

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 7 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Tunellen som vil forandre Rogaland



EN SMART
TANKEVEKKER
FOR DEG OG
BEDRIFTEN
DIN.



*Nordic Edge Expo har på kort tid blitt Norden
Ved å samle Norden har vi skapt interesse fra hele
du oppleve nye teknologier og innovative løsninger*



4000+
DELTAKERE



200+
UTSTILLERE



1
FORUM

Mer enn 100 førsteklasses foredragsholdere og over 200 utstillere fra hele verden samles i Stavanger for å diskutere et bredt spekter av smartby-tema og vise frem nye teknologier og smarte løsninger. Til Nordic Edge Expo 2017 forventer vi mer enn 4000 besøkende.

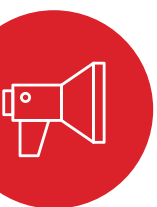
I løpet av tre dager vil du møte og lære av de beste i bransjen med verdens ledende selskaper. Dette er en unik mulighet til å være en sm

STAVANGER FORUM, 26-28 SEPTEMBER
PROGRAM OG BILLETTER: [NORDIC EDGE EXPO](#)

Hovedsponsorer:



ns største smartby-møteplass.
e verden. På Nordic Edge Expo kan
er for framtidens smarte samfunn.



00+
REDRAG



25+
LAND

e intense dager har du muligheten til å knytte kontakter
nsledende teknologibedrifter, innovative kommuner, start-
dsrettede universiteter og organisasjoner. Deltakelse vil
art tankevekker – for deg og bedriften din.

PTEMBER
CEDGE.ORG

KUN
290,-
FOR EXPO-
BILLETT



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

23.08 Det kanadiske markedet?

28.08 Mulighetsseminar Kina

29.08 Eksport og salg i nye markeder

30.08 Treffpunkt Jæren

31.08 Game Changers: Videomarkedsføring

31.08 Den store hagefesten

05.09 Aksjesparekonto

07.09 Rammevilkår for bygg og anleggsbransjen

07.09 U37 Osteoporose og øl med Børge Lund



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

INN ACTIVITIES

08.08 Gardening in Gamle Stavanger

09.08 Evening hike to Dalsnuten

13.08 Hike to Kjerag

20.08 Mushroom Picking

29.08 Culinary Lookout

03.09 Sunday hike to Rennesøyhodnet

06.09 Smart Cities



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Frode Berge, Trude

Refvem Hembre og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

Henrik Moksnes/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 28. juli 2017

Innhold



Rogaland etter Rogfast 8

Legeforeningen 16

Sentrumsplanen i Sandnes 20

Spaltisten, Ragnar Tveterås 24

NUART 26

Nordic Edge 28

Travel møtehest i Næringsforeningen 30

Pulpit 2017 32

Profilen: Arnfinn Bjerkestrand 34

Lær av de beste: ORIS Dental Madla AS 38

Made in Stavanger 42

Bedriften: Boost AI AS 44

Spaltisten, Toril Nag 47

Nye medlemmer siden sist 48

Styrelederen 50

Energikommentaren 51

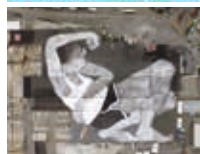
Spaltisten, Einar Brandsdal 52

LUNCH 53

INN Expats 54

Arbeidsliv 56

Nytt om navn 58



Melding til 1921 medlemsbedrifter:

Ring 950 96 852 og be om en lærling

«Vi hadde aldri vært der vi er i dag uten de unge i bedriften. Det er de som har tatt oss videre».

Dette utsagnet kommer fra Geir Austigard, konsernsjef i Øglænd System.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Toppsjefen i Øglænd system lar aldri en mulighet til å framheve behovet for ung og oppdatert arbeidskraft gå fra seg. Bedriftene trenger friskt blod, enten fra de videregående skolene, universitetene eller høyskolene. I disse dager yrer det av liv på utdanningsinstitusjonene. Det er semesterstart på Universitetet og BI, og de mange videregående skolene fylles opp med nye håpefulle og spente ungdommer. Etter noen år skal de ut i arbeidslivet med kompetansepåfyll og arbeidskraften som regionens bedrifter er helt avhengige av. Vår viktigste kapital framover er denne kunnskapen. Da må vi også ta vare på den. Det er vi ikke alltid like flinke til. Fortsatt er det nemlig altfor mange elever med fagutdanning som står uten lære plass. Derfor oppfordrer Næringsforeningen sine medlemmer til en ny dugnad. Etter vår augustkampanje i fjor meldte 30 nye lærebedrifter seg i innspurten. Ingen av dem har angret. I år håper vi at minst like mange ringer sitt nærmeste opplæringskontor og «redder» en ung ressurs eller fem inn i arbeidslivet.

EN UTMERKET REKRUTTERINGSMETODE

«Er du klar til det snur?», er tittelen på Fylkeskommunens lærlingekampanje. Det er en betimelig påminnelse til mange bedrifter som har vært preget av nødvendige kostnadskutt og nedbemanning. Det går betydelig raskere å kvitte seg med kompetanse enn å skaffe seg ny. I tillegg til det kollektive ansvaret næringslivet bør ta for å holde ungdommen i arbeid og sørge for kontinuitet av kompetent arbeidskraft,

er lærlingeordningen en utmerket rekrutteringsmetode for den enkelte bedrift. Lønnskostnaden er lav og bedriften får mulighet til å «forme» lærlingen. De av oss som er mye på besøk i lærebedrifter får et innblikk i hvor bra dette kan fungere. Unge folk som får erfaring, men som samtidig gir «gamlingene» nye impulser og stiller noen annerledes spørsmål.

Så er spørsmålet om det snur? Svaret fra Næringsforeningens bedrifter tyder på det. Ferske tall viser at 78 prosent tror at lønnsomheten i bedriften vil være bedre



Mange begynner å rigge seg for å vokse igjen, men det blir vanskelig uten kvalifiserte medarbeidere og ny rekruttering. På det området har denne regionen dyrekjøpt erfaring. Så er du i tvil, ta inn en lærling!

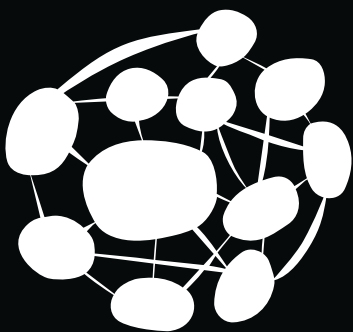
eller uforandret i år. Av disse varsler 47 prosent høyere omsetning. En av tre bedrifter tror de vil ansette flere i inneværende år, mens over 50 prosent tror arbeidsstokken vil være uforandret. Undersøkelsen viser også en markert endring i positiv retning i løpet av det siste halvåret. Mange begynner å rigge seg

for å vokse igjen, men det blir vanskelig uten kvalifiserte medarbeidere og ny rekruttering. På det området har denne regionen dyrekjøpt erfaring. Så er du i tvil, ta inn en lærling! Unge og vordende tømrere, automatikere og elektrikere venter på den befriende telefonen. Forpliktelsene er små, nye bedrifter kan søke om et ekstra lærlingtilskudd og byråkratiet er redusert til et minimum.

SKAL HA LÆRLINGER

Ha også i bakhodet at det offentlige kjøper varer og tjenester av næringslivet for rundt 500 milliarder kroner i året. De siste månedene har Næringsforeningen hatt en rekke leverandørmøter hvor gigantprosjekter som Rogfast og nytt sykehus på Ullandhaug blir presentert for medlemsbedriftene. Det viktige i denne sammenheng er at regjeringen nå ønsker å bruke det offentliges innkjøpsmakt til å sikre flere lærlingeplasser. I januar ble det besluttet at på alle anleggsprosjekter og tjenester som det offentlige betaler for skal det være lærlinger. Dette gjelder også utenlandske leverandører. Verdt å tenke på hvis du vil i posisjon på de store prosjektene.

Vi må altså bli bedre på dette området, men hvilket fylke skal vi måle oss mot? Vi er allerede best i landet på antall lære plasser. Bedriftene i Stavanger-regionen har historisk sett gjort en kjempeinnsats for å sikre rekrutteringen. Ingen steder i landet finnes det flere flotte og dyktige lærebedrifter. Svaret er at vi må måle oss mot oss selv for å bli bedre og ta noen skritt videre. Hvis vi løfter sammen kan vi løfte tyngre. Løft opp telefonen nå!



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.

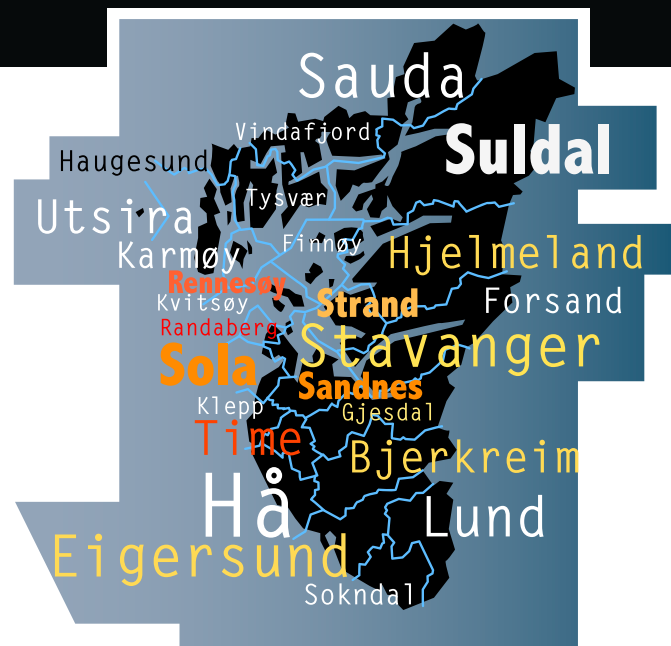
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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



Ren kjøreglede



INNOVA5JON.

PRØVEKJØR BMW 530E PLUG-IN HYBRID HOS BAVARIA STAVANGER

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

**Elektrisk rekkevidde avhenger av kjørestil, veiforhold, utetemperatur, varme/klimaanlegg og forhåndstemperering. Drivstofforbruk 0,2 l/100 km ved blandet kjøring. CO2-utslipp 46 g/km. Bildet kan avvike fra tilbudt modell. Pris fra kr 545 400.

Bavaria Stavanger

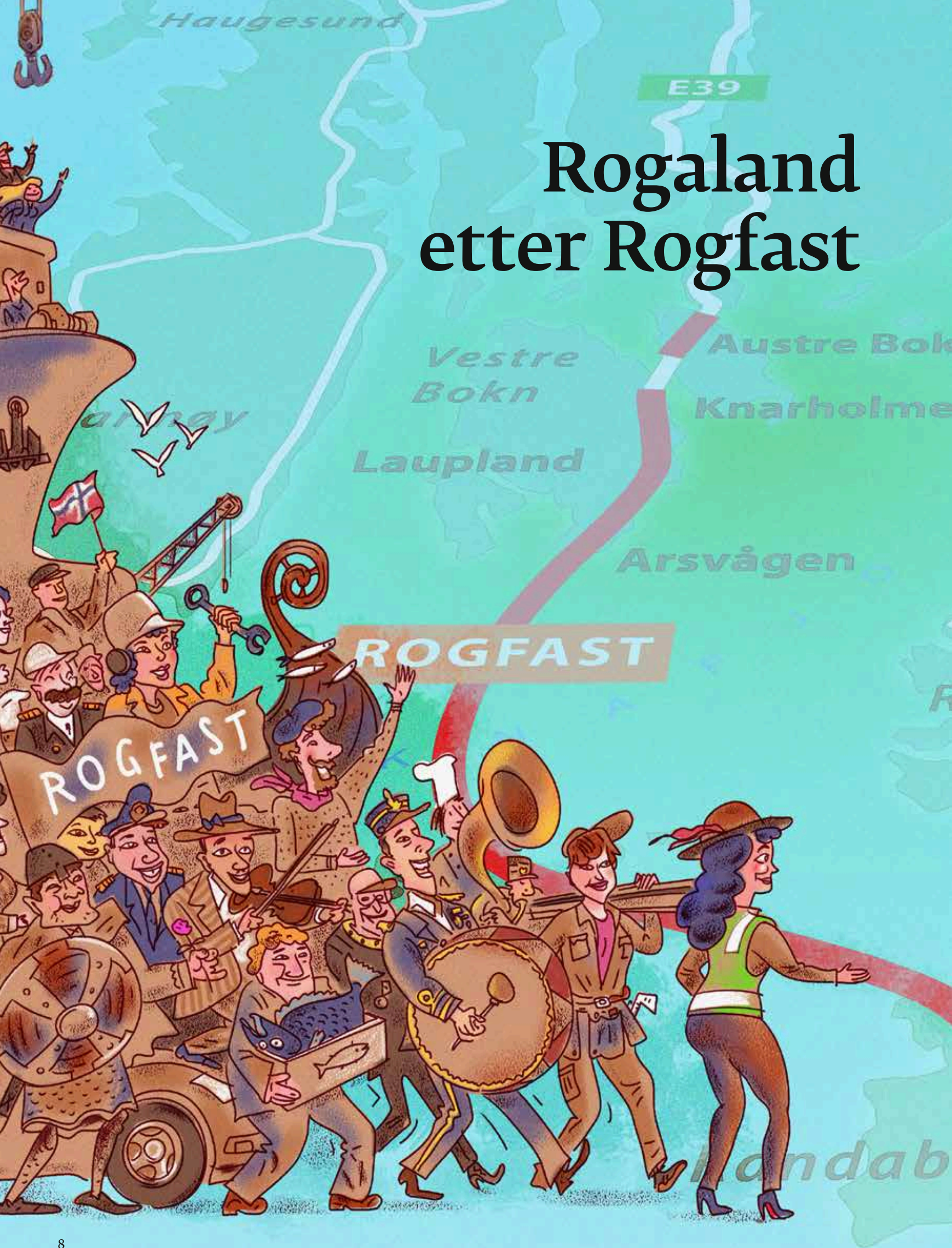
T: 51 96 50 00

Fabrikkveien 36-38, 4033 Stavanger

post.stavanger@bavaria.no

Bavaria ►

Rogaland etter Rogfast



Om åtte til ni år står Rogfast klar til å tas i bruk. Verdens lengste og dypeste undersjøiske tunnel har en prislapp på 17 milliarder kroner og vil knytte næringsliv og befolkning tettere sammen på Vestlandet. Spørsmålet er på hvilken måte Rogaland vil endre seg som følge av fastlandsforbindelse mellom nord og sør. Vi har spurt både næringslivet, analysebyrå og forskere. Svaret er entydig. Det vil bety mye.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND



Nesten alle tror på Rogfast

Over 90 prosent av bedriftene i Rogaland tror Rogfast vil ha en positiv effekt for næringslivet i regionen. Det viser en omfattende undersøkelse blant en rekke bedrifter både i nord- og sørfylket.



Undersøkelsen er foretatt i samarbeid mellom Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Haugesundregionens Næringsforening.

Når Rogfast står ferdig vil fylket være det største felles bo- og arbeidsmarkedet i Norge etter Oslo-regionen, med over 400.000 innbyggere. Det vil få stor betydning, mener næringslivsledere.

MEST POSITIVE

Bedriftene som er lokalisert i nord-fylket tror på en noe større effekt enn bedrifter sør for Boknafjorden. Mens 94 prosent av bedriftene i nord-fylket er positive til

Rogfast, er tilsvarende tall for bedrifter sør for Boknafjorden 90 prosent.

78 prosent av bedriftene mener også at Rogfast vil gjøre det enklere å rekruttere arbeidskraft. Kun én prosent tror det blir vanskeligere. Mens 87 prosent av bedriftene nord for Boknafjorden tror det blir enklere å rekruttere arbeidskraft, tror 75 prosent av bedriftene som er lokalisert sør for Boknafjorden det samme.

Fire av fem mener også at Rogfast vil få konsekvenser for bosetning i fylket.

BEDRIFTEN

Bedriftsledere er også spurt om hvilke konsekvenser de tror Rogfast vil ha for sin bedrift. Over 63 prosent mener

fastlandsforbindelsen mellom nord og sør vil ha positiv effekt. 26 prosent tror ikke på noen effekt, og bare 3,5 prosent tror Rogfast vil få negativ effekt.

Mest positive er bedriftene i nord-fylket. Her svarer 73,5 prosent at bedriften vil ha positiv effekt av Rogfast. I sør-fylket svarer 61,5 prosent at bedriften vil bli påvirket positivt.

ARBEIDSKRAFT

Undersøkelsen avdekker størst forskjeller mellom regionene når bedriftene blir spurt om de tror Rogfast vil gjøre det enklere eller vanskeligere for bedriften å rekruttere arbeidskraft. Her tror 70 prosent av bedriftene i nord-fylket at det vil bli enklere.



Rogfast skal stå klar til å bli tatt i bruk i 2025-26, og vil være verdens lengste og dypeste undersjøiske tunnel.

53 prosent av bedriftene i sør-fylket tror det samme.

Totalt svarer 56 prosent av bedriftene som har deltatt i undersøkelsen at de tror det vil bli enklere å rekruttere arbeidskraft for sin bedrift som følge av Rogfast. Kun én prosent mener det vil bli vanskeligere.

MARKED

På spørsmål om hvilken betydning Rogfast vil ha for markedsgrunnlaget for sin bedrift, svarer nær 54 prosent at forbindelsen vil øke markedsgrunnlaget. 40 prosent tror ikke på noen endring, mens 2,5 prosent mener Rogfast vil redusere markedsgrunnlaget. Her betyr lokalisering i forhold til nord og sør mindre, men bedriftene i nord-fylket tror

mer på økt markedsgrunnlag enn bedriftene i sør-fylket.

Bedriftene har også fått spørsmål om de mener Rogfast vil gi økte eller reduserte kostnader som følge av kortere reisetid. 41 prosent mener man vil få reduserte reisekostnader, åtte prosent frykter økte kostnader, mens 41 prosent ikke tror på noen endring i forhold til kostnadsnivået. Heller ikke her gir lokalisering av bedriften stort utslag på svarene.

ULIKE NÆRINGER

Nærmere 1.000 personer har besvart undersøkelsen. 22 prosent av disse er hjemmehørende i nord-fylket.

Bedriftene som har deltatt arbeider

innenfor en rekke bransjer. 16 prosent i bygg- og anlegg, 16 prosent innenfor olje- og gass, fem prosent i annen industri, ni prosent i bank og finans, åtte prosent innenfor service- og tjenesteyting, sju prosent med IT, fem prosent i varehandel, fem prosent i offentlig virksomhet og fire prosent innenfor transport. De øvrige er spredt på en rekke ulike næringer.

Undersøkelsen avdekker også at flere bedrifter i nord-fylket frykter konsekvensene for Haugesund lufthavn når de to regionene knyttes tettere sammen. Flere gir uttrykk for at det er en helt avgjørende forutsetning at flyplassen på Karmøy opprettholdes og at rutetilbudet ikke reduseres som en konsekvens av Rogfast.

- Kraftig trafikkvekst mellom

Rogfast vil medføre en engangsøkning i trafikken mellom nord og sør i fylket på minst 30 prosent sammenliknet med dagens ferjetrafikk. Det tror direktør i ECON, Frian Årsnes.

Analysebyrået ECON er et uavhengig rådgivingselskap som arbeider med både økonomisk og finansiell rådgiving, analyser og modellering. Selskapet analyserte Rogfast første gang i 2007, og har oppdatert analysen flere ganger underveis.

– Alt tilsier at det går i den retningen vi opprinnelig så for oss. Både fylket og en del andre har også tatt noen beslutninger underveis som støtter opp under dette. Vår konklusjon er at Rogfast vil medføre en veldig stor trafikkøkning mellom nord og sør, sier Årsnes.

Årsnes viser til at Rogfast – i motsetning til de fleste tunnelprosjekt – er et stamvegprosjekt av nasjonal betydning.

– I lokale prosjekter er ofte konsekvensen økt daglig pendling. I en hovedstamvei forandrer hele trafikkmønsteret seg, sier Årsnes.

ECON har i sin analyse sett nærmere på hva som skjedde da Trekantsambandet Sveio, Stord, Bømlo sto ferdig i sin tid.

– Situasjonen mellom Bømlo og Stord og Haugalandet er veldig lik Haugalandet versus Stavanger. Det som skjedde i Trekantsambandet var at man fikk et engangshopp i trafikken på 44 prosent som var u-utløst trafikk så lenge det gikk ferje. I det øyeblikket man fikk tunnel og sikkerhet for å kunne reise når man ville, betydde ikke bompengene noen ting for denne delen av trafikkgrunnlaget, sier Årsnes.

