLOGI

Leder: Herbjørn Tjeltveit. Tlf: 475 09 105
herbjorn.tjeltveit@lyse.no



TILRETTELAGT ARBEID

Leder: Kjetil Søyland. Tlf: 900 38 224
kjetil@avanti-ryfylke.no



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@byggmestorsoren.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



STUDENTER

Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901
leder.stavanger@bis.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

INGEN BINDINGSTID.

Prøv oss!



Riktig energirådgivning er bedrifter i Rogaland sin beste strømsparer.

Lokale, sertifiserte energirådgivere gir bedriften din profesjonell rådgivning basert på innsikt og erfaring. Gjennom tett oppfølging og gode analyser iverksettes tiltak som gir ønsket effekt.

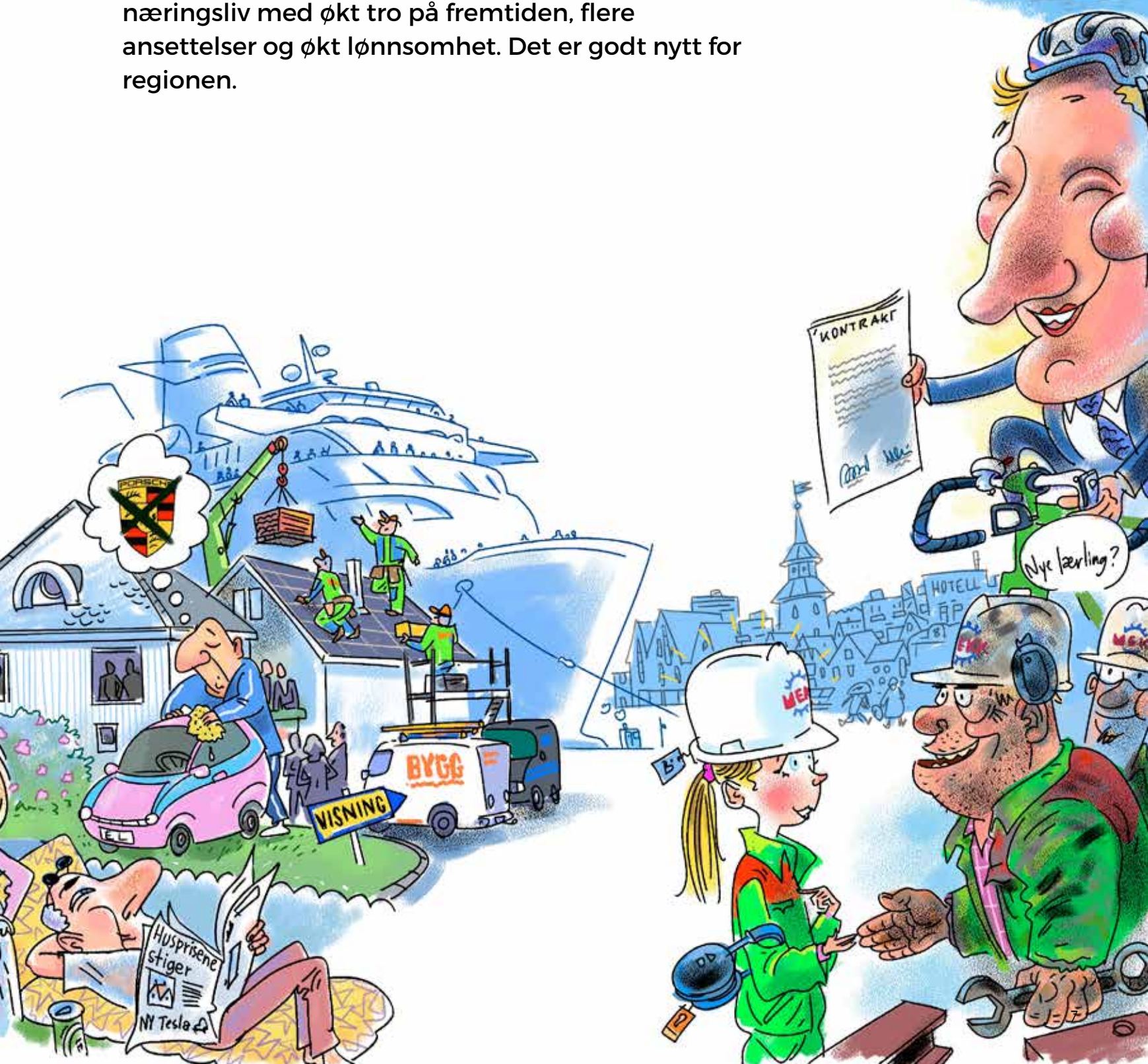
Snakk med en av våre flinke rådgivere i
Stavanger eller les mer på fjordkraft.no/bedrift

 **Fjordkraft**
Mer for pengene

A vibrant, satirical cartoon illustration depicting the Norwegian oil and gas industry. At the top, a caricature of Donald Trump, with his signature blonde hair and suit, holds a blue folder and proclaims "Make Rogaland great again!" in a speech bubble. Below him, the scene is a collage of industrial and economic activity. A large blue ship with "ROGFAST" written on its side is being loaded by a yellow crane. A yellow dump truck is parked nearby. A worker in an orange jacket and white hard hat points upwards. In the center, a woman with long blonde hair looks through a microscope. To her right, a man in a white shirt sits at a computer; the monitor displays "LEDIGS JOBBEN" (The job is vacant). A woman with dark hair and glasses sits at a desk in the foreground, looking at a laptop that shows a red line graph. Next to her is a large blue barrel with the Norwegian flag. In the bottom right, a woman with long blonde hair and glasses looks into a crystal ball labeled "OLJE PRISER" (Oil prices). A man in a blue suit and glasses stands next to a whiteboard labeled "NYE PROSJEKTER" (New projects), pointing at it. The background is filled with various symbols of industry and commerce, including a gear, a coffee cup, and a small model of a city.



For ett år siden var regionen preget av pessimisme. I dag er optimismen tilbake. På mange områder meldes det om en utvikling som tyder på at den økonomiske nedturen er over. Boligpriser, arbeidsledighetstall og konjunkturindekser forsterker inntrykket. En ny undersøkelse Næringsforeningen kan presentere forteller om et næringsliv med økt tro på fremtiden, flere ansettelser og økt lønnsomhet. Det er godt nytt for regionen.



Ny undersøkelse:

Tror på økt omsetning og

Nærmere halvparten av bedriftene i Stavanger-regionen forventer økt omsetning i 2017, sammenliknet med i fjor. Det viser en undersøkelse Næringsforeningen har foretatt blant sine medlemmer.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND

Kun en femtedel av bedriftene frykter lavere omsetning. Samtidig tror 78 prosent at lønnsomheten i bedriften vil være bedre eller uforandret i år. Av disse varsler 47 prosent bedre omsetning.

Undersøkelsen er foretatt i slutten av mai, og resultatet viser at optimismen langt på vei er tilbake i næringslivet i regionen. Nærmere 600 personer har besvart undersøkelsen. De representerer totalt 429 bedrifter, eller nær en fjerdedel av medlemsmassen i Næringsforeningen.

På spørsmål om bedriften er mer eller mindre positiv til fremtiden i dag enn ved inngangen til 2017, svarer over 54 prosent at de er mer positive enn for bare et halvt



54 %

54 prosent av bedriftene er mer optimistiske i dag enn for bare et halvt år siden.



1/2

En av to bedrifter tror på økt omsetning i 2017 sammenliknet med i fjor.

år siden. Kun 11 prosent svarer at de er mindre positive, mens 35 prosent opplever situasjonen som uforandret.

FLERE ANSATTE

Også i forhold til nyansettelser viser undersøkelsen en klart positiv utvikling. Nær én av tre bedrifter tror de vil ansette flere i inneværende år. Over 50 prosent tror arbeidsstokken vil være uforandret, mens 16 prosent forventer færre ansatte.

Blant dem som forventer flere ansatte, tror 62 prosent at det dreier seg om fra 0-10 prosent, mens 24 prosent forventer mellom 11-25 prosents flere ansatte inneværende år.

For dem som forventer færre ansatte, mener 52 prosent at det vil dreie seg om en nedbemanning på mellom 0-10 prosent.

En av fire bedrifter som har deltatt i undersøkelsen har mer enn 50 prosents aktivitet innenfor olje- og gassindustrien.

MARKERT ENDRING

Undersøkelsen viser en markert endring fra storbyundersøkelsen Næringsforeningen utførte blant sine medlemsbedrifter før jul. Da svarte 24 prosent av bedriftene at de trodde på flere ansatte i 2017. I den nye undersøkelsen svarer 31 prosent at de tror på flere ansatte.

I Storbyundersøkelsen oppga 20 prosent av de spurte at de forventet færre ansatte. I den nye undersøkelsen er prosenttallet 16.

Også i forhold til omsetningsnivå er trenden positiv. I storbyundersøkelsen forventet 44 prosent økt omsetning. Det har nå økt til 48 prosent. Mens 23 prosent i vinter trodde på lavere omsetning for 2017, forventer nå 20 prosent lavere omsetning.

KONJUNKTURBAROMETER

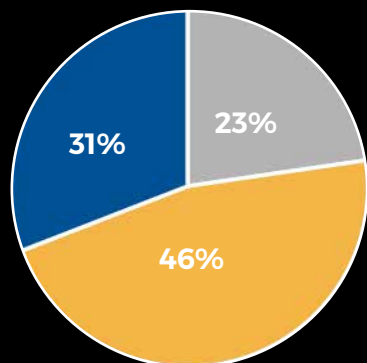
Undersøkelsen Næringsforeningen har foretatt bekrefter og forsterker tendensen fra flere andre undersøkelser de siste



1/3

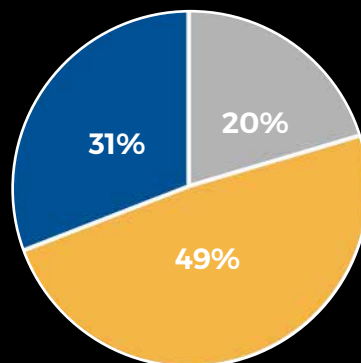
1 av 3 bedrifter tror de vil ansette flere i løpet av 2017, kun 16 prosent forventer færre ansatte.

Lønnsomhetsprognose for 2017



— Lavere — Bedre — Uforandret

Forventet omsetningsnivå 2017



— Lavere — Bedre — Uforandret

flere ansatte



1 av 5 bedrifter som oppgir at de vil ansette flere, tror det dreiers seg om en økning på mellom 11-25 prosent av arbeidsstokken.



1 av 6 tror på færre ansatte i løpet av 2017. Blant dem mener halvparten at nedbanningen vil være fra 0-10 prosent.



Bare 10 prosent av bedriftene er mindre positive til framtiden for sin bedrift i dag enn det de var ved årsskiftet.

månedene. Også SpareBank 1 SR-Bank sitt konjunkturbarometer, som ble lagt fram i mai, viser en klar positiv tendens på de fleste områder.

Så sent som i fjerde kvartal i fjor var indeksen på 43 prosent i regionen. Det innebærer at langt flere i næringslivet så pessimistisk på de neste tolv månedene enn optimistisk. I den siste undersøkelsen var indeksen på 59 prosent. Med andre ord forventer et klart flertall av de spurte bedriftslederne vekst det kommende året.

Endringen er størst innenfor bedrifter med høy oljeeksponering.

og Agder. Rogaland har de siste årene ligget lavere enn i sine nabo fylker. Vårens undersøkelse viser at det ikke lenger er tilfelle.

Også bedriftenes planer for å ansette flere folk har økt i forhold til sist måling. SR-Bank ser da også for seg at arbeidsledigheten vil gå ned til under fire prosent for Rogaland i løpet av det neste året.

Samtidig stiger også indeksen for både ordreserver og troen på økt lønnsomhet. Det gjelder spesielt innenfor bygg- og anlegg.

Norge økte mer enn forventet da SSB la frem sine siste kvartalstall i mai. Veksten var på 0,6 prosent. Norges Banks anslag var på 0,4 prosent.

Økt optimisme preger også den nylig fremlagte FNI-indeksen (Financial News Index). Konjunkturindikatoren er utviklet av forskere ved Centre for Applied Macro and Petroleum Economics (Camp) på Handelshøyskolen BI og publiseres i samarbeid med medieovervåkningsselskapet Retriever – og viser en sterkere vekst i norsk økonomi.

FLERE ANSATTE

Undersøkelsen fra SR-Bank er foretatt blant bedrifter både i Hordaland, Rogaland

FLERE RAPPORTER

Også den sesongjusterte volumveksten i bruttonasjonalproduktet for Fastlands-



Undersøkelsen omfatter 429 medlemsbedrifter i Næringsforeningen. Nær 600 personer har besvart spørsmålene.

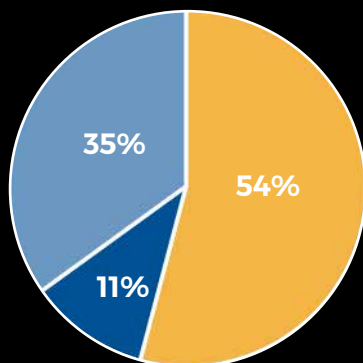


Troen på flere ansettelser, økt omsetning og bedre lønnsomhet i 2017 har økt blant medlemsbedriftene i Næringsforeningen det siste halve året.



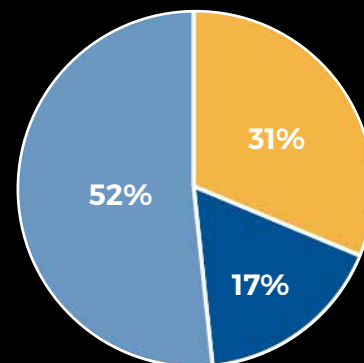
1 av 4 bedrifter tror på en bemanningsøkning på mellom 11-25 prosent i løpet av året. 10 prosent tror på en økning i arbeidsstokken på over 25 prosent.

Forventninger i dag sammenliknet med årsskiftet



Mer positiv Mindre positivt Uforandret

Utvikling i antall ansatte



Flere ansatte Færre ansatte Uforandret

Flere lyspunkter

Boligmarkedet i Stavanger-regionen har lenge vært en temperaturmåler på regionens vekst og fall.

Bedre utsikter for næringslivet gir økt behov for arbeidskraft og er igjen med å styre behovet for boliger. Ved årsskiftet 2014/2015 var boligmarkedet i regionen nesten dødt. I fjor vår begynte det å løsne.

- Antall salg og omsetningstid i dag er ikke så mye større enn den var for ett år siden, men prisene er bedre. Samtidig har det vært travelt for dem som selger prosjekter, og det er salg som ikke gir seg direkte utslag i statistikken. Det store spørsmålet er om alle prosjektene selger nok til å realisere byggestart. Får vi noen beslutninger på store prosjekter i høst, vil det også være en viktig psykologisk faktor i boligmarkedet, sier Rune Bertelsen, regionsjef i Eiendomsmedgler 1.

Prisene har totalt sett gått ned i Stavanger-regionen de siste årene, men har steget igjen de siste månedene. Medianprisen på boliger her i regionen ligger likevel fortsatt blant de høyeste i landet. Ifølge Bertelsen spiller psykologi også en viss faktor i boligmarkedet. Økt optimisme i næringslivet, smitter over på boligmarkedet.

- Hva er de viktigste driverne?

- Arbeidsledighetstallene i seg selv betyr ikke så mye, men arbeidsmarkedet gjør det. Rentenivået har også mye å si, og den ser



Aktiviteten er økende på boligmarkedet i regionen. Også prisutviklingen er i ferd med å peke moderat oppover.

ut til å bli lav lenge. Samtidig spiller også fremtidstro en vesentlig rolle.

LITT OPP

- Hva tror du vil skje på boligmarkedet det nærmeste året?

- Jeg tror nok prisene vil gå litt opp, men ikke mye. Jeg tror ikke vår region vil være prisledende igjen.

- Det er kanskje like greit?

- Ja, da boligmarkedet var på det heteste gikk diskusjonen på at bedrifter ikke ville flytte hit på grunn av høye boligpriser. Men fortsatt er vår region dyr å bo i. På gjennomsnittsboligen ligger vi fortsatt høyere enn både Bergen og Trondheim. Nedgangen i boligprisen har totalt sett ikke

vært så sterkt som man kanskje har følt. Når det er sagt er det enkelte boliger og områder som har opplevd nedgangen sterkere enn andre.

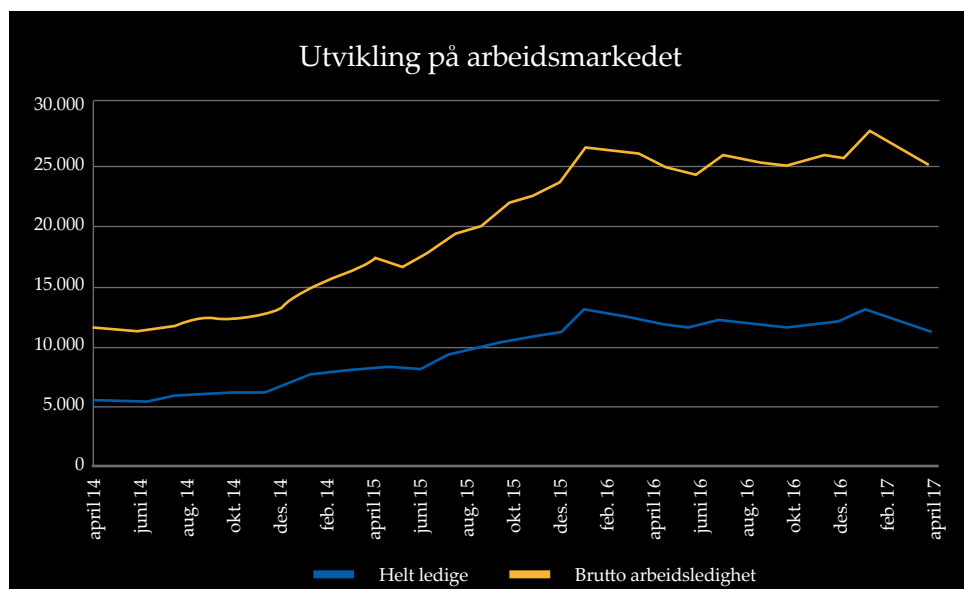
LEDIGHETEN

Arbeidsledigheten har også vist en positiv utvikling siden årsskiftet. Statistikken fra NAV viser at antall helt ledige var høyest i januar 2017 med 12.779. Ved utgangen av april var antall helt ledige i Rogaland 10.865.

Brutto arbeidsledighet i samme periode har gått ned fra 14.987 til 13.579.

Antall ledige stillinger er litt mer sesongavhengig. En sammenlikning av kvartalstallene fra 1. kvartal i årene 2015, 2016 og 2017 viser at antall ledige stillinger falt fra 5.697 i 1. kvartal 2015 til 4.807 i samme periode i 2016.

I 1. kvartal 2017 registrerte NAV hele 6.823 ledige stillinger, en kraftig økning fra året før, og også langt flere enn i 2015. Du må faktisk helt tilbake til toppåret 2012 for å finne bedre tall.



Rune Bertelsen regionsjef i Eiendomsmedgler 1

Dempet optimisme i kommunene

Lavere skattevekst og høyere arbeidsledighet har preget både Stavanger og Sandnes kommune de siste årene. Rådmennene er spent på i hvilken grad økt optimisme slår inn på kommuneøkonomien.

Lavere skattevekst de siste årene har medført en ny økonomisk hverdag for Stavanger kommune. Betydelige omstillinger er iverksatt og vil pågå de nærmeste årene, sier rådmann Per Kristian Vareide.