Da ECON isolerte trafikkøkningen nordover mot Bergen og sørover mot Haugesund, viste det seg at det i første rekke var trafikken sørover mot Haugalandet som forsterket seg i betydelig grad.

– Det skyldes at svært mange på Bømlo og Stord har flyttet til Haugalandet eller videre sørover.

TETTE BÅND

Det samme bevegelsen tror Årsnes og ECON vil skje når Rogfast står ferdig. Befolkningsveksten på Haugalandet har gjennom mange år vært langt mindre enn i sør-fylket. Årsaken er at mange på Haugalandet har flyttet sørover i fylket, i første rekke som følge av andre jobbmuligheter.

– Man har over år fått en sterk og stor kobling mellom Haugalandet og Stavanger-regionen som omfatter ulike generasjoner,

slekt, eiendom, muligheter for fritidsbolig. Den samme koblingen som fantes mellom Bømlo, Stord og Haugalandet, finnes i enda større grad mellom Haugalandet og Stavanger-distriktet.

MYE TRAFIKK

Ferjestrekningen mellom nord og sør innebærer i dag en relativt høy avvisning av trafikk, mener Årsnes. Både som følge av dårlig vær, ventetid, kø, fleksibilitet og tid.

– I det øyeblikket man har tunnelen på plass vil koblingen mellom de to distriktene trekke enormt mye trafikk som i dag er u-utløst. Vi har forsiktig antydning den til å være minimum 30 prosent. Realistisk sett tror vi at dette er for konservativt og at den umiddelbare trafikkøkningen kan være opp mot 50 prosent, sier Årsnes.

Det betyr også at ECON er svært kritisk til den kvalitetssikringen som er utført for Rogfast.

– Slik vi oppfatter dette har man her lagt til grunn en redusert trafikk på fire-fem prosent. Det gir ingen mening, og vi tror det skyldes at man ikke kjenner distriktet spesielt godt.

BOSETTING

Konsekvensen av økt trafikk – om ECON får rett – vil være mange, men også avhengige av politiske beslutninger både på regionalt og kommunalt nivå. Det gjelder ikke minst i forhold til bosetting.

– Økt bosetting på Stavanger-halvøya avhenger både av evnen til fortetting og hensyn til jordvern. Sandnes Øst kunne tatt unna en befolkningsvekst, men i praksis ligger dette alternativet dødt. Det betyr at området rundt Bokn og Tysvær plutselig fremstår som mer attraktive. Med tunnelen til stede har man plutselig to arbeidsmarkeder tilgjengelig. For mange vil disse områdene kunne fremstå som både nærmere og mer spennende, sier Årsnes.

TRANSPORTNÆRING

Årsnes viser til at den store næringsvirksomheten i fylket i dag foregår sør for Boknafjorden. Han tror noe av næringsvirksomheten etter Rogfast vil finne det attraktivt å ligge nord for tunnelen.

– Da snakker vi i første rekke om den næringen som er transportintensiv. Man vil i fremtiden kunne betjene hele distriktet mellom Bergen og Stavanger på dagtid.



Direktør i ECON, Frian Årsnes. (Foto: Henrik Moksnes/BITMAP)

Dersom næringer av den grunn etablerer seg nord for tunnelen, vil også det ha betydning for bosetningen. Jeg tror det vil være bra for hele Rogaland, både fordi man vil knytte sterkere bånd

nord og sør

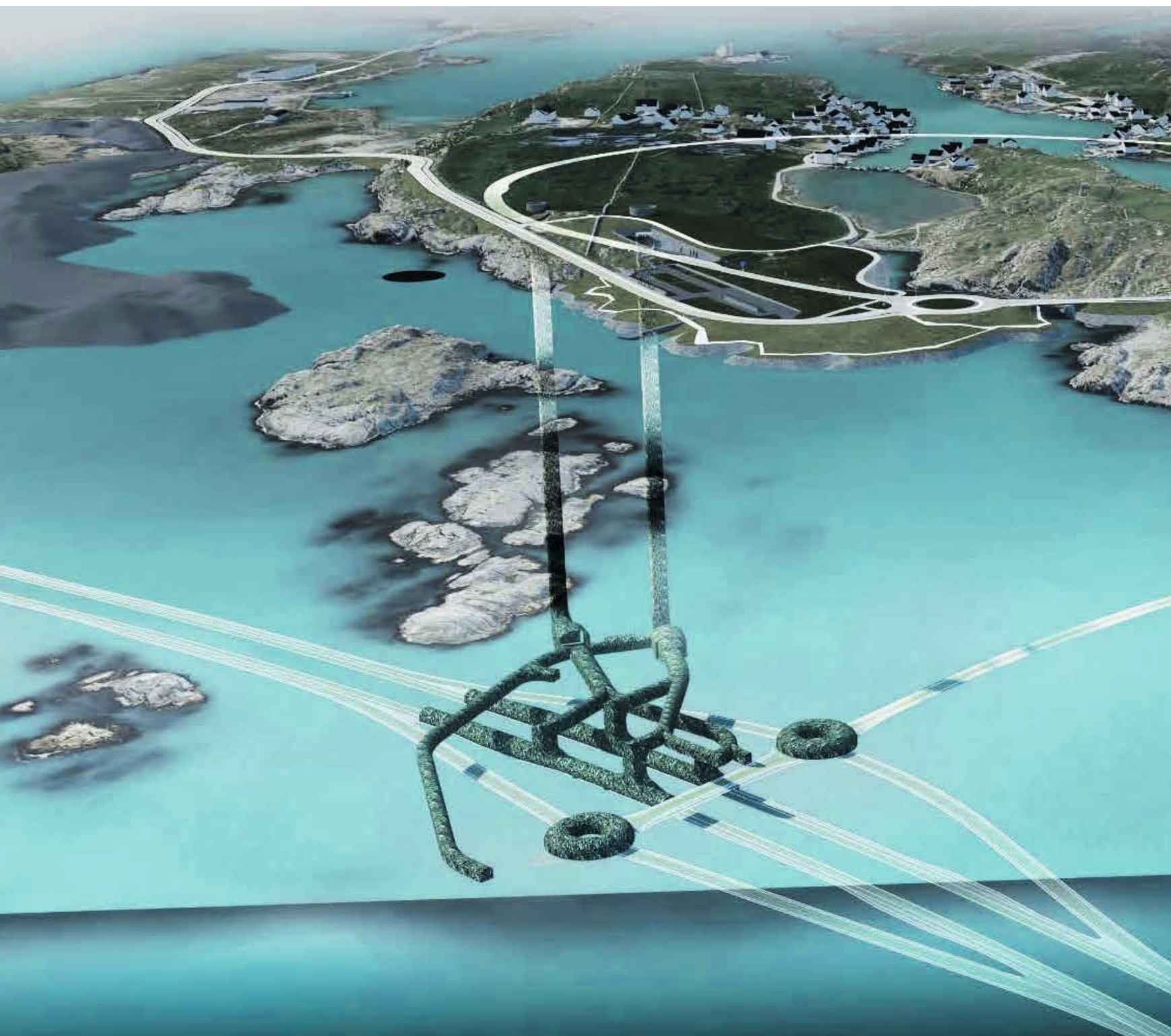


langs hele Vestlandet og kan utnytte fordelen av en oppgradert E 134 over fjellet til Østlandet, men ikke minst fordi hele næringslivet fra Sør-Rogaland til Nord-Hordaland til nytte godt av

effektiviseringene innenfor logistikk som vil skje som følge av Rogfast.

ECON tror også at trailertrafikk-mønsteret i store deler av Sør-Norge vil forandre seg som følge av Rogfast.

– Det skyldes også at deler av trafikken som i dag går fra vest-øst, vil omdirigeres til å gå nord-sør eller nord-sørøst. Det vil også være med og styrke det økonomiske grunnlaget for Rogfast, sier Årsnes.



- Et mer effektivt arbeidsmarked

- Gevinsten knyttet til investeringer som Rogfast ligger først og fremst i et mer effektivt fungerende arbeidsmarked, sier professor Inge Heldal Thorsen.



Thorsen er professor ved avdeling for tekniske, økonomiske og maritime fag ved Høgskulen på Vestlandet. Han er utdannet samfunnsøkonom fra Universitetet i Oslo, og dr.philos fra Institutt for økonomi ved Universitetet i Bergen.

Over lengre tid har Thorsen forsket på blant annet flyttestrømmer, regionale vekstprosesser, arbeidsmarkeder, boligmarkedet og evaluering av investeringer i transportinfrastruktur.

Thorsen understreker at effekten i form av et mer effektivt arbeidsmarked ikke omfatter alle investeringer i

transportinfrastruktur. Det finnes mange eksempler på investeringer som i hovedsak må være motivert av fordelingshensyn.

– I tilfellet Rogfast er det imidlertid to – i norsk sammenheng – relativt store regioner som kobles sammen gjennom tunnelen. De sentrale delene av regionen kommer til å ligge innenfor rimelig pendleravstand fra hverandre, og gi langt sterkere integrerte arbeidsmarkeder. Dette gir et tykkere arbeidsmarked, blant annet i den forstand at ulike typer kompetanse bedre kan kobles mot spesifikke behov i et utvidet pendlerområde, sier Thorsen.

ØKT KONKURRANSE

Det blir med andre ord økt konkurranse om arbeidskraften, bedre matching mellom behov og kompetanse i arbeidsmarkedet, og mer sannsynlig at arbeidskraften kanaliseres der den gir størst avkastning, målt ved lønn og produktivitet, mener Thorsen.

– Det er denne typen virkninger som skaper potensiale for betydelige produktivetsgevinster, og tunge argumenter for slike investeringer. Dette virker nok som litt abstrakte formuleringer, men det er god empirisk dokumentasjon for at produktiviteten og lønnsevnene er størst i store, tykke, arbeidsmarkeder.

ULIKT

I følge Thorsen vil ulike områder og kommuner berøres ulikt. I likhet med ECON mener han at søndre deler av nordfylket vil få en betydelig vekstimpuls.

– Søndre deler av Tysvær vil for eksempel oppfattes som en gunstig kombinasjon av boligpriser og tilgjengelighet både til arbeidsmarkedet i Stavanger-regionen og i Haugesund og Karmøy. Dette gjør for eksempel området attraktivt som bostedslokalisering for husholdninger der ektefeller kan ha behov for å pendle i ulike retninger, til Stavanger og Haugesund.

Med økt bosetting oppstår det typisk lokal etterspørsel etter ulike varer og tjenester. Dette gir rom for bedriftsetableringer, som videre etterspør arbeidskraft, og trekker ytterligere bosetting.

– Denne prosessen kan også initieres av bedriftsetableringer som er motivert av en lokalisering med lave arealpriser og god tilgang på relativt lavt priset arbeidskraft, mener Thorsen.

JEVNES UT

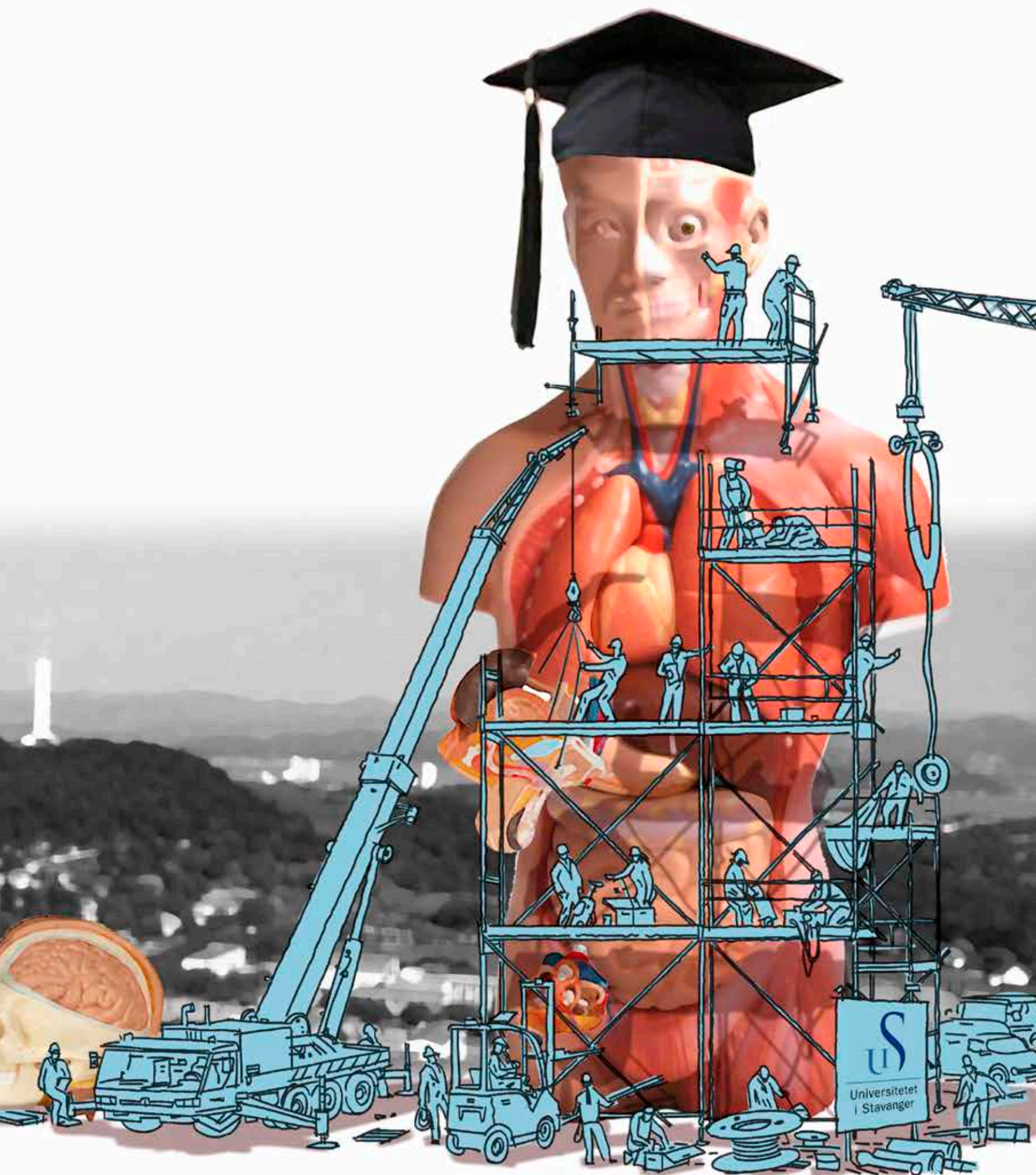
Thorsen sier at i starten av slike mekanismer er det typiske geografiske forskjeller i boligpriser, arealpriser og lønninger som er motiverende for lokaliseringsvalgene. Når disse prosessene har virket en tid vil slike forskjeller i prisvariable jevnes ut, og regionen vil utvikle seg mot en ny likevektstilstand etter en treg prosess som følge av endringen i vegnettet.

– Veier styrer mye av den regionale utviklingen, og Rogfast vil bidra sterkt til at tettstedsstrukturen på Sør-Vestlandet vil gjennomgå markerte endringer de neste tiårene. Jeg forventer at vi får en tettstedsutvikling i søndre deler av nordfylket. I en mer helhetlig vurdering må en også ta inn sannsynlige virkninger av Ryfast, i tillegg at også de valgene som gjøres for Hordfast er relevante for utviklingen i alle fall på Haugalandet. Samlet sett er det imidlertid vesentlig å huske at disse prosjektene representerer et betydelig vekstpotensial for de sentrale delene av Rogaland og Hordaland.

Legeforeningen vil bygge legeutdanning ved UiS

Legeforeningen ber nå Kunnskapsdepartementet utrede muligheten for å etablere medisinstudium ved Universitetet i Stavanger (UiS). – Vi trenger flere studieplasser i Norge og i Stavanger er det interesse for å få dette til, sier president i Legeforeningen, Marit Hermansen.







– Når 43 prosent av legestudentene våre studerer i utlandet, blir det feil.

Marit Hermansen, president i Legeforeningen



– Vi har registrert at universitetet og miljøet i Stavanger lenge har hatt et ønske om å opprette egne studieplasser i medisin. Det er et godt utgangspunkt, sier president i Legeforeningen, Marit Hermansen.



TEKST:
EGIL HOLLUND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Bakgrunnen er at foreningen vil at flere leger skal utdannes i Norge, og at kapasiteten ved de fire utdanningsinstitusjonene i Norge er sprengt. 43 prosent av landets framtidige leger, studerer nå i utlandet.

– Rent grunnleggende er ikke kapasiteten ved medisinstudiet i Norge dimensjonert etter det behovet man har for leger. Når 43 prosent av legestudentene våre studerer i utlandet, blir det feil, påpeker Hermansen.

Legeforeningen mener at minst 85 prosent av de legene som trengs her i landet, bør utdannes ved norske universiteter. I dag er dette tallet 57 prosent, selv om antall studieplasser i Norge har økt med seks prosent de siste fem årene.

IKKE GODT NOK

Hermansen og Legeforeningen mener den lave kapasiteten står i sterk kontrast til stadig større krav og klare politiske føringer for hva leger bør kunne i årene som kommer.

– Politisk og faglig vektlegges betydningen av legenes grunnutdanning, både i forhold til medisinsk kvalitet, kommunikasjon og pasientsikkerhet. Det forventes mye. Da er det ikke godt nok at en såpass stor andel av studentene får sin grunnutdanning i andre land, sier Hermansen.

Det er særlig Polen, Ungarn, Tsjekkia og Slovakia som tar imot mange norske medisinstudenter. Hermansen understreker at kvaliteten på medisinstudiet i disse landene er god og de norske utenlandsstudentene er hardtarbeidende og dyktige.

– Men det er forskjeller. Allmennmedisin vektlegges mindre og primærhelsetjenesten er helt annerledes. Undervisningen foregår

på engelsk mens pasientene er polske og ungarske, sier Hermansen.

Hun legger til: – Ungdom vil alltid ha utfordring. Det er positivt, og det er verken ønskelig eller et mål at alle norske medisinstudenter skal studere i Norge – men gjerne langt flere enn halvparten.

POLITISK VILJE AVGJØRENDE

Legeforeningen mener det er begrenset hva som er mulig å få til ved de etablerte studiestedene alene, dersom kapasiteten ved medisinstudiet i Norge skal økes betydelig.

– Vi har registrert at universitetet og miljøet i Stavanger lenge har hatt et ønske om å opprette egne studieplasser i medisin. Det er et godt utgangspunkt og bakgrunnen for at vi peker på Stavanger. Det er viktig at det skjer i nært samarbeid med det eksisterende medisinske fakultetet på Vestlandet, i Bergen. Men detaljene i hvordan det bør organiseres vil ikke jeg uttale meg om, sier Hermansen.

Hun tror det formelle kan komme på plass ganske raskt, dersom det er politisk vilje.

– Politikerne har ikke tatt ordentlig tak i problemstillingen så langt. Men starter først prosessen, og litt avhengig av hva som skjer i Stavanger, bør det være mulig å få et formelt vedtak innen rimelig tid, mener Hermansen.

Hun lover at Legeforeningen ikke vil slippe saken.

– Vi vil sørge for at det er oppmerksomhet rundt problemstillingen, sier Hermansen.

STOR OPPMUNTRING

– Legeforeningens engasjement er en stor oppmuntring for oss som jobber for å få til en medisinstudiet her i byen, sier Jan Olav Johannessen, faglig leder i Nettverket for Medisinske vitenskaper ved UiS.

Nettverket for Medisinske vitenskaper jobber nettopp med en etablering av en legeutdanning i Stavanger som et viktig mål.

– Vi er glade for støtten fra Legeforeningen. Dessuten har også Norsk



– Legeforeningens engasjement er en stor oppmuntring for oss som jobber for å få til en medisinstudiet her i byen, sier Jan Olav Johannessen, faglig leder i Nettverket for Medisinske vitenskaper ved UiS.

medisinstudentforening gått ut med en støtte til vårt initiativ her i Stavanger, sier Jan Olav Johannessen, som er professor ved Universitetet i Stavanger og sjefslege ved psykiatrisk divisjon ved Stavanger Universitetssjukehus (SUS).

MASTER FØRSTE STEG

Spesialist i allmennmedisin, Olav Thorsen, som også er koordinator for PKO (praksiskonsulentordningen) ved Stavanger universitetssjukehus og seniorforsker ved Stavanger Universitetssjukehus (SUS), er også meget fornøyd med at Legeforeningen nå peker på Stavanger som et sted for etablering av et medisinstudium.