- Stavanger kommune har budsjettert med en negativ skattevekst i 2017, på grunn av at skatteinngangen i fjoråret var ekstraordinær. Skatteinngangen for 2015 inneholdt engangsinntekter fra tilpasning til skattereformen - særlig utbyttebeskatning - som ikke videreføres i 2017. Videre er det lagt til grunn adskillig lavere vekst i budsjettforslaget til skatteinngangen i Stavanger, enn det som ble lagt til grunn i det nasjonale skatteanslaget. Dette henger sammen med betydelig høyere arbeidsledighet, samt lavere sysselsetningsvekst og befolkningsvekst enn landet for øvrig, sier Vareide.

FORSINKET

Han håper imidlertid at positive signaler fra næringslivet og redusert arbeidsledighet vil kunne bidra til å opprettholde og styrke skattegrunnlaget til kommunen framover.

- Samtidig baserer den kommunale skatteinngangen seg på elementer som gir en noe forsinket effekt inn i tallene. Det

rår fortsatt usikkerhet hvor sterkt disse momentene vil påvirke årets inngang, sier Vareide.

NY HVERDAG

- Lavere befolkningsvekst og høy arbeidsledighet har ført til at også Sandnes kommune de siste årene har hatt lavere skattevekst sammenliknet med landet og en kraftig økning i sosialhjelpsutbetalingene, sier rådmann i Sandnes, Bodil Sivertsen.

I 2014 hadde Sandnes skatteinntekter per innbygger på 116,4 prosent av landsgjennomsnittet. I fjor var den sunket til 105,5 prosent av landsgjennomsnittet.

- Dersom vi kunne budsjettert med 2014-nivå hadde vi hatt 85 millioner høyere inntekt i 2017. Per april 2017 er skatteveksten for Sandnes tre prosent, og for landet 6,4 prosent, sier Sivertsen.

Befolkningsveksten for Sandnes ble i 2016 0,9 prosent. Det kan være tegn på at veksten tar seg noe opp.

- I første kvartal i år hadde Sandnes netto tilflytting med en folkevekst på 677 personer, noe som utgjorde 36 prosent av veksten i Rogaland. Dette er tegn på en positiv endring. Det samme er meldingene om økt etterspørsel på boligmarkedet. Ut



Rådmann i Stavanger, Per Kristian Vareide.
Foto: Kim Laland/BITMAP

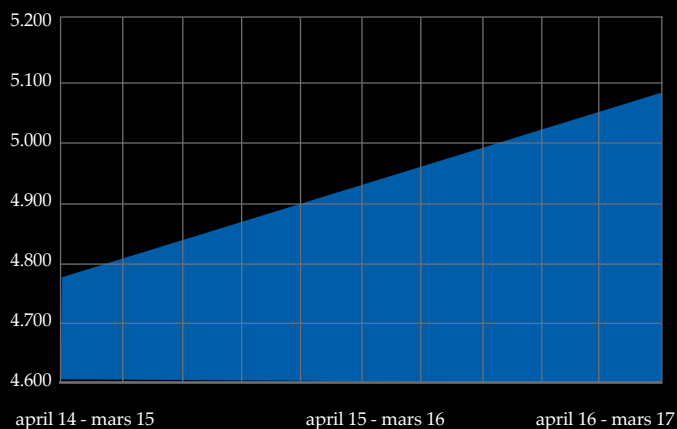
over dette merker vi foreløpig ikke så mye til den omtalte økonomiske oppturen.

POSITIVT

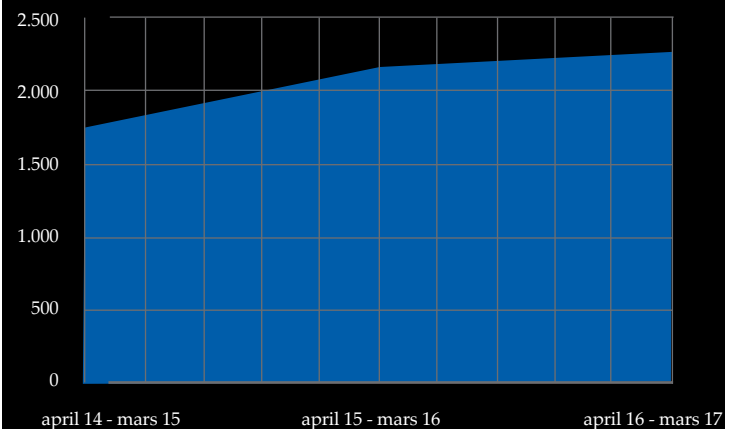
Sandnes hadde ved utgangen av april 2017 en arbeidsledighet på 5,1 prosent. Det er 58 færre enn i mars i år. Brutto ledigheten er på 6,2 prosent - 451 personer deltar i ulike midlertidige arbeidsmarkedstiltak.

- Tiltakspakkene fra Regjeringen har vært positive for Sandnes. Vi har fått tilbakemelding fra ulike firma om at de gjennom oppdrag via tiltakspakken har unngått permitteringer. Dette har vært viktig for Sandnes, og jeg håper at regjeringen ser kommunene sine utfordringer og tenker tiltak også i fortsettelsen.

Skatteinngang Stavanger (millioner)



Skatteinngang Sandnes (millioner)





På tunnelsafari i Ryfast

Slik ser det nå ut på vei ned i Ryfylketunnelen, verdens til nå lengste og dypeste undersjøiske tunnel. Vi var på tunnelsafari i Ryfast, to år før historiens største vegprosjekt i Norge åpner opp for trafikk.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Hele sju kilometer ned i Ryfylketunnelen kjørte medlemmene i Næringsforeningen som var med på tunnelsafari.

- Det er flott det som er bygget, men ikke minst er det imponerende å høre om styringen av prosessen når så mange aktører og så mange underleverandører er involvert samtidig, fastslo Tom Barka fra NorTronic.

Barka var en av de som var raskt nok ute før det ble fullt, da Næringsforeningen inviterte til orienteringsmøte om Eiganestunnelen og Ryfast – og busstur

ned i selve tunnelene til det som altså er det største vegprosjektet i Norge gjennom tidene. 10,5 milliarder kroner, 52,8 kilometer med tunneler, deriblant verdens lengste og dypeste undersjøiske tunnel; Ryfylketunnelen som består av to løp som hvert er 14,3 kilometer langt. På det dypeste vil du kjøre 292 meter under havoverflaten.

- I Eiganestunnelen hadde vi gjennomslag i oktober. I Hundvåg tunnelen vil vi få gjennomslag nå i juni, mens det gjenstår 800 meter før vi er gjennom til Ryfylke, fortalte prosjektleder Gunnar Eiterjord i Statens

vegvesen, som guidet gjestene fra Næringsforeningen.

Og fortsatte:

- Det betyr at vi er i rute til åpningen i 2019, selv om det er mye arbeid som gjenstår ennå, påpekte Eiterjord.

DOBBELT SÅ RASKT

Samtidig som selve tunneldrivingen, bygges det også daganlegg på Tasta, i Stavanger sentrum, på Buøy, på Hundvåg og på Solbakk.

- Tidligere når vi bygget tunneler, sprengte vi først og så ble vegkonstruksjonen gjort

ferdig sammen med den elektriske installasjonen. Nå begynner vi på dette arbeidet lenge før vi er ferdige med sprengearbeidet. Det bidrar til at vi nå bygger dobbelt så fort som vi gjorde på Rennfast i sin tid, fortale Eiterjord.

Også økonomisk er prosjektet i rute. Kostnadene er i henhold til skjema, samtidig som renten er lavere enn beregnet og den reelle trafikkveksten høyere. Det betyr at bompengesatsen kan bli lavere enn de 230 kronene uten rabatter, som Stortinget la til grunn da prosjektet ble vedtatt.

- Vi holder oss godt innenfor kostnadsrammen som er satt for prosjektet. Bompengene er foreløpig fastsatt av Stortinget, men endelige takster vil først bli fastlagt av Vegdirektoratet rett før åpning, basert på et forslag fra bompengeselskapet for Ryfast, påpeker Eiterjord.

SJU KILOMETER

Bussturen gikk hele sju kilometer inn i Ryfylketunnelen, til en av de store fjellhallene som skal utsmykkes og gi trafikantene et viktig visuelt avbrett på veien gjennom.

- Dette var veldig spennende å se. Jeg følger byggingen fra begge sider til daglig, siden jeg kommer fra Jørpeland og pendler til jobb i Stavanger hver dag. Så det blir kjekt å se hvordan det blir når det er ferdig, sa Barka fra NorTronic.

Barka er glad for kortere kjøretid, men er også opptatt av et godt kollektivtilbud gjennom tunnelene.

- Jeg benytter en del hurtigbåt i dag, og er derfor interessert i at tilbudet med buss blir bra når Ryfast åpner, påpekte Barka.

Om en to års tid åpner tunnelene, og vi får alle se hvordan det blir når det står ferdig.



Tom Barka fra NorTronic var blant de 50 som deltok på tunnelsafari.



Gunnar Eiterjord er prosjektleder i Statens vegvesen, og guidet medlemmene i Næringsforeningen ned i Ryfasttunnelen.

”

- Dette var veldig spennende å se. Jeg følger byggingen fra begge sider til daglig, siden jeg kommer fra Jørpeland og pendler til jobb i Stavanger.

Tom Barka NorTronic

LOKALE SELSKAPER

Disse lokalene selskapene har vunnet kontrakter med Ryfast og E39 Eiganestunnelen, og er med på byggingen. I tillegg kommer lokale underleverandører:

- Brødrene Jørmeland
- Marti Solbakk IAV
- AF Anlegg
- Stangeland
- Kruse Smith
- Risa
- Roxel
- Bravida
- Risa
- Energima
- AxFlow



Rundt 800 personer jobber på Ryfast og E39 Eiganestunnelen.



Sikkerhetsnivået i Ryfast vil være høyt. Blant annet vil det være gjennomgang til motgående tunnellop for hver 250 meter.



- Det blir skutt cirka 15.000 salver i forbindelse med tunnelprosjektet, fortalte Gunnar Eiterjord.



RYFAST OG E39 EIGANESTUNNELEN

- Veiprosjekt som legger E39 i fire felt i tunnel under deler av Stavanger, samt bygger ny tunnelforbindelse til Hundvåg og Ryfylke. Det er inntil nå det største vegprosjektet i Norge, med den til nå lengste og dypeste undersjøiske tunnelen i verden – inntil Rogfast åpner.
- Prosjektet omfatter Eiganestunnelen (3,7 km), Hundvågtunnelen (5,7 km) og Ryfylketunnelen (14,3 km). Totalt bygges det 52,8 km tunneler, siden alle tunnelene bygges med to løp – i tillegg til 5 km veg i dagen.
- Pris: 10,5 mrd. kr. (2017-kr.)
- Byggingen startet høsten 2012, og alt skal stå ferdig høsten 2019.
- Rundt 800 arbeidere jobber på prosjektet.
- I stortingsproposisjonen om Ryfast er det beregnet en bompengesats på 230 kroner for lette kjøretøy i Ryfylketunnelen, uten rabatter, men vil ikke fastsettes endelig før i 2019.

Full støtte fra ordførere

Ordførere på Nord-Jæren som Rosenkilden støtter tanken om et felles regionalt løft for et bedre flyrutetilbud. Bare Sandnes kommune avviser helt økonomisk støtte til Ruteutviklingsforum.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Rosenkilden har spurt flere ordførere om hva han eller hun mener kommunen kan og bør bidra med som aktør i arbeidet med å få til et godt internasjonalt rutetilbud til og fra Sola, og i tilfelle hvordan. Her er svarene:



Ane Mari Braut Nese

ANE MARI BRAUT NESE, ORDFØRER I KLEPP KOMMUNE:

«Jeg har hørt om denne utfordringen over litt tid, og har kommet til at vi som kommune bør ta et ansvar for ruteutviklingen for flyplassen. Det er slik de gjør det i andre regioner. Vi kan mene at det ikke er slik det bør være, men da havner vi bakpå som region.

Jeg er usikker på hvilke måter kommunen kan bidra. Om spørsmålet om økonomisk støtte til et fond kommer, tror jeg svaret vil være avhengig av at det blir en bred duggnad mellom alle kommunene i Rogaland».

FRODE FJELDSBØ, ORDFØRER I CJESDAL KOMMUNE:

«Ja, det viktig at alle kommunene bidrar her. De største kommunene og fylkeskommunen har et særlig ansvar, men alle må på en eller annen måte bidra, skal vi klare oss i denne konkurransen. Også næringslivet i regionen må bidra i et felles løft.

Det viktigste arbeidet gjør vi sammen gjennom de ulike kommuneovergrepene samarbeid vi deltar i, som Greater Stavanger og Region Stavanger. Men saken som er presentert i sist nummer av Rosenkilden,



Frode Fjeldsbø

viser at regionen ikke har jobbet godt nok her. Altså må vi koordinere bedre mellom kommunale, fylkeskommunale, interkommunale og private initiativ for å lykkes».



Dagny Sunnanå Hausken

DAGNY SUNNANÅ HAUSKEN, ORDFØRER I RENNESØY:

«Jeg ser at flytilbudet er svært viktig for regionen. Jeg synes flytilbudet er et regionalt ansvar på lik linje med kollektivtilbud, buss og båt.

Fylkeskommunen burde kunne ta et større ansvar, og i tilfelle dra kommunene inn i et samarbeid om bedre tilbud. Dette burde også Greater Stavanger se om de kan få gjort noe i forhold til».

KRISTINE ENGER, ORDFØRER I RANDABERG:

«Et godt internasjonalt rutetilbud har stor betydning for næringslivet i regionen som Randaberg er en del av. Derfor mener jeg også Randaberg kommune må vurdere om vi kan bidra mer aktivt inn i arbeidet med



Kristine Enger

å få et bedre internasjonalt rutetilbud til og fra Sola.

Randaberg kommune bør vurdere både å delta økonomisk, og å være representert i regionale fora der utviklingen av flyrutenettet for Stavanger lufthavn er tema».



Ole Ueland

OLE UELAND, ORDFØRER SOLA KOMMUNE:

«Sola kommune har i flere år bidratt og bidrar i arbeidet med å få flere flyruter til og fra Sola. Vi har deltatt med både penger og menneskelige ressurser inn i arbeidet til Ruteutviklingsforum i en årrekke, og både administrativ og politisk ledelse deltar på møter og initiativ.

Utfordringen er at det er for få kommuner og andre aktører som deltar, og at fylkeskommunen ikke er med og tar en rolle slik de gjør det i andre fylker i landet.

Dersom fylkeskommunen, flere kommuner og andre aktører blir med, mener jeg at Sola kommune også bør bidra fremover med menneskelige ressurser og eventuelt økonomiske midler».

– bare Sandnes sier nei

STANLEY WIRAK, ORDFØRER I SANDNES KOMMUNE:

«Kommunenes innsats bør først og fremst gå via reiselivsorganisasjonene og Greater Stavanger. GS tilføres betydelige midler fra oss. De bør ta dette innenfor sin drift. Alt handler om å få fram de gode produktene som gjør at vår region blir attraktiv som reisemål. Samarbeid og videre utbygging av overnattingssteder er viktig. Vi har noen av de beste turistmålene i Norge i vår region. Et godt samarbeid der reiselivsorganisasjonene er i førersetet, tror jeg kan gi god effekt.

Det er viktig at reiselivsorganisasjonene Region Stavanger og tilsvarende i Ryfylke samarbeider godt og synliggjør behov og legger til rette for besøk til de gode turistmålene i Rogaland. Det arbeides svært godt her nå. Jeg tror Greater Stavanger også fortsatt kan gjøre en god jobb. Det er også viktig at flyplassen markedstilpasser seg til enhver tid. Flyselskapene flyr når det er et passasjergrunnlag».



Stanley Wirak



FINN PLASSEN FOR DEG OG DIN BEDRIFT I

ANKERKVARTALET

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



Se full oversikt ledige lokaler – ankerkvartalet.no

ØGREID
EIENDOM
SENTRUM



Lufthansas rute fra Stavanger til Frankfurt er bare en av flere viktige internasjonale ruter som har forsvunnet. Også andre står i fare.

- Vi må ta andre og nye grep

Fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal er positiv til at fylkeskommunen går inn i arbeidet for å sikre regionen et bedre internasjonalt flytilbud.

- Jeg mener det er viktig at vi som fylkeskommune er med og tar et grep, og at vi makter å ta det på tvers av flere av de områdene vi har et ansvar for, sier Tengesdal.

Rosenkilden skrev i sitt forrige nummer at regionen er i ferd med å tape i konkurransen om internasjonale flyruter. Markedet har endret seg, flere lavprisselskap er på banen, men setter i økende grad betingelser for å opprette nye ruter. Det kan både være i

form av økonomiske fond for å dele risikoen, ulike markedstiltak eller andre samarbeidsformer.

I Hordaland og Trøndelag har regionene lenge jobbet sammen for et bedre rutetilbud. Her har regionens politikere innsett at det ikke bare er markedet alene som bestemmer, og har brukt både økonomiske midler, og utviklet strategier for å lykkes.

I Rogaland har man frem til nå stort sett latt markedet rå. De siste årene er flere internasjonale ruter lagt ned, og en av fire utenlandspassasjerer til og fra Sola er forsvunnet.

ANNEN SITUASJON

- Vi er i en helt annen situasjon enn vi var i for noen år siden. Jeg ser at det krever at vi tar andre og nye grep. Fylket er nå utfordret til å være med på dette, ikke bare for å bidra med penger inn i et prosjekt. Det er en annen tilnærming til dette nå enn tidligere, sier Solveig Ege Tengesdal.

Fylkesutvalget skal etter planen behandle en henvendelse fra Greater Stavanger på sitt møte i juni. Greater Stavanger leder arbeidet i Ruteutviklingsforum, et forum fylkeskommunen i likhet med flere kommuner på Nord-Jæren ikke er med i.

REGIONALT LØFT

Oppfordringen fra blant annet Stavangers

ordfører Christine Sagen Helgø om at det trengs et regionalt løft i arbeidet med flere internasjonale ruter – og som Rosenkilden tidligere har omtalt – har fått stor oppmerksomhet. Det har også fylkeskommunen merket seg.

Ruteutviklingsforum har blant annen bedt fylkeskommunen lede en styringsgruppe for forumet, og ønsker at fylkeskommunen skal inneha en mer aktiv rolle i arbeidet med å sikre regionen et godt flytilbud.

- På samme måte som vei, bane, ferje og buss er en vesentlig del av infrastrukturen internt og mellom fylkene og andre regioner, er flyruter og strekninger en viktig del av infrastrukturen, sier Tengesdal.

LEGGE TIL RETTE

Hun har nå bedt om å få en sak fra administrasjonen til politisk behandling som både nærings- og samferdselsavdelingen går inn i.

- Næringsavdelingen er selvsagt tydelig på at det er behov for å legge til rette for næringsutvikling, og der er flyruteutviklingen en viktig del, men dette handler også om vesentlig infrastruktur for hele regionen. God infrastruktur - også i form av gode flyforbindelser - vil også påvirke hvor attraktiv regionen fremstår og oppleves. Både det å beholde virksomheter og tiltrekke seg nye virksomheter vil handle om flyruter, sier Tengesdal.



Fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal mener fylkeskommunen må ta grep i arbeidet med å sikre et godt internasjonalt rutetilbud i regionen.

98%

“98,21% av utvinningstillatelser for produksjon i 2016 ble tildelt selskap som bruker XaitPorter”

XaitPorter er verktøyet for produksjon av lisensrundesøknader

“98.21% av utvinningstillatelser for produksjon i 2016 ble tildelt selskap som bruker XaitPorter”, sier Kris Sæther, CCO i Xait.