– Ved de fire studiestedene vi har i Norge, i Bergen, Trondheim, Tromsø og Oslo er kapasiteten sprenget, spesielt innenfor den praktiske delen av studiet som skjer i nært samarbeid med sykehusene og helsevesenet. Samtidig trenger vi at det utdannes flere leger i Norge, og det er mulig å få til ved UiS, i samarbeid med SUS, påpeker Thorsen.

Og fortsetter: – Det er noe mer ressurskrevende å utdanne leger hjemme, men vi mener det er viktig at flere leger får sin utdanning og sin grunnleggende erfaring fra Norge. Det er en vesentlig forskjell i hvordan vi møter pasientene, enn hva som er tilfelle i mange andre land – ikke minst lenger nede i Europa, sier Thorsen.

Han ser for seg at første steg blir å etablere masterdelen av medisinstudiet i Stavanger, det vil si de siste tre årene av den totalt seks år lange utdannelsen. En mulighetsstudie har tidligere konkludert med at Helse Stavanger har potensiale til å kunne ta i mot 50 medisinerstudenter per årskull – eller totalt 150 studenter på den 3-årige avsluttende, kliniske delen av studiet.

– Dermed kunne en del av de som studerer medisin i utlandet, tatt de tre siste årene i Stavanger. Det er ikke urealistisk at vi kunne ha etablert et slikt tilbud allerede fra høsten 2018, mener Thorsen.



– Det er noe mer ressurskrevende å utdanne leger hjemme, men vi mener det er viktig at flere leger får sin utdanning og sin grunnleggende erfaring fra Norge, sier spesialist i allmennmedisin, Olav Thorsen.

- Legeforeningens initiativ en god drahjelp

Universitetet i Stavanger (UiS) etablerer nå i august et eget helsefakultet og det er betydelig interesse for at en medisინutdanning skal bli en del av det nye fakultet. – Legeforeningens initiativ vil kunne gi oss en god drahjelp, sier rektor Marit Boyesen.

Ideen om å utdanne leger ved UiS er ikke ny, men har forblitt på tankestadiet så langt – til tross for flere initiativer. Samtidig har Universitetssjukehuset i Stavanger (SUS) gjort seg stadig mer bemerket som forskningsinstitusjon og Universitetet i Stavanger har nå etablert et eget fakultet for helsefag med 100 ansatte, over 900 studenter, mastergrader, videreutdanninger og doktorgrad innen helsevitenskap og medisin. Det jobbes også med en utredning for å kunne etablere en masterutdanning i medisin og bachelor i paramedisin.

– Det er stor interesse ved universitetet for å til et medisinstudium i Stavanger. At Legeforeningen bidrar til å sette saken på dagsorden, er både gledelig og positivt. Uten politisk vilje fra sentralt hold, er det vanskelig å få noe til, sier Boyesen.

Hun har også merket seg at det er betydelig interesse fra hele regionen for å få til en legeutdanning i Stavanger. Det henger naturlig sammen med regionens satsing på helsefag og helseteknologi – og beslutningen om å bygge nytt sykehus på Ullandhaug, samlokalisert med universitets- og forskningsmiljøet.

– Vi har hatt en rivende utvikling når det gjelder helseforskning og helsefag og vi har et godt og nært samarbeid med sykehuset. Når både sykehuset og universitetet samles på campus, ligger det svært godt til rette for en medisინutdanning i Stavanger, mener Boyesen.

Hun understreker samtidig at det er en lang vei å gå før de første medisinstudentene kan uteksamineres fra Ullandhaug.

– Det er mye arbeid som ligger foran oss om vi skal få dette til. Så langt har ikke en gang universitetsstyret formelt



– At Legeforeningen bidrar til å sette saken på dagsorden, er både gledelig og positivt. Uten politisk vilje fra sentralt hold, er det vanskelig å få noe til, sier rektor Marit Boyesen ved UiS.

behandlet spørsmålet. Fra nåværende regjering har vi heller ikke fått noen signaler om at de ønsker å etablere en ny medisინutdanning i Norge. I tillegg vil det ta tid å etablere den faglige plattformen, sørge for finansiering og så videre. Så når dette vil kunne skje, er vanskelig å si per dags dato, sier Boyesen.

Hun er for øvrig enig med dem som mener det naturlige første steget er å etablere masterdelen av legestudiet ved UiS, altså de siste tre årene av det seksårige studieløpet.

Sandnes tenker større

Varaordfører Pål Morten Borgli og flertallspartiene i Sandnes tenker større tanker om sentrumsutviklingen i Sandnes når planene for sentrum nå revideres.



Varaordfører Pål Morten Borgli og flertallspartiene i Sandnes har store tanker om fremtidens sentrum i Sandnes.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Langgata oppgraderes og utvides, havneområdene og begge ender av Langgata skal transformeres, det planlegges for flere arbeidsplasser og boliger, samt nye transportløsninger og Bussvei. Men bilene skal fortsatt ha god plass i sentrumsgatene selv om Ruten ryddes for privat parkering. Det skal skje i form av nytt parkeringshus og skråstilte parkeringsplasser.

– Transport og utnyttelse vil være hovedpilarene i den nye sentrumsplanen. Vi må få til kombinasjonen av flere boliger og mer næring i sentrum. Det innebærer blant annet en høyere utnyttelse av festplassen – eller Ruten som noen kaller den. Vi snakker bare her om over 20.000 kvadratmeter næringsareal, sier Borgli.

Også i Sandnes opplever man utfordringer i arbeidet med ny sentrumsplan. En er å utvikle planer som ikke er for detaljerte og som gjør det lettere å snu seg etter utviklingen, en annen er forholdet til regionale myndigheter.

MOTSTAND

– Jeg tror vi skal være ærlige å si at vi til tider har møtt unødvendig motstand fra regionale myndigheter. Det er ikke lenger fylkesmannen som oppleves som vanskelig, men fylkeskommunen.

– På hvilken måte?

– Man blander seg alt for mye inn i detaljer. At man som regional myndighet kan komme med innspill og ha meninger knyttet til transport og andre ting som fylkeskommunen er en viktig del av, er helt greit. Men at fylkeskommunen blander seg opp i om det skal være stående eller liggende kledning og runde eller firkantede vinduer, det fatter jeg ikke. Det er kostnadskrevende og det tar tid.

I motsetning til nabobyen Stavanger, har Sandnes sentrum mer areal å utnytte. Byen ønsker å legge til rette for økt bosetting og flytting av folk innad i sentrumsområdet. Det betyr også muligheten for å bygge i høyden.

BILBRUK

– Arbeidet med planene for sentrum er viktigere enn noen gang. Vi er i en rask transformasjon. Havnen blir totalt forvandlet i inneværende planperiode, og vi skal ta et steg videre. Denne gang blir det mye transport. Det innebærer både nye transportløsninger og å sikre parkering for handelen i sentrum. Det mener jeg vi har gode løsninger på, sier Borgli.

Sandnes har tradisjon for å legge til rette for både rimeligere og mer parkering enn i nabobyen. Borgli innrømmer at spørsmålet knyttet til privatbil er vanskeligere å håndtere i dag enn for noen år tilbake.



– Langgata er juvelen i Sandnes sentrum, sier varaordfører Pål Morten Borgli.

– Den politiske bestillingen er å redusere bilbruken og gjøre det vanskeligere. Samtidig vil både næringsliv og brukere ha flere parkeringsplasser. Jeg mener vi er i ferd med å finne gode løsninger på dette, som også tar hensyn til regional planer. Vi må klare begge deler. Både å kunne tilby

innvesteringer i form av nytt vann og renovasjonsanlegg, nytt gatedekke og ny belysning. Det vil bli markert i begynnelsen av september.

– Langgata er juvelen i Sandnes sentrum. Det er det liten tvil om. Langgata har allerede klart å forandre seg og er blitt mer urbant. Man kan tilby flere opplevelser, restauranter, kafeer og kultur. Det preger gågaten mer og mer, sier Borgli.

– Hvilke kvaliteter har Sandnes sentrum i dag?

– Sandvedparken er kanskje det jeg vil trekke frem først. Den er unik og en gave byen skal være veldig glad for. Og gågata, den er vi også stolt av.

HOVEDPRINSIPPER

Arbeidet med å revidere sentrumsplanen i Sandnes er en del av arbeidet med ny kommuneplan. Komiteen som arbeider med kommuneplanen avklarer mer omfattende spørsmål med formannskapet og bystyret underveis i arbeidet.

– Vi begynner å bli ferdige med hovedprinsippene for sentrum. Vi tar sikte på at den endelige behandlingen kan skje i løpet av 2018.

– Hvordan vil Sandnes sentrum utvikle seg med bakgrunn i det arbeidet som nå pågår?

– Jeg tror folk vil oppfatte byen som tryggere, enklere, mer moderne og mer brukervennlig. Forhåpentligvis vil betydelig flere både bo og arbeide i sentrum. Utviklingen vil også henge sammen med investeringsvilje – og evne. Nå ser det ut til at veksten tar seg opp igjen etter noen vanskeligere år. Målet er et levende sentrum – sju dager i uken. Det betyr mye for en by.

”
**Langgata er juvelen
i Sandnes sentrum.
Det er det liten tvil
om. Langgata har
allerede klart å
forandre seg og er
blitt mer urbant.**

Pål Morten Borgli

gode transportløsninger i form av buss og jernbane, men heller ikke glemme at bilen blir viktig også de neste femti årene. Sandnes har mye parkering, det vil det også bli i tiden fremover, sier Borgli.

GÅGATA

Langgata har alltid betydd noe ekstra i Sandnes. Det er allerede gjort store

- Må ha like rammebetingelser

Sandnes sentrum utfordres i større grad i kampen om kundene. Sentrumsplanen må legge til rette for rammebetingelser som ikke svekker sentrumshandelen i byen, mener næringslivet.

Konkurranse er sunt, men vi må forsøke å legge opp til noenlunde felles rammebetingelser i regionen. Derfor er det også svært viktig når en utvikler sentrumsplaner at man tar næringslivet med seg inn i arbeidet, sier daglig leder i Sig. Halvorsen, Dag Halvorsen. Han er også leder for Næringsforeningens ressursgruppe for Sandnes.

Sentrumsplanen for Sandnes må legge til rette for at innbyggerne fortsatt kan komme seg inn og ut av sentrum på en enkel og god måte, mener Halvorsen.

– Uten handel og et levende næringsliv i sentrum, vil man heller ikke få til noe annet. Både kulturliv og folkeliv er avhengig av at noen får til å drive både butikker og

næring og at det legges til rette for flere arbeidsplasser i sentrum, sier Halvorsen.

MÅ IKKE

Halvorsen viser til at konkurransen mellom ulike sentra i regionen – inkludert større kjøpesenter som Kvadrat – er blitt større de senere årene.

– Det er jo ikke slik at folk i dag må inn til sentrum. Bor man på Austrått kan man like godt kjøre til Ålgård, og dem som er bosatt i søndre bydel vil kanskje heller kjøre til Jærhagen som nå skal utvides. Planer for overordnede myndigheter tilsier at sentrum skal styrkes, men da må man heller ikke legge for mange hindringer i veien.

Det Halvorsen frykter er at nye bompengoordninger, flere parkeringsrestriksjoner og større

avstander til butikkene i sum kan føre til en konkurransevridning der sentrum blir taperen – til tross for målet om å styrke sentrum.

FEIL

– Når sentrumsplanleggere argumenterer for bilfrie sentrumskjerner henviser man som regel til ting som er gjort i andre storbyer som Oslo, København og München. Det blir etter min oppfatning helt feil å sammenligne Sandnes med storbyer som har attraktive severdigheter Sandnes bare kan drømme om. Det finnes en rekke flere eksempler fra mindre byer i Europa hvor sentrumshandelen taper konkurransen mot handelssentre som tilbyr gratis parkering i utkanten av sentrum. Samtidig seiler også netthandel

Næringslivet i Sandnes har ønsket at det fortsatt skulle være mulig å parkere på Ruten i Sandnes – et av de største transformasjonsområdene i byen.



opp som en stadig større konkurrent, sier Halvorsen.

Han viser til at sentrumsområdene er avhengige av to typer handel: Den ene hvor innbyggerne handler og drar til sentrum som en del av en opplevelse, den andre hvor man vet hva man vil ha og er avhengig av å komme seg raskt inn og ut.

KOMBINASJON

– Det er først og fremst den siste jeg er mer redd for dersom det legges for store hindringer i veien, sier Halvorsen.

Det store spørsmålet er til syvende og sist hva sentrum skal være og hva som skaper aktivitet. For Halvorsen handler det om en kombinasjon av handel, aktivitet og trivsel.

– Det er gjort veldig mye bra i Sandnes, og mulighetene er store for å skape enda bedre trivsel. For å få det til er man avhengig av at butikker går bra og er i stand til å betale en leie som gjør at gårdeiere også er i stand til å investere.

DIALOG

– Hvordan opplever du at prosessen har vært i arbeidet med den nye sentrumsplanen sett fra næringslivets ståsted?

– Fra næringslivets ståsted opplever



Dag Halvorsen er daglig leder i Sig. Halvorsen og leder for Næringsforeningens ressursgruppe i Sandnes.

vi at arbeidet i forbindelse med Ruten ikke har vært godt ivaretatt, men diskusjonene vi har hatt har også ført noe godt med seg. Jeg opplever at vi i dag blir tatt mer på alvor, og vi er ble også invitert til et svært godt møte med planavdelingen. Slike møter er viktige. På den ene siden får vi anledning til å komme med direkte innspill, på den andre siden får vi et innblikk i

hvilke overordnede rammebetingelser man har å forholde seg til. Det å skape en felles forståelse, er veldig viktig. Det kan også føre til raskere prosesser og mindre innsigelser, sier Halvorsen.

Det har blant annet også medført at ressursgruppen planlegger et åpent medlemsmøte om sentrumsplanen til høsten i Sandnes.

ØGREID EIENDOM PRESENTERER

BUSINESS CENTER STAVANGER

Attraktive sentrumskontorer
i hyggelig fellesskap

DESTINO

ALL INCLUSIVE

- Velg mellom enkle cellekontor eller flere arbeidsplasser sammen
- ca 30 bedrifter – på samme sted
- Bemannet resepsjon – topp moderne møterom m/videokonferanse
- Felles kopitjenester, bredbånd og masse kaffi
- Sykkelparkering i avlåst rom – garderober med dusj
- Vegg-i-vegg med Scandic Stavanger City
- Tilgang el-bil og el-sykkel...pluss andre kjekke frynsegoder!

www.business-center.no

For spørsmål: Merethe Svensen / Øgreid
ms@ogreid.no / Tlf. [+47] 948 88 908

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**



Varehandel – den nye konkurranseutsatte næringen

RAGNAR TVETERÅS • Professor i industriell økonomi og senterleder ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Handelshøgskolen ved UiS

I økonomiske analyser og debatter skiller man gjerne mellom konkurranseutsatte og skjermede næringer. Store deler av industrien er definert som konkurranseutsatt, fordi den konkurrerer i betydelig grad med utenlandske bedrifter.

Mye av næringspolitikken i Norge er innrettet mot å sikre konkurranseevnen til de konkurranseutsatte sektorene. Varehandel har tradisjonelt vært definert som en skjermet sektor. Også i hodene til mange av aktørene i politikken og offentlig sektor som påvirker varehandelens rammebetingelser anses den nok som en skjermet sektor.

Men dette er en vrangforestilling. Varehandelsbedrifter i Norge og Stavanger-regionen konkurrerer både med bedrifter i andre land og andre landsdeler om konsumentene sine kroner. Framveksten av nettbasert detaljhandel har endret konkurranseutsattens fundamentalt. Nettbaserte detaljister har et vareutvalg på nettet med en bredde som er vanskelig å matche for en fysisk detaljhandel i vår region. Mange konsumenter har blitt godt vant med å gjøre vurderinger og sammenligninger av produkter i ro og mak fra sofakroken i stedet for å springe rundt fra butikk til butikk.

De nettbaserte detaljistene har også en logistikk fra innkjøp til distribusjon hjem til konsumentene som ofte er svært kostnadseffektiv. Dette tillater dem å senke prisene og fremdeles skape lønnsomhet for seg selv. I neste omgang fører dette til at de fysiske utsalgsstedene i Stavanger-regionen må senke sine egne enhetskostnader for å skape lønnsomhet med lavere priser.

For våre lokale varehandelsbedrifter er utfordringen fra de nettbaserte detaljistene formidabel, og dette reflekteres i harde økonomiske realiteter. Ifølge Statistisk sentralbyrå økte netthandel med 9,9 prosent fra første termin i 2016 til 2017, mens detaljhandel bare økte med 1,9 prosent. E-handelen var over 90 milliarder kroner i Norge i 2016 ifølge DIBS. I USA for eksempel, fører netthandelen til omfattende butikkdød og at tradisjonsrike kjeder som Sears holder på å bukke under.

Butikkene i Stavanger-regionen må leve med at konsumentene har et enormt nettbasert vareutvalg til svært konkurransedyktige priser som er bare noen få klikk unna et kjøp. Men skal varehandelen akseptere at myndighetenes politikk og reguleringer er basert på

den virkeligheten som eksisterte før tusenårsskiftet? Skal varehandelen akseptere en politikk som fokuserer på sentrumsområder som må beskyttes mot Forus, og at mindre butikker skal beskyttes mot kjøpesentre og større butikkformater?

12 PROSENT

Både før og etter oljeprisfallet har det vært mye fokus på verdiskaping og arbeidsplasser i petroleumssektoren. Men cirka 12 prosent av de sysselsatte i Stavanger-regionen jobber i varehandel, og det er faktisk vår største private sektor målt i antall arbeidsplasser. Dessverre får ikke varehandel den oppmerksomhet som en så

»

Skal varehandelen akseptere at myndighetenes politikk og reguleringer er basert på den virkeligheten som eksisterte før tusenårsskiftet?

Ragnar Tveterås

stor sektor fortjener. Dette manifesterer seg i den type debatter, eller mangel på debatter, som varehandel er gjenstand for.

Planene som lages av fylkeskommuner og kommuner, og praktiseringen av disse, representerer en viktig politisk regulering av varehandelen. Arealplaner sier noe om hva arealer kan brukes til og hva de ikke kan brukes til, for eksempel hvilke typer bedrifter som kan etablere seg, tilgang på parkeringsplasser og utnyttelsesgrad av arealet. Planmyndighetene hevder at arealplaner og planprosesser er transparente. Men språket som brukes og graden av detaljering gjør det vanskelig for politikere, næringsliv og innbyggere å forstå konsekvensene av planer. Man skal ha tunga beint i munnen og følge godt med for å forstå hvilke restriksjoner som blir lagt på arealer når nye planer utvikles.

Beslutning hvor man skal lokalisere seg og den fysiske utformingen av bedriftens lokaler er en av de viktigste beslutningene en bedrift foretar. Den kan avgjøre om bedriften blir lønnsom, om den vokser eller om den til slutt må legge ned. Bedriften sine lokaliseringsbeslutninger omfatter vanskelige økonomiske avveininger mellom attraktivitet og effektivitet i forhold til arbeidstagere, leverandører og kunder.

HELT AVGJØRENDE

For varehandelsbedrifter er valg av lokalisering, størrelsen på butikken, og transporttilgang for leverandører og kunder helt avgjørende for om de lykkes økonomisk og overlever. Men for varehandel så kolliderer i større grad de vurderinger bedrifter gjør basert på harde økonomiske realiteter med politikere og planleggere sine visjoner og reguleringer. De ønsker ofte en annen lokalisering og størrelse på butikklokalene enn det bedriftene mener er mest rasjonelt. Det handler delvis om politiske visjoner og mål om at varehandel i større grad skal lokaliseres i sentrumsområdene, og at kjøpesentre og store butikkformater må begrenses.

Kommunene Stavanger, Sandnes og Sola lager i disse dager en ny reguleringsplan for Forus, den såkalte IKDP Forus. Men kommunene har valgt å utelate en så viktig sektor som varehandel fra planarbeidet. En revisjon av lokaliseringsbetingelsene for varehandel på Forus blir dermed skjøvet ut i tid. Forhåpentligvis er ikke dette en indikasjon på at politikere vegrer seg for å ta tak i viktige rammebetingelser for varehandelen i regionen.

Kunnskapen om varehandelens utfordringer må heves. Dette kan bidra til en mer realistisk politikk for å møte sektorens utfordringer.

Næringsforeningen har medlemsbedrifter og ressurspersoner som besitter den tyngste kompetansen på realitetene i moderne varehandel. Det er viktig at Næringsforeningen fortsetter å løfte debatten om utfordringene til varehandelsbedriftene i regionen, slik at vi kan sikre lokal verdiskaping og lokale arbeidsplasser.