XaitPorter er standardløsningen for produksjon av lisensrunde-søknader i Norge, og våre ansatte har ekspertise i å hjelpe oljeselskap med å strømlinjeforme sine prosesser. Vårt erfarne team kan hjelpe med å strukturere din rundesøknad, og tilbyr også konsultasjonstjenester under ferdigstillingsprosessen. Høyere dokumentkvalitet, mindre overtid og mulighet til å produsere flere søknader er noen av fordelene som brukere av XaitPorter kan erfare.

Med utlysningen av TFO 2017 (Tildeling i forhåndsdefinerte områder), er det forventet stor interesse omkring rundesøknadene.

*-Utvidelsen av TFO-området for TFO 2017 er den nest største noen gang og den største som har vært i Barentshavet. Dette er avgjørende for god ressursforvaltning, sier olje- og energiminister Terje Søviknes.**

Betydningen av integritet i lisensdokumentasjon

Dersom en bedrift kan optimalisere bruken av informasjon og utnytte dette på korrekt vis, kan de også håndtere risiko og sikre at alle vilkår blir oppfylt, som gir resultat i form av konkurransedyktighet.

*Kilde: www.regjeringen.no

For å kunne forbedre et dokument, eller en informasjons-sentrisk prosess, bør man ha mulighet til å skrive, revidere, godkjenne og gjenbruke innhold. Ved å lagre innhold som tekst, og bilder i et sentralt innholdsbibliotek, sikrer man integritet på tvers av alle dokument. Databasedrevne løsninger som XaitPorter gir flere fordeler over filbaserte løsninger, som muligheten til å dynamisk lage dokument både med standardisert og egendefinert innhold.

Xait er et programvareselskap som hjelper kunder å optimalisere komplekse dokument-sentrisk forretningsprosesser, for økt effektivitet, kvalitet, sikkerhet og kontroll.

Har du og ditt team kjent på tidspresset? Ta en kikk på xait.com for å forstå hva du enkelt kan endre, eller se xait.com/licensinggrounds.

www.xait.com

Xait®

Her vil de samle veteran skipene

Veteranbåtmiljøet i Stavanger vil åpne opp igjen kaiområdet på nordsiden av Steinkarkaien og gjøre området til veteranbåthavn for regionens historiske båter og skip. – Det vil kunne bli en attraksjon og et samlingspunkt i byen, sier daglig leder Alf Kåre Olavesen i Ryfylke Dampskibsselskab, eierne av



TEKST OG FOTO
EGIL HOLLUND

Hadde vi klart å samle alle veteran skipene på ett sted, i stedet for at de ligger spredt som i dag, hadde vi kunnet dra fordel av hverandre på en helt annen måte, fastslår Jan Welde, som også er en av fartøyvernentusiastene. Siden de fikk «Rogaland» hjem igjen på 80-tallet har Olavesen og Welde vært sentrale i veteranbåtmiljøet i regionen, som nå teller rundt 2.000 aktive entusiaster som er med og bidrar til at nærmere 20 historiske skip og båter er bevart og restaureres etter antikvariske retningslinjer.

- Vi har den mest komplette samlingen i



Her er en enkel skisse av Steinkarkaien, slik det vil bli seende ut når området på nordsiden åpnes opp. Oljemuseet sees oppe til venstre.

Norge. Ingen andre byer eller regioner har klart å skaffe til veie såpass mange fartøy av historisk betydning og ingen andre har heller så mange som er vernet eller fredet av Riksantikvaren, forteller Olavesen.

I løpet av de siste ti årene har Riksantikvaren bevilget rundt 200 millioner kroner til restaurering av båter og skip i Rogaland.

- Disse fortjener å bli vist fram for flest mulig, mener veteranbåtmiljøet, som med Ryfylke Dampskibsselskab i spissen har spilt inn forslaget til den nye sentrumsplanen. I tillegg til Ryfylke Dampskibsselskab, stiller både Engøyholmen Kystkultursenter, Rygja Kystlag, Forbundet Kysten og Norsk Forening for Fartøyvern seg bak forslaget.

KØBENHAVN OG ROTTERDAM

Det veteranbåtmiljøet ser for seg er noe tilsvarende det du finner i byer som København, Hamburg, Flensburg, Amsterdam og Rotterdam, der de har bevart gamle havneområder og samlet mange historiske fartøy på ett sted. Det er ingen tvil om at dette skaper en helt egen identitet og attraktivitet for en by.

I dag ligger «Sandnes» og «Rogaland» vanligvis til kai i Vågen. Men det er en rekke andre fartøy som også kunne ha ligget til kai i en veteranbåthavn og blitt vist fram for et større publikum. Noen er under restaurering, mens andre ligger mindre tilgjengelig for publikum. Blant de som kunne vært aktuelle for en veteranbåthavn ved Steinkarkaien, finner du blant annet hydrofoillbåten «Ekspressen», «Riskafjord II», «Restauration», «Rapp», «Idsal», «Jøsenfjord», «Andholmen», «Nøkk» og «Hundvaag I».

- Faktisk har sju av de veteranfartøyene som vi har i regionen, direkte tilknytning til Steinkarkaien. Du finner dem igjen på gamle bilder som viser hvordan området var i bruk før det ble fylt igjen - og det er nettopp dette



havnebildet vi ønsker å gjenskape, forteller Olavesen.

REKER OG GEOPARKEN

Forslaget til veteranbåtmiljøet går altså ut på at i tillegg til dagens havn mellom parkeringshuset og Geoparken, bør området nord for Steinkarkaien åpnes opp igjen. Da kan det tilbakeføres til slik det så ut på 60-tallet - før det ble fylt igjen for å gi plass til den daværende godsterminalen for oljeaktiviteten som vokste fram på 70- og 80-tallet. I dag er dette området delvis i bruk til parkeringsplass, og delvis til Geoparken. Både nordsiden og sørsiden av Steinkarkaien vil de da fylle opp med veteranfartøy.

- Innerst på sørsiden av Steinkarkaien legger fiskebåtene som selger reker til kai. Det ønsker vi at de fortsatt skal gjøre. Vi vet



Jan Welde og Alf Kåre Olavesen i Ryfylke Dampskibsselskab foreslår at Steinkarkaien blir omgjort til veteranbåthavn.

at Geoparken er populær, men vi tror det vil være mulig å beholde en god del av denne på nordsiden av kaiområdet, sier Olavesen.

- Vi tror dessuten at veteranbåthavnen vil bli vel så populært blant barn og barnefamilier, som Geoparken er i dag. Dette er noe som virkelig binder generasjonene sammen, legger Welde til.

Welde og Olavesen drar fram følgende argumenter som de viktigste for en veteranbåthavn ved Steinkarkaien:

- Vårt distrikt har landets største samling av vernede og fredede fartøyer, som fortjener å bli vist fram og formidlet til publikum på en god måte.
- Byen trenger attraksjoner i sentrum.
- Steinkarkaien vil være et historisk riktig område, som har det som skal til for å

kunne gjenskape en pulserende og aktiv havn.

- Plasseringen nær Oljemuseet vil være selvforsterkende for begge attraksjoner.

DET UNIKE

- Konferanse- og reiselivsnæringen er den raskest voksende næringen i landet. En veteranbåthavn vil bygge opp under dette. Vi må gå for det unike og det som er enestående for vår region. Vi må vektlegge byen med havnen i sitt hjerte, sier Olavesen og Welde.

De legger heller ikke skjul på at betalende gjester og passasjerer er viktige for å drifte mange av veteranskipene. Bare «Sandnes» har for eksempel mellom 60.000 og 70.000 besøkende hvert år. En

veteranbåthavn vil øke oppmerksomheten og potensialet for skipene, og legge til rette for den kulturnæring som må komme.

- Vi får ikke tilskudd til drift fra Riksantikvaren. Turer med betalende passasjerer om bord er derfor noe vi er avhengige av, selv om vi legger ned mange dugnadstimer. Og selv om det allerede er konferanser som legges hit først og fremst fordi vi kan tilby dem en tur på fjordene, er potensialet større, mener Olavesen og Welde.

Veteranbåthavnen tror de delvis kan finansieres med bidrag fra driftsinntektene til fartøyene.

- Når vi kommer opp på et visst nivå kan dette gå i balanse. «Sandnes» har omsatt for 80 millioner kroner de ti siste

årene, med store positive ringvirkninger i lokalmiljøet. Men foreløpig må det delvis baseres på offentlig tilskudd - i samsvar med det som er lagt frem i flere stortingsmeldinger, påpeker Olavesen og Welde.

Veteranbåtmiljøet mener de så langt har fått godt gjennomslag i arbeidet med sentrumsplanen, som nå skal til politisk behandling til høsten. De er naturlig nok spente på hvordan den endelige sentrumsplanen blir.



Slik så det ut ved Steinkarkaien før området ble fylt igjen på nordsiden, og noe av dette er det veteranbåtmiljøet ønsker å gjenskepe.

- Interessant innspill

- Innspillet fra Ryfylke Dampskibsselskab er såpass interessant at vi har valgt å kikke nærmere på det i forbindelse med sentrumsplanen, forteller Tor Brynjar Welander.

Welander er rådgiver i kommuneplanavdelingen i Stavanger kommune og prosjektleder for den nye sentrumsplanen.

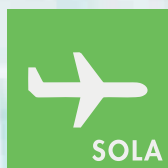
- Vi kommer med en innstilling til sentrumsplan før sommeren. Det er ikke avgjort om vi kommer til å foreslå veteranbåthavn ved Steinkarkaien, men innspillet er spennende. Men det vil nok ikke bli aktuelt å åpne opp igjen området på nordsiden i sin helhet, på grunn av de store konsekvensene det da ville fått for Geoparken. Men vi har undersøkt mulighetene for en delvis gjenåpning, så det kan bli aktuelt, forteller Welander.

Sentrumsplanen i Stavanger skal til politisk behandling etter sommeren, med mål om at planen sluttbehandles rundt årsskiftet.

NYHET

VELKOMMEN TIL FORUS P-HUS - INNFARTSPARKERING TIL SOLA FLYPLASS

Et rimelig, enkelt og miljøvennlig alternativ



Vi tilbyr meget rimelige parkeringspakker inkl. shuttlebuss til og fra Stavanger lufthavn, Sola.

Noen av våre parkeringspakker i Forus P-hus*

WEEKEND (3-6 dager)	1 UKE (7-11 dager)	2 UKER (12-17 dager)
kr. 199,- inkl. shuttlebuss	kr. 249,- inkl. shuttlebuss	kr. 399,- inkl. shuttlebuss

*Priser ved forhåndsbestilling. Tilbudet gjelder frem til 01.01.2018



sola.q-park.no

Q PARK Quality in parking

Vi bestiger Pulpit også i 2017!

I likhet med resten av regionen er Pulpit i omstilling. I år blir det enda sterkere fokus på nyskaping og omstilling, Inspirerende foredragsholdere kombineres med et matnyttig program. Engasjerende som alltid!



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: ANNE WOIE

Torsdag 21. september braker det igjen løs i Stavanger konserthus. Pulpit har utviklet seg til å bli den ledende møteplassen på Vestlandet for alle i næringslivet, det offentlige og academia som har et engasjement for innovasjon, omstilling og konkurransekraft.

Pulpit har også i år i et tidsaktuelt program med både internasjonalt, nasjonalt og regionalt preg.

En uoversiktlig og turbulent situasjon internasjonalt skaper usikkerhet også for næringslivet. Derfor er vi glade for å ha journalist og skribent Mah- Rukh Ali som en av årets foredragsholdere.

SIKKERHET

Mah- Rukh Ali har lang fartstid blant annet som nyhetsanker i TV2. De siste årene har hun viet mye av tiden sin til spørsmål rundt internasjonal sikkerhet generelt, og til framveksten av IS spesielt. Gjennom den kritikerroste boken "Trusselen fra IS" viste hun at hun er en av våre fremste eksperter på framveksten av aggressiv islamisme, og de utfordringene denne trusselen utgjør.

Pulpit er en konferanse som vanligvis får besøk av en statsråd. Vi har god tro på at så vil bli tilfellet også i år. Kanskje kommer en minister med særlig mye kunnskap om internasjonale utfordringer, sikkerhet og økonomi...

PULSEN PÅ VESTLANDET

I tillegg til å gi et bilde av de internasjonale utfordringene vi står ovenfor, vil Pulpit



Journalist, skribent og IS-ekspert Mah-Rukh Ali kommer til Pulpit 2017, 21. September i Stavanger konserthus.

2017 ta pulsen på Vestlandet. Hvis vi skal lykkes i møtet med de massive omstillingsutfordringene vi står ovenfor, er vi helt avhengige av et tett og systematisk samarbeid mellom næringslivet, det offentlige og academia.

Sammen stiller vi spørsmålet: Hva trenger verden som vi kan lage? Svaret på dette spørsmålet er (heldigvis): Veldig mye!

Derfor vil potensialet innen de vestlandske vekstnæringene bli synliggjort under Pulpit. Her blir det spennende bidrag

fra blant andre Kyrre Martinius Knudsen (sjeføkonom i SR-Bank), Christine Sagen Helgø (ordfører i Stavanger), Kristian B. Jørgensen (adm. dir i Fjord Norway), Ketil Barkved (Ryfylke IKS/No-Uk Com AS), Anne Britt Gran (professor, BI) og Torkell Gjerstad (adm. dir., IRIS Forskningsinvest).

Pulpit 2017 går av stabelen i det praktfulle Stavanger konserthus. Også denne gang vil «Norges beste konfransier» Aslak Sira Myhre lose oss trygt i havn. Vi sees 21. september!

Høydepunkt fra tidligere Pulpit-konferanser

Pulpit arrangeres i 2017 for femte gang, og høydepunktene har vært mange:

2012: Nando Parrado - han som mirakuløst overlevde den dramatiske flystyrten i Andes-fjellene i 1974.

2013: Tom Peters - lederguruen og forfatteren av bestselgeren «In search of excellence».

2014: Felix Baumgartner - «Supersonic

Felix», mannen som hoppet i fallskjerm fra 39 000 meter og brøt lydmuren.

2015: Carl Bildt - tidligere svensk statsminister og utenriksminister og en av Europas fremste eksperter på utenriks- og sikkerhetspolitikk.

2016: Stephane Garelli - professor ved World Competitiveness Center i Lausanne, og blant grunnleggerne av Davos-møtet.

PULPIT

Pulpit har utviklet seg til å en av landets ledende næringslivskonferanser, og arrangeres i år for sjette gang. Konferansen tiltrekker seg topp foredragsholdere fra inn- og utland, og har et særlig fokus på innovasjon og omstilling. Pulpit arrangeres i et samarbeid mellom SpareBank 1 SR-Bank og Næringsforening, med Bavaria som sponsor.

Trening med jobben og skatt

Hvert år deltar tusenvis av ansatte i regionen på felles treningsopplegg eller konkurranser. Hvordan kan bedriften bidra og hvilke skatteregler gjelder?



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Hva ansatte velger å engasjere seg i, går i bølger. Mange bedrifter har gjennom mange år deltatt med lag i Nordsjørittet. I år går sykkelløpet fra Egersund til Sandnes 10. juni, men med en markert nedgang i antall bedriftslag.

- Vi har fortsatt mange bedrifter og lag som legger veldig godt til rette for sine ansatte, og det synes vi er veldig bra. Dette er en fin måte å bygge kollegieskapet på og ikke minst få de ansatte i god form på en hyggelig og vennlig måte. Vi håper selvsagt at denne type aktivitet i bedrifter tar seg opp igjen, både i små og store bedrifter, sier daglig leder i Nordsjørittet, Siri Ommedal.

Mange bedrifter støtter ansatte som trener med arbeidskollegaer både økonomisk og praktisk. Men hvilke regler gjelder egentlig når ansatte går sammen om et felles fysisk og sosialt treningsopplegg på jobb?

- Når det arrangeres fellesopplegg for de ansatte vil dette kunne anses som et skattefritt velferdstiltak. Det sentrale er at tiltaket henvender seg mot alle eller i alle fall en betydelig gruppe, for å øke trivselen og samholdet på arbeidsplassen. Det må vurderes konkret om tiltaket kan anses som rimelig. Når bedriften leier helsestudio for bestemte tidsrom eller det leies inn instruktører og det arrangeres treningsopplegg i eller ved bedriftens egne lokaler, vil dette normalt anses som et rimelig velferdstiltak, sier advokat og seniormanager i Deloitte Advokatfirma, Jon Egil Auestad.

Ordningen med skattefrie velferdstiltak

forutsetter at selskapet har to eller flere ansatte, og som til sammen har mer enn en 100 prosent stilling.

SKATTEPLIKTIG

Når arbeidsgivers subsidiering individuell trening, som medlemsavgift på treningssenter, idrettslag eller lignende – vil det i utgangspunktet være skattepliktig for arbeidstaker. Det er gjort unntak for enkelte yrkesgrupper med særlig belastende arbeidsoppgaver.

- Her vil treningsordninger med videre som på profesjonelt grunnlag har til hensikt å forebygge skader og sykdom, samt å forebygge belastningslidelser blant de ansatte i bedriften og som gjennomføres i samarbeid med fysioterapeuter eller lignende, kunne gjennomføres skattefritt.

VELFERDSTILTAK

- Hva med treningstøy, sykler og lignende?

Nordsjørittet har samlet tusenvis av deltakere gjennom mange år og svært mange bedrifter deltar med egne lag. Foto: Rune Helliesen.





Advokat og seniormanager i Deloitte Advokatfirma, Jon Egil Auestad.

- Lån av arbeidsgivers treningstøy kan anses som et rimelig velferdstiltak og være skattefritt. Selv utlån at sykler har Skattedirektoratet antydnet kan ligge innenfor det som er rimelig velferdstiltak. Det er en forutsetning for skattefritak at velferdstiltaket er «rimelig» og anvendes i regi av arbeidsgiver eller bedriftsidrettslaget – ikke privat.

Arbeidsgivers dekning av kostnader til

felles deltakelse i konkurranser og lignende hvor ansatte representerer bedriften vil normalt være et rimelig velferdstiltak som ikke utløser skatteplikt. Dersom tilbudet kun rettes til enkelte i bedriften stiller dette seg annerledes.

GAVE

- Sponsing av personlig treningstøy og lignende er som utgangspunkt en skattepliktig ytelse med mindre det faller inn under beløpet som kan gis som skattefri gave.

Gave fra arbeidsgiver regnes heller ikke som skattepliktig inntekt for mottakeren så langt beløpet ikke overstiger 1.000 kroner per år per ansatt. Skattefritaket forutsetter at arbeidsgiver ikke krever fradrag for kostnaden, og at gaven ikke er et pengebeløp.

- Når kan et skattefritt velferdstiltak likevel bli skattepliktig?

- Dersom tiltaket er svært uvanlig og kostbart kan det nok fort bli mer riktig å behandle ytelsen som skattepliktig lønn for mottaker.

Arbeidsgiver har i alminnelighet fradragsrett for kostnader til skattefrie velferdstiltak. Dersom ytelsene ikke er skattefrie vil arbeidsgiver i all hovedsak ha fradragsrett etter reglene for lønn med videre.

TIPS OSS!

Trener du sammen med noen på jobben, eller har ansatte i bedriften planer om å delta i andre små og store fysiske aktiviteter? Tips oss i Rosenkilden!

Vi er på jakt etter bedrifter hvor ansatte eller ledelse selv har tatt et initiativ til å gjøre noe sosialt sammen og som krever en fysisk innsats.

Det kan gjerne dreie seg om et felles mål og trening mot et spesielt arrangement eller en konkurranse, men også et felles treningsopplegg hvor man i større grad legger vekt på det sosiale og det å møtes jevnlig enn på konkurranseelementet. Enten det dreier seg om å løpe sammen, gå eller utøve en eller annen form for idrett inne eller ute.

Send oss noen ord på mail, og gjerne et bilde av aktiviteten sammen med navnet på en kontaktperson.



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



Stille i fjøset på Jæren, eller ...?

GISLE HØYLAND • leder for ressursgruppen for Jæren og daglig leder i Jæren Kabelnett

Skjer det noe i jærsk næringsliv for tida? Vokser det opp nye næringer? Befester vi vår rolle som landets jordbrukshovedstad?

Næringsforeningen har rundt 250 medlemsbedrifter på Jæren og treffene holdes som oftest i Høghuset på Bryne. Våre møter har blitt et nyttig og godt innarbeidet treffpunkt for å ta temperaturen på det jærsk næringsliv. Som leder av Næringsforeningens ressursgruppe på Jæren, kan jeg bekrefte at aktiviteten tar seg opp på Jæren, samtidig som at området også har stort uforløst potensiale på enkelte områder. Vår beliggenhet er unik sett i forhold til infrastruktur. Det meste ligger til rette for videre vekst.

Gründerarena Jæren er et nytt initiativ for nyskaping og vekst på Jæren. Veldig spennende å se hva som kommer ut av det etter hvert. Apropos begrepet gründer, så har nok det vært litt diffust for mange jærbuer. Vi kan i ettertid se at vi gjennom årene har hatt ekstremt mange gründerne på Jæren med utspring fra gode ideer oppstått i en kjeller, maskinhall eller i en løe som i ettertid har gitt millioner i inntekter til det jærsk næringsliv. Oppfinner er kanskje et uttrykk som passer jærbuen bedre.

BEDRIFTSNETTVERK OG NÆRINGSKLYNGER

Når ordrebøkene blir mindre og inntektene faller er det viktig å tenke nytt. Derfor samlet 17 bedrifter på Jæren seg til en næringsklynge med navn Alloyance, med tanke om samarbeid for å fremstå som mer konkurransedyktige internasjonalt. Tankegangen her tror jeg gjenspeiler mye av grunntanken i det jærsk næringsliv. Stikkordene er dugnadsånd, just do it-holdning, evne og vilje til å tenke nytt og å omstille seg.

På Kviamarka Næringspark i Hå foregår det matproduksjon med meget høy miljøprofil, midt i det jærsk matfatet.

Her ser vi jærsk samhandling på høyt nivå. Bedriftene jobber tett sammen, drar synergieffekter av hverandre, og fremstår som en næringsklynge som ofte dras fram som et forbilde. Ikke bare i vår region, men også på landsbasis.

Å legge forholdene til rette for å lage gode næringsklynger blir viktigere og viktigere fremover. Her er næringsforeningene viktige møtearenaer for nyskaping og idékledning, og for utvikling av nettverksbygging og næringsklynger.

SKAPE BUSINESS AV SKIDLUKT

Vi ser en stor endring og nytenking i jordbruksnæringslivet på Jæren. Unge ambisiøse bønder har en investeringsvilje som er større enn noen gang. Ny teknologi utnyttes og gir stordriftsfordeler. Grisebonden Olav Røysland fra Voll må også nevnes for sin friske satsing som én av fem piloter i Norge som lager biogass fra husdyrgjødsel.

Vi må heller ikke glemme Kverneland Group fra Kverneland i Klepp som har vokst til å bli en av de største leverandører av redskaper til jordbruksbransjen i hele verden. Kanskje både industri på Jæren og ellers i regionen i enda større grad bør banke på døren her, og lære og dra synergier av det Kverneland gjør. Dette både med tanke på forskning og produktutvikling.

En høy prioritet for Næringsforeningen er å være med å bidra til å få Landbruksdirektoratet til vår region. Samme om det blir Stavanger, Sandnes eller Jæren, så vil det være et godt valg, og en «premieokse» å få inn i vår region som vil befeste regionen som jordbrukshovedstad i Norge.

HVORDAN KNEKKE TURISTKODEN?

Jæren ligger i dag som et uforløst potensiale

når det gjelder å sette området i enda større grad på kartet når det gjelder turisme. Våre strender er blant verdens flotteste. Det jærsk matfatet oser av kvalitet. Vi mangler bare fire-fem plussgrader ekstra, så ville det vært perfekt.

Hva må gjøres? Klepp har nå fått surfe-EM til Bore dette året. Med selveste kronprinsen i hovedkomiteen. Et fantastisk løft for både Jæren som område og turismen i området. Men vi trenger helst å tilby turistopplevelser som er bærekraftige over tid, og som kan brukes år etter år. Kan vi sette jærstrendene på verdenskartet slik som Preikestolen har blitt?

Strekningen mellom Ogna og Bore er definert som en av 18 nasjonale turistveier. Med natur for viderekomne på høyt nivå, ligger strekningen som et uforløst potensiale som ennå ikke er utnyttet godt nok. Hva må til for å trekke turister fra hele verden til oss? En må skape møteplasser i området. I strekningen som ligger midt i det beste matfatet i Norge kan vi kjøpe pølse og burger, kaffe og litt kaffemat. Med all respekt for disse tilbudene, burde det vært potensiale for et større mangfold av mat- og overnattingstilbud. I Kviamarka produseres det ypperste av mat og drikke. Et spisested av høy klasse her, kombinert med omvisninger og aktiviteter, ville vært et fantastisk tilskudd til de nasjonale turistveiene. Vi trenger bedre overnattingstilbud, og vi trenger ikke minst flere møtesteder som kan trekke folk. At planene om et arkitektonisk mesterverk på den spektakulære rasteplassen på Hårr i Hå Kommune ble lagt på is i forbindelse med Nasjonale turistveger, kan en gråte over i ettertid. Det hadde gitt området et kraftig løft. Press på videre!



Aktiviteten tar seg opp på Jæren, samtidig som at området også har stort uforløst potensiale.



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





Ådne Kverneland har vært direktør i
Brødrene Kverneland i 30 år og ble i mai
valgt til ny styreleder i Næringsforeningen.

En mykere pater familias

Hans far gikk under navnet junior, og hans farfar senior. Tredje generasjon Ådne Kverneland så aldri for seg et liv i bilbransjen. Han drømte om akademia og kunst, foretrekker sykkel i Berlin og rollen som pater familias - av den mykere sorten.



TEKST:
STALE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Direktøren i Kverneland Bil AS og nyvalgt styreleder i Næringsforeningen er en næringslivsleder som foretrekker porsjønssnus fremfor Birken, som ikke plages av en rufsete hårmanke og som velger t-skjorter under blazeren. Som nyutdannet siviløkonom fra BI hadde han heller ingen planer om å overta ansvaret for det tradisjonsrike familieforetaket og bilbedriften Kverneland.

Fremtiden lå i akademia. Etter ferdig utdanning i 1975 begynte han som stipendiat på BI, to år senere ledet han siviløkonomstudiet samme sted og i 1979 ble han direktør og assisterende rektor. Deretter flyttet han til Stockholm for å ta en doktorgrad – et arbeide som nærmet seg slutten da faren fikk konstatert kreft, med svært dårlige prognoser.

- Jeg var nettopp blitt pappa selv. Helt siden jeg gikk ut av gymnaset hadde jeg bodd hjemmefra. I Oslo, Stockholm og i kortere perioden både i Tokyo og USA. Da far ble syk følte jeg det ble feil om jeg ikke flyttet hjem og var sammen med ham. Derfor søkte jeg om permisjon og dro til Stavanger.

OVERTOK

Faren Ådne døde i mai 1988, på et

ÅDNE KVERNELAND

- » Alder: 67 år
- » Sivil status: Gift og 3 barn
- » Bosted: Stavanger
- » Aktuell: Ny styreleder i Næringsforeningen

tidspunkt hvor den økonomiske krisen slo inn for fullt etter flere år med oppgangstider. Krisen rammet også bilbransjen hardt. Brødrene Kverneland AS, som firmaet da het, var ikke noe unntak. Det som skulle bli en tidsbegrenset periode i Stavanger, ble permanent.

- Jeg hadde jobbet i selskapet i helger og ferier siden tenårene, men det var aldri i mine planer at jeg skulle gå inn i firmaet. I dag tror jeg nok at også Kverneland Bil, i likhet med flere bilselskap på slutten av 80-tallet, hadde gått konkurs om jeg ikke hadde tatt dette valget, og jeg ble nok også fanget av oppgaven.

Til tross for at han overtok som direktør etter farens død, ga Ådne Kverneland ikke helt slipp på akademia. Samtidig som han drev familieselskapet videre i Stavanger, hadde han også en professor II-stilling med ukentlige forelesninger ved det som senere ble Universitetet i Stavanger, og han ble også tilbudt et professorstipendiat.

- Jeg vurderte på det tidspunkt å gå tilbake til academia, men følte nok at jeg faglig var kommet litt på etterskudd. Samtidig hadde krisen i bilbransjen fortsatt ikke sluppet helt, og den jobben jeg hadde påtatt meg var ikke helt ferdig.

- Bilbransjen og academia fremstår som to veldig forskjellige liv?

- Det er jo to verdener. Tiden i Stockholm er en periode jeg ser tilbake på med stor glede. Det har noe med kombinasjonen av jobb, det sosiale og miljøet, rausheten jeg opplevde og de mulighetene jeg fikk.



De to reisene til Kina på 80-tallet står for meg som sjelsettende. Det var som å reise tilbake til middelalderen.

Ådne Kverneland

SJELSETTENDE

Ådne Kverneland er ofte på reise. Noen reiser har satt dype spor. Som reisene til Kina i 1982 og 1985.

- De to reisene til Kina på 80-tallet står for meg som sjelsettende. Det var som å reise tilbake til middelalderen, og de ga meg en innsikt og en historisk forståelse som har satt spor – også i form av sterke bilder. Det er også hovedgrunnen til at jeg har utsatt å reise tilbake, selv om jeg har vært invitert mange ganger. Jeg har vært redd for å kludre til de sterke minnene. Jeg tror det har noe med å gjøre at jeg gledes av det som er veldig annerledes, enten det dreier seg om mennesker, situasjoner eller miljøer.

Det er også en av grunnene til at Kverneland har kjøpt leilighet i Berlin. De siste ti årene har han tilbrakt både ferier og langhelger i den tyske storbyen.

- Når jeg sitter i leiligheten og ser ut over Karl-Marx-Allee – som er Øst-Berlins Champs-Élysées – er det komplett annerledes enn utsikten fra huset hjemme. I Berlin bruker jeg stort sett bare sykkel, og holder meg i den østlige delen. Jeg har nok en fascinasjon for det som er annerledes.

MEDIA

Kverneland har i en årrekke innehatt en rekke styreverv, blant annet som styreleder i Stavanger Aftenblad og styremedlem i Schibsted. Media og medieutvikling er noe han er og har vært opptatt av. Skulle han valgt seg et annet yrke, står journalistikk høyt oppe på listen.

- Problemet er at jeg sliter med litt



- Det å jobbe for andre ville vært vanskelig for meg, med unntak av et fritt yrke – som academia eller i stor grad journalistyrket.

dysleksi. Hadde jeg vokst opp i en annen familie, ville sannsynligheten for at jeg hadde gått i den retningen vært stor. Jeg er samfunnsengasjert, og tror det hadde passet meg. Det å ha hatt styreverv innenfor media har også gitt meg noe spesielt. Å følge utviklingen i mediebransjen fra utsiden og den strukturelle endringen som har funnet sted har vært interessant, men også ubehagelig fordi det har rammet mange i form av nedbemanning. Men jeg er opptatt av pressen som aktør i samfunnet og dens rolle som et korrektiv. Det er en ekstremt viktig oppgave.

- Kunne du selv tenke deg som næringslivsleder å være mer delaktig i samfunnsdebatten?

- Ja, det kunne jeg. Når jeg velger ikke å gjøre det, har det sammenheng med den rollen jeg har. Jeg legger i mange situasjoner bånd på meg selv. Jeg henvender meg i jobbsammenheng til et marked med produkter i alle målgrupper. Kverneland har 400 ansatte, og når jeg opptrer i offentlige sammenhenger kommer man ikke bort fra at jeg representerer bedriften. Jeg har navnet mitt knyttet til virksomheten, og må trå forsiktig og varsomt. Men av og til plager det meg egentlig litt. Heldigvis har jeg en kone som er litt mer aktiv.

NÆRINGSFORENINGEN

Hva Ådne Kverneland kunne tenkt seg å mene noe om, vil han holde for seg selv. Men det dreier seg i større grad om internasjonal politikk, enn

sentrumsutvikling i Stavanger. Det betyr ikke at lokale og regionale spørsmål er noe han ikke har klare meninger om. Tross alt er han nyvalgt leder i styret i Næringsforening, etter å ha sittet som nestleder i noen år. Da må man også mene noe – om mangt.

- Det å ha en sterk næringsforening i form av en interessegruppe som er med å synliggjøre og skaper gode diskusjoner før man tar beslutninger, er viktig. Jeg ser også på dette arbeidet litt som å overta en stafettpinne der man også må påta seg ansvar. Når man lar seg engasjere av det som skjer rundt seg og opplever at arbeidet er meningsfullt, mener jeg det er viktig både å kunne gi noe tilbake og å være med å påvirke. Ikke for egen del, men for å bidra til at saker blir godt belyst, og at diskusjonene og dermed også beslutningene blir bedre. Næringsforeningen har en dyktig administrasjon og en god organisasjon som kan drive arbeidet like godt uten meg som med meg, men skal man opprettholde en god organisasjon er det bra å ha et styre som sikrer et visst press for å prestere. Et aktivt styre gjør etter min mening Næringsforeningen enda bedre.

KUNST

Interessen for kunst har Ådne Kverneland hatt siden studietiden. Sine første kunstkjøp ble finansiert av låne- og stipendieordninger. Pengene han tjente ved å jobbe deltid som lærer under studietiden gikk med til bolig og mat.

Kunstinteressen medfører blant annet

tilstedeværelse på to årlige galleri- og kunstmesser i Berlin og Basel. Kverneland kjøper, men selger aldri kunsten han har kjøpt. Interessen omfatter for det meste samtidskunst, og det han kjøper er både resultat av planlagte forhåndsvurderte kjøp og ren impuls.

- Jeg har ingen spesielle favoritter, det dreier seg om mange forskjellige kunstnere.

Ådne Kverneland jubilerer i år. Det er tretti år siden han overtok familiebedriften, en bedrift som har hatt en rivende utvikling og i dag er etablert i flere norske byer. I løpet av denne perioden har bilbransjen hatt både sine oppturer og nedture, og i likhet med matbransjen er aktørene blitt færre og større. Kverneland Bil er ikke noe unntak.

- Man kan nok overleve som liten, men de store har noen konkurransefordeler som de små ikke har i form av innkjøpsfordeler og økonomi til å bygge opp en profesjonell stab med variert kompetanse som gjør at en kan endre seg i takt med tiden.

BILHUSET

Bilhuset på Forus, hvor flere selskap har valgt å gå sammen, er et resultat av en slik utvikling.

- Dette styrker oss i forhold til de forandringene som vil komme. Bilbransjen vil forandre seg mye. For å leve lenger

”

Jeg tror alle biler kommer til å bli elektriske og at alle biler blir selvkjørende. Jeg er mer usikker på når. Og jeg tror ikke vi vil eie egne biler

Ådne Kverneland

vil denne strukturen hjelpe oss. Det har både med både lavere kostnader å gjøre og sterkere markedskraft enn det man har alene.

- Hva tenker du om fremtiden for bilbransjen?

- Jeg tror alle biler kommer til å bli elektriske og at alle biler blir selvkjørende. Jeg er mer usikker på når. Og jeg tror ikke vi vil eie egne biler. Det betyr ikke at det blir mindre bilkjøring enn før, bare at hver bil kjører flere kilometer og at man får en raskere utskiftning. I dag varer en bil i snitt 12-13 år, om noen år vil kanskje snittet være

tre år. Bilproduksjonen vil ikke reduseres så mye, men bransjen er inne i en ny industriell revolusjon. De grepene vi har gjort i Bilhuset vil gjøre at vi vil tjene penger i bilbransjen ti år lenger enn det vi ellers ville ha gjort. Hvor mange år, det vet jeg ikke.

PATER FAMILIAS

Ådne Kverneland har nådd pensjonistalder, men har ingen planer om pensjonisttilværelse og har egentlig ikke noe forhold til alder.

- Det høres kanskje litt kokett ut, men jeg lever et slags integrert liv. Min kone og jeg har jobbet sammen i tjuen år, vi deler kontor – og jobben er også en hobby. Mitt liv består av jobb og reise, hvor vi kombinerer de ulike interessene. Jeg markerer ikke et skille mellom jobb og fritid. I det ligger det også en frihet. Det å jobbe for andre ville vært vanskelig for meg, med unntak av et fritt yrke – som akademia eller i stor grad journalistyrket. Friheten gjør at man bare jobber mer, men den gir en annen fleksibilitet. Jeg har et godt liv.

- Hva er en ekstra god dag for deg?

- Jeg er nok litt pater familias, og liker en 17. mai med huset fullt av familie, mange barn og folk jeg er glad i. Når jeg får samlet alle jeg bryr meg om rundt meg – det er en ekstra god dag...

Intelligent lading

for private, borettslag,
firma og parkeringsanlegg

**SOMMER-
TILBUD**

Tilbudet gjelder
1. juni til 31. juli.

**Bestill på våre
nettsider i dag**
– få spesialpris
på installasjon.

- ⌚ Lading når strømmen er billigst
- ⚡ Automatisk strømjustering
- 📱 Full oversikt via web eller App
- 🔌 Flere enheter i samme nettverk
- 🏠 System for betalingsfordeling



Wallbox Pulsar
10.125,-

inkl. ladekabel – **SPAR 1.250,-**
(Tilbudspris eks. mva. 8.100,-)



Wallbox Commander
14.250,-

inkl. ladekabel – **SPAR 1.250,-**
(Tilbudspris eks. mva. 11.400,-)

Finnes i sort og hvitt.
Type 1: opptil 7,4 kW 230V (1P)
Type 2: opptil 22 kW 400 V (3P)

Bestillingsskjema og flere tekniske detaljer
finner du på **intelligent-solutions.no**

Intelligent Solutions AS
Maskinveien 9, 4033 Stavanger
post@intelligent-solutions.no
Telefon: 45 00 24 72



**Intelligent
Solutions**



Sjur Svaboe bak suksessrike Biolink Group på Hanabryggene. I fjor solgte han datterselskapet Medpalett som produserer de antioksidantrike blåbærkapslene Medox. Biolink fikk rekordresultat på 466 millioner kroner før skatt i 2016.

Hviler ikke på blåbærene

Seriegründer Sjur Svaboe er tydelig på hva som kreves for å lykkes som gründer: Hardt arbeid og god timing.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Syttifireåringen Sjur Svaboe kunne for lengst vært pensjonist og tilbragt late dager i sydlige strøk. Men en tilværelse som golfende pensjonist i Spania er så langt fra komfortsonen hans som det er mulig å forestille seg.

- Nei fyttirakkeren, tenk å kaste bort tiden på en gressplen og forsøke å få en ball ned i 18 hull! Helt ufattelig - jeg begriper det ikke! Han klasker håndflaten i hodeskallen og setter opp et indignert ansiktsuttrykk.

SELFMADE GRÜNDER

Selv har han alltid jobbet mye. Som ung nyutdannet startet han i en datajobb hos DNV. Han jobbet dobbelt så mye som kollegene sine, og fikk benytte de store datamaskinene på nattestid. Deretter gikk ferden til IBM, og senere dataservice selskapet Teamco, før han begynte å etablere sine egne selskaper. Svaboe bygget opp Scanvest på 70-tallet. Selskapet ble børsnotert og solgt ut. Hanabryggene ble bygget for pengene han tjente på datateknologi, og en ny gründerbedrift så dagens lys, Norwegian Biochem. Senere har det gått slag i slag.