«EG E KLAR TE DET SNUR. E DU?»

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

rogfk.no/blilaerebedrift



ROGALAND
FYLKESKOMMUNE

Bra for kreativitet, innovasjon og ny teknologi

16 år med NUART har gjort Stavanger til en av verdens ledende destinasjoner for gatekunst, og påvirker kreativitet, innovasjon og ny teknologi – viser en undersøkelse fra Aberdeen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE

2017-utgaven av gatekunstfestivalen går av stabelen 31. august til 15. oktober. Skal det bli en 2018-utgave, trenger festivalen økt økonomisk støtte.

NUART trenger nå 300.000 kroner for å kunne videreføre festivalen de neste tre årene. Daglig leder James Finucane og initiativtaker Martyn Reed ivrer for å beholde og videreutvikle festivalen. De senere år har de selv finansiert festivalen med egne midler. I 2015 etablerte festivalen Patrons Circle, et nettverk av private sponsorer som støtter opp om gatekunsten. De ønsker å få en mer bærekraftig modell, og et bredere eierskap og tettere samarbeid med næringslivet.

GATEKUNST GIR VEKST

– Vi utvikler prosjekter med ulike partnere, blant annet en gruppe finansielle filantroper i Stavanger, men håper å få flere med, sier Reed.

NUART er eksportert. Etter samme modell som i Stavanger, startet de opp i Aberdeen i april 2017. En undersøkelse om NUART Aberdeen viser at gatekunst påvirker kreativitet, innovasjon og ny teknologi. Aberdeen vant nylig en anerkjent pris, Europe's Best Business Improvement District, i tillegg til at de ble kåret til UK Innovator Awards.

– Vi er en idealistisk festival og sosiale entreprenører som bruker beste praksis for å bidra til byutvikling og trivsel, sier Finucane.

Reed og Finucane har bodd i Stavanger i en årrekke, og er opptatt av at Stavanger skal få internasjonal status som «hub» for gatekultur, og at byen skal framstå som en ung, dynamisk og kreativ by.

Ifølge International Marketing Metrics, er verdien av 20 millioner besøkende i fjor verdt sju millioner kroner.

– I NUART har vi allerede partnere som Nordic Edge, Stavanger Sentrum AS, Urban Sjøfront, Stavanger kommune, Avinor, Kolumbus og Block Berge Bygg. Vi har en intensjon om å bli verdens første Centre for Contemporary Urban Art, påpeker duoen.

NUART

En gatekunst-festival som blir arrangert årlig i Stavanger. Kunstverkene stammer fra situationisme, graffiti, post-graffiti, muralisme, tegneserie-kultur, sjablongkunst og aktivisme. Dette er en spennende og populær kunstgrein og NUART-festivalen har fått stor oppmerksomhet nasjonalt og internasjonalt.

BYSAFARI

Hver lørdag fra mai til oktober arrangeres Nuarts Street Art Walking Tour. Interesserte kan delta på en 90 minutters rundtur i sentrum og oppdage små og store, synlige og bortgjemte, perler i bybildet. Turene kan også arrangeres for grupper på norsk eller engelsk. 16 år med NUART har ført til at Stavanger er en av verdens ledende destinasjoner for gatekunst.

– Street art er uten tvil den mest spennende utviklingen av visuell kunst på flere tiår, fastslår Finucane og Reed.

NUART kan blant annet vise til verdens største utendørs maleri på taket til fabrikkene til Block Berge Bygg. Det 21.000 kvadratmeter store takmaleriet ble avduket i 2015, og kan sees fra luften om du flyr inn eller ut av Stavanger. En fransk duo står bak det imponerende verket.

– Samarbeidet med NUART har vært svært konstruktivt og kjekt, og det har gitt oss langt mer publisitet enn forventet. Utgangspunktet var å eksponere logoen vår på takflaten mot flytrafikken, men samarbeidet har bidratt til å eksponere bedriften vår på helt nye arenaer og på helt andre måter enn vi på forhånd kunne se for oss. En sprø idé ble til en suksess, sier en fornøyd Yngvar Karlsen, administrerende direktør i Block Berge Bygg.

– Vi håper på flere lignende oppdrag hos næringslivet eller for det offentlige. Det er spennende når kunstnere får utfolde seg på så store flater, og dette fikk stor nasjonal og internasjonal oppmerksomhet, forteller NUART-lederne.



Takket være den årlige gatekunstfestivalen NUART har Stavanger-regionen jevnlig fått tilført nye offentlige kunstverk av ledende utøvere i feltet siden festivalen begynte for 16 år siden. Her er verdens største utendørs maleri på taket til fabrikkene til Block Berge Bygg i Klepp. Foto: NUART.



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

Nordic Edge blir dobbelt så stort



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

For to år siden hadde Nordic Edge 500 deltakere, i fjor 2.100 og i år venter de 4.000 besøkende når de ønsker velkommen med rundt 200 utstillere og over 100 foredragsholdere fra 25 land. – Vi befester vår posisjon som den største smartbykonferansen og utstillingen i Norden, fastslår daglig leder Herbjørn Tjeltveit i Nordic Edge.

Konferansen, som kom i stand etter en regional dugnad for to år siden, begynner virkelig å sette spor setter seg. På rekordtid har Nordic Edge blitt en internasjonal markeds plass for alle som vil være med å utvikle framtidens samfunn ved hjelp av ny teknologi.

– Nordic Edge er et prosjekt som viser hva regionen kan få til når bedrifter, organisasjoner og kommuner jobber sammen mot et felles mål. Bredden i mobiliseringen rundt smarte byer og kommuner i regionen gjør at vi har muligheten til å ta en internasjonal posisjon, sier Tjeltveit.

Nordic Edge har fått med på laget en rekke organisasjoner utenfor regionen – fra inn- og utland.

– I år gleder vi oss over at NTNU fra Trondheim og Kommunenes Sentralforbund (KS) er med som viktige strategiske samarbeidspartnere, at Oslo kommune støtter Nordic Edge og at Malmø er med som medarrangør. Vi har til og med en medarrangør fra Kina, og har booket rom til en kinesisk delegasjon på 40 personer, forteller Tjeltveit.

Nordic Edge har valgt «Smart happiness» som overskrift i år.

– Det er en litt spissformulert måte å fremme budskapet om at teknologi ikke er et mål i seg selv, men et verktøy for å oppnå mer involvering, nye løsninger og bedre byer og bygder å bo i, påpeker Tjeltveit.

FULLPAKKET UTSTILLING

Konferansen i år går over tre dager, hvor første dag består av egne seminarer som KnowHow EdTech, Atea Community, Kommunenes Sentralforbund og Nordic Innovation samt program i samarbeid med Global Parliament of Mayors. Onsdag og torsdag blir det fellessesjoner,

24 parallellsesjoner, safarier og workshops. Mobilitet, velferdsteknologi, undervisningsteknologi, energi, miljø, big data, open data, smart kunst og innbyggerinvolvering er blant temaene. Over 100 foredragsholdere fra 25 land, med navn som Tim Turitto fra Microsoft, Anil Menon fra Cisco og Marc Jadoul fra Nokia på listen – er noe av det konferansen lokker med i år.

– Årets utstilling i Forum Expo blir også dobbelt så stor som i fjor. Vi tar et stort steg framover med en fullpakket expo-hall. Det blir enorm bra, lover prosjekt- og kommunikasjonsansvarlig i Nordic Edge, Elisabeth Krey Jensen.

I år, som i fjor, vil også Næringsforeningen invitere medlemsbedrifter til en kort introduksjon til Nordic Edge og smartteknologi inne på utstillingsområdet.

HELE ÅRET

I tillegg selve konferansen og utstillingen hvert år, er målet til Nordic Edge å jobbe med smarte og innovative løsninger også de andre 362 dagene i året.

– Mange aktører har ting på gang, men vi mener denne regionen bør ta mål av seg å være et ledende, internasjonalt kunnskapsmiljø på smarte byer og samfunn. Jeg håper Nordic Edge kan spille en viktig rolle her i samspill med andre aktører, sier Tjeltveit.

Derfor er også Nordic Edge i ferd med å bygge opp en smartbyklynge som skal organiseres i samarbeid med Innvoasjon Norge, SIVA og Forskningsrådets klyngeprogram.

– Vi har fått godkjent skissen til å sende ARENA-søknad. Neste skritt blir å vinne fram med søknaden i september, forteller Tjeltveit.

Målet er å bli en NCE-klynge innenfor smartteknologi (Norwegian Centre of Expertise).

NORDIC EDGE EXPO

- Nordic Edge Expo arrangeres i Stavanger Forum 26. til 28. september. Ambisjonene i år er 4.000 besøkende.
- Nordic Edge Expo har en sterk, nasjonal og internasjonal backing fra selskaper som Microsoft, Cisco, Siemens, Hewlett Packard Enterprise, IBM, Philips, Lyse, Telenor, Atea, SpareBank 1 SR-Bank, Smedvig, DNB med flere.
- Nordic Edge har som mål å utvikle Nordens viktigste arena for kunnskapsutvikling og inspirasjon for skapere av smarte byer og smarte samfunn. Nordic Edge skal også være en katalysator for å drive fram et teknologi-basert næringsklynge med utgangspunkt i Stavanger-regionen, og være en viktig endringsagent i omstillingen i Stavanger-regionen fra et tradisjonelt oljeavhengig næringsliv til nye muligheter.
- Tirsdagens program inneholder parallelle seminarer: KnowHow EdTech, Atea Community, DNB NXT, Kommunenes Sentralforbund, Nordic Innovation og Global Parliament of Mayors.
- Onsdag og torsdag blir det foredrag fra hovedscene, expo scene og totalt 24 ulike parallellsesjoner man kan velge mellom. Temane spenner fra helse, sikkerhet, smarte bygg og mobilitet til demokrati, energi, byutvikling, kunst, datalagring og mye mer! I tillegg tilbys workshops og befaringer til relevante samarbeidspartnere.
- Utstillingen er åpen alle tre dager, også for publikum som ikke deltar på konferansen!

For mer informasjon og program, se nordicedge.org



Herbjørn Tjeltveit og Elisabeth Krey Jensen åpner dørene til rundt 4.000 deltakere, når de inviterer til Nordic Edge Expo for tredje gang i september. Fjorårets expo hadde rundt 100 utstillere. I år blir det 200.

Noen av årets foredragsholdere:



Tim Turitto, Worldwide General Manager, Government at Microsoft



Anil Menon, Global President, Smart+Connected Communities (S+CC), Cisco



Annelene Næss, Director of Smart Digital at Telenor Norway



Changhua Wu, President of China Redesign Hub and Vice Chair of World Green Design Organisation



Dagfinn Høybråten, Secretary General of the Nordic Council of Ministers



Travel møtehest i Næringsforeningen

Ikke før vi har avsluttet en travel vår, er det allerede klart for et fullspekket høstsemester – iallfall hvis vi skal tro møtekalenderen som nå er i ferd med å fylles opp. Konsernsjefen i SAS er en av dem som tar turen innom Næringsforeningen denne høsten.



TEKST:
ELIANN STRØM TOPSTAD

I 2012 var SAS bare to timer fra å gå konkurs. Siden den gang har selskapet gjennomført en av Nordens største snuoperasjoner.

– Fremtidens SAS er et høyteknologisk selskap som setter kunden i fokus, sier konserndirektør Eivind Roald. På sesongens første lederskole vil Roald gi innsikt i snuoperasjonen, og hvilke grep som er tatt og blir tatt for å bygge et finansielt sterkt SAS.

PRESTASJONER OG LEDELSE

I tillegg til Roald vil vi også få besøk av Jarle Åmbø fra Olympiatoppen. Åmbø er tidligere toppidrettssjef i Norges Idrettsforbund (NIF), og var i perioden 1985

til 1994 alpintrener og landslagssjef i Norges skiforbund. På Lederskolen snakker han om prestasjoner. Sammen med BI-professor Svein S. Andersen, vil han se nærmere på hvordan vi kan utvikle bedre prestasjoner i næringslivet.

Lederskolen, som nå er inne i sin 17. sesong, tar mål på seg å være en aktuell møteplass for regionens ledere.

– Med over flere hundre påmeldte til hver samling er dette en av våre mest populære arenaer. I tillegg til faglig påfyll gir Lederskolen svært gode muligheter for å bygge nettverk, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

KOMMUNIKASJON OG SOSIALE MEDIER

Video har gjort sitt inntog. Filmsnutter snurres og deles som aldri før. Facebook

spår at vi bare kommer til å kommunisere gjennom video innen få år. Hva betyr det for regionens mange små markedsavdelinger når mer og mer av hverdagsinformasjonen bør vises i levende bilder? I vår serie Game Changers inviterer vi til foredrag om video på sosiale medier. Silje Herget fra Melvær & Co og videojournalist Karina Lavik gir deg en praktisk innføring.

På Treffpunkt Jæren i august får du tips om hvordan du skal kommunisere effektivt og samtidig nå mange med et budskap som blir lagt merke til. Espen Grimmert, digital markedsfører i Sparebanken Vest er en av foredragsholderne.

UNG AGENDA

Med ny ressursgruppe for studenter og med U37-erne i spissen, er det flere spennende arenaer for deg som ung i høst. I september kan du stifte bekjentskap med mannen bak



Eivind Roald fra SAS kommer til Lederskolen og forteller om da flyselskapet gikk gjennom en av Nordens største snuoperasjoner.

Kjell, Nico og Thorsen fra LUNCH. Børge Lund har hatt stor suksess med tegneserien. I november er ung ledelse på agendaen og Karoline Salomonsen fra First Hotel Alstor tar turen innom. Studenter inviteres til Engasjertuken og Mastøk-studentene til eget arrangement i oktober.

LOGISTIKK I FØRERSETET

Logistikkdagen går av stabelen 14. november, og er den største årlige møteplassen i regionen for alle som er opptatt av samferdsel, infrastruktur, transport og logistikk. Dette er en konferanse som setter dagsorden for den politiske debatten, og gir deg nyttige oppdateringer på aktuelle områder. Samferdselsministeren vil delta, sammen med en lang rekke spennende innledere, som blant andre fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal, konserndirektør Tele i Lyse, Toril Nag og Bjørn Tore Orvik, prosjektleder i Yara Birkeland.

Som ellers blir det gjensyn med både Boligkonferansen, AGENDA, Treffpunkt, Kvinneplassen og julegrøt på Teateret. Noen nykommere vil det som alltid også være. Møteplanen oppdateres kontinuerlig. Følg med på naeringsforeningen.no/møter

UTDRAG FRA HØSTENS MØTEKALENDER:

29. AUGUST

Export – Suksesskriterer for vår bedrift!

30. AUGUST

Treffpunkt Jæren – Effektiv kommunikasjon og sosiale medier

31. AUGUST

Game changers: videomarkedsføring!



Silje Herget, selverklært digital junkie, snakker om videotrender på Game Changers i august.

31. AUGUST

Den store hagefesten

5. SEPTEMBER

Aksjesparekonto – nytt produkt fra 1. september

7. SEPTEMBER

Siste nytt om rammevilkår for bygg og anleggsbransjen



Børge Lund er mannen bak Kjell, Nico og Thorsen.

7. SEPTEMBER

U37 Ostepop og øl med Børge Lund

11. SEPTEMBER

Sentrumsplan Stavanger

12. SEPTEMBER

Regionalplan for massehåndtering på Jæren – Hva betyr dette for Bygg og anleggsbransjen?

19. SEPTEMBER

Treffpunkt Sandnes – Rullering av kommuneplanen og sentrumsplanen

21. SEPTEMBER

PULPIT//2017

29. SEPTEMBER

Lederskolen I: Endring og omstilling

4. OKTOBER

Jærbørsen – Treffpunkt Jæren

19. OKTOBER

Mastøk Studenter

26. OKTOBER

Boligkonferansen 2017 – Byutvikling og arbeid i sentrum

27. OKTOBER

Lederskolen II: Prestasjonsledelse

1. NOVEMBER

Fungerer eiendomsmarkedet?

9. NOVEMBER

U37 Ostepop og øl med Karoline Salomonsen

14. NOVEMBER

Logistikkdagen 2017

17. NOVEMBER

Lederskolen III: Om å lede det ukjente.

24. NOVEMBER

Kvinneplassen med Ingvard Wilhelmsen

8. DESEMBER

Lederskolen IV: Hvordan lede fremtidens organisasjon

15. DESEMBER

Julemøte 2017 i Teatret



Martin Sandbu er blant tungvektene på kommentatorsiden i Financial Times, en av verdens ledende aviser innen økonomi og finans. Nå kommer han til Pulpit.

Tid for tur til Pulpit!

Torsdag 21. september er det duket for årets høydepunkt i Stavanger konserthus. Pulpit handler om innovasjon og konkurransekraft, og har sjelden vært mer aktuell. Også i år med topp foredragsholdere fra inn- og utland.



TEKST:
FRODE BERGE

På Pulpit 2017 møtes alle sentrale private og offentlige aktører i regionen som jobber med innovasjon, attraktivitet og omstilling:

Vi befinner oss fortsatt i en periode med økonomisk turbulens, hjemme og ute. Da blir det interessant å høre ferske analyser sett utenfra, med norske ekspertøyne.

Få vil være bedre i stand til å gjøre dette bedre enn Martin Sandbu. Sandbu er blant tungvektene på kommentatorsiden i Financial Times, en av verdens ledende aviser innen økonomi og finans.

Det er nok ukjent for mange at det faktisk er en nordmann plassert i en så sentral rolle i Financial Times. Foredragsholderen på årets Pulpit er skribenten bak «Martin Sandbu's Free Lunch», en fast epostbasert nyhetsoppdatering om aktuelle internasjonale økonomispørsmål.

Sandbu har tidligere vært lederskribent i Financial Times, og har dyp innsikt internasjonal økonomi og finans. I 2015 ga han ut den kritikerroste boken «Europe's Orphan: a defense of the euro». Det blir svært interessant å høre hva han har å meddele i konserthuset den 21. september!

Usikkerheten knyttet til internasjonal handel, Brexit og president Donald Trumps presidentskap henger fortsatt tungt over et eksportrettet næringsliv som vi har her på Vestlandet. I et slikt perspektiv blir vurderingene til EØS- og EU-minister Frank Bakke-Jensen nyttige. Også han deltar på Pulpit 2017.

TRUSSELBILDET

Fra før av vet vi at journalist og skribent Mah-Rukh Ali blir å finne blant foredragsholdere.

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 Næringsforeningen, med Bavaria som sponsor.

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 «Kampen mot IS» viste hun at hun er en av våre fremste eksperter på framveksten av aggressiv islamisme, og de utfordringene denne trusselen utgjør.

PULSEN PÅ VESTLANDET

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

Sammen stiller vi spørsmålet: Hva trenger verden som vi kan lage?

Derfor vil potensialet innen de vestlandske vekstnæringene bli synliggjort under Pulpit.

DISSE MØTER DU PÅ ÅRETS KONFERANSE:



Administrerende direktør **Murshid M. Ali** i Huddlestokk. Et selskap som har kontor på Level 39 i London, og vil gjøre vanlige folk til superinvestorer.



Sjefsøkonom **Kyrre M. Knudsen** i SpareBank 1 SR-Bank tar pulsen på næringslivet, og presenterer et ferskt konjunkturbarometer.



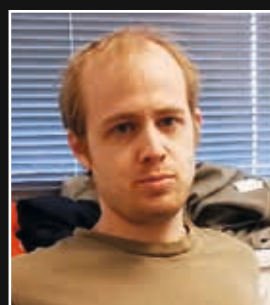
Torkell Cjerstad, daglig leder ved IRIS Forskningsinvest AS, og med 30 års erfaring med internasjonal kommersialisering av ny teknologi.



Anne-Britt Gran er professor ved Handelshøyskolen BI. Hun er ekspert på kultursponsing, digitalisering og digitalt kulturkonsum.



Ketil Barkved i Ryfylke IKS vil oppdatere oss om utvikling av ny, digital, kraftkrevende industri. Dette på grunnlag den nye gigantiske strømkabelen fra Suldal til Blyth i Nord-England.



Administrerende direktør **Lars R. Selsås** i Boost AI. Det lokale teknologieventyret som startet sommeren 2016 og har nådd enorm suksess gjennom en egenutviklet virtuell agent kalt "James". Se egen artikkel i denne utgaven av Rosenkilden.



Kristian B. Jørgensen, leder for organisasjonen Fjord Norge, som er turistrådet og landsdelsselskapet for Vestlandet.



Stavangerordfører **Christine Sagen Helgø** oppdaterer om arbeidet med ny strategisk næringsplan.



Jørgen Erland Linde har skrevet doktoravhandling om de aller minste som ikke puster når de blir født. Han forteller om investeringer i nyfødthelse som gir avkastning.



Aslak Sira Myhre. Er han Norges beste konferansier? I alle fall skal han, engasjert som alltid, binde Pulpit i sammen også i år!

– Vil lokke kunstneren ut av hamsterhjulet



– Jeg ønsker at flere skal få mulighet til å leve av kunsten sin. Det vil komme alle til gode, sier Arnfinn Bjerkestrand.

Få behersker søknader mer enn Arnfinn Bjerkestrand (57). Det er en av de egenskapene han vil dra nytte av når kunstnere i Stavanger skal lokkes ut av de økonomiske hamsterhjulene.



TEKST:
STÅLE FRAEFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Den nye kultursjefen i Stavanger kommune er opptatt av å se på kunst- og kulturlivet som en bransje, og at også kunstnere, kulturarbeidere og frivillige – i likhet med næringslivet – ser betydningen av samspill, nettverk og å spille på lag.

– Som kunstner lever man av å være unik. Men det å henge sammen med og samarbeide med andre er både klokt og viktig, sier Bjerkestrand.

Arnfinn Bjerkestrand er opprinnelig fra Skien, og slo seg ned i Stavanger da byen fortsatt var preget av beskleden oljepubertet. Det skulle det raskt bli slutt på.

I løpet av et tiår slo byen ut i full blomst. Kulturlivet var ikke noe unntak. Stavangerensemblen ble avløst av The September When, nye aktører fant nye scener, selv Viking lyktes etter hvert med å vinne både cup- og seriegull. Det var en tid hvor byen med stolthet tok i bruk stadig nye betegnelser på seg selv: Filmbyen, festivalbyen, idrettsbyen, revybyen, musikkbyen, konsertbyen. Da et nytt årtusen avløste et annet, ble det gradvis stillere.

DOBBELTLIV

Arnfinn Bjerkestrand har i mange år levd et dobbeltliv: Med store deler av familien i Stavanger og hus på Hundvåg, men med bostedsadresse og arbeid i Oslo.

– Hundvåg har alltid har vært vårt hjem, selv om vi har hatt bostedsadresse og leilighet i Oslo i mange år. Jeg har alltid sagt at jeg skulle tilbake til Stavanger på et eller annet tidspunkt. Ambisjonen har vært å ta ut frilanserlivet så langt det lot seg gjøre, og så vende tilbake. Jeg kunne nok levd som frilanser i Stavanger også, men bransjene knyttet til kunst og kultur må vi jo erkjenne ligger i Oslo.

Jobben som kultursjef i Stavanger kom som en uventet mulighet. Men da ektefellen, Karin Brunvathne Bjerkestrand, fikk jobb på Universitetet i Stavanger,

ARNFINN BJERKESTRAND

- » Alder: 57 år
- » Bosted: Hundvåg i Stavanger
- » Sivil status: Gift, tre barn, fire barnebarn
- » Aktuell: Ny kultursjef i Stavanger kommune

begynte også Arnfinn Bjerkestrand å lete frem CV'en. Han hadde ingen ambisjoner om et langvarig pendlerliv.

ORGANIST

Navnet Bjerkestrand stammer egentlig fra Nordmøre og har en velkjent klang i norsk kulturliv. Da Arnfinn Bjerkestrand dro fra Skien til Stavanger i 1978 var det for å begynne på grunnkurs i musikk og senere musikkonservatoriet. Han var ennå ikke ferdig utdannet organist da han i 1983 fikk jobb i Hundvåg kirke, og drev i mange år et aktivt korarbeid i bydelen. I 1997 ble han fagforeningsleder for kirkemusikere, og da han fire år senere ble fagforeningsleder i Musikernes Fellesorganisasjon (MFO), flyttet han og ektefellen til Oslo. I 2009 gikk han inn i Norsk Kulturråd, og de senere årene har han arbeidet som frilanser og innehatt en rekke styre- og lederverv i ulike organisasjoner og råd i norsk kulturliv.

– Det er denne totale kompetansen jeg nå ønsker å bruke som kultursjef i Stavanger kommune, sier Bjerkestrand.

NASJONAL OPPMERKSOMHET

Fra leiligheten på Grünerløkka har Bjerkestrand registrert at Oslo-folk ser på Stavanger som en by hvor «de klarer seg selv» – også i forhold til kulturlivet. Man har kanskje ikke hatt behov for den nasjonale oppmerksomheten.

– Det er noe av mitt mantra som ny kultursjef, for det bør man ha. Den nasjonale oppmerksomheten er viktig for en region.

Bjerkestrand mener også å ha registrert at Stavanger-regionen i større grad har vært preget av event-kultur

enn festivalkultur i form av langsiktig publikumsoppbyggingskultur.

– Det kan nok ha sin bakgrunn i økonomien i regionen. Man får ofte ting gratis i Vågen. Men jeg vil ikke overdramatisere dette. Alle byer har ulike måter å håndtere kunst- og kultur på. Stavanger har også vært en oljehovedstad med åpenhet mot verden og med mange nasjonaliteter i byen. Det har vært bra og viktig å bygge på.

– Mer mot verden enn Oslo?

– Ja, det vil jeg nok si.

KOMPISSIKRING

Det kan også være bra, mener Bjerkestrand. Men samtidig er den nye kultursjefen også opptatt av det han kaller kompiissikring. Det er aldri dumt å henge i tauet til en kompis om man faller.

– Det betyr at det å jobbe i nettverk også innenfor kunst og kultur, er viktig.

– Har vi vært litt for mye oss selv nok – også innenfor kulturlivet?

– Ja, kanskje det. Vi må sy ting sammen, og det tenker jeg kan være noe av min oppgave med det nettverket jeg besitter. Jeg ønsker å få kulturfeltet ut av det jeg kaller for de økonomiske hamsterhjulene. Regionen mangler i dag bærekraftige bransjestrukturer innenfor kunst og kultur. Det er lett forsvinne til Oslo fordi man må være i kontakt med bransjen. Da tenker jeg ikke bare i forhold til det kommersielle, men at kunstnere må ha en infrastruktur for å nå sitt publikum. Vi har kunsten, men mangler næringskjeder.

NÆRINGSLIVET

Nettopp på dette området har kulturlivet i regionen mye å lære av næringslivet, mener Bjerkestrand.

– Det å lage bransjer, det kan man i Stavanger. Næringslivet kan lære kulturlivet å utvikle næringskjeder. I dag er det slik at en kunstner kanskje søker økonomisk støtte og lever på den støtten så lenge man kan – år for år. Det er det jeg kaller for et økonomisk hamsterhjul. Det vi trenger å utvikle er en type management som hjelper kunstneren til å komme ut med kunsten sin.

– Er det en kommunal oppgave?

– Det er i alle fall en kommunal oppgave å legge til rette for å øke rammevilkårene for kunstnere og kulturarbeidere. Satsingen på Tou Scene, det å legge til rette for etablering av 31 studio for billedkunstnere, det er å øke rammevilkårene. Man må tenke strukturelt og arbeidsfordeling. Jeg har lest og behandlet søknader i ti år i kulturrådet, og mange ganger tenkt: Hvorfor samarbeider ikke du med den i stedet for? Nettverkene i kulturlivet er uformelle. Kompetansen i å kjenne disse, er også en viktig kompetanse.

KULTURPLAN

En av de sakene Bjerkestrand jobbe mye med i tiden fremover er arbeidet med en ny kulturplan. Litt lenger fremme ligger også planleggingen av by-jubileet.

– Prosessene er alltid viktige, at man kartlegger, møtes, avklarer og danner seg et bilde. Vi må legge til rette for å se hverandre



Arnfinn Bjerkestrand begynte i arbeidet som ny kultursjef i Stavanger kommune 1. august.

– og hvordan vi kan samarbeide. En god arealplan, hvilken økonomi representerer de ulike arenaene, hvilken grad vil det være fremtidig økonomi i å bære dem i forhold til innhold og hus, der vil jeg være tydelig på hva jeg mener, sier Bjerkestrand.

– Det er kanskje mange kunstnere og institusjoner i denne regionen som utover høsten vil bli innkalt til fellesmøter?

– Det vil det nok være. Dialogen er viktig. Jeg er opptatt av hva vi har felles og hva vi kan forsterke gjennom vårt felleskap for å komme videre. Det er særlig viktig å nå nye grupper uansett økonomi. Komme i dialog med de unge, og støtte unge talenter gjennom etablering av gode arenaer. Legge til rette for økt samarbeid slik at unge får tilbud om ikke bare kulturopplevelser, men være selv med å skape.

NATURLANDSKAP

Bjerkestrand har også bakgrunn fra bransjerådet for NHO Reiseliv, og er opptatt av naturlandskapet og kunst og kultur som har grodd frem som en konsekvens av at man bor der man bor.

– Da tenker jeg ikke bare innenfor teater, billedkunst og litteratur, men på alle felt. Identiteten til en by eller et sted er ofte knyttet sammen med kunst og kultur. Det å bygge attraksjoner rundt dette – både i forhold til reiseliv og å få folk til å etablere seg – er noe jeg er opptatt av.

– Skiller man som kultursjef mellom begreper som finkultur og populærkultur?

– Jeg vil påstå at jeg ikke gjør det. Jeg kan nok plasseres i den såkalte finkulturen som utdannet kirkemusiker, men samtidig er jeg godt plassert i 70-talls rocken med Neil Young som et av mine største idoler. Jeg har levd i dette spennet hele tiden – også i forholdet mellom profesjonelle og aktører. For meg er ikke finkultur en sjanger, alle sjangere og uttrykk har like elementer.

– Irriteres du over hvor stor plass populærkulturen får i media?

– Det kan jeg gjøre, men jeg er mer opptatt av at pressen har gode rammevilkår for kunst og kultur. Samtidig er jeg opptatt av at kulturlivet har en oppgave i å holde kulturjournalistene informert. Der har jeg hatt en strategi i mange år. Man må selge seg selv.

BLI BEDRE

Bjerkestrand har i mange år sittet i Norsk Kulturråd og fordelt millioner til kunstnere med ambisjoner og mer eller mindre ambisiøse prosjekter. Stavanger Aftenblad er blant dem som har påpekt at en stor del av potten fra Kulturrådet og Kulturfondet havner i Oslo-gryta, en langt mindre andel til distriktene – Stavanger inkludert.

– Avisen har et poeng. Men for det første må man søke, for det andre må man ha kunnskap om hvordan man søker. Akkurat dette vet jeg mye om, og man skal ikke se bort fra at den kunnskapen – også om hvordan disse avgjørelsene tas – kommer jeg til å dele med kunstnerne her i regionen. Jeg ønsker at flere skal få mulighet til å leve av kunsten sin. Det vil komme alle til gode.

PÅ Plass

1. august var Arnfinn Bjerkestrands første dag som ny kultursjef i Stavanger. Forventningene er store, og han gleder seg til å ta fatt.

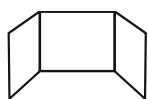
– Jeg har også tenkt å benytte meg av alle de tilbudene som er i byen, og være en nokså rå forbruker av det som finnes på kultursiden. Samtidig gleder jeg meg til mer tid og plass sammen med barn og barnebarn, og i løpet av året håper jeg også å få en båt på plass. Jeg bor ved sjøen på Hundvåg, og liker å fiske. Når det gjelder distriktet for øvrig har jeg fortsatt noen blindsoner. Ryfylke er en av dem. Jeg bor ved tunellinnslaget til Tau, og er blant dem som åpent erkjenner at gleder meg til åpningen av Ryfast.

DET SPIRER OG GROR IGJEN

PÅ TIDE Å KOMMUNISERE!



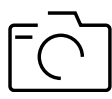
Foto: Bitmap / Markus Johansson



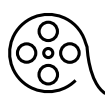
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

ORIS Dental Madla tilbyr alle former for moderne tannbehandling under ett og samme tak. – Vi gjør vårt aller beste for å ivareta pasientenes tannhelse på en trygg og behagelig måte, forteller daglig leder Bjørn Carstensen.



Deilig hos regionens største tannklinikk

TSMG Madlagården skiftet nylig navn til ORIS Dental Madla. Tannklinikken har alle tannhelsespesialister samlet under ett tak.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Med to operasjonsrom og 25 behandlingsrom, er ORIS Dental Madla et av landet desidert største tannklinikker. Nå er de gått sammen med seks andre norske tannklinikker under navnet ORIS Dental.

– Vi har fått ny drakt, men klinikken og folkene er de samme, sier daglig leder Bjørn Carstensen.

– Hvert femte år har vi utvidet virksomheten. I starten var vi 12 ansatte, nå nærmer vi oss 80, supplerer Inger-Johanne Nyland, klinikkssjef og partner i ORIS Dental Madla.

LAGSPILLER

ORIS Dental Madla har fire verdier som ligger til grunn for virksomheten: Trygg, engasjert, nyskapende og lagspiller.

– Hvis vi skal trekke fram én av verdiene, må det være lagspiller. Det er alfa og omega. Vi greier ikke å gjøre dette som enkeltindivider. Vi er helt avhengig av godt samarbeid, og å jobbe godt i team. I ORIS Dental investerer vi mye tid i lagbygging, både det å ha det kjekt sammen, men ikke minst er kompetansedeling prioritert, forteller Carstensen.

– Vi er opptatt av å gjøre hverandre gode, understreker Nyland.

– Vi skal ha det kjekt sammen på jobb hver dag. Alle skal føle at de betyr noe, og at de blir sett av sine kollegaer. Det å

ORIS DENTAL MADLA AS

- » Etablert: 1999
- » Eiere: ORIS Dental Holding AS
- » Forretningsområde: Fulldekkende tilbud innen tannhelse for den voksne befolkning, samt tannregulering for barn og ungdom
- » Daglig leder: Bjørn Carstensen
- » Klinikkssjef: Inger-Johanne Nygård
- » Ansatte: 77
- » Omsetning: 70 millioner kroner
- » Internett: www.oris-madla.no

respektet hverandre, og gi hverandre tilbakemeldinger er viktig. Dette bidrar til engasjement og inspirerer til nyskaping.

ORIS Dental Madla har mange spesialister innen tannhelse, mange ledende på sitt felt. En måte å dele kompetanse på, er via live kamera. Eksempelvis kan spesialist i periodonti Eirik Salvesen operere med kamera slik at kollegene ser alt på storskjerm i konferanserommet. Med toveis dialog har de mulighet til å stille ham spørsmål og se alt som foregår.

– Det er hovedsakelig fag og faglig utvikling som står i fokus, Vi har allerede hatt en nasjonal ORIS-samling med 40 tannleger og 12 tannpleiere for å dele kunnskap, forteller Nyland. Hun er tannlege med spesialkompetanse i implantatprotetikk og odontofobi, og er fagsjef for hele ORIS-gruppen.

PASIENTREISEN

– Noe som kjennetegner suksessbedrifter, er trivsel og godt bedriftskultur. Hvordan er arbeidsmiljøet hos dere?

– Vi får tilbakemeldinger i evalueringer og i medarbeidersamtaler om at det er meget godt. Vi tror at det har sammenheng med vårt fokus på lagspill, respekt og omsorg for hverandre, og god intern kommunikasjon.

– Vi har vært bevisste på å lage noe som vi kaller «pasientreisen». Det vil si at pasientene skal være trygge på at de blir ivaretatt på best mulig måte i all kontakt med oss, forteller de to. I pasientreisen lages en mal eller prosedyre for hvordan all pasientkontakt og behandling kan gjenskapes – uavhengig av hvilken behandler pasientene treffer på. Prosedyrene går på at alle skal være samkjørte, og de kliniske prosedyrer, altså det som de gjør i munnen på folk, skal være standardiserte. På dette viset blir arbeidsoppgavene mest mulig i tråd med LEAN-prinsipper for effektivitet.

– Når vi er så mange, er det kjempeviktig at vi er samkjørte. Vi har mange behandlingsrom, og vi har standardiserte oppsett på alle rom, slik at tannleger og sekretærer finner alt på sin plass, forteller Nyland.

De er blitt enige om hvordan behandlingsbrettet, altså der hvor instrumentene ligger, skal se ut. Det samme gjelder for det de kaller boreoppsatser, slike små brett hvor borene står. De har også plansjer for ulike oppsett, slik at alle vet hvor alt skal være.

GOD PLANLEGGING

– Nøkkelen ligger i planlegging av behandling. Alt er gjennomtenkt, slik at prosessene går effektivt og greit. I et kort, daglig morgenmøte går hvert tannlege-team gjennom hva som skal skje i løpet av dagen, slik at vi er samkjørt og forberedt, presiserer Carstensen.

Carstensen understreker at tannbehandlingen nå er tilnærmet smertefri i forhold til tidligere. Han tror årsaken til tannlegeskrekken ligger i følelsen av avmakt og en situasjon hvor en ikke har kontroll.

– Det varierer veldig. For noen er det redsel for smerte som skaper panikk, spesielt hos den yngre generasjonen. Hos eldre kan det være andre grunner til redsel og angst, presiserer Nyland.



– Verdien våre er trygg, engasjert, nyskapende og lagspiller. Dette skal drive oss fram mot visjonen og gjøre oss tydelige i markedet, sier klinikkssjef Inger-Johanne Nygård i ORIS Dental Madla.

Nyland oppgir at rundt ti prosent av den norske befolkning lider av en form for odontofobi, altså tannlegeskrekk eller tannbehandlingsangst.

– Vi oppfordrer derfor alle om å gi beskjed dersom de har en form for tannbehandlingsangst slik at vi kan ta mest mulig hensyn til dette. Vi har flere ansatte med tilleggsgutdannning innen odontofobi, og har generelt stort fokus på å hjelpe dem som har tannlegeskrekk. I de mest alvorlige tilfellene er det også mulig å få tannbehandling i narkose hos oss, sier Carstensen.

VERDIEN AV KOMPETANSEDELING

– Fortell kort om suksesskriteriene deres – hvorfor har dere lyktes med TSMG (Tannlegesenteret i Madla Gården), nå ORIS Dental Madla?

– Det er flere forhold som spiller inn, blant annet at vi er en fulldekkende spesialistklinik. I tillegg er pasientreisen viktig, med det gjennomtenkte prosedyreverket – det at en gjenskaper gode opplevelser og samler gode historier og behandlinger. Og sist, men ikke minst,

”

– Vi skal være det ledende tannhelsesenteret.

Inger-Johanne Nygård

er det menneskene som jobber her. Det at vi samhandler godt og dyrker dette videre, ramser Carstensen opp.

– I tillegg kommer det faglige aspektet. Vi er oppdatert på fag, går mye på kurs, og deler med hverandre. Vi arrangerer interne kurs for å hele tiden bygge opp kompetansen, og vi har ukentlige kasusmøter der alle spesialister, tannleger og tannpleier i Stavanger er samlet for å finne de beste løsningene på spesielt utfordrende behandlingstilfeller. I ORIS-grupperingen kan vi også hospitere hos hverandre for å videreutvikle oss, legger Nyland til, og vi kan drøfte behandlinger på tvers av klinikkene takket være videokonferanseutstyr.

– Er ambisjonen fortsatt vekst?

– Ja, i ORIS vil vi fortsatt vokse, men her på Madla har vi en ideell størrelse nå.

– Hva er visjonen?

– Vi skal være det ledende tannhelsesenteret.

– Er dere ikke det allerede da?

– Jo, men om vi stanser opp, er vi ikke lenger det! Så vi må hele tiden jobbe for å beholde posisjonen.

DEILIG TANNBEHANDLING

ORIS har et slagord som heter «deilig tannbehandling».

– Det er vel en del som ikke er helt enig i det?

– Mange synes vi ikke kan bruke det, men hvis en blir tatt godt i mot og får en mye bedre opplevelse enn fryktet, så får en gjerne en god følelse. Da er det deilig tannbehandling, sier Carstensen.

– Hvordan kan dere bli enda bedre?

– Vi har kontinuerlig fokus på å videreutvikle lagspillet, pasientreisen og kompetansen. Det dukker også ofte opp nye behandlingsformer som gjør oss i stand til å yte enda bedre pasientbehandling. Nå investerer vi for eksempel i en ny maskin

Tips Næringsforeningen om de beste

Under tittelen «Lær av de beste» vil Næringsforeningen framover ha en møteserie og Rosenkilden vil ha en fast spalte der vi ser på virksomheter som makter å skape resultater, se muligheter og som kan være gode forbilder for

andre. Noe av hensikten er å lære av hverandre, å heve nivået i næringslivet og øke verdiskapningen ved en slik form for kompetansedeling. Så tips oss om gode forbilder i næringslivet. Temaet er helt åpent og kan være alt fra

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

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

som kan filme tanna som det skal bygges krone på. Tidligere måtte pasienten ligge med en slags grøt rundt tanna i seks minutter for å ta avstøpning, noe som enkelte opplevde ubehagelig. Dette unngår en med ny moderne teknologi, forteller Nyland.