- Det spinner hele tiden i hodet mitt. Ideer og ting jeg skal gjøre. Jeg kunne aldri tenkt meg å gi opp dette livet, sier han energisk.

Han innrømmer at jobben har gått litt på bekostning av familietid, men nå arbeider jo den ene sønnen i selskapet, så det hjelper jo på. Svaboe har startet hele 18 selskaper. Mange av disse er utviklet og solgt videre.

- Det er tungt å selge, for disse selskapene blir som babyer for meg. Imidlertid skal alle barn vokse opp og stå på egne bein etterhvert, påpeker han. Sånn er livet.

Han understreker ansvaret han som gründer har med å realisere gevinster.

- Investorene forventer utbytte på sine

BIOLINK GROUP AS

- » Etablert: 1998.
- » Eiere: Litt over hundre aksjonærer.
- » Forretningsområde: Etablering, utvikling og realisering av selskaper innen bioteknologi.
- » Gründer og arbeidende styreleder: Sjur Svaboe.
- » Ansatte: Fire.
- » Omsetning: 489 millioner kroner (2016).
- » Internett: www.biolink.no

pengeplasseringer, og derfor har vi en plikt til å realisere. Nylig betalte vi 400 millioner i utbytte til våre aksjonærer.

Svaboe mener at selskapene vil få større muligheter i store internasjonale konsern som sitter på omfattende apparater for produksjon, markedsføring og distribusjon. På det viset får han lansert sine produkter over hele verden. I mars 2016 solgte Biolink Group datterselskapet Medpalett til den tyske farmasigiganten Evonik. Prisen er konfidensiell, men den overskred i alle fall en halv milliard.

- Kjøperne av Medox vil sørge for videreutvikling i storskala. Det blir ikke noe stort av det om vi skal potle med noe her. De gigantene som har kjøpt Medpalett for eksempel, sitter på enorme muskler og er representert i over hundre land, sier han.

Filosofien bak utviklingen av Hanabryggene Teknologisenter hvor Biolink Group holder til, er å la mange små selskaper etablere seg, vokse og bli bærekraftige under vingene til holdingselskapet.

- Dette er et utklekkingssted for gode ideer og spennende selskaper, smiler Svaboe.

BYGGE OPP OG REALISERE

- Hva er det som driver deg?

- Det er lysten til å bygge opp og realisere som er driveren. Det er kjekt å skape noe.



Seriegründeren Sjur Svaboe i fabriken på Hanabryggene. Nå skal han i gang med å bygge ny høyteknologisk bioteknologifabrikk på Foss-Eikeland og satser på spennende prosjekter innen bekjempelse av kreft.

Han presiserer at han vektlegger verdiskapningen innen ny høyteknologisk industri.

Som gründer går det opp og ned, forteller Svaboe, og en periode var spesielt slitsom. Han hadde samlet forskere fra Sveits, USA og Norge, og hadde utviklet et diagnosesystem som fikk verdenspatent.

- Jeg skulle ut og hente kapital for å bygge en industribedrift slik at vi kunne utvikle dette fantastiske produktet, men ikke en kjeft her i regionen ville satse på bioteknologi på det tidspunktet.

Han legger vekt på ordet "kjeft", noe som tyder på at bitterheten og skuffelsen fremdeles er å spore i ham.

- Alle ville inn i eiendom på den tiden. Eiendom, eiendom og eiendom. Og litt olje.



Det er lysten til å bygge opp og realisere som er driveren.

Sjur Svaboe

Slik var det da, og slik er det nå. Jeg lyktes ikke i arbeidet med å skaffe investorer. Til slutt orket jeg ikke mer, og gikk til Nycomed og gjorde en lisensavtale med dem på diagnostisering av blant annet diabetes.

En avtale som har gitt ham flere titalls millioner på konto. Midler som er blitt brukt til å investere i nye gründerprosjekter.

- Avtalen med Nycomed ga grunnlaget for et børsnotert selskap (Axis Shield,

England) som i noen og tjue år har levd på mitt patent. Selskapet har i dag 900 ansatte innen bioteknologi, og omsetter for milliardbeløp, forteller han.

Diagnosesystemet til Svaboe er installert på 37.000 legekontorer i hele verden. Disse 900 arbeidsplassene med naturlig spredning av nye biotech-jobber kunne ha vært i Sandnes om investorene hadde kommet på plass.

Skuffelsen resulterte i at han satset på noe helt annet.

- Jeg kjøpte en gård og ryddet stein på Soma. Det var skjønt å plukke stein etter den nedturen. Mens jeg gikk der og plukket, tenkte jeg hva jeg kunne gjøre med eiendommen...

Plutselig hadde han bygget om hele gården til et flott ridesenter med to store ridehaller, 80 hester og masse aktivitet.

Lysten til å satse på ny gründervirksomhet meldte seg imidlertid igjen.

- Selv om jeg var veldig bitter og nedtrykt over å mislykkes med selv å bygge en ny industri basert på det verdenspatentet, hadde jeg lyst til å satse videre innen bioteknologi.

HANDLEKRAFTIG

Han forundres over folk som sier de ikke har tid, men som plutselig reiser fjorten dager til USA eller en uke til Kanariøyene.

- Har du et motto og en visjon?

- Ja, "Attitude is the root to succeed" og "Results speak louder than words". Det handler om å ville det, og godt gjort er bedre enn godt sagt! Det forsøker jeg å etterleve. Vi må være doere, ikke bare «pratere» og bable i vei om alt som må gjøres.

- Hvilke råd vil du gi andre gründerne, eller de som går med en gründerpire i magen?

- Det er hardt arbeid som gjelder. Og så

må en tåle mange nedturer før det blir en opptur. Du må tåle mye, tåle at alle sier det kommer ikke til å gå. Tåler du ikke dette, kan du ikke lykkes som gründer. Timing er avgjørende viktig, rett produkt til rett tid er en suksessfaktor.

- Det handler om å finne et problem. Noe av det mest fantastiske vi har, er problemer. For et problem er alltid en mulighet. Hvis du har lyst til å lykkes som gründer, finn et problem og løs det!

En gründer må starte i rette enden, er hans råd. I første fasen er alt bare spennende og herlig. Det er nå drømmen leves ut. I neste fase det totalt kaos, men det er normalt. Deretter starter alle nedturene.

- Det hjelper å være optimist?

- Jeg tror en gründer må være både naiv og optimist.

Det er de som arbeider mest som lykkes best, konstaterer han. Han tror det er mange muligheter innen bioteknologi og Life Science (ernæring og medisin) framover, og eldrebølgen som nå kommer for fullt.

- Jeg er opptatt av å se framover og se muligheter. Jeg skjønner ikke at folk ikke ser mulighetene her! I fjor var det over tusen hundreåringer i Norge, det er snart fire ganger så mange 67-åringer som i 1960. Her ligger det gigantiske muligheter til utvikling av produkter mellom mat og medisin foran oss!

Han er fast bestemt på at bioteknologi og data er to av de største mulighetene i framtiden. Selvsagt er også «grønt og fornybart» stort. Men nå skal absolutt «alle» der, og det er neppe bare en fordel, mener han.

BLÅBÆREVENTYR

Sjur Svaboe forteller at Biolink i flere år har samarbeidet med forskere innen bioteknologi ved en rekke universiteter og universitetssykehus i inn- og utland.

Sammen med kompanjongen Kristian Larsen som han har jobbet med i over 40 år, sønnen og finansmannen Kåre Svaboe, økonomen Linn Kathrine Sagerup, og han selv som innovatør og selger, utgjør de et drivende godt firløver i utviklingen av nye selskap. De bygget blant annet opp Medpalett, selskapet som står bak blåbærkapslene Medox. Forskere har dokumentert at Medox definert som en «Nutraceutical» kan bidra til å forebygge mot alvorlige sykdommer som hjerte-kar sykdommer, diabetes og kreft.

- En av de viktigste egenskapene er at Medox virker betennelsesdempende. Vi produserer 24 timer i døgnet, og hittil har vi produsert i størrelsesorden 15-20 millioner kapsler i året. Ville bær, spesielt fra Nord-Sverige inneholder mest antioksidanter, forteller Sandnes-gründeren.

Nå jakter han på nye eventyrlige prosjekter. Hans selskap Biosynth AS fremstiller syntetisk en versjon av de mest virkningsfulle eller helsebringende molekyler som finnes i naturen. Molekylerne kan brukes både i medisin, diagnose, ernæring og i matvarer med mer. Svaboes forskere har klart å fremstille molekylerne syntetisk (patentert) i laboratoriene sine. Nå blir jobben å lage molekylerne billig nok slik at masseproduksjon og salg er mulig.

- Vårt datterselskap Polyphenols AS har helt siden 1998 solgt naturlige enkelt-antocyanmolekyler med sterke medisinske effekter. Disse blir solgt til forskningsformål og koster fire hundre millioner kroner pr kilo. Målet var å syntetisere antocyaner til en milliontedel av prisen. I prinsippet var det umulig,



Godt gjort er bedre enn godt sagt!

Sjur Svaboe

og mange har forsøkt å produsere disse enkeltmolekylerne syntetisk. I 15 år har vi forsket på dette, og vi er de eneste i verden som har lyktes.

Morgendagens industri vil gi viktige bidrag til en bedre folkehelse.

SVÆRT LØNNSOMT

Biolink Group fikk et rekordresultat på 466 millioner kroner før skatt i 2016.

Omsetningen lå på 489 millioner kroner.

- Antall ansatte i Biolink Group AS holding er kun fire personer. Etter realisering av Medox, er antall ansatte i Biolink Group totalt syv. Biolink driver også med utdanning av mastergradsstudenter innen bioteknologi, og nærmere bestemt innen antocyaner og polyfenoler. Disse inngår i tillegg som et naturlig ledd i staben på laboratoriene til Biolink.

- Du er blitt mangemillionær, men virker veldig jordnær. Hva bruker du penger på?

- Det aller meste går tilbake til investering i nye selskaper og ny teknologi. Akkurat nå bygger vi en fabrikk på Foss-Eikeland. Selve bygningene koster litt, men det er ikke noe gigantiske greier. Utstyret for biokjemiske prosesser derimot, er veldig avansert og kostbart. Her kommer vi til å bruke penger. Vi startet produkt FOU i 2002, og jeg tipper vi er oppe og går neste år, sier Svaboe optimistisk.

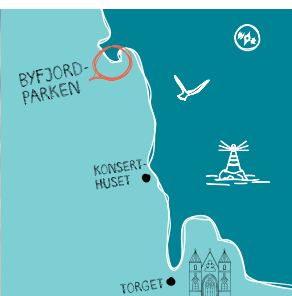
Alt er klart, tegningene også.

- Den nye høyteknologiske prosessfabrikken vil bli totalt datastyrt og få en grønn tilnærmet null-utslipp profil, mest mulig drevet ved hjelp av egen fornybar energi, avslutter Sjur Svaboe.

Et nytt milliardeventyr kan se dagens lys fra Hanabryggene.

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

FISHBONES STIMULERINGSTEKNOLOGI

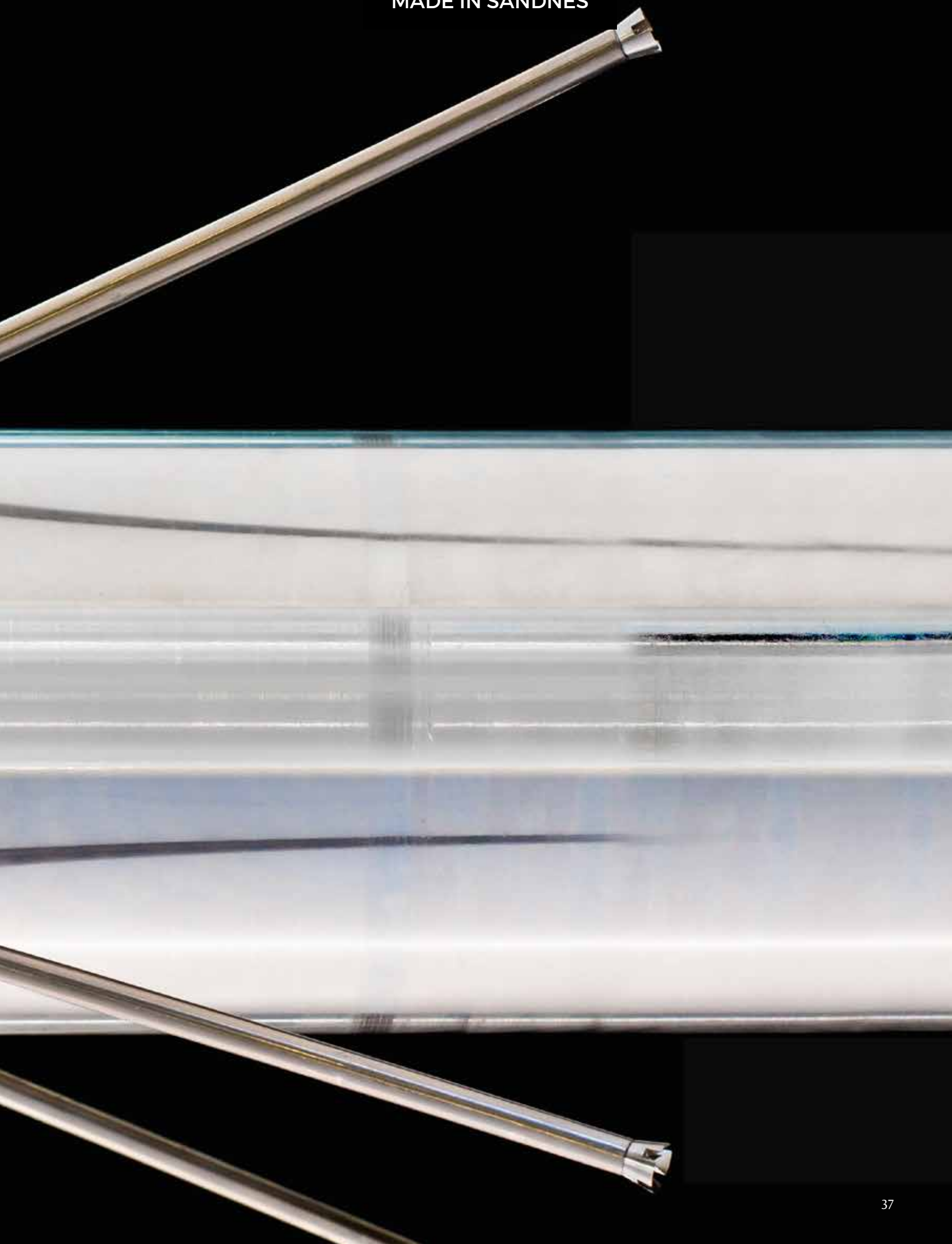
Fishbones Stimuleringsteknologi er utviklet av Sandnes-selskapet Fishbones AS i samarbeid med en rekke oljeselskaper og støttet av Innovasjon Norge og Forskningsrådet. Den kom på markedet i 2013, mens andre generasjon ble lansert i 2015. Utstyret designes og produseres av Fishbones. Teknologien er effektiv, bruker mindre ressurser og har høy presisjon. I en kort pumpeoperasjon genereres et stort antall 12 meter lange kanaler fra brønnen inn i et oljereservoar, noe som øker kontakten med reservoaret og produktiviteten. Sagt med andre ord,

teknologien hjelper til med å øke utvinningsgraden og inntjeningspotensialet til oljeselskapene.

Fishbones Stimuleringsteknologi er blitt benyttet i en rekke brønner på tre kontinent. Selskapet har kontorer i Sandnes og Dubai, og har et antall samarbeidspartnere i strategisk viktige land verden over. Fishbones AS er således en global aktør i olje- og gassindustrien. Selskapet startet opp i 2008 og hovedeiere er Freyer Holding og Statoil Technology Invest.



MADE IN SANDNES



UTOPIA i Stavanger

En ny byfestival med pop og elektronika satser stort i Stavanger. Utopia 2017 arrangeres i amfiet utenfor Konserthuset 1. og 2. september, og vil samle 10.000 publikummere.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vi har som mål å få internasjonale og nasjonale artister som både er aktuelle og som leverer høy kvalitet, sier en festivalsjef Espen Yung Svendsen.

Målet er å følge de store trendene, og tilby de artistene og den sjangeren som de unge vil høre.

Vipe Productions AS er selskapet som skal arrangere festivalen og flere andre kulturarrangementer i regionen.

STORE STJERNER PÅ Plass

- Utopia skal presentere noen av de mest aktuelle artistene nasjonalt og internasjonalt,

sier Utopia-sjefen. Festivalen satser på pop og elektronisk dansemusikk (EDM).

David Guetta, Matoma, Lemaitre, Highasakite, Julie Bergan og Ina Wroldsen er noen av navnene som allerede figurerer på listen. Svendsen regner med å ha totalt 18 artister på det endelige programmet. Franske Guetta er bosatt i USA og samler ofte flere hundre tusen på sine konserter rundt om i verden.

- Slik sett blir dette en eksotisk intim konsert for ham, sier Svendsen.

SENTRAL PLASSERING

Midt i sentrum utenfor Stavanger konserthus, med sjøen og fjellene som idyllisk bakteppe, vil Utopia skape uforglemmelige øyeblikk for alle som er interessert i musikk og fest.

- Vi er opptatt av å ha en sentrumsnær plassering med lett adkomst for publikum.

Det blir en stor scene og en mindre, slik at det blir to parallelle konserter på festivalområdet.

UTOPIA

- » Etablert: 1. januar 2017
- » Eiere: Kulturkompaniet AS, Momentum AS, Sky Agency, Stein70000 og Espen Yung Svendsen
- » Daglig leder: Espen Yung Svendsen
- » Forretningsområde: Festival/kulturarrangement
- » Lokalisering: Stavanger sentrum
- » Antall ansatte: 1
- » Omsetning: Oppstartsår
- » Internett: www.utopiafest.no

SELVFINANSIERT

Budsjettet er på rundt 13 millioner kroner. Hovedsakelig finansiert via billettsalg, alkoholsalg og solide sponsorer og partnere.

- Vi forsøker å gjøre oss så uavhengig av offentlig støtte som overhodet mulig. Vi søkte Stavanger kommune i år for å markere oss med en så stor satsing for byen og regionen.

Billettsalget har så langt gått langt over forventning. Utenlandske publikummere har også meldt sin interesse. Så langt kan Svendsen registrere treff fra 17 forskjellige land.

- Vi forventer å bli utsolgt, sier Svendsen optimistisk.

STUDENTER

- Vi har et samarbeid med Universitetet i Stavanger og Fadderuken slik at studentene kan nyte godt av festivalen gjennom at vi har lagt festivalen til en periode hvor studentene er tilbake og klare for et nytt år. Dette er en viktig målgruppe for oss. Alle

musikkinteresserte fra 18 år og oppover er viktige for oss. Målet er 10.000 entusiastiske publikummere i amfi utenfor Konserthuset.

- Utopia skal bidra til å gjøre Stavanger-regionen til en attraktiv studentby. Vi har allerede stor pågang, og håper det blir fulltegnet raskt slik at folk vet at de må sikre seg billett tidlig neste år!

I år blir Utopia en flott start på studentåret. Utopia 2018 arrangeres helgen 25-27. august. Før ONS 27-30. august.

- Vi håper å benytte infrastruktur og logistikken sammen med ONS, og ønsker å få en bra pakke sammen med ONS.

SATSER LANGSIKTIG

- Det er når vi snakker 10-15 år fram i tid, at dette virkelig blir interessant. Først da har et nytt varemerke innen festivalverdenen satt seg skikkelig. Vi har imidlertid et perspektiv enda lenger fram i tid.

Svendsen snakker engasjert på inn- og utpust. Med bred og lang erfaring fra festivalarbeid, er denne rollen som skapt for ham.

Eiergruppen består av Kulturkompaniet, Momentum, Stein Bjelland og Espen Yung Svendsen.

- Momentum er blant de fremste i Norge på kulturnæringsutvikling. Selskapet driver blant



Festivalsjef Espen Yung Svendsen forteller at Utopia skal presentere de mest aktuelle artistene nasjonalt og internasjonalt innen pop og elektronika.



annet fire gigantfestivaler i Ålesund som samler 80.000 mennesker, har en egen arena for konsert og kultur, har utviklet sitt eget billettsystem og sitter på en egen markedsføringsorganisasjon, samt et studio hvor blant annet Kygo spiller inn plater, Svendsen ramser iherdig opp fordeler hos eierne.

SAMARBEID MED NÆRINGSLIVET

Festivalen skal bidra til økt interesse for regionen blant turister og andre besøkende.

- Hvis for eksempel David Guetta legger ut bilder eller info fra Stavanger-besøket til sine 55 millioner Facebook-følgere, er det uvurderlig markedsføring. For å sette det litt i perspektiv, har Guetta 15 millioner følgere. Det er mer enn FC Bayern München, eller 25 millioner flere følgere enn det Liverpool Football Club har.

Svendsen merker at næringslivet er interessert i en helt annen form for samarbeid nå enn for fem år siden.

- Det er ikke lenger nok med en logo og noen billetter. Verdien ligger i andre former for samarbeid som aktivisering, fysisk tilstedeværelse og sosiale medier hvor vi når ut til deres målgrupper.

SYSSELSETTING

- Har dere laget en visjon?

- Ja, vi har en god plan, en forretningsplan som går på å skape et bæredyktig selskap innenfor kulturnæringene. Vi har viktige



David Guetta er en av verdens mest kjente EDM-artister. Han kommer til Utopia.

holdepunkter om å sysselsette, øke produksjonskompetanse, skape kulturturisme i regionen og skape en mer attraktiv by. En by for studenter, nyinnflyttede og folk som vil lykkes i Stavanger-regionen, sier Svendsen entusiastisk.

Han forteller videre at Utopia skal være flaggskipet til Vipe Productions

hvor en tenker langsiktig og fra et næringsperspektiv. Hva er trendene til unge mennesker? Hvilke næringer ønsker å nå ut til unge voksne mellom 18-35 år? Hvordan kan vi som selskap og festival gi den perfekte markedsføringen til akkurat denne målgruppen, som eksempelvis er morgendagens huskjøpere, morgendagens bilkjøpere og morgendagens entreprenører.

SOSIALE MEDIER

- Hvordan markedsfører dere Utopia?

- Vi tenker framtidsrettet og er på de kanalene vi treffer målgruppen. 95 prosent av målgruppen vår er på sosiale medier, så her snakker vi papirløst. Jeg har ikke engang koplet til printer på kontoret, ler Svendsen.

- Mye foregår på Facebook, men vi er i gang med å utvikle vår egen festivalapp.

- Alt skal kunne foregå via mobil, kjøp av billetter, info og så videre.

- Har dere en plan B hvis dårlig vær?

- Nei, kun store smil. Det blir klær etter vær, og vi satser på å ha så god festival at publikum ikke bryr seg. Artistene har ekstreme sceneshow som er langt utover tankeevnen til folk flest.

Svendsen lover liv og røre, lys og lyd, flammer og fyrverkeri.

- Folk skal sitte igjen med følelsen av at dette er utopisk, og dette vil jeg ikke gå glipp av neste år!

Det er bare å løpe og kjøpe billetter...

Fjordsteam i Stavanger

Veteranbåt- og samferdselsfestival 3.-6. august 2017

www.facebook.com/fjordsteam2017



Vi ønsker fartøy og folk fra fjern og nær velkommen.

Etter 5 år er det igjen Stavangers tur til å oppleve dager du aldri trodde skulle komme tilbake! I 2012 var det 90.000 som besøkte en meget vellykket festival med 4 dager av historie og glede. Vi har lagt opp til et flott program, bl.a. gratis turer med små dampbåter, konvoiturer i havnen og i lysefjorden, veteranbilutstilling, korps, kor, orkester, skuespill, utstillinger, boder, håndverk, aktiviteter for barn og voksne og gode matopplevelser. Stor konsert i Konserthuset på lørdag.

Program og søknad om deltagelse for ditt skip finner du på www.facebook.com/fjordsteam2017

Veteranskipet Sandnes



Opplev Norges fineste kystruteveteran

Veteranskipet Sandnes går for å være det flotteste kystruteskipet bygget i Norge etter krigen. "Kystens dronning" gikk i rute Sandnes - Stavanger - Bergen inntil 1974 og var skoleskip til 2007. Veteranskipet Sandnes er restaurert av "Nattrutens venner" og Ryfylke Dampskibsselskab.

• Selskap ved kai • Seminar • Firma arrangement
• Restaurant • Utleielokaler • Hotellskip • Turer

Skipet har 5 salonger med borddekning til henholdsvis 130, 50, 20, 15 og 10 gjester. Festsalen kan ta 200 personer. (sitte og stå plasser). Skipet har 85 lugarer med kapasitet til 180 personer. Turkapasitet 220 personer. 95 på langturer.

Skipet har alt du trenger for dine gjester. Egne kokker, bar, danseplass og storskjerm. Vi supplerer selskaper med egen film, historier og omvisning.

Se vår hjemmeside for mer info www.mssandnes.no.

Kontakt oss også på 971 56 573 og post@mssandnes.no.



Et opprør mot tellekanter

ERLING FORFANG • forfatter og rådgiver, og driver Apropos Forfang

Jeg vil gjerne mane til opprør. Et høylytt og inderlig opprør mot tellekanter. Tellekanter i alle former og fasonger. Og spesielt mot det «effektive» samfunnets tellekanter. De som skygger for fornuft, omtanke, solidaritet og empati.

Når alt, absolutt alt, skal telles, måles og kostnadsberegnes, blir vi smalsynte og egosentriske. Og det vil vi vel ikke?

Sånn helt ærlig.

Tellekanter er først og fremst et ord fra klesskapet. Leksikalsk heter det: «Brett på klær lagt opp på hverandre slik at man kan telle antallet». Det høres fornuftig ut. Og kanskje en smule smart i forhold til selvbevisstheten om overforbruket vårt?

Tellekanter i en større sammenheng enn vårt private klesskap, ja se det er straks mer komplisert og provoserende.

Det effektive samfunnet har tellekanter. Som den sittende regjeringen uttaler det: Vi vil ha fornying, forbedring og forenkling. Fett nok – men hva er denne viljens pris? Hvordan forvalter regjeringen sin ambisjon? Hva gjør det med landets sykehusstruktur, med NAVs tilgjengelighet, politiets tilstedeværelse, nærhet til offentlige tjenester og tjenestepersoner, fiskekvoter, fraværsregler, samferdsel og bosstøtting. For å nevne noe.

EFFEKTIVITET

Tellekantenenes fetter er ordet effektiv.

Leksikalsk et enkelt ord å forstå: «Effektiv, virkningsfull; som virker på tilsiktet måte, som håndheves, gjelder, virker etter planen eller ordlyden».

Tellekanter og effektivitet brukes til å nå mål. Målstyring er et mantra i tiden. Det preger arbeidslivet, enten det gjelder tellekanter i academia for å sanke publiseringspoeng, eller kravene til resultater i næringslivet. Målstyring gjør mye godt. Verdier tydeliggjøres, resultater blir kontrollerbare.

Målstyringen påvirker innholdet og prioriteringene i arbeidshverdagen. Jo mer detaljerte målkravene er, jo større deler av arbeidsdagen går med til å oppfylle dem.

Hva blir det viktigste? Målene eller veien dit? Og hvor mye skygger målene og iveren etter måloppnåelse for verdien av prosessene som skal føre fram dit man vil? Hvor stort fokus er det på innhold versus to streker under svaret?

Hva taper vi på veien? Et samfunn med tellekanter som mål kan fort bli et kaldt og

umenneskelig samfunn. Vil vi det? Og lar det seg gjøre å styre unna?

ENDRING

Alt endrer seg. I naturen, i kulturen, i næringslivet, i oss. Det er en evig evolusjon. Raskere enn noen gang, akkurat nå. Slik føles det. Slik oppleves det.

Dag O. Hessen er norsk biolog. Han er mest kjent for sin forskning innen vann, økologi og evolusjon, men også for sitt engasjement i krysningfeltet mellom biologi, miljø og filosofi.

I boka «Landskap i endring» (2016), skriver han, om landskapet, at det også foregår en suksessjon: Uten vår påvirkning, overlatt til seg selv, vil kulturlandskapet vike og naturen overta tapte skanser. Og må ikke verden gå sin gang? Er ikke motstanden mot endringen en kamp mot vindmøller, en nostalgisk og fåfengt lengsel etter det som var, men som aldri skal komme tilbake? Og hva er det egentlig vi risikerer å miste?

Sier altså Hessen og bringer på bane det ordet alle som kritiserer deler av utviklingen blir møtt med: Nostalg. Men Hessen argumenterer også elegant for at tilbakeblikket kan være et klokt blikk. Han setter det sågar i et lærerikt perspektiv.

«Den største trusselen mot landskapet kan summeres i ett ord: Effektivitet. Det er mye godt å si om effektivitet, og det er utvilsomt bedre enn ineffektivitet. Det var vel både logisk og riktig at låen ble erstattet av slåmaskin og forhøster. Effektivitet bærer også med seg en aura av andre positivt klingende ord som modernitet og framskritt, men kanskje derfor har det også fått breie seg ganske uimotsagt som et sentralt premiss i det meste av samfunnsutviklingen».

DEN SMALE VEIEN

Det er med andre ord lett å «slippe unn» med å være effektiv. Men et effektivt menneske har ikke tid til å ta den smale veien som snor seg langs elva i dalbunnen, med alt det som er å oppdage bak hver sving, og derfor ser stadig nye generasjoner bredere og rettere veier spre seg gjennom kulturlandskapet. Tid, konkurranse, effektivitet. Vi er i ferd med å gå i baret.

Vi lurar oss selv.

Til slutt en historie fra vår nære virkelighet.

Den er fra Fiskepiren i Stavanger. Der sto det en gang en benk utenfor bygningen der du kjøper billetter. Den var god å sitt på hvis du hadde god tid eller trengte en liten hvil. Plutselig var den benken borte. Forundret spurte jeg de ansvarlige hvor den var blitt av. Svaret fikk meg til å tenke. På det temaet jeg skriver om i denne kronikken: Det var for mange som satt på den benken!

Altså et kaldt kalkulerende svar, der det på den ene siden ikke lønte seg å ha den der og på den andre siden at det kanskje var feil folk som satt der. Så da så ...

NY INNSIKT

Tellekanter og effektivitet. I noen kretser de beste ordene. I andre kretser de farligste ordene. Kravene om trygge arbeidsplasser, økonomisk vekst og stabilitet er til å forstå.

Men når endringer skjer så fort som nå, vil vi stoppe opp hvis det ikke er lov og legitimt å ta seg tid til å tenke, forske, prøve og feile. Tenke etikk, moral og ikke minst estetikk.

I skapende prosesser må man av og til være villige til å være på vei til kanten av stupet. I de prosessene skal det være friksjon. Og ting tar tid. Det er også slike prosesser som kan være inngangen til ny innsikt og ideer.

Dette samfunnet trenger noen nye ideer. Noen nye idealer.

For det er ikke godt nok å bygge boliger med bare rette vinkler.

Posten skal ikke lønne seg – den skal fram.

Pasienter skal ikke dekke underskudd – de skal fikses.

Tilbake til regjeringens mantra «fornyning, forbedring og forenkling». Til høsten kommer det et nytt punkt: Fornuft. Ikke bare lønnsomhet.

Apropos penger. Det finnes en valuta som overgår alle andre. Som er mer verdifull, kostbar og skattet enn noen annen valuta, nemlig: Lærepenger.

Det er kanskje viktigere enn noensinne å våge å tenke og å ta seg tid til.

Og viktigere enn noensinne å få lov til å ta feil. Til å prøve for å ha prøvd.

Det kan komme utrolig mye godt ut av det som ikke umiddelbart kan måles, og kostnadsberegnes – på forhånd.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

COOLERSMART AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ketil André Christiansen,
mobil 97000592, mail: ketil@coolersmart.no
Web: www.coolersmart.no

COOLERSMART AS ønsker å være en ledende leverandør av vannmaskiner som representerer det ypperste innen design og teknologi til markedets beste priser. COOLERSMART HOT & COLD er en fantastisk vannmaskin beregnet for bedriftsmarkedet.

Maskinen representerer en ny epoke når det gjelder pris/service, design og teknologi. COOLERSMART har samarbeid med BADEMILJØ som har 115 butikker over hele Norge og mer enn 850 godkjente rørleggere som kan foreta forskriftsmessig montering av maskinen i henhold til den nye plan- og bygningsloven TEK10. Alle har rett på rent, kaldt og friskt drikkevann!



MBOX

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Christian Nome,
tor@mbox-as.no Web: mbox-as.no

mBox was established in 2016, already with 20+ years experience from sales and marketing. mBox is working to optimize the sweet spot between human relations and utilizing the potential in digital marketing with automated sales processes. Enabling you to sell more with less effort.



DSV AIR & SEA AS AVD. STAVANGER

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Thomas Nilsson, 51715500,
thomas.nilsson.no@dsv.com
Web: dsv.com/no

DSV Air & Sea AS leverer godset ditt trygt, sikkert og til tiden, hvor som helst i verden via sjø, fly, vei eller jernbane. DSV Air & Sea AS tilbyr også alle lagerløsninger. Selskapet leverer globale løsninger direkte på døren gjennom sitt nettverk av kontorer, partnere, terminaler og lager. På sine lager og distribusjonssenter tilbyr DSV Air & Sea AS logistikk-løsninger som inkluderer mange forskjellige tilleggstjenester som er designet for å dekke kundenes behov.



IAM INSURANCE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Alf Erik Skuland, 23 100 900,
post@iam.no
Web: iam.no

IAM Insurance AS, er et ungt selskap i sterk vekst, drevet av nytenking og store visjoner. IAM Insurance AS består av personer med betydelig erfaring og lang fartstid fra forsikring, bank og forretningslivet, som har en sterk lidenskap for faget. Selskapet hjelper bedrifter med et bredt spekter av forsikringer. IAM Insurance er forsikringsmegler og rådgiver. Sammen med utvalgte partnere tilbyr IAM Insurance AS skreddersydde forsikringsprodukt for byggsikkerhetsgaranti, forskuddsgaranti og byggherregaranti. Garantiene er naturligvis tilpasset Bustadsoppløpingslova og Norsk Standard kontrakter.



CONSOLID AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anders Storegraven,
anders@consolid.no, 90755849
Web: consolid.no

Consolid AS tilbyr rådgivning og tjenester levert iht prisgunstige og oversiktlige avtaler. Consolid AS leverer rådgivning og tjenester innen disse fagområdene; prosjektledelse, ISO sertifisering, kvalitetsarbeid og internkontroll.



JÆREN KABELNETT

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Gisle Høyland, gisleh@jkn.no
Web: jkn.no

Jæren Kabelnett leverer internett, tv og radio til store deler av Klepp og Time. Nettet er et hybridnett med koaksialkabel og fiber. Jæren Kabelnett startet på Klepp st. Senere har Bryne, Lyefjell, Orstad, Kalbergskogen og Kleppe Kabelnett (Kleppe og Verdalen) blitt en del av Jæren Kabelnett. Selskapet ble stiftet i 1991 og har siden blitt en vesentlig lokal aktør på formidling av bredbåndstjenester. Jæren Kabelnett er organisert som en forening og eies av medlemmene.



KEYSTONE.NO AS

Tananger
B. Audun Schibevaag, 51 53 08 00,
post@keystone.no
Web: keystone.no

Keystone provides solutions that improve operational processes. Their solutions are built on a robust technology platform that is suitable for all types of companies, from small local businesses to blue chip customers have the all have the highest demands for performance, reliability and endurance something Keystone supply. Keystone deliver turn-key solutions for their clients based on proven and robust in-house developed software that our professional services teams will assist with during all stages of the project, from system design and requirement evaluation, installation, go live support and lifecycle management.



WESTBROKER FORSIKRINGSMEGLING AS

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

Din lokale bank- og forsikringsmegler. WestBroker Forsikringsmegling tilbyr tjenester innen bankmegling, forsikringsmegling, pensjonsmegling og rådgivning.



ONLINE LOGISTICS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Christian Eliassen, 45209600,
christian@onlinelog.no Web: onlinelog.no

Online Logistics utvikler og leverer verdi gjennom digitale løsninger. Selskapet er basert i Stavanger og er stolte av å hjelpe både lokale, nasjonale og internasjonale kunder til å bli digitale vinnere. Online Logistics benytter sin unike industri- og driftskompetanse til å skape brukervennlige og innovative løsninger innenfor klart definerte problemområder. Online Logistics multidisiplinære fagmiljø av rådgivere, konseptutviklere, teknologer, designere og programmerere jobber sammen for å gjøre din og andres hverdag bedre.



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

BYGGINNMÅLING AS

Kontaktperson: Geir Haaland, 950 10 613,
ghaaland@me.com WEB: bygginnmaaling.no

Bygginnmåling AS driver med 3D-modellering av bygg. Riktig tegningsunderlag gir grunnlag for vellykket prosjektering, planlegging og effektiv drift og vedlikehold av bygningen. Tradisjonelt har BIM-modellering av eksisterende bygg blitt gjort ved at man går ut fra eksisterende tegninger og supplerer med oppmålinger tatt på stedet. Flexijet er et laser-målesystem koblet mot ArchiCAD slik at BIM-modellen oppstår mens man måler. Flexijet opereres av en person, noe som gjør systemet konkurransedyktig og tidsbesparende når man skal lage nye tegninger for eksisterende bygninger. I motsetning til tradisjonell laserskanning er det mulig å tilpasse antall innmålingspunkter til det spesifikke prosjektets behov for detaljering i ulike områder av bygget.

MOI

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anette Moi, 93 91 68 27,
hello@anettemoi.com
Web: anettemoi.com

Anette Moi is a freelance illustrator and artist based in Stavanger, Norway. She is a self-taught illustrator with a BA-degree in Graphic Design (Norges Kreative Høyskole) and a BA-degree in Social Work (University of Stavanger). Anette graduated with a BA in Graphic Design in 2012 and has been working as a full time illustrator since March 2013. Her illustrations are bold, colorful and fun. Her work has been featured in Le Monde, Taschen's Illustration Now, and she has worked with clients like Vice Magazine, Wimp, Dagens Næringsliv and many more. In 2014 she published her first book "365xMOI" and in 2015 she illustrated her first childrenbook "Eg elske Stavanger" (Figenschou forlag). Anette works with everything from murals to editorial illustrations.

ANETTEMOI

MAGMA GEOPARK AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Pål Thjømøe, 91782594,
post@magmaageopark.com
Web: magmaageopark.com

Magma Geopark er et unikt geologisk område på sørvest landet, som strekker seg over Dalane kommunene Bjerkreim, Lund, Eigersund, Sokndal i Rogaland og Flekkefjord i Vest-Agder. Området er det perfekte stedet for utendørsopplevelser og for å lære mer om geologi og kultur. I Magma Geopark er det muligheter for å oppleve landskapet og området gjennom blant annet fotturer, sykling, padling, klatring og fiske. Området er åpent for besøk når som helst. Dersom man ønsker en enda mer helhetlig opplevelse, kan man kontakte Magma Geopark for en guidet tur.