KNOPPSKYTING

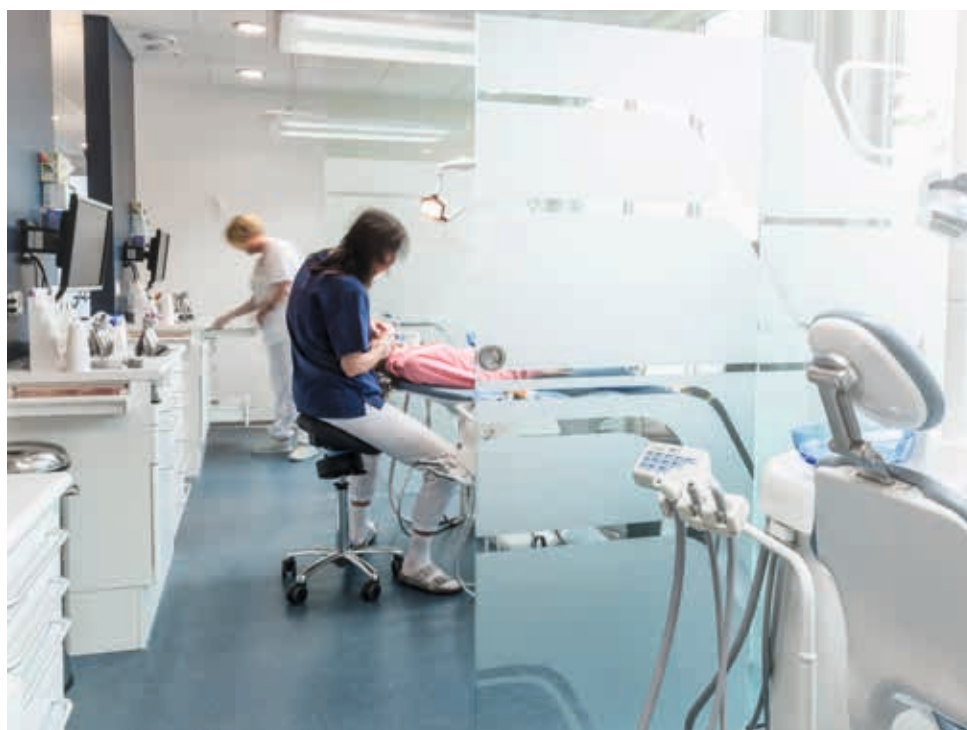
TSMG Madlagården fusjonerte med tannlegesentre i Trondheim, Orkanger, Harstad og Narvik under merkenavnet ORIS Dental for et halvt år siden. I tillegg har de overtatt en klinikk i Stavanger sentrum og åpnet i 2016 en helt ny klinikk, Oris Dental Hinna Park. Den nye klinikken i Hinna Park er kanskje landets fineste og mest moderne tannklinikk, mener de selv.

– Hva ønsker dere å oppnå med sammenslåingen?

– Det er flere fordeler; vi styrker konkurranseevnen, får større faglig utvikling i sammen med andre, stordriftsfordeler og bedre innkjøpsavtaler, svarer Nyland.

På Madla og i Hinna Park har de langdager slik at kunder kan komme etter arbeidstid. I Hinna Park er det også Tannlegevakt hver lørdag som pasientene kan benytte seg av ved akutte tannproblemer.

– På dette viset vokser vi, uten å bli for store her på Madla, samtidig som vi



er der folk bor og ferdes, understreker Carstensen.

Ifølge de to jobbes det nå nasjonalt med å kalibrere virksomhetene i ORIS Dental mot hverandre og tilrettelegge for fagutvikling og bygge kompetanse.

– Vi brenner for at våre pasienter skal ha god tannhelse, og for at de skal føle seg trygge og velkomne hos oss. Vi kaller det Smildeal fra ORIS Dental, avslutter Inger-Johanne Nygård og Bjørn Carstensen i ORIS Dental Madla.



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



SMEDENS SYKKELSTATIV

Smedens sykkelstativ produseres av Smed T. Kristiansen AS i Stavanger, et mekanisk verksted i Dusavik som de siste 40 år har spesialisert seg på å produsere festeartikler for rør til olje- og gassnæringen. Bedriften var opprinnelig en tradisjonell bygdesmie med røtter tilbake til midten av 1800-tallet.

Smedens sykkelstativ ble til gjennom et samarbeid med Stavanger kommune, som har testet og kommet med innspill til utforming. Stavanger kommune er også den største kunden av produktet. Sykkelstativet er selvforklarende og estetisk. Det at sykkelen kan låses både i ramme og hjul, gjør den vanskelig å stjele. Platen i bunn kan

brukes til å formidle et budskap, eksempelvis «Stavanger på Sykkel» eller «Sykkelbyen Sandnes». Sykkelstativet er utviklet med tanke på det offentlige markedet og blir stadig mer populært rundt om i Norge. At Stavanger-selskapet designer og utformer stativene for hver kunde legges merke til i markedet.



James gir boost på Forus

Teknologieventyret Boost AI startet for et år siden, og har allerede oppnådd stor suksess med sin virtuelle agent «James».



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

«James» er en virtuell kundeserviceagent som ved hjelp av avanserte algoritmer gir kunder automatiserte og personaliserte svar i chat-kanaler hele døgnet året rundt. «James» snakker alle de nordiske språkene samt engelsk og spansk, og har ingen problemer med å forstå tekst, selv om den er preget av feilstavinger og dialektbruk. AI står for Artificial Intelligence, altså kunstig intelligens.

FRA SILICON VALLEY TIL STAVANGER

Rosenkilden møter Lars Ropeid Selsås, daglig leder i Boost, i Koppholen 6 på Forus. Her holder Boost AI til i et av de nye kontorbyggene.

– Hvilken utdannelse tok du?

– Neeei, sier han og drar i ordet, nølende, som om han ikke helt vet hvordan han skal ordlegge seg. Men fortsetter: – Jeg droppet ut av masteren på UiS. Er ikke så opptatt av å ha formelle papirer på kunnskap. Jeg er mer opptatt av å lære meg kule ting, og fikk meg en god jobb i California.

I 2013 dro Selsås utenlands for å lære av de beste. Ferden gikk til Silicon Valley hvor han spesialiserte seg på machine learning. Kort fortalt er maskinlæring eller kunstig intelligens utvikling av algoritmer som gjør datamaskiner i stand til å lære og utvikle atferd basert på empiriske data.

– De ligger langt foran oss der. Det som var vanlig der for tre år siden, begynner folk her å skjønne nå.

Etter tre år i USA flyttet han tilbake til fødebyen, og startet Boost AI sammen med Henry Vaage Iversen og Hadle Selsås.

EKSTREME VEKSTAMBISJONER

Gründerselskapet har allerede flere store banker i sin kundeportefølje, som SR-Bank, SMN, BM Bank, Nordea, samt Telenor og Lånekassen.

BOOST AI AS

- » Etablert: 2016
- » Eiere: Medarbeidereid, samt ti prosent eksterne eiere
- » Forretningsområde: Gründerselskap som har utviklet en virtuell assistent som kan automatisere kundebehandlingen døgnet rundt i hele verden.
- » CEO: Lars Ropeid Selsås
- » Ansatte: 25
- » Omsetning: Forventer 20 millioner kroner i 2017
- » Internett: www.boost.ai

– Vi begynner også å få en god del mindre selskaper på kundelisten.

For tiden er det 25 ansatte i Boost, men Selsås forventer å doble antallet ved utgangen av året. Kanskje til og med nå hundre ansatte i løpet av 2017.

– Hvilken kompetanse er dere på jakt etter?

– Folk som kan kjøre prosjekter.

– Hvordan fikk dere ideen til å lage «James»?

– Vi er ekstremt gode på machine learning, og kom i kontakt med SR-Bank som hadde behov for en virtuell assistent. Dermed utviklet vi «Banki» for dem i løpet av kun to måneder.

Boost jobber med store konsultantselskaper som selger deres løsning. De leverer softwaren, mens konsultantselskapene er prosjektledere siden de sitter på store nettverk internasjonalt, men Boost får også litt innkommende salg.

UTRADISJONELL OG DYNAMISK

Lars Ropeid Selsås er mest opptatt av resultater på jobben som utføres, ikke av alt annet rundt. Han er lite verbal av seg, og gir uttrykk for at han ikke liker intervjuer. Vrir seg litt i stolen, og svarer kort og kontant. Når vi kommer inn på



Lars Ropeid Selsås er gründer med heftig vekstambisjon. I fjor startet han og to andre Boost AI, og i år forventer han å øke antall ansatte til et sted mellom 50 og 100.

vekstmål derimot, formidler han store hårete mål.

– Vi skal bli størst i verden på dette.

Han sier han ikke er opptatt av formelle roller og titler. På arbeidsplassen er ingen opptatt av det, men av oppgavene de skal løse. Han tenker ikke engang på seg selv som gründer og sier han ikke vet hva som legges i det begrepet.

– Hvilken type vil du si at du er, og hva er din visjon og dine viktigste verdier?

– Vi er ikke så opptatt av gamle forretningsmodeller med planer og visjoner. Vi er fleksible og tilpasser oss konstant markedet, og er hele tiden opptatt av å finne den beste løsningen. Jeg har ingen visjon. Målet er bare å få hele verden til å bruke James.

– Hva er drømmen din?

– Det er å bli verdensledende, videreutvikle produktet og ta internasjonale markedsandeler.

– Og hva motiverer deg?

– Bygge noe stort. Enkelt og greit.

– Hvordan vil du beskrive miljøet på arbeidsplassen?

– Vi har sikkert de mest motiverte ansatte i regionen. Her er det mye energi. Godt over halvparten er under 30 år, og cirka 40 prosent er damer.

Selsås legger ikke skjul på at det blir mye jobbing.

– Støre ville nok ikke kommet på besøk her...



Målet er å få hele verden til å bruke

James

Lars Ropeid Selsås

KOMMER PÅ PULPIT//2017

På Pulpit 21. september i Konserthuset forteller Lars Selsås om veien fra USA og til å lære machine learning til der Boost AI er i dag, og hvordan den korte veien til suksess egentlig har vært mye lenger.

– Hva tenker du om ledelse og hva er god ledelse for deg?

– Ledelse? Han smatter litt på ordet, og undrer seg over spørsmålet.

– Jeg vet ikke om jeg tenker så mye om ledelse. Jeg liker ikke den tradisjonelle måten å jobbe på, med hierarki, komiteer og alt som tar tid. Jeg er fokusert på oppgaver. Titlene vi har, er bare noe vi heiv sammen da vi skulle starte selskapet. Det var ikke noe vi tenkte så mye over. Vi har motiverte og engasjerte ansatte og bruker mye ressurser på å styrke samholdet og energien internt.

– Hva er grunnen til at dere lykkes?

– Vi er en ekstremt gira gjeng som har ekstrem kompetanse på maskinlæring, og som leverer latterlig gode resultater.

– Har du familie?

– Jeg har jo foreldre da, hvis det var det du tenkte på. Ikke noe mer utover det.

UNICORN

– Hvem er framtidens kunder, og hva er hovedmålet?

– Alle bransjer som kommuniserer mye med kunder, er våre potensielle kunder. Det er all over the place. Alt av offentlig sektor, strømleverandører, telekom, oljefirmaer med stor internsupport og merkevarer som skal brande seg inn i nye kanaler, svarer Selsås.

– Dere planlegger å bli et såkalt Unicorn («enhjørning»), altså et IT/teknologiselskap som vokser organisk og blir verdsatt til en milliard dollar?

– Vi ligger godt an til å bli det, fremhever Selsås.

– Har du noe mer på hjertet – noe viktig du vil få fram avslutningsvis?

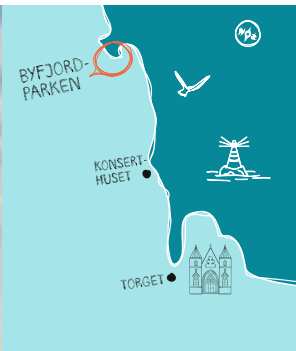
– Uff, jeg er så dårlig på sånne intervjuer, småhumrer han.

Han legger til: – Kanskje det ekstreme veksttempoet? Jeg tror ikke det er andre i regionen som har en tilsvarende heftig vekst.

Kanskje blir Boost regionen og landets første «enhjørning»?

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



Kunstig intelligens og menneskelig dumskap

TORIL NAG • Konserndirektør for Tele-området i Lysekonsernet, med ansvar for Altibox og for Lyses fiberutbyggingsselskaper i Norge og Danmark. Sitter også i Digitaliseringsrådet.

Næringslivsledere diskuterer for lite teknologi. Nå tar landets største bedrifter grep for å dele erfaringer og ruste seg for den digitale fremtiden.

Det er mange konferanser, men lite erfaringsdeling. Vi har sjelden diskusjoner om hvordan vi kan måle utviklingen i bedriftens digitale modenhet. Vi deler for få praktiske erfaringer rundt bruk av maskinlæring. Ei heller deler vi erfaringer rundt samspillet mellom teknologi og organisasjon. Disse tingene blir det tvingende nødvendig at vi snakker mer framover. Bare da klarer vi å utnytte de enorme mulighetene teknologien gir.

TEKNOLOGI – HYPE ELLER HELT?

Alt dette snakket om teknologien og at ting går fortere – det gjør jo ikke det, tenker du kanskje. Som Produktivitetskommissjonen dokumenterte i sine to rapporter nylig, er produktivitetsveksten lavere enn tidligere. Næringslivet i Norge domineres fortsatt av store, gamle, statlige selskaper. Blant de 25 største selskapene på Oslo Børs er ingen yngre enn 20 år, om man ser bort fra selskaper som har blitt til ved å kjøpe opp andre selskaper. Og de «nye teknologiene» er slett ikke så nye. Det er for eksempel over tjue år siden jeg programmerte min første robot som både kunne se, høre og lære. Det er først de siste par årene dette er blitt teknologier som også ikketeknologene er blitt opptatt av.

BETYR DET AT ALT PRATET BARE ER HYPE?

Neppe, men noen ganger er keiseren tynnkledd. Andre ganger har han klær på. Teknologi er et gode hvis man klarer endringene som følger, og et must dersom norsk næringsliv skal hevde seg i en verden preget av konkurranse fra de store globale aktørene.

Du trenger ikke se langt før du ser tydelige tegn på at teknologien faktisk endrer næringslivet. Robotene er i dagligvarebutikkene, de ikkefysiske robotene betjener kundesentre og nettsider i banker og forsikringsselskaper og i nettbutikkene. Så ja, det har tatt tid, men det skjer nå. Noe som tydelig viser effekten av den såkalte Amaras lov, som sier at vi konsekvent overvurderer betydningen av teknologi på kort sikt – og undervurderer den på lang sikt.

EKSPONENTIELL TEKNOLOGI

Men hva så? Trenger vi å bry oss? Det enkle svaret er ja. Det vi allerede ser effekten av, er at mer og mer kan automatiseres. Et godt og nærliggende eksempel på at teknologi forandrer hverdagen er Brødboksen. Tidligere tenkte jeg aldri at det var en ulempe at jeg ikke fikk matvarene levert på døren. Nå er appen i bruk stort sett daglig og vi får kortreist mat fra Sandnes bakeri, Ostehuset, Idsøe og flere. Miljøet spares for bilkjøring ettersom én bil på rundgang forurensar mindre enn 100 husstander som kjører hver for seg for å hente. I tillegg kaster vi mindre mat fordi vi vet at vi kan bestille brød innen midnatt og ha det rykende ferskt på trappa før klokken seks



Vi næringslivsledere diskuterer for lite teknologi. Det er vi i ferd med å gjøre noe med.

Toril Nag

dagen etter. Uten teknologi for sikker og enkel bestilling og betaling ville en slik løsning fort blitt for dyr. I virkelig gamle dager fikk vi også matvarene på døren, men det tok slutt på grunn av høy pris. Den lokale dagligvarebutikken tok bestillingen manuelt på telefon og skrev dem ned for hånd og pakket i kasser. Det var ikke en løsning som fungerte i større volum. Det skalerte ikke. Ikke før teknologien ble automatisert og forenklet mange nok deler i verdikjeden.

MASKINLÆRING VERSUS LÆRENDE ORGANISASJONER

Hva betyr teknologiskiftet for oss som næringslivsledere i Rogaland? Som Magnus Reitan i tenketanken Minerva sa: «Kunstig intelligens er på vei inn, men det er ikke dermed sagt at menneskelig dumskap er på vei ut». Det har han helt rett i. Å få til læring på tvers av bransjer – der

fellesnevneren er at teknologi automatiserer og forandrer alle bransjer – er ideen bak Toppindustrisenteret. Toppindustrisenteret er et initiativ som springer ut fra industrimiljøet på Kongsberg, med tidligere konsernsjef i Kongsberg-gruppen Walter Qvam i spissen. Parallellen er Toppidrettssenteret, hvor ulike idrettsgrener og utøvere går sammen om læring og erfaringsutveksling, samtidig som man konkurrerer. På samme måte kan ulike industrier lære av og trene hverandre med teknologi som fellesnevner.

I SAMME BÅT

Hovedutfordringen for alle selskaper og bransjer i tiden framover vil være den raske digitale utviklingen, og de muligheter og trusler dette representerer. I et lite land med «små» selskaper har flere kommet til den erkennelse at vi bør samle krefter og samarbeide der dette er mulig for å kunne nå opp i konkurransen med de store multinasjonale og amerikanske selskapene. Toppindustrisenteret er tungt forankret både i de industrielle-, politiske- og forsknings- og utdanningsmiljøene, samt innen LO og NHO.

Toppindustrisenteret har i år gjennomført et forprosjekt i regi av, og finansiert av, de største selskapene i Norge. Blant disse er Statoil, Telenor, Kongsberg Gruppen, DNB, Schibsted, Jotun, Ferd og så videre. Det har munnet ut i etableringen av et selskap – Digital Norway AS – der også Lyse-konsernet er inne som medeier. Lyse var ønsket med fordi det er interessant å inkludere et selskap fra fornybarbransjen, samtidig som det er betydelig interesse for den interne endringen vi har gjennomført de siste 15 årene, spesielt i digital retning.

Vi næringslivsledere diskuterer for lite teknologi. Det er vi i ferd med å gjøre noe med. Digital Norway fokuserer på erfaringsdeling – her skapes diskusjonene om hvordan (og hvorfor) vi kan måle utviklingen i bedriftens digitale modenhet. Her kan vi dele praktiske erfaringer rundt bruk av maskinlæring. Og ikke minst: dele erfaringer rundt samspillet mellom teknologi og organisasjon. Disse tingene blir det tvingende nødvendig å snakke mer om dersom vi skal klare å utnytte de enorme mulighetene teknologien gir.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

TREPROSJEKT AS

Beliggenhet: Klepp Stasjon
Kontaktperson: Thor Atle Normann
980 98 005, thor.atle@treprosjekt.no
Web: treprosjekt.no

Treprosjekt AS er distriktets ledende produsent av spesialinnredninger og Corian. Treprosjekt AS utvikler, produserer og monterer spesialinnredninger og Corian-produkter etter ønske og smak, i alle stilarter, farger og materialer. Treprosjekt AS bygger på solide håndverkstradisjoner og har fokus på kvalitet i alle ledd. Bedriften ble startet i 1997 som en tradisjonell trevarefabrikk med produksjon av spesialinnredninger. Treprosjekt eies i dag av 2 personer og har totalt 20 årsverk.



NORDSJØ ASA

Beliggenhet:
Kontaktperson: Christian Ravnå, hristian@nsjo.no
Web: nsjo.no

Nordsjø ASA, som vil bli omdøpt Nordsjøbanken ASA ved mottatt konsesjon, er en bank med hjemmemarked Vestlandet og et fokus på kystens næringer og prosjekter. Nordsjø skal kjenne kunder, industrier og bankhåndverk best og være en foretrukket rådgiver. Lokal tilstedeværelse og beslutningsmakt gir gode og effektive beslutninger.

NORDSJØ ASA

NORGANIC AS

Beliggenhet: Klepp St.
Kontaktperson: Jarle Rossavik, 51661002,
post@norganic.no
Web: norganic.no

Norganic ble startet i det små i en låve på Ullandhaug ved Stavanger i 2002 av Tore Breiland. Siden har firmaet vokst jevnt og trutt. I dag leverer Norganic økologiske produkter til hele landet. Firmaet har 16 fast ansatte og en omsetning på over 90 millioner kroner. Norganic leverer varer til et bredt spekter av kunder; forprodusenter, bakerier, restauranter, storkjøkken, nettbutikker, gårdsbutikker, dagligvaresenter, skoler, spesialbutikker og helsekost.

Norganic

ACE OIL TOOLS AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Lasse Hetland, 98212520,
lasse@aceoiltools.com
Web: aceoiltools.com

Norwegian Oil & Gas Company founded in 2012, Ace Oil Tools offers innovative technology to anchor accessories to casing, liner and production strings. Their tools are capable of withstanding extremely high loads and are quick & easy to install directly onto the casing at any location, saving time and cost.



ERPDUO TECHNOLOGY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nasir Iftikar, 41300250,
postbox@erpdo.com
Web: erpdo.com

RPDuo er et IT-selskap innen online virksomhetssystemer som lønn – Cost – prosjekt – faktura – plan – timer og fagmoduler. Selskapet tilbyr PCer og SAP-baserte totalløsninger for virksomheter i endring.



DRM OF NORWAY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Daniel Rouge Madsen,
99 49 81 65, mail@drmfornorway.com
Web: drmfornorway.com

Daniël Rougè Madsen and his carefully selected, award-winning team of Norwegian Master Chefs, supported by Bocuse d'Or and Michelin experience, are ready to create bespoke Nordic dining experiences for your personal and corporate needs. Anywhere in the world, whether on a yacht or in a luxury hotel, DRM of Norway can create culinary delights and visual impact tailored to meet your specific requirements. The company was founded by Rougè Madsen. Not only did he want to embrace his sense for quality, but also to channel his unsurpassed passion for food into creating a unique Norwegian luxury brand, offering quality-minded clients an exclusive collection of handcrafted products and special experiences capturing the true essence of the North.



INLET AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Alain Fassotte, 92061116,
alain@inlet.no
Web: inlet.no

Inlet AS er en inkubator for gründere, investorer og industrien. Inlet består av en gruppe suksessfulle gründere, investorer og industrieksperter som ønsker å skape et nytt økosystem for innovasjon i Rogaland. I et miljø ledet av tidligere gründere, investorer og industrieksperter, bygget på åpenhet men med et trangt nåløy, skal Inlet AS skape nye forretningsmuligheter. Inlet AS ønsker å komme i kontakt med gründere og tidligfase investorer i alle faser. Ta kontakt da vel!



ANDROMEDA AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: David Roberts, 97145633, dave@andromedacoaching.com
Web: andromedacoaching.com

Andromeda AS is a coaching and training consultancy based in Stavanger. Dave Roberts offers services to individuals and organisations throughout Norway and Europe drawing on a breadth of life experience which includes over 30 years in industry. Offerings include one-to-one coaching as well as bespoke training programmes covering leadership development, team performance, communication skills and change management.



A REISER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Per Øgaard, 90026705,
post@areiser.no
Web: areiser.no

A Reiser AS er en liten reiseoperatør med et stort hjerte som organiserer turer til små og store grupper. A Reiser sin spesialitet er gruppereiser for pensjonister, men selskapet har også etterhvert opparbeidet et stort og godt kontakt nett for reiser til de fleste reisemål. A Reiser ble etablert i 1987 og er medlem av Reisegarantifondet.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

IO DATA AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tore Joa, 88 00 66 66,
post@io-data.no
Web: io-data.no

iO Data skal hjelpe bedrifter over i sikre skyløsninger og digitalisere ustrukturert informasjon. Alt skal gjøres enkelt tilgjengelig gjennom nettleser og mobiltelefonen. iO Data ble startet av fem lokale gründere med lang erfaring fra informasjonsforvaltning. Med fokus på sikkerhet og kvalitet tilbyr iO Data også tjenester innen konvertering av data mellom datasystemer og informasjonsbærere – som magnetbånd og harddisker. Bedrifters evne til å omfavne digitalisering i de neste årene vil oppleve kvantesprang i effektivisering og konkurransefortrinn.



CGI NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: John Gaute Laland, 22 57 70 00,
john.laland@cgi.com
Web: cginorge.no

CGI er en global leverandør av tjenester innen forretningsrådgivning, systemintegrasjon og outsourcing. Gjennom ende-til-ende tjenester innen IT- og forretningsprosesser legger CGI til rette for kontinuerlig forretningsutvikling hos sine kunder. CGI ble grunnlagt i 1976 I dag består CGI av 70 000 medarbeidere fordelt på et hundretalls lokasjoner i Amerika, Europa og Asia. Med lokal og global tilstedeværelse, sterk ekspertise og en kraftfull portefølje av IT-tjenester og -løsninger, kan CGI bistå hvor som helst og når som helst.



ENERGY X AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Elin Bakke, 91 12 09 76, eba@energyx.no
Web: energyx.no

EnergyX designs, manufactures and supplies advanced equipment for the oil and gas industry. The company was founded in 2009 under the name of Ålgård CNC by the people behind Bakke Oil Tools with focus on supplying high quality and reliable products for the well intervention industry. EnergyX delivers high quality, innovative bespoke solutions. As a total solution provider the company offers a full range of services including engineering, design, manufacture, machining and in-house testing facilities



SURPLUSHUB INTERNATIONAL AS

Beliggenhet: Hauge i Dalane
Telefon: 941 31000
E-mail: post@surplushub.com
Web: www.surplushub.com

SurplusHub.com is a revolutionary, new, and truly global online marketplace for surplus oil and gas equipment, offering companies an easier, more convenient, transparent and safe way to sell and buy equipment and materials regardless of market conditions. The SurplusHub is backed by a state-of-the-art online portal, high quality third party service options and customizable user experiences. The goal is to be the world's primary online marketplace for surplus oil and gas industry equipment and materials. The portal was launched in the global marketplace June 2017.



HYDROSCAND AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Frode Frøyland,
forus@hydroscand.no
Web: hydroscand.no

Hydroscand-gruppen startet 1969 i Stockholm og er i dag markedsleder på slanger og ledningskomponenter i Skandinavia. Med en omsetning på over 200 millioner EURO, over 1100 ansatte i 19 land på verdensbasis, betjenes kundene fra 200 avdelinger. Hydroscand tilbyr et komplett sortiment av slanger og ledningskomponenter. Foruten hydraulikk- og industrislang, markedsfører selskapet alle typer av slangekuplinger, adaptors, snittringsarmatur, kragekuplinger, ORFS-kuplinger, rørklammer, kuleventiler og forskjellig tilbehør.



ALFA ENERGI AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Peter Ekblom, 91 75 91 85,
post@alfaenergi.no
Web: alfaenergi.no

Alfa Energi AS spesialiserer seg på varmepumper av flere typer, blant annet fra Toshiba, Daikin og Mitsubishi. Selskapet utfører også små og store jobber innen:

- Plastrørsveising (pe-pp)
- Sentralfyring
- Vannbåren varme
- Kjøleanlegg
- Ventilasjon / klima
- Varmepumper til vannbåre anlegg
- Vannbåren gulvvarme og radiatorer



Når du trenger de beste
MOSAÏQUE
Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaïque.no



Støtt opp om flaggskipene våre!

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Fra 1990-tallet og fram til i dag har Stavanger-regionen gjort kvantesprang i utviklingen av kulturtilbudet. Men etter fire år med økonomisk nedtur, sliter flere av flaggskipene våre økonomisk. Fortsetter denne utviklingen, kan det skade regionen på lengre sikt.

Det er nå tre år siden den økonomiske nedgangen begynte. Først som en konsekvens av kraftig kostnadsvekst, etter hvert forsterket av vedvarende lavere oljepris. Nedturen har vært, og er, brutal for mange bedrifter, enkeltpersoner og familier. I en slik situasjon er det helt naturlig at sponsormarkedet blir tøffere. Og selv om faktisk publikum tradisjonelt prioriterer å gå på konserter, teater og idrettsarrangementer når hverdagen er mer krevende, er det ikke til å unngå at mange av aktørene innenfor kultursektoren også sliter betydelig mer for å få endene til å møtes. Så langt har de fleste klart å holde hodet over vannet, men det er ikke en selvfølge at det vil skje i fortsettelsen.

Som jeg var inne på i min kommentar i forrige utgave av Rosenkilden, har vi utviklet en betydelig festival- og eventøkonomi i regionen vår. Gladmat, Blinkfestivalen, Tour des Fjords, MaiJazz, Justin Bieber på Forus, Mods på Viking Stadion er bare noen av stadig flere bidragsyttere til denne voksende næringen. Dette er svært positivt!

Men de som sørger for et attraktivt tilbud fra dag til dag, og fra uke til uke gjennom hele året, er mange «faste installasjoner» og ambassadører. Disse inkluderer Viking, Tou Scene, Konserthuset, Teateret og museene – for å nevne noen. Felles for de fleste av disse «faste installasjonene» er imidlertid at de er under økonomisk press, der de generelle nedgangs-tidene er en betydelig faktor. Det finnes selvsagt hederlige unntak som Stavanger Oilers, en herlig suksesshistorie hele regionen er stolt av. Det er selvsagt enkelte av aktørene som har utfordringer som er mer komplekse og som skyldes mer enn bare sponsortørke. Men det generelle bildet er utvilsomt at sponsormarkedet er betydelig tøffere enn for noen år tilbake.

BIDRAR TIL FELLESSKAPET

Det er enkelt å forstå at en bedrift som nedbemanner og sliter med

ordreinngangen, ikke prioriterer sponsering av idretts- og kulturlivet. Men det ligger en betydelig verdi i det å sponse – også for den enkelte virksomhet. Det kan handle om markedsføring for å øke salget, økt oppmerksomhet, profilering, identitetsbygging, motivering av egne ansatte og økt lojalitet. Også en virksomhet i omstilling, eller kanskje nettopp en bedrift i omstilling, bør derfor også vurdere sponsorvirksomhet som en utgift til inntekts ervervelse. For gjøres det riktig, er det utvilsomt nettopp det. Det er barnelærdom at et sponsor- og markedsføringsbudsjett på null kroner, ikke er en god idé – spesielt ikke dersom markedet er krevende.



Det er i nedgangstider behovet for støtte er størst, og da må vi presse oss selv til å tenke langsiktig.

Ådne Kverneland

Samtidig bidrar sponsering av kultur og idrett til fellesskapet. Ikke bare fordi det skaper et godt sted å leve og bo, men fordi det indirekte er slike kvaliteter ved en region som er avgjørende for om vi klarer å tiltrekke oss nødvendig kompetanse – enten det handler om å få ungdommen til å komme hjem igjen etter studiene, få kunnskapsmedarbeidere fra inn- og utland til regionen, eller lokke firma til å etablere seg og bli værende. Utviklingen har gått i retning av at kulturtilbudet betyr mer og mer på «attraktivitetsbarometeret».

IKKE TIL Å KJENNE IGJEN

Det er derfor avgjørende at Stavanger og hele kulturbyregionen har tatt et kvantesprang i løpet av de siste tiårene. Og selv om ikke alt har vært entydig positivt,

og selv om ikke alt har blitt bedre, tror jeg de fleste kan være enige om at kulturbyen ikke er til å kjenne igjen. Oljemuseet, Nuart, Numusic, Stavangeren, Fargegata, Filmkraft, Spor 5, Stavanger kulturhus, Sandnes kulturhus, Tou-miljøet og hele det nye Bjergsted med konserthuset i spissen – har betydd og betyr enormt. Det samme med de store festivalene som Gladmat, Tour des Fjords og Blinkfestivalen. For 20 år siden eksisterte heller ikke Viking Stadion, DNB Arena eller Sørmarka Arena. Betydelig vilje fra det offentlige, men også milliardbeløp i sponsormidler, har vært avgjørende for utviklingen siden den gang. En langsiktig tankegang fra mange aktører som har våget å satse.

Nå, i en tid med nødvendige og akutte innstramminger i både private og offentlige virksomheter, er det viktig at vi evner å fortsatt tenke langsiktig – slik at vi ikke kaster barnet ut med vaskevannet.

Våre kultur- og idrettsinstitusjoner er bærebjelker i Stavanger-regionens felles identitet. De er flotte ambassadører, og de har en viktig rolle å spille i det kontinuerlige arbeidet for å fremme Stavanger-regionen som et attraktivt sted å bo, jobbe og besøke.

Her nærmer jeg meg hovedpoenget i denne styrelederen: Sammen med det offentlige, må næringslivet støtte opp om disse institusjonene. Økonomisk, moralsk, gjennom deltakelse og på alle andre mulige måter. Det er i nedgangstider behovet for støtte er størst, og da må vi presse oss selv til å tenke langsiktig. Skal vi ha vekst, må regionen være et attraktivt sted å opprette og beholde arbeidsplasser. Næringslivet må bidra til at regionen ikke sparer seg til en kulturell fant som bleikner i sammenligning med andre storbyregioner vi konkurrerer mot i inn- og utland!



Energivekkelse i energifylket

BJØRN VIDAR LERØEN • Kommentator og forfatter

«Det er vekkelserluft over landet», sang Aage Samuelsen. Han hadde neppe vindmøllene i tankene. Nå er en energivekkelse over oss. Fornybar energi er i vinden som aldri før. Det må vi hilse velkommen.

Når vi kjører til vårt landsted i Sokndal, har vi fått nye motiver i synsranden: vindmøller. Her bygges den nye Tellenes Vindpark med 50 vindmøller. Vindparken i fjellheimen i Sokndal og Lund kommuner, rundt gruvebedriften Titania, vil gi en årlig kraftproduksjon på omkring 520 GWh, noe som er tilstrekkelig til å forsyne 25.000 eneboliger med elektrisitet. Alta kraftverk har til sammenligning en produksjon på 655 GWh i et midlere år. Når et tankskip laster LNG på Melkøya basert på gass fra Snøhvit, tilsvarer energimengden i 75 prosent av innholdet i en last et års produksjon fra Alta kraftverk.

Strømmen fra Tellenes er solgt på en kontrakt med Google over en periode på 12 år. Google har kjøpt strømmen som et ledd i å gjøre seg karbonfri. Når vi kjører hjem igjen til Stavanger og nærmer oss Egersund, er de også der: Nye vindmøller. Det er kanskje ikke mange som er klar over den energirevolusjonen som skjer i heilandskapet i sør i energifylket. Denne sommeren er det Trollpikken som har fått det meste av oppmerksomheten, og det har ikke manglet på gode forslag, som for eksempel at Trollpikken er den nye oljen.

RIKE TRADISJONER

Verken Trollpikken eller vindmøllene er den nye oljen. Fjell er fjell. Vind er vind. Olje er olje. Og gass er gass. Vi har lært oss til å utnytte disse naturressursene. Norge bygger på rike tradisjoner i gruvedrift, i utnyttelse av vannkraft der fosser som stuper fra høye fjell er blitt temmet og i utvinning av olje og gass som i løpet av de siste femti årene har gjort oss til en av verdens ledende petroleumsnasjoner. Det har alltid blåst vinder over land og hav, og nå blir de temmet. Stavanger er blitt senter for disponering av et fond på 20 milliarder kroner som skal brukes til å fremme fornybar energi.

«Vannkraften var et viktig skritt ut av fattigdommen», skrev Einar Gerhardsen ved inngangen til oljealderen. Han var statsminister frem til 1965, da kontinentalsokkelen ble åpnet for leting

etter olje. I dag kan vi legge til oljen ble det store skrittet til rikdom.

50 år etter at det første oljefunnet ble gjort, stilles spørsmålet om vi kan ta risikoen med å lete mer. Tvilen og frykten er knyttet til at vi kan finne noe som mange mener verden ikke vil ha behov for i fremtiden. Og da er det i så tilfelle bortkastede penger å lete.

NYE UTFORDRINGER

Verden er i endring. Som petroleumsnasjon møter Norge nye utfordringer. Men en sak har flere sider, og bildet er sjelden svart eller hvitt. Det er ingen tvil om at motstanden mot oljeindustrien er økende. Det er heller ikke tvil om at tempoet i satsingen på fornybar energi øker. Det er dernest klart at vi vil trenge all den fornybare energien som kan skaffes for å dekke verdens energibehov i årene som kommer. Men det vil fortsatt være behov både for olje, og ikke minst for gass. Selv innenfor verdens strengt definerte klimamål vil det måtte gjøres plass til fossil energi. Ellers vil ikke regnestykket gå opp uten en dramatisk omlegging av vår måte å leve på.

Norge tilhører en eliteklasse av nasjoner med fornybar energi gjennom sine store vannkraftressurser. Dette faktum blir stort sett fortiet i debatten som føres om energi og klima. Vannkraften gjør at Norge stiller med et meget gunstig utgangspunkt når ansvar og byrder for klimabelastning skal fordeles. Denne store nasjonale fordel snakker vi sjelden om. Derimot problematiserer vi i økende grad vår rolle som produsent av olje og gass. Det er ut fra denne problematiseringen at det stilles spørsmål som: Trenger vi mer olje og gass og våger vi å lete etter mer olje og gass? Bak det siste spørsmålet ligger det en antydning om at leting etter og produksjon av fossil energi kan føre til strafferettslig ansvar. Det er en finurlig problemstilling som i neste omgang vil reise spørsmålet om hvem som er den strafferettslige ansvarlige: Staten som konsesjonsgiver, oljeselskapene eller forbrukerne?

KOLLEKTIVT BEHOV

Leting etter og produksjon av olje og gass dekker et kollektivt energibehov.

Ansvar blir derfor kollektivt. Fordeling av energiresursene i en verden med økende befolkning handler også om solidaritet. Ansvar for det globale miljø og klima er kollektivt.

De største oljeselskapene viser nå mindre interesse for sokkel. Da Norske Shell trakk sin konsesjonssøknad i 23. runde og da ExxonMobil solgte feltene der selskapet var operatør, fikk vi en tydelig demonstrasjon av strukturell endring som gjør noe med Norge som petroleumsnasjon.

Det er fortsatt tilstrekkelig interesse blant oljeselskapene for å lete i nord. Selskapene er av flere grunner mest opptatt av å finne olje. Nasjonens og Europas interesser kan derimot være best tjent med at vi finner gass. Den sterke fremveksten av fornybar energi i Europa – sol og vind – krever en balansekraft på dager når sol og vind ikke kan gi full kapasitet. Gassmarkedene er også i endring. Konkurransen øker og prisene er under press. Norge har imidlertid alle forutsetninger for å kunne delta i denne konkurransen. Det ville være meningsløst om ikke vårt enorme rørtransportnett ikke skulle utnyttes i fremtiden. Fordi de gamle gassfeltene i sør er for sterkt nedadgående, trenger vi nye gassfelt som vi kan basere langsiktige og forutsigbare forsyninger på. Det er å håpe at Barentshavet kan gi nye gassfunn, slik at vi kan opprettholde en årlig gasseksport i området 100 milliarder kubikkmeter. Det er en høy ambisjon som krever nye funn. Gass kommer til å bli viktigere en olje.

RISIKO

Det har alltid vært knyttet risiko til leting etter og produksjon av olje og gass. Men industrien har også vært preget av en vilje og evne til å forstå og håndtere risiko.

Produksjon av olje og gass vil i årene fremover komme til å representere en relativt mindre del av Norges brutto nasjonalprodukt. Men petroleumsnæringen vil fortsatt være den viktigste verdiskaperen. Fornybar energiproduksjon vil på sin side vokse til en stadig større betydning.



Slipp inn masterstudenter som banker på

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

På det beste kan en masteroppgave være et godt anvendt forskningsarbeid; og bortsett fra at bedriften må gjøre litt egeninnsats, er arbeidet gratis.

Forrige semester var jeg veileder for masterstudenter i faget endringsledelse. De har alle i løpet av sitt siste halvår i studiet skrevet en avhandling på cirka 70 sider.

Avhandlingen skal være et selvstendig forskningsarbeid. Studentene skal vise evne til systematisk tenkning, faglig fordypning og med relevante metoder belyse sine problemstillinger. Studentene mine benyttet alle data fra organisasjoner som var opptatt av å lære og forbedre seg. Det slo meg at disse organisasjonene kunne nyttiggjøre seg disse verdifulle forskningsarbeidene bedre om vi hadde hatt et tettere samarbeid mellom universitetet og virksomhetene både i forkant og etterkant av arbeidet med avhandlingene. Fra mitt ståsted, som veileder på vegne av UiS, skulle jeg gjerne også hatt bedre kontakt med bedriftene underveis i masterarbeidet. Hvordan opplever de studentene? Er de lydhøre og forstår de utfordringene den enkelte virksomhet står overfor? Tilegner de seg virksomhetsforståelse, utviser de god etisk framferd og tør de utfordre på konstruktive måter? Eller skaper de et merarbeid som ender opp med at de blir en pest og en plage?