VVS PREFAB AS

Beliggenhet: Bjerkreim
Kontaktperson: Torill Grude, 60 93 620,
post@vvs prefab.no
Web: vvs prefab.no

VVS Prefab ble etablert høsten 2014 og har eiere og ansatte med lang erfaring i både bransjen og innen prefabrikker. Produksjonen foregår i lyse, trivelige og moderne lokaler rett ved E39 på Røysland Industriområde i Bjerkreim kommune. VVS Prefab sine prefabrikerte VVS-løsninger på skap og sentraler gjør prosjektene enklere. Kunden får et oversiktlig produkt og er ikke lenger avhengig av å ha inngående kunnskap om valg, dimensjonering og montering av komponenter.



VIPE PRODUCTIONS AS

Stavanger
Espen Yung Svendsen, 45421822,
info@utopiafest.no Web: utopiafest.no

Utopia er en årlig byfestival midt i det flotteste uteområdet i Stavanger sentrum. Opplev noen av de største og mest hotte artistene både nasjonalt og internasjonalt! I og utenfor Stavanger konserthus skal Utopia ta i bruk Amfiet utenfor konserthuset, hvor de bygger en enorm hovedscene som skal stå med ryggen vendt mot sjøen, slik at publikum kan oppleve noen av verdens og Norges største artister, med fantastiske naturomgivelser og urbant sentrums liv i bakgrunnen. I tillegg vil det være et dynamisk og spennende festivalområde med andre scener.



MAZEPPA NORGE AS

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Olaf Magnus Olsen,
olaf.magnus.olsen@mazeppa.no
Web: mazeppa.no

Mazeppa Consulting is a Norwegian consulting company established in 1998 owned by the employees. Mazeppa has a partnership agreement (IPN) with Infor, for sale, implementation and support of Infor LN, one of the world's leading and most flexible ERP systems. Mazeppa supplies expertise to customers running Infor M3 in the Norwegian market. In addition, the company develops customized IT solutions that simplify and automate internal work processes. Mazeppa is located at Lysaker, south of Oslo, in Gjøvik, Tønsberg and Stavanger in Norway.



KÅKÅ KVERULANTKATEDRALEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Alise Lea Tiller, 97018357,
post@kverulantkatedralen.no
Web: kverulantkatedralen.no

Kåkå kverulantkatedralen er et frittstående kafébasert litteraturhus der døren er høy og porten vid! Kåkå sitt mål er å bidra til å skape og styrke offentligheten lokalt og nasjonalt. Gjennom arrangement og debatter ønsker de å skape engasjement for samfunnsproblemer, kunstneriske uttrykk og kulturelle dilemma. Kåkå skal være en viktig møteplass. Det handler om å bevare og pleie den gode samtalen, om å synliggjøre uenighetsfellesskapet som fysisk størrelse, som noe annet enn underholdning via sosiale medier og skjærmer.



WINDSOR DOOR AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Kristian Sørhus, 53430000,
Windsor@windsor.no Web: Windsor.no

Windsor Door har røtter helt tilbake til 1961, da det Bergenbaserte firmaet Roar von der Fehr AS gjorde sitt inntog på markedet med salg av industriporter i tre, stål og aluminium. I dag er Windsor Door AS en av landets største og mest tradisjonsrike aktører i portbransjen. Selskapet har gjennom årene utviklet seg fra å være en liten produsent til å bli en totalleverandør innen porter og lastesystemer med agenturer på en rekke kvalitetsprodukter. Med sine over 80 ansatte; serviceteknikere, logistikkeksperter, administratorer, salgskonsulenter og bevandrede fagfolk står de klare til å hjelpe. Hvor som helst i landet.





De viktige festivalene og arrangementene

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Samlet drar festivaler, konserter og idrettsarrangementer i Stavanger-regionen rundt én million besøkende hvert år. De omsetter for minst 500 millioner kroner årlig og bidrar nok med minst like mye – trolig enda mer – til reiselivsnæringen. Kan vi gjøre mer for å øke verdiskapingen ytterligere?

Landstreffet i Kongeparken og Tour des Fjords er nylig gjennomført, Blinkfestivalen og Gladmat samler i løpet av sommeren flere hundre tusen i Stavanger og Sandnes og nykommeren Utopia venter oppimot 10.000 besøkende når de presenterer selveste David Guetta i begynnelsen av september. Når du leser dette, har Justin Bieber nettopp spilt for godt over 30.000 på Forus Travbane og Mods skal snart åpne dørene for over 40.000 på Viking Stadion. Men listen er mye lengre; Maijazz, Norway Chess, Nordsjørittet, Jærnåttå, Egersund Visefestival og Julebyen Egersund – bare for å nevne noen. For ikke å glemme Stavanger konserthus, Viking, DNB Arena og Stavanger Oilers, som alene drar rundt 500.000 publikummere i løpet av et år.

ÉN MILLIARD

Et grovt estimat viser at de største arrangørene og festivalene i regionen omsetter for minst 500 millioner kroner i året. I tillegg til dette, legger gjestene i snitt igjen flere hundre kroner når de besøker en festival eller en konsert. Er gjestene tilreisende, kan du mangedoble summen. Region Stavanger, som jobber målbevisst med arrangementsturisme, viser til at mens en reisende som kom til Norge på grunn av et arrangement i 2012 (Menon, 2012) hadde et daglig forbruk på 1.131 kroner, har dette vokst til 1.940 kroner for nasjonale arrangement i de siste års eksempler. World Cup på skøyter i Stavanger i 2016 kunne

viser til et forbruk på hele 3.292 kroner per person per dag. Så å konkludere med at arrangement og arrangementsturisme sørger for mer enn én milliard kroner i direkte verdiskaping her i regionen hvert år, er nok ikke å ta for hardt i. Omregnet i sysselsetting, snakker vi da fort om oppimot 1.000 personer.

I tillegg kommer reklameverdien. Utrolig vanskelig å beregne, men store arrangement er utvilsomt med på å øke attraktiviteten i en region, de styrker lokal identitet og de styrker samholdet.

EKSTREMLEDELSE

Det paradoksale er at selv om festivaler og arrangører bidrar med mye, sliter de ofte med å få endene til å møtes. De satser alt på å skaffe inntektene sine i løpet av én dag eller to, og kan risikere konkurs om værgudene ikke spiller på lag. Å få alt til å klaffe, krever ekstremledelse og tung kompetanse på alt fra økonomi, organisering og markedsføring – noe som langt fra alltid er tilfelle. Både det offentlige og private sponsorer bidrar ofte betydelig økonomisk, i tillegg til entusiastiske frivillige. Men like viktig som økonomisk støtte og dugnad, er kunnskap. En kartlegging Trøndelag Forskning og Utvikling (TFoU) gjorde tilbake i 2009, viste at to av tre festivaler strevde med sponsorarbeid og nesten halvparten mente at markedsføring var den største utfordringen.

Noen av de tunge arrangørene her

i regionen sitter utvilsomt på mye av den riktige kompetansen. Hadde det vært mulig med enda større grad av kunnskapsoverføring, slik at enda flere arrangører overlever mer enn et par år?

PAKKETERING

For å øke verdiskapingen ytterligere, er pakketering og felles markedsføring noe bransjen vet er effektivt – samtidig som det er mangelvare. Innovasjon Norge og Næringsforeningen gjennomførte nylig et dagskurs i pakketering for bransjen her i regionen.

Pakketering er ganske enkelt ferdige eller tilpassede pakkeløsninger, som ofte omfatter både opplevelser, reise og overnatting. Det blir stadig enklere og rimeligere å kople sammen bestillingssystemer rent teknisk, og pakketering kan gjøres mer fleksibelt.

Hadde det vært mulig for vår region å bli flinkere i klassen til å sy sammen opplevelser for tilreisende, og ta en lederposisjon? For selv om Oslo i dag kan skryte av å ha den høyeste verdiskapingen per turist i landet, er heller ikke de veldig gode på pakketering. En felles markedsføringshub, der du enkelt kan bestille alt på en plass, kunne satt oss i førersetet om dette ble gjort på den riktige måten og med tyngde.

Jeg tror det her er potensiale og et mulighetsrom, dersom noen tør å satse. Vi snakker tross alt om den raskest voksende næringen i landet.



Hadde det vært mulig for vår region å bli flinkere i klassen til å sy sammen opplevelser for tilreisende, og ta en lederposisjon?

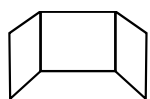
Ådne Kverneland

DET SPIRER OG GROR IGJEN

PÅ TIDE Å KOMMUNISERE!



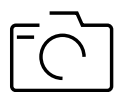
Foto: Bitmap / Markus Johansson



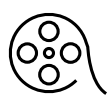
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Når tar det av i Mexico?

HÅKON SKRETTING

• direktør, Norwegian Energy Partners med ansvar for Arktis, Canada, USA, Mexico, Russland og Kazakhstan.

OTC i Houston arrangerte dette året en panelsesjon under navnet: "Will Mexico Drive a Deepwater Renaissance?" Selskaper som Pemex, Statoil, ExxonMobil, BP, Chevron og Murphy Oil deltok i panelet. Alle er med på det nye som skjer i Mexico, om enn på ulike måter. Pemex gir fra seg mens de andre sikrer seg lisenser.

Bakteppet er som følger: Mexico har over hundre års stolt historie som oljeproducent. Statsoljeselskapet Pemex har hatt monopol siden 1938. Nå er ikke Pemex noen smågutt. Ifølge «Oil and Gas IQ» var Pemex i 2014 verdens 8. største oljeselskap med en total produksjon på 3,6 millioner fat per dag. Til sammenligning lå Statoil på to millioner fat per dag. Problemet for Mexico er at innenlands produksjonen som nådde sin topp rett etter år 2000 med en total produksjon på nesten 3,5 millioner fat, har over årene falt til 2,3 millioner fat per dag og fortsetter å falle. Når en i tillegg vet at oljeprisen er halvert, sier det seg selv at det er dårlige tider både for Pemex og for Mexico. Staten Mexico tar samtidig ut maksimalt utbytte fra Pemex for å holde sine hjul i gang. Da blir det lite kapital igjen for Pemex til å gjøre de store investeringer som boring og utbygging på dypt vann vil innebære. Det er i tillegg all grunn til å tro at Pemex ikke er det mest effektive selskapet. Når et selskap har monopol og tidene er gode slik at alt lønner seg, viser det seg alltid at ineffektiviteten også øker. Dette er universelt. Personer blir mer opptatt av posisjoner enn hva de faktisk får utrettet av verdiskapning.

ENERGIREFORMEN

Det store med Mexico er likevel selverkjennelsen. Noen har skjont at de må ta grep og noen har gjort det. Gjennom flere år har det vært en politisk drakamp. Men 20. desember i 2013 ble det som i dag kalles energireformen signert av Mexicos president. For oljebransjen betyr det at Pemex sitt monopol ble opphevet samme dag. Og allerede fra 2014 har det vært flere tildelinger både onshore og offshore hvor andre selskaper har fått tilgang.

Selskapet Pan American var det første selskapet utenom Pemex til å bore offshore Mexico. Pan American er et Argentina basert selskap med både BP og det kinesiske CNOOC på eiersiden. De har leiet inn riggen COSL Hunter. Pan American har gjort funn og har allerede proklamert at

feltet Hokchi vil bli bygget ut. Petrobal som ledes av tidligere Pemex sjef: Carlos Morales Gil har også gjort oljefunn, og er i ferd med å planlegge utbygging. Det dreier seg om en bunnfast plattform. Det store spørsmålet er om de skal basere seg på å bruke en oppjekkbare rigg i «cantiliver mode» eller om plattformen skal ha fast boreanlegg. Dette er to relativt små felt. Men på grunn vann nær land og infrastruktur, er de rimelige å bygge ut.

EN RESPEKTERT MANN

Men tilbake til OTC sesjonen: «Will Mexico Drive a Deepwater Renaissance?» Statoils Mexico-sjef Helge Haldorsen er en respektert mann i panelet. Kunnskapsrik, karismatisk og scenevant står han frem som en ualminnelig god representant for både Statoil og norsk olje- og gassindustri. Og han har stor tro på Mexico sin fremtid som oljeproducent. Samtidig kritiserer han det mexicanske byråkratiet uten at Pemex sin representant gjør annet enn å nikke en enighet. Etter hvert får alle selskapers representanter ordet. Uten å gå inn i alle selskapenes planer, er det ingen tvil om at det blir aktivitet fremover selv om selskapene har ulik tilnærming. Og forhåpninger er det all grunn til å ha. På amerikansk sokkel er det totalt boret over 3.000 dypvannsbrønner. Sør for grensa til Mexico er det boret 57. Ingen tror at undergrunnens beskaftenhet er slik laget at de oljeførende lag stopper akkurat ved grensen til Mexico.

Det som slo meg som tilhører, var at det selskapet som er mest interessant for leverandørindustrien på kort sikt manglet i panelet. Det australske selskapet BHP har kjøpt seg inn i oljefeltet Trion. Dette er et felt som er oppdaget av Pemex og ligger rett sør for grensa til USA, samt Shell sitt oljefelt Perdido. BHP er operatør på Trion som kan anses som en Johan Castberg-utbygging, men på dypere vann. Feltet skal være i størrelsesorden 500 til 600 millioner fat. BHP har allerede kontaktet Granherne for å se på utbyggingskonsepter. Det som vil bli den store utfordringen er imidlertid

hvilken vei oljen skal tas. Enten inn til USA sin rørledningsinfrastruktur eller til land i Mexico. Provinsen Tamaulipas i Mexico opp til grensen av USA, er imidlertid ikke kjent som det tryggeste sted å oppholde seg. Politisk press og det faktum at det nok kommer flere felt på mexicansk side, taler nok likevel for sistnevnte løsning. Selskapene CNOOC, Chevron og Total har sikret seg letelisenser i samme dypvannsområdet. Alt tyder på at her blir det betydelig aktivitet i årene som kommer.

I HOUSTON

Samtidig skal en være klar over at BHP leder sin virksomhet fra Houston og ikke fra Mexico. Inntil feltet er i drift, er nok kundene til norske leverandører mer å finne i Houston enn i Mexico. Jeg snakket blant annet med Chevron sin Mexico-sjef Evelyn Vilzces i forbindelse med en delegasjonstur til Mexico rett etter OTC. Hun hadde både sin Mexico- og sin Houston-adresse på kortet. Chevron ville på samme måte som BHP lede både leting og en eventuell utbygging fra Houston.

Så hva med Statoil? Statoil har sikret seg operatøransvar på to dypvansblokker. Disse ligger i sør i det som kalles Salina-bassenget, som ikke er langt fra det gedigne Cantarell-feltet til Pemex. Statoil planlegger i først omgang to brønner. Boret settes etter all sannsynlighet i undergrunnen tidlig i 2019. Før det er det mye som skal på plass. Alt fra havbunnsundersøkelser, oljevernberedskap, base for logistikk, innhenting av borerigg og støttefartøyer, for å nevne noen. Statoil er ikke alene i dette området. Murphy Oil skal bore i blokk nummer fem i Salina bassenget. De hevder de skal i gang med dette allerede i 2018.

Hva så med Pemex som kunde? Pemex har fortsatt samme dominans i Mexico som Statoil har i Norge. De er interessert i alt som kan bidra til økt produksjon av olje fra felt som allerede er i drift. Problemet er at Pemex helst vil betale i oljefat og ikke i hverken pesos eller dollar. Men kan en sikre seg betaling og en har rett teknologi, er Pemex en stor og interessant kunde.



VI ØKER DIN SYNLIGHET!

Kai Hansen er ett av Norges største trykkeri. Vi har over 50 års erfaring innenfor faget. Vi produserer alt av trykksaker. I tillegg produserer og leverer vi alt av storformat, skilt, dekor, tekstiler og profileringsartikler.

Vårt mål er å være en totalleverandør for våre kunder. Vi kan bistå med vår kompetanse og erfaring innenfor faget for å øke din synlighet i markedet.



TRYKK & PRINT

STORFORMAT

DEKOR

MESSE

UTSMYKNING

PROFILERING

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 Stavanger
Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Festningsgata 40 - 4614 Kristiansand
Tlf: +47 38 00 30 50

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI



Kunst på arbeidsplassen - ser vi oss fortsatt råd til det?

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

Stangelandene tilhører kanskje en kultur hvor verdien mer er å putla og greve enn å studere samtidskunst. Uten å kjele om hva kunst er, ble det i alle fall en kulturopplevelse for meg da jeg nylig besøkte TS-museet.

Som så mange andre med tidligpensjon eller sluttpakke, får jeg av og til spørsmål om hva jeg savner ved den tidligere jobben. Hva jeg savner ved Statoil? Bortsett fra den grytidlige morgenkaffen og drøs med morgenfriske kolleger, savner jeg lite. Men jeg savner all kunsten; ikke lenger kunne vandre i de lange kunstdekorerte korridorene, og ikke være på møter der det mest meningsfulle av og til var å studere kunstverkene. Selskapet var også dyktig til å orientere om kunsten og ha en dialog med kunstnere og kunstinstitusjoner. Selv om det av og til slo meg at dette var langt unna primær oppgaven til Statoil, var jeg stolt av at selskapet ivaretok et samfunnsansvar på dette kulturfelt. Når langveisfarende slektninger kom på besøk, var det givende å ta dem rundt på hovedkontoret og vise fram de mange av kunstverkene. I mine første 10-år i Statoil hadde vi også en bedriftskunstforening. Ved juletider ble bildene loddet ut. I stua mi henger mange verker som har sitt opphav fra denne julebasaren. Det førte også til å øke kunstinteressen, besøke gallerier og kjøpte nye bilder. Så ble kunstforeningen borte (?) og Statoil hyret inn profesjonelle krefter til å stille med kunsten. Bildene kom på veggene og på utstillinger, men den enkelte medarbeider medvirket i mindre grad. Jeg har inntrykk av de ansattes engasjement rundt kunst også dabbet i andre bedrifter i denne perioden. Hva har skjedd med kunstinvesteringer og arbeidet med kunst på arbeidsplassen under oljedturen?

VELFERDSBEDRIFTEN MED KUNST TIL MATEN

Bedriftshistorier som er mer enn skrytebøker, er spennende lesning for den som studerer organisasjon og ledelse, eller driver med organisasjonsutvikling. En foregangsbedrift som er verd å studere, er Freia. Johan Throne Holst kjøpte selskapet i 1892, og ble en pioner innen bedriftsvelferd. Han ga Freia en egen skulpturpark og en hageby for de ansatte. Han ansatte landets første bedriftslege, og som første bedrift i Norge innførte han en 48-timers arbeidsuke. Freia var en kvinnearbeidsplass og hadde også en egen manikyravdeling. Riktig nok var det ikke av forfengelighet, men av hygienemessige årsaker. Kombinert med at

mange i en periode drev med bedriftsidrett i Freias regi, ble damene på Freia både flotte og spreke! Bak velferden lå en ide om en reformert kapitalisme basert på både moral og profitt. Et mål var å lette overgangen fra proletar til borger. Kunst og kultur på arbeidsplassen ble sett som en del av denne dannelsesprosessen. Freia kontaktet Munch, og i 1923 dekorerte han kvinnen spisesal. Men skillet mellom kvinne og mann, arbeider og funksjonær, måtte bygges ned. I 1934 sto Freiasalen, med Munch-maleriene «Livsfrisen», ferdig. Selv sa Munch: «... alle på Freia er begeistret for dem. Og de smaa chocoladepiger der spiser der, forstår bildene mer og mer.» Men i en kommentar i Arbeiderbladet het det: «Mens



Mens Statoil har opparbeidet seg en flott kunstsamling, har andre investert i andre severdigheter. To som har bidratt for distriktet er Trygve og Olav Stangeland – TS-ene.

Einar Brandsdal

arbeiderne holdes på sultelønn, anbringes store kapitaler i kostbare malerier, som med tiden kan selges med stor gevinst».

SELSKAPET KUNST PÅ ARBEIDSPLASSEN

En annen industriherre som betød mye for bedriftskunsten var Harry Fett. Han ble seinere også riksantikvar. Ved sin egen fabrikk la han til rette for at de ansatte kunne få glede av skiftende kunstutstillinger. Pensjonisttilværelsen brukte han til å spre denne ideen. Han brukte hele sitt næringslivsnettverk for å realisere tanken om «et vandrende sosial allemannsgalleri». Fett så for seg en ordning der bedrifter abonnerte på utstillinger som skulle sirkulere mellom dem. På dette

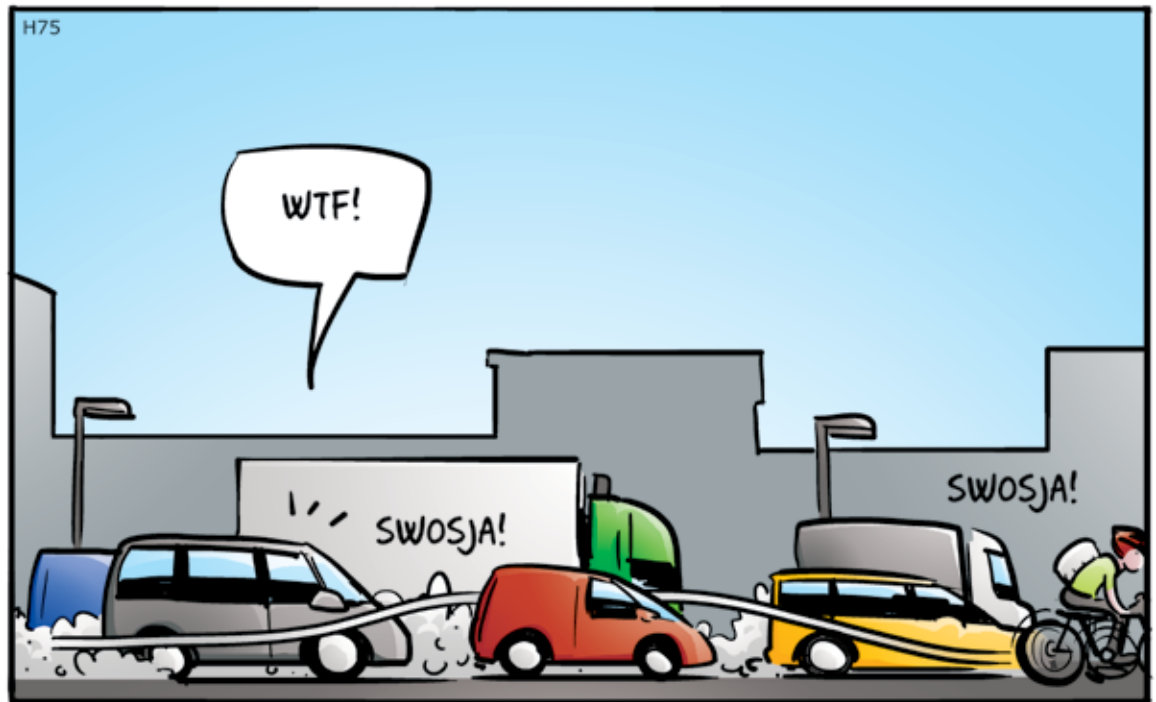
grunnlaget stiftet han i 1950 selskapet Kunst på arbeidsplassen. Helt fra starten ble virksomheten støttet av LO og NAF (i dag NHO), som fortsatt har sine representanter i styret. I vårt distrikt forpliktet Norsk Tinfabrik, Stålverket på Jørpeland og Sandnes Uldvarefabrikk seg til å være med og bistå økonomisk med oppstarten. Selskapet Kunst på arbeidsplassen var et barn av den tidlige etterkrigstidens kulturoptimisme og fellesskap. Selskapet lever fortsatt i beste velgående. Litt merkelig er det at ingen Rogaland-bedrifter er medlemmer. Hvorfor er de ikke det?

MUSEET SOM ER DISTRIKTETS BEST BEVARTE HEMMELIGHET

Mens Statoil har opparbeidet seg en flott kunstsamling, har andre investert i andre severdigheter. To som har bidratt for distriktet er Trygve og Olav Stangeland – TS-ene. De tilhører kanskje en kultur hvor verdien mer er å putla og greve enn å studere samtidskunst. Uten å kjele om hva kunst er, ble det i alle fall en kulturopplevelse for meg da jeg nylig besøkte TS-museet. Initiativet til museet tok Trygve Stangeland på begynnelsen av 2000-tallet. Han hadde da en fin samling traktorer, lastebiler, gravemaskiner og motorsykler. Men som for de fleste som samler i stort, ble klenodiene stående på låver og lagre. I 2014 reiste et flott bygg seg på Tjelta. Samlingen inneholder i dag over 100 enheter, og alle sviver, og er så blankpussete og fine at de lyser. Dette er landets største samling av veterankjøretøy som er i så god stand. Det er en samling som gjør de TS-ansatte stolte. For regionen er utstillingen et monument over entreprenørvirksomhet og transport på Jæren. Ordinær åpningstid er hver dag, også helger, fra kl. 09.00 til 16.00. Gratis adgang. Dra dit selv, ta med feriegjester og fortell om det til turister. Gjenreis også interessen for kunst på arbeidsplassen.

Kilder:

Hilde Ibsen: *Et lite stykke Norge – Freia 100 år*, Tano
Aschehoug, 1998 <http://www.nb.no/nbsok/nb/63e5bf132e76d6b63799bab6244d1d63?lang=no#92>
Kristin B. Aavitsland : *Harry Fett – Historien er lengst*, Pax forlag, 2014



Diversity as an Asset

Relocation AS was established in 1996 in Stavanger as a destination service provider for corporate employee relocations. The headquarters are in Stavanger; with offices in Oslo and Bergen. Relocation AS also assists Norwegian companies who are expanding their business internationally with mobility management to other countries.



BY:
INGER TONE ØDEGÅRD

- We work constantly with diversity - we are a 'people' company. In order to work more effectively with our customers, we mirror the diversity of our clients' global workforce. Not only in terms of our foreign employees but also with regards to our Norwegian employees, says Gaute Sømme, CEO of Relocation AS.

Gaute believes that creating diversity in the workplace starts with hiring policies - choosing employees from a diverse pool of talent.

- 90% of our employees have expatriate

experience and we also have foreign employees who have gone through the process of integrating in Norway. Collectively, our 18 employees have experienced living in over 12 countries and speak 10 languages.

Yannick Busson is from France and has been in the relocation industry for over 10 years in France, Australia and Russia. His experience and contacts have put Relocation AS on the map in the relocation industry.

A mobility management company enters into agreements with partners internationally. Knowledge of different perspectives, cultures, norms and values are useful to establish relations and to negotiate good and effective agreements.

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

MISSION AND VALUES

Cynthia Myrnes is from Singapore and has lived in Australia and now, Norway. She moved to Norway to be with her Norwegian husband 9 years ago and has not looked back since.

With her background and experience, we successfully achieved a contract to relocate assignees to Singapore. As a result of that first contract, we have obtained several more contracts to relocate assignees to other countries as well.

- An important factor of why our Norwegian clients chose to use us for their global mobility relocations is because we know the Norwegian culture and are able to align with the company's mission and values when it comes to venturing out globally. At the same time, we can assist the assignees with adapting to the cultural traits of the destination country in relation to the Norwegian culture, says Cynthia.

- It is important to have a culture where

Birgit Aarsand, Laila Cabral, Cynthia Myrnes, Kari Nordbø at Relocation in Stavanger. Photo: Siv Sivertsen

everyone is respected, especially in spite of our differences. Here in Relocation AS, we have lively discussions and a focus on bringing the best out of everyone in order to provide the best possible service to our customers.

MORE EFFECTIVE

- The evidence is clear - diverse teams are more effective than homogeneous teams. Having various perspectives, cultures, experiences and backgrounds solving everyday challenges is the backbone of innovation. We can see problems anew,



consider ideas that may go unnoticed and are able to create efficient and cost-effective global mobility solutions for our customers, says Yannick

- The world is in constant change.

Yesterday's solutions are no longer feasible for tomorrow's challenges. Having staff of different backgrounds, cultures and with different experiences is a good starting point for an unprecedented discussion in the design of tomorrow's solutions. Workplace diversity is not a fashion statement, it is a necessity to ensure survival of the business in an increasingly connected world, says Gaute.



Having various perspectives, cultures, experiences and backgrounds solving everyday challenges is the backbone of innovation

INN EXPATS EVENTS IN JUNE:

06.06 Active 2017 - Kayaking

12.06 Fishing for real

13.06 Active 2017 - Kayaking

17.06 Active 2017 - Learn to use map and compass

25.06 Active 2017 - Hike to Kjerag

www.rosenkilden.com

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.

- Vi trenger flere

- Vi trenger flere lærebedrifter som kan ta imot lærlinger. Det sikrer tilgangen på kvalifisert arbeidskraft og bidrar til økt konkurransekraft, fastslår fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal og administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen. I år søker rundt 2400 elever i Rogaland lærlingeplass. Langt fra alle har funnet seg en lærebedrift ennå.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I vår klasse med 40 elever her på Bergeland videregående skole, er det så langt kun tre som har fått tilbud om en lærlingekontrakt, forteller Kristoffer Mikkelsen, Abdulla Hartoev og Hamid Sultani.

Alle tre går på VG2 Industriteknologi, og alle tre er topp motiverte for å begynne i lære. Ønsket er å ta fagbrev som industrimontører, montører eller sveisere – fag som mange firmaer i oljebransjen etterspør. Utfordringen er selvsagt de tøffe tidene i olje- og gassindustrien, som også har ført til at færre får lærlingeplasser enn tidligere år.

- Vi har begynt å skrive søknader. Men så langt har ingen av oss tre fått napp noe sted, forteller de.

Den tradisjonelle veien til fagbrev er to år på skole og to år i lære. Fylkeskommunen har et ansvar for at elevene får mulighet til å gjennomføre videregående opplæring. Lykkes ikke alle søkerne med å skaffe seg læreplass, får elevene tilbud om å ta VG3 fagopplæring i skolen som leder til fagbrev. 240 elever i Rogaland fikk et slikt tilbud i fjor, selv om dette ikke det optimale. Alternativt kan elevene ta et påbyggingsår for å få generell studiekompetanse. Men Mikkelsen, Hartoev og Sultani er fast bestemte på at de vil ut i lære.

- Jeg vil ut i jobb og lære om det virkelige livet, fastslår Mikkelsen.

De to andre guttene er enige. De vil lære seg et yrke, få seg en jobb og begynne å tjene penger. Oljebransjen er selvsagt ett alternativ, men også annen industri, landbruk og offentlig virksomhet er aktuelt.

- Jeg er åpen for det meste, så lenge jeg får en fast lærlingekontrakt, sier Hartoev.

FORTSATT I TOPPEN

Rogaland er fortsatt det fylket i landet med flest lærebedrifter og flest lærlinger. Men nedgangstidene i olje- og gassindustrien har gjort det vanskeligere for alle som ønsker det å finne seg en læreplass. Behovet er rundt 2.400 læreplasser i året. I fjor var det rundt 240 som ikke fikk plass. Spesielt innenfor elektrofagene og teknikk og industriell produksjon er lærlingeplasser mangelvare.

- Vi har ikke nøyaktig tall på hvor mange som har tegnet kontrakt per dags dato, men situasjonen så langt er betydelig bedre enn i fjor, sier fagleder Torbjørn Håmsø i Rogaland fylkeskommune.



Harald Minge og Solveig Ege Tengesdal oppfordrer bedriftene i regionen til å tenke framtidsrettet – og ta imot flest mulig lærlinger.

lærebedrifter



Kristoffer Mikkelsen, Hamid Sultani og Abdulla Hartoev ved Bergeland videregående skole er på jakt etter lærlingeplass. Har din bedrift mulighet til å ta imot dem?

Men det er altså mange ennå som står uten lære plass. Den klare oppfordringen til arbeidsgiverne er å ta en skikkelig vurdering på om de har mulighet til å bli lærebedrift.

- Det handler om å tørre nå og være klar når tidene snur. Alle virksomheter må sørge for at de har tilgjengelig den kompetansen de har behov for. Alle har også behov for å fornye bedriften, noe unge med pågangsmot og oppdatert kunnskap bidrar til. Det er viktig for den totale arbeidsstokken, fastslår fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal engasjert.

Harald Minge i Næringsforeningen understreker viktigheten av at næringslivet ikke mister kull med verdifull kompetanse.

- Det begynner å gå bedre nå for mange bedrifter nå, uten at det så langt har gitt vesentlige utslag på ledighetstallene. Men faren er at bedriftene tenker for sent på rekrutteringen. Det er nå grunnlaget for framtidig vekst legges, det er nå tiden er inne til å få inn lærlinger. Det er nå det gjelder, sier Minge.



**Det er nå grunnlaget
for framtidig vekst
legges, det er nå tiden
er inne til å få inn
lærlinger.**

Harald Minge

Ege Tengesdal lover at byråkratiet og papirarbeidet for lærebedrifter er betydelig redusert de senere årene. Det offentlige tilskuddet er dessuten økt.

- Hvis bedriften melder seg inn i et opplæringskontor, er det til og med mulig å dele en lærling med en annen virksomhet, dersom bedriften ikke har mulighet til å ha en lærling i 100 prosent stilling, sier Ege Tengesdal.

EN REKKE FORDELER

Opplæringsavdelingen i fylkeskommunen lister opp følgende grunner til at en bedrift bør vurdere lærlinger:

- Lærlingeordningen kan brukes til rekruttering av nye medarbeidere.
- Bedrifter får mulighet til å forme lærlingen.
- Arbeidsforholdet avsluttes når læretiden er fullført.
- Bedriften gir ungdom mulighet til å fullføre en utdanning og dermed en tryggere fremtid.
- Lærlinger sikrer kvalifiserte fagarbeidere i eget yrke.
- Nye lærebedrifter kan søke om stimuleringstilskudd på 40.000 kroner.
- Lærlinger skal ha lønn, men denne er lavere enn for fagarbeidere.
- Lærlinger gir økt produksjon til bedriften.

Lurer du på om det er aktuelt for din bedrift å ta imot lærlinger, så ta kontakt med opplæringsavdelingen i Rogaland fylkeskommune.

NYTT OM NAVN



MARI SCHØNBORG

Ny prosjektleder Sola Strand Hotel

Mari er utdannet ved Hotelschool The Hague innen internasjonal hotelledelse. Hun har bred erfaring innen hotell og arrangementsledelse fra sine opphold i Amsterdam, London og Cape Town. De siste årene har Mari jobbet med B2B salg og rådgivning innen IT og kraftbransjen.



LENE EIDE

Ny manuellterapeut ved Stavanger Idrettsklinikk AS

Lene er utdannet Fysioterapeut (UCN 2013) og Manuellterapeut (UQ 2015). Hun har selv vært aktiv innen håndball, fotball og dans og har erfaring innen skader og skadeforebygging. Lene har jobbet på NIMI (Norsk Idrettsmedisinsk Institutt) før hun startet på Stavanger Idrettsklinikk i april.



ANDERS GALAASEN BAKKEN

Ny kiropraktor ved Stavanger Idrettsklinikk

Anders Galaasen Bakken er ny kiropraktor ved Stavanger Idrettsklinikk. Han har en Mastergrad i kiropraktikk fra Anglo European College of Chiropractic (AECC). Anders jobber som medisinsk ansvarlig og fysisk trener for Nærbo håndballag, og har i tillegg til erfaring innen idretts- og belastningsskader god erfaring med hodepine, nakke- og ryggplager.



CHARLOTTE KLEMING

Ny markedsadministrator i Proplan

Charlotte har nylig startet i stillingen markedsadministrator i Proplan AS. Hun har tidligere jobbet i et engasjement i Proplan, og har god erfaring med salg- og markedsrelatert arbeid. Nå kommer hun fra barselpermisjon og starter i fast stilling for å styrke markedsavdelingen hos Proplan AS.



ODD SKAILAND

Ny Head of People & Organization i Azets Insight

Azets Advisory er et nytt satsingsområde i Azets Insights AS og Odd har ansvaret for rådgivningstjenester og rådgivere innen forretningsområdet People & Organization. Han har over 15 års erfaring med HR, ledelse og rekruttering fra konsulent og rekrutteringsbransjen og fra stillinger som HR Manager. Azets Advisory sitt mål er å gjennom kvalifisert rådgivning og ektefølt engasjement tilføre kundene reel verdi.



VIBECKE LYKKE OLSEN

Ny seniorrådgiver ved Universitetet i Stavanger

Vibecke Lykke Olsen er ansatt som seniorrådgiver i Strategi- og kommunikasjonsavdelingen ved Universitetet i Stavanger, hvor hun vil ha spesielt fokus på samfunnskontakt. De siste årene har Vibecke vært daglig leder i Ungt Entreprenørskap Rogaland, og har ellers bakgrunn innen markedsføring, utdanning, ledelse og entreprenørskap.



GUNN TJESSEM

Ny Senior Key Account Manager i Q10-personell

Q10-personell utvider satsingen på Bryne-kontoret! Gunn kommer fra tilsvarende stilling i Dfind Finance og har flerårig erfaring med salg, ledelse, lønn og regnskap. Hun skal jobbe med et bredt spekter av stillinger, og har sin kjernekompetanse innenfor økonomistillinger.



KAJ OWE HOVLAND

Ny produksjonsmedarbeider ved VVS Prefab AS

Kaj Owe har fagbrev i kjemiprosessfaget og har tidligere jobbet som prosessoperatør. I VVS Prefab jobber Kaj Owe som produksjonsmedarbeider. Han er strukturert og arbeidsom og vi er godt fornøyd med å ha han med på laget!

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



STIAN HAGEN

Ny produksjonsmedarbeider ved VVG Prefab AS

Stian har fagbrev i elektrikerfaget og har tidligere jobbet med elektroinstallasjon i industri. I VVS Prefab jobber Stian som produksjonsmedarbeider. Han er selvstendig og nøye i sitt arbeid og vi er godt fornøyd med å ha han med på laget!



HALDIS HAGEN

Ny produksjonsmedarbeider ved VVG Prefab AS

Haldis har fagbrev som anleggsgartner og har jobbet i anleggsbransjen i rundt 20 år. Hun setter seg lett inn i nye arbeidsoppgaver og vi er glade for at Haldis har blitt en del av VVS Prefab.



MAGNUS RASMUSSEN VADLA

Ny konsulent i Proplan

Magnus har nylig startet opp i Proplan. Der skal han jobbe som konsulent med fokus på ERP-løsninger i skyen og Visma.net. Magnus har en Bachelorgrad innen økonomi og administrasjon fra Universitet i Stavanger og har tidligere erfaring med regnskap og lagerstyring.



MARTIN RISDAL

Ny seniorforsker ved IRIS

Martin Risdal er ansatt som seniorforsker ved faggruppen Helseteknologi ved IRIS Energi. Han kommer fra prosjektlederstilling i Lyse, hvor han har jobbet med teknologi- og produktutvikling innen velferds- og smarthusteknologi siden 2012. Før det var han ansatt hos Roxar Flow Measurement AS hvor han jobbet med produktutvikling og sensorteknologi innen flerfase, trykk- og temperaturmåling for olje- og gassindustrien. Martin Risdal har en doktorgrad i signalbehandling fra UiS (2006).

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

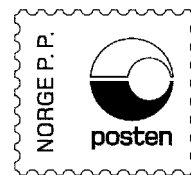


relocation.no

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.



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



«EG E KLAR TE DET SNUR. E DU?»

Bli en lærebedrift i dag. Så er du forberedt i morgen.

rogfk.no/blilaerebedrift



ROGALAND
FYLKESKOMMUNE