DET TAR FOR LANG TID Å KOMME I GANG

Det vanlige er at studentene selv, med litt hjelp av veileder, finner et tema eller problemstilling som de ønsker å skrive om. Så er det å finne en virksomhet som er villig til å gi fra seg data. Min erfaring er at denne fasen tar unødig lang tid. Det er ikke uvanlig at det går to måneder før studentene kommer i gang med datainnsamlingen.

Da er det knapt fire måneder igjen før man skal levere. Når studentene først finner en virksomhet som er villig til å åpne dørene, må prosjektet behandles internt i organisasjonen. Det skal utpekes kontaktpersoner, og avtale om hvordan data kan brukes, må fastlegges. Naturlig nok har organisasjonene det allerede travelt

med daglige gjøremål. Det å ta seg av en student eller to, er vanskelig å prioritere i aktivitetskalenderen. Fra universitets side kan vi organisere denne fasen bedre ved at studentene starter sonderingene overfor organisasjonene tidligere. Med et tett studieprogram på masternivå, er dette ikke lett å få til. For oss ville det vært fantastisk om virksomheter selv tok kontakt med oss og foreslår tema og behov for analyser som masterstudenter kan jobbe med. Utfordringen her at det kan skape brustne forventninger. Jeg har hatt en liste over slike mulige tema som er meldt inn. Stor sett har de blitt fulgt opp, men dessverre har det hendt at ingen student har blitt motivert til å skrive om det. Det må vi respektere. Er det noe studenter må ha for å levere en god masteroppgave, så er det motivasjon.

GRATIS FORSKNINGS OG UTREDNINGSARBEID

På det beste kan en masteroppgave være et godt anvendt forskningsarbeid; og bortsett fra at bedriften må gjøre en egeninnsats, er arbeidet gratis. I mange tilfeller holder også analyser og drøftinger høyere kvalitet enn vi finner i reine konsulentrapporter. Oppgaven stiller nemlig krav til bruk av relevant teori, kjennskap til tidligere forskning på området, stringent begrepsbruk og metodisk edruelighet. Ulempen er dessverre at for mange avhandlinger har et språk og en form som blir lite forståelig for intern bruk. I forhold til konsulentrapporter er avhandlingene kanskje heller ikke like relevante for det som brenner internt, og konklusjonene blir ikke så «ønskelige» som ledelsen håpet på.

MANGE TYPER PROBLEMSTILLINGER

Det er en hel meny av problemområder og analyser som masterstudenter kan jobbe med:

Tilstandsbeskrivelser: Hvordan står det til med organisasjon, kultur og ledelse?

Evalueringsstudier: Hvordan har de tiltakene vi har gjennomført virket?

Prosessanalyser: Hvordan går endringsprosessen?

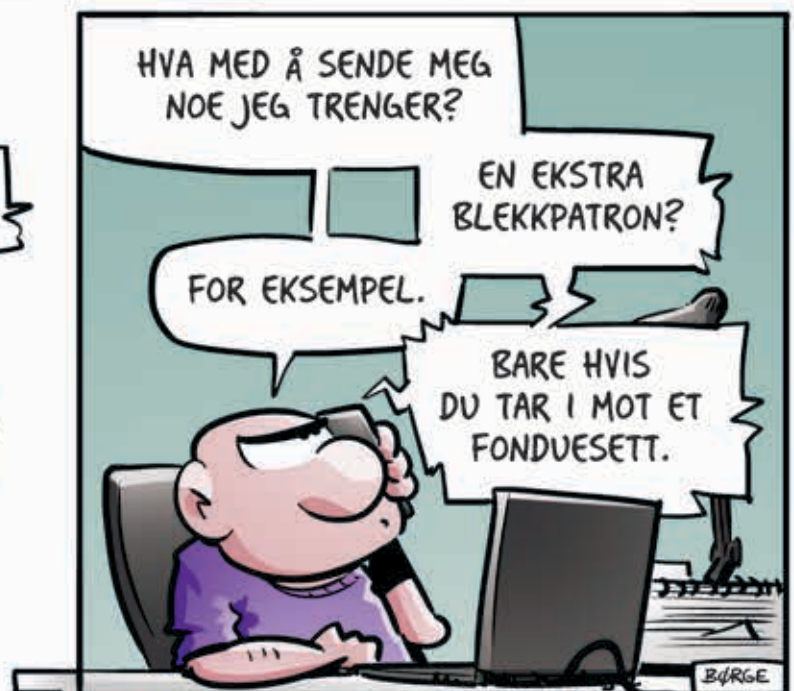
Teori og forskningsoppsummeringer: Hva er kunnskapsgrunnlaget på et område vi har behov for å kikke nærmere på?

Konsekvensanalyser: Hva blir mulige konsekvenser av å gjennomføre ulike tiltak?

Ved siden av nytten av å gjennomføre analyser og utredninger innenfor slike tema, er det en verdi i seg selv å få besøk av gjester med nye øyne og faglige linser. Alle organisasjoner blir over tid husblinde og får rutinebriller på. Man ser det man er sosialisert til å se. Det som kan skape heft og plunder overses. Det etableres vaner, holdninger og væremåter som gjør at en ikke diskuterer alternative praksiser. Å komme utenfra og grave litt i overflaten kan få fram maling som er tildekket. Min erfaring er at dette ikke er så skummelt. Ved siden at det innbyr til forbedring, får man av og til fram en erkjennelse av at det står bedre til enn den daglige klagingen og sytingen gir inntrykk av.

TA KONTAKT

For studentene er det en gevinst at de får data og innsikt i den såkalte virkelige verden. De fleste studentene har jobberfaring fra å sitte i kassen, bemanne call-sentre og lignende. Det er et virkelighetsperspektiv som er viktig, men litt unna det de trenger når de er uteksaminert. Jeg har flere ganger opplevd at studenter har fått jobb i de bedriftene de har skrevet oppgave fra. Det er mange og gode samarbeidsfora mellom universitetet og næringslivet på overordnet nivå. Dette blir lett styret som naturlig nok får preg av wining, dining og gjensidig pleasing. Det er i den daglige nytten av dette samarbeidet skapes. Masterstudenter er viktige i dette arbeidet. Næringsforeningens medlemmer kan ta kontakt om de har noen problemstillinger og data som er forskbare innen de rammer masterstudenter kan makte!



Diversity as an asset

Stavanger has inhabitants from 181 countries, and this makes up 22% of our population. Many are new to town and do not have the normal family network of grandparents and other relatives when they need babysitters or other small favours. Who to use when the need for babysitting or help with homework is required?



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

Alla Muminova arrives to our intervju dressed in a StavangerBarn T-shirt. We've invited her to come and talk to us about this new service to the Stavanger region, StavangerBarn. She doesn't have a lot of time to talk to us, as she's off to help a family with tutoring related to foreign languages.

Alla is born and grew up in Russia, but is very familiar with Stavanger as she did her engineering degree at Stavanger University. She has worked as a babysitter both in Russia and Stavanger while studying. Alla has a Master Degree in Environmental Offshore Technology Stavanger University from 2016, however the jobmarket for engineers in 2016 was not the best. Alla has family in Stavanger and wanted to stay here, so she started her own business. Two main aspects created this business idea, knowledge and the love of working with children in addition to knowing the international network in Stavanger and the lack of babysitting services.

«I know how difficult it can be for new families to find babysitters who know their language which gives the security a child needs», says Alla Muminova.

«I know how difficult it can be for new families to find babysitters who know their language which gives the security a child needs», Alla says. «In most cultures you don't just ask the neighbours whether they know of any local teenagers who are up for babysitting, or hang a note up on the information board in your local store. They need to know that responsible, qualified people will be looking after their children through an authorised service. StavangerBarn is such an approved service», she adds.

A SYSTEMATIC SERVICE

Many cultures have a far stricter attitude as to who can look after their children due to various safety aspects. Alla saw there was a need for a systematic service, where those needing professional babysitters who have first aid, language skills as well as the pedagogical skills in place. StavangerBarn do a runthrough with the family in situ, so the babysitter can familiarise themselves with the child and the house prior to babysitting or tutoring.

StavangerBarn recruits their babysitters and tutors amongst students and others





who are interested in working part-time. «For our company diversity is of the utmost importance», Alla says.

«Our customer base is primarily among the international community, hence languages and cultural awareness is very important. The same goes for the tutoring. Lots of parents are interested in extra tutoring for their children and it's a great advantage when this can be done in their first language. As the region has such a wide variety of nationalities and languages, it's wonderful that this group want to share their knowledge. We want the children to have the best possible experience» Alla explains.

StavangerBarn has developed a booking system where the main languages are Norwegian and English, however we have babysitters and tutors who among others speak Spanish, Russian and Arabic.

Alla continues, «according to Norwegian law, our people must not have a criminal record. In addition they need to do a first aid course before being allowed to work for us. We also aim to give the family the same babysitter. Sometimes parents have to stay away overnight and our babysitters move in. Our product is tailor-made to suit the family, therefore communication is key for all parties to feel confident. It's a big responsibility for all parties.»

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

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

INN team: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

INN EXPATS EVENTS IN AUGUST:

08.08 Active 2017 – Gardening in Gamle Stavanger

09.09 Active 2017 – Hike to Dalsnuten

13.08 Active 2017 – Hike to Kjerag

20.08 Active 2017 – Mushroom picking

www.rosenkilden.com

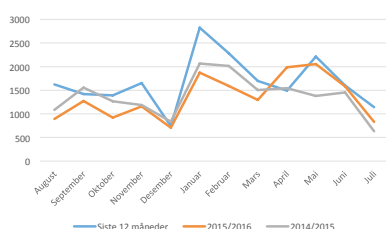
HERE TO HELP

«Tutoring and babysitting as a paid service is common in other countries, however a little unusual for Norway where people exchange services or call on grandparents or neighbours», Alla says. StavangerBarn has made a concept where the idea is a win/win situation for families needing assistance and students and newcomers without a network needing part-time work. StavangerBarn hopes the service will be of great use for international and Norwegian families. «We are here to help parents in their daily routine! And we surely hope that our diversity can assist in building cultural bridges in a region that needs the international skilled workforce », Alla Muminova concludes.

Juli 2017

1140

utlyste jobber



Det ble registrert 1140 ledige stillinger i løpet av juli i Rogaland. Det økning på vel 37 prosent sammenlignet med i fjor. Vi må tilbake til 2014, før nedgangen i oljebransjen begynte, for å finne en like god julinåned. Så trenden med flere utlyste stillinger, som begynte i fjor vår, fortsetter – sammen med at også ledighetstallene nå kryper nedover.

	apr.16	apr.17
Ledere	7	9
Ingeniør- og IKT-fag	49	49
Undervisning	67	67
Akademiske yrker	39	39
Helse, pleie og omsorg	204	204
Barne- og ungdomsarbeid	34	34
Meglere og konsulenter	17	17
Kontorarbeid	43	43
Butikk- og salgsarbeid	53	53
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	4
Bygg og anlegg	112	112
Industriarbeid	54	54
Reiseliv og transport	54	54
Serviceyrker og annet arbeid	93	93
Uoppgitt	0	4
Totalt	830	1140

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.

De ble medlemsbedrift nummer 1.900

Treprosjekt AS i Klepp, en av landets ledende produsenter av spesialinnredninger og Corian-produkter, ble medlem nummer 1.900 i Næringsforeningen. – Det er en stor milepæl for oss å passere 1.900 medlemsbedrifter for første gang i historien, sier administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er landets største og eldste næringsforening og handelskammer, etablert helt tilbake i 1836. Ved årsskiftet hadde foreningen 1.855 medlemsbedrifter, fra Ryfylke og Rennesøy i nord, til Dalane i sør – noe som var ny rekord.

Allerede nå, etter at første del av 2017 er lagt bak oss, er det klart at medlemstallet vil stige ytterligere i år.

– Dere gjør tydeligvis en god jobb som næringslivet er fornøyd med, påpekte daglig leder Ola Hegrestad, daglig leder i Treprosjekt AS, da han tok imot Harald Minge og næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie – som begge tok turen for å gratulere Treprosjekt som medlemsbedrift nummer 1.900.

NETTVERK OG MØTEPÅSS

Når foreningens medlemmer gjennom den årlige medlemsundersøkelsen skal oppgi de viktigste grunnene til at de er med, er det tilgangen til foreningens godt over 100 årlige møter og konferanser som står fram som den



Ola Hegrestad (f.v.), Anne Woie, Øivind Lauritzen, Thor Atle Normann og Harald Minge feiret medlem nummer 1900 i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



Ola Hegrestad (f.v.) og Øivind Lauritzen viste rundt Harald Minge i lokalene til Treprosjekt AS på Klepp.

aller viktigste – sammen med det betydelige næringslivsnettverket med rundt 7.000 aktive medlemmer. I tillegg er muligheten for næringspolitisk påvirkning, ikke minst gjennom foreningens 28 ressursgrupper, avgjørende.

- Nettverket, der vi kan møte både nye kunder og eksisterende kunder, er en viktig grunn til at vi har meldt oss inn. I tillegg er det veldig interessant med alle møtene og konferansene, sier salgssjef Thor Atle Normann i Treprosjekt, som også forteller at de ble spesielt oppfordret av en kunde til å vurdere et medlemskap.

Daglig leder Ola Hegrestad legger til:

- Vi tror vi vil bli enda mer synlige dersom vi er aktive i foreningen. Klarer du å prioritere nettverksbygging, kommer det alltid noe ut av det.

IMPONERENDE VIRKSOMHET

Hegrestad, Normann og driftssjef Øivind Lauritzen viste gjestene fra Næringsforeningen rundt i virksomheten på Klepp som i dag teller vel 20 ansatte og omsetter for over 30 millioner kroner. De produserer det meste av spesialinnredninger, både til private, men ikke minst til næringslivet og oljebransjen.

- Vi leverer til mange næringsprosjekter. Ikke minst har vi laget mange resepsjoner og spesialtilpassede løsninger. Vi er også aktive innen offshore, og produserer i disse dager mye til Johan Sverdrup-prosjektet, forteller Hegrestad.

I tillegg til innredninger i tre, er også Treprosjekt store på produkter i Corian. Corian består av naturlige mineraler, akryl og fargepigmenter – og er svært formelig, slitesterkt og hygienisk. Det er blitt et populært materiale til kjøkkenplater med integrerte vasker, og benyttes også blant annet på badetrom.



- Nettverket, der vi kan møte både nye kunder og eksisterende kunder, er en viktig grunn til at vi har meldt oss inn.

Thor Atle Normann, Treprosjekt AS

- Kjøper du et kjøkken her i regionen hos en av de etablerte leverandørene og velger en benkeplate i Corian, er sjansen ganske stor for at det er vi som tar oss av den delen av bestillingen, forteller Hegrestad.

Anne Woie og Harald Minge var imponert at de fikk se på Klepp – og ønsket igjen Treprosjekt velkommen som aktive medlemmer.

NÆRINGSFORENINGEN I STAVANGER-REGIONEN

- Næringsforeningen i Stavanger-regionen er landets største næringsforening og handelskammer, og dekker hele Rogaland sør for Boknafjorden fra Ryfylke og Rennesøy i nord, til Dalane i sør.
- Medlemsorganisasjonen jobber for å fremme næringslivets interesser og for å sikre at regionen har de kvaliteter som gjør at folk ønsker å bo og arbeide her.
- Ved årsskiftet 2016/2017 hadde foreningen 1.855 medlemsbedrifter og rundt 7.000 aktive medlemmer.
- Næringsforeningen arrangerer årlig godt over 100 møter og konferanser for næringslivet i regionen.
- Foreningen har 28 ressursgrupper som jobber aktivt med felles utfordringer, på vegne av medlemmene.
- Styreleder i Næringsforeningen er Ådne Kverneland, mens Harald Minge er administrerende direktør.



BJØRG TOMLIN

Ny administrerende direktør i Upheads

Bjørg Tomlin har lang erfaring i ledelse av tjenesteorienterte organisasjoner med fokus på utvikling av organisasjon, kunde og tjenester, alt med et sterkt kunde- og markeds fokus. Upheads er et selskap med norsk eierskap og i ferd med å etablere seg som en landsdekkende leverandør av IT tjenester basert på sentraliserte tjenester (Cloud/Sky). «Bjørg Tomlin er et godt valg og den riktige lederen som skal utvikle oss videre til å bli en av de sterkeste IT leverandørene i Norge.» sier styreleder og eier i Upheads Ove Rydland.



EVA KANIC-PIETERSE

Ny HR-rådgiver i Management 4 U

Eva Kanic-Pieterse, 38 år er ansatt som ny HR-rådgiver hos Management 4 U. Hun har tidligere arbeidet i HR avdelingen i Centrica Energi og i Oceaneering, hvor hun blant annet hadde ansvaret for onboarding av nyansatte. Hun er i innspurten på Bachelor of Management hos BI. Eva skal jobbe med både nye og eksisterende kunder og oppfølging av våre konsulenter. Management 4 U er spesialist i rekruttering og utleie innenfor økonomi/regnskap/finans og ledelse.



SHAUN ENGLISH

Ny forretningskonsulent i iQubeS AS

Vårt regionskontor iQubeS Øst øker stadig oppdragsmengden og har nå utvidet staben med en ny konsulent. Shaun English er siste tilskudd til iQubeS-familien og kommer fra fornybar energi sektor hvor han har jobbet som leder for IT i et av Norges største selskap innen solenergi. Hans primærfokus har vært arbeid med å digitalisere og styrke bedriftens kjernesystem for å imøtekomme interne og eksterne krav til systemer. Med Shaun om bord får vi økt kapasitet for å utvikle vår forretning og våre produkter tilknyttet iQS. Han vil også bidra med profesjonalisering av iQubeS konsulenttjenester og kundeoppfølging, bidra innen implementering og videreutvikling av våre kunders løsninger. Shaun har sin formelle utdannelse fra universitetet i Leeds hvor han studerte Information Technology & Business Marketing.



EIVIND SMITH-SVENDSEN

Ny partner i VISPRO Norge

ViSPRO Norge leverer som eneste aktør i regionen tjenester innen mennesker og kommunikasjon. Eivind Smith-Svendsen er en av distriktets dyktigste relasjonsbygger, og blir en nøkkelspiller for å hjelpe bedrifter og organisasjoner til vekst med riktige mennesker og god kommunikasjonsstrategi. Han kommer fra en salgssjefrolle i reklamebyrået Vecora og har lang fartstid innen salgskommunikasjon og relasjonsbygging.



NASIR IFTIKAR

Ny styreleder i ERP Duo Technology AS

Nasir Iftikar er selskapets styreleder og fungerende daglig leder. Han har IT-utdanning og mastergrad fra BI, og bakgrunn fra IT, oljeindustri og prosjektledelse. Nasir skal lede virksomheten som digital direktør ut året. ERP Duo satser på PC-salg og konsulenttjenester.



ALAIN FASSOTTE

Ny Inkubator leder og daglig leder i Inlet AS

Alain er blitt ansatt i den nye innovasjonsinkubatoren Inlet i Risavika. Inlet er en inkubator for gründere, investorer og industrien etablert av 15 tidligere gründere, investorer og industri eksperter.



PAULA ROBLES NETTEL

Ny rekrutteringsmedarbeider i Mosaicque Headhunting

Paula har en bachelorgrad i International Business fra Monterrey Institute of Technology and Higher Education (ITESM). Hun kommer fra Aker Advantage hvor hun har arbeidet med rekruttering til midlertidige ingeniørposisjoner til Aker Solutions. Hun har god industriell innsikt i oljebransjen etter flere år i Upstream International Oil and Gas Newspaper. I Mosaicque Headhunting har Paula hovedansvar for research til ingeniørstillinger innenfor de fleste disipliner, også IKT.

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.

Kun 4 kontorer igjen!



Adante Foto: Ina Jasmin Lundafriso



Nye lokaler i historiske Skur 6

Landemerket i Vågen har tidligere huset alt fra sukker til kunst – nå står flotte kontorlokaler snart klare i 2. etasje: 15. juni 2017 kan dere flytte inn i det som kanskje er regionens mest sjønære lokaler.

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

FINN-kode: 88444576



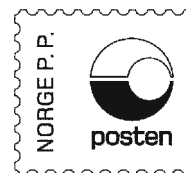
Business Visa

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





B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



© 2012 Faett Photo Offset by Shutterstock / Faett

28 x direkte ut i verden

 **AVINOR SOLA